

(Thema)

SOZIALE DEUTUNGSMUSTER VON UNTERNEHMERN IN DER
TRANSFORMATIONSÖKONOMIE.
MORALISCHE KOMMUNIKATION UND GESELLSCHAFTLICHE
VERANTWORTUNG VON UNTERNEHMERN, DARGESTELLT AM BEISPIEL
BULGARIENS

Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
Doktorin der Philosophie
(Dr. phil.)

genehmigt durch die Fakultät
für Geistes-, Sozial- und Erziehungswissenschaften
der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg

von Dipl. Soz. Rumiana Jeleva
geb. am 18.04.1969 in Bulgarien

Gutachter: Prof. Dr. Eckhard Dittrich (Betreuer)
Gutachter: Prof. Dr. Heiko Schrader

Eingereicht am: 30.05.2003
Verteidigung der Dissertation am: 3.07.2003

„Wer über Moral forscht, muß nicht unbedingt eine Ethik schreiben, die sich selber einer moralischen Beurteilung unterwirft. Wer über Moral forscht, kann aber nicht vermeiden, dies als gesellschaftliche Kommunikation zu tun. Insofern zumindest kommt auch er in seinem Gegenstandsbereich wieder vor“

Niklas Luhmann 1990: 34

Inhaltsverzeichnis

KAPITEL 1.....	6
EINLEITUNG.....	6
1.1 Problemstellung	6
1.2 Themenbegründung	9
1.3 Wissenschaftliche Fragestellungen.....	10
1.4 Theoretische Arbeiten zum Thema und Stand der Forschung.....	15
1.5 Forschungsmethodisches Herangehen.....	23
KAPITEL 2.....	28
DAS UNTERNEHMERISCHE HANDELN IM KONTEXT DER TRANSFORMATIONSPROZESSE.....	28
2.1 Über die Relevanz von „Strukturierung“ und „Struktur“ in der Transformationsökonomie.....	28
2.2 Deutungsmuster und Handeln der Wirtschaftsakteure als „regelgeleitetes Handeln“	30
2.3 Über das theoretische Modell unternehmerischen Handelns in der Transformation.....	31
2.4 Der institutionelle Kontext der Transformation.....	37
2.5 Die Unternehmung aus institutionentheoretischer Perspektive	41
2.6 Die Figur des Unternehmers	42
KAPITEL 3.....	47
STELLENWERT DER MORALRESSOURCEN IN DER TRANSFORMATIONSÖKONOMIE.....	47
3.1 Moral- und Ethikforschung in den Sozialwissenschaften: Theorietraditionen... 47	
3.2 Moralische Kommunikation und unternehmerisches Handeln.....	54
KAPITEL 4.....	58
SOZIALE VERANTWORTUNG VON UNTERNEHMERN IN DER TRANSFORMATIONSÖKONOMIE.....	58
4.1 Soziale Verantwortung als Untersuchungsproblem der Soziologie.....	58
4.2 Konzipierung „sozialer Verantwortung“ von Unternehmern aus netzwerktheoretischer Perspektive.....	61
KAPITEL 5.....	64
DIE WECHSELWIRKUNGEN VON ÖKONOMIE UND DEMOKRATISIERUNG IN BULGARIEN: SPEZIFIKA DES EINGESCHLAGENEN WEGES	64
5.1 Politische und wirtschaftliche Entwicklung Bulgariens: eine chronologische Darstellung.....	64
5.2 Transformation und Transformationskontexte in Bulgarien: Überlegungen zum Begriff der postsozialistischen Entwicklung	67
5.3 Die Unternehmen in der Transformationsökonomie Bulgariens - eine Bestandsaufnahme	76
KAPITEL 6.....	84
DIE SOZIALE KONSTRUKTION DES UNTERNEHMERS: DIE FIGUR DES UNTERNEHMERS IN DER TRANSFORMATION ALS PROBLEM.....	84
6.1 Zur Untersuchungs- und Auswertungsmethode der vorliegenden Arbeit	84

KAPITEL 7.....	89
DER UNTERNEHMER UND SEINE UNTERNEHMUNG: BETRIEBSWISSEN IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)	89
7.1 Der Unternehmer in Bulgarien: Auftreten	89
7.2 Unternehmerisches Selbstverständnis.....	91
7.3 Der Unternehmer und seine Biographien	112
KAPITEL 8.....	126
DER UNTERNEHMER UND DER SOZIALE KONTEXT: KONTEXTWISSEN IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)	126
8.1 Zum Vertrauensproblem in der Transformationsökonomie	126
8.2 Beziehungen des Unternehmens zu anderen Wirtschaftsorganisationen.....	142
8.3 Der Unternehmer in der Gesellschaft	157
KAPITEL 9.....	180
HANDLUNGSFELDER SOZIAL VERANTWORTLICHEN HANDELNS VON UNTERNEHMERN IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung).....	180
9.1 Verantwortungskonzepte in der Transformation	180
9.2 Sozialpolitik, Beschäftigungs- und Personalpolitik im Unternehmen	185
9.3 „Sozial bleiben“ als Deutungsmuster.....	195
KAPITEL 10.....	203
BEDEUTSAME THEMEN MORALISCHER KOMMUNIKATION IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)	203
10.1 Der „Ort“ der Moral in der Transformationsökonomie	203
10.2 Moralische Kommunikation über die Voraussetzungen und Folgen der Marktwirtschaft.....	208
10.3 Moralisieren als Problembewältigungsstrategie von Unternehmern in der Transformationsökonomie	225
SCHLUSSBETRACHTUNG	230
UNTERNEHMER IN EINER VERSPÄTETEN TRANSFORMATION: TYPEN, DEUTUNGSMUSTER UND MORALITÄTEN	230
ANHANG 1.....	245
Durchgeführte Interviews: Charakteristiken von Unternehmern.....	245
ANHANG 2.....	246
Durchgeführte Interviews: Charakteristiken der Unternehmen	246
ANHANG 3.....	248
Der Interviewleitfaden	248
ANHANG 4.....	255
Fragebogen zu Interviews Nr. 1-17	255
2. Eigentümer bzw. Hauptaktionäre:	255
ANHANG 5.....	258
Postskript zu Interviews Nr. 1-17	258
ANHANG 6.....	259
Richtlinien der Transkription.....	259
ANHANG 7.....	260
Ein Beispiel aus dem empirischen Material: Interview Nr.3	260
LITERATURVERZEICHNIS.....	275

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anzahl der Betriebe in Bulgarien im Nichtfinanzsektor und deren Wachstumstempo (nach der Anzahl der Beschäftigten).....	76
Tabelle 2: Struktur der Unternehmen (Anzahl der Beschäftigten und die Eigentumsform)	77
Tabelle 3: Struktur der Unternehmen (Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftsbranchen)	78
Tabelle 4: Beschäftigungswachstumstempo im Zeitraum 1999-2000 (Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftsbranchen)	78
Tabelle 5: Beschäftigungszuwächse nach Unternehmungsgrösse im Zeitraum 1999-2000	79
Tabelle 6: Struktur des Gewinns im Zeitraum 1999-2000 nach der Anzahl der Beschäftigten und der Eigentumsform.....	80
Tabelle 7: Produzierter Mehrwert von einem Unternehmen im Jahr 2000 (Anzahl der Beschäftigten und Wirtschaftsbranchen)	80
Tabelle 8: Wachstumsrate des Mehrwertes, der Beschäftigung, Lohnkosten, Investitionen und der erworbenen Aktiva im Zeitraum 1999-2000 (Anzahl der Beschäftigten)	81
Tabelle 9: Struktur des produzierten Gewinns/Verlusts	82
Tabelle 10: Betriebs- und Kontextwissen von Unternehmern	86
Tabelle 11: Problembewältigungsstrategie von Unternehmern	87
Tabelle 12: Typik generierende Erfahrungsräume von Unternehmern in der Transformationsökonomie	88

KAPITEL 1

EINLEITUNG

1.1 Problemstellung

Formal gesehen sind die Restrukturierung und die Neugestaltung der gesellschaftlichen Beziehungen entsprechend den Grundprinzipien der Marktwirtschaft in den Transformationsgesellschaften Osteuropas vollendet worden. Es wird erwartet, dass die Strukturveränderungen als Ergebnis der Bildung eines sozialen und wirtschaftlichen Rahmens für die weitere gesellschaftliche Entwicklung eine positive Rolle spielen. De facto ist aber ein Zurückbleiben der gesellschaftlichen Praxis gegenüber der neuen (an westlichen Vorbildern der Marktwirtschaft orientierten) Gesetzgebung und den neuen Normen festzustellen. Dies wird besonders sichtbar an der defizitären Entwicklung privater Initiative und am schwachen privaten Unternehmertum. Die Tatsache, dass der informelle Sektor immer noch im Vergleich zu der offiziellen Wirtschaft eine dynamischere Entwicklung aufweist, stellt die Zukunftschancen funktionierender und konkurrenzfähiger Marktwirtschaft heftig in Frage.

Der Strukturwechsel im Allgemeinen und die Strukturreform der Wirtschaft als Aufbau neuer Rechts- und Organisationsstrukturen für die wirtschaftlichen Beziehungen im speziellen konnten aufgrund des Standes der Entwicklung des Privateigentums bis heute keine produktive und konkurrenzfähige Ökonomie hervorbringen. Ein selbsttragendes und sich als stabil erweisendes Wirtschaftswachstum ist bisher in vielen Transformationsökonomien nicht erkennbar. Die Wirtschafts-, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik sind mit unzähligen Problemen belastet, die den sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Preis der Transformation für die breite Bevölkerung erhöhen. Die gesellschaftlichen Diskurse werfen zunehmend die Frage auf, wer die „Gewinner“ und wer die „Verlierer“ der Transformation sind.

Die Entscheidungsträger im Osten und ihre westlichen Berater gehen leider immer noch allzu oft davon aus, dass die Marktwirtschaft sich dann etabliert hat, sobald die rechtlichen Hindernisse für das freie Handeln der Wirtschaftssubjekte beseitigt worden sind (Kollmorgen 2003, Stojanov 2003). Diese Sichtweise hat sich aber als falsch erwiesen. Beispiele, dass die Marktlogik nicht zu einer Selbstregulierung und Selbst-

Optimierung der Beziehungen zwischen den wirtschaftenden Akteuren führt, gibt es in den osteuropäischen Ländern viele. Die Eigenartigkeit der während der ersten Phase der postsozialistischen Transformation unter den Bedingungen der Anomie „geschaffenen“ Wirtschaftsakteure lässt sich an den misslungenen Versuchen ablesen, in einem späteren Zeitraum eine normative Regulierung zur „Normalisierung“ ihres wirtschaftlichen Handelns einzuführen.

Strukturelle Bedingungen, gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Ordnungen und individuelle Handlungen funktionieren innerhalb und durch soziale Netzwerke, welche die Individuen, deren Gruppierungen (Haushalte, Familien etc.) oder die Unternehmensorganisationen in der Gesellschaft vorfinden oder aber selbst aufbauen und zweckorientiert nutzen (Schrader 2002). Das soziale Netzwerk soll als eine eigenständige Form der Koordination von Interaktionen verstanden werden, deren Kern die vertrauensvolle Kooperation autonomer, aber interdependenter Akteure ist. Sie müssen für einen befristeten Zeitraum zusammenarbeiten und dabei auf die Interessen des jeweiligen Partners Rücksicht nehmen, weil sie auf diese Weise ihre partikularen Ziele besser realisieren können als durch nicht-koordiniertes Handeln (Weyer 2000). "Ein Netzwerk wird also immer dann gut funktionieren, wenn es mit Gewinn arbeitet und dieser Gewinn allen Beteiligten zufällt. Die Grundlage einer solchen gewinnbringenden Partnerschaft ist wechselseitiges Vertrauen in die Verlässlichkeit und die Leistungsfähigkeit des jeweiligen Gegenüber; eine Aushandlung der Bedingungen der Kooperation ("*voice*") ist somit ein wichtiger Faktor nicht nur bei der Entstehung von Netzwerken, sondern auch bei der Regelung von Konflikten" (ebd.: 12). Weil die Marktwirtschaft in den Transformationsgesellschaften Osteuropas politisch gewollt und politisch durchgesetzt wurde, ist es berechtigt festzustellen, dass sie auch politisch immer wieder reformiert werden muß (Eberwein/Tholen 1994: 270). Außerdem ist die Marktwirtschaft eine Kultur- und Zivilisationsleistung, „die von den Wirtschaftssubjekten professionell beherrscht werden muß" (ebd.). In diesem Zusammenhang ist es erforderlich, dass die wirtschaftenden Akteure die marktwirtschaftlichen Werte und Regeln annehmen und internalisieren. Die Marktwirtschaft setzt aber eine anspruchsvolle rechtliche und gesellschaftliche Umwelt voraus. Insofern geht es bei der Transformation ehemaliger Planwirtschaften nicht nur um die Übertragung der Rechtsordnung der westlichen Märkte und um einen Modell-transfer

der Marktwirtschaft, sondern zugleich auch um die Institutionen und Normen, die sich in der Gesellschaft auf der Grundlage des bürgerlichen Rechts im Zusammenhang mit einer rechtsstaatlichen Verwaltung herausgebildet haben. Es geht in diesem Zusammenhang auch um die Akzeptanz dieser Ordnung durch die Gesellschaftsmitglieder und um deren Identifikation mit jener. Schließlich geht es um die Frage der Legitimation der Marktwirtschaft, aber auch der Marktgesellschaft. Die postsowjetische Gesellschaft thematisierend, betont Schrader (2002) die von Polanyi eingeführte Unterscheidung zwischen Marktwirtschaft und Marktgesellschaft (Polanyi 1978) und schreibt: „In diesem Sinne haben vielleicht die postsozialistischen Gesellschaften die Transition zu einer Marktwirtschaft, nicht aber zu einer Marktgesellschaft vollzogen“. In der vorliegenden Dissertation nehme ich eine ähnliche Unterscheidung vor.

Die Rolle des Staates in der Transformation soll nicht nur als rein technische Absicherung koordinierter Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Übergang des Eigentums in privaten Händen betrachtet werden. Weil die durchgeführten Reformpolitiken eine Umverteilung der Ressourcen und der Macht in den Transformationsgesellschaften als Ergebnis bringen, stellt der Eigentumswechsel einen Anlass dar, um durch die Entstaatlichung bestimmten Gruppen Bereicherungsmöglichkeiten zur Verfügung zu stellen. Die Debatten anlässlich der Privatisierung und der Legalisierung der neuen *property rights* sind ein Merkmal des typischen Konfliktes bezüglich der Umverteilung der Güter, d.h. des Sozialkonflikts¹. Die hier nur skizzierte Spezifik der Transformation der 90er Jahre weist auf einen Zustand hin, zu dessen Merkmalen die radikale öffentliche Diskussion über die Gerechtigkeit der Umverteilung des Reichtums und der Macht, über „den sozialen Preis des Übergangs“, über die „Moral der Regierenden“, über das „Bedürfnis nach einer neuen Moral“ usw. gehören. Dem Übergangsprozess ist nicht nur ein öffentlicher Diskurs zur Wertung und Bewertung der Transformation und ihrer Ergebnisse eingeschrieben, sondern es ist auch eine deutliche Akzentuierung über Moralisierung zu beobachten. Die durch die Konstituierung einer neuen sozialen Ordnung verursachte Aktualisierung der Moralfrage und des Problems der validen

¹ Damit ist nicht nur der klassische Konflikt zwischen Arbeit und Kapital gemeint, sondern auch der *moderne Sozialkonflikt* im Sinne Dahrendorfs.

Werteordnung führt in der Regel zur Intensivierung der öffentlichen Diskussionen. Das gilt auch für Bulgarien, das Gegenstand dieser Untersuchung ist.

1.2 Themenbegründung

Intention vorliegender Dissertation ist es, die Wechselwirkungen von ökonomischen und politischen Veränderungen in der Übergangsgesellschaft Bulgariens darzustellen. Ich versuche aufzuzeigen, wie die Spezifika des eingeschlagenen Weges politischer Reformen den Institutionenrahmen und die Funktionsweise der Wirtschaftssphäre formen und die Strukturierung der wirtschaftlichen Akteure mitbestimmen. Gleichzeitig kann das Problem der Transformation nur mittels Analyse der dominanten Verhaltensmuster der Hauptakteure in den Unternehmensorganisationen erfolgreich erfasst werden. Davon ausgehend konzentriert sich die Dissertation auf die Erschließung regelgeleiteten Handelns der Unternehmer in Bulgarien und will deren Deutungsmuster und Selbstverständnis am Beispiel moralischer Kommunikation und sozialverantwortlicher Praktiken darstellen. In theoretischer Hinsicht bedarf die Beziehung von *institutionellem Design* und *Handeln der Wirtschaftssubjekte* im je spezifischen *makroökonomischen Rahmen* keiner zusätzlichen Erörterung. Wie etwa der Regulationsansatz oder der Institutionalismus in all seinen Varianten (in seiner ökonomischen Variante als Theorie der Transaktionskosten, in seiner soziologischen Variante als Konzept der sozialen Konstruktion der Wirklichkeit, in seiner historischen Variante als Hervorhebung der Pfadabhängigkeit der gesellschaftlichen Entwicklung) gezeigt haben, sind bei der Analyse der wirtschaftlichen Prozesse und des individuellen Handelns der Wirtschaftssubjekte die Wirkungen der makroökonomischen Bedingungen und Politiken einzubeziehen.

Die wirtschaftlichen Praktiken umfassen zwei wichtige Aspekte: einmal das Feld regelgeleiteten Handelns und zugleich das Feld, in dem die Konstitution der unternehmerischen Handlungsregeln stattfindet. Ausgehend von der Annahme, dass sich ständig wiederholende Handlungen in Institutionen verdichten (North 1988, 1992), sind die Praktiken der wirtschaftlichen Akteure von außerordentlicher Relevanz, weil sie aufzeigen, welche Regeln in der Transformationsökonomie Bulgariens an Gewicht

gewinnen. Dabei ist es zu berücksichtigen, dass neben dem reinen (neoliberalen) Gewinnmaximierungsprinzip des Marktes das Prinzip der Moral, neben dem Egoismus der wirtschaftlichen Akteure das sozialverantwortliche Handeln und neben der Norm des Misstrauens die des Vertrauens in den Geschäftsbeziehungen erst das gesamte Feld wirtschaftlichen Handelns darstellen. Die anvisierten Regel- oder Normkomplexe stellen Basismerkmale des Koordinations-, Kooperations- und Integrationsprozesses in der jeweiligen Gesellschaft dar. Wichtige Erkenntnisse über die Art und Konditionen der Kooperation der wirtschaftenden Akteure in der Transformation können gerade durch die Analyse der möglichen und durch die Transformation erst ermöglichten Moralitäten gewonnen werden. Die moralischen Defizite in der bulgarischen Transformationsgesellschaft sind an der Art des Funktionierens der Institutionen und am Handeln der Eliten und Entscheidungsträger besonders deutlich. Im Rahmen ihrer Entwicklung ist zu diskutieren, ob und wie die wirtschaftlichen (unternehmerischen) Handlungsnormen auch moralisch konstituiert werden. Außerdem sollte erörtert werden, welche Auswirkungen die moralische Dimension auf den heutigen Stand der sozialen Integration, auf die entwickelten und verbreiteten Kooperationsmuster und Solidaritätspraktiken im Wirtschaftsbereich in Bulgarien haben. Mit anderen Worten: welche Regulierungsfunktionen der Moral in der bulgarischen Übergangsökonomie beizumessen sind, ist ein wichtiges Gebiet zur Entzifferung der gesellschaftlichen Entwicklung in Bulgarien.

1.3 Wissenschaftliche Fragestellungen

Die moderne Wirtschaftswissenschaft versteht das wirtschaftliche Handeln überwiegend als ethisch neutral. Die zeitgenössischen soziologischen Ansätze - im Gegensatz dazu - sind bestrebt, die Wirtschaft der Gesellschaft nicht nur als in Sozialnetzwerken eingebettet, sondern auch als durch eine spezifische Kultur repräsentiert zu analysieren.

Im Mittelpunkt der Dissertation steht der Sozialtypus des Unternehmers, der im Laufe der Transformation Bulgariens zur Marktwirtschaft entstanden ist. Untersucht werden soll, wie die Unternehmer sich etablieren und behaupten können und mit Hilfe welcher Deutungsmuster die Gründung eigener Firmen bzw. der Erwerb privatisierter Unternehmen vonstatten geht. Mithilfe von 17 Experteninterviews wird versucht, das Selbstverständnis der Unternehmer zu erschliessen. Methodisch wird dabei nach Meuser/Nagel das Betriebs- wie das Kontextwissen der Probanden

erschlossen als auch nach dem in der Transformationsökonomie möglichen sozialverantwortlichen Handeln von Unternehmern und nach dem Stellenwert der Moralressource bei der Umwandlung der Ökonomie zur Marktwirtschaft gefragt. Schliesslich sollte der Versuch unternommen werden, Unternehmertypen in der Transformationsökonomie Bulgariens herauszuarbeiten.

In diesem Zusammenhang ergeben sich für die Dissertation folgende Themenkomplexe:

Erstens: Das Profil (*Selbstverständnis*) der Unternehmer in der Transformationsökonomie aus institutionentheoretischer Perspektive auszuarbeiten.

Zweitens: Erkenntnisse über die dominanten Wahrnehmungs-, Interpretations- und Handlungsnormen (*Deutungsmuster*) der Unternehmer in der Transformationsökonomie zu gewinnen, darunter auch die Rolle der Moral als Steuerungs-, Koordinations- und Kooperationsmechanismus in der Transformation aufzuzeigen.

Drittens: Praktiken sozialverantwortlichen Handelns von Unternehmern in der Transformation aus netzwerktheoretischer Perspektive darzustellen.

Die angeführten drei Themenkomplexe zu bearbeiten, bedeutet den Prozeß der Strukturierung der Unternehmergruppe (im Sinne von Giddens) darzustellen. "Strukturierung als Reproduktion von Handlungsweisen bezieht sich abstrakt auf dynamische Prozesse, durch die Strukturen erzeugt werden" (Giddens 1984: 148). Nach Giddens ist Strukturierung als Bedingung, die die Kontinuität oder Veränderung von Strukturen und deshalb die Reproduktion sozialer Systeme bestimmen, zu definieren. Systeme sind so Giddens "reproduzierte Beziehungen zwischen Akteuren oder Kollektiven, organisiert als regelmäßige soziale Praktiken" (1992: 77). "Eine Struktur ist keine "Gruppe", "Kollektiv", oder "Organisation", diese haben Strukturen. Gruppen, Kollektive usw. können und sollen als Interaktionssysteme untersucht werden." (Giddens 1984: 147). "Die wichtigsten Aspekte der Struktur sind Regeln und Ressourcen, die rekursiv in Institutionen eingelagert sind. Die Institutionen sind definitionsgemäß die dauerhafteren Merkmale des gesellschaftlichen Lebens." (Giddens 1992: 76). Nur von so einem Blickwinkel ist es möglich, die menschlichen Wesen als bewußt handelnde Subjekte anzuerkennen, "welche reflexiv den Strom ihrer gemeinsamen Interaktion steuern" (Giddens 1992: 83). Gleichzeitig ergibt diese Perspektive die Möglichkeit, das vom "normativen Funktionalismus", vom Strukturalismus und Marxismus übertrieben in

den Vordergrund gestellte Verständnis, dass die normativen Verpflichtungen von den Gesellschaftsmitgliedern internalisiert werden, zu mildern².

Ergänzend soll der Zusammenhang zwischen den Strukturen und dem Handeln einzelner Unternehmer in Netzwerken beschrieben werden. Dieser Zusammenhang lässt sich mit dem Begriff des sozialen Kapitals (J. Coleman, P. Bourdieu) erfassen. Unter sozialem Kapital versteht man einen Aspekt der Sozialstruktur, der individuellen oder korporativen Akteuren Handlungsmöglichkeiten eröffnet, ihnen also z. B. unternehmerische Profite ermöglicht oder die Koordination ihrer Handlungsabsichten zu kollektiver Aktion erleichtert (Weyer 2000: 37). Ich gehe davon aus, dass das empirisch beobachtbare Handeln der Unternehmer durch verschiedene Rationalitätskonzepte erklärbar ist.

In der vorliegenden Dissertation wird die Frage nach den ethischen Aspekten und der Moral nicht allgemein gestellt, sondern die Moral in der Praxis thematisiert. Dies bedeutet, dass nach Unternehmenspraktiken gefragt wird, nach sich bereits institutionalisierten und/oder sich im Prozeß der Institutionalisierung befindlichen (stabilen, praktizierten) Verhaltensmustern der Unternehmer. In diesem Zusammenhang lautet die generelle Ausgangsfrage der vorliegenden Arbeit: *"Wie wird das wirtschaftliche Handeln in den Transformationsgesellschaften praktiziert"?*

Eine Ethik des wirtschaftlichen (bzw. unternehmerischen) Handelns in der Praxis soll hier nicht nur als Sozialtechnologie bestenfalls guter Zwecke oder sogar als Instrumentarium einer konventionalistischen Bestandssicherung "fester Werte" verstanden werden. Sie soll viel mehr unter dem Gesichtspunkt eines umfassenderen Verständnisses aufgefaßt werden: Auf dem Nährboden des Gesellschaftsbezugs eines (traditionellen) Unternehmerethos kann sich ein "ethikbewusster" Unternehmensalltag entwickeln, der von Bemühungen um Legitimität und Verantwortbarkeit geprägt ist und so den Ansprüchen eines modernen, gesellschaftsorientierten Unternehmer- und Unternehmensverständnisses gerecht wird (Ulrich 1997). Im Sinne des humanistischen Verständnisses der Wirtschaftsethik als Reflexion auf das wirtschaftliche Handeln ergibt sich die

² Ähnlich argumentiert Smelser, wenn er von der Institutionalisierung des Geschäftslebens spricht, so meint er „ein charakteristisches, mehr oder weniger dauerhaftes Strukturgefüge von Rollen und Kollektiven (z. B. Unternehmerrollen und Firmen), Werten (z.B. freies Unternehmertum), Normen (gesetzliches Vertrags- und Eigentumsrecht, ungeschriebene Gesetze des Geschäftsgebarens) und Sanktionen (Gewinne usw.)" (Smelser 1984: 54).

Möglichkeit, das effektive und effiziente Funktionieren von so einem komplexen Wirkungsgefüge wie der marktgesteuerten, hoch arbeitsteiligen Wirtschaft durch seine verbindlichen Regulative und die Verhaltensweisen der beteiligten Akteure, die von den Institutionen des Staates und der Geschäftswelt geliefert werden, soziologisch zu erklären und den offenen, eindeutigen Bruch solcher Regeln als ebenso unzulässig wie unmoralisch zu verstehen³. Die Spielregeln in Form von Restriktionen (Normen und Institutionen), sowie auch die Präferenzstrukturen und Handlungsorientierungen, die das unternehmerische Verhalten steuern, sind nicht nur deswegen notwendig, um die Wirtschaft als aus der Differen-zierung entstandene Gesellschaftssphäre zu legitimieren, sie effektiver und effizienter zu machen, sondern auch um die ökonomischen Beziehungen unter den wirtschaftenden Individuen zu regulieren und in die Beziehungen zwischen gesellschaftlichen Gruppen und Organisationen einbinden zu können.

Die Fragestellung nach dem Stellenwert der Moral in den osteuropäischen Ökonomien muss in dem Zusammenhang mit den radikalen gesellschaftlichen Veränderungen gesehen werden, welche die Transformation der Wirtschaft vom Planwirtschaftssystem in das Marktwirtschaftssystem mit sich bringt. Dabei werden die wichtigsten Momente des Transformationsprozesses nicht als Selbstzweck zu betrachten sein, sondern in Bezug auf die (neu)entstehenden, kapitalistischen Wertkomplexe und unternehmerischen Praktiken zu analysieren sein. Die Transformationsprobleme bzw. der Globalisierungsprozess schreiben heute einen Handlungsrahmen für die wirtschaftliche Entwicklung einer jeden Gesellschaft vor. Der Handlungsrahmen soll hier als *Matrix der verschiedenen Kontexte* verstanden werden, die ein mehrdimensional vorbestimmtes Verhalten der Unternehmer aufzeigen bzw. ein komplexes Bild des gegenwärtigen Unternehmers hervorbringen. Im Anschluss an solch ein Verständnis ist das soziologisch relevante Problem zu beleuchten *"wie wird der Kapitalismus in diesen Gesellschaften (reformiert) zivilisiert wird und wer diesen Prozess trägt?"*. Die Frage so zu stellen, heißt einerseits zu erkennen, dass es

³ In der vorliegenden Dissertation wird der im Bulgarischen verwendete Begriff *бизнес етика*, der an dem englischen Begriff *business ethics* angelehnt ist, mit „Wirtschaftsethik“ umschrieben. Allerdings ist der hier verwendete Begriff *Wirtschaftsethik* mit der wirtschaftsethischen Diskussion in den Wirtschaftswissenschaften oder mit der verselbständigten Grenzdisziplin *Wirtschaft- und Unternehmensethik* nicht identisch.

unter den Bedingungen der sich abwickelnden Transformationsprozesse und Globalisierungstendenzen einer sogenannten Zivilisierung wirtschaftlichen (bzw. unternehmerischen) Denkens und Handelns bedarf. Andererseits weist die erhobene Frage darauf hin, welches die Hauptakteure eines sozialverantwortlichen Wirtschaftens sein können und wie in unserem Untersuchungsfeld die Wechselwirkung zwischen den sozialen Verantwortlichkeiten der Unternehmer und dem Legitimitätsproblem der neu entstandenen Wirtschafts- und Politikordnung empirisch einzuschätzen ist.

Es wird hypothesenartig davon ausgegangen:

- Dass erstens verschiedene Modelle unternehmerischen Handelns im Laufe der Transformation zum Ausdruck kommen, wobei insbesondere die Größe des Unternehmens (Groß-, Mittel- und Kleinbetrieb), die Verfügungsmacht des Unternehmers (Eigentümer und eigentumsloser Manager) und die Art des Erwerbs des Eigentums Einfluß auf es haben. Demzufolge sind unterschiedliche sozialverantwortliche individuelle Praktiken der Manager im Unterschied zu dem Eigentümer-Unternehmer einerseits und der Unternehmer in den unterschiedlich großen Betrieben andererseits zu erwarten, da die anvisierten Unternehmertypen über verschiedene Handlungsspielräume verfügen.
- Dass zweitens ein Prozess der Strukturierung der bulgarischen Unternehmer (in der Transformationsgesellschaft) stattfindet, der nicht auf einer eigentümlichen oder westlichen "Verantwortungsethik" im Sinne Max Webers beruht.
 - Die unternehmerischen Strukturen, das Handeln der Unternehmer bauen auf anderen Beziehungen zur gesellschaftlichen Ordnung, zum Menschen und zum Beruf auf als im Westen (zum Beispiel Deutschland).
 - Es fehlt insbesondere sozialverantwortliches unternehmerisches Handeln als rational durchdachte Reflexion der Folgen eigenen Verhaltens.
 - Sozialverantwortliche Handlungen kann man allerdings sporadisch und im eigenen (des einzelnen Unternehmers) beschränkten sozialen, kulturellen und ökonomischen Raum finden. Es sind verschiedene "Kreise" sozialverantwortlichen Handelns zu entdecken (Familie - Verwandtenkreis - Freundeskreis - usw.). Das sozialverantwortliche Handeln der Unternehmer in jedem Kreis beruht auf einer eigenen Logik.

- Dass drittens durch die duale Rolle des Staates – als Hauptinitiator der Reformpolitiken (der Transformation), Entscheidungsträger über die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, aber auch aktiv Beteiligter an den Wirtschaftsverhältnissen und ökonomischen Transaktionen die Funktionen des Unternehmers prekär sind.
 - Unter diesen Umständen versuchen die Unternehmer ihre untergeordnete und ungleiche Situation durch außerökonomische Handlungsweisen und Mittel gegenüber dem Staat zu kompensieren.
 - Diese Kompensationshandlungen erzeugen unbeabsichtigte Sozialeffekte bezüglich ihrer sozialen Verantwortungen, sie drohen neue soziale Orientierungen des unternehmerischen Handelns zu verhindern.

1.4 Theoretische Arbeiten zum Thema und Stand der Forschung

Ich lege dieser Studie eine Betrachtungsweise zugrunde, die das Unternehmertum, dessen Strukturierung, Verhalten und gesellschaftliche Rolle in der Transformationsgesellschaft Bulgariens „eingebettet“ sieht in Sozialnetzwerke (vgl. Granovetter 1985; Shapiro 1987; Zelizer 1981,1983; Powell/DiMaggio 1991; DiMaggio/Powell 1983; Berger 1991) sowie in Organisationsbeziehungen (vgl. Eccles/Crane 1988). Ich schliesse mich an die moderne Wirtschaftssoziologie an, die auf den klassischen Werken insbesondere von Max Weber (1920), Werner Sombart (1909) und Joseph Schumpeter (1912) beruht. Alle diese Arbeiten befassen sich mit den Unternehmern, bzw. der Firma, dem Unternehmertum und seinem Sozialraum aus Sicht ihrer ‘Kulturprägung‘ resp. kulturellen Bedingtheit. Doch trotz dieser Grundorientierung an „Einbettung“ (Granovetter) überwiegen empirisch eher Studien, die „Einbettung“ theoretisch wie empirisch unterbelichten. So sind z.B. quantitative Aspekte des aktuellen Gründerbooms sowie seine wirtschaftlichen und politischen Hintergründe gut untersucht (vgl. Preisendörfer 1996). Es gibt eine Reihe statistischer Analysen etwa zur Entwicklung der selbständigen Beschäftigung, zur Grössenstruktur von Unternehmen, zu Firmen-gründungen oder zu Joint-Venture-Gesellschaften (vgl. ILO 1990; Luber/Leicht 1999) sowie auch quantitative Studien zur wirtschaftlichen Bedeutung von Klein- und Mittel-betrieben (vgl. Scheidegger 1999) und

deren Beschäftigungs- und Innovations-wirksamkeit (vgl. Acs/Andretsch 1992; Bögenholt/Staber 1994; Atkinson/Storey 1994; Sieber 1999; OECD 1996). Weitere Forschungen befassen sich mit den ökonomischen Ursachen des sogenannten Gründerbooms der 90er (vgl. Wagner 1995; Whitley 1991), mit den sozialen und politischen Implikationen und Konsequenzen „abhängiger“ Selbständigkeit (vgl. Mayer/Paasch 1990; Pfeiffer 1994), mit rechtlich-administrativen Regelungen und Restriktionen (vgl. Elias 1999), mit den Überlebenschancen neugegründeter Betriebe (vgl. Abell 1996; Brüderl/Preisendörfer/Ziegler 1998) sowie auch mit der Struktur unternehmerischen Handelns (vgl. Brosziewski 1997; Oesterdiekhoff 1993) und mit der Rhetorik im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen (vgl. Bude 1997a, 1997b; Hodenius 1997; Leicht/Stockmann 1993).

Im Gegensatz dazu bleiben „subjektive“ Aspekte wie Handlungs-, Wahrnehmungs- und Deutungsmuster unternehmerischen Handelns (für eine hervorragende Ausnahme vgl. Lettke 1997) und besonders alltägliche Moralkommunikationen von Unternehmern in den Transformationsgesellschaften und -ökonomien wenig erforscht. Für den Fall Bulgariens stellt eine derartige Untersuchung sozialer Deutungsmuster von Unternehmern ein erster Versuch in dieser Hinsicht dar.

Deutungsmuster und soziales Handeln

Das Konzept des sozialen Deutungsmusters stellt ein spezifisch deutschen Beitrag zu der in den 80er und 90er besonders virulent gewordenen Diskussion über das Verhältnis von Handlung und Struktur, Mikro- und Makroebene soziologischer Analysen, subjektiver Intentionalität und objektivem Sinngehalt usw. dar (vgl. Meuser/Sackmann 1992). Wie bekannt, wurde der Begriff „Deutungsmuster“ von Ulrich Oevermann (1973) in die soziologische Diskussion eingeführt. Er erarbeitet das Deutungsmusterkonzept als eine Projektskizze, die eine Vielfalt von Anschlussmöglichkeiten empirischer, theoretischer und methodologischer Art enthält. Sie sind aber mehr angedeutet als klar ausformuliert.

Als Ergebnis der Projektskizze Oevermanns ist eine Vielzahl empirischer Deutungsmusteranalysen entstanden. Nicht alle verwenden das Konzept des sozialen Deutungsmusters im Sinne der ursprünglichen, von Oevermann formulierten Intentionen und methodischen Perspektiven. Dieser Stand der Deutungsmuster hat dazu geführt, dass das

Konzept „weder die theoretische Leitfigur (wie sie z.B. Bourdieu für die Kategorie des Habitus darstellt) noch einen konsistenten Diskurs innerhalb der Gemeinde der Deutungsanalytiker“ hervorgebracht hat⁴. Es werden drei „metatheoretische Richtungen“ unterschieden: wissenssoziologisch-hermeneutische Positionen, Ansätze im Rahmen einer Bestimmung von Arbeiterbewußtsein und die objektive Hermeneutik (Arnold 1983: 899ff). Diese Unterscheidung repräsentiert die Vielfalt der analytischen Orientierungen, denen Deutungsmusteranalysen zugrundeliegen. Gleichzeitig dürfen sie nicht so verstanden werden, als stünden die einzelnen Richtungen in einem Verhältnis wechselseitiger Exklusivität zueinander. Die meisten empirischen Untersuchungen, die sich des Deutungsmuster-Konzeptes bedienen, stellen integrative Versuche dar und betreiben sowohl objektiv-hermeneutisch inspirierte Fallrekonstruktionen als auch strukturphänomenologische Kontextbeschreibungen.

Das Konzept „Deutungsmuster“ baut auf vielfältigen wissenssoziologischen und sozialtheoretischen Traditionen auf: Die Frage nach Täuschung und Realität, wie sie in den Idolen- und Ideologielehren der frühbürgerlichen Denker entwickelt wurde, ist hier zu nennen. Aber auch die Fragen nach dem geschichtlichen und gesellschaftlichen Produktcharakter von Wissensformen und deren uneingelösten Versprechungen, wie sie Feuerbach und Marx stellen, gehören zum Theoriefundus. Desweiteren gehören dazu Konzepte über Klassen- und Zeitgebundenheit von Wissen, wie sie Halbwachs und Mannheim diskutiert haben. Und die grundsätzliche Frage nach der Konstruktion und Veränderung von gesellschaftlicher Realität und Wissen, wie sie Peter Berger und Thomas Luckmann (Berger/Luckmann 1980) in den Vordergrund gerückt haben.

Aus pragmatischer Sicht sind die Deutungsmuster auf ihre zugrunde liegenden Strukturen der „Welt- und Selbstforschung“ (Lüders 1991) zurückzuführen. D.h. dass die wesentliche Forschungsaufgabe ist, das „Material“, aus dem Deutungsmuster zusammengestellt sind, zu bestimmen. Deutungsmuster werden als „strukturierte Argumentationsinterpretation sozialer Sachverhalte“ (Dewe/Ferchhoff 1984: 76) oder als „mehr oder weniger zeitstabile und in gewisser Weise stereotype Sichtweisen und Interpretationen von Mitgliedern einer sozialen Gruppe“ (Arnold 1983: 894) definiert⁵. Für die Ziele der

⁴ Die Bemerkung wurde von Lüders (1991) gemacht, hier ist sie nach Meuser/Sackmann (1992: 14) zitiert.

⁵ Vgl. Meuser/Sackmann 1992.

vorliegenden Arbeit ist es wichtig, dass Deutungsmuster fallspezifische lebenspraktische Symbolisierungen und kulturelle Sinnstrukturen darstellen. Insoweit sind sie als Wissens- und Darstellungsformen und als Regelstrukturen im Interviewmaterial zu finden. Dementsprechend stellt die möglichst präzise Explikation der Fallstrukturebene eine erste methodologische Aufgabe dar, die vor der Interpretation des Interviewmaterials stattfinden soll und auch danach nicht verlassen werden darf.

Unternehmer, Unternehmertum und unternehmerisches Handeln

Eine sozialwissenschaftliche Perspektive auf den in der Überschrift genannten Themenkomplex betont den Unternehmer als Sozialfigur und das Unternehmertum als Sozialphänomen, welches nach Größe, Organisation, Funktionen und Aufgaben, aber auch nach seinen Legitimitätsformen, mit denen sein Herrschaftsanspruch und seine gesellschaftliche Stellung gerechtfertigt werden, charakterisiert werden kann (vgl. Schumpeter 1912; Coase 1937; Gemper 1973; Oechslin 1974; Williamson 1975; Light 1987; Linke 1991; Rahe 1998). Den Neo-Institutionalisten wie Williamson (1985) zufolge gliedert sich die Wirtschaft in drei Unternehmenssektoren je nach der Größe der Unternehmung (Klein-, Mittel- und Grossunternehmen). Für jeden dieser drei ‚Sektoren‘ ist der Wettbewerb unter den Marktakteuren verschiedenmaßen möglich und kennzeichnend. Entsprechend bedeutet unternehmerisches Handeln etwas ganz Unterschiedliches, was wiederum unterschiedliche Einflussmöglichkeiten auf Löhne, Preise, Innovationen, wirtschaftliches Gleichgewicht und Wirtschaftspolitik einschliesst (vgl. Heinemann 1987). Die Sozialfigur des Unternehmers im klassischen Sinne als eine Dominante im wirtschaftlichen Handeln wurde schon im 19. Jahrhundert problematisiert. Die Transformation der sozialistischen Ökonomien bringt nicht nur Unternehmer im klassischen Sinne hervor, sondern scheint die Rolle des Managements aufzuwerten (vgl. Stojanov 2003). Soll diese Problematik thematisiert werden, so bietet sich an auf jene Theoriestränge zurückzugreifen, die erlauben, dieses Thema zu bearbeiten. Ich zähle dazu die Theorien der Firma und jene Organisations- und Managementtheorien, die zwischen Eigentümer des Unternehmens und Managern konzeptionell arbeiten.

Kultur-, Ethik- und Moralproblematik wirtschaftlichen Handelns in der Soziologie

Um die Relevanz der Problematik der Moral im Transformationsprozess zu begründen und empirisch bearbeiten zu können, ist eine breite Perspektive auf das Soziale einzunehmen, welche nicht nur die individuellen Dimensionen des Handelns in Betracht zieht, sondern die Erschließung eines breiteren Kontextes für die Analyse der Wertproblematik ermöglicht, kurz die das Thema in dem umfangreichen Kontext der Kultur verortet. In Anlehnung an Giesen und Schmid (1990) können idealtypisch drei Modelle von Kultur unterschieden werden - Kultur als Sprache und Konstitution, Kultur als Wertorientierung und Tradition und Kultur als Produkt und Verbrauch. Idealtypisch sind auch drei Situationstypen konzipierbar: Alltag, Organisation und Öffentlichkeit, die jeweils einem der drei Kulturmodelle zugeordnet werden können. Im Folgenden befasse ich mich insbesondere mit der analytischen Ebene der Kultur als Wertorientierung. Die Kultur wird, so Luckmann, durch Bedeutungsbestände konstituiert, die im gesellschaftlichen, vor allem kommunikativen Handeln entstanden sind und im kommunikativen Handeln vermittelt, aufrecht erhalten oder verändert werden (Luckmann 1998: 19ff). Da die Bedeutungsbestände als gemeinsame Grenzziehungen begriffen werden können, ermöglichen sie den Mitgliedern einer kulturellen Gemeinschaft „(..) Land und Leute, Freund und Feind, Mensch und Tier, Gott und Teufel, Gut und Böse übereinstimmend zu erkennen und dementsprechend zu handeln“ (Luckmann 1998: 20). Diese Tradition betont, dass es heutzutage eine Vielfalt von Kulturen gibt und einen Konkurrenzkampf zwischen mehreren, parallel existierenden Gesellschaftsstrukturen vorzufinden ist (Luckmann 1998). Im Zentrum dieser Perspektive steht nicht mehr die Untersuchung der Moral als solcher, sondern die der moralischen Kommunikation (Luckmann 1998; Berger/Luckmann 1995; Luhmann 1978, 1990, Krohn 1999). Akzentuiert werden kommunikative Vorgänge im Felde unternehmerischer Aktivitäten und deren moralische Dimensionen.

Die soziale Verantwortung von Unternehmern

Die Wirtschaftsethik ist ein Thema, das „traditionell“ zum Bereich der Wirtschaftswissenschaften gehört. In den Sozialwissenschaften und den Geisteswissenschaften stellt sie aber eine Grenzdisziplin dar (vgl. z.B. Kirchgässner 1991, 1996, 1998; Anzenbacher

1995; Ulrich 1987, 1988, 1995, 1997; Wieland 1990, 1993, 1994). Diese Tradition unterstellt der sozialen Verantwortung der Wirtschaftssubjekte, inklusive der Unternehmer eine große Bedeutung (vgl. Ulrich 1993).

Eine besonders für die europäischen (kontinentalen) Sozialwissenschaften typische Herangehensweise ist dabei die Problematisierung des sozialverantwortlichen Verhaltens der Unternehmer im Zusammenhang mit dem Wandel und dem effektiven bzw. effizienten Funktionieren der Marktwirtschaft (vgl. Gemper 1973). Aktuell findet diese Orientierung ihren Niederschlag in der Debatte über die Form der zukünftigen „neoliberalen“ oder „ordoliberalen“ Wirtschaftsordnung (vgl. Ulrich 1995). In der angelsächsischen sozialwissenschaftlichen Tradition wird die Fragestellung nach den sozialen Verantwortungen öfter eher in einen Zusammenhang mit der effektiven Unternehmensführung gestellt. Gegenstand der Forschungen sind häufig die Geschäftsmoral (*business morality*), die Sittlichkeit, die (institutionellen und informellen) Normen der Geschäftswelt, sowie die vom Staat zum Regulieren der wirtschaftlichen Transaktionen geschaffenen Institutionen. Mehrere Untersuchungen und sozialwissenschaftliche Analysen sind den Problemen des Vertrauens und Mißtrauens, des Bruchs der Beziehungen zwischen den handelnden Wirtschaftssubjekten (vgl. z. B. Harvard Magazin 1989) gewidmet worden.

Eine weitere Orientierung des sozialwissenschaftlichen Forschungsinteresses an der Problematik des Unternehmertums im Allgemeinen und seinen sozialen Verantwortungen im besonderen hat sich in der Entwicklungssoziologie ausgeprägt. Auch hier überwiegt eine kulturalistische Herangehensweise, die häufig netzwerktheoretisch ausgerichtet ist. In neuerer Zeit wird die soziale Verantwortung der Unternehmer prominent unter dem Aspekt von Kapitalarten handelnder Akteure und deren Umwandlung thematisiert (J. Coleman, P. Bourdieu). Dieser Theoriestrang erlaubt es, auf die gesellschaftliche Dimension der Verantwortung einzugehen. Danach ist die soziale Verantwortung der Unternehmer als soziales Kapital zu verstehen, mithin als eine Produktionsressource für einen oder mehrere Akteure, die strukturierende Wirkung auf den jeweiligen Handlungskontext ausübt.

Transformationsforschung

Die hier vorgestellte Problematik ist im sozialen, politischen und sozioökonomischen Kontext von Transformationsprozessen soziologisch zu behandeln. Viele Studien der Transformationsforschung der neunziger Jahre, die sich mit den Prozessen in den osteuropäischen Ländern befassten, wiederholen die Trennung in makrosoziologische (systemtheoretische, funktionalistische, strukturalistische) und mikrosoziologische (handlungstheoretische) Überlegungen (u.a. Nohlen 1988; Karl 1990; Offe 1994; von Beyme 1994). Gleichzeitig gibt es aber auch Bestrebungen, nach "einem Königsweg" (Merkel 1994) zu suchen, welcher System, Struktur und dem Akteur eine gleichberechtigte Rolle in den Analysen der Sozialwissenschaften zuzuschreiben versucht. Ein solches Bestreben und eine dementsprechende analytische Herangehensweise zieht die funktionalen Systemerfordernisse, die Legitimitätsfragen, die strukturellen *constraints* und die internationalen Rahmenbedingungen, sowie auch die Herausbildung der Bedeutung von Akteuren, deren Ziele, Wahrnehmungen, Strategien und Koalitionsbildungen in Betracht (Merkel 1994). Ich fühle mich diesen Bestrebungen verpflichtet. Die makrosoziologische Perspektive, insbesondere systemtheoretische, funktionalistische und strukturalistische Analysen haben ihre Stärke darin, die "Bedingtheit" des Handelns der Unternehmer zu erweitern, d.h. die Handlungsbedingungen zu erhellen und die Handlungspräferenzen der handelnden Akteure, welche bis zu einem gewissen Grad von den Strukturen geprägt werden, zu begreifen. Andererseits ermöglicht die mikrosoziologische Perspektive eine von Ellen Bos als "Denken in Möglichkeiten" (Bos 1994) bezeichnete Betrachtung der Transformationsprozesse, insbesondere ermöglicht sie die sogenannte "region of indeterminacy" (Marks/Diamond) zu erhellen. Im Anschluss an entsprechende Kriterien gehe ich allerdings davon aus, dass das Bemühen um wissenschaftliche Klärung sozialen, mithin auch wirtschaftlichen Handelns darauf abzielen muss, beide Perspektiven, also die mikro- wie die makrosoziologische zusammen zu denken⁶. Die einzelnen Arbeiten können hier aus arbeitsökonomischen

⁶ Mit ‚Kriterien‘ sind hier gemeint: Grad der absoluten Zielverwirklichung der Transformation zu einer marktwirtschaftlichen Demokratie wie etwa Konsolidierung einer demokratischen Ordnung, deren Akzeptanz sowie eine hinreichende Institutionalisierung zentraler marktwirtschaftlicher Mechanismen. Als ein weiteres Kriterium ist die Reichweite der Transformation zu benennen. Die Länge der im Transformationsprozess zurückgelegten „Wegstrecke“ wird durch Vergleich zwischen den jeweils gegebenen Ausgangsbedingungen und den erreichten Zielen gemessen. Als drittes Kriterium gilt die

Gründen nicht referiert werden, weil das jeden Rahmen springen wurde. Hinweisen möchte ich lediglich auf zwei Tendenzen, die sich in der Transformationsliteratur abzeichnen, nämlich eine, die auf eine stärkere historische Einordnung der Transformation abzielen und jene, die die osteuropäischen Traditionen im Rahmen von Globalisierungsprozessen thematisieren möchte. Konzepte wie „Pfadabhängigkeit“/„Verlaufsabhängigkeit“ und „Kontinuität im Wandel“ sowie u.a. deren analytische Relevanz für die Entwicklung der postsozialistischen Gesellschaften werden von Dittrich (1997), Dittrich (2001a) und (2001b); Schrader (2000) und (2001); Stark (1990, 1992, 1994) in entsprechenden Arbeiten vorgestellt.

Um die Entwicklung der Transformationsgesellschaft Bulgariens analytisch konzipieren zu können, ist es notwendig, diese im weiteren in der Perspektive der Etablierung eines dialektischen Prozesses zwischen Globalisierung bzw. Homogenisierung und gleichzeitiger zunehmender Fragmentierung und Heterogenisierung (Regionalisierung, Lokalisierung, Fraktionierung etc.) zu analysieren (Hamedinger 1997). Jene Wirtschaften, die sich dem Druck des weltökonomischen Systems nicht anpassen können, haben keine großen Chancen, sich im internationalen Wettbewerb durchzusetzen. Dies gilt besonders für die ehemaligen sozialistischen Länder, bei denen die Transnationalisierung von Arbeitskraft, Geld und Vermögen vorwiegend durch die Beitrittsverhandlungen zur EU-Mitgliedschaft und mittels des Prozesses der europäischen Integration und nicht über die großen multinationalen Unternehmen stattfindet. Die bereits in den 70er Jahren hervorgehobene strukturelle Differenz zwischen Zentrum und Peripherie (I. Wallerstein) wird in diesem Zusammenhang äußerst aktuell, wobei sie sich auf eine andere Zentrum-Peripherie-Ebene ausdehnt. Die analytische Relevanz des Zentrum-Peripherie-Konzeptes hinsichtlich der postsozialistischen Entwicklung wird neuerdings von Stojanov (2003) sowie von Dittrich (2001b) und Schrader (2001) hervorgehoben.

politische Gestaltungsleistung. Sie geht über den zwangsläufig statisch ausfallenden Vergleich zwischen Anfangs- und Endzustand hinaus. Da die massgeblichen Akteure des Transformationsprozesses in der Regel nicht nach einem vorher festgelegten Schema handeln können, müssen sie zwangsläufig wechselnde Umstände berücksichtigen und relevante Dritte wie etwa lokale Elitenrepräsentanten, Interessenverbände, Medien etc. sowie auch supranationale Organisationen und internationale NGOs in ihre Orientierungs- und Handlungswahl einbeziehen (vgl. Weidenfeld 2001:54, Dittrich 2003).

1.5 Forschungsmethodisches Herangehen

Wie angekündigt, versuche ich als erstes mit der Dissertation ein möglichst breites Bild (ein Profil) der Unternehmer in der Transformationsökonomie zu gewinnen. Dies ist durch die Rekonstruktion des Prozesses der Strukturierung der Unternehmerschaft möglich. Dabei lassen sich folgende relevante Strukturebenen unterscheiden: Erstens: Der institutionelle Kontext der Transformation in Bulgarien als Handlungsrahmen oder als Matrix verschiedener Kontexte; Zweitens: Die Unternehmungen je nach ihrer Größe, Verfügungsmacht des Unternehmers und Art des Eigentumserwerbs; Drittens: Die Figur des Unternehmers in seinen sozialen Beziehungen.

Wollen wir das unternehmerische Handeln in Anlehnung an Giddens als „regelgeleitetes Handeln“ verstehen, so kommt man zu der Erkenntnis, dass soziale Systeme sich auch als Komplexe von „moralischen Regeln“ darstellen (Giddens 1984, 1976). Davon ausgehend möchte ich empirisch feststellen, ob die wirtschaftlichen (unternehmerischen) Handlungsnormen in der Übergangsökonomie auch moralisch konstituiert werden. Theoretische Grundlage findet eine solche Fragestellung in jenen Ansätzen, welche die Moral als moralische Kommunikation problematisieren. Auf dieser Basis lässt sich das Konzept moralischer Kommunikation bezüglich der Transformationsökonomie wie folgt operationalisieren:

Erstens: Moralische Kommunikation über Voraussetzungen des ‚Business‘ (Themen: Privateigentum und dessen Erwerb in der Transformation, Gewinn, Austausch bzw. Vertrauen, Konkurrenz, etc.)

Zweitens: Moralische Kommunikation über Grundlagen und Prinzipien des Funktionierens der Marktwirtschaft, des Privateigentums und des Privatsektors (Themen: Staat bzw. Bürokratie, Prinzipien der Preisbildung, Umverteilungsprinzipien und -mechanismen, gesetzliche Grundlage der Wirtschaftsordnung, Rechte der Wirtschaftsakteure und deren Absicherung, Einhaltung von Verträgen im ökonomischen Bereich, etc.)

Drittens: Moralische Kommunikation über Risiken der Entwicklung der Marktwirtschaft (Themen: soziale Ungleichheit und Ausdifferenzierung zwischen Reichtum und Armut, Arbeitslosigkeit, Konsumerismus, Ökologie, etc.).

Schliesslich möchte ich empirisch feststellen, wie sich das sozialverantwortliche Handeln der Unternehmer manifestiert: in welchen Formen, mit welchen Inhalten und unter welchen Bedingungen kommen die sozialen Verantwortlichkeiten von Unternehmern in der Übergangsökonomie zum Ausdruck. Handlungsfelder sozialverantwortlichen Handelns von Unternehmern sollen auf folgenden Gebieten erhoben werden wie Sozialpolitik, Beschäftigungs- und Personalpolitik im Unternehmen, Beziehungen des Unternehmens zu Wirtschaftsorganisationen, Absatzpartnern, Lieferanten, Kunden etc.

Hauptaufgabe des empirischen Forschungsprogramms ist die Untersuchung der Unternehmer in Bulgarien unter besonderer Berücksichtigung ihren sozialen Deutungsmuster. Ich interessierte mich dafür, welches Selbstverständnis „der“ Unternehmer der Transformationsökonomie aufweist, wie sein „regelgeleitetes“ Handeln in und ausserhalb der Unternehmung organisiert ist, welche sozialen Adressaten sein sozialverantwortliches Handeln hat. Im Mittelpunkt der Untersuchung steht der Unternehmer und die Bedingungen seiner moralischer Kommunikation. Die empirische Arbeit sollte zu folgenden konkreten Fragen Daten erheben und Informationen zur Verfügung stellen:

Erstens: Wie sind die Verhaltensmodelle der Unternehmer in der Wirtschaftspraxis der Transformationsgesellschaft Bulgariens nach Größe des Unternehmens (Groß-, Mittel- und Kleinbetrieb), Verfügungsmacht des Unternehmers (Eigentümer und eigentumslose Managers) und Art des Eigentumserwerbs des Unternehmens strukturiert?

Zweitens: Zu welchen Themenbereichen findet moralische Kommunikation statt bzw. wen bewerten die Unternehmer in der Transformationsökonomie?

Drittens: Welche Werte unternehmerischen Handelns kommen in der Transformationsökonomie zum Ausdruck?

Viertens: Wie (in welchen Formen, mit welchen Inhalten und unter welchen Bedingungen) manifestiert sich das sozialverantwortliche Handeln der Unternehmer? Welche praktischen Dimensionen kann eine wirtschaftsethische Reflexion des unternehmerischen Handelns haben?

Fünftens: Welche Unternehmertypen lassen sich anhand ihren Kontextwissens und ihrer betrieblichen Praxis (Unternehmerstil und -strategie) in der Transformationsgesellschaft beschreiben?

Die Untersuchungsgegenstände werden mit Hilfe eines Programms, welches eine Kombination von mehreren Forschungsmethoden benutzt, untersucht. Im Mittelpunkt der empirischen Sozialforschung stand die Durchführung qualitativer Experteninterviews mit Unternehmern in Bulgarien. Andere verwendete Methoden der Sozialforschung und die dadurch erhobenen Daten haben eher Unterstützungscharakter. Sie sollten als Referenzdaten gegenüber den eigenen Thesen dienen. Insoweit stellen sie kein Hauptthema der durchgeführten empirischen Arbeit dar.

Es sind 17 leitfadengestützte Experteninterviews mit bulgarischen Unternehmern von Klein-, Mittel- und Großbetrieben durchgeführt worden. Die Art des leitfadengestützten Experteninterviews wurde bevorzugt, da sie mehr als jedes andere methodische Vorgehen für die Untersuchung handlungsbezogener Thematiken geeignet ist. Die Methode der leitfadengestützten Experteninterviews bot sich auch an mit Rücksicht auf die "traditionelle" Sensibilität der Geschäftsleute hinsichtlich Themen, welche die Herkunft ihrer Unternehmen oder ihre Herkunft selbst betreffen. Die Unternehmer sollten nicht mit standardisierten Fragen konfrontiert werden, sondern als Experten, also als Angehörige der Funktionselite (Nagel/Meuser 1991) animiert werden. Die Themen des Leitfadens wurden nach der Matrix „Erzählungsschema“, „Beschreibungsschema“, „Argumentationsschema“ (F. Schütze) strukturiert. Außerdem wurden sie auf zwei prinzipielle Bereiche zentriert – auf die Figur des Unternehmers und auf dessen Handlungsfelder, inklusive organisationsinternen und organisationsexternen Praktiken unternehmerischen Handelns einerseits und auf die Werte und Normkomplexe andererseits. Jedem Interview wurde ein kurzer Fragebogen beigelegt und unmittelbar nach der Durchführung ein Postskript von mir erstellt (vgl. Anhang Interviewleitfaden, Anhang Fragebogen, Anhang Postskript).

Bei der Entwicklung des Untersuchungsinstrumentariums konnte ich auf Ergebnisse eigener teilnehmender Beobachtung und auf die eigenen Erfahrungen im Wirtschaftsbereich zurückgreifen. Entscheidend für den Feldzugang sind allerdings die persönlichen Beziehungen zu bulgarischen Unternehmen gewesen. Es wurden Vertreter von Unternehmensführungen interviewt. D.h. der Begriff des Unternehmers wird hier bezogen auf jene Personengruppe mit der höchsten formalen Autorität in einem Wirtschaftsunternehmen. In den Kapitalgesellschaften sind das die Mitglieder des

Vorstandes (Aktiengesellschaft) und die Geschäftsführer und geschäfts-führenden Gesellschafter (GmbH). Lediglich bei „Einzelhändlern“, falls keine Personen mit der Führungsfunktion beauftragt worden sind, stimmt also die Eigentumsstruktur mit der Macht- und Herrschaftsstruktur im Unternehmen überein. Die Unternehmen wurden nach zwei Kriterien ausgewählt: Größe der Unternehmung (Groß-, Mittel- und Kleinbetrieb) und Verfügungsmacht als Eigentümer-Unternehmer oder Manager. Die Art des Erwerbs des Eigentums wurde zusätzlich berücksichtigt. So ergibt sich eine Matrix von mehreren Fällen, die die in der Transformationsgesellschaft entstehenden Unternehmertypen ausführlich darstellen. Hinsichtlich Branchen und Tätigkeitsbereichen der interviewten Unternehmer sind drei - industrielle Produktion (darunter auch Bau- und Transportwesen), Handel (Klein- und Großhandel) und Dienstleistungen (darunter auch Finanzsektor: Bank- und Versicherungswesen) in der Untersuchung berücksichtigt worden (vgl. Anhang Interviewte Unternehmer und Anhang Unternehmen).

Von den insgesamt 17 besuchten und untersuchten Unternehmungen sind 7 Großunternehmen, 3 mittlere Betriebe und 7 Klein- und Mikrounternehmungen. Alle sind private Unternehmen und von ihren Inhabern entweder im Laufe einer Privatisierungsprozedur oder „auf der grünen Wiese“ in den Jahren nach der Wende erworben bzw. gegründet worden (vgl. Anhang Interviewte Unternehmer und Anhang Unternehmen). Über die Auswertungsarbeit des Interviewmaterials soll hier berichtet werden, dass sie strikt in Übereinstimmung mit dem von Meuser und Nagel entwickelten Auswertungsverfahren durchgeführt wurde (Meuser/Nagel 1991, 1994, 1997). In Anlehnung an die von diesen Autoren entwickelte Methodologie zur Untersuchung von Expertenwissen, wird es als aus der praktischen Wahrnehmung von bestimmten Funktionen resultierend betrachtet. Insofern stellt das Expertenwissen auch ein spezialisiertes Sonderwissen dar. Wichtig ist es darauf hinzuweisen, dass die Methode der Experteninterviews uns erlaubt, in einer Vielzahl scheinbar unverbundener Akte einheitliche und übereinstimmende Handlungs- und Deutungsmuster zu entdecken. Sie können allerdings nicht „abgefragt“, sondern müssen rekonstruiert werden. Allgemein orientiert sich die Auswertung an thematischen Einheiten, an inhaltlich zusammengehörigen, über die Texte verstreute Passagen. Da es bei dem Thema der Dissertation sowohl um die Analyse von Betriebswissen der interviewten Unternehmer als auch um deren Kontextwissen geht, muß die

Transkription des Interviewmaterials genügend umfassend sein. Nach der Transkription folgen laut der ausgewählten Auswertungsstrategie die Phasen der Paraphrase, der „Überschriftung“, des thematischen Vergleichs, der soziologischen Konzeptualisierung und der theoretischen Generalisierung des Interviewmaterials.

In Ergänzung zum Interviewmaterial wurden zwei Gruppen von Dokumenten analysiert: die Firmenakten, Urkunden und gesetzliche Unterlagen der Unternehmen und die der Öffentlichkeit zugänglichen Dokumente (einschliesslich Zeitungsberichten über den entsprechenden Unternehmer). Bei der Auswertung der durch die Datenanalyse erhobenen Daten wird also die klassische Auswertungsmethode der Inhaltsanalyse praktiziert (vgl. Lamnek 1993, Lisch/Kriz 1978, Mayring 1988 usw.).

Neben der Durchführung von Experteninterviews fand eine sekundäre Analyse der Forschungsergebnisse von bereits durchgeführten Untersuchungen bulgarischer und osteuropäischer Unternehmer statt. Die meisten Probleme ergaben sich aus dem Charakter des Untersuchungsgegenstandes. Die Probleme bei der Untersuchung der Wertproblematik im Allgemeinen und der Moral im Besonderen sind in der Soziologie seit langem bekannt und in der sozial-wissenschaftlichen Fachliteratur gut beschrieben. Die Unternehmer und das Unternehmertum sind oftmals Untersuchungsgegenstand in den postsozialistischen Ländern gewesen. Allerdings nicht im hier dargestellten Zusammenhang der moralischen Kommunikation und des sozialverantwortlichen Handelns, was ein wesentliches Problem bei der Erstellung des theoretischen Modells und bei der Entwicklung des Untersuchungsinstrumentariums darstellte. Die Notwendigkeit, sich verschiedener Theorieansätzen zu bedienen und diese zwecks eigener Forschungsinteressen mit einander kompatibel zu organisieren als auch die Arbeit an empirischen Daten ausrichten zu müssen, war oftmals eine mühsame Aufgabe, gleichzeitig aber eine interessante sozialwissenschaftliche Herausforderung.

KAPITEL 2

DAS UNTERNEHMERISCHE HANDELN IM KONTEXT DER TRANSFORMATIONSPROZESSE

2.1 Über die Relevanz von „Strukturierung“ und „Struktur“ in der Transformationsökonomie

In der Gesellschaftstheorie in den letzten 50 Jahren hat es vor allem drei grosse Fortentwicklungen gegeben, die sich mit den Begriffen Handlungstheorie, Systemtheorie und Strukturationstheorie fassen lassen. Sie repräsentieren Antworten auf die drei Grundfragen der Sozialwissenschaften. Die drei Grundfragen gesellschaftstheoretischer Analyse sind: 1. Wie kann man menschliches Handeln fassen. Was heisst Handeln, individuelles und soziales Handeln (das Handlungsproblem), 2. Wie lässt sich die Strukturiertheit menschlichen Handelns begreifen. Was heisst Struktur und welche sozialen Strukturen gibt es (das Strukturproblem), 3. Wie muss man den Zusammenhang zwischen Handeln und Struktur modellieren (das structure-agency-Problem) (Müller 2002: 159). Die vorliegende Arbeit lässt sich von den Strukturationstheorien inspirieren. Unter Strukturierung ist hier im Anschluss an Giddens (1984) der Erklärungsansatz struktureller Analyse und konkreter die „Reproduktion von Handlungsweisen“ (Giddens 1984: 148) zu verstehen. Es ist zwischen "Strukturierung" und "Struktur" zu unterscheiden, wobei dem Giddensschen Begriff der „Dualität der Struktur“ eine große Bedeutung zukommt. Auf das unternehmerische Handeln bezogen bedeutet dies, dass die gesellschaftlichen, darunter auch die wirtschaftlichen Strukturen "sowohl durch das menschliche Handeln konstituiert werden, als auch zur gleichen Zeit das Medium dieser Konstitution sind" (ebd.: 148). Das gesellschaftliche Konstituieren ist als unmittelbarer Prozess des Konstituierens von Interaktionen zu untersuchen, denn „jede Interaktion (wird) von der gesamten Gesellschaft geprägt" (Giddens 1994: 150). Den Prozess der Re-produktion zu erforschen, bedeutet, die Verbindungen zwischen "Strukturierung" und "Struktur" zu bestimmen und ihn damit als einen aktiv konstituierten Prozess, der im Handeln aktiver Subjekte besteht und somit von ihnen zustande gebracht wird, zu begreifen. Eine solche Herangehensweise und die Konzipierung des Begriffs "Strukturierung" wie oben dargelegt, ermöglicht soziale Phänomene wie Kommunikation, Deutungsschemata und

Bedeutung (Weltbilder als Systeme semantischer Regeln), bzw. deren weitere Operationalisierungen durch "Macht", "Mittel", "Herrschaft"(als System von Ressourcen), und weiterhin "Moral", "Norm" und "Legitimation" (als System moralischer Regeln) mit in der analytisch - theoretischen und empirischen Sozialforschung über Unternehmer und das unternehmerische Handeln einzubeziehen. Wichtig ist dabei darauf hinzuweisen, dass die Kommunikation, die Macht und die Moral zu den Charakteristiken der Interaktion, bzw. des Handelns der wirtschaftenden Akteure gehören, wobei die Bedeutung, die Herrschaft und die Legitimation die Strukturen auszeichnen. Die "Übersetzung" von Struktur in Handlung und umgekehrt ist durch die Modalitäten vermittelt, und als solche sind die Deutungsschemata, die angewandten Mittel und die Normen zu untersuchen.

Die Theorie der Strukturierung von A. Giddens und die durch sie ermöglichte „strategische Analyse“ scheint deswegen für die analytischen Untersuchungsziele vorliegender Arbeit besonders geeignet zu sein, weil sie darzustellen versucht, wie kompetente Subjekte handelnd die sozialen Strukturen als ihre Handlungswirklichkeit konstituieren. Es gilt für die „Strukturelemente“ deren analytische Entsprechung auf der Handlungsebene aufzufinden und anzugeben. Das von Giddens eingeführte Konzept der „Vermittlungsmodalitäten“ macht darauf aufmerksam, dass die Kategorien Handeln bzw. Interaktion und Struktur die beiden Aspekte von Gesellschaft als „allein analytisch unterschiedene Momente“ derselben darstellen (Kießling 1988: 157). Die „Übersetzungsleistung“ der „Vermittlungsmodalitäten“ ist wichtig, weil auf dieser analytischen Ebene die beiden Dimensionen Handlung und Struktur aufeinanderstoßen. In diesem Kontext stellt sich die berechtigte Frage, in wie weit sich ein derartiges strukturationsanalytisches Herangehen von herkömmlicher Institutions- oder Struktur-analyse unterscheidet. Mit anderen Worten, die von A. Giddens entwickelte „strategische Analyse“ gibt Anlass zu kritischen Betrachtungen. Ich will im Folgenden auf diese Kritik nicht detaillierter eingehen. Eine brillante Analyse, warum die von Giddens angezielte „strategische Analyse“ über eine ausschließlich „verstehende Methode“ weit hinaus gehen kann, findet man bei Kießling (1988). Insoweit als bewußt ist, dass der „strategischen Analyse“ im „handlungspraktischen Wissen“ der Individuen sowie in dem entsprechenden Handeln immer wieder die sozialen Strukturen selbst entgegentreten,

wird sie selbst zur immanenten Vermittlung von „struktureller“ und „strategischer Analyse“ und somit zum eigentlichen methodischen Zentrum eines jeden sozialwissenschaftlichen Grundlegungsprogrammes (Kießling 1988: 165ff).

Zusammenfassend läßt sich darauf hinweisen, dass sich gemäß den Giddensschen Überlegungen der Gegenstand der „strategischen Analyse“ dem Inhalt nach nicht von demjenigen anderer struktureller oder institutioneller Analyse unterscheidet: Allerdings geht es in „strategischen Analysen“ darum zu thematisieren, wie die strukturellen Aspekte sozialer Systeme im Handeln der Subjekte als deren eigene Handlungs-wirklichkeit gesetzt werden. Die „Vermittlungsmodalitäten“ sollen zwischen den analytischen Ebenen „vermitteln“ bzw. „übersetzen“: Alles Handeln wird von den Subjekten wissens- oder symbolgeleitet oder normativ gesteuert und unter Bezugnahme auf „Ressourcen“ vorangetrieben. Die `Vermittlungsmodalitäten` sind die Form der Repräsentanz der „Strukturelemente“ auf der subjektiven Ebene (Giddens 1977: 133ff).

2.2 Deutungsmuster und Handeln der Wirtschaftsakteure als „regelgeleitetes Handeln“

Entscheidend für die Logik des Konzeptes des sozialen Deutungsmusters ist die doppelte Bestimmung als eigenständige Dimension (der Konstitution) von sozialer Realität, die „den Handelnden objektiv gegenübersteht“ (Oevermann 1973: 11) und des funktionalen Bezugs auf objektive Handlungsprobleme. Deutungsmuster stellen eine kulturelle, kollektive bzw. überindividuell (re-) produzierte Antwort auf objektive Handlungsprobleme aufgebende gesellschaftliche Bedingungen dar. Die Struktur von Deutungsmustern kann nur dann identifiziert werden, wenn die sozialen Strukturprobleme, auf die jene eine Antwort sind, in der Analyse eingeführt werden. Die Strukturprobleme lassen sich gerade in ihren Konsequenzen für die Konstitution von Deutungsmustern nur durch eine interpretative Rekonstruktion der (Ent-) Äußerungen der Handelnden erfassen (vgl. Meuser/Sackmann 1992: 16).

Für die Individuen sind die Deutungsmuster zugleich Wahrnehmungs- und Interpretationsform. Sie sind Erfahrungsaufforderung und Horizont möglicher Erfahrungen sowie Mittel zur Bewältigung von Handlungsproblemen. Die Interaktionszusammenhänge von Wirtschaftssubjekten werden nicht nur als symbolisch strukturierte

Machtbeziehungen bezeichnet, sondern sie werden auch immer normativ belegt. Auf die Komplexe von „moralischen Regeln“ beziehen sich die Wirtschaftsakteure als soziale „Normen“. Im Prozess der „Reproduktion von Handlungsweisen“⁷ orientieren die Handelnden ihr eigenes Handeln an diesen Normen und bewerten ihre Interaktionspartner. Indem sich auf diese Art und Weise die Wirtschaftssubjekte durch Zwang, Androhung und Kommunikation entsprechender Anforderungen und Sanktionen wechselseitig auf die institutionalisierten „moralischen Regeln“ ihres gesellschaftlichen Lebenszusammenhangs verpflichten, produzieren und reproduzieren sie ihre eigene Handlungswirklichkeit zugleich normativ geordnet. Man kann auch sagen: sie produzieren ihre eigene Handlungswirklichkeit als „moralische Wirklichkeit“ (vgl. Kießling 1988).

2.3 Über das theoretische Modell unternehmerischen Handelns in der Transformation

Obige Grundsatzüberlegungen zum theoretischen Design der Studie lassen sich bezüglich der mich interessierenden Fragestellungen durch Forschungsergebnisse und theoretische Thesen verschiedener anderer Ansätze weiter konkretisieren.

Die ökonomische Anthropologie verweist auf die vielfältigen Formen gesellschaftlicher Einbindung wirtschaftlichen Verhaltens. Sie konnte in einer Reihe von Untersuchungen in vormodernen Kulturen zeigen, in welcher unterschiedlicher Form Probleme der Produktion, der Verteilung und des Konsums gesellschaftlich geregelt sein können. Ihre Hauptthese lautet, dass jede Gesellschaft auf die Grundfragen des Wirtschaftens unterschiedliche Antworten findet. Die Produktion erfolgt keineswegs vorrangig nach Regeln der Effizienz und der optimalen Ausnutzung der vorhandenen Ressourcen. Die Verteilung der Güter und die Koordination wirtschaftlichen Handelns werden auch durch Reziprozitätsverpflichtungen, die in ein Netz sozialer Beziehungen eingebunden sind, gesteuert. Die Sphäre der Wirtschaft ist kein selbständiges soziales System, sondern stellt einen integrierten Bestandteil von Familie, Clan, Kult, Politik etc. dar. Ökonomisches Handeln ist demzufolge, wie Granovetter formuliert, sozial eingebettet (Granovetter 1985).

⁷ Giddens bezeichnet den Prozess der Strukturierung als Prozess der „Reproduktion von Handlungsweisen“ (Giddens 1984: 148).

Die Neue Wirtschaftssoziologie nähert sich meinem Untersuchungsgegenstand in anderer Weise. Sie versucht zunächst jene Bedingungen zu klären, unter denen die Individuen Entscheidungen treffen. Die Individuen haben Ziele, Wünsche und Interessen. Soziale Werte und Normen sind nur bedeutungsvoll, wenn sie sich im individuellen Handeln wiederfinden. Welche Bedeutung soziale Strukturen besitzen, ist nicht nur abhängig von ihrer normativen Bindungskraft, sondern auch davon, inwieweit der Einzelne sie seinem persönlichen Lebensstil, seiner eigenen Identität und seinen jeweiligen Interessen unterordnet und entsprechend modifiziert. Zwei Fragen sind dabei wichtig: 1. was unter wirtschaftlichen Handeln zu verstehen ist und 2. wie es erklärbar bzw. zum Untersuchungsgegenstand wird. Um das wirtschaftliche Handeln zu untersuchen, so die Neue Wirtschaftssoziologie, reicht es nicht aus, es als rein ökonomische Tätigkeit zu begreifen. „In der Ökonomie vollziehen sich exakt jene Prozesse, die sich zugleich auch in den anderen Bereichen kultureller Aktivität wie Politik, Religion, Sprache oder Erziehung feststellen lassen. Eine klare Analyse der Funktionsweise der Ökonomie bietet sich daher auch als Richtlinie für die Untersuchung des Multikulturalismus in Bereichen ausserhalb der Ökonomie an. Die Erforschung des ökonomischen Wandels fördert auch überraschende Hypothesen über nicht-ökonomische Veränderungen zutage“ (vgl. Zelizer 2000). Wirtschaftliches Handeln besitzt zwei unterschiedliche Bedeutungen (Heinemann 1987). Zum einen kann mit Wirtschaften der sparsame Umgang mit knappen Mitteln bezeichnet werden. Das wirtschaftliche Handeln ist in diesem Zusammenhang mit einer technisch-instrumenteller Rationalität gleichzusetzen. D.h. dass der Einzelne kohärente Ziele verfolgt und begrenzt vorhandene Mittel mit alternativen Verwendungsmöglichkeiten so einsetzt, dass er seine Ziele bestmöglich verwirklichen kann. Wirtschaftliches Handeln ist ein Handlungsmodus, bei dem der Handelnde für sich oder (bei altruistischem Verhalten) für andere einen höchstmöglichen Nutzen anstrebt. Dabei kalkuliert er alternative Handlungsmöglichkeiten nach ihren Eintrittswahrscheinlichkeiten und den gegebenen Restriktionen – etwa aufgrund seines Könnens, seines Einkommens, den Zugangsmöglichkeiten etc. Der Handelnde bewertet, ordnet und wählt Alternativen nach seinen eigenen Präferenzen aus. Die Präferenzen gelten als gegeben. Der Prozess des Bewertens, des Einordnens und der Auswahl erfolgt nach Gesetzen der Logik und den sich daraus ableitenden wahlbestimmenden Regeln; d.h. er folgt

„Denkgesetzen“. Zum zweiten ergibt sich die Art des Wirtschaftens nicht aus „Denkgesetzen“, sondern entwickelt sich in den konkreten Strukturen und Prozessen der materiellen Lebensgestaltung. Damit ist gesagt, dass die Produktion, die Verteilung und der Verbrauch von Gütern und Diensten das eigentliche Wesen des Wirtschaftens auszeichnet. „Wirtschaften als rationaler Umgang mit knappen Mitteln, also im Sinne einer technisch-instrumentellen Rationalität und die jeweilige Form sachlich-materiellen Wirtschaftens sind grundsätzlich unabhängig voneinander denkbar und zu verwirklichen“ (Heinemann 1987: 17).

Die modernen Gesellschaften zeichnen sich durch Autonomie gesellschaftlicher Bereiche und Pluralität sozialer Praktiken und kultureller Stile aus. Eine immer feinere hierarchische und funktionale Differenzierung der Sozialstruktur, die historisch aus segmentiertem Verwandtschafts- und Stammesbeziehungen entstanden ist, neue Lern- und Sozialisationsprozesse mit veränderten Rollenauffassungen, abweichendes Verhalten und soziale Konflikte sowie auch Wandel von Ideen und Werten wie etwa durch Übernahmen aus benachbarten Kulturen (z.B. die Amerikanisierung der Welt), die Kommunikation und die Medien und institutionelle Dynamiken und soziale Innovationen (z.B. die Expansion des Gesundheitswesens oder des Sozialstaates) tragen zur Ausdehnung der Autonomie und der Pluralität bei⁸. Diese Phänomene und Prozesse führen zu Entwicklungen moderner Gesellschaften, die manche Sozialwissenschaftler aus modernisierungstheoretischer Sicht als eine qualitativ neue Form der Moderne bezeichnen (vgl. Beck/Giddens/Lash 1995). Wissen und Wissensproduzenten und nicht mehr die Produktion sind zentral für die gesellschaftliche Entwicklung resp. stehen nun

⁸ Weil in dieser Studie die postsozialistische Transformationsgesellschaft Bulgariens thematisiert wird, muss darauf hingewiesen werden, dass in einer systemtheoretischer Sicht von Differenzierungsprozessen auch in den sozialistischen Gesellschaften gesprochen werden kann, die sich im Zuge der durch den Industrialisierungsprozess dominierten Modernisierung osteuropäischer Staaten vollzogen haben und den einzelnen Funktionssystemen – wie etwa Politik, Wissenschaft, Recht, Kunst und weniger Wirtschaft – eine obwohl sehr eingeschränkte eigene Dynamik und häufig nur simulierte Funktionsautonomie gegeben haben. Gleichzeitig muss nicht vergessen werden, dass diesen Differenzierungsprozessen politisch induzierte Entdifferenzierungsprozesse entgegengesetzt wurden, die die funktionale Ausdifferenzierung von Teilsystemen sozialistischer Gesellschaften verhindern. Alle gesellschaftlichen Teilsysteme blieben dem politischen unterstellt, wodurch sie „in ihrer Autonomie und in der freien Verwirklichung ihrer systemspezifischen Prinzipien eingeschränkt waren“ (Pollack 1990: 294, hier zitiert nach Weymann 1998:144). Wie Weymann darauf aufmerksam macht, „die Gesellschaft konnte sich nicht verändern, weil sie sich nicht verändern durfte“ (ebd.: 144). Die gegenläufige Logik und Dynamik von funktionaler Differenzierung und politischer Entdifferenzierung hatte zur Folge, dass die politischen Kriterien mit den teilsystemischen Effizienzkriterien und mit individuellen Interessen in Konflikt geraten. Schliesslich

im Mittelpunkt der sozialwissenschaftlichen Analysen. Weitere Begleiterscheinungen und –prozesse sind: die wachsende Bedeutung von Bildung und allgemeiner Qualifizierung, das Zurückdrängen des ersten und zweiten Wirtschaftssektor durch den Dienstleistungssektor, der Ausdehnung der Bedeutsamkeit des öffentlichen Sektors und der öffentlichen Entscheidungen für die individuelle Nachfrage, die Zunahme bürgerlicher Rechtsansprüche auf wohlfahrtsstaatliche Güter und Dienstleistungen (vgl. Weymann 1998: 97). Diese Entwicklung aus der ‚klassischen‘ Moderne heraus entsteht wiederum durch beschleunigte Differenzierung von Subsystemen aller Art, die eine eigene Funktion und Rationalität entwickeln. Es wird behauptet, dass der ‚Preis der (postmodernen) Modernisierung‘ (Galtung 1998) die Zunahme von Konflikten und der Verlust an gemeinschaftlichen Lebensweisen und Werten ist. Als Folge beschleunigter Differenzierung wachsen einerseits Entfremdung, Unsicherheit, moralische Konfusion, Anomie, wird andererseits aber gleichzeitig die Suche nach neuen Integrations-, Koordinations- und Kooperationsmechanismen, kulturellen Codes und sozialen Praktiken begünstigt.

Im Gegensatz zu den weitverbreiteten Vorstellungen, dass Verbundenheit durch Pluralität geschwächt wird, dass die Ökonomie zum einzigen Bereich allgemeiner Bindungen wird, und dass es ökonomischen Beziehungen an moralischer Substanz mangelt (Zelizer 2000: 316) wird in vorliegender Dissertation eine andere Perspektive bevorzugt. Im Anschluss an Zelizer (2000) halte ich in Verbindung mit dem wirtschaftlichen (unternehmerischen) Handeln Folgendes fest:

Erstens: Die Verbundenheit und die Pluralität schliessen einander nicht aus, sondern scheinen vielmehr verschiedene Aspekte ein und desselben umfassenden Prozesses des Wirtschaftens zu sein.

Zweitens: Wie andere Bereiche des sozialen Lebens weisen auch ökonomische Beziehungen eine umfassende Differenzierung auf, die symbolisch und moralisch kontrastierende soziale Bande unterscheidet.

Drittens: Indem sie moralische Verbundenheit mit Differenzierung verbindet, ist die Ökonomie von anderen Aspekten des sozialen Lebens durchdrungen.

machte gerade das den Übergang zur marktwirtschaftlichen Demokratie notwendig, d.h. erst möglich.

Viertens: Die Pluralisierung kultureller Formen an sich ist normalerweise keine Bedrohung der gesellschaftlichen Solidarität. Die Gefährdung entsteht hauptsächlich, vielleicht sogar ausschliesslich, wenn sich segmentierte, segregierte und ungleiche Kommunikations- und Austauschkreisläufe bilden (Zelizer 2000).

Zelizer bestreitet die weitverbreitete Meinung, dass die Ökonomie „von so vielen Beobachtern und Kritikern als der Feind moralischer Solidarität schlechthin betrachtet wird“ (ebd.: 317). „Obwohl einiges scheinbar dagegen spricht, weist die Ökonomie eine intensive kulturelle Differenzierung auf: kontinuierlich schaffen, verändern und bewahren Menschen in ökonomischen Transaktionen aller Art bestimmte Bedeutungssysteme, indem sie versuchen, ihre verschiedenen sozialen Beziehungen zu differenzieren. Unbesehen der jeweiligen Konsequenz ökonomischer Transaktionen dienen sie auch der Unterscheidung sozialer Beziehungen und deren symbolischer und moralischer Bedeutung. So wie andere Bereiche des kulturellen Lebens funktioniert auch die Ökonomie auf 2 Ebenen: Von oben betrachtet, werden ökonomische Transaktionen mit allgemeinen nationalen symbolischen Bezügen und Institutionen verbunden. Von unten betrachtet, sind ökonomische Transaktionen jedoch hoch differenziert, personalisiert und lokal gebunden, wodurch sie für spezifische Beziehungen hochgradig bedeutsam sind“ (ebd.: 317).

In diesem Sinne soll die zentrale Forschungsfrage vorliegender Arbeit reformuliert werden. Ich will prüfen, in wie weit unternehmerisches Verhalten bzw. die substantielle Form des Wirtschaftens durch das Rationalitätsprinzip bzw. durch andere Verhaltensmodi (z.B. durch Moral) erklärbar ist. Ein wichtiges Problem ist weiter, unter welchen Bedingungen sich bestimmte Handlungsmodi und Verhaltensorientierungen verwirklichen; in wie weit sich Form und Organisation des Wirtschaftens mit der Logik rationalen Handelns verbinden. Das Handeln des Wirtschaftssubjektes ist durch einen Kompromiss zweier Verhaltensalternativen gekennzeichnet (vgl. Leibenstein 1980; Kirchgässner 1980). Entweder entscheidet sich der Handelnde so, wie es seinen jeweiligen Bedürfnissen, Interessen, individuellen Wünschen und Handlungsorientierungen entspricht, oder er verhält sich so, wie er meint, dass er sich, bedingt durch äussere Zwänge, etwa aufgrund gesellschaftlicher Werte, Normen, Machteinflüsse und materiellen Ressourcen, verhalten muss. Man geht davon aus, dass

immer eine Modifikation der aktuellen und vorgegebenen Restriktionen durch das Subjekt stattfindet⁹. Dadurch wird die soziale (umweltliche) Realität des Handelnden seinen persönlichen Wünschen, Interessen und seinem individuellen Lebensstil angepasst. Auf diese Weise entsteht die eigene „Privatkultur“ des handelnden Subjektes, die um so stärker individualistische Züge aufweisen wird, je differenzierter und offener eine Gesellschaft ist bzw. wird. In diesem Zusammenhang bezeichnet unternehmerisches Handeln die Strukturlogik einer Praxis, deren Zweck es ist, standardisierte Problemlösungen zu entwickeln und sie als Produkt zu einem Markterfolg zu führen (vgl. Schumpeter 1926; Liebermann 2002). In diesem Sinne ist für unternehmerische Praxis konstitutiv, auf der Suche nach Neuem zu sein und das damit verbundene Risiko in eine Routine überführen zu müssen (Schumpeter 1926). Diese Praxis entfaltet sich am besten unter Bedingungen einer Wirtschaftsordnung, in der die Eigenlogik des Marktes, die betriebsförmige Organisation der Arbeitskraft, die Kopplung dieser Organisation mit dem Marktmechanismus – Lohnarbeit und Arbeitsmarkt – unter der politischen Bedingung der freien Konkurrenz und freien Arbeitskraft herrschen (Liebermann 2002). Weitere Grundelemente, die unternehmerische Praxis ermöglichen sind: liberalisierte Preisbildung, wohldefinierte Eigentumsrechte und deren Schutz, freie Aussenhandelsbeziehungen und offene Märkte für Produktions- und Güterfaktoren sowie ein markt- und wettbewerbsfördernder ordnungspolitischer Rahmen und Währungs- und Finanzstabilität (vgl. Weidenfeld 2001: 48). Der Unternehmer, der praktisch folgenreiche und zu verantwortende Entscheidungen trifft, wird vor diesem Hintergrund ein Problem nach Lösungsmöglichkeiten abwägend betrachten und andere Problemartikulationen verwenden im Vergleich zu anderen Gesellschaftsmitgliedern und handelnden Akteuren.

⁹ Die theoretische Konzipierung, aber vor allem die methodologische Grundlagenfestlegung der Präferenzforschung stellt ein wichtiges Problem der Soziologie dar. Im Grunde genommen können fast alle soziologischen Theorieansätze, die sich für die wechselseitige Beziehung von Handlung und Struktur interessieren, als von dieser Problematik inspiriert, betrachtet werden. Allgemein gilt, dass Präferenzen durch drei Tatbestände „von aussen“ vorgeprägt sein können. Durch gesellschaftliche Wertvorstellungen und Normierung, durch Überredung, Indoktrination, Überzeugung und Propaganda und schliesslich durch „stellvertretende Präferenzbildung“, etwa durch Vorbilder und Meinungsführer. Dadurch bleibt aber das wesentliche Problem in Verbindung mit der Präferenzentstehung und –umwandlung offen, nämlich wie und durch welche Mechanismen diese externen Vorgaben zu einem Teil der individuellen Lebens-, Identitäts- und Handlungsentwürfen werden. Wie an früher ausgeführten Erläuterungen deutlich gemacht wurde, beziehe ich mich in der vorliegenden Analyse auf den Auffassungen über Handlung und Struktur von A. Giddens und des Deutungsmuster-Ansatzes zur Untersuchung solcher sozialen Realien.

2.4 Der institutionelle Kontext der Transformation

Um den Prozess der Einschränkung des unternehmerischen Verhaltens durch die Umwelt erforschen zu können, bediene ich mich der im institutionalistischen Ansatz zugrundeliegenden Annahmen und Thesen. Institutionalistische Ansätze gehören neben (neo-) modernisierungstheoretischen Ansätzen zu den verbreiteten Anknüpfungspunkten, wenn es um die Formulierung von Transformationstheorien geht (vgl. Mense-Petermann 2002). Die institutionalistischen Ansätze sind geeignet, zentrale Elemente und Verlaufslogiken der postsozialistischen Transformationsprozesse zu erhellen. Allerdings bedarf der Institutionenbegriff, mit dem in der Transformationsforschung gearbeitet werden soll und der vor allem in den frühen, institutionalistisch inspirierten Studien eher implizit bleibt¹⁰, einer weiteren Klärung und Präzisierung. Diese nehme ich in Auseinandersetzung mit verschiedenen theoretischen Positionen zur Erklärung der Transformationen vor.

Zwei Theorierichtungen sollen näher betrachtet werden: zum einen sind dies neoliberale, ökonomische Transformationstheorien, zum anderen sind dies klassische, u.a. von Wolfgang Zapf für die Transformationsforschung wiederbelebte Modernisierungstheorien. Beiden Theorierichtungen ist es gemeinsam, dass sie vor allem die Schnelligkeit und den Grad, in dem die an westlichen Vorbildern orientierten Ziele realisiert werden, behandeln. Beide beanspruchen „die gegenwärtigen Entwicklungsprobleme zu verstehen und über den künftigen Entwicklungspfad etwas Substantielles auszusagen“ (Zapf 1994: 136). In diesem Zusammenhang wird die Transformation als eine Art vorbestimmter Entwicklungsprozess mit klar definierten Zielen und Endergebnissen angesehen.

Gegen die von beiden Theorierichtungen inspirierte Betrachtungsweise sind eine Reihe von Einwänden vorzubringen. Vor allem ignorieren sie die Bedeutung des staatssozialistischen Erbes für die Transformationsprozesse in den postsozialistischen Ländern. Wichtig ist es zu betonen, dass mit der Wende kaum die sozialen Strukturen, Lebensformen und Mentalitäten des staatssozialistischen Gesellschaftssystems weggewischt werden. Die postsozialistische Vergangenheit bleibt wichtig für die Wahrnehmungsweisen, Interessen und Handlungsmotive der Akteure und damit für deren

¹⁰ Vgl. Stark 1990, 1992, 1994; Bruszt 1992, McDermott 1994, Mense-Petermann 2002.

Rationalitätsvorstellungen (vgl. Deppe/Dubiel/Rödel 1991: 12; Offe 1994, Srubar 1994). „... Was jeweils als rationales Handeln, als rationale Reaktion der Akteure auf veränderte Rahmenbedingungen gilt, steht nicht von vornherein fest, sondern wird auch von den in staatssozialistischen System erworbenen Normen, Werten und Einstellungen geprägt“ (Mense-Petermann 2002:228). Beide Theorierichtungen gehen von einer ungebrochenen Determination des Handelns durch institutionalistische und ökonomische Rahmenbedingungen aus. Dagegen ist es wichtig hervorzuheben, dass z.B. betriebliches Entscheiden nicht ökonomisch determiniert ist, sondern kontingent, „dass heisst: in Ganzen offen und abhängig vom (macht-) politischen Handeln der Beteiligten (Ortmann 1995: 31). Der universalistische Anspruch vor allem der Modernisierungstheorie wurde ebenfalls kritisiert. Weder das Ergebnis der Reformpolitiken, die erfolgreiche Einführung der Institutionen nach westlichen Vorbildern, darf als gesichert angenommen werden, noch dass marktwirtschaftliche Transformation im Bereich der Ökonomie überhaupt zu den von den Akteuren erwarteten Resultaten führen wird (vgl. Hübner 1994: 345, Przeworski 1992). Viele Autoren betonen im Gegenteil die Besonderheit der Transformationsprozesse in den einzelnen postsozialistischen Gesellschaften, die sich wiederum ganz erheblich von den Demokratisierungsprozessen in anderen Weltregionen nach dem zweiten Weltkrieg unterscheiden (vgl. Offe 1994). Denn die Besonderheit der osteuropäischen Transformationen besteht in der Gleichzeitigkeit der Transformation des politischen und des ökonomischen Systems („Gleichzeitigkeitsdilemma“). „Daraus können sich erhebliche wechselseitige Obstruktionseffekte der Probleme von neuer Wirtschafts- und Eigentumsordnung, Demokratisierung und neuer Staatenordnung entwickeln“ (Mense-Petermann 2002: 229). Beide Theorierichtungen, aber vor allem die modernisierungstheoretischen Erklärungen weisen eine homogenisierende Perspektive auf, die die Kohärenz der sozialen Formen innerhalb der postsozialistischen Länder sowohl vor als auch nach dem hypothetischen Übergang überzeichnen. Beide Theorien insinuieren, dass das Ziel des Transformationsprozesses von vornherein feststeht und sie abstrahieren von je spezifischen sozialen, politischen und ökonomischen Besonderheiten der Transformationsgesellschaften. Sie suggerieren, dass es sich in allen betroffenen Ländern um denselben (Modernisierungs-) Prozess handelt. Die Gemeinsamkeiten der

Transformationsgesellschaften werden aus der „Blockzugehörigkeitsidentität“ abgeleitet (Offe 1994).

Im Gegensatz zur angeführten Forschungsperspektive der neoliberalen und der neomodernisierungstheoretischen Ansätzen soll eine institutionen-theoretische Analyse der Transformationsprozesse „neuer“ Prägung folgende Momente hervorheben:

Erstens: Es soll nicht bezweifelt werden, dass die Transformationspolitik in den postsozialistischen Ländern sich an westlichen Vorbildern orientierte, jedoch weist jede Transformationsgesellschaft Besonderheiten und historische Einzigartigkeiten auf. Dies muss im Rahmen einer institutionentheoretischen Analyse hervorgehoben werden. Indem die mit der Transformation verbundenen Risiken, Obstruktionseffekte, Unplanmässigkeiten und ihre prinzipielle Ergebnisoffenheit betont werden, lässt sich das auch realisieren (vgl. Deppe/Dubiel/Rödel 1991; Offe 1994; Srubar 1994; Rudolph 1995). In dieser Perspektive werden nicht die Basisinstitutionen und deren Implementation ins Zentrum des Forschungsinteresses gestellt, sondern vielmehr das Wechselverhältnis von politisch gesetzten Rahmenbedingungen einerseits und den Handlungsträgern andererseits; d.h. das Wechselverhältnis von Strukturen und Akteuren. Eine solche Sichtweise will empirisch fundierte, möglichst genaue Aussagen über Teilprozesse der Transformation erzielen. Untersuchungsgegenstand sind nicht primär die Basisinstitutionen, sondern der Prozess ihrer Institutionalisierung.

Zweitens: Es gibt drei Momente von wesentlicher Bedeutung bei der Betrachtung der Transformation: Die Rolle von Beharrungsmomenten und institutionellen „Hinterlassenschaften“, die Pfadabhängigkeit von Transformationsprozessen, die Offenheit und begrenzte Steuerbarkeit, was in extrem erweiterte strategische Wahlmöglichkeiten der Akteure in Folge der „temporären Verflüssigung von Institutionen und Normen“ in der Transformation (Mense-Petermann 2002:231) mündet¹¹.

Institution wird hier verstanden als eine Reihe von miteinander verbundenen Regeln und Routinen, die eine adäquate Handlung als eine Beziehung zwischen einer Rolle und einer Situation definieren (March/Olsen 1984, 1989). Solche Regeln können sowohl aus Rechtsnormen, gesellschaftlichen Normen und Werten als auch aus Selbstverständ-

¹¹ An anderer Stelle schreibt Mense-Petermann pointiert: „Gestaltungskorridore werden plötzlich über das „normale“ evolutionäre Mass hinaus eröffnet, neue Institutionen können entstehen“ (2002: 229).

lichkeitsannahmen resultieren (vgl. Mayer/Rowan 1977: 341). Inhaltlich wird damit abgezielt vor allem auf „Wertesysteme und ihre interaktive Generierung“ (Ortmann 1995: 112). Diese Sicht impliziert, dass Institutionen nicht „von oben“ gestaltet und implementiert werden können, sondern im Laufe eines Institutionalisierungsprozesses (Berger/Luckmann 1980) entstehen. Institutionalisierung ist demnach ein sozialer Prozess, in dem Individuen eine geteilte Definition der sozialen Realität entwickeln, also eine Konzeption, ein Deutungsmuster, deren Gültigkeit als von den Einzelnen unabhängig angesehen wird und als Selbstverständlichkeitsannahme verstanden wird; darüber „wie die Dinge eben gemacht werden“ (Scott 1987: 496).

Die institutionellen „Beschränkungen“ rationalen Handelns lassen sich auf drei Ebenen festmachen:

- Die Institutionen beeinflussen die vorhandenen Handlungs- und Entscheidungsoptionen, indem sie bestimmte Möglichkeiten „ausfiltern“ (Windhoff-Héritier 1991). Deswegen soll die institutionentheoretisch begründete Analyse darüber Auskunft geben, welche und wie die Institutionen steuern, welche Handlungsoptionen von den Akteuren wahrgenommen werden und welche nicht; was in einer Entscheidungssituation für relevant und was für irrelevant gesehen wird; was bedacht und was vernachlässigt wird.
- Die Institutionen beeinflussen die Wahl zwischen den wahrgenommenen Optionen. Die Akteure können ihre Präferenzen mit Sicherheit nicht bestimmen. Präferenzen sind nicht gegeben, sondern geprägt von dem Individuum selbst, der Gesellschaft, den kulturellen Traditionen und Institutionen. Bei dieser Optionswahl geht es dem Handelnden um die Handlungs- bzw. Entscheidungsalternative, die legitimer, rationaler, „richtiger“, „normaler“ erscheint als andere (vgl. Meyer/Rowan 1977). Oftmals basieren die menschlichen Auswahlen auf dem Einfluss bestimmter Institutionen, die ihnen Legitimationsressourcen und Mythen zur Verfügung stellen. Dies ist umso wichtiger, je kritischer die Handlungs- bzw. die Entscheidungssituation ist, in denen die Akteure geraten.
- Die Institutionen beeinflussen die Chancen für institutionellen Wandel, der pfadabhängig erfolgt. Jede Entscheidung bzw. jede Handlung findet in einem

strukturierten Umfeld statt; d.h. sie hat eine Vorgeschichte, die einen Pfad generiert hat, der eine aktuelle Entscheidungs- bzw. Handlungssituation strukturiert.

In Anlehnung an Giddens wird in dieser Studie also ein handlungsgebundener Institutionenbegriff präferiert. Institutionen haben damit einen Doppelcharakter: sie beschränken die Anzahl der möglichen Handlungsoptionen einerseits, entlasten die Entscheidungs- bzw. die Handlungssituation von Unsicherheit, Informationsüberlast und Ambiguität andererseits. Sie repräsentieren damit Voraussetzungen des Handelns. In diesem Sinne erscheint es sinnvoll, die Aufgabe vorliegender Arbeit folgenderweise umzuformulieren: Es soll untersucht werden, wie die Unternehmer im Umwandlungsprozess handeln. Folglich sind sie daraufhin zu befragen, welchen institutionellen Beschränkungen sie unterliegen und welche institutionalisierten Ressourcen sie nutzen können. Die erste Untersuchungsfrage impliziert Überlegungen über die Art und Weise der Entstehung von Unternehmern und deren Unternehmungen. Private Unternehmer entstehen erst infolge der Transformation. Ihr Auftreten auf der Wirtschaftsbühne ist entweder durch den Privatisierungsprozess oder durch die Liberalisierung der Eigentumsordnung und die Erweiterung der Verfügungsrechte geprägt. Die zweite Untersuchungsfrage impliziert Überlegungen über die Art und Weise der Konstruktion und deren Ressourcen und sozialen Beziehungen. Ich interessiere mich für die sozialen Adressaten, an die sich unternehmerische Handlungen und Entscheidungen richten. Beide Fragestellungen sollen im Rahmen der institutionentheoretischer Analysetradition untersucht werden.

2.5 Die Unternehmung aus institutionentheoretischer Perspektive

Aus wirtschaftlich-rechtlicher Sicht stellt die Unternehmung ein organisiertes Gebilde dar, in dem auf nachhaltig ertragbringende Leistung gezielt wird, je nach dem Prinzip der Gewinnmaximierung oder dem Angemessenheitsprinzip der Gewinnerzielung. Das Gewinnstreben richtet sich zumindest auf angemessene Verzinsung des betriebsnotwendigen Kapitals. In diesem Sinne kann eine Unternehmung aus mehreren sowie auch aus keinem Betrieb (im technischen Sinne) bestehen. Ein angemessenes Beispiel dafür ist die Holding-Gesellschaft.

Zu den Charakteristiken einer Unternehmung gehören die Selbständigkeit, verstanden als vom Haushalt des Unternehmers oder der Unternehmer losgelöste Einzelwirtschaft. Oft wird Unternehmung als Synonym von Betrieb verwendet. Im Unterschied zum Betrieb stellt die Unternehmung eine örtlich nicht gebundene, wirtschaftlich-finanzielle und rechtliche Einheit dar. Der Standort und die räumliche Ausdehnung der Unternehmung können sich in vielen Fällen mit denen des Betriebs decken, die Unternehmung kann aber auch aus mehreren Betrieben bestehen, die sich an verschiedenen, voneinander entfernten Orten befinden. Es gibt verschiedene Arten von Unternehmungen: Nach dem Träger des Eigentums werden *private* Unternehmungen, *gemischt-wirtschaftliche* Unternehmungen, d.h. Unternehmungen, die die Stadt oder eine öffentlich-rechtliche Körperschaft unter Beteiligung privaten Kapitals betreibt und *öffentliche* Unternehmungen unterschieden. Nach der Rechtsform ist eine Vielfalt verschiedenster Unternehmungstypen zu finden: *Einzelkaufmann*, *Personengesellschaft*, nämlich offene Handelsgesellschaft (OHG) und Kommanditgesellschaft (KG), *Kapitalgesellschaft*, nämlich Aktiengesellschaft (AG), Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), *Genossenschaft* mit beschränkter Haftpflicht und Genossenschaft mit unbeschränkter Haftpflicht und *Stiftung*.

2.6 Die Figur des Unternehmers

Ich lege eine Betrachtungsweise zugrunde, demzufolge das Unternehmertum, dessen Strukturierung, Verhalten und gesellschaftliche Rolle in der Transformationsgesellschaft Bulgariens „eingebettet“ ist in Sozial- und Kulturnetzwerke (vgl. Granovetter 1985; Shapiro 1987; Zelizer 1979, 1981; Di Maggio 1990; Berger 1991) sowie in Organisationsbeziehungen (vgl. Eccles/Crane 1988). Die Bezeichnung „Unternehmer“ bezieht sich auf die Positionen, in denen unternehmerisches Handeln gefordert wird.

Nach Auffassung der klassischen Wirtschaftslehre und des Marxismus, ist der Unternehmer identisch mit dem Kapitalisten, dem Eigentümer an den Produktionsmitteln (K. Marx), die ihm die Ausbeutung der Lohnarbeiter ermöglichen. Im Gegensatz meint Schumpeter, den Unternehmer als „Träger der verkehrswirtschaftlichen Tauschakte“ bezeichnen zu können. Eine nähere Betrachtung der Definitionen und der theoretischen

Ansätzen zu dem Thema „Unternehmer“ ermöglichen unterschiedliche Herangehensweisen zum Wesen dieses sozialen Typus zu entwickeln. Das eigentliche Wesen des Unternehmers beruht auf der von ihm ausgeübten Funktion. In der Tradition dieser Herangehensweise wird ein funktionaler Unternehmerbegriff gebildet. In diesem Sinne wird der Unternehmer in seiner Funktion eines Wirtschaftsführers begriffen, der „neue Kombinationen“ entdeckt und durchsetzt. Unter „neuen Kombinationen“ ist hier eine andersartige Verwendung der knappen Produktionsmittel zu verstehen, die erst die Dynamisierung der Wirtschaft in Gang setzen. Der Ansatz Schumpeters wendet sich direkt gegen die Auffassung der klassischen Lehre und des Marxismus, indem er den Unternehmer als die Kraft betrachtet, die das Erreichen des Gleichgewichtszustandes der Wirtschaft ständig verhindert und gleichzeitig die ökonomische Entwicklung stimuliert. Die Funktion des Unternehmers umfasst Erzeugung und Durchsetzung neuer Produkte oder neuer Qualitäten von Produkten, Einführung neuer Produktionsmethoden, Einführung neuer Organisationen in der Industrie, z.B. von Unternehmungszusammenschlüssen, Erschließung neuer Absatzmärkte und Erschließung neuer Bezugsquellen. Es ist möglich den Umfang der unternehmerischen Funktionen genauer zu definieren, indem man den Unternehmer je nach dem Grad des Eigentums an Produktionsmitteln positioniert. Dieser von Schumpeter (vgl. Gabler Wirtschaftslexikon) vorgeschlagene statische Unternehmerbegriff führt zu folgenden vier Unternehmertypen:

- Der Unternehmer als Fabrikherr oder Kaufmann, bei dem das Eigentum an der Unternehmung und die Unternehmerfunktion zusammenfallen.
- Der Unternehmer als „Industriekapitän“, für den der Besitz von Verfügungsmacht über Aktien charakteristisch ist.
- Eine dritte Unternehmersfigur findet man in der Position des Direktors oder des Managers, also des Geschäftsführers, der im Anstellungsvertrag mit der Unternehmung steht.
- Der Gründer ist ein vierter Typus von Unternehmer. Er wird in der Fachliteratur häufig als Promotor bezeichnet.

Nach moderner Auffassung ist der Unternehmer eine Gestalt in der kapitalistisch organisierten Wirtschaft, der zum „Repräsentanten einer ganzen ökonomischen Epoche und damit einer einmaligen historisch-soziologisch-politischen Kategorie“ (Gutenberg)

geworden ist (vgl. Gabler Wirtschaftslexikon). In dieser Hinsicht ist der Unternehmer nicht mehr anhand seiner Funktion zu konzipieren, sondern im Kontext des Modernisierungsprozesses gleichzeitig als Element und Resultat sozialer Entwicklung anzusehen. Dabei wird zwischen drei Unternehmertypen unterschieden: 1. Der Unternehmertyp, der Geschäftsführung und Eigentum an der Unternehmung in sich vereinigt; 2. Der Typus der spezifisch-unternehmerischen Persönlichkeit, die ganz besondere technische, organisatorische oder kommerzielle, insbesondere akquisitorische Fähigkeiten entfaltet. Die Reaktion solcher Persönlichkeiten auf Vorgänge im Betrieb und auf dem Markt stellen zugleich auch immer schon eine Aktion dar. Diese Persönlichkeiten sind oftmals „Geist und Seele“ des Unternehmens, zeigen Engagement zu dem Betriebsgeschehen, müssen aber nicht notwendig Eigentum an den Produktionsmitteln haben. 3. Der dritte Typus wird von den Nicht-Unternehmern, nicht mit Eigentum und auch nicht mit überdurchschnittlichen Begabungen ausgestatteten Direktoren (Managers) einer Aktiengesellschaft oder einer *public company* anderer Rechtsform, gebildet.

Im Sinne der Rechtstheorien und Handelsrechtsvorschriften kann eine natürliche Person, eine Personengesellschaft oder eine juristische Person des privaten oder öffentlichen Rechts, die einen Gewerbebetrieb unterhält, Unternehmer sein (Gabler Wirtschaftslexikon: 3429). Wichtig ist es dabei, dass die Rechtswissenschaften verschiedene Nuancierungen des Unternehmerbegriffes akzentuieren. So unterscheidet sich die oben eingeführte handelsrechtliche Definition von der bürgerrechtlichen und umsatzsteuerrechtlichen Deutung. Gemäss der umsatzsteuerrechtlichen Definition ist der Unternehmer derjenige, der eine berufliche oder gewerbliche Tätigkeit *selbständig* ausübt. Selbständig in diesem Sinne kann eine natürliche Person, eine juristische Person, eine Gemeinschaft oder ein anderer Personenzusammenschluss sein. Wichtig ist dabei, dass das Umsatzsteuerrecht die *Selbständigkeit* definiert. „Selbständig“ ist eine Tätigkeit, wenn sie auf eigene Rechnung und Verantwortung ausgeführt wird“ (Gabler Wirtschaftslexikon: 3430). Im Gegensatz dazu ist eine nicht selbständige Tätigkeit, wenn 1. einzelne oder zusammengeschlossene natürliche Personen den Weisungen eines Unternehmers zu folgen verpflichtet sind oder 2. juristische Personen Organe eines Unternehmens sind. Bei Unternehmenszusammenschlüssen, wie Personenvereinigungen,

Arbeitsgemeinschaften und Kartellen, ist es massgebend, ob sie nach aussen selbständig als Unternehmer auftreten.

Das materielle Fundament des „westeuropäischen“ Gesellschaftsmodells beruht auf einer stark differenzierten Wirtschaftsstruktur. Daher sind diejenigen, die in den Betrieben für Produktion und Warenkonsum bzw. Inanspruchnahme von Dienstleistungen verantwortlich sind, nicht nur wirtschaftlich von Bedeutung. Sie nehmen in der Gesellschaft eine Schlüsselposition ein, weshalb sie auch eine große soziale Verantwortung tragen. Im allgemeinen Sprachgebrauch werden Personen, die in den oberen Etagen einer Geschäftsorganisation und in der Wirtschaft als Ganzes das „Sagen“ haben, als Unternehmer bezeichnet. Hierbei geht es durchaus nicht um eine homogene Gruppe. Für die Vertreter der klassischen Wirtschaftstheorie (A. Smith) gilt der Unternehmer ebenso als Kapitalist, als Eigentümer der Produktionsmittel und Herr über die Lohnarbeit wie für den Marxismus. Die Unternehmer nutzen die Lohnarbeiter zwecks Gewinnerzielung aus, und daher rührt der „Kampf zwischen Arbeit und Kapital“ (K. Marx, A. Weber).

Inzwischen hat sich die soziale Realität allerdings grundlegend verändert, und daher ist die Vorstellung von Unternehmer und Unternehmertum recht *differenziert*. Heutzutage ist nur ein Teil der Betriebsleiter auch zugleich Inhaber bzw. Eigentümer von bedeutenden Gesellschaftsanteilen. Einen Großteil des leitenden Personals machen die Manager aus, die unabhängig davon, ob sie eingestellt oder gewählt sind, im wesentlichen leitende Angestellte sind. Sie haften Aufsichtsräten oder Gesellschafter-/Hauptversammlungen gegenüber, die die eigentlichen Inhaber des Unternehmens sind. Ein Teil dieser „leitenden Angestellten“ führt Staats-unternehmen, wie es bis vor gar nicht langer Zeit auch in der osteuropäischen Wirtschaft der Fall war, darunter auch in Bulgarien. Diese Mannigfaltigkeit und Differenziertheit der leitenden Funktionen in der Wirtschaftspraxis spiegelt sich in einer breiten theoretischen Diskussion darüber, was eigentlich Unternehmertum ist und wen man als Unternehmer bezeichnen kann. Seit J. B. Sey bis Joseph Schumpeter und Peter Draker gibt es zahl-reiche Definitionen für das Unternehmertum, von denen einige in Überwindung der Postulate der klassischen Wirtschaftstheorie in andere Beschränkungen verfallen und den Begriff erneut in einem sehr engen Rahmen theoretisieren.

In der vorliegenden Arbeit wird der Begriff "Unternehmer" in einem weiten Sinne verwendet, ohne unmittelbar mit dem Kapital identifiziert zu werden. Unternehmertum ist hier eher als spezifische Strategie von Führungsverhalten gedacht, das eng verbunden ist mit sozial verantwortlichem Kombinieren und dem Nutzen von Ressourcen und Bestrebungen, Innovation und Risikobereitschaft in Richtung auf Minimierung von Auslagen und Maximierung von Gewinn zu betreiben. Aus der Realisierung dieser Strategie und den ökonomischen Funktionen eines jeden Unternehmers folgt die sich in Erhöhung des Wohlstandes und Beitrages zum wirtschaftlichen Aufschwung ausdrückende Verantwortung des ‚Unternehmerstandes‘ der Gesellschaft gegenüber. Diese gesellschaftliche Funktion stellt das Verhalten des Unternehmers in den Rahmen unterschiedlicher sozialer Aspekte und unterstellt dessen Beteiligung an der Lösung von Konflikten und Problemen, die im Bereich der sozialen Beziehungen entstehen, an denen Unternehmer beteiligt sind. Zweifellos erfreut sich die Untersuchung der Wechselbeziehungen zwischen Arbeit und Kapital bisher des größten Interesses der Soziologie. Andere soziale Dimensionen des Unternehmerverhaltens sind die Beziehungen zu den Partnern auf dem Markt, nämlich den Kunden und Käufern von Produkten, den Lieferanten von Rohstoffen und Erzeugnissen u.a.m. In einem gewissen Sinne könnten selbst die Gewerkschaften als Partner der Unternehmer auf dem Markt betrachtet werden, denn sie haben Ressourcen und Hilfsmittel zur Kontrolle der Bedingungen, unter denen die Ware "Arbeitskraft" angeboten wird. Andere Beziehungen, in die die Unternehmer einbezogen sind, sind die zu den Konkurrenten, sowohl inner- als auch außerbetriebliche, die Wechselbeziehungen zu den tatsächlichen Inhabern des Unternehmens (Staat, Aktionäre usw.), die zu politischen Institutionen und zur Gesetzgebung, zur öffentlichen Meinung und zur verbreiteten Ansicht über Geschäft und Geschäftsmann. Diese gesellschaftliche Funktion schliesst auch die Rolle der Unternehmer bei der Entwicklung der Moral in einer Gesellschaft ein. Darauf werde ich im Folgenden eingehen.

KAPITEL 3

STELLENWERT DER MORALRESSOURCEN IN DER TRANSFORMATIONSÖKONOMIE

3.1 Moral- und Ethikforschung in den Sozialwissenschaften: Theorietraditionen

Die hier gewählten Perspektiven zur Thematisierung des Handelns der bulgarischen Unternehmer zielen auf die Analyse verschiedener Unternehmerstile und -strategien ab. Diese enthalten in einem unterschiedlichen Grad sozialverantwortliche Aspekte und lassen im Zusammenhang mit der Kontextlage entsprechenden unternehmerischen Handelns verschiedene Dimensionen von Moral und ethischen Einstellungen in der wirtschaftlichen Praxis erkennen. Damit ist gemeint, dass die Unternehmer zu ein und derselben Zeit verschiedenen gesellschaftlichen Kontexten und sozialen Netzwerken (Familie, Berufsangehörigen, Marktpartnern usw.) angehören und deswegen partikulare Moralen aufzeigen (Schrader 1994a: 4ff.). Begriffe wie *Ethik in der Wirtschaft* oder *Wirtschaftsethik* verursachen oftmals Verwirrung. *Ethik* stellt ein theoretisches Modell dafür dar, was Gut und Böse für die Menschen in der Gesellschaft oder in den jeweiligen gesellschaftlichen Bereichen ist. Ausserdem ist die *Ethik* eine Theorie der Moral als Regulationssystem des sozialen Lebens. Oftmals werden *Ethik* und *Moral* als Synonyme verwendet. Die *Ethik* untersucht einerseits die tatsächliche moralische Praxis: Werte, Normen, Ideale, Prinzipien, Auswertungs- und Wahlkriterien, Motive, Bräuche, Vorurteile etc. Sie hat eine *deskriptive* Funktion. Die *Ethik* analysiert und begründet andererseits die normativen Kriterien der Moral und den Vorzug einer Gruppe Moral-kriterien vor einer anderen. In dieser Hinsicht wird von ihrer *präskriptiven* Funktion gesprochen. Die präskriptive Funktion soll mit ihrem Charakter einer *angewandten Wissenschaft*, die auf die Optimierung der Moralregulation in der Gesellschaft und in allen Gesellschaftsbereichen gerichtet ist, nicht verwechselt werden. So ist die *Wirtschaftsethik* nicht nur die angewandte Ethik einer Profession, sondern interessiert sich für all die Beziehungen und das Handeln aller beteiligten Akteure. In diesem Sinne kann die *Wirtschaftsethik* als *Kultur des Wirtschaftens* betrachtet werden. Ziel vorliegender Dissertation ist es, zu zeigen, dass die Analyse von Moral ein Gegenstand der empirischen Beobachtung und der theoretischen Analyse sein kann und nicht

notwendigerweise in normative Stellungnahmen münden muss. Es geht um Beobachtungen darüber, wie Moral und Reflexion über Moral in der Gesellschaft auftreten (Krohn 1998: 313). Letztendlich geht es um "Moral, wie sie ist und wie sie wirkt" (Luhmann 1989: 432). Wie festgestellt wurde, stellt die systematische Einordnung des moralischen Diskurses - oder auch nur der moralisierten Segmente eines Diskurses - für die modernen Gesellschaftstheorien eine äusserst schwierige Aufgabe dar (Krohn 1998; Luhmann 1990). Die hier ausgewählte Perspektive berücksichtigt eine Typologie der Ethik, die nicht einer philosophischen oder begrifflichen Systematik, sondern ihren sozialen Funktionen folgt und in diesem Sinne Moral als Achtungskommunikation im Alltag ermöglicht.

Ethik und Wirtschaft: Die Wirtschaftsethik

Ausgehend von der Vorstellung, dass die von der Wirtschaftsethik oder besser einer Ethik des wirtschaftlichen (unternehmerischen) Handelns angebotene Herangehensweise einerseits die Reflexion des eigenen Standpunktes des Wirtschaftssubjektes sowie andererseits eine möglichst argumentative Konfrontation der gesellschaftlich anerkannten Normen bzw. Ideale mit den ethisch verfehlten Positionen einzelner wirtschaftender Akteure darstellt, sind folgende Perspektiven wirtschaftsethischer Analyse als mehr oder weniger soziologisch relevant zu unterscheiden¹²:

1. Die Wirtschaftsethik als Metaphysik der Wirtschaft: Auf dieser analytischen Ebene entfaltet sich das wirtschaftsethische Wissen und die darauf aufbauende wirtschaftsethische Analyse der Wirtschaft als auf einer eigenen Logik basierend. Diese Logik beginnt mit den obersten, allgemeinen und noch sehr abstrakten Normen des Wirtschaftens. Man könnte diese erste Reflexionsebene mit der Wertlehre in Verbindung bringen. In den Traditionen dieser analytischen Betrachtungsweise müßte aber der Begriff "Wert" im Unterschied zu seiner Bedeutung in der reinen Wertlehre im Sinne des letzten

¹² Es sind mehrere Konzepte der Wirtschaftsethik möglich, die in den Sozialwissenschaften ihre Position als Erklärungsschemata zu finden versuchen. Darunter sollen das Konzept der korrektiven Wirtschaftsethik und der funktionalen Wirtschaftsethik erwähnt werden (für eine ausführliche Darstellung und Analyse der verschiedenen wirtschaftsethischen Konzepte siehe Schrader 1994a: 7ff.). Auch kann man zwischen einer kognitivistischen (z.B. Diskursethik-Konzeption, die St. Galler Integrative Ethik u.a.) und einer nicht-kognitivistischen Ethik unterscheiden. Für eine ausführliche Übersicht dieser Diskussion siehe Kirchgässner 1998: 4ff. Zu den Aufgaben der vorliegenden Arbeit gehört es nicht, die umfangreiche wissenschaftliche Debatte über die Wirtschaftsethik in den Sozialwissenschaften darzustellen.

Zwecks wirtschaftlichen Handelns verstanden werden (Utz 1994). Diese Reflexionsebene kann man als Metaphysik im aristotelischen Sinne bezeichnen. Ein Fixpunkt der sozialen wirtschaftsethischen Reflexion der obersten, allgemeinen und abstrakten Normenkomplexe, die das wirtschaftliche Verhalten steuern, ist durch den Imperativ markiert, dass das Gemeinwohl vor dem Eigenwohl rangiert. Unter diesem Gesichtspunkt sind z.B. soziologische Probleme wie nach Art und Grad der Wahrnehmung und Gültigkeit dieses Imperativs in den konkreten Gesellschaften wichtig und erklärungsbedürftig geworden.

2. Die Wirtschaftsethik als Theorie einer sozial gerechten Wirtschaftsordnung: Auf dieser Ebene wirtschaftsethischer Reflexion werden die tatsächlichen Verhaltensweisen der Akteure im Umgang mit den zur Wirtschaft gehörenden Gütern und anderen Wirtschaftsbeteiligten im Hinblick auf grundlegende Normen sozialer Gerechtigkeit und allgemeiner Wohlfahrt problematisiert. Hier stellt sich die Frage nach einem notwendigen Organisationsprinzip der wirtschaftlichen Aktivitäten, nach der Rechtfertigung und der Bedeutung des Privateigentums. Wirtschaftsethische Analysen und Forschungen auf dieser Ebene können zur Problemdurchleuchtung und konstruktiven Kritik der politisch-wirtschaftlichen und sozialpolitischen Gesellschaftsordnung bezüglich ihrer Legitimität beitragen.

3. Die Wirtschaftsethik als Problematisierung einzelner Aspekte der Wirtschaft: Besonders fruchtbar kann meines Erachtens eine solche sozialwissenschaftliche Herangehensweise sein, wenn eine erste Klärung der oben dargelegten Fragestellungen zustande gekommen ist. Denn wirtschaftliche und wirtschaftssoziologische Fragen wie z.B. die Stellung des Unternehmers in der Wirtschaft, die gerechte Preisbildung, die Genese und das Funktionieren des Geldes und des Kreditwesens oder die Rolle des Finanz- und Kapitalmarktes stellen sich je nach der Organisation des Wirtschaftsprozesses, d.h. je nach Wirtschaftsordnung oder Wirtschaftssystem verschieden dar. Thematisiert werden auf dieser Ebene wirtschaftsethischer Betrachtungen ein wirksamer Verbraucherschutz, ökologische Probleme des Wirtschaftens, die Gerechtigkeit von Mitbestimmungsregelungen, Minderheitenschutz und Antidiskriminierungsregeln. Veröffentlichungen über diese Art der Wirtschaftsethik, die in den anglo-amerikanischen

Sozialwissenschaften als „*businessethics*“ populär ist, gehören zu dieser dritten Kategorie wirtschaftsethischer Untersuchungen.

Ich werde dieser Einteilung so nicht folgen. Sie lässt sich nämlich ebenenspezifisch in zwei analytische Orientierungen zusammenfassen. Sie können als Wirtschaftsethik auf Makro- und Mikroebene bezeichnet werden. Auf der Makroebene generieren Regeln und Werte der gegenwärtigen Marktwirtschaft (Konkurrenzprinzip, Gewinnstreben, Nutzenmaximierung, Wirtschaftswachstum, Preisbildung, Wohlstand und Armut, Arbeitslosigkeit usw.) zusammen mit den Normen der *civil society* (z.B. die Normen des bürgerlichen Lebens, der sozialen Gerechtigkeit und allgemeiner Wohlfahrt) die Prinzipien des Funktionierens und der Entwicklung der Wirtschaft, des Privatsektors und der Unternehmerschaft in Bulgarien. Insofern kann das wirtschaftsethische Wissen als normativer Horizont der sich entwickelnden Reformen betrachtet werden. Auf der Mikroebene sind es die Regeln und Werte, die das Handeln der Wirtschaftssubjekte am Markt im Kontext des Kapitalismus steuern und aufrechterhalten, welche durch die Transformation an Bedeutung gewinnen. Diese Regeln und Werte lassen sich als instrumentelle Wirtschaftsethik bezeichnen, die besonders durch die "ungeschriebenen Gesetze des Geschäftsgebarens" (vgl. Smelser 1968: 54), durch die Sittlichkeit und Bräuche der Geschäftswelt, durch die spezifische Kultur der wirtschaftenden Subjekte und deren Umgang miteinander (Wirtschaftspartner, Kunden, Personal), aber auch durch die Fälle von Betrug, Bilanzfälschung, Steuerhinterziehung, unlauterem Wettbewerb und Vertragsbruch gebildet werden und die nur empirisch gehaltvoll untersucht werden können. Diese instrumentelle Wirtschaftsethik im Sinne von zur Routine gewordener „regelgeleiteter“ (Giddens) Wirtschaftspraxis kann am Beispiel der sozialen Verantwortung der Unternehmer dargestellt werden. Diese Konkretisierung umgeht erstens die normativen Fallstricke einer Analyse der Wirtschaftsethik als Theoretisierung der obersten, allgemeinen und abstrakten Grundlagen menschlicher Natur. Zweitens soll darauf hingewiesen werden, dass die Betrachtung der sozialen Verantwortlichkeiten nur empirisch möglich ist und sie nur als Aspekte konkreter Handlungspraktiken von Unternehmern erfaßt werden kann. Drittens ermöglicht die Problematisierung sozialverantwortlichen Handelns der Unternehmer eine Debatte über Legitimität der entstehenden Art des Kapitalismus nach den Strukturreformen in Bulgarien. Die

empirische Untersuchung der sozialen Verantwortung schließt zweifellos das Netzwerkhandeln der Unternehmer ein, um so mehr, da die soziale Verantwortung in diesem Kontext als Bestandteil des sozialen Kapitals betrachtet werden kann.

Moral und Ethik der Wirtschaft in der Forschungsperspektive der Soziologie

Wollen wir das unternehmerische Handeln in Anlehnung an Giddens als „regelgeleitetes Handeln“ verstehen, so kommt man zu der Erkenntnis, dass soziale Systeme sich auch als Komplexe von „moralischen Regeln“ darstellen (Giddens 1984; 1976). Auf die Komplexe von „moralischen Regeln“ beziehen sich die Wirtschaftsakteure als soziale „Normen“. Im Prozess der „Reproduktion von Handlungsweisen“ (A. Giddens) orientieren die Handelnden ihr eigenes Handeln an diesen Normen und das bewerten ihre Interaktionspartner. Die Wirtschaftsakteure verpflichten sich wechselseitig durch Zwang, Androhung und Kommunikation auf die institutionalisierten „moralischen Regeln“ ihres gesellschaftlichen Lebenszusammenhangs. Auf diese Weise produzieren und reproduzieren sie ihre eigene Handlungswirklichkeit zugleich normativ geordnet.

Um die Relevanz der Problematik der Moral im Transformationsprozess zu begründen, benötige ich eine umfangreiche Perspektive auf das Soziale, die nicht nur die individuellen Dimensionen in Betracht zieht, sondern die Erschließung eines breiteren Kontextes für die Analyse ermöglicht. Dies kann von den Ansätzen erfolgreich untersucht werden, die Werte und Moral in dem breiteren Kontext der Kultur als Wertorientierung (Giesen/Schmid 1990) verorten¹³.

Die Kultur wird, so Luckmann, durch Bedeutungsbestände konstituiert, die im gesellschaftlichen, vor allem kommunikativen Handeln entstanden sind und im kommunikativen Handeln vermittelt, aufrecht erhalten oder verändert werden (Luckmann 1998: 19ff). In diesem Zusammenhang soll zwischen Sinn und Bedeutung unterschieden werden. Im Unterschied zu der von einem Subjekt hervorgehobenen Sinnzuschreibung einer Handlung oder der aufgrund eines Ereignisses gewonnenen Erfahrungen, ist von

¹³ Wie bereits hervorgehoben können idealtypisch drei Modelle von Kultur unterschieden werden - Kultur als Sprache und Konstitution; Kultur als Wertorientierung und Tradition und Kultur als Produkt und Verbrauch (Giesen/Schmid 1990: 96). Idealtypisch sind auch drei Situationstypen zu konzipieren: Alltag, Organisation und Öffentlichkeit, die jeweils einem der drei Kulturmodelle zugeordnet werden können. Im Folgenden befasse ich mich insbesondere mit der analytischen Ebene der Kultur als Wertorientierung.

Bedeutung erst dann die Rede, wenn der Sinn von Erfahrungen und Handlungen in einer Sprache oder in einem anderen Zeichensystem, überhaupt in einem Kodifizierungsrahmen festgelegt wird. Somit bleibt der Sinn entsprechender Erfahrungen und Handlungen nicht auf die augenblickliche Erfahrung und Handlung eines Einzelnen beschränkt, sondern wird den Anderen mitgeteilt und kann von anderen Gesellschaftsmitgliedern erfaßt werden. Auf diese Weise geht der Sinn in das kollektive Gedächtnis der Gemeinschaft ein (Luckmann 1998: 20). Erst als zeichenhaft objektivierter Bedeutung wird dem Sinn eine dauerhafte Existenz verliehen. Auf diese Weise wird er zum Bestandteil der kulturellen Gemeinschaft. Desweiteren orientiert sich der subjektive Sinn der individuellen Erfahrungen und Handlungen der Mitglieder einer Gemeinschaft an deren Bedeutungsbeständen und zeichnet sich mit deutlichen, erinnerbaren und mitteilbaren Konturen aus. Somit stehen Sinn und Bedeutung in einem kontinuierlichen wechselseitigen Verhältnis. Da sie noch als gemeinsame Grenzziehungen begriffen werden können, ermöglichen die Bedeutungen den Mitgliedern einer kulturellen Gemeinschaft „(..) Land und Leute, Freund und Feind, Mensch und Tier, Gott und Teufel, Gut und Böse übereinstimmend zu erkennen und dementsprechend zu handeln“ (Luckmann 1998: 20). Die Bestimmungen, welche auf diese Art und Weise geliefert werden sowie auch die Erkenntnis- und Orientierungshilfen, welche sie stiften, dienen der passiven Reflexion als auch dem Umgang und der Praxis. Somit erfüllen die Bedeutungsbestände oder die Wertorientierungen einer Kultur die Funktion der Begründung von gesellschaftlicher Ordnung (Giesen/Schmid 1990: 111).

Im Folgenden wird die Ansicht vertreten, dass die Kultur in der Gesamtheit und Mannigfaltigkeit der validen Bedeutungen, eine Sozialstruktur, eine geregelte Produktion und Reproduktion der sozialen Wirklichkeit, einen Prozeß gesellschaftlicher Strukturierung (Giddens) voraussetzt. In diesem Sinne erscheinen die Kulturen, deren Wertorientierungen und Bedeutungsbestände als von unterschiedlich verfaßten und geordneten Formen kollektiven Handelns „getragen“. Genauso gut gilt das Umgekehrte: Die Formen des kollektiven Handelns, die Regelung ihrer Organisation und Institutionalisierung werden selbst Teil des Bedeutungsbestandes einer Kultur. Wie Thomas Luckmann sagt, war die „Kultur“ für den Menschen „meist nicht nur *eine*, nicht nur *seine* Perspektive auf die Welt, sondern, wenn schon nicht der einzige, dann doch der *einzig richtige* Zugang

zur Wirklichkeit“ (Luckmann 1998: 21). Es muss zugegeben werden, dass es heutzutage eine Vielfalt von Kulturen gibt und ein Konkurrenzkampf zwischen mehreren parallel existierenden Gesellschaftsstrukturen vorzufinden ist. In den modernen Gesellschaften steht dem einzelnen Gesellschaftsmitglied eine ganze Reihe von Weltsichten zur Wahl (Luckmann 1998: 25). Also zeichnen sich die modernen Gesellschaften durch einen radikalen Zweifel an *jeder* und nicht nur an der validen, herrschenden, traditionellen usw. institutionellen moralischen Autorität aus. Moral kann in den modernen Industriegesellschaften nur noch inkrementalistisch, in der Kommunikation von Person zu Person (bewirken) tauglich sein und nicht mehr den ganzen Erfahrungsbereich in ihrer gesellschaftlichen Langfristigkeit abdecken. Es ist heutzutage möglich, nur noch von heterogenen Moralien oder von verschiedenen Moralitäten zu sprechen (vgl. Schrader 1994). Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, dass trotz aller inhaltlichen Verschiedenheiten der in der Empirie vorzufindenden Moralien immerhin nicht auszuschließen ist, dass wenigstens ein Teil von ihnen ein gemeinsames „Dach“ hat und einen gemeinsamen sozialen Raum mitteilt. Trotz ihrer verrechtlichten Teile repräsentiert Moral heute nicht mehr ein homogenes, allgemein gültiges und verbindliches, mit Sanktionen ausgestattetes System in der Gesellschaft. Die Moral hat ihre feste und evidente und deswegen eindeutige institutionelle Basis verloren. Diese Einschränkungen führen nicht notwendigerweise dazu, den Moralbegriff gänzlich zu verwerfen. Sie führen zu einer anderen Perspektive der Betrachtung von Moral und Moralproblematiken. Schliesslich kann von *Moral* immer dann gesprochen werden, wenn es direkt oder indirekt um die Referenz auf moralische Werte und Normen (erfassbar in Einstellungen und Handlungen) geht und von *moralischer Reflexion* kann dann gesprochen werden, wenn die diskursive Darstellung einer moralischen Position gemeint ist. In der folgenden Darstellung werden diese Unterscheidungen nur gelegentlich eine Rolle spielen. Im Allgemeinen genügt ein Sprachgebrauch, der den Begriff der Moral eher auf die Zuschreibung von (moralischen) Werten, den der Ethik auf (normative) Begründungen und Rechtfertigungen bezieht. Im Zentrum dieser Perspektive steht aber nicht mehr die Untersuchung der Moral als solcher – und das sei nochmals betont - sondern die der moralischen Kommunikation (vgl. Luckmann 1998, Berger/Luckmann 1995, Luhmann

1998, Krohn 1998). Akzentuiert werden kommunikative Vorgänge und deren moralische Dimensionen¹⁴.

3.2 Moralische Kommunikation und unternehmerisches Handeln

Als moralische Kommunikation kann in einem weiteren Sinne jeder Kommunikationsakt begriffen werden. In einem engeren Zusammenhang ist aber von moralischer Kommunikation nur dann die Rede, wenn die allgemeinen moralischen Hintergründe menschlichen Handelns faßbar werden und entweder explizit formuliert oder eingeklagt werden: „von moralischer Kommunikation wird daher erst dann zu sprechen sein, wenn in einer kommunikativen Tätigkeit eine fremde oder eigene konkrete Handlung, ein ganzes Leben, ein Individuum, eine kollektive Person bewertet wird; und zwar auch an Kriterien bewertet wird, die inhaltlich an einer Vorstellung von Gut und Böse ausgerichtet sind, wobei das Werten der Form nach entweder explizit oder implizit sein kann“ (Luckmann 1998: 33).

Diese Luckmannsche Auffassung versteht sich als Soziologie der Moral in ihren kommunikativen Erscheinungsweisen im Alltagsleben und ist vor allem empirisch ausgerichtet. Sie basiert auf drei grundlegenden Momenten:

Erstens: Verzicht auf einen dekontextualisierten Moralbegriff: Moral wird nicht als Werte- und Normensystem konzipiert, d.h. nach einem vereinfachten Modell einer philosophischen Ethik (vgl. A. Honneth 1985), die eine Reihe von Prinzipien moralisch richtigen Handelns enthält, die aufeinander bezogen sind und isoliert für sich bestimmt werden können. Moral wird auch nicht auf moralische oder auf Moral beruhende Argumentation reduziert. Das soll auch heißen, dass die moralische Ordnung der Gesellschaft in der sozialen Konstruktion, Verteilung und Durchsetzung eines bestimmten Typs von Wissen, nämlich von Wissen über die Werte gesehen und geschaffen wird. Werte können als eine auf subjektive Bedeutung menschlichen Handelns bezogene Kategorie verstanden werden. Als solche bilden die Werte einen wesentlichen Bestandteil dessen aus, was Alfred Schütz (1971) das „subjektive Relevanzsystem“ genannt hat. Trotz dieser Ausführung ist es verfehlt, wenn die Moral nur auf ihre kognitive Qualität

¹⁴ Über die unterschiedlichen Dimensionen, Ebenen, Vielfalt der Erscheinungsformen, Kategorien usw. der

reduziert wird, also auf das Wissen über die Werte und wenn ihr einen theorieähnlichen Status zugewiesen wird. Moral ist gelebte Moral (Bergmann/Luckmann 1999: 18) und geschieht in einer kommunikativen Form immer unter zeitlichen, örtlichen und sozialen Realisierungsbedingungen.

Zweitens: Verzicht auf das Verständnis von Moral als innere Realität: In der Philosophie wie auch in der Soziologie wurde Moral lange Zeit als eine innere Realität betrachtet. Eine solche Auffassung beruht auf ein Verständnis, dass das Gewissen eine innerpsychische Instanz ist und eine „innere Stimme“ sich meldet, wenn die Individuen gegen moralische Vorschriften verstossen. Es ist schon fast zur Banalität in der Soziologie geworden, dass innere Vorgänge wie Gefühle und Empfindungen in hohem Masse sozial bestimmt sind und sich deren gestaltendes Zentrum in der kommunikativen Situation befindet. Dazu kommt als grundsätzliches Problem, dass dem Handelnden wie dem Forscher das fremde Bewusstsein prinzipiell unzugänglich ist und alles, was an „inneren“ Vorgängen nach „ausssen“ dringt, bereits selegiert, redigiert, reduziert „auf das sozial Akzeptable“ wurde. Es erscheint deshalb gerade für die Soziologie unumgänglich, Moral nicht von der Innenwelt des Subjekts her, sondern von der kommunikativen Aussenwelt der Handlung her zu konzipieren.

Drittens: Entinstitutionalisierung von Moral und deren soziale Konstruktion im modernen Alltag: In vormodernen Zeiten als auch in der Aufklärung blieben Religion und Moral miteinander eng verbunden. Noch heute wird Moral mit religiösen Institutionen in ein Verhältnis gebracht und die Kirchen gelten auch (besonders für Aussenstehende) als moralische Anstalten. Doch wurde einer „der gesamten Lebensführung bestimmenden Moral der institutionelle Boden entzogen“ (vgl. Bergmann/Luckmann 1999, Luckmann 1998). Zu dem hat die Ausbildung des Rechtssystems zur Umwandlung der Moral wesentlich beigetragen. D.h. erst mit der Ausbildung des Rechts inklusive mit Gewaltmonopolisierung, seinen formellen Normierungsverfahren und seinen legitimierenden Sanktionseinrichtungen entstand Moral als eine Be- und Verurteilungsinstanz eigener Struktur (Luckmann). Das Recht expandierte und überliess der Moral nur dort Geltungsbereiche, wo die rechtlichen Vorschriften nicht ausreichten. Je weiter sich das Recht ausdehnt und die moralischen Pflichten jurifiziert, umso mehr wurde die Moral

kommunikativen Handlungen vgl. ausführlich Luckmann 1998: 31ff.

zurückgedrängt. Es kommt zu einem Prozess der Dispersion von Moral. Sie ist mit Simmel (1908: 15) nun in den „unscheinbaren Sozialformen“ und in den „mikroskopisch-molekularen Vorgängen“ der Vergesellschaftung zu beschreiben und hervorzuheben.

In Anlehnung an Bergmann/Luckmann (1999) wird im folgendem von moralischer Kommunikation dann zu sprechen sein, wenn in der Kommunikation einzelne Momente der Achtung und Missachtung, also der sozialen Wertschätzung einer Person, mittransportiert werden und dazu ein situativer Bezug auf übersituative Vorstellungen von „Gut“ und „Böse“ bzw. „vom guten Leben“ stattfindet.

Moralisch in dem oben genannten Sinne ist eine Kommunikation nicht dadurch, dass in ihr moralische Aspekte des menschlichen Handelns angesprochen werden, denn eine Thematisierung von Moral kann durchaus erfolgen, ohne dass in der Kommunikation selbst eine soziale Wertschätzung von Personen oder Handlungen stattfindet. Eine moralfreie Reflexion der Moral, die gemeinhin als Ethik bezeichnet wird, erfolgt, wenn Fragen der Geltung moralischer Regeln geklärt werden (Bergmann/Luckmann 1999, Krohn 1998). „Doch ein solch diskursives Klärungsgespräch würde nicht allein deshalb schon zu einem Fall von moralischer Kommunikation (...) Deshalb würde ein solches Gespräch erst dann in unserem Sinn als Fall einer moralischen Kommunikation gelten, wenn die Aktivitäten der Beteiligten Elemente enthalten, dass eine soziale Hoch-Achtung oder Gering-Schätzung einer Person mit sich führen“ (Bergmann/Luckmann 1999: 22-23). Diese Bestimmung ist aussergewöhnlich notwendig, um die weit verbreitete Ersetzung der Moral durch die Argumentation über sie zu vermeiden. Eine moralische Aspekte erhaltende Argumentation sagt immer noch zu wenig über die Moral. Noch weniger stellt sie moralische Kommunikation im oben eingeführten Sinne dar. Entscheidendes Kriterium für moralische Kommunikation ist somit, dass es zu einer Moralisierungshandlung kommt, d.h. zu sozial wertenden Stellungnahmen, die sich auf Handlungen oder Personen beziehen und geeignet sind, das Ansehen, die Reputation, die Ehre oder den Ruf der benannten oder identifizierten Personen zu beeinträchtigen oder zu steigern. Die Moralisierung dehnt sich auf vergangene Handlungen bzw. abwesende Personen aus wie auf aktuelle Ereignisse bzw. die in der Situation Anwesenden. Die Moralisierung in Form von Achtungs- oder Missachtungserweisen erfolgt direkt und explizit – etwa durch Verwendung moralisierender Sprichwörter oder moralisch aufgeladener Bezeichnungen

oder aber indirekt und von der Seite her – etwa durch Andeutung, Anspielung, Ironie, Insinuation und ähnliches. Die Moralisierung kann sich sowohl auf Einzelindividuen als auch auf soziale Gruppen beziehen.

Drei Themenbereiche von moralischer Kommunikation können in der Transformationsökonomie „betroffen“ werden und eine Moralisierungshandlung im oben dargelegten Sinn provozieren:

Erstens kann man zu einer Moralisierung kommen, *wenn die Moral mit den Voraussetzungen des Wirtschaftens in Verbindung gebracht wird*. Es ist zu erwarten, dass in dem empirisch erhobenen Material Moral mit wertenden Äusserungen über Privateigentum und dessen Erwerb in der Transformation, den Gewinn, Austausch bzw. Vertrauen, Konkurrenz etc. einhergeht.

Zweitens kann Moralisierung zustande kommen, *wenn die Moral mit den Prinzipien des Funktionierens der Marktwirtschaft, des Privateigentums und des Privatsektors (des Businesses) in Verbindung gebracht wird*. Es ist zu erwarten, dass in dem empirisch erhobenen Material Moral über Themen wie Staat bzw. Bürokratie (inklusive Steuerung der Wirtschaft), Prinzipien der Preisbildung, Umverteilungsprinzipien und -mechanismen, gesetzlichen Grundlagen der Wirtschaftsordnung, Rechten der Wirtschaftsakteure und deren Garantie, Einhaltung und Sicherheit der Verträge im ökonomischen Bereich ins Spiel kommt.

Drittens kann eine Moralisierungshandlung zustande kommen, *wenn die Moral mit den Risiken der Entwicklung der Marktwirtschaft in Verbindung gebracht wird*. Es ist zu erwarten, dass im empirisch erhobenen Material Moral mit Themen wie sozialer Ungleichheit und Ausdifferenzierung zwischen Reichtum und Armut, Arbeitslosigkeit, Konsumerismus (Hodgetts/Luthans 1976: 350), Ökologie und anderen sozialen Problemen verbunden wird.

KAPITEL 4

SOZIALE VERANTWORTUNG VON UNTERNEHMERN IN DER TRANSFORMATIONSÖKONOMIE

4.1 Soziale Verantwortung als Untersuchungsproblem der Soziologie

Im wirtschaftsrechtlichen und organisatorischen Sinne werden mit dem Begriff "Verantwortung der Unternehmer" die Pflicht und das Recht auf eigenständiges Handeln zwecks Erreichung der Erfüllung eines übernommenen Engagements (Vertrag) bzw. auf einem bestimmten funktional eingeschränkten Gebiet bezeichnet. Mit der Möglichkeit, eigenständig handeln zu können, geht die Übernahme von Garantien für Erfolg oder Misserfolg gegenüber der Instanz einher, die die Kompetenz zur Aufgabenerfüllung auferlegt bzw. den Funktionsbereich festlegt. Häufig wird die Verantwortung in Verantwortung für Produktionsmittel und Produkte im Betrieb unterteilt, in Verantwortung für die Arbeit und Verantwortung für die Gesundheit der Angestellten. Die Kompliziertheit des Produktionsprozesses im Betrieb, die Intensität der vorgenommenen Investitionen sowie die Abhängigkeit des wirtschaftlichen Erfolges von der Kooperation der Akteure erfordern Bereitschaft zur Übernahme von Verantwortung sowohl seitens des leitenden Personals als auch seitens des ausführenden Personals¹⁵. Die Verantwortung der Betriebsleitung der Öffentlichkeit gegenüber wird hauptsächlich als Forderung an das Management der großen Firmen und Korporationen interpretiert. Soziale Verantwortung als Begriff verleiht der Idee eines freiwilligen Anschlusses und der Berücksichtigung der Interessen unterschiedlicher Gruppen Ausdruck, mit denen der Betrieb direkten oder auch indirekten Kontakt pflegt (Verbraucher und Kunden, Arbeitnehmer, Gläubiger und Darlehensgeber, Öffentlichkeit und staatliche Behörden). Diese Berücksichtigung findet im Prozess der Beschlussfassung Ausdruck und spiegelt sich in den konkreten Geschäftsführungslösungen wider. In Konfliktsituationen hat die Firmenführung die Aufgabe, sich am Prozess der Vertragsvereinbarungen zu beteiligen. Ist von Verantwortung der Öffentlichkeit gegenüber die Rede, wird in der kapitalistisch organisierten Wirtschaft oftmals als Ergänzung des Prinzips des wirtschaftlichen Gewinns als einziger erklärender Fragestellung zum Verhalten der wirtschaftlichen Subjekte die

¹⁵ Vgl. Gabler Wirtschaftslexikon 1992: 3472.

Berücksichtigung moralischer Maximen verstanden. In diesem Sinne ist der Gewinn ein Mittel zur Erreichung des Ziels und nicht das abschließende und einzige Ziel unternehmerischen Handelns und unternehmerischer Lösungen. Der Gedanke an gesellschaftliche Verantwortung des Unternehmertums erhält aus den „Geschäftskreisen“ selbst entscheidende Impulse zu Ausarbeitung und Verbreitung. Der Gedanke entsteht als Reaktion auf Kritik, die aus drei Richtungen geübt wird, nämlich Kritik an der kapitalistischen Produktionsweise und Arbeitsorganisation, insbesondere an der Industrie, Kritik an der übermäßig ansteigende Macht der großen Gesellschaften, transnationalen Gesellschaften und Konzernen mit multinationalem Kapital und Kritik bezüglich der Legitimität der Handlungsweisen des Managements in den öffentlichen Gesellschaften. Die Idee der ‘öffentlichen’ Verantwortung des Unternehmertums schlägt sich in den Verhaltenskodexen und in unterschiedlichen Instrumenten wie z.B. Chartas über ethisches Verhalten nieder, in Regeln für “die gute Praxis”, Sozialbilanzen und anderswo. Der Gedanke der öffentlichen Verantwortung des Geschäftslebens selbst wird ebenfalls von vielen Seiten her kritisiert. Vom Standpunkt des wirtschaftlichen Liberalismus aus kritisiert Milton Friedman die Idee, und zwar wegen des Kollektivismus, in den sie die Wirtschaftsakteure treibt, und deshalb, weil sie in einer freien Marktwirtschaft nicht anwendbar sei. Ausserdem stößt diese Idee noch auf Kritik der Vertreter von Theorien zur Demokratie, da manche von ihnen der Ansicht sind, dass die von ihr angebotenen Lösungen der modernen ökonomischen Probleme viel zu elitär-personell sind. Andere Punkte, in denen die Konzeption heftig angegriffen wird, ist die Unmöglichkeit einer Klarstellung der Interessen, die zu berücksichtigen sind, und ebenso die Reglementierung, der eine derartige Fragestellung unausweichlich unterliegt. Die Analyse des gegenseitigen Durchdringens von Macht und Verantwortung kann bedeutend zum Verständnis der Machtdynamik im Kontext von wirtschaftlichen, sozialen und auf höherer Ebene auch in gesellschaftspolitischen Prozessen der Legitimation beitragen, und darüber hinaus kann sie auch darlegen, wie der Prozess der Legitimierung sozialer Ungleichheit vor sich geht. Auf der Suche nach Definitionen des Begriffes “Verantwortung” in der Soziologie stoßen wir auf beschränktes Interesse und auf ungenügende Präzision in den Bestimmungen.

Die Untersuchung der gesellschaftlichen Rolle und der sozialen Verantwortlichkeiten des Unternehmertums wurde entscheidend stimuliert durch gesellschaftliche Veränderungen, die infolge einer bereits zu Beginn des 20. Jahrhunderts eintretenden Tendenz vor sich gegangen sind, die Max Weber (1980) durch folgende These umschreibt: “Die Wirtschaft wird politisiert, und die Politik wird ökonomisiert”. Diese Veränderungen wurden in der Soziologie und in den anderen Sozialwissenschaften lange durch die Begriffe “nicht steuerbar” und “Wirtschaftskrise” wiedergegeben. In diesem Sinne erscheinen die Geschehnisse in den osteuropäischen Gesellschaften, darunter auch die in Bulgarien, in den letzten zwölf Jahren nicht als radikal neues sozialökonomisches und sozialpolitisches Problem – wie in den westeuropäischen Wirtschaftsbereichen geht es auch hier um die Frage, wie die Probleme der Koordinierung zwischen “der unsichtbaren Hand des Marktes” (A. Smith) und dem Staat unter den Bedingungen der wachsenden Komplexität der gesellschaftlichen Realität und der Vertiefung der Prozesse der Differenzierung der Gesellschaftssysteme und –gruppen (Luhmann) zu lösen sind. Zu diesen Problemen kommen auch noch die Probleme, die mit der sich konstituierenden Sphäre der Öffentlichkeit (Habermas) einhergehen, die sich auf eine sehr spezifische Weise auf die bürgerliche Gesellschaft bezieht und “heute unter zunehmendem Einfluss von Interessengruppen verwirklicht wird” (Habermas 1962). Rein theoretisch gesehen lenken uns diese Probleme in Richtung von Konzeptionen und Verfahren, die durch ihren Beitrag zur Errichtung und Bestätigung eines “westlichen Modells” populär geworden sind. Nachdem in den westlichen Ländern der Liberalismus, die Doktrin des Sozialstaates und der Pluralismus und der Neokorporatismus hartnäckig diskutiert worden sind und werden, ist heute klarer denn je, dass es kein reines Modell für die öffentliche Ordnung gibt, das diesen Typologien entspricht. Selbst bei einer prinzipiellen Betrachtung dieses so genannten “westlichen Modells” spricht alles dafür, dass gerade die Kombination einer marktorientierten Wirtschaft, einer demokratisch – pluralistischen politischen Sphäre und einer korrigierenden und kompensierenden staatlichen Einmischung die Verwirklichung höherer Leistungen in der Gesellschaft gewährleisten kann. Natürlich ist es wesentlich leichter, die Notwendigkeit dieser Dreieinigkeit im Nachhinein zu postulieren, als praktisch funktionierenden Optimismus für ihr Funktionieren zu finden. Viel wichtiger ist in diesem Falle allerdings, dass das Bewusstwerden dieser Notwendigkeit (zumindest was

die westeuropäische Wirtschaft anbelangt) die Möglichkeit für eine Konzentration auf das Instrumentarium und die Details bietet, die letzten Endes das Funktionieren der Gesellschaft ermöglichen, die die Wechselbeziehungen zwischen den einzelnen gesellschaftlichen Subsystemen verwirklichen, die Handlungen der wirtschaftlichen Subjekte koordinieren und Koordination und Integration untereinander erleichtern. Unter wissenschaftlich-theoretischem Aspekt hat die Konzentration ihren Ausdruck in der Hinwendung zu den Problemen bezüglich einer institutionellen Umgebung und deren Ausarbeitung gefunden, in der Untersuchung von Vertretung und Vermittlung unterschiedlicher Interessen, in der Fragestellung zu ökonomischer Demokratisierung, über den Einfluss von Interessengruppen und deren sozialverantwortlicher Stellung.

4.2 Konzipierung „sozialer Verantwortung“ von Unternehmern aus netzwerktheoretischer Perspektive

Die Frage nach der sozialen Verantwortung kann einen wichtigen Beitrag für das Verständnis der Machtdynamik im Kontext wirtschaftlicher, sozialer und gesamtgesellschaftlicher Legitimationsprozesse leisten. Für soziologische Definitionen von Verantwortung ist aber eine mangelnde begriffliche Präzision kennzeichnend. Als klassisch ist die Webersche Gegenüberstellung von „Verantwortungsethik“ und „Gesinnungsethik“ herauszustellen. Während der gesinnungsethisch handelnde Mensch seine Absichten kompromisslos und ohne auf die Folgen zu achten in die Tat umzusetzen versucht, beobachtet und berücksichtigt der verantwortungsethisch Handelnde die Folgen seines Handelns, die er sich selbst zurechnet. Weber pointiert diese Kompromisslosigkeit des gesinnungsethisch Handelnden: „Wenn die Folgen einer aus reiner Gesinnung fließenden Handlung üble sind, so gilt ihm nicht der Handelnde, sondern die Welt dafür verantwortlich, die Dummheit der anderen Menschen oder - der Wille Gottes, der sie schuf“ (vgl. Weber 1971: 552). Wichtig ist hier der Hinweis, dass die negativen Handlungsfolgen externalisiert werden, während der verantwortungsethisch Handelnde die Folgen auf sich bezieht und darüber Rechenschaft ablegt. Verantwortung tragen heißt damit nicht nur, „sozial“ im Weberschen Sinn zu handeln, sondern dieses Handeln an anderen Kriterien, wie z.B. Auffassungen über Kausalität und Folgen, Normen, Wertvorstellungen auszurichten. Eine nähere Betrachtung erbringt, dass das Webersche

Verantwortungskonzept eine bestimmte Art von Handlungsrationalität dem handelnden Subjekt unterstellt und gerade durch den Versuch, diese Einseitigkeit durch Einbeziehung weiterer Kriterien zu überwinden, ein unvollständiges und zum Teil unbrauchbares analytisches Instrumentarium zur Untersuchung des Phänomens anbietet. In einer zweiten Forschungsperspektive kann die soziale Verantwortung der Unternehmer unter dem Aspekt jener Theorien behandelt werden, die die Kapitalarten der handelnden Akteure und deren Umwandlung thematisieren (J. Coleman, P. Bourdieu). Damit wird eher auf die gesellschaftliche Dimension der Verantwortung eingegangen, nämlich im Hinblick auf ihre Adressaten und ihren Beitrag zur Kooperation in der Wirtschaft. Darauf bezogen ist die soziale Verantwortung der Unternehmer als soziales Kapital zu verstehen, also als Aspekt der formellen und informellen sozialen Verhältnisse, die eine Produktionsressource für einen oder mehrere Akteure darstellen. Als eine Art Sozialkapital hat das sozial verantwortliche Handeln der Unternehmer den Charakter eines Kollektivgutes. Als solches erfährt die soziale Verantwortung in den verschiedenen Gesellschaften eine unterschiedliche Bewertung. Dies wird am deutlichsten nachvollziehbar an der Art und Intensität der Investitionen in sozialverantwortliches Handeln seitens der wirtschaftenden Akteure. Als Handlungsaspekt ermöglicht die soziale Verantwortung die Präsentation der Moralität des einzelnen Unternehmers wie auch der Unternehmerschicht. Die "praktizierte" soziale Verantwortung dem Staat, den Aktionären und den Kunden gegenüber als auch bezogen auf das eigene Personal und die verschiedenen Netzwerke (Marktpartner oder z.B. verschiedene Familien- und Freundeskreise) formen nicht nur das öffentliche Bild des einzelnen Unternehmers und der Unternehmer insgesamt, sondern auch das Verständnis und die Akzeptanz seitens der Gesellschaftsmitglieder. Eine solche Analyse der sozialen Verantwortlichkeiten kann empirisch auch darüber Auskunft geben, welches Rollenverständnis die gegenwärtigen bulgarischen Unternehmer besitzen. Wie bereits hervorgehoben, basiert meine Herangehensweise zur Problematik der sozialen Verantwortung auf dem Ansatz der New Economic Sociology und vor allem Granovetters Auffassung (Granovetter 1985), dass das Handeln sozialer (darunter auch wirtschaftender) Akteure vielfältigen Eingebundenheiten unterliegt: Die sozialen Beziehungen der Akteure sind historisch (im geschichtlichen Kontext ihrer Genese) und strukturell (Positionierung ihrer Beziehungen anderen Strukturen gegenüber) eingebettet.

Dabei entstehen nicht nur vertikale (hierarchisch), sondern auch horizontale Beziehungsnetze. Diese Netze tragen zur Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung bei, da sich die sozialen Akteure wegen ihrer Zugehörigkeit zu Netzwerken kooperativ verhalten. Gleichzeitig muss und kann die dominierende positive Einschätzung dessen, was soziales Kapital zu der Entwicklung der Übergangswirtschaft Bulgariens beitragen kann, einer kritischen Betrachtung unterzogen werden. Denn in Anlehnung an Bourdieu (1997) und Portes (1995) kann hervorgehoben werden, dass soziales Kapital sehr wohl negative Effekte aufweisen kann. Es kann z.B. Freiheiten, Initiativen, Innovationen und Kreativität innerhalb einer Gruppe oder der Gesellschaft begrenzen und dadurch wirtschaftliche Erfolge hemmen oder sogar unterdrücken.

Schliesslich muss pointiert dargelegt werden, dass die Moral als eine *Universalie der Conditio humana* (Luckmann 2002) menschliche Handlungen jenseits unmittelbarer Wunscherfüllung und Situationsanforderungen steuert und leitet. Moral besteht aus einem nur halbwegs zusammenhängenden Komplex an Auffassungen davon, was richtig und was falsch ist (ebd.:286). Wie bereits gezeigt, werden die Begriffe des „Guten“ und des „Bösen“ in kommunikativen Interaktionen konstruiert. Im Rahmen und im Laufe gesellschaftlicher Praxis finden Prozesse der Selektion, resp. des Kanonisierens und des Etablierens der Vorstellungen von „gut“ und „böse“ statt. Auf dieser Weise werden besondere historische Traditionen im kollektiven Gedächtnis begründet, die als Normen in der kollektiven Organisation des Lebens dienen. Auf diese Weise bilden sich die Weltansichten aus, deren Kern eine Vorstellung des guten Lebens mit Blick auf eine transzendente Wirklichkeit innewohnt. Sie werden in langen historischen Ketten kommunikativer Vorgänge an nachfolgende Generationen vermittelt. Indem die Individuen lernen, dass sie vor anderen Menschen Verantwortung haben und tragen, werden sie moralische Mitglieder einer Gesellschaft (Luckmann 2002). Die Art, wie die Moral in der Gesellschaftsstruktur eingebettet ist, stellt ihre soziale Form dar (ebd.: 287). Weil die subjektiven Erfahrungen, aus denen historische Weltansichten konstruiert werden, sowie auch die sozialen Interaktionen, in denen sie konstruiert werden, aus ihrem sozialen Kontext nicht ablösbar sind, prägt jede Gesellschaftsformation ihren eigenen Verantwortungsbegriff bzw. räumt der Moral einen unterschiedlich gewichtigen Platz ein.

KAPITEL 5

DIE WECHSELWIRKUNGEN VON ÖKONOMIE UND DEMOKRATISIERUNG IN BULGARIEN: SPEZIFIKA DES EINGESCHLAGENEN WEGES

In diesem Kapitel wird der Versuch unternommen, die Spezifika des von Bulgarien eingeschlagenen Weges im Zeitraum 1989-2002 aus institutionentheoretischer Perspektive aufzuzeigen. Allerdings wird zuerst die theoretisch-konzeptuelle Grundlage der Transformationsforschung in den postsozialistischen Ländern in ihrer Mannigfaltigkeit dargestellt und das theoretische Potenzial institutionentheoretischer Ansätze zur Erklärung der osteuropäischen Reformprozesse kritisch reflektiert. Dann werden die wichtigsten politischen und ökonomischen Ereignisse in Bulgarien in ihrer chronologisch-geschichtlichen Reihenfolge skizziert. Diese sollen die in dem zweiten Unterkapitel unternommene theoretisch-konzeptionelle Analyse bulgarischer Transformationsprozesse illustrieren und zu einem besseren Verständnis der spezifischen Entwicklungskonditionen Bulgariens beitragen.

5.1 Politische und wirtschaftliche Entwicklung Bulgariens: eine chronologische Darstellung

Nach der Wende im November 1989 wurde in Bulgarien die Einparteienherrschaft beseitigt und eine Politik zur Reform der staatlichen Planwirtschaft angekündigt. Jahrelang herrschten aber unsichere politische Verhältnisse und häufige Regierungswechsel waren typisch. Ende 1994 gewann die Bulgarische Sozialistische Partei (BSP) der früheren Kommunisten die Parlamentswahlen und durfte das neue Kabinett bilden. Die von Jan Videnov geführte Regierung brachte den politisch-wirtschaftlichen Transformationsprozeß weitgehend zum Stillstand. Mitte 1996 kam es zu einer schweren Bankenkrise mit massiver Geldentwertung und hohen Einkommensverlusten der Firmen und der Bevölkerung. Der Sieg des Kandidaten der oppositionellen Union der vereinigten demokratischen Kräfte, Peter Stoyanov, in den Präsidentenwahlen im November 1996 löste eine schwere politische Krise aus. Diese Krise gipfelte in der Erstürmung des Parlaments am 10. Januar 1997 und führte zur

Neuwahl. Bei der erzwungenen Neuwahl im April desselben Jahres erreichten die „Vereinigten Demokratischen Kräfte“ die absolute Mehrheit im Parlament.

Die neu konstituierte Regierung mit Ivan Kostov an der Spitze führte in Bulgarien die längst fälligen und immer wieder verschobenen Strukturreformen ein. Die Reformen zielten vor allem auf die Bereiche des öffentlichen Dienstes, des Energie-, Verkehrs- und Bankensektors. Die Privatisierung von Industrie, Handel und Dienstleistungen wurde beschleunigt und in dem Zeitraum 1998-1999 fast abgeschlossen. Auf Veranlassung des Internationalen Währungsfonds und anderer internationaler Finanzinstitutionen wurde ein Währungsrat (Currency Board) etabliert und die bulgarische Währung durch Ankopplung an die Deutsche Mark stabilisiert¹⁶. Infolge dieser Massnahmen wurde eine eindrucksvolle politische und finanzielle Stabilisierung sowie eine zügige Erneuerung der Gesetzgebung im Hinblick auf den mit Vehemenz angestrebten EU-Beitritt erreicht. Die im Dezember 1999 ausgesprochene Einladung der EU zu offiziellen Verhandlungen wurde als eine Bestätigung der Bemühungen um Reformen und Öffnung des Landes gewertet. Der damit in Aussicht gestellte EU-Beitritt löste im Land freudige Erwartungen eines weiteren Aufschwunges aus, genauso wie die seit April 2001 gültige Aufhebung der Visumpflicht für die Schengener Staaten. Die makroökonomisch gebotene Stabilisierung führte allerdings auch zu erheblichen sozialen Verwerfungen. Erhebliche Teile der Bevölkerung verarmten. Die Parlamentswahlen im Juni 2001 brachten einen Regierungswechsel durch den Sieg des ehemaligen Zaren Simeon II, dessen Nationale Bewegung gemeinsam mit der Bewegung für Freiheit und Rechte (Partei der türkischen Minderheit) eine Regierungskoalition bildete. Wirtschaftspolitisch wurde eine Fortsetzung der von den Vorgängern gesetzten Prioritäten wie Privatisierung und Anschaffung der Rahmenbedingungen für einen künftigen EU-Beitritt des Landes angekündigt. Ende 2002 bekam Bulgarien eine Einladung zur Mitgliedschaft in die NATO.

Bis zum zweiten Weltkrieg war Bulgarien vornehmlich ein Agrarland. Nach der Machtübernahme der Kommunisten im Jahre 1944 begann eine staatlich erzwungene Industrialisierung mit den Schwerpunkten Stahl, Maschinenbau, Elektrotechnik, Chemie

¹⁶ Erst mit der Einführung des Währungsrates und mit der Bindung der Nationalwährung an die Deutsche Mark ab 1. Juli 1998 kam es zu einer deutlichen Stabilisierung der Wirtschaft. Die Inflation konnte

und Kernenergie. Einzelne Industriezweige der bulgarischen Planwirtschaft konnten beachtliche Marktpositionen im Rahmen des sozialistischen Blocks aufbauen z.B. Pharmazeutika, Maschinenbau und Elektronik. Nach Jahren verschleppter Restrukturierung nach der Wende im Jahre 1989 zeugen heute allerdings zahlreiche Industrieruinen von den Fehlern dieser Wirtschaftspolitik. In der Industrie, aber auch im Agrarbereich, sind Anlagen wie Produktionsmethoden und Technologien größtenteils veraltet. Für Modernisierungsinvestitionen fehlt es fast überall an Geld. Hoffnungen auf ausländische Investoren haben sich bisher nur teilweise erfüllt. Von 1989 bis Mitte 1994, während der ersten fünf Rezessionsjahre des bulgarischen Übergangs, sank das Bruttoinlandsprodukt jährlich real – bis auf etwa 70 Prozent des Niveaus von 1989. Gleichzeitig stiegen Inflation und Arbeitslosigkeit. Der etwa Mitte 1994 - nach Einführung der Mehrwertsteuer und Konsolidierung der Auslandsschulden - einsetzende leichte Wirtschaftsaufschwung kam durch die schwere Bankenkrise Mitte 1996 erneut zum Stillstand. Der Vertrauensverlust führte zu Flucht in Devisen und andere unproduktive Veranlagungen. Der Wert der bulgarischen Währung fiel gegenüber dem Dollar um mehr als 80 Prozent, die Inflation überstieg 300 Prozent, und die bulgarische Wirtschaft schrumpfte 1996 erneut real um fast 11 Prozent. Im ersten Halbjahr 1997 beschleunigte sich die Inflation und erreichte allein im Monat Februar 243 Prozent. Die internationalen Finanzinstitutionen stellten ihre Beziehungen zum Staat ein und die Finanztranchen wurden unterbrochen (vgl. Länderbericht Bulgarien).

Das positive Erbe der ersten fünf Jahre des Übergangs war die Schaffung des gesetzlichen Instrumentariums für eine freie Marktwirtschaft, vor allem das Handelsgesetz, die Liberalisierung des Außenhandels und des Devisenregimes, die Annahme gesetzlicher Grundlagen für die Privatisierung, Restituierung und für ausländische Investitionen.

Nach der Einführung des Währungsrates wurden die Finanztranchen des IWF dank strikter Erfüllung der Vorgaben hinsichtlich Strukturreformen, Liberalisierung und Entstaatlichung pünktlich ausbezahlt. Die Probleme in der Wirtschaftssphäre sind heute vor allem mit der zunehmend passiven Handelsbilanz infolge der Öffnung des bulgarischen Marktes für Importe und mit den Schwierigkeiten bulgarischer Klein- und

reduziert werden und der Staatshaushalt erwirtschaftete zum erstenmal Überschüsse.

Mittelunternehmen verbunden. Infolge der sich allmählich herausbildenden geordneten politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen mit Blickrichtung auf den EU-Beitritt wird auf verstärkte ausländische Investitionen gehofft und auf ein dringend benötigtes Wirtschaftswachstum. Im Jahre 2002 wurden die Privatisierung und die Umstrukturierung des Energiesektors, des Telekommunikationsbereiches und der tabakverarbeitenden Industrie begonnen. Bulgarien ist heutzutage ein typisches Niedriglohn- und Tiefpreisland. Dies macht das Land auch interessant als Einkaufsmarkt und Fertigungsstandort. Allerdings sind die Marktstrukturen in vielen Bereichen noch schwer überschaubar (große Fluktuation unter den Unternehmen, kaum verlässliche Informationen zu Voraussetzungen wirtschaftlichen Handelns, Verschuldung unter den Firmen usw.), Qualitäts- und Serviceorientierungen der Wirtschaftssubjekte sind vielfach noch wenig entwickelt. Die Zahlungsabsicherung jeder wirtschaftlichen Transaktion ist daher sehr wichtig, allgemeines Vertrauen in wirtschaftliche Transaktionen ein rares Gut.

5.2 Transformation und Transformationskontexte in Bulgarien: Überlegungen zum Begriff der postsozialistischen Entwicklung

Die Entwicklung der westlichen Industrieländer zu parlamentarischer Demokratie, Wettbewerbskapitalismus und Wohlfahrtsstaat zeichnete sich durch ihre Langfristigkeit und Konfliktträchtigkeit aus. Nach der Wende im Jahre 1989 stellte sich den Ländern Ost- und Mitteleuropas die Frage nach der Reformdauer. An dieses Problem knüpften zwei weitere an: Das Problem der Modellorientierung im Umbau der Wirtschaft und das Problem des von der Bevölkerung des jeweiligen Staates zu zahlenden sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Preises der Transformation.

Mit der Aussicht politisch abgesetzt oder nicht wiedergewählt zu werden und überhaupt Einfluß auf die Reformrichtung und -durchführung zu verlieren, wurden in Bulgarien die funktional dringend notwendigen, aber unpopulären Strukturmaßnahmen in der Wirtschaftssphäre, die zumindest kurzfristig eine große Zahl von Verlierern zur Folge haben, von den Entscheidungsträgern nicht begonnen, immer wieder verschoben oder nur halbherzig angegangen. Dadurch ist kostbare Zeit für die Etablierung und die auf dem alltäglichen Umgang mit den institutionellen Praktiken basierende Akzeptanz der neuen institutionellen Ordnung verlorengegangen. Diese Defizite sollten nach 1997 rasch

überwunden werden. Radikale politische Entscheidungen¹⁷, die die Finanzstabilität und Umstrukturierung der Wirtschaft zur Folge haben sollten, wie z.B. die Einführung des Systems des Währungsrates (*Currency Board*) oder die Privatisierung des Industriesektors, beschleunigten das Tempo der Reformen, machten aber zugleich eine Reihe von struktur- und prozessbedingten Problemen der Transformation offenkundig. Vor allem wurde die These bestätigt, dass der Versuch, gleichzeitig eine Vielzahl interdependenter Institutionen neu zu konstruieren und diesen Geltung zu verschaffen, die Lern- und Anpassungsfähigkeiten der bulgarischen Gesellschaft übersteigt. Die Unmöglichkeit, das Reformgeschehen in seinen zahlreichen Zusammenhängen zu erfassen, resultierte für die Gesellschaftsmitglieder in Handlungsunsicherheiten und Desorientierungen. Die Komplexität der Transformation, die aus dem totalen Systembruch resultiert, zieht entsprechende Konsequenzen auch auf der Ebene der Entscheidungen nach sich: Die Unmöglichkeit des Gesetzgebers, alle Wirkungszusammenhänge und mögliche Folgen vorzusehen, erhöht die Unsicherheit über die Kompetenzen der für die Reformpolitik zuständigen Personen und über den Inhalt und die Qualität der Reformergebnisse.

Der Transformationsprozess bedeutet nicht nur Institutionenbildung und -gestaltung, sondern stellt eine Umverteilung gegenwärtiger und zukünftiger Chancen dar. Als solcher wird er auch von den Gesellschaftsmitgliedern wahrgenommen. Diese politische Verteilung der Chancen „von oben“ nach dem Willen der rasch wechselnden Entscheidungsträger entspricht dem politischen Wesen der Transformation. Auf der anderen Seite befördert gerade diese „Überpolitisierung“ wichtiger Entscheidungen im Wirtschaftsbereich den Glauben, dass die entstehende ökonomische Ordnung zugunsten bestimmter Kreise „geschaffen“ wird. Als Verteilung der Chancen wird die Transformation mit einer schnell sichtbar werdenden „Herstellung“ von kontrastierenden sozialen Ungleichheiten assoziiert. Eine Folge der Überpolitisierung ist folgendes Paradox: Die Institutionenbildung und -gestaltung ist nur dann vollzogen, wenn die Regeln und Normen und die damit verbundenen formellen Verfahren strikt eingehalten werden. Aber der dauerhafte Formalismus, die strikte Einhaltung von Regeln und Prozeduren, beeinträchtigt die Legitimität der entstehenden Wirtschaftshandlungen und -

¹⁷ Anlässlich der politischen und ökonomischen Entwicklungen im 1997 spricht man von einer „zweiten Wende“ in Bulgarien.

praktiken. Unter Formalismus ist hier das Streben gemeint, die von dem westlichen Modell vorgeschriebenen „Formen“ (rechtliche und seltener prozedurale Regeln und allgemeine Prinzipien etwa des IWF oder der Weltbank) in die bulgarische Gesetzgebung hineinzubringen und streng auf deren Einhaltung zu bestehen. Dies führt letztlich zu einem Überbetonen des rein Formalen und zur Bevorzugung der Form gegenüber dem Inhalt und der Funktionsfähigkeit. Als Beispiel für eine Überbetonung des rein Formalen können etwa die Berichte über die Korruptionsfälle in der Verwaltung dienen, bei denen die Medien berichten, aber die zuständigen Gremien keine Maßnahmen mit der Begründung ergreifen, daß es keine Beweise gibt. Der Formalismus ermöglicht auch die Entstehung einer neuen Art von Verbrechen im Wirtschaftsbereich. „Formal“ gesehen, sind in diesen Fällen keine Gesetzesverstöße zu beobachten. Trotzdem werden „materielle“ Rechte entzogen. Beispiele aus dem Bereich der Privatisierung und der korporativen Praxis sind hierfür besonders treffend. So zeichnen sich viele der im Zuge der Privatisierung entstandenen *public companies* dadurch aus, dass die Mehrheit der Kleinaktionäre keinerlei Rolle in den Entscheidungsprozessen spielt. Es war lange durchaus möglich, dass sie sogar ihre Rechte als Aktionäre verlieren konnten, und zwar „ordnungsgemäß“ z.B. während einer Aktionärshauptversammlung, zu der sie physisch nicht zugelassen wurden oder an der sie durch bewußt geschaffte Intransparenz hinsichtlich Datum, Ort oder Tagesordnung nicht teilnehmen konnten. Weitere Möglichkeiten, die sich aus der Aktionärsbeteiligung ergebenden Rechte den „Kleinaktionären“ zu entziehen, sind das Verfahren der Kapitalerhöhung oder verschiedene Tricks zum reinen Erpressungskauf von Aktien zu einem sehr niedrigen Preis. Der Staat hat es abgelehnt, diese Sphäre zu regulieren und prüft lediglich „formal“ nach der entsprechenden Satzung und den gesetzlichen Mindeststandards, ohne die Interessen aller Aktionäre aktiv wahrnehmen zu wollen.

Die angegebenen Beispiele illustrieren eine defizitäre Entwicklung der Reformpolitik in der Wirtschaftssphäre Bulgariens: Mangel an Transparenz und somit an Kommunikation über die im Zuge des Transformationsprozesses entstehenden Probleme. In diesem Zusammenhang ist es besonders wichtig zu betonen, dass die Art und Weise der durchgeführten Reformen, also deren Qualität, mit den bereits existierenden zivilgesellschaftlichen Kompetenzen und aufgebauten Mechanismen für bürgerliche Kontrolle

eng zusammenhängt. Die Unterschätzung dieses Aspektes untergräbt das Vertrauen in das „Verfahren der Reformen“, also in die Art „wie“ die Transformation durchgeführt wird. Das Fehlen von institutionellem Vertrauen¹⁸ gipfelt bei den breiten Bevölkerungsmassen, die sich als „Verlierer“ der Transformation erleben, in Fatalismus und Handlungsunfähigkeit, und bei denjenigen, die „etwas zu verlieren“ haben, in einer Orientierung an rücksichtslosem, kurzfristigem Maximalprofit.

Olson (2000) weist darauf hin, dass die Entwicklung der modernen Märkte entscheidend durch ein institutionelles Milieu gestützt wird. Dies ist erforderlich, weil auf diesen Märkten wirtschaftliche Transaktionen mit vorwiegend langfristigen Investitionen, mehreren beteiligten Wirtschaftsakteuren und daraus resultierendem Bedarf an Koordination überwiegen. Die meisten modernen Wirtschaftssektoren und Industriebranchen sind kapital- und nicht arbeitsintensiv. Wesentliche Voraussetzung für den Übergang von einer arbeitsintensiv orientierten Ökonomie mit dominierendem Handwerk und Kleinhandel zur modernen Marktwirtschaft, die Wirtschaftswachstum garantiert und zur Akkumulation von Wohlstand beiträgt, ist der Aufbau einer die wirtschaftlichen Prozesse unterstützenden institutionellen Infrastruktur. Die bulgarische Privatwirtschaft hat sich überwiegend auf Tätigkeitsfelder wie Handel, arbeitsintensive Dienstleistungen, Tourismus, Hazard- und Vergnügungsbusiness spezialisiert¹⁹. Diese sich bereits strukturell verfestigende Ausrichtung und Branchenspezialisierung der Marktwirtschaft im Übergang stellt ein Hemmnis in der Entwicklung einer fortgeschrittenen, den kapitalistischen Markt unterstützenden institutionellen Infrastruktur dar. Als ein gutes Beispiel können die Wertpapierbörse und der Wertpapierhandel in Bulgarien erwähnt werden. Hier soll nur auf die Tatsache hingewiesen werden, dass seit ihrer Eröffnung durch den Staat Ende 1997 die bulgarische Wertpapierbörse einen ständig schwachen Umsatz realisierte. Das Interesse der Investoren am Wertpapierhandel blieb konstant schwach, und der Handel selbst lief formell ab: D.h. die Börse, deren Regeln und Verfahren werden nur zur Bestätigung bereits (und außerhalb der Börse) abgeschlossener

¹⁸ Laut Daten einer im Dezember 2001 durchgeführten Meinungsumfrage behaupten 33% aller Bulgaren, dass sich die Lage in Bulgarien nach der Wende im Jahr 1989 nicht geändert hat, wobei nur 17% den Wandel als positiv bewerten. Die Hälfte aller Befragten billigen die Entwicklung des Landes nach dem Start des Übergangs im Jahr 1989 nicht. Jeder zweite Bulgare teilt die Meinung, dass sich Bulgarien nach dem 10. November 1989 sogar zum Schlechten entwickelt hat (*Dnevnik* vom 5. Januar 2002, Sofia).

¹⁹ Genauers unter www.capital.bg (für das Jahr 2001).

Geschäfte und Transaktionen verwendet. Allen beteiligten Akteuren ist klar, dass das abgewickelte Geschäft lediglich rein formal „durch die Börse geht“ und keineswegs der Logik der Börse unterliegt. Damit wird die sonst nach westlichen Vorbildern ausgerichtete Börse für die gesamte Organisation und Logik des Marktes zunehmend überflüssig.

Vor dem Hintergrund der bisherigen Überlegungen versuche ich im Folgenden, einen gehaltvollen Begriff postsozialistischer Entwicklung zu entfalten, der sich gegen eine bestimmte Auffassung richtet, welche die Transformation als einheitlichen und graduellen Prozess sozialen Wandels betrachtet. Ich ziehe es vor, Transformation als Herrschaftswechsel zu thematisieren: als Auflösung des alten autoritären Staates und des Aufbaus der neuen (demokratischen) Herrschaftsstruktur. Erst die Umwandlung der Herrschaftsstruktur zur Demokratie, die Orientierung der politischen Praxis auf die grundsätzlichen Prinzipien der westlichen Demokratien und die (Neu-)Gestaltung der politischen Basisinstitutionen ermöglicht die Auflösung der alten und den gleichzeitigen Aufbau der neuen Herrschaftsstruktur auch in den anderen Gesellschaftsbereichen. Der Abbau des autoritären Staates, der vorher die Totalität der Herrschaft der kommunistischen Partei sichern sollte, ist ein ambivalenter Prozess: Zum einen beschleunigt er die gesellschaftliche (teilsystemische) Ausdifferenzierung und Autonomisierung verschiedener Bereiche und Akteursgruppen, mit der er in weiterer Folge konkurrieren muss. Daraus sowie auch aus dem Mangel an Ressourcen resultiert, dass der Übergangstaat immer mehr Kompetenzen an die weiteren Gesellschaftsakteure übertragen muss. Zum anderen stellt sich der Staat als Hauptarena der wichtigsten Reformhandlungen und –entscheidungen dar: Ihrem Wesen nach ist die Transformation postsozialistischer Länder hauptsächlich als politischer Prozess zu konzipieren. Daraus resultiert die Ankoppelung aller weiteren Reformprozesse an und die Durchdringung aller sonstigen Gesellschaftsbereiche durch die Politik. Die Politik ist das Hauptmedium oder die dominante Struktur der Transformation. Sie wird somit zum Schlüsselfaktor der Transformation - angefangen bei der entsprechenden Zielsetzung bis hin zur Geschwindigkeit und Zeitraumfestlegung. Aufgrund der Geschichte, der Gesamtstrukturellen Voraussetzungen und der Einstellungen der Transformationseliten, gilt diese Zentralstellung des Politischen in Bulgarien in besonderer Weise.

Als ein zweites Ziel der Transformation wird der „Aufbau“ der Marktwirtschaft hervorgehoben. Hier wird die These vertreten, dass die Marktwirtschaft zum Schlagwort der Transformation deswegen geworden ist, weil sie gleichzeitig mit dem Wunsch der breiten Bevölkerungsmasse, mit dem Versprechen der politischen Klasse und der Hoffnung der Ökonomen auf ein höheres Wohlstandsniveau assoziiert wurde. Gerade in Bulgarien war „Marktwirtschaft“ inhaltlich leer, da es am Anfang keine valide und mit Autorität ausgestattete Vision bzw. kein allgemein anerkanntes Modell der Marktwirtschaft gab. Im Gegenteil: Die Transformationseliten hatten mit alten und neuen (geo-)politischen Orientierungen und Ansprüchen²⁰ zu kämpfen, was weder die eine noch die andere Konstellation von Reformmaßnahmen beständig werden ließ. Demzufolge blieben die Reformen fragwürdig, wurden inkonsequent durchgeführt und durch die breite Bevölkerungsmasse kaum legitimiert. Verschiedene Autoren sprechen von der Entstehung eines „*Politischen Kapitalismus*“ oder von einem „*Crony Capitalism*“. Ob die eine oder andere These für Bulgarien zutrifft, muss noch genauer empirisch analysiert werden. Sicher ist nur, dass sich eine bestimmte Version der Marktwirtschaft erst mit der Einführung des Währungsrates (1997) durchsetzen konnte: Es war jene Version des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank, die auch unter dem Begriff des „Washingtoner Konsensus“ bekannt ist. In diesem Sinne kann von einem Modelltransfer gesprochen werden. In der heutigen neoliberalen Ära wird das Marktmodell immer dann als erfolgreich angesehen, wenn es sich durch solche Parameter wie Wirtschaftswachstum, Innovationsfähigkeit, Flexibilität und Arbeitsplatzbeschaffung beschreiben läßt. Dabei bleiben, so Crouch und Streeck (1997), die humanen Standards völlig außer Acht. Für die breiten Bevölkerungsmassen wird die gewonnene Modellvorstellung der Marktwirtschaft mit der Idee von höheren Fortschritts- und Wohlfahrtsstandards assoziiert, wobei das nachhaltige, effektive und effiziente Funktionieren der Wirtschaft als System außer Acht bleibt. Man kann von einer parallelen Existenz zweier voneinander streng getrennter und sogar miteinander konkurrierender Vorstellungen der Marktwirtschaft sprechen: der sozialen und der ökonomischen Vorstellung. Die jeweilige soziale Vorstellung wird mit allen Mechanismen politischer Macht zugunsten der ihre

²⁰ Am Besten ist in der Fachliteratur und in der Presse die Orientierung und die Abhängigkeit der bulgarischen (politischen sowie auch wirtschaftlichen) Transformationseliten von den russischen Interessen

Wiederwahl anstrebenden politischen Eliten verbreitet, wobei die eng ökonomische den Wählern eher vorenthalten wird. Infolgedessen entstehen verschiedene Handlungslogiken der Wirtschaftsakteure. Widersprüchliche Praktiken des Wirtschaftens verbreiten sich und sind gänzlich von der sozialen Vorstellung der Marktwirtschaft dominiert. Damit wird die Marktwirtschaft nicht mit Ausdifferenzierung bzw. mit entstehender sozialer Ungleichheit, sondern allein mit dem Wohlstands- und Fortschrittsgedanken in Verbindung gebracht. Dies produziert höhere Erwartungen als sich realisieren lassen. Die sich vollziehende wirtschaftliche Entwicklung verfügt jedoch über eine essentielle Selbständigkeit, die nur an ihren praktischen Erscheinungen hinreichend verstehbar wird. Für eine Analyse des Wirtschaftsgeschehens in der Transformation ist es daher wichtig, die Abweichung der wirtschaftlichen Praxis von den Modellvorstellungen der neoklassischen Ökonomie einzubeziehen. Der Erfolg der Umwandlungen im Wirtschaftsbereich und seine Auswirkungen auf die Legitimation des gesellschaftlichen Wandels insgesamt ist im wesentlichen davon abhängig, inwieweit das Modell auf einen Widerstand der vorgefundenen Strukturen, Traditionen und generalisierbaren Verhaltensmuster der Akteure stößt: inwieweit also das Modell der entsprechenden Gesellschafts- und Wirtschaftskultur fremd bleibt.

Die Suche nach einem adäquaten Begriff der postsozialistischen Entwicklung muß unbedingt das neu gewonnene Interesse an Geschichte und Kultur in die Transformationsanalyse mit einbeziehen. Die theoretische Transformationsdebatte in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften kann zu einem wesentlichen Teil als Debatte um das Konzipieren der Transformation anhand der Macht und Legitimität der Vergangenheit (vgl. Hausner et al. 1995) oder als Prozess einer (Neu-)Schöpfung und (Neu-)Gestaltung verstanden werden. Anders formuliert, eröffnet dies eine Diskussion über die Gültigkeit der neoliberalistischen Konzeptualisierung der Entwicklung versus einer Herangehensweise, die von der Einbettung der Wirtschaftstransaktionen in allgemeinere und breitere Gesellschaftsbeziehungen ausgeht. So argumentiert zum Beispiel Berger (1986/1991): "Fast immer in der Geschichte der Menschheit waren ökonomische Prozesse – die Vorgänge der Produktion und Verteilung rarer Ressourcen und Dienstleistungen – fest in die allgemeine, vorgegebene Gesellschaftsordnung eingefügt.

und Kapitalressourcen beschrieben worden.

Noch vor kurzem wäre der ‚Mann der Wirtschaft‘, der seine Entscheidungen ausschließlich auf der Basis der Eigengesetzlichkeit ökonomischer Mechanismen trifft, kaum vorstellbar gewesen. Dies bedeutet auch, dass die wirtschaftlichen Abläufe, also der Modus der Erzeugung, die Art der Güter und Waren, sowie deren Vertrieb und Kundenkreis, weitgehend durch Überlieferung und Gewohnheit bestimmt waren“ (Berger 1986/1991: 51). Auf die Transformationsproblematik ausgedehnt, bedeutet das Interesse an Tradition und Geschichte, dass der von Bulgarien eingeschlagene Weg gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Reformen von kulturellen und historischen Faktoren geprägt wird.²¹ In diesem Sinne sind zum Verständnis der wirtschaftlichen Transformation folgende Kategorien und Konstellationen wichtig: Dauerhaftigkeit der politischen Institutionen, der Institutionalierungsgrad des Systems, der Grad an Pluralismus in der Gesellschaft, die traditionellen Einstellungen zu Macht und Autorität, Möglichkeiten der Instrumentalisierung von Religion für Herrschaftszwecke, Wertewandel und Systemkontinuität (vgl. Carl Bertelsmann-Preis 2001: 7). Manche institutionalistisch orientierte Sozialwissenschaftler sind daran orientiert, die Wirtschaft als institutionell eingebetteten Prozeß zu begreifen und die Einbettung des wirtschaftlichen Handelns auf Organisationen, makrogesellschaftliche Phänomene wie Korruption, Vertrauen und andere informelle netzwerkartige soziale Beziehungen zu beziehen. Demgegenüber sind andere Institutionen der Ansicht, dass die Institutionen unerläßliche Voraussetzungen des Handelns schaffen und im ökonomischen Bereich für Kontinuität und Verlässlichkeit sorgen. Unter Institutionen soll eigentlich alles verstanden werden, da die Institutionen im Rahmen dieser Perspektive durch eingelebte Verhaltensroutinen von Menschen entstehen und auf mehr oder weniger allgemeiner Akzeptanz oder einer Zwangsgewalt beruhen. Von den begrifflichen Unterschieden abstrahierend, wird im vorliegenden Beitrag betont, was beiden Konzepten, also dem der Neuen Wirtschaftssoziologie und dem der Neuen Institutionellen Ökonomik gemeinsam ist, nämlich, dass sie die soziale Einbettung wirtschaftlichen Handelns als spezifische Art von Steuerungs-, Kontroll- und Koordinationsmechanismen interpretieren. Für beide ist wichtig, dass der soziale Kontext, in dem die wirtschaftlichen Tätigkeiten stattfinden, mit

²¹ Vgl. dazu Konzepte wie „Pfadabhängigkeit“/„Verlaufsabhängigkeit“ und „Kontinuität im Wandel“ – ausführlicher North 1988, 1992 und in Bezug auf deren analytische Relevanz für die Entwicklung der

seinen konstitutiven institutionellen Elementen das Handeln der beteiligten Akteure beeinflusst. Zu den wichtigsten Basisinstitutionen zur Steuerung des wirtschaftlichen Handelns zählen dann konkurrenzfähige Märkte, organisatorische Hierarchien, staatliche Aktivitäten, Verbände und Vereinigungen, informelle Zusammenhänge und Netzwerke (Crouch/Streeck 1997).

Um die Entwicklung der Transformationsgesellschaft Bulgariens konzipieren zu können, ist es notwendig, diese im weiteren in der Perspektive der Etablierung eines dialektische Prozesses zwischen Globalisierung bzw. Homogenisierung und gleichzeitiger zunehmender Fragmentierung und Heterogenisierung (Regionalisierung, Lokalisierung, Fraktionierung etc.) zu analysieren (Hamedinger 1997). Die Wirtschaften, die sich dem Druck des weltökonomischen Systems nicht anpassen können, haben keine großen Chancen, sich im internationalen Wettbewerb durchzusetzen. Dies gilt besonders für die ehemaligen sozialistischen Länder, bei denen die Transnationalisierung von Arbeitskraft, Geld und Vermögen vorwiegend durch die Beitrittsverhandlungen zur EU-Mitgliedschaft und mittels des Prozesses der europäischen Integration und nicht über die großen multinationalen Unternehmen stattfindet. Die bereits in den 70er Jahren hervorgehobene strukturelle Differenz zwischen Zentrum und Peripherie (Wallerstein) wird in diesem Zusammenhang äußerst aktuell, wobei sie sich auf eine andere Zentrum-Peripherie-Region ausdehnt²². Hauptcharakteristikum dieser gegenwärtigen Zentrum-Peripherie-Aufteilung ist es, dass die Gesellschaften, die in dem transnationalen Kampf um Standort- und Wettbewerbsvorteile nicht mithalten, jetzt extremer als jemals zuvor marginalisiert bzw. externalisiert werden. Solche Gesellschaften bleiben von den Wachstums-, Innovations-, Wissens- und Technologietransfers ausgeschlossen und die soziale Ungleichheit verschärft sich deutlich. In diesen Gesellschaften können nur bestimmte privilegierte Gruppen an kreativer Tätigkeit und Wohlstand partizipieren.

postsozialistischen Gesellschaften auch Dittrich 1997, 2001a, 2001b; Schrader 2003.

²² Zur analytischen Relevanz des Zentrum-Peripherie-Konzeptes hinsichtlich der postsozialistischen Entwicklung siehe Dittrich 2001b; Schrader 2001.

5.3 Die Unternehmen in der Transformationsökonomie Bulgariens - eine Bestandsaufnahme

Hier soll die Struktur bulgarischer Unternehmen sowie die Dynamik ihrer Entwicklung kurz dargestellt werden. Ich stütze mich dabei auf Untersuchungen der Unternehmen in Bulgarien, die vom Statistischen Institut Ende 2001 und früher durchgeführt worden sind. Die Ergebnisse dieser Untersuchungen zeigen deutlich, dass die Mikro- (bis 10 Beschäftigte) und Kleinbetriebe (von 11 bis 50 Beschäftigte) die Unternehmungsstruktur dominieren.

Im Jahre 2000 umfasst die Wirtschaft Bulgariens 223 076 Unternehmen im nichtfinanziellen Sektor. Die Gesamtanzahl der Betriebe vergrößerte sich um 6.3% im Vergleich zu 1999. Gleichzeitig blieb die Struktur der Unternehmen nach der Anzahl der Beschäftigten fast unverändert.

Tabelle 1: Anzahl der Betriebe in Bulgarien im Nichtfinanzsektor und deren Wachstumstempo (nach der Anzahl der Beschäftigten)

Unternehmungstyp	Anzahl der Unternehmen 1999	Anzahl der Unternehmen 2000	Wachstumstempo
Bis 10 Beschäftigte	193 785	205 907	6.3
11-50 Beschäftigte	11 625	12 801	10.1
51-100 Beschäftigte	2 097	2 131	1.6
101-250 Beschäftigte	775	809	4.4
Über 250 Beschäftigte	1 372	1 428	4.1
Gesamt	209 654	223 076	6.4

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Mehr als 92% aller Unternehmungen in Bulgarien sind Mikrounternehmen, d.h. deren Personal beträgt bis zu 10 Mitarbeiter²³. Ca. 5,5% aller Unternehmen haben zwischen 11 und 50, 1% - zwischen 51 und 100 und ca. 1% - über 100 Mitarbeiter. Diese Tatsache soll bei der Erschliessung des Profils der bulgarischen Unternehmer berücksichtigt werden, da die sozialen und demographischen Charakteristiken der Geschäftsleute von den kleinen und mittleren Betrieben das Wirtschaftsleben deutlich dominieren und die Produktionsbeziehungen sowie auch die sozialen Verhältnisse im Bereich ökonomischer

²³ Die Quelle dieser Daten ist die Ende 2001 durchgeführte Untersuchung der Mikrofirmen in Bulgarien. Siehe NSI 2002b. Die Ergebnisse dieser Untersuchung hinsichtlich Struktur der Unternehmungen in Bulgarien und des deutlichen Überwiegens der Mikrounternehmen bestätigen auch früher durchgeführte

Transaktionen auszeichnen. In dem Zeitraum 1999-2000 nimmt die Anzahl der Kleinbetriebe (11 bis 50 Beschäftigte) zu. Sie weist einen Zuwachs um 10,1% auf.

Tabelle 2: Struktur der Unternehmen (Anzahl der Beschäftigten und die Eigentumsform)

Eigentumsform	Bis 10	11-50	51-100	101-250	Über 250	Gesamt
Jahr 1999						
Öffentlicher Sektor	594	828	364	177	447	2 410
Private Sektor	193 191	10 797	1 733	598	925	207 244
Gesamt	193 785	11 625	2 097	775	1 372	209 654
Jahr 2000						
Öffentlicher Sektor	595	957	379	207	431	2569
Private Sektor	205 312	11 844	1 752	602	997	220507
Gesamt	205 907	12 801	2 131	809	1 428	223976

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Bei der Betrachtung der Eigentumsstruktur der Unternehmen in Bulgarien zeichnet sich deutlich die Tatsache ab, dass die Entstaatlichung und die Umstrukturierung der bulgarischen Wirtschaft fast abgeschlossen worden sind. So sind im Jahre 2000 bereits 99% aller Betriebe in privaten Händen und nur 1% gehören immer noch zum Staatssektor. Die Zunahme des Privatsektors ist am deutlichsten an der Entwicklung der Anzahl der Klein- und Mikrounternehmen zu sehen. Der Zuwachs der Anzahl der Unternehmen mit Personal über 100 Mitarbeiter entsteht allerdings infolge der Privatisierung und weniger infolge von Gründungsprozessen neuer Firmen (vgl. Tabelle 2).

Die Änderungen bei der Anzahl der Unternehmen hinsichtlich ihrer Verteilung nach Wirtschaftsbranchen sind nicht eindeutig. Allgemein ist die Tendenz in der Energieherstellung, in der Industrie und im Bereich der mit Tourismus verbundenen Dienstleistungen positiv, obgleich im Baubereich und in der Landwirtschaft die Entwicklung eher negative Trends aufweist. So beschäftigen sich mehr als die Hälfte aller Unternehmungen im Jahr 2000 mit Handel und Service-Dienstleistungen im Auto- und Haushalts-technikbereich.

Tabelle 3: Struktur der Unternehmen (Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftsbranchen)

Wirtschaftsbranche	Bis 10 Beschäftigte	11-50 Beschäftigte	51-100 Beschäftigte	101-250 Beschäftigte	Über 250 Beschäftigte	Gesamt
Landwirtschaft	2.36	12.44	11.64	9.39	4.90	3.07
Industrie	9.54	28.54	40.26	45.86	57.77	11.36
Energieherstellung	0.04	0.22	0.61	1.24	3.64	0.08
Bauwesen	3.12	9.45	11.36	11.00	7.00	3.61
Handel	53.54	27.66	14.03	6.80	4.13	51.19
Tourismus	10.29	4.30	2.86	2.47	2.38	9.80
Verkehrswesen u. Kommunikationen	7.53	4.58	4.93	6.06	5.18	7.32
Immobilien	8.48	7.96	6.52	5.07	5.32	8.40
Gesamt:	100	100	100	100	100	100

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut) und eigene Berechnungen

Ca. 11% sind im Bereich der Verarbeitungsindustrie, 10% - im Bereich des Tourismus tätig. Ca. 8% führen Geschäfte mit Immobilien aus und ca. 7% handeln in der Sphäre des Verkehrs und der Kommunikation.

Tabelle 4: Beschäftigungswachstumstempo im Zeitraum 1999-2000 (Anzahl der Beschäftigten nach Wirtschaftsbranchen)

Wirtschaftsbranche	Bis 10 Beschäftigte	11-50 Beschäftigte	51-100 Beschäftigte	101-250 Beschäftigte	Über 250 Beschäftigte	Gesamt
Landwirtschaft	4.5	-10.1	-16.4	0.2	-33.2	-14.5
Industrie	26.6	22.7	-15.7	28.4	-38.6	-30
Energieherstellung	47.2	30.6	14.7	91.0	-7.9	-6.0
Bauwesen	0.2	4.9	0.4	-17.1	-4.8	-2.4
Handel	14.7	6.9	2.9	-29.3	5.8	10.1
Tourismus	24.6	33.3	-3.1	25.1	-20.6	14.4
Verkehrswesen u. Kommunikationen	11.2	24.1	-18.7	-7.7	-8.3	-4.5
Immobilien	8.4	22.0	10.2	9.0	17.8	13.8
Gesamt:	14.8	10.2	1.6	5.0	-6.6	2.1

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Alle Änderungen in der Gesamtbeschäftigung Bulgariens sind zugunsten der Klein- und Mittelbetriebe, die 2000 bereits 50,5% aller Arbeitsplätze anbieten. Relativ schnell nimmt die Beschäftigungsrate bei den Klein- und Mittelunternehmen zu. Deutlich zeichnen sich diese Entwicklungen in folgenden Wirtschaftsbranchen ab: Energieerzeugung, Hotel- und

Tourismusbetriebe, Handel sowie auch in der Industrie und im Immobiliengeschäft. Im Gegensatz dazu ist bei den Großunternehmen (mit über 250 Mitarbeiter) eine Reduzierung der Beschäftigtenanzahl zwischen 14% und 25% zu beobachten. Von diesen Entwicklungen sind folgende Branchen besonders betroffen: Industrie, Landwirtschaft, Hotel- und Tourismusbetrieb.

Tabelle 5: Beschäftigungszuwächse nach Unternehmungsgröße im Zeitraum 1999-2000

Unternehmungstyp	Jahr 1999	Jahr 2000
Bis 10 Beschäftigte	13.4	11.8
11-50 Beschäftigte	11.0	11.3
51-100 Beschäftigte	6.8	6.4
101-250 Beschäftigte	4.8	4.8
Über 250 Beschäftigte	64.0	65.7
Gesamt	100.0	100.0

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Der Gewinn als Belohnung für die im Produktionsprozess angelegten Arbeits- und Kapitalressourcen beträgt 2000 9 587 Mln. Leva und zeigt eine Erhöhung um 14% im Vergleich zu 1999. 66% von dem gesamtrealisierten Gewinn sind von den Grossunternehmen (mit über 250 Mitarbeiter) erwirtschaftet worden. Als deutlicher Trend zeichnet sich eine Erhöhung der realisierten Produktion bei den Klein- und Mittelunternehmen ab, gleichzeitig wächst aber bei denen auch die Menge der im Produktionsprozess verwendeten Produkte und Dienstleistungen – solche wie Rohstoffe, Materialien, Energie, Verpackungen, Transport usw. Die Klein- und Mittelunternehmen produzieren „teurer“ als die Großbetriebe.

Ca. 93% des Mehrwertes der Klein- und Mittelunternehmen wurde im Privatsektor erwirtschaftet. Die privaten Unternehmen mit Personal über 250 Mitarbeiter produzierten etwa die Hälfte des gesamten Gewinns aller Grossbetriebe in Bulgarien (dazu zählen alle Betriebe mit Personal über 100 Mitarbeiter).

Tabelle 6: Struktur des Gewinns im Zeitraum 1999-2000 nach der Anzahl der Beschäftigten und der Eigentumsform

Eigentums Form	Bis 10 Beschäftigte	11-50 Beschäftigte	51-100 Beschäftigte	101-250 Beschäftigte	Über 250 Beschäftigte	Gesamt
Jahr 1999						
Öffentlicher Sektor	3.6	16.1	16.0	21.6	62.7	44.5
Privatsektor	96.4	83.9	84.0	78.4	37.3	55.5
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Jahr 2000						
Öffentlicher Sektor	0.8	8.8	13.4	18.0	49.1	35.0
Privatsektor	99.2	91.2	86.6	82.0	50.9	65.0
Gesamt	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Es gibt gravierende Unterschiede zwischen den verschiedenen Wirtschaftsbranchen hinsichtlich des von einem Unternehmen mit Personal bis 100 Beschäftigten durchschnittlich erwirtschafteten Gewinns. Im Jahr 2000 hat ein solches Unternehmen den höchsten Mehrwert im Bereich der Energieerzeugung (500.5 Tausend BGN²⁴) und in der Ertragsindustrie (85 Tausend BGN) erwirtschaftet. Dann folgen die verarbeitende Industrie und die Landwirtschaft.

Tabelle 7: Produzierter Mehrwert von einem Unternehmen im Jahr 2000 (Anzahl der Beschäftigten und Wirtschaftsbranchen)

Wirtschaftsbranche	Bis 10 Beschäftigte	11-50 Beschäftigte	51-100 Beschäftigte	101-250 Beschäftigte	Über 250 Beschäftigte	Gesamt
Landwirtschaft	6.6	68.6	194.7	440.9	887.5	41.6
Industrie	18.3	28.3	1255.4	1344.7	12505.8	2239.6
Energieherstellung	16.5	1370.4	1382.2	586.9	20686.3	6435.7
Bauwesen	15.5	78.3	280.0	591.1	2379.4	68.5
Handel	4.8	107.7	525.0	860.1	6929.1	13.3
Tourismus	3.5	63.3	184.3	511.1	2723.8	10.2
Verkehrswesen u. Kommunikationen	5.5	96.3	349.7	518.6	17250.1	90.6
Immobilien	7.9	77.1	272.7	686.8	1436.5	20.9
Gesamt:	5.5	84.7	287.4	571.1	4408.7	43.0

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

²⁴ BGN ist die Abkürzung für Bulgarische Neue Leva, die nach der Währungsreform im Jahre 1998 akzeptiert wurde.

Tabelle 8: Wachstumsrate des Mehrwertes, der Beschäftigung, Lohnkosten, Investitionen und der erworbenen Aktiva im Zeitraum 1999-2000 (Anzahl der Beschäftigten)

Unternehmungstyp	Mehrwert	Beschäftigung	Lohnkosten	Investitionen	Aktiva
Klein- u. Mittelbetriebe	8.1	10.7	15.0	40.4	30.7
Bis 10 Beschäftigte	0.5	14.8	15.7	52.3	34.1
11-50 Beschäftigte	17.5	10.2	19.4	33.6	40.1
51-100 Beschäftigte	7.9	1.6	8.0	27.7	12.0
Großbetriebe	17.1	-5.3	0.2	1.6	10.3
101-250 Beschäftigte	15.7	5.0	16.4	15.4	37.5
Über 250 Beschäftigte	17.2	-6.6	-1.1	1.1	8.9
Gesamt	14.3	2.1	4.1	10.2	15.0

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Die vergleichende Analyse der Wachstumsrate des Mehrwertes, der Beschäftigung, Lohnkosten, Investitionen und der von den Unternehmen erworbenen Aktiva im Zeitraum 1999-2000 weist folgendes Bild auf:

Bei den Klein- und Mittelbetrieben (alle Unternehmungstypen bis 100 Mitarbeiter) wächst der erwirtschaftete Mehrwert langsamer als die Lohnkosten, Investitionen und Aktiva. Die Wachstumsrate des Mehrwerts in den Klein- (bis 50 Mitarbeiter) und in den Mittelbetrieben (bis 100 Mitarbeiter) nähern sich den Wachstumsraten der Lohnkosten. In den Klein- und Mittelbetrieben wachsen die Investitionen und die Aktiva schneller als der Mehrwert; gleichzeitig bleibt deren Wachstumstempo dem Wachstumstempo des Mehrwertes nicht äquivalent. Die Erhöhung des Mehrwertes in den Mikrounternehmen (bis 10 Mitarbeiter) bleibt gering, trotz Erhöhung der Beschäftigung, Investitionen und der Aktiva. In den Großunternehmen (zw. 101 und 250 Mitarbeiter) wächst der Mehrwert fast mit demselben Tempo wie die Investitionen. Die Erhöhung der Beschäftigung um knapp 5% wurde durch wesentliche Erhöhung der erworbenen Aktiva (37.5%) kompensiert. Die Großunternehmen (mit Personal über 250 Mitarbeiter) weisen eine Erhöhung des Mehrwertes um 17,2% trotz geringer Beschäftigung (6.6%) und sehr schwacher Zunahme der Investitionen (mit 1.1%) auf. Offensichtlich hat die Erweiterung der von den Großunternehmen erworbenen langfristigen Aktiva von ca. 9% zur positiven Änderung der Mehrwertrate beigetragen.

Tabelle 9: Struktur des produzierten Gewinns/Verlusts

Ergebnis	Bis 10 Beschäftigte	11-50 Beschäftigte	51-100 Beschäftigte	101-250 Beschäftigte	Über 250 Beschäftigte	Gesamt
Jahr 1999						
Gewinn	32.6	14.3	3.4	2.7	47.0	100.0
Verlust	11.6	17.7	6.7	2.6	61.4	100.0
Jahr 2000						
Gewinn	23.2	27.2	3.5	2.6	43.5	100.0
Verlust	16.6	18.4	7.0	4.2	53.8	100.0

Quelle: Малките и средни предприятия в България. НСИ (Klein- und Mittelbetriebe in Bulgarien, Nationales Statistisches Institut)

Die positiven Änderungen in der Bilanz zwischen Verlusten und Gewinnen weisen deutlich auf eine Verbesserung in der Geschäftstätigkeit der Klein- und Mittelunternehmen hin sowie auch auf eine relative Stabilität im Wirtschaftssektor der Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern. Im Jahre 2000 haben die Kleinunternehmen ihren Anteil an dem Gesamtgewinn der Wirtschaft um 3,6% im Vergleich zu 1999 erhöht. Gleichzeitig sank der Anteil der Großunternehmen unbedeutend von 49.4 auf 46.1%.

Zusammenfassend lässt sich aufgrund der Bestandsaufnahme festhalten, dass mehr als 92% aller Unternehmungen in Bulgarien Mikrounternehmen sind, deren Personal bis zu 10 Mitarbeitern beträgt. Gleichzeitig nimmt im Zeitraum 1999-2000 die Anzahl der Kleinbetriebe zu. Es ist zu erwarten, dass die sozialen und demographischen Charakteristiken von Geschäftsleuten aus den kleinen und mittleren Betrieben das Wirtschaftsleben und die Produktionsbeziehungen wesentlich dominieren sowie auch die sozialen Verhältnisse im Bereich ökonomischer Transaktionen auszeichnen. Bei der Betrachtung der Eigentumsstruktur der Unternehmen in Bulgarien zeichnet sich deutlich die Tatsache ab, dass die Entstaatlichung und die Umstrukturierung der bulgarischen Wirtschaft fast abgeschlossen sind. Es bleiben nur die grossen Staatsmonopole, die immer noch dem Staat gehören. Die Änderungen bei der Anzahl der Unternehmen hinsichtlich ihrer Verteilung nach Wirtschaftsbranchen sind nicht eindeutig. Sie nehmen in der Energieherstellung, in der Industrie und im Bereich der mit Tourismus verbundenen Dienstleistungen zu, im Baubereich und in der Landwirtschaft nehmen sie ab. Mehr als die Hälfte aller Unternehmungen im Jahr 2000 beschäftigen sich mit Handel und Service-Dienstleistungen im Auto- und Haushaltstechnikbereich. Diese Orientierungen bulgarischer Unternehmer an Branchen, die schnell liquid sind – solche wie Handel und

Service und Reparatur von Auto- und Haushaltstechnik basiert auf der Tatsache, dass diese Wirtschaftsaktivitäten in der Regel als Familienbetrieb organisiert werden und bei denen zusätzliche Arbeit der Familienangehörigen genutzt werden kann. Als deutlicher Trend zeichnet sich eine Erhöhung der Produktion bei den Klein- und Mittelunternehmen ab, gleichzeitig wächst aber bei ihnen auch die Menge der im Produktionsprozess verwendeten Produkte und Dienstleistungen. Folglich bleibt die Erhöhung des Mehrwertes in den Mikrounternehmen (bis 10 Mitarbeiter) gering. Obwohl die Klein- und Mittelunternehmen (alle Unternehmungstypen bis 100 Mitarbeiter) „teurer“ als die Großbetriebe produzieren, weisen sie die Merkmale marktorientierter expandierender Wirtschaftssubjekte auf, die allmählich mehr Produkte und Dienstleistungen herstellen und höhere Gewinne erwirtschaften können.

KAPITEL 6

DIE SOZIALE KONSTRUKTION DES UNTERNEHMERS: DIE FIGUR DES UNTERNEHMERS IN DER TRANSFORMATION ALS PROBLEM

6.1 Zur Untersuchungs- und Auswertungsmethode der vorliegenden Arbeit

Im Mittelpunkt der Dissertation steht die Gruppe der Unternehmer, die im Laufe der Transformation zur Marktwirtschaft entstanden ist. Untersucht werden soll, wie die Unternehmer sich etablieren und behaupten können und mit Hilfe welcher Deutungsmuster die Gründung eigener Firmen bzw. der Erwerb privatisierter Unternehmen vonstatten geht. Zentrale Stossrichtung der empirischen Studie soll die Frage nach dem Selbstverständnis der Unternehmer sein.

Die Daten wurden mittels Experteninterviews gewonnen. Das Ziel war es, möglichst vielschichtige Eindrücke zu erhalten. Gleichzeitig sollten aber einerseits bestimmte Themen zur Diskussion gebracht werden, die es erlauben, das Betriebswissen bzw. das Kontextwissen von Unternehmern in der Transformationsökonomie „abzufragen“ (Meuser/Nagel 1991) und andererseits vergleichbare Daten zu erhalten. Interviewtechnisch waren also lange Erzählpassagen zu erwarten und gewollt, die aber, so die Intention, möglichst auf bestimmte Themen konzentriert sein sollten. Thematisch fokussiert wurden die Interviews auf die Geschichte des Unternehmers selbst (sein Werdegang) und dabei auf jene Momente, welche die Geschichte des eigenen Unternehmens erschliessen.

Der Unternehmer existiert nicht aus sich heraus. Er ist Unternehmer und ihm wird diese Eigenschaft dadurch zuerkannt, dass er eine bestimmte Tätigkeit (Funktion) ausübt, nämlich die am Profit orientierte (profitable) Leitung von Produktions-, Finanz-, Handels- oder Dienstleistungstätigkeiten. Ort der Funktionsausübung ist eine Organisation, die als Unternehmung zu bezeichnen ist. Also ist der Unternehmer per definitionem an der Aufrechterhaltung des Unternehmens, an seiner Durchsetzung am Markt, an seiner Abgrenzung nach aussen und an der Strukturierung nach innen beteiligt. Analytisch ergeben sich daraus zwei Wissensorten, die die Unternehmer produzieren und nach denen ihre in den Interviews getätigten Äusserungen sortiert werden können:

Erstens das Betriebswissen, das die Beziehung Unternehmer-Unternehmen und zweitens das Kontextwissen, das die Abgrenzung des Unternehmers von anderen Gruppen und seines Unternehmens gegenüber der Umwelt thematisiert.

Um das Betriebswissen des Unternehmers geht es, wenn er als Experte zum eigenen Handeln und dessen institutionellen Maximen und Regeln befragt wird (Meuser/Nagel 1997). Im Unterschied dazu wird ein zweiter Typus von Unternehmerwissen Kontextwissen genannt, wenn der Interviewte Auskunft über die Kontextbedingungen des unternehmerischen Handelns, über Zielgruppen, Adressaten, Betroffene geben soll (Meuser/Nagel 1997: 14). Bezüglich des Forschungsinteresses ist es sinnvoll, die Unternehmer unter beiden Aspekten zu interviewen. Um das Betriebswissen der Unternehmer zu untersuchen, wird Auskunft über die Bedingungen ihres eigenen Handelns (Ressourcen) und über die Maximen, Regeln und Logiken (Institutionen) unternehmerischer Entscheidungen gesammelt. Um das Kontextwissen der Unternehmer zu untersuchen, werden Informationen über Struktur und Performanz wichtiger Lebensbereiche gesucht. Diese sind zunächst auf der Basis sozialer Indikatoren („objektive“ Daten) und durch die subjektiven Äusserungen („subjektive“ Daten) zu gewinnen.

Zeitlich sollte sich das zu erhebende Expertenwissen auf den *Anfang des privaten Geschäftes, die gegenwärtige Entwicklung und die zukünftigen (Lebens- und Geschäfts-) Perspektiven* beziehen. Diagnose und Prognose waren also gefragt. In der Diagnose wird, auf der Basis einer technisch-instrumentellen Bestandsaufnahme und im Bezugsrahmen des fachspezifischen Wissensbestandes, vom Interviewten eine Problemstrukturierung vorgenommen. Eine Prognose extrapoliert beobachtete Entwicklungen in die Zukunft und liefert Anhaltspunkte für die Revision von Entscheidungen bzw. für die Konstruktion alternativer Modelle, mit denen eingefahrene Bahnen der Problem(miss-)bewältigung verlassen werden (Meuser/Nagel 1997: 15). Die Diagnose ist Ermittlung von Ist-Zuständen. Um diese Ist-Zustände näher zu erläutern, werden in dieser Arbeit zusätzlich erhobene Sozialdaten über die bulgarische Unternehmerschaft in die Analyse eingeführt (anhand anderer Verfahren), d.h. dass die Bestandsaufnahme zu einem grossen Teil mit anderen Mitteln geschieht und die durch die Experteninterviews erhobenen Daten das Profil des Unternehmers in der Transformationsökonomie eher ergänzen als selber zusammenstellen. Methodisch wichtig ist festzustellen, dass die befragten Unternehmer

vor allem ihre Problemsicht, also ihr Deutungswissen liefern, indem gerade der unternehmerische Ist-Zustand, also das Konstituieren der Unternehmer als „soziale Gruppe eigener Art“ (Bösel 1980) in der Transformation thematisiert wird. Bei der Prognose sind im Gegenteil die aus den aktiven Handlungen der Unternehmer resultierenden spezifischen Wissensbestände und Kompetenzen zu nutzen. Hier soll das Ziel sein, möglichst mehrere Aussagen über künftige Entwicklungen des umfangreichen Feldes unternehmerischer Tätigkeiten zu akkumulieren. Die Prognosen, welche die Unternehmer artikulieren, sprechen für Trends und Tendenzen, ohne den Anspruch auf lineare Trendaussagen zu erheben bzw. zum Ziel der durchzuführenden Interviews mit Unternehmern zu machen.

Die Ergebnisse der durchgeführten empirischen Untersuchung werden in den kommenden vier Kapiteln beschrieben. Da Expertenwissen zwischen einem diskursiven und einem praktischen Bewusstsein (Giddens) zu verorten ist (Meuser/Nagel 1994, 1997), wurde während der empirischen Arbeit versucht, beide Bewusstseinsaspekte auseinander zu halten und möglichst viele Themen des nur rekonstruierbar vorhandenen praktischen Bewusstseins von Unternehmern „abzufragen“. D.h. ich habe versucht, unternehmerisches Betriebs- und Kontextwissen zu erheben, wie er sich auf unterschiedlichen praktischen Handlungsfeldern, Aufgabenbereichen und Problemsituationen im Geschäftsbereich darstellt. Nur auf diese Weise lässt sich m.E. das praktische Bewusstsein erkennen, indem es an Handlungsweisen, Problembewältigungsstrategien und Wahrnehmungs- und Deutungsmustern „abgelesen“ wird. Ein vereinfachtes Schema soll die Intentionen veranschaulichen:

Tabelle 10: Betriebs- und Kontextwissen von Unternehmern

Betriebswissen von Unternehmern
Versuch zu einer empirischen Konstruktion unternehmerischen Selbstverständnisses <ul style="list-style-type: none"> ○ Definition unternehmerischer Aufgabenbereiche und Funktionen ○ Selbstverständnis des Geschäftsmanns als „bulgarischer Unternehmer“ ○ Unternehmerische Biographien in der Transformation (Selbstkonstruktion).
Kontextwissen von Unternehmern
Beschreibung des Kontextes unternehmerischen Handelns in der Transformation <ul style="list-style-type: none"> ○ Konstituierung der Beziehungen im Wirtschaftsbereich und zu den anderen Gesellschaftsbereichen: das Vertrauensproblem in der Transformation ○ Beziehungen zu Partnern, Wirtschaftsverbänden, Kunden ○ Beziehungen zu den anderen Gesellschaftsbereichen: Marktwirtschaft, Staat, Politik.

Bei der Analyse des Betriebs- und Kontextwissens von Unternehmern in der Transformationsökonomie ziehe ich darauf ab, Deutungsmuster als krisenbewältigende Routinen (Oevermann 2001) zu erschliessen. Ich versuche zu zeigen, dass Deutungsmuster sich in langer Bewährung eingeschliffen haben und wie implizite verselbständigte Theorien, ohne dass jeweils ihre Geltung neu bedacht werden muss, von den Handelnden benutzt werden (ebd.: 38). Das Moralisieren im unternehmerischen Alltag dient dem Unternehmer in der Transformationsökonomie zur Legitimation seiner Lebensweise und seines Geschäftes (Oevermann 2001), denn in den Transformationsökonomien ist diese Rolle prekär, weil neu und ohne feste Orientierung an Vorbildern und/oder Normen.

Tabelle 11: Problembewältigungsstrategie von Unternehmern

Moral und Moralisieren
<ul style="list-style-type: none"> ○ Stellenwert von Moral in der Transformationsgesellschaft ○ Moralisieren über bestimmte Themen des Übergangs ○ Moralisieren als Problembewältigungsstrategie von Unternehmern in der Transformationsökonomie.

Das empirische Material soll auch der Typenbildung dienen. Die Ausarbeitung von Unternehmertypen erfolgt nicht hinsichtlich der `abgelesenen` Deutungsmuster, sondern läuft eher parallel, entlang der Auswertung des Interviewmaterials und soll einen Beitrag dieser Studie zur Theorieentwicklung im Bereich des Unternehmertums und der Transformation zur Marktwirtschaft in Osteuropa darstellen. Voraussetzung für die Typenbildung sind die durchgeführten 17 Experteninterviews mit bulgarischen Unternehmern, die sich im Laufe der Analyse zu Fällen verdichten. Die Typenbildung erfolgt nach Kriterien der rekonstruktiven (qualitativen) Sozialforschung (Bohnsack 1991). Im Zuge der Typenbildung, also der Generierung einer Typik, werden einerseits Bezüge herausgearbeitet zwischen spezifischen (Handlungs-)orientierungen und dem Hintergrund (dem Erlebnishintergrund oder existenziellen Hintergrund), in dem die Genese der Orientierungen zu suchen ist andererseits (ebd.: 141). Wenn ich Schlussfolgerungen zur Unternehmertypik ziehe, versuche ich Bezüge herauszuarbeiten zwischen der spezifischen Orientierungsproblematik der Unternehmer auf der einen Seite und einem gemeinsamen sozialen und sozialräumlichen Hintergrund auf der anderen Seite. Als Voraussetzung für eine valide Typenbildung müssen die den Fall

konstituierenden unterschiedliche Erfahrungsräume, aus denen heraus die unterschiedlichen Typen generiert werden, in ihrer Abgrenzung voneinander wie auch in ihrem Bezug aufeinander differenziert herausgearbeitet werden (Bohnsack 1991: 144).

Tabelle 12: Typik generierende Erfahrungsräume von Unternehmern in der Transformationsökonomie

- Empirische Konstruktion unternehmerischen Selbstverständnisses
- Soziale Kontexte unternehmerischen Handelns in der Transformation
- Moralitäten von Unternehmern in der Transformationsökonomie

Die Ergebnisse bezüglich der Typenbildung werden in der Schlussbetrachtung der vorliegenden Studie dargestellt.

KAPITEL 7

DER UNTERNEHMER UND SEINE UNTERNEHMUNG: BETRIEBSWISSEN IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)

„Trotzdem bleibt unbestritten, dass in jedem Einzelfall der Handelnde selbst die letzte Instanz dafür ist, ob er handelt und – falls er überhaupt handelt – auf welches Ziel hin er handelt. Das ist gewiss von entscheidender theoretischer und moralischer Bedeutung“ (T. Luckmann 1992: 36).

7.1 Der Unternehmer in Bulgarien: Auftreten

In dieser Studie geht es um Unternehmer, um die Funktion der Unternehmensführung, wie sie auf der obersten Leitungs- oder Führungsebene ausgeübt wird²⁵. Die Führungsfunktionen im Allgemeinen und die Managerfunktionen im Besonderen werden in der Regel von Personen wahrgenommen, die „mehr oder minder gezielt und systematisch die Tätigkeit und den Beruf des Managers durch Aus- und Weiterbildung und praktische Erfahrung gelernt und sich angeeignet haben“ (vgl. Eberwein und Tholen 1990: 89).

Für den bulgarischen Unternehmer resp. Manager ist es aber darauf hingewiesen, dass er ein „Produkt“ der Transformation zur Marktwirtschaft ist. Sein Erscheinen verdankt sich dem Demokratisierungsprozess nach der Wende im Jahr 1989. Mehrere von den interviewten Unternehmern, vor allem jene deren Unternehmen bereits seit Anfang der 90er existieren (Gründungsjahr 1990, 1991, 1992), verfügen über Erfahrung mit Tätigkeiten privater Art noch vor der Wende. Diese private Geschäftstätigkeit war allerdings erst im letzten Jahr vor der Wende legal. Mit dem Inkrafttreten von Erlass 56 wurde damals die Gründung von Aktiefirmen („*акционерна фирма*“) zum ersten Mal rechtlich geregelt. Alle Regelungen und Vorschriften, die die Ausübung privater Tätigkeiten vor der Zeit des Inkrafttretens von Erlass 56 wie z.B. Zulassungen zur

²⁵ Zur Erinnerung: In Übereinstimmung mit den Untersuchungszielen vorliegender Dissertation ist hier unter `Unternehmer` zu verstehen, wer die mit der höchsten formalen Autorität ausgestatteten Positionen in einem Wirtschaftsunternehmen innehat. Bei den Kapitalgesellschaften sind das die Vorstände in den Aktiengesellschaften und die Geschäftsführer und geschäftsführenden Gesellschafter in der Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Bei den Einzelhändlern (darunter auch familienartige Betriebe) - falls keine Vorgesetzten mit der Führungsfunktion (im Sinne Schumpeter) beauftragt worden sind - stimmt die Eigentumsstruktur mit der Macht- und Herrschaftsstruktur im Unternehmen überein.

Ausführung von Reparaturen von Haushaltstechnik, Herstellung landwirtschaftlicher Produkte, deren Verkauf auf Märkten und ähnliches, können hier unberücksichtigt bleiben, da sie nicht direkt zur Entstehung der heutigen bulgarischen Unternehmerschaft beigetragen haben. Denn die Ausübung dieser Tätigkeiten bedurfte erstens keiner spezifischen Rechtsform, d.h. keiner Gesellschaft bzw. Firma, und zweitens, war sie vom Umfang und Umsatz her nicht auf Kapitalakkumulation hin orientiert.

Die politisch-ideologischen und eigentumsrechtlichen Institutionen bildeten den „*genetischen Code*“ des sozialistischen Systems (J. Kornai). Da die Zentralisierung von Politik und Eigentum keine andere Koordinationsform als die der bürokratischen Planung im Sozialismus zulassen, ist der dezentrale Koordinationsmechanismus Markt mit zentralisierten Eigentumsrechten nicht kompatibel. Obwohl die konkrete Ausgestaltung der zentralen bürokratischen Planung von Land zu Land variierte, war allen Ländern die Zentralisierung von Entscheidungen und Informationen, die Elimination von Unternehmensautonomie und Wettbewerb sowie die Dominanz hierarchischer und vertikaler über horizontale Beziehungen gemeinsam. Die weichen Budgetschränken, das paternalistische Verhalten des Staates und die passive Rolle des Geldes sind nicht Ursache, sondern Folge der institutionellen Ausgestaltung des sozialistischen Wirtschaftssystems. Die unter dem Begriff der Mangelwirtschaft (J. Kornai) subsumierbaren Phänomene der sozialistischen Ökonomien lassen sich unmittelbar auf den institutionellen Aufbau der sozialistischen Gesellschaft zurückführen²⁶. Der sich selbst reproduzierende Mangel in allen Bereichen der sozialistischen Ökonomie führt zu einer Ressourcenbeschränkung der Wirtschaftsakteure. Die Unzulänglichkeiten des klassischen sozialistischen Systems bereiteten bereits ab Anfang der 60er Jahren den Weg für mehr oder weniger ernsthafte Veränderungen des Wirtschaftsbereiches. In Bulgarien wurden Versuche unternommen, die defizitäre Funktionsweise des Wirtschaftssystems entweder durch Einführung wissenschaftsorganisatorischer und technologischer Methoden in ausgewählten Wirtschaftsbranchen oder durch gezielte Expansion der Militärindustrie und –produktion zu optimieren (vgl. Дойнов 2002). Weder die Perfektionierungs- noch die Reformversuche stellten das Primat des Staatseigentums an

26 J. Kornai definiert eine Ökonomie als Mangelwirtschaft, wenn der Mangel umfassend, beständig, intensiv und chronisch (nicht vorübergehend) auftritt (vgl. Kornai 1992).

Produktionsmitteln in Frage. Alle Maßnahmen der Perfektionierung ließen die institutionelle Grundstruktur des sozialistischen Systems unangetastet. Die Einführung marktwirtschaftlicher Elemente bei gleichzeitiger Beibehaltung staatlichen Eigentums an Produktionsmitteln ließ ein System der „vegetativen Kontrolle“ (Kornai 1992) entstehen, in dem die Verhandlungsmacht einzelner Akteure eine immer größere Rolle spielte.

Der Einfluß bürokratischer Entscheidungen blieb trotz Reformversuchen und Optimierungsmassnahmen weiterhin stark. Anstelle von Makroregulierung wurde der Versuch unternommen, Mikroregulierung einzuführen. Dadurch wurde der Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens mehr als je zuvor durch sein Verhältnis zur Bürokratie und die subjektiven Fähigkeiten seiner Manager, weiche Subventionen, Kredite und Steuern auszuhandeln, bestimmt²⁷. Für die Entscheidungen von Unternehmen spielten Preise eine untergeordnete Rolle. Auch horizontale Marktbeziehungen waren immer noch von zweitrangiger Bedeutung. Trotz mancher kurzfristigen Verbesserung führten die Reformen langfristig zu einer Destabilisierung des Systems. Privateigentum wurde in eingeschränktem Maße zugelassen. Kleinere Privattätigkeiten wurden überwiegend in der Landwirtschaft, im Handwerk, im Einzelhandel erlaubt. Die enge Verflochtenheit des politischen Systems mit der Eigentumsfrage machte es aber unmöglich, Privateigentum und selbständige unternehmerische Tätigkeit in größerem Umfang zuzulassen. Da sich mit der Eigentumsfrage zwangsweise auch die Systemfrage verband, konnte erst die Transformation der sozialistischen Ökonomien zur umfassenden Einführung von Privateigentum und unternehmerischer Geschäftstätigkeit führen.

7.2 Unternehmerisches Selbstverständnis

In dieser Studie geht es mir um eine möglichst breite Darstellung unternehmerischen Selbstverständnisses. Es sollen die aus der Empirie destillierten Selbstbilder von

²⁷ So bleibt z.B. unklar, was man unter „anständiger“ Arbeit eines staatlichen Betriebes zu verstehen hatte: „Ein stabiles und in Betrieb befindliches Unternehmen unter den Bedingungen der Instabilität ... als staatliches Unternehmen sind wir noch vor der Privatisierung innerhalb des Systems des Wirtschaftsministeriums auf Verständnis gestoßen. Letzten Endes war es ja auch schon damals so – wenn man nicht anständig arbeitete, war keiner da, der einem half. Nun ja, damals lief das alles über die Ministerien und so... Man konnte schon an Kredite herankommen, aber es war auch klar, dass einem nichts Gutes erwartete, ...“ (BG 9).

Unternehmern dargestellt werden; weiters sollen die Charakteristiken, die das unternehmerische Selbstverständnis bilden, ausgearbeitet werden.

Für den europäischen Bereich ist davon auszugehen, dass das Selbstverständnis von Unternehmern und Managern durch Berufsbilder vermittelt wird. Deshalb ist wichtig zu fragen, aus welchen Elementen eine Berufskultur von Unternehmern besteht und woher sie ihren Ursprung haben. Ist in Bulgarien eine unternehmerische Kultur in den vorindustriellen Leitbildern und in der Zeit des ersten Kapitalismus zu suchen oder ist sie wesentlich durch die sozialistischen Arbeitsmuster geprägt? Mit unternehmerischer Kultur sind hier neue bzw. veränderte Leitbilder, Orientierungen und Denkmuster der Unternehmer sowie auch Formen der Sicherstellung von Verbindlichkeit und Verpflichtung und solche des Aufbaus von Loyalität und Identifikation mit der Firma gemeint²⁸. Diese Kultur ist eine wesentliche Voraussetzung zur betrieblichen Sozialintegration. Sie profitiert in hohem Maße von Kooperations- und Vertrauensgeneratoren, die nicht die Unternehmen selbst, sondern die Sozialstruktur und die politischen, kulturellen und Bildungsinstitutionen der Region bzw. des Landes hervorgebracht haben.

Die verpflichtende Überzeugung, dass alle leistungsfähigen Menschen arbeiten müssen, sollen und schliesslich auch wollen bildet die Grundlage des westeuropäischen Berufsverständnisses. Der Zwang zur Arbeit ergibt sich aus der Notwendigkeit, die menschlichen Bedürfnisse zu befriedigen. Das Verständnis, dass die Mittel für den Lebensunterhalt vom Individuum *selbst* zu erwerben sind, produziert diesen Zwang zur Arbeit und trägt zu dessen Verbreitung und Verfestigung zum Leitbild bei. Die Pflicht zur Arbeit wird aus der Norm- und Wertvorstellung abgeleitet, dass die Arbeit die Grundlage des erfolgreichen menschlichen Daseins und einer sinnvolleren Gesellschaftsordnung darstellt²⁹. Die Bereitschaft zur Arbeit ergibt sich nicht nur aus der blossen Annahme

²⁸ Analog zur Unternehmenskultur soll unter Unternehmerkultur die Gesamtheit von informellen und formellen sozialen Praktiken, die das Betriebsgeschehen mit Leben füllen, Fehlentwicklungen korrigieren oder kompensieren, d.h. passende Motivationen, Normen und Denkmuster der konkret handelnden Personen an der Spitze eines Unternehmens verstanden werden. Damit aus einer formalen Organisation, welche ein jedes Unternehmen darstellt, ein soziales Gebilde wird, dessen Unternehmerstil soziologisch zu erforschen ist, müssen managementwissenschaftliche Begriffsinstrumente wie Strategie und Entscheidung, Steuerung und Kontrolle in die handlungssoziologischen Kategorien von Kooperation und Konflikt, Vertrauen und Macht, Interessenhandeln und normorientiertem Handeln transformiert werden (Kotthoff 1997).

²⁹ Das prägnanteste Beispiel in dieser Hinsicht wäre natürlich die Protestantische Ethik (M.Weber) als

dieser Rahmenbedingungen, sondern auch aus der Überzeugung, durch eigene Leistung persönliche Ziele erreichen zu können und durch solidarisches Verhalten diese sichern zu müssen. Es kann von der Institutionalisierung von Arbeit als zentralem Lebenswert innerhalb einer umfassenden Berufsidee (vgl. Scharmann 1956) gesprochen werden. Hält sich der heutige bulgarische Unternehmer an diesen zentralen Lebenswert? Wie begreift er nach 45 Jahren Sozialismus die Arbeit „an sich“ und die Arbeit als Beruf? In den Interviews wird diese Arbeitszentrierung angesprochen.

„ (...) Für mich ist dies die Regel: Arbeit, viel Arbeit. Wenn man aus ihm (*Arbeitstag, RJ*) 26 Stunden machen könnte, sollte dies der Unternehmer tun.“ (BG 1)

“Ich bin stets auf Arbeit ... Manche Leute wundern sich, dass ich seit Jahren keinen Urlaub genommen habe ... Ich habe halt nicht das Zeug dazu, Urlaub zu machen.” (BG 11)

Fast alle Interviewten haben als erste Regel des unternehmerischen Handelns die tüchtige und lang andauernde Arbeit genannt. In dieser Hinsicht unterscheidet sich die Beziehung der befragten Unternehmer zur Arbeit „an sich“, d.h. zur Arbeit als Wert und zur Arbeit als „unternehmerischem Beruf“ kaum von der oben angeführten westeuropäischen Vorstellung.

„Vor allem viel Arbeit. Dass ich viel zu tun habe, dass ist ja mein Erfolg. Dass mein Tag vollständig ausgefüllt ist. Dass ich keine freie Zeit für nichts anderes habe, außer der Arbeit, die ich angefangen habe. Dass die Leute, welche mit mir arbeiten zufrieden sind. Sowie auch jene, die herum sind.“ (BG 1)

Gleichzeitig hat die Transformation die Einstellung zur Arbeit in Bulgarien gravierend geändert und auch das bestätigen die interviewten Unternehmer. Wegen der durch den sozialistischen Staat gestifteten Sicherheit von Arbeitsplätzen, verbreitete sich in der sozialistischen Periode eine formelle Einstellung zu der Beziehung *Individuum-Beruf*, was in weiterer Folge zur Entfremdung von der Arbeit im Allgemeinen führen konnte. Die individuell eingebrachte Leistung spielte in der Strukturierung der Beziehung von Individuum und Beruf keine oder nur eine eingeschränkte Rolle. Entscheidend für den beruflichen Aufstieg der Akteure waren Faktoren, die ausserhalb dieser Beziehung lagen

Grundlage und wesentlicher Faktor zur Entwicklung der kapitalistisch organisierten Gesellschaften des europäischen und nordamerikanischen Westens. Diese Wertvorstellung von der Arbeit als zentralem Element der Lebensführung der modernen, d.h. entwickelten Wirtschaften und Gesellschaften findet sich in fast allen gesellschaftstheoretisch ausgerichteten Lehren und Konzepten wie z.B. Liberalismus, Kommunitarismus, Korporatismus usw.

wie parteiliche Zugehörigkeiten, Staatsposten, Protektionen und Beziehungen (auf Bulgarisch „*връзки*“). Die Transformation zur Marktwirtschaft revidierte diese Beziehung von Individuum und Beruf. Nicht die Arbeit im Allgemeinen, sondern die erfolgreiche, zielgerichtete und individuell eingebrachte Leistung wurden Kriterien, an denen der Erfolg immer deutlicher zu messen war. In diesem Sinne kann ein wenig überspitzt davon gesprochen werden, dass die Transformation auch einen Individualisierungsprozess in sich birgt, der in seinen Konsequenzen der Individualisierung der vormodernen Gesellschaften ähnelt³⁰. Angestellte Manager definieren in den Interviews die individuelle Leistung als ein Zeichen dafür, wie man zur Arbeit bzw. zur Firma steht.

“Von mir selbst weiß ich, wie ich früher im staatlichen Unternehmen gearbeitet habe und wie ich jetzt arbeite. Keiner verlangt es von mir, doch ich komme niemals zu spät, gehe sogar eine Stunde früher hin und habe keine feste Arbeitszeit. Ich arbeite 5, 8, 10, 12 Stunden ... samstags, sonntags, ... Denn die Arbeit muss ja nun mal getan werden. Das Schlimme ist, dass nur wenige Menschen das einsehen. Ich sehe um mich herum die 16 Arbeiter ... sie bekommen verhältnismäßig gute Löhne, über dem Durchschnittslohn für das Land, aber nur sehr wenige von ihnen fühlen die Firma als die ihre. Ich bin ja auch nur ein bezahlter Arbeitnehmer, bin nicht Inhaber. Ja, wenn die Firma mir gehörte, würde ich manchmal Kompromisse machen ..., doch so kann ich es mir nicht leisten.” (BG 11)

oder

„Ich bin seit 1986 Bauleiter und erinnere mich nur zu gut ... Die Bauvorhaben, die ich im staatlichen Betrieb geleitet habe, waren stets so geplant, dass sie 8 % Gewinn abwerfen sollten, doch normalerweise haben wir 18, 19% erarbeitet. Deshalb habe ich mir immer gedacht, dass dieser Gewinn, würde er in meiner Firma verbleiben, zur Erhöhung meiner Qualifikation beitragen könnte, und dazu, dass meine Familie besser leben könnte ...“ (BG 12)

Als in den Staatsunternehmen ein guter Gewinn erzielt wurde, sollte den Arbeitern und Fachleuten – so der interviewte Unternehmer, da sie „sich bemüht haben, diese Ergebnisse zu erzielen, auch entsprechend mehr bezahlt werden“ (ebd.: 2). Doch gab es

³⁰ Modernisierungs- und Systemtheorien behaupten, dass auch in den sozialistischen Gesellschaften von Differenzierungsprozessen gesprochen werden kann, die sich im Zuge der durch den Industrialisierungsprozess dominierten Modernisierung osteuropäischer Staaten vollzogen haben. In diesem Sinne wird auch vom Individualisierungsprozess und von individuellen Interessen gesprochen, die mit den politischen Kriterien in Konflikt geraten. Die 'Öffnung des Systems' sozialistischer Staaten, die nach bzw. mit der Wende möglich wurde, hat m.E. einen (zusätzlichen) sekundären Individualisierungsprozess gestartet. „Inhaltlich“ drückt sich dieser Vorgang nicht nur in der Auflösung des Bürgers vom sozialistischen Staat aus, sondern vor allem in der (Neu-)Definierung von Werten genauso wie von (rechtlichen) Normen und deren Implementation.

damals eine Anweisung, dass man höchstens 50% vom Grundlohn mehr Vergütung bekommen konnte. Damit war eine Höchstgrenze bei den Löhnen gesetzt worden und es gab keine zusätzlichen Stimuli für die Arbeitnehmer, aber auch für die fachlichen Führungskräfte im Sozialismus, denn:

„Und wenn es dann dazu kam, dass Prämien ausgezahlt wurden, bekamen an erster Stelle die Angestellten der Verwaltung ... Da hatte man einfach keine Motivation.“ (BG 12)

Die Transformation bringt eine wesentliche Veränderung in dieser Einstellung zur Arbeit mit sich, denn Reformprozesse wie Liberalisierung und Demokratisierung der Wirtschaftsbeziehungen in Form neuer gesetzlicher Regulationen und die Preisliberalisierung schaffen die Grundvoraussetzungen für die Ausführung gewinnbringender Geschäftstätigkeit und autonomer Bewertung individuell eingebrachter Leistungen. Alles ist jetzt vom Individuum abhängig, alles liegt heute an der jeweiligen Person und wird genauer an dem Erfolg oder an der individuellen Leistung gemessen. Deswegen können gerade „arbeitsame Menschen“ heutzutage Privatgeschäfte betreiben.

„Die neuen Unternehmer?! ... Leute, denen die neue Zeit gefällt. Arbeitsame Menschen.“ (BG 11)

Der Unternehmer in der Transformationsökonomie zeichnet sich durch Arbeitsamkeit und Tüchtigkeit aus, welche seine persönliche Leistung sicherstellt und erhöht. Die Arbeit wird als persönliches Engagement der Führungskraft für sein Unternehmen gesehen.

“Wichtig ist, dass man seinen Betrieb liebt ... seine Arbeit und die Leute. Dass man alles Menschenmögliche macht. Natürlich kann keiner nur allein Erfolg haben. Da muss schon ein Team her, dass sich von Verständnisinnigkeit und gleichen Zielen leiten lässt.” (BG 9)

„.... Ich bin ein großer Fan des Unternehmens, in dem ich arbeite. Habe viel Enthusiasmus, denn einerseits wirtschaftet es gewinnbringend, d.h. also, dass ich das Interesse der Aktionäre insofern wahre, dass sie profitieren, doch andererseits löst mein Betrieb bestimmte Probleme der Stadt: das Unternehmen schafft Arbeit für andere Wirtschaftsunternehmen in der Stadt und ihrer Umgebung.“ (BG 6)

Die Transformation verursacht eine Offenheit der Gesellschaftsbereiche. Diese Offenheit hat auf die individuellen Lebens- und Berufsperspektiven eine starke Auswirkung. Das „Positive“ an dem Chaos infolge „temporärer Verflüssigung von Institutionen und Normen“ (vgl. Mense-Petermann 2002: 231) in der Transformation ist, dass man als Person plötzlich vor extrem erweiterten Wahlmöglichkeiten steht. Diese Erweiterung der Wahlmöglichkeiten der Akteure ist von strategischer Bedeutung, d.h. dadurch werden Lebensprojekte langfristig geändert und auf neue Ziele ausgerichtet. Deswegen definieren

sich die Unternehmer hauptsächlich als Leute, die Dinge erreichen wollen, die sie in den Jahren vorher (während des Sozialismus) nicht erreichen konnten.

„Ich habe beispielsweise 7-8 Jobs ausgewechselt, bis ich gefunden hatte, was ich wollte. Jeder muss es so machen, wenn er nicht zufrieden ist. Jeder muss sich ein Betätigungsfeld suchen, das zu ihm passt. Doch manche Leute wollen einfach nicht ... sie wollen 2-3 Stunden pro Tag arbeiten, sind mit dem geringen zufrieden, das sie bekommen, wollen nicht mehr ..., wenn sie dafür doppelt oder dreimal so viel arbeiten müssen. Ich habe mich schon sehr oft über solche Leute gewundert. Ich habe jemandem Arbeit bei mir angeboten, aber der hat als erstes dagegen gesetzt, dass er am Wochenende frei haben will. Wir arbeiten jedoch samstags bis Mittag oder auch den ganzen Tag. Da ist einer also mit 100 Leva zufrieden und will gar keine 300 oder mehr. ... Das kann ich mir einfach nicht erklären. Er kann also seiner Frau, seinen Kindern nicht einmal den niedrigsten Lebensstandard gewährleisten ... aber arbeiten will er nicht. Ich kann's mir wirklich nicht erklären.“ (BG 11)

Tüchtige Arbeit hat nicht nur einen hohen Wert, sie ist auch Mittel zum Erfolg des Unternehmens. Sie führt auch zur Verbesserung der Lebensqualität des Unternehmers und seiner Familienangehörige. Tüchtige und auf individuell erbrachter Leistung basierende Arbeit rationalisiert langfristig die Lebens- bzw. die Berufsprojekte der Individuen in der Transformation. Auf dieser sehr abstrakten Ebene scheinen die bulgarischen Unternehmer sich von Unternehmern im ‚Westen‘ kaum zu unterscheiden.

Das sollte aber nicht dazu verleiten anzunehmen, dass sich die neuen Unternehmer selbst ein klares Profil bescheinigen. Das wäre ein Missverständnis. Die Schwierigkeiten sich als Unternehmer selbst zu identifizieren, sind nämlich mehr als deutlich.

Was macht also einen Unternehmer aus? Eine hinreichende Definition betont, dass er “ein guter Wirtschaftler und ein guter Stratege ... ein guter Organisator” (BG 16) sein sollte. Der Unternehmer verfügt über ein spezielles Wissen über einen Bereich, in dem er sich entwickeln möchte und seine Tätigkeit ausführen kann. Dazu braucht er keine spezielle Ausbildung, sondern Tüchtigkeit und gute Orientierungsfähigkeiten. Deswegen ist dieses Wissen schwer von einem Gespür zu unterscheiden, „wohin die Dinge sich entwickeln“. Für dieses Gespür braucht man wiederum Erfahrung, Praxis, um sich rasch orientieren zu können, um dann die richtigen Entscheidungen zu treffen. Denn der Unternehmer trägt den „Geist in sich“:

„Er soll kompetent sein. Kompetent sein in dem Bereich, wo er starten möchte. Dafür braucht er keine besondere Ausbildung, geschweige den Hochschulausbildung. Die Frage ist, dass er nicht faul ist. Desweiteren muß er sich schnell in einer Situation orientieren können. Einfach gesagt, muß 24 Stunden am Tag arbeiten.“ (BG 1)

Ein Unternehmer soll auch risikobereit sein und sich im klaren sein, dass er genauso gut gewinnen als auch verlieren kann. Er ist neugierig und erfindungsfreudig.

„Ich würde ihn so definieren: Der Unternehmer ist jemand, der den Geist in sich trägt. Ganz gleich, ob ihm das gegenwärtig ist oder nicht. Ich würde den Unternehmer mit jemandem vergleichen, den es „in den Händen juckt“ und der stets bereit ist, etwas Neues anzufangen und die Verantwortung dafür zu tragen. Er ist bereit, die Verantwortung zu tragen, sei es für den Erfolg, sei es für seine Fehler. Ich glaube, in Bulgarien ist der Unternehmer wie überall sonst auch.“ (BG 4)

und auch

„Die Unternehmer sind bereit, Verantwortung zu tragen. Sie müssen eine Vision von der Zukunft haben, ein Gespür für die Entwicklung der Dinge und sie müssen Fachleute haben, die diese Risiken verringern helfen. Und sie müssen die Augen zumachen und einfach losgehen (.).“ (BG 5)

Der Unternehmer muss – betont ein anderer Interviewter - zwei Dinge in sich vereinen – „Professionalismus und Enthusiasmus“. Diese Verbindung sei nur sehr schwer zu erreichen, weil stark ausgeprägter Professionalismus die Menschen häufig um ihren Enthusiasmus bringe und viel Enthusiasmus professionelle Kompetenz in den Hintergrund dränge.

„Und eben das bedeutet Unternehmertum – dass man die Balance zu halten vermag zwischen beidem.“ (BG 6)

Gleichzeitig macht dies alles aus dem Unternehmer keinen „speziellen Typ Mensch“. Der Unternehmer wird zugleich als Investor von Eigen- und Fremdkapital gesehen. Daraus resultiert sein ausgeprägtes Verantwortungsbewusstsein, denn er kann auf Niemanden seine eigene Verantwortung für den Erfolg oder Misserfolg geschäftlicher Transaktion übertragen.

„Das ist absurd. Ich würde auch nicht sagen, dass er unbedingt ein „moderner Mensch“ ist. Mit Bestimmtheit möchte ich allerdings sagen, dass die Unternehmer zu den verantwortungsbewusstesten Mitgliedern der Gesellschaft gehören. Aus dem einfachen Grunde, weil sie die Risiken der Zeit am ehesten erkennen und mittragen. Denn der Unternehmer ist ja zugleich auch Investor von Eigen- und Fremdkapital und diese Eigenschaft, das Verantwortungsbewusstsein, löst sich nicht so einfach auf... auf Kosten anderer Menschen oder anderer Bereiche des öffentlichen Lebens.“ (BG 4)

Die Aufgaben und Funktionen des Unternehmers werden vor allem durch die Wirtschaftsführung bestimmt gesehen. Planen, Personalführung, Steuerung der Finanzressourcen, Marketing, Werbung, Berichterstattung, Analyse werden als Aufgaben thematisiert. Diese Aufgaben lassen sich als gemischter Funktionsset von Manageraufgaben und solchen, die aus dem Eigentum resultieren, klassifizieren. Dabei überwiegen Aufgabenbeschreibungen, die aus dem Eigentum ableitbar sind. D.h. das Selbstbild als Unternehmer resultiert ganz wesentlich aus dem Bild eines Eigentumsunternehmers. Diese Selbstbeschreibung, bei der Kapital und Führung in einer

Hand liegen, ist auch für die selbständigen Unternehmer in den westlichen Ökonomien charakteristisch, wenn auch nicht in so umfassender Weise. Die Begründungen dafür liegen aber in verschiedenen Ursachen. Der bulgarische Unternehmer ist gezwungen, beide Aufgabenbereiche (Kapital und Führung) ähnlich wie ein Pionierunternehmer in der Frühphase der industriellen Entwicklung westeuropäischer Gesellschaften zu vereinen, da in der Transformationsperiode ein Vertrauensmangel deutlich spürbar ist.

„Obgleich bei mir all das ineinander läuft. Ich kann das gar nicht abgrenzen. Ich verknüpfe den Unternehmer mit dem Management. Bei mir sind die so eng verknüpft, so dass ich nicht zu sagen weiß, wo das eine aufhört und das andere anfängt. Angefangen habe ich zugleich mit dem einen und mit dem anderen. Und ich bin sowohl Unternehmer gewesen als auch Manager. Ich führe und riskiere. Es fällt mir schwer, nur die Funktionen des Unternehmers herauszustellen.“ (BG 4)

oder

„Nach wie vor kann man fremden Menschen noch kein richtiges Vertrauen entgegenbringen ... Managern und ähnlichen Leuten ... das wird jetzt erst aufgebaut bei uns.“ (BG 10)

Die angeführten Beispiele aus dem Interviewmaterial erlauben es, die Schlussfolgerung zu ziehen, dass die Definitionen vom „Unternehmer“ und seinen Funktionen einen „Soll-Zustand“ definieren. Das postulierte Unternehmerbild repräsentiert eine Person, die man selbst gerne sein möchte und der man als Partner am liebsten begegnen würde. Ob sie dem Grad der Arbeitsteilung von Verfügung und Management bei bulgarischen Unternehmern entspricht, kann hier nicht beantwortet werden. Festzuhalten ist aber eine Unbestimmtheit im Selbstbild, was den Unternehmer in Bulgarien ausmacht.

Dies ist zum einen damit zu erklären, dass in der Geschichte der kapitalistischen Entwicklung Unternehmer oft mit Spekulanten, mit Abenteuern in einen Zusammenhang gebracht wurden³¹. Zum anderen ist die Erklärung für diese Einstellung in der Transformationssituation zu suchen und mit den ersten negativ geladenen ‚Leitbildern‘ von Unternehmern nach der Wende zu verdeutlichen. ‚Unternehmer‘ war damals häufig mit Ausbeuter konnotiert. Das scheint nachzuwirken. Der Terminus ‚Unternehmer‘ wird nämlich in dem Interviewmaterial oft nicht funktional gefasst und nicht als eine Eigenschaft der Führungskraft, gekennzeichnet durch hohe Risiko-, durch Innovationsbereitschaft und Kreativität begriffen. Was einen Unternehmer in Bulgarien ausmacht, ist eine Frage, deren Antwort auch für die Unternehmer im verborgenen bleibt.

³¹ Denken wir hier nur an die Max Webersche Unterscheidung von ‚Abenteuerkapitalismus‘ und betriebswirtschaftlicher Organisation der Wirtschaft nach den kapitalistischen Prinzipien.

„ ... Aber was heißt Unternehmer? Dieses Wort `Unternehmer` ist irgendwie so eins ... Ein Unternehmer kann ein bestimmtes Bauvorhaben übernehmen und es ausführen, aber hierbei geht es ja nicht um einen Unternehmer ... (*sondern um einen, RJ*) ... Spekulanten ...“ (BG 3)

„Also, ein ... Unternehmer kann auch nützlich sein, ein Unternehmer, der Engagements übernimmt und Finanzierung und Kredite für eine bestimmte Tätigkeit. Für so einen Unternehmer können wir arbeiten gehen. Zum Beispiel einer, der eine Fernverkehrsstraße übernimmt. Beispielsweise eine Bank ... Der andere ist ein überflüssiges Zahnrad (*lacht*), und das muss beseitigt werden.“ (BG 3)

Die Verwirrung, die die Forderung nach Definition des Unternehmers bei den bulgarischen Geschäftsleuten auslöst, kann zum Teil mit der Mehrdimensionalität des Konzeptes „Unternehmertum“ erklärt werden. Denn die Interviewten versuchen als Experten während des Interviews, eine möglichst vollständige und nach ihren Vorstellungen wissenschaftlich präzise definitorische Arbeit zu leisten. Genauso gut könnte es sich hier aber um eine Abneigung gegen den Begriff „Unternehmer“ handeln, und zwar wegen der unterschiedlichen negativen Bilder der real existierenden Unternehmer in der Wirtschaftspraxis der Transformationsperiode.

Wie bereits hervorgehoben, bezeichnen die Interviewten den heutigen bulgarischen Unternehmer meist nicht eindeutig und vor allem als eine widerspruchsvolle Figur³². Der Grund dafür ist in dem sprunghaftem Anstieg von Unternehmern und der explosiven Eröffnung neuer Unternehmungen nach der Wende teilweise zu erklären. Dabei vermischen sich sicher Unerfahrenheit mit Glücksrittertum und Seriosität, was für die Entwicklung des Images der gesamten unternehmerischen Schicht eher negative Auswirkungen hatte. In einer solchen Situation war es leicht, die Orientierung zu verlieren, „mit wem man mitging, wohin man ging und warum“.

„Anfangs ging eine Lawine von Pseudounternehmern nieder, was ausgesprochen gefährlich war. Das war ein Sturm Jeder war Geschäftsmann ... Wir reden von den ersten Jahren nach der Wende (*1989,RJ*) ...“ (BG 10)

und

“... Wer soll am Management teilhaben, wie soll das Ganze vor sich gehen. Dann „verfällt der Wagen in den Rückwärtsgang“, weil jemand versucht, allein die Oberherrschaft zu gewinnen und einen auszubooten, obwohl er selbst gar nicht mit eigenem Kapital an der Privatisierung beteiligt gewesen ist.“ (ebd.)

³² Dass etwas „Besondere“ das bulgarische Unternehmertum auszeichnet, was vor allem an seiner Verhaltensweise und an seinen Erscheinungsformen „abzulesen“ ist, kam erst im Interviewmaterial vor. Hier paraphrasiere ich nur eine Formulierung.

Diese Situation erklären sich die Unternehmer mit dem anfänglichen Enthusiasmus bei den Menschen, den die Wende ausgelöst hat. Diese Euphorie, sich zu verselbstständigen und eine private Firma zu gründen, hatte es nicht nur in Bulgarien gegeben.

„... und wir reden nicht nur von Bulgarien. Die gleiche Euphorie herrschte auch in Russland und in den ehemaligen Sowjetrepubliken.“ (BG 10)

Die Eigentumsregelungen stellen die institutionellen Voraussetzungen wirtschaftlichen Handelns dar. Dass der Umgang mit Gütern von den Rechten ihrer Nutzer abhängt, ist eine alte Idee. Wie dieser Zusammenhang allerdings im Einzelnen aussieht, ist eine erklärungsbedürftige Frage. Um sich als Unternehmer zu charakterisieren, braucht der bulgarische Geschäftsmann oft die sichere Basis des Eigentums. Auf diese Art und Weise wird es wenigstens ihm selbst klar, wovon die Rede ist. Diese Orientierung seines Selbstverständnisses erfolgt unabhängig davon, ob er Eigentümer-Unternehmer oder Manager ist.

(...) die Unternehmer, wie Sie sie benennen, oder Eigentümer von Firmen, wie ich sie nenne (...). (BG 1)

Die Sicherung der Eigentumsordnung wird oftmals in einem individuellen engen Zusammenhang mit den Unternehmungszielen betrachtet. Die Sozialwissenschaften – vor allem die Ökonomie und die Soziologie des Managements betonen die Einheit beider Aspekte. Die Ziele bulgarischer Unternehmer werden meist mit Vergrößerung der erworbenen Aktiva assoziiert. Die Erweiterung des eigenen materiellen Vermögens und der Eigentumserwerb werden folglich als Merkmal eines „richtigen“ Unternehmers hervorgehoben.

(...) Weil, ein Unternehmer, ein Eigentümer, der muß bestrebt sein, dass was er hat, was er erworben hat, zu erhalten und zu vergrößern. Ich bestehe selbst sehr darauf.“ (BG 1)

Auf die Nachfrage, ob der heutige bulgarische Unternehmer dem Bild der tüchtigen, kompetenten, risikobereiten und innovativ orientierten Führungskraft entspräche, kam von einem Probanden die folgende Antwort:

„Nein, nein, nein (energisch). Die Unternehmer, wie Sie sie benennen, oder Eigentümer von Firmen, wie ich sie nenne, haben sich vergessen. Einfach haben sie sich vergessen! (Empört). Es kann deswegen sein, weil es anfangs besonders mühsam ist, dann werden sie in einer Etappe müde von dem Ganzen und hören einfach mit der Arbeit auf. Sie hören auf, ihre Aufgaben zu verfolgen und geben sich, hm, anderen Dingen hin. Ja, weiß ich nicht. Wahrscheinlich ist es so, die Wirtschaftspolitik des Staates selbst verpflichtet sie nicht, ihre Aufgaben zu erfüllen ...“ (BG 1)

Die Interviewten sehen mehrere Unternehmertypen. Den einen Typ beschreiben sie als jemanden, der „irgendwie“ zufällig Unternehmer geworden ist und nur dank der Umstände der chaotischen Transformation Geschäftstätigkeit betreibt.

„Aber was heißt zufällig? Zufällig sind sie für die Branche. Ja, es sind Fremdfirmen. Firmen ohne Asphaltabteilungen und Steinbrüche, ohne Maschinen, ohne Straßenbauingenieure. Aber sie verwandeln sich in einen Unternehmer, der die Bauvorhaben übernimmt Ein Unternehmer kann ein bestimmtes Bauvorhaben übernehmen und es ausführen, aber hierbei geht es ja nicht um einen Unternehmer. Hierbei geht es um überflüssige Zahnräder, die sich in einer großen Maschine drehen. Das darf einfach nicht zugelassen werden. Hmmm. Ob sie zufällig sind Ja, sicherlich gibt auch wirkliche zufällige, allerdings existieren auch ganz zielbewusst auf diese Tätigkeit hin vorbereitete Firmen... Das sind Dinge, die ...“ (BG 3)

Deutlich ist, dass hier ein ‚negativer‘ Typ gebildet wird, über den der Interviewte aber nicht richtig reden will. Unter „Zufälligkeit“ ist hier nicht der tatsächlich voluntaristische Versuch einer grossen Anzahl von Menschen „einfach eine Firma registrieren zu lassen, denn es kostete sowieso nichts, um einfach mal zu probieren“ gemeint. Der Unternehmer verwendet das Wort ironisch und meint offensichtlich damit jene Firmen, die „bewusst“ und mit Absicht gegründet worden sind, um an der Umverteilung der durch die Transformation erst dynamisierten Geldflüsse teilnehmen zu können.

„In der bulgarischen Gesellschaft ist der Unternehmer bedauerlicherweise näher an den Menschen dran, die bereit sind, sich ohne Rücksicht auf das Berufsrisiko und wegen der schlecht geregelten Gesellschaft und den zahlreichen weißen Flecken in der Gesetzgebung in den Trubel zu werfen und sich der Öffentlichkeit gegenüber zu weigern, die Gesetze einzuhalten. Diese abenteuerlich veranlagten „Elemente“ haben sich recht schnell vorgearbeitet ...“ (BG 13)

Da das Bankensystem zu Beginn der Übergangszeit nicht gut geregelt war, haben solche „Elemente“ es geschafft, gewaltige Kreditressourcen anzuhäufen, ohne auch nur im Geringsten die Absicht zu haben, sie jemals zu tilgen, ein Phänomen, das zur Vulnerabilität der bulgarischen Wirtschaft bis heute beiträgt. Die Spuren davon sind im Selbstbild der Unternehmer deutlich vorhanden. Neben diesen Fällen, die zum negativen Image beigetragen haben, werden jene Fälle thematisiert, in denen die sogenannten „geretteten Parteigelder“ in Umlauf gebracht werden. Doch all diesen Unternehmern war gemeinsam, dass sie keinerlei Verantwortung für das Geschäft gezeigt haben und kein Gespür für den Wert des Geldes – sie hatten es ja eben mal ganz leicht verdient, deshalb fiel es ihnen auch nicht schwer, es ebenso schnell wieder zu verausgaben. Diese Argumentation zieht bis heute negative Konsequenzen für das Image nach sich. Die Strukturen, die geschaffen werden, die Geschäftsstrukturen dieser „Unternehmer“, prägen danach Teile des Geschäftslebens bis heute, ob im Finanzbereich oder in der

Landwirtschaft. Sie sammelten das Geld von vertrauensvollen, sogar naiven Menschen, aber auch von solchen, die ihre Ersparnisse unrealistisch schnell und günstig anlegen wollten und verschwanden dann ins Ausland, wird von Probanden erläutert. Insgesamt gesehen werden also Phänomene zur Charakterisierung des Unternehmers herangezogen, die insbesondere die erste Phase der Transformation prägten und für deren Praxis in der Literatur die Bezeichnung „Schläge machen“, d.h. schnelle Gewinne zu realisieren, üblich geworden ist, wobei der Übergang zu illegitimen Mitteln fließend war.

Offensichtlich existieren aber auch noch andere Elemente, die das Selbstbild mit prägen, Elemente, die positiv bewertet werden und akzeptabel sind. Diese Elemente sehen Unternehmer als Menschen, die Engagements übernehmen und Finanzierung und Kredite für eine bestimmte Tätigkeit flüssig machen. In anderen Interviews ist der Unternehmer ein grosser Investor, für den verschiedene kleinere Unternehmen arbeiten gehen können.

„... eine Bank. Das kann ein Unternehmer sein, der eine bestimmte Tätigkeit finanziert, und dann ... Für mich ist das ein nützlicher Unternehmer – jemand mit sehr viel Geld.“ (BG 3)

„Unternehmer“ ist hier derjenige, der selbst über Geld verfügt. Alle die, die über keine eigenen Geldressourcen verfügen, drohen zu Spekulanten definiert zu werden und damit die negative Selbstbildseite zu verstärken. Geld wird hier geradezu zum Kern des ‚guten‘ Unternehmers, weil es quasi die negativen Konnotationen ausschliesst. Deutlich ist aber auch, dass die negative Seite nicht mit Geld assoziiert wird. Insgesamt aber – ohne dass dies hier quantifiziert werden kann - ist für Unternehmer in Bulgarien ‚Unternehmer‘ immer noch ein ‚schmutziges‘ Wort. Und dies ist damit zu erklären, dass die Geschäftemacherei durch einige zweifelhafte Geschäftspraktiken außerhalb der Regeln, außerhalb der „Moralvorstellungen der ganzen Unternehmergeilde“, einen bitteren Beigeschmack hinterlassen haben. Das Fehlen an adäquaten Sanktionen durch die Institutionen gegen diese Geschäftsleute verstärkt diesen Beigeschmack zusätzlich. Politiker werden häufig an diesen Praktiken beteiligt dargestellt. Einige bekannte Unternehmer sehr grosser Unternehmen sind mit heftigen Skandalen in der Transformationsperiode verbunden, die auch die Politik einschliessen. In den öffentlichen Diskursen sind diese Geschäftsleute und deren Firmen als die „Freundeskreise“ von bestimmten politischen und parteilichen Gruppierungen bekannt.

„Alle wissen wir, wie die „Freundeskreise“ eines Tages enden, wenn der Machtwechsel stattfindet, kommen andere, um sie zu beseitigen, und so geht das immer weiter ... In diesem Sinne

hat das Geschäftsleben es nicht geschafft, seine moralische Integrität und sein Erscheinen auf dem Markt zu bewahren – dort, wo eigentlich materielle Güter geschaffen werden, wo Zehntausende ehrliche Unternehmer arbeiten, dort werden Einkünfte erzielt, Arbeitsplätze geschaffen, dort kämpfen sie tagtäglich um ihre reale Existenz und eben sie sind die einzige reale Kraft, die in der Lage ist, den Bulgaren aus seiner nicht gerade beneidenswerten wirtschaftlichen Lage herauszuholen. Weiter „oben“ werden klare Regeln gebraucht, Regeln, denen zufolge die Besseren übrig bleiben und deren Erfahrung sich verbreitet.“ (BG 4)

Diese ‚Freundschaftsbeziehungen‘ sind heute etwas, was die meisten Unternehmer als schädlich für die Ausführung einer anständigen Geschäftstätigkeit bezeichnen. Ein „richtiger“ Unternehmer kennt keine Freunde und Verwandten, er nimmt in erster Linie seine Wirtschaftsinteressen ernst.

Dieses Selbstbild, das sich in den Selbstdefinitionen zeigt, durchsieht aber nicht alle Geschäftspraktiken, bleibt ausgesprochen gebrochen. Am Beispiel seiner Beziehungen zu Mitarbeitern, Absatzpartnern, Lieferanten etc. in den nächsten Kapiteln vorliegender Arbeit wird das deutlicher herausgearbeitet werden können.

Das Thema des Professionalismus klang schon mehrfach in den Zitaten an. Festgehalten wurde, dass den Definitionen des Selbstbildes häufig keine Funktionsvorstellungen zugrundeliegen. Im Folgenden soll der Professionalismus im Selbstbild genauer beschrieben werden.

Nach der Wende eröffnen viele Leute ein kleines Café oder Restaurant, um sich zu ernähren und nicht um eine auf Expansion orientierte Geschäftstätigkeit auszuüben. Von einem Professionalismus konnte bei dieser Gruppe nicht die Rede sein.

„ ... und dass unbedingt irgendwo in einer Ecke ein Tischchen für Bekannte und Freunde stehen muss, mit denen der Eigentümer zusammenkommt und isst und trinkt... Ich bin in Belgien gewesen und in Deutschland und in Frankreich und weiß, dass der Inhaber mehr arbeiten muss als alle anderen. Er muss am meisten arbeiten ...“ (BG 8)

Auf dieser Weise möchte sich der bulgarische Unternehmer vor der Verwandtschaft und dem Freundeskreis als wohlhabender Mensch präsentieren. Der Verweis auf Deutschland und Belgien verrät aber auch Unsicherheit. Er hat keine Kenntnisse davon, wie man sich als „anständiger Unternehmer“ zu benehmen hat. Stattdessen setzt er auf Status.

„Der bulgarische Unternehmer sieht so aus: Erstens will er, dass alle mitkriegen, dass er Unternehmer ist. Sie erinnern sich, es wurde nicht „Unternehmer“ gesagt, sondern „Firmeninhaber“. Es hieß, „Na ja, der ist halt Firmeninhaber. Und Geld hat er“. Das heißt doch, dass die Leute uns unbedingt sehen müssen, was wir darstellen. Deshalb wurden auch glänzende Wagen gekauft und riesige Häuser gebaut. Alle mussten sehen, dass da das Haus eines Geschäftsmannes steht. So sieht er m. E. aus, der bulgarische Unternehmer ...“ (BG 8)

und

“Die meisten Unternehmer in Bulgarien sind so. Darüber hinaus sind viele von ihnen auch inkorrekt. Ich habe einfach Glück gehabt mit meinen Unternehmern und Eigentümern, allerdings trifft man so etwas nur selten ... ehrlich gesagt, in Bulgarien gibt es nur sehr wenig korrekte Menschen, sei es unter den Arbeitnehmern, sei es unter den Geschäftsleuten, den Unternehmern ... sogar auf der Ebene der staatlichen Betriebe, und von den privaten gar nicht zu reden. Dasselbe gilt auch höheren Orts. ... Das ist einer der Gründe, warum die Dinge in Bulgarien nicht laufen ...“ (BG 12)

Der bulgarische Unternehmer ist überzeugt, dass die Unkorrektheit “von oben“ anfängt. Der Stärkere und der Mächtige verstossen gegen die Regeln als erste. Die Unkorrektheit wird geduldet und somit verbreitet sie sich als Stil der zwischenbetrieblichen Beziehungen.

„Wir haben beispielsweise mit fast allen Betrieben Verträge vereinbart. Wird der Vertrag “von oben“ nicht eingehalten, können wir nichts machen. Wir sind abhängig. Wir sind einfach eine Marionette in den Händen des Großen. Und das ist ja auch normal. Und wenn der seine Engagements nicht einhält, denn im Prinzip bestimmt ja der Große die Vertragsklauseln, sagen wir mal zu 90 %, da kannst du machen, was du willst ... und wenn du nicht annehmen willst, findet sich ein anderer, der das tut ... Und dann hält der Große die Vertragsbedingungen nicht ein, obwohl er sie selbst hingeschrieben hat, er hat es dir hingehalten, dass du es unterschreibst ... Und wenn er es dann nicht einhält, das ist auch nicht erklärlich für mich.“ (BG 11)

Nicht Recht sondern Macht prägt die Geschäftsbeziehungen, so wird hier gedacht. Darin steckt ein gewisser Realismus, denn die kettenartige Verschuldung der Firmen untereinander ist nach wie vor sehr verbreitet im bulgarischen Geschäftsleben.

“Ich denke nicht, das es nur um die Unternehmenskultur geht ... In Bulgarien ist kein Geld da. In Bulgarien funktioniert das Kreditsystem nicht, überhaupt ist Geldaufnahme von einer Institution überaus schwierig. Der Geldmangel (*die Zahlungsunfähigkeit von Firmen und Bürgern, RJ*) ist vollkommen. Vom kleinsten bis zum größten Kunden ... während in der ganzen Welt jeder mit Krediten lebt – angefangen vom ganz gewöhnlichen Menschen über die kleine Firma bis hin zur größten ...“ (BG 11)

Damit wirtschaftliche Beziehungen überhaupt zustande kommen können, sehen sich grosse Unternehmen häufig gezwungen, dem kleineren Unternehmen Kredit zu gewähren. Diese Situation ist besonders für den Handel – Gross- sowie auch Kleinhandel - kennzeichnend, dehnte sich aber auf alle Wirtschaftsbranchen ohne Ausnahme aus. Die Verschuldung der Unternehmen untereinander und insgesamt der Mangel an Kapitalressourcen erlaubt nicht, die Wirtschaftstransaktionen aus den lokalen Kontexten und aus der Gegenwart als Zeithorizont herauszulösen.

„... dann stehen die Dinge schlecht ... Bei uns ist das so, da wird viel Ware umgeschlagen, doch dahinter steht kein Geld ... Und das ist überall so ... Wir schulden den Werken ungefähr 1-1,5 Millionen, uns schuldet man 2 Millionen. Da “unten“ ist kein Geld vorhanden, und manchmal ist auch die Ware verkauft ... stets ist da eine Differenz, die zu unseren Lasten irgendwo verschwindet real gesehen ist das Geld jedenfalls nicht da.“ (BG 11)

„... Insgesamt kann man sagen, in Bulgarien Unternehmer zu sein, bedeutet, dass man schon ein recht großer Seiltänzer sein muss.“ (BG 13)

Als erstes muss der „Seiltänzer“ das Finanzschema “schließen” können, da die Banken besonders nach der Krise des Bankensystems von 1996-1997 sehr restriktiv und vorsichtig geworden sind. Viele Firmen, die den Wettkampf kaum noch durchhalten, suchen Kredite als Umlaufkapital. Insbesondere sind die Produktionsbetriebe in eine solche Situation geraten.

„Der Jongleur muss also einmal die Balance halten, indem er ein Finanzierungssystem sichert, das es ihm auch unter den schwersten Bedingungen, die die Banken ihm auferlegen und die die Absicherung verlangt, ein Überleben gewährleistet ...dass er sich immerhin über Wasser halten kann. Der zweite Balanceakt ist es, Partner zu finden, mit denen man arbeiten kann. Denn verstehen Sie, die Umwelt, in der sich das Geschäft entwickelt, stimuliert eher „Einzelspieler“ als seriöse Partnerbeziehungen.“ (BG 13)

Trotz der Unbestimmtheiten im Selbstbild lassen sich Typen im Weberschen Sinne bilden, d.h. verallgemeinerte Bilder von Unternehmern. Auf der Basis des Geschäftsgebarens und der Äusserungen zum Selbstbild lassen sich 3 solcher unternehmerischen Verhaltensstile unterscheiden: der des `Manchesterkapitalisten`, der des postsozialistischen Managers und der des Pionierunternehmers. Die meisten negativen Bewertungen erfährt die Schicht der „neuen“ Unternehmer, zu denen mehr als die Hälfte von den Interviewten selbst gehören³³. Sie sind vornehmlich an „schnellen Schlägen“ interessiert und verfolgen die Expansion ihres Reichtums (nicht unbedingt ihres Unternehmens) mit allen Mitteln. Das masslose Begehren nach Reichtum und die rücksichtslose Suche nach Geld sind für die meisten Repräsentanten der „neuen Reichen“-Schicht kennzeichnend. Dieses Bestreben kommt in der eigenen Lebensführung und dem Lebensstil zum Ausdruck. Demonstration von Reichtum scheint für diese Gruppe charakteristisch zu sein. Da das Geld ein Mechanismus der „Einbettung“ von Sozialbeziehungen in modernen Gesellschaften ist, wirken sich die Demonstration und Präsentation von Geld im Alltag auf die Vorstellung vom Reichtum und auf die Erwartungen der Gesellschaftsmitglieder aus, die mit der kapitalistischen Entwicklung zusammenhängen. Auf der anderen Seite ist es gerade die Übergangssituation, die ein solches Verhalten des „Einzelspielers“ stimuliert und als erfolgreiches Muster prämiiert.

³³ Mit den „neuen“ Unternehmern meine ich hier ausdrücklich die selbständigen Eigentümer von Firmen, also die `Manchesterkapitalisten` in der angeführten Typologie.

Die Findigkeit der Leute wird durch fehlende Institutionen grenzenlos. Aus „jedem Café-Besitzer wird ein Dieb“.

„Zu Beginn war alles so anormal, dass jemand, der einen Laden hatte, Millionär werden konnte ... und das war einfach lächerlich. Man musste eben Glück haben ... Doch mit der allmählichen Regelung ... mit der Stabilisierung der Gesetzgebung und dem Inkrafttreten von Gesetzen im Bank- und Kreditwesen, im Versicherungswesen, mit Einführung der staatlichen Kontrollorgane ... hat der Markt praktisch von selbst angefangen, die Dinge zu regeln und alles ist an seinen Platz zurückgekehrt ...“ (BG 13)

„Aber Sie verstehen schon, dass das nur eine verschwindend kleine Gruppe bulgarischer Unternehmer war, die da gleich im Anfang „vorwärts zogen“, das waren die Händler.“ (BG 12)

Den zweiten Verhaltensstil sprechen viele Führungskräfte an, die über Erfahrungen in Leitungspositionen in den ehemaligen Staatsbetrieben verfügen. Sie behaupten, dass ihnen ein auf hohem Niveau stehendes Geschäftsgebaren gar nicht fremd ist. Sie sehen sich (und werden auch von anderen Unternehmern auf die gleiche Art und Weise angenommen) einem „westlichen“ Bild vom Unternehmer sehr nahe. Der Führungsstil dieser Unternehmer unterscheidet sich nicht von dem der „Kollegen“ im Westen. Repräsentanten dieser Unternehmergruppe sind vor allem Manager und heutige Eigentümer von Firmen, die hauptsächlich Exportwaren herstellen. Der Zugang zu westlichen Märkten und die Kontakte mit westeuropäischen und amerikanischen Unternehmern scheinen die obigen Selbsteinschätzungen zu bestätigen. Unternehmer solcher Art sind ausgesprochen anspruchsvoll, was ihr Geschäft anbelangt, bescheiden in ihren privaten Lebensstil und in der Lebensführung und ‚anständig‘, was ihre Beziehungen zu Mitarbeitern, Partnern etc. angeht. Es lässt sich die Schlussfolgerung ableiten, dass Unternehmer solcher Art im Unterschied zu anderen Unternehmergruppen ein ausgeprägtes unternehmerisches Selbstbewusstsein haben. Folgende Passagen aus den Interviews mit einer Direktorin eines Produktionsunternehmens, die schon vor der Privatisierung als Geschäftsführerin tätig war und insgesamt über 30 Jahre Erfahrung in Managerpositionen verfügt und mit einem Eigentümer eines mittleren Exportunternehmens sollen die angeführten Thesen illustrieren.

“Ich denke, das (*Geschäftsgebaren bulgarischer Geschäftsleute, RJ*) ist sehr gut, steht auf einem hohen Niveau. Mir ist ganz klar, wovon ich rede. Ich unterhalte Kontakt zu sehr vielen ausländischen Unternehmern und sehe sehr wohl, was in denen steckt. Was für ein Verhalten die neuen bulgarischen Unternehmer an den Tag legen, weiß ich nicht. Ich rede von einem beschränkten Kreis von Führungskräften in der Wirtschaft, die ich seit Jahren kenne und deren Geschäftsgebaren ich als sehr hoch einschätze ... Die kennen die Produktionsregeln, die Regeln der Arbeit mit Menschen. Die arbeiten ausgesprochen ehrlich.“ (BG 9)

“Viele Ausländer bilden sich ein, dass wir hier in Bulgarien den Kopf nicht zum Nachdenken benutzen ... und doch sehen wir vielerorts, dass das Chaos aber auch die Möglichkeiten, zurechtzukommen weit größer sind. Und ich kann das mit Beispielen belegen.” (BG 9)

Und dann folgen Beispiele:

“ ... manchmal müssen wir unbedingt umgehend einen Rohstoff einführen, der ganz schnell da sein muss und auf eine ungewöhnliche Weise. Der ausländische Lieferant ist nicht in der Lage, uns das zu gewährleisten. ... entweder müssen wir sehr viel dafür bezahlen, damit es auf althergebrachte Weise klappt, oder aber der Partner will sich nicht damit engagieren. Oder etwas anderes ... verkehrte Unterlagen, und Unverständnis ... Irgendwie scheinen die (*im Westen, RJ*) lockerer zu werden, nicht so mobilisiert wie wir hier.” (BG 9)

“Das ist im Westen nicht zu bemerken. Ich stelle stets Deutschland als Vorbild hin, aber wir arbeiten ja auch mit denen und sind auch oft dort, und ich sehe, was da los ist. Natürlich gibt es da auch solche Leute, aber ... Vielleicht haben die Bedingungen in unserem Lande die Voraussetzung für Inkorrektheit im Geschäftsleben geschaffen ... Da kommt beispielsweise jeder Kaufmann zu uns und fragt „Geht’s denn nicht auch ohne Rechnungsstellung?“ Ich erkläre es ihm und der: „Ich gebe dem Staat keinen Pfennig“. Und dabei kommt er vom anderen Ende des Landes. Wenn ich ihm eine Rechnung ausstelle, kann er die Dienstreisespesen abrechnen ... Und wenn ich so darüber nachdenke, so komme ich zu dem Schluss, dass dieser Unternehmer einfach nicht richtig rechnen kann. Der sieht einfach nur zu, wo er was abstauben kann, wo er was stehlen kann ...” (BG 8)

„Aber alle sehen, dass meine Söhne genau so arbeiten wie alle anderen auch ... Das habe ich in Belgien gesehen und in Deutschland, da kann man den Inhaber nicht vom Arbeitnehmer unterscheiden ... Ich wollte, dass das auch in unserem Betrieb so ist.“ (BG 8)

Das westliche Vorbild, häufig mit Erfahrungen im westlichen Ausland begründet, scheint die Selbsteinschätzung dieser Gruppe geprägt zu haben, auch in Abgrenzung zur ersten Gruppe.

“...Zu Beginn des Übergangs gab es eine andere Schicht von Geschäftsleuten. Das waren Menschen, die aus den ehemaligen staatlichen Außenwirtschaftsorganisationen stammten. Die waren gut ausgebildet, und indem sie ihre Kontakte im Ausland spielen ließen, ist es ihnen gelungen, sich rasch zu orientieren und so etwas wie Verbindungsglieder zu werden zwischen der verfallenden staatlichen Industrie und dem Endverbraucher. Und sie haben auch eine ganze Reihe großer Handeloperationen vorgenommen in der Zeit, als die Rohstoffpreise in der UdSSR noch wesentlich niedriger waren als an der Börse. Gerade da hat eine kleine Untergruppe von denen riesige Gewinne gemacht mit Eisen-, Bunt- und Schwermetallhandel und auch mit seltenen Bodenschätzen ...“ (BG 13)

Der dritte Verhaltensstil scheint von einer Gruppe getragen zu werden, die unter den ersten gewesen sind, die eine Firma registriert haben. Diese Unternehmer sehen sich als klassische ‘Pionierunternehmer’, die ihrer Wahrnehmung nach schon unter dem Sozialismus unternehmerische Initiative entfaltet haben. Anhand folgender Passagen aus dem Interview mit einem Unternehmer, der seit den 80er Jahren mit unterschiedlichen Formen privater Initiative „experimentierte“, kann diese Gruppe illustriert werden.

“Für mich ... nun, wir haben schon vor langer Zeit angefangen ... diese Firma wurde bereits 1990 gegründet. Ich hatte schon (*privat, RJ*) gearbeitet, als ich noch Angestellter bei war... also von 1981 bis 1990. Parallel dazu habe ich 1988 über diese feste Form, die das gestattete, damals per

Erlass 56 und später Verordnung 33 bzw. 35, über Arbeit in der Freizeit ... Und vielleicht ist dadurch, durch diesen Erlass der Unternehmer geschaffen worden. Und für mich ist ein Unternehmer jemand, der versucht, etwas Gutes für seinen Staat zu schaffen, z. B. Arbeitsplätze, jemand, der sich nicht mit den Bedingungen abfindet, die im Augenblick vorhanden sind ... sondern etwas Neues sucht. Und wenigstens meines Erachtens sind das Fachleute. Die fürchten sich nicht davor, auf etwas verzichten zu müssen – auf ein Büro, auf ein sicheres Gehalt und Ähnliches. Leute, die irgendwie dazu geschaffen sind. Und einfach sich selbst beweisen wollen, anderen beweisen wollen, dass Bulgarien auch vorwärts kommen kann ... und das ist ganz normal.“ (BG 12)

Im Folgenden versuche ich diese „Nicht-Eindeutigkeit“ des Unternehmerbildes in der Transformationsökonomie und diese unterschiedlichen Verhaltensstile weiter zu problematisieren, indem ich es nicht an dem “formalen“ Ursprung des Unternehmers, sondern an seinen Motiven gebunden betrachte. Der bulgarische Unternehmer meint solcher geworden zu sein, „weil’s nicht anders ging, will heißen, der Unterschied (*zu den westlichen Unternehmern, RJ*) liegt darin, dass wir nicht so erzogen worden sind, nicht so kultiviert wie jemand, der im Westen aufgewachsen ist, der diese Dinge schon mit der Muttermilch mitbekommen hat... Stimmt’s?!“ (BG 17). Der bulgarische Unternehmer sieht sich aus Notwendigkeit heraus handelnd. Die Wende lässt ihm einfach keine andere Wahl, ausser Unternehmer zu sein.

„Als ich nach der Wende „auf der Straße“ war, was blieb mir da anderes übrig?“ (BG 17)

Die Transformation erweitert die Handlungsperspektiven des Einzelnen, schränkt ihm aber seinen Vorrat an Selbstverständlichkeiten ein. Und deswegen ist er gezwungen, intuitiv zu handeln. „Was geht, was geht nicht, wie er’s eben versteht ...“ lernt er selbst am eigenen Leibe erleben.

„Im ersten Augenblick ist es ausgesprochen schwierig ... Denn vorher hatte jeder aus der Position einer gewissen Sicherheit heraus gehandelt, die er hatte ... Ich habe beispielsweise nicht einmal daran gedacht, wohin man mich schicken würde, sobald ich meine Ausbildung abschließen würde ... Es stand fest, dass ich eine Arbeit bekommen würde ... Und dann kam der Stress. Als Ingenieur oder Betriebswirt fuhr man dann Taxi ... In den ersten Jahren war ein Großteil der Unternehmer wie ein Untergehender, der nach dem Strohalm greift ... Doch sie konnten gar nicht anders sein, denn sie hatten ja weder Gespartes, noch ...“ (BG 17)

„Erst jetzt sehe ich bei mir selbst, dass ich diese Mentalität in mich aufgenommen habe. Meine Kinder, die ja erst viel später geboren sind, nehmen jetzt schon meine Mentalität der Arbeit an, von anderen zu fordern, aber auch selbst etwas geben. ... Ich sage das aus einem ganz bestimmten Grund – muss man zu einer Dienststelle gehen, ist es oft nötig, dass man am besten gleich den Direktor selbst anruft, es geht also nach wie vor nur über Bekannte ... Und da dreht sich mir im Innern alles, aber ...“ (BG 17)

Deutlich wird hier, was als Annahme formuliert wurde, nämlich dass das Handeln eines jeden Wirtschaftssubjektes auf der subjektiven Ebene einen Kompromiss zumindest

zweier Verhaltensalternativen darstellt (vgl. Leibenstein 1980: 74; Kirchgässner 1980: 422). Der Unternehmer muss zum einen so handeln, damit er seine Bedürfnisse, Interessen, individuellen Wünsche und Handlungsorientierungen nachkommt und er verhält sich so, wie er meint, dass er sich, bedingt durch äussere Zwänge, etwa aufgrund gesellschaftlicher Werte, Normen, Machteinflüsse und materiellen Ressourcen, verhalten muss. Mit dieser Begründungsorientierung für sein Handeln versucht der Unternehmer in der Transformation seine sich massiv geänderte soziale Realität seinen persönlichen Wünschen, Interessen und seinem individuellen Lebensstil anzupassen, indem er nach einem Weg zur privaten Geschäftstätigkeit sucht. Die Gründung einer Firma scheint eine „rationale“ und erfolgreiche Lösung des Handlungsdilemmas in den ersten Jahren nach der Wende zu sein und zwar besonders in jenen Fällen, wenn diese Gründung eine Modifikation der aktuellen und vorgegebenen Restriktionen des Wirtschaftslebens durch bereits bestehende individuelle (oder auch familiäre) Wissensvorräte und vorhandene praktische Erfahrungen ermöglicht. Erst auf diese Weise entsteht die eigene „Privatkultur“ des bulgarischen Unternehmers, die um so stärker individualistische Züge aufweisen wird, je differenzierter und offener die Gesellschaft im Zuge marktwirtschaftlicher Umstrukturierung wird.

Der bulgarische Unternehmer hat mehrere Handlungsalternativen und einen erweiterten Zugang zu der Welt erst durch die Transformation erhalten. Das Bewusstsein entwickelt sich entsprechend. Seine legitimatorischen Aspekte speisen sich aus der Wahrnehmung der Handlungsoptionen und werden häufig sozialpolitisch explizit gemacht. Dann geht es den Unternehmern darum, dem Anderen, dem ‚Schwächeren‘ und dem ‚Ärmeren‘ den Zugang zur Welt zu erweitern. Wie sonst darf er von seinen Mitarbeitern und überhaupt von seinen Mitmenschen mehr verlangen, als er selbst anbieten kann?

“Ich bin in der ganzen Welt herumgekommen ... das hilft mir jetzt. Ich bin sehr anspruchsvoll meinen Fachleuten gegenüber. Sogar übertrieben. Und manchmal denke ich, dass ich ungerecht bin, denn ich habe schon viel gesehen. Und wo sind die schon gewesen? Was haben die schon gesehen? Wenn man verlangt, dass sie etwas tun, wie man es selbst möchte, dann muss man es ihnen auch beibringen. Man kann nichts einfordern, ohne etwas von sich selbst gegeben zu haben.”
(BG 10)

Der bulgarische Unternehmer betrachtet sich selbst und denkt sein eigenes Marktumfeld als etwas Besonderes und zugleich auch nicht „Normales“³⁴. Oftmals glaubt er, dass es

³⁴ Die Unternehmer sprechen von etwas „besonders Bulgarischem“ bei den unternehmerischen

irgendwie und irgendwo einen „normalen“ Zustand für Geschäftstätigkeit geben sollte. Er meint zu wissen, wie der „normale“, „richtige“, d.h. auch „gute“ Unternehmer „aussieht“, welche Eigenschaften er besitzt, streitet aber diese seinen bulgarischen „Kollegen“ ab. D.h. der objektiv vorhandene Konkurrenzmechanismus wird direkt als Verhaltensnorm zur Abgrenzung benutzt.

Es fällt wissenschaftlich schwer, *das* „Bulgarische“ an dem Management und an dem Unternehmertum zu definieren, doch behaupten die Interviewten, dass es Auswirkungen für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes sowie auch für den eigenen Werdegang hat. Angeführt werden die Unsicherheit, sogar das Chaos, die am Anfang herrschten und die unternehmerische Tätigkeit kräftig beeinflussten. Sie schränkten den Spielraum von den Unternehmern ein, unabhängig davon, ob sie Eigentümer oder angestellte Manager sind und waren. Mit der Einführung der Handelsgesetzgebung und mit dem strikteren Reglementieren der Geschäftstätigkeit erweitern sich auch die unternehmerischen Spielräume, trotz allem aber bleiben die Unsicherheit am Markt und die fast unbeeinflussbare Abhängigkeit von der konjunkturellen ökonomischen Entwicklung noch immer unglaublich gross, so die Interviewten. Zunächst ein Zitat zu den allgemeinen, bulgarischen Transformationsbedingungen.

„Ich, also der Eigentümer. Von 1992 bis 1995 habe ich allein mit meiner Frau gearbeitet. Natürlich hatte ich einen Buchhalter und Mitarbeiter, die für den Verkauf zuständig waren. Und ich hatte die ganze sonstige Tätigkeit durchzuführen - Verhandlungen, Verträge, Spezifikationen, Aufträge, Lieferungen, Kundensuche. Es war so bis 1995, 1996 bis zu dem Zeitpunkt, als der Währungsrat eingeführt wurde. Ja, seit diesem Augenblick habe ich einen größeren Lagerraum gemietet, große Geschäfte gekauft - das eine 165m², das andere 115m² groß und es war notwendig, dass ich zusätzliche Leute für den Verkauf einstellte und noch unqualifizierte Mitarbeiter als Helfer in den Geschäften benötigte. Und bis zum Jahr 2000 haben wir auf diesem Prinzip gearbeitet. Wir haben die Personalanzahl erweitert bis sie 10-12 Mitarbeiter überstieg. Ab dem Jahr 2000 haben wir die Einstellungen von neuen Beschäftigten reduziert. Ich mußte mich einschränken, da es eine Einschränkung des Marktes gab. Es gab eine Verarmung der Bevölkerung. Mehrere Unternehmen haben ihre Tätigkeit eingestellt. 1996-1997 gab es diese starken inflationären Prozesse und diese führten bis zum Bankrott von vielen Baufirmen. Daraus resultierte eine Senkung der Nachfrage unserer Produkte. Die Kunden gerieten in Unsicherheit. Der einzelne Konsument sah keine Sicherheit in der Wirtschaftslage des Landes. Es war überhaupt so, dass wir uns gezwungen sahen, die Geschäfte zuzumachen: das eine haben wir vermietet, das andere sollte ich zum Zwecke anderer Tätigkeit transformieren. Es war nötig, weil mein Sohn eine andere wirtschaftliche Tätigkeit entwickeln sollte, da habe ich ihm den Raum des zweiten Geschäft zur Verfügung gestellt. Ich habe mich selbst hier in den Räumen eingeschränkt, welche ich vorher gemietet hatte. Hier befand sich früher mein Lager. Im Jahre 2000 habe ich den Raum gekauft und mich eingeschränkt. Es war notwendig geworden, Kredite aufzunehmen. Und so haben wir neu

Verhaltensweisen, bei der Betriebs- und Lebensführung der heutigen Geschäftsleute.

angefangen - mehr Arbeiter für die allgemeinen Tätigkeiten und weniger Spezialisten für die Realisierung der Ware. Aber sonst alles, was die Lieferung, die Verhandlungen, die Kundensuche und die Verhältnisse mit den Banken betrifft, damit beschäftige ich mich selbst. Selbstverständlich hilft mir meine Frau. Sie beschäftigt sich mit der Buchführung. Wir sind seit 1994 steuerrechtlich angemeldet. Wir sind nie außerhalb des Steuersystems gewesen. Mit einem Wort: es ist sehr schwer, diese ganzen Tätigkeiten durchzuführen. Besonders in dieser Phase. Es gibt keine regulierenden wirtschaftlichen Hebel, die dir irgendeine Sicherheit garantieren können.“ (BG 1)

Die bulgarische Spezifik kommt im folgenden Zitat deutlicher zum Ausdruck:

“Jetzt sind wir bestrebt, eine korrekte Firma zu sein. Vor ungefähr 4-5 Jahren (1994-1995, R.J) war es unmöglich eine völlig korrekte Firma zu sein. Bulgarien war damals ein wenig wie der „wilde Westen“. Wir versuchen nun, den europäischen Normen und Regeln gerecht zu werden ... seit ein bis zwei Jahren... Seitdem geht alles recht schwer, sowohl was den Umsatz anbelangt, als auch in Bezug auf die Marktpositionen. Jedenfalls stehen die Dinge jetzt nicht besonders gut. Wir sind die drittgrößte Firma auf diesem Markt.” (BG 11)

Genauso kam es aber auch einem Manager vor.

„Es ist dies, dass ein bulgarischer Unternehmer, ein Geschäftsführer, ich versuche selbst nicht so Einer zu sein, selten sagt, was er nach einer bestimmten zeitlichen Periode zu machen hat, meint und plant. Diese Vision über die Zukunft wurde nicht bei dem Start unserer Geschäftsverhältnisse beschrieben sowie auch der Finanzengagements usw. Alles entwickelte sich so (..), ach wie soll ich sagen: wir schließen eine Etappe ab, danach eine zweite, dritte usw. Dies hatte in mir einerseits Unsicherheit verursacht, andererseits wäre die Vision schon von Anfang an klar gewesen, so hätten wir andere Konditionen erfordert. Aber dies ist ein abgelaufener Prozeß, deswegen (..) macht es keinen Sinn darüber zu sprechen.“ (BG2)

„Das Bulgarische“ wird äusserst negativ betrachtet und bewertet.

“1993 hat einer unserer Bankiers einen deutschen Großunternehmer zu uns gebracht, der gern mal Bulgarien durchfahren und Treffen mit den Menschen vor Ort haben wollte. Sobald er ein kleines Café betrat, ein winziges Geschäft oder Restaurant, interessierte er sich dafür, ob das Privateigentum ist oder nicht. Und am Ende stellte er verwundert fest: “Was ist denn los, ihr taugt ja auch als Eigentümer nichts”. Verstehen Sie, was ich meine? Der Grund liegt darin, dass viele Leute ein kleines Café oder Restaurant eröffnet haben und dass unbedingt irgendwo in einer Ecke ein Tischchen für Bekannte und Freunde stehen muss ...” (BG 8)

Auf der Ebene des Betriebswissens lässt sich das Selbstverständnis als Vorstellung der Unternehmer in Bulgarien von sich selbst wie folgt beschreiben: Erstens steht unternehmerisches Selbstverständnis mit der Eigentumsfrage in einem engen Zusammenhang: soll heißen, das Eigentum macht den Unternehmer aus. Eigentum ist die Voraussetzung sowie auch das wichtigste Resultat unternehmerischer Tätigkeit. Erst die Akkumulation von Eigentum und Vermögen macht den eigentlichen Sinn unternehmerischer Aktivitäten aus und ist gleichzeitig das Mass von Unternehmer- und Unternehmenserfolg. Deswegen gehört die individuelle Leistung von Unternehmern als ein zweites Element zu dem unternehmerischen Selbstverständnis, denn sie steht in einem sehr engen Zusammenhang mit der Eigentumsfrage: materielle Eigentumsrechte sind

personalisierte Rechte und deren Erwerb erhöht in der Transformationsgesellschaft den Stellenwert der Person selbst.

Bei der Beschreibung des Selbstverständnisses der Unternehmer in Bulgarien auf der Ebene des Betriebswissens lassen sich bei Verdichtung des empirischen Materials drei Typen festhalten: 1. der Pionierunternehmer, 2. der postsozialistische Manager und 3. der Manchesterkapitalisten³⁵. Diese Typen repräsentieren verdichtete Verhaltensstile, wie sie aus dem Material destilliert werden können. Elemente dieser Verhaltensstile werden von allen Interviewpartnern genannt. Die individuelle Zurechnung auf einzelne Personen durch ihre Selbstzuordnung geschieht über eine Moralisierungstrategie. Je nach Verteilung von positiv definierten Eigenschaften, definieren sich die Interviewpartner eher als Typ 1, 2 oder 3. Häufig ist zu beobachten, dass Typ 3 als Negativfolie dient zur Begründung der Selbstzuordnung zu Typ 1 oder 2. In den Fällen, wo mehr oder weniger deutlich eine Selbstzuordnung zu Typ 3 erfolgt, besteht die Moralisierung darin, die Umwelt als Zwang zur Ausbildung zu Typ 3 zu erklären, d.h. die Eigenverantwortung für das ausgebildete Selbstverständnis weitgehend abzulehnen. Teilweise wird die Moralisierung ‚nationalspezifisch‘ betrieben, indem zwischen bulgarischen und nichtbulgarischen ‚Zügen‘ der Unternehmer unterschieden wird. Bulgarische Züge werden dabei negativ konnotiert. Die Moralisierung erfolgt also über eine binäre Schematisierung, die im Selbstbild gewünschte und nicht gewünschte Elemente sortiert.

7.3 Der Unternehmer und seine Biographien

Im Folgendem wird die unternehmerische Biographie keineswegs nur als äusserliches Ablaufmuster einer chronologisierten Existenz verstanden, sondern auch als eine Art soziales Wissen begriffen. Dies heisst, dass in den Biographien und mittels auf den eigenen Werdegang bezogenen Erzählungen eine Selbstreflexion als explizit verzeitlichte Form der Selbstthematisierung stattfindet. Der Prozess der Selbstthematisierung durch die Biographie wird durch bestimmte historisch-gesellschaftliche Bedingungen, durch „Biographiegeneratoren“ (A. Hahn) befördert. Die Biographie hängt signifikant „mit den sozialstrukturell angebotenen Freiheitsräumen“ für das individuelle Handeln zusammen

³⁵ Den Verweis auf diese Typologie verdanke ich meinem Betreuer Herrn Prof. Dr. Eckhard Dittrich.

(Hahn 1987: 93). Auf der einen Seite wird die Rekonstruktion von biographischen Sinn durch die Komplexität der lebensgeschichtlichen Ereignissen gewährleistet, d.h. z.B. durch Selbstreflexion von sozialen Auf- und Abstiegserfahrungen, von Entfremdung aus dem ursprünglichen sozialen Milieu und von Erfahrungen der Erschütterung bislang bestehender Selbstverständlichkeiten wie fester Gewissheiten und traditionaler Deutungen. Zum anderem wird der biographische Sinn durch bestimmte Strategien der Selektivität erzeugt. Strategien der Selektivität werden deutlich z.B. in Krisensituationen oder in besonders erfolgreichen ‚Momenten‘ des Lebens. So betont z.B. ein Unternehmer (BG 17) mehrmals und an unterschiedlichen Orten der Interviewerzählung, dass sein Vater in den 90-iger Jahren zum „landwirtschaftlichen Geschäftsmann des Jahres“ gewählt wurde. Dies war eine ausgesprochen wichtige Auszeichnung, da es im ganzen Land in den Jahren der Transformation nur 9 Leute davon gab. Der interviewte Unternehmer beleiht sich durch diese Akzentuierung quasi mit dem Erfolg seines Vaters. Solche Strategien der Selektivität sind an die institutionalisierten Rahmenbedingungen gebunden. Die institutionalisierten Rahmenbedingungen enthalten einen Vorrat von Deutungsmustern der Biographie und des Lebenslaufes und dienen als „Stichwortgeber“. A. Schütz und T. Luckmann halten fest: „Es ist eine unabänderliche Bedingung eines jeden Lebenslaufes, dass er sich in sozialen Kategorien artikulieren muss“ (Schütz/Luckmann 1979: 139). Zum Verständnis der Biographie ist es folglich wichtig, nicht nur darzustellen, wie sich der Unternehmer auf sich selbst bezieht, sondern durch welche soziale Instanzen dieser Selbstbezug provoziert wird.

Im Folgenden möchte ich drei Fallbeispiele darstellen, welche die Biographie von Unternehmern in der Transformationsökonomie nicht nur als lose Verknüpfung ständiger Funktionen, bestimmter sozialer Rollen und eines selbst artikulierten Erscheinungsbildes illustrieren, sondern als einzigartiger Lebenslauf eines Individuums erscheinen lassen. Gleichzeitig möchte ich schon vorab darauf hinweisen, dass trotz ihrer Einzigartigkeit diese biographischen Fälle auf gemeinsame „Biographiegeneratoren“ verweisen und dieselben „Stichwortgeber“ aufweisen. Anhand dieser drei Biographiefälle soll also aufgezeigt werden, wie Privatisierung und Umverteilung des Eigentums, Reorganisation der Betriebe, soziale Ausdifferenzierung, neue Moralen etc. wichtige „Stichwortgeber“ zur Reflexion des eigenen Werdegangs werden. Die Fallbeispiele dienen zur Illustration

biographischer Werdegänge von Unternehmern in der Transformationsökonomie und werden hier ohne Anspruch auf eine vollständige und konsequente biographische Analyse dargestellt.

Fallbeispiel 1: “Man musste einfach hier bleiben und diese Dinge hier machen wo einem praktisch niemand etwas beigebracht hatte“ (BG 17)

Der Interviewte S.G. ist 41 Jahre alt. Befragt nach seinem Werdegang erwähnt er zunächst sein betriebswirtschaftliches Studium und betont seinen Familienstand und seine Kinder. Erst dann fängt er an, sich als Geschäftsführer vorzustellen.

„ ... Wir sind Vertreter von ... für den ganzen Bezirk ... Die Firma ist klein und wurde 1991 gegründet. Damals haben wir mit mehreren gemieteten Geschäften angefangen ... Derzeit haben wir drei eigene Geschäfte und ebenso viele gemietete. Die Struktur ist höchst einfach. Insgesamt sind hier 17 Beschäftigte. Das ist sie also, unsere Firma. Nebenher bin ich seit zwei Jahren noch Geschäftsführer eines Produktionsunternehmens, das durch eine andere Gesellschaft privatisiert worden war, an der ich und auch noch andere Leute beteiligt waren ... das heißt also, ich muss an zwei Stellen zugleich zurecht kommen ... Am Produktionsbetrieb ist der Staat nach wie vor mit 12% beteiligt, alles andere gehört mir“.

Der interviewte Unternehmer verfügt über persönliche Erfahrung im Privatgeschäft durch die Tradition in seiner Elternfamilie, so dass es weiss, wie man etwas „Nützliches“ und „Gewinnbringendes“ erreichen kann. An seine Erfahrungen im Sozialismus erinnert sich der Unternehmer heute ungern. Das ambivalente Verhältnis des sozialistischen Staates zu gewissen, auf privater Basis auszuführenden Tätigkeiten, hatte damals die Verbreitung einer negativen und mehrdeutigen Einstellung auch zu den Menschen zur Folge, die solche Tätigkeiten ausführten.

“In all den Jahren (*des Sozialismus, RJ*) hat sich mein Vater mit Gemüse beschäftigt ... er war staatlich angestellt, wir waren beim Wehrdienst, dann Studenten ... und mein Vater hat am Wochenende immer Gemüse angebaut ... Damit sind wir auf den Basar gegangen ... das war nicht sehr angenehm, wir wohnten nämlich gleich bei Basar und Schule. Und wenn man dann bis Mittag auf dem Markt steht und nachmittags in die Schule muss ... nicht besonders schön, nicht wahr. Im Sommer war das leichter ... Denn dann gingen wir auch anderswohin. Die Gemüseflächen waren nicht allzu groß ... Aber so sind wir jeden Sommer in fast alle Dörfer der Region gekommen ... Ein Teil des Landes, das wir damals gemietet haben, ist immer noch da. Als dann 1989 kam, waren wir einfach schon darauf vorbereitet, solche Dinge zu tun“.

Der Befragte bestätigt mehrmals, dass seine Familie zu seinem Aufstieg und zu seiner Behauptung als Geschäftsmann wesentlich beigetragen haben. Er spricht voller Stolz über den Vater, der sich während seines ganzen Leben im Sozialismus mit Ackerbau und Gemüseanbau beschäftigt hat. Er sieht ihn als einen “Menschen, der sich nicht mit den Umständen abfindet”.

„Er (*der Vater, RJ*) stammt einfach aus ... einer Kleinstadt ländlichen Typs, meine Mutter kommt auch vom Lande ... Ich denke, das war ganz natürlich“. (...) ich freue mich, dass man ihn (*den Vater, RJ*) zum Landwirt des Jahres gewählt hat, denn das beweist, dass von da „oben“ (*vom Himmel, RJ*) doch einer herabsieht letzten Endes“.

Vor der Wende arbeitete der junge Mann in einer internationalen Jugendferiensiedlung in einer Stadt am Meer als Parteisekretär, davor als Komsomolsekretär. Nach dem Inkrafttreten von Erlass 56 gründet er im Jahr 1989 eine Firma und lässt sie registrieren³⁶, „aber gar nicht so sehr, um mich zu beschäftigen..., sondern einfach, damit ich Taxi fahren konnte“, d.h. um mehr Geldeinnahmen „irgendwie“ neben dem staatlichen Job zu beschaffen. Zu der Zeit wurden die Firmenregistrierungen innerhalb einer Woche im Staatsanzeiger veröffentlicht. Sein Direktor hat sie gesehen und ihm gesagt, er soll seine Kündigung einreichen

„... Ich weiß nicht, wie das jetzt klingt, aber damals war es furchtbar ... denn Todor Zhivkov war ja nach wie vor gesund und munter, da war von Erlass 56 und so die Rede, doch ... wenn man das am eigenen Leibe erfahren musste“.

Das Schlimmste, was Jemandem überhaupt zu diesem Zeitpunkt passieren konnte, war seinen vom Staat gesicherten Job zu verlieren. Dieser Verlust bedeutete meist, nicht nur seine Existenz, sondern auch seine kleine eigene soziale Welt von Freunden und Kollegen zu verlieren.

„Dort hatte ich eine Dienstwohnung, und nun musste ich umziehen. ... Und hier ... meine Geburtsstadt, aber doch fremd. Die Freunde sind nicht da, der eine hat geheiratet, ein anderer schwirrt irgendwo in der Weltgeschichte herum ... ist nicht sehr angenehm. ... Damals haben wir dann die Tätigkeit meines Vaters etwas erweitert, mein Bruder und meine Mutter, ... Und ich erinnere mich, dass ich sogar 1989 einen sechsmonatlichen Englischkurs mitgemacht habe, um dann eine Exkursion nach Kuba zu unternehmen und in Kanada schliesslich zu bleiben ...“

Der Verlust des staatlichen Jobs, der mit einigen Privilegien verbunden war, weist auf den Misserfolg des eigenen Lebensprojekts des Individuums hin, stellt aber gleichzeitig den Anlass zur Entwicklung eines neuen Projektes dar, dessen erfolgreiche Kreation von der Definition der Situation im wesentlichen abhängig ist.

„Als Erstes erinnere ich mich ... haben wir Zwiebeln gesteckt, sehr viele Zwiebeln, Tonnenweise ... und dann zogen die Preise auf einmal an“.

„Wir haben dann also einige Treibhäuser gekauft, haben gemäß einer bestimmten Verordnung Land gepachtet. Und dann kam es so ... zunächst ein Vakuum, dann entstanden plötzlich einige Lücken in der Lieferung ... der Preisanstieg. Man musste einfach hier (*in Bulgarien, RJ*) bleiben und diese Dinge hier machen ... wo einem praktisch niemand etwas beigebracht hatte. Aber bis zu einem gewissen Grade waren wir ja schon auf so etwas vorbereitet, wenn auch auf einem sehr sehr engen Gebiet“.

³⁶ Die Gründung der Firma geschah vor der Wende im November 1989.

Neben der Unterstützung durch die eigene Familie war auch die Wirtschaftskonjunktur in den ersten Jahren nach der Wende für die Orientierung des Unternehmers, selbständig zu werden und für seinen unternehmerischen Erfolg von Bedeutung. Die Instabilität des Marktes, die oft spekulativ verursachten Warendefizite und die galoppierende Inflation der ersten Transformationsphase gaben vielen Menschen die Chancen, schnelle Gewinne zu realisieren. Der interviewte Unternehmer gibt zu, dass er gerade diese Situation genutzt hat.

“Später haben wir dann von Leuten, ... einen großen Raum im Stadtzentrum gemietet und haben ein Lager angelegt ... Dort liefen etwa 40% des Gemüseumsatzes in der Stadt. Wir haben einfach den Augenblick genutzt, als die Verbindung zwischen Herstellern und Kaufleuten in die Brüche gingen ... Und praktisch sind wir als Kleinhersteller ... dazu übergegangen zu handeln und Importgeschäfte zu machen ... Nach Jahren haben wir dann die größten verglasten Treibhäuser der Region gekauft ... Als die landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften anfangen, ihr Inventar zu verkaufen ... Dann haben wir ein Kühllager gekauft ... einen Kuhstall mit der dazugehörigen Fläche ... und haben mit der industriemäßigen Gemüseherstellung angefangen ...”

Bezogen auf diese erste Phase der Transformation war auch die Antwort des Unternehmers auf die Frage, was ihn als Geschäftsmann heute von seinem Vater als dem ehemals besten Landwirt unterscheidet, verständlich und logisch:

“Jetzt ist die Zeit für eine Umschichtung gekommen, nicht die Zeit des besten (*Unternehmers, RJ*)”.

Der interviewte Pionierunternehmer bestätigt aber mit Erbitterung, dass diese erfolgreichen Jahre der schnellen Gewinne vorbei sind und dass das Glück unter den ersten „Privaten“ am Markt gewesen zu sein, für unternehmerischen Erfolg nicht ausreichend ist:

“Wenn jemand behauptet, Geschäfte lassen sich auf einen Schlag machen ... nein, so ist das nicht”. Was den Befragten von den vielen Menschen unterscheidet, die „aus reinem Zufall“, aus Neugier, etwas Neues zu probieren oder wegen der Euphorie nach der Wende, eine Firma gegründet haben, so ist es die Überzeugung, dass er seine Geschäftstätigkeit immer weiter entwickeln muss. Die Firma, mit der er seine private Geschäftstätigkeit angefangen hat, blieb ein Familienunternehmen und ist heute noch der „Grundstock“. Parallel dazu gründete der befragte Unternehmer eine Firma mit einem Partner, dem Direktor eines ehemaligen großen staatlichen Betriebes, der sich mit Maschinenhandel für Autos und andere mechanische Reparaturen befasste. Die Firma beschäftigt sich mit Handel.

“Ich kann sagen, dass ich in diesen 9 Jahren mit diesen beiden winzigen gemieteten Läden .. nun, nur mit Bankkrediten habe ich es ... geschafft. (...) und irgendwie wurde es mir zu eng .. wie soll ich sagen, viele Dinge wiederholen sich und alles wird zur Routine”.

Deswegen entscheidet sich der Unternehmer an der Privatisierung teilzunehmen und einen Produktionsbetrieb zu erwerben.

“Vor 4 Jahren haben wir aus der Handelsfirma und der Gemüsefirma (*das Familienunternehmen, RJ*) eine Investitionsgesellschaft gemacht. (...) Das ist eine ganze lange Geschichte, wenn man an der Privatisierung teilnimmt ... 10% und ohne Bekannte ... schrecklich ... Wir hatten uns zwei Unternehmen angesehen ... Wir hatten einfach etwas zurückgelegt ... Und wir haben es geschafft zu kaufen ... Da haben wir den Direktor ausgewechselt und den größten Teil des Personals ... nach und nach ... Aber er ist dann in Rente gegangen, und mir wurde es zu „eng“ in meiner Handelsfirma, und so habe ich mir dann noch etwas aufgehalst ... und von da an geht's rund ...“

Der Erfolg kommt nur langsam her und erst nach Jahre tüchtiger und zielstrebigter Arbeit können erste positive Ergebnisse gesehen werden:

„Jetzt (*zwei Jahre später, RJ*) hebt sich der Nebel ein wenig ... Wenn Ihnen jemand weiß machen will, dass man innerhalb eines Jahres etwas machen kann ... gar nichts kann man”.

Der Unternehmer gibt zu, dass er trotz seines materiellen Vermögens und positiver Wirtschaftsergebnisse seiner Firmen müde von der sozialen Realität und verzweifelt in Bulgarien geblieben ist. Die Frage, ob er noch einmal von vorne an mit privatem Geschäft beginnen würde, beantwortet der Unternehmer mit Erbitterung:

“Wenn ich noch einmal von vorn anfangen müsste?! ... würde ich nach Amerika gehen ... All die Jahre haben mich so viel Anstrengungen, so viel Energie gekostet ... Wenn ich so viel in Amerika gearbeitet hätte, wäre ich mir selbst und für alle bestimmt sehr viel nützlicher gewesen ... Macht nichts, dass ich auch hier gar nicht so wenig habe”.

Fallbeispiel 2: „Was heisst denn das –`Kapitalist`?“ (BG 10)

P.P. ist geschäftsführender Direktor einer Aktiengesellschaft in Südostbulgarien, zugleich auch Eigentümer. Der Betrieb beschäftigt sich mit Geflügelzucht, Herstellung von Geflügelprodukten und deren Vertrieb, einschließlich Export. Der Befragte arbeitet seit 15 Jahren in demselben Unternehmen, welches im Jahr 1974 gegründet wurde.

Die Belegschaft besteht aus 230 Personen. Die Firma exportiert ihre Produkte in alle Länder, nach Europa, Russland und in die ehemaligen Sowjetrepubliken, in den Irak und andere Länder des Nahen Ostens. Die gesamte Familie des Unternehmers ist in der Firma. Sein Sohn ist stellvertretender Direktor, seine Tochter ist für die Außenhandelsbeziehungen der Gesellschaft verantwortlich, während seine Frau über eine

eigene Firma die Produktion des Betriebes vorantreibt: Also es handelt sich um einen Betrieb, der als Familienunternehmen gehandhabt wird.

“Meine Kinder arbeiten in der Firma, weil es so am sichersten ist. Sie arbeiten für sich selbst. Nach wie vor kann man fremden Menschen noch kein richtiges Vertrauen entgegenbringen ...”.

Der Unternehmer oder dessen Familie verfügen nicht über Traditionen im Unternehmensbereich. Er selbst hat Landwirtschaft studiert und „mein Leben lang arbeitete ich in der Landwirtschaft, insgesamt 38 Jahre“. Gearbeitet hat er in landwirtschaftlichen Kooperativen, ist auch Vorsitzender eines Agrar-Industrie-Komplexes gewesen. Der Unternehmer stellte sich als Pionier da und sagte nicht, dass er die Wende bereits auf dem Direktorenposten erlebte. Diese Tatsache festzuhalten wurde in der Erzählung quasi von ihrem Verlauf erzwungen, als es zur Darstellung des angewandten Privatisierungsverfahrens kam und er erklären musste, wie er dazu gekommen ist, an der Managerprivatisierung teilzunehmen. Die Strategie der Selektivität, die offensichtlich hier vorkommt, hängt damit zusammen, dass in Bulgarien die Privatisierung eines Unternehmens durch sein Management in der Öffentlichkeit häufig als ungerechte Bereicherung dargestellt wird. Mehrere Untersuchungen zeigten zwar, dass die Entwicklung eines Unternehmens in der Postprivatisierungsphase nicht mit dem verwendeten Privatisierungsverfahren zusammenhängt, sondern eher an der Qualität des Käufers liegt. Aber trotz dieser Ergebnisse blieb die öffentliche Meinung hinsichtlich bestimmter Verfahren und Entstaatlichungsschemata stabil und konnotierte die Managerbuyouts weiter negativ. D.h. die öffentliche Meinung produzierte ein Deutungsmuster, das die Privatisierungsprozeduren nicht in „funktionierende“ und „nicht funktionierende“, sondern in „gute“ und „schlechte“ sortierte und zu unterscheiden nahelegte.

Entstanden ist das Unternehmen, indem der ehemalige Staatsbetrieb von dem Interviewten im Jahr 1994 privatisiert wurde. Der Direktor hat also seine Geschäftsführungstätigkeit in der privaten Aktiengesellschaft fortgesetzt, die er organisatorisch selbst entwickelt hat. Die Privatisierung erfolgte durch Belegschaftsbuyout. Allen Mitarbeitern, die zu dem Zeitpunkt der Privatisierungsprozedur in der Firma arbeiteten, wurde die Gelegenheit zum Aktienkauf geboten. Es waren nicht alle, die darauf eingegangen sind. Von etwa 300 Mitarbeitern kauften 211 Aktien. Dann wurde das bekannte Schema des Aktienaufkaufs angewendet,

also den „Kleinaktionären“ wurde ein höherer Preis als der Kaufpreis angeboten. Viele gingen auf das Übernahmeangebot ein, denn sie hatten ursprünglich entweder gar ohne Zahlung oder „präferenziell“, d.h. für die Hälfte des vom Staat verlangten Betrags, die Aktien erworben und waren an „jedem Lev mehr“ interessiert, wie der Befragte erläuterte. Ganz zum Schluss blieben schließlich 3 Aktionäre übrig. Der geschäftsführende Direktor erwarb so das Mehrheitspaket als natürliche Person.

„Weiß ich nicht. Vielleicht ist es das Gespür ... wohin die Dinge sich entwickeln. Ich sehe jedenfalls, dass die Wirtschaft nur auf die Beine kommen kann, wenn sie privatisiert ist. Vielleicht sollten nur die allergrößten Betriebe staatlich bleiben“.

Finanziert hat er seine Übernahmeaktion teilweise mit Krediten vom bulgarisch-amerikanischen Investitionsfond für Risikokapital für Klein- und Mittelbetriebe. Das Besondere bei diesem Fond ist, dass seine Experten für die Laufzeit des Kredites in die Geschäftsführung mit einsteigen, um die direkte Kontrolle bezüglich der Effektivität der aufgewendeten Mittel zu haben. Der Interviewte rechnet sich selbst die Idee zur Privatisierung als individuelle Leistung zu. Denn die Idee für die Privatisierung bedeutete nicht unbedingt, dass man sie realisieren konnte. Ganz im Gegenteil: es fehlten jegliche Voraussetzungen dafür, selbst das Wissen.

„Das (*die Realisierung, RJ*) war schwerer. Auch für uns. Wir wussten nicht mal, wie man privatisieren sollte, wir hatten keine Ahnung, was da genau zu machen war“.

Der Unternehmer rechnet sich die Privatisierung zwar individuell als Leistung zu, verschweigt aber auch nicht, dass er dafür Hilfe erhielt. Er machte sich nämlich die Beratung durch die bulgarische Wirtschaftskammer zu Nutze. Der Mangel an Wissen wird also durch Kontakte kompensiert. An die Wirtschaftskammer hat er sich gewandt mit der Bitte, „uns einen Spezialisten zu schicken, der uns beraten sollte, was zu tun war, damit alles gesetzlich in Ordnung war... Und die haben uns einen Fachmann geschickt, der uns gesagt hat: „Macht das so und so“. Dafür haben wir bei der Kammer natürlich bezahlt ...“.

Ernsthafte Probleme des Unternehmers begannen erst nach der Privatisierung. Sie sind mit der Akzeptanz des ehemaligen Direktors als „Privater“ und mit den Legitimationsproblemen, die der Unternehmer nun als Selbständiger bewältigen muss verbunden. Aus seinem Dasein als selbständiger (autonomer) Geschäftsführer resultiert seiner Meinung nach die Notwendigkeit, mit den knappen Ressourcen möglichst rational umzugehen und

sein Handeln einzig aus der Logik des betriebswirtschaftlichen Prozesses abzuleiten. Als ehemaliger Direktor des Staatsbetriebes sieht er sich aber eher als ‚Versorger‘ seiner Belegschaft, als Träger einer anderen Handlungslogik. Das Dilemma, das sich aus dem Widerspruch beider Handlungslogiken ergibt, kann am Interviewmaterial nachvollzogen werden.

„Danach wurde es dann schwierig ... Was für ein Inhaber, Direktor oder Unternehmer war man denn schon ... Was würden die anderen (*Leute, RJ*) sagen?! ... Das waren die schweren Momente, und das hat gestört, um die richtige Entscheidung zu treffen ... “

und

„Was werden die Leute sagen?“ ... Man sieht die richtige Entscheidung vor Augen, ist sich aber auch im Klaren darüber, dass die Gegenreaktion nicht die sein wird, die man erwartet ... Jaaa, bei der Privatisierung ist es so, dass die Veränderung „da oben“ vor sich geht, doch der Arbeiter in der Halle, was kriegt der schon mit. Den interessiert es auch nicht. ... Und das ist eben so schwierig ... Und seine Psyche ist jetzt so eingestellt, dass er sich nicht klar darüber wird, was denn nun eine Privatfirma ist. Dass er seine Arbeit auch ganz verantwortungsbewusst verrichten muss. Da wird gestohlen. Kürzlich haben wir einen rausgeworfen wegen Diebstahls. Die 8 Stunden Arbeitszeit werden nicht voll ausgelastet. Man sieht zu, dass verbucht wird, dass man da gewesen ist, damit man seinen Lohn bekommt. Und das vor allem Leute, die nicht mit der Tatsache fertig werden, dass der eine was hat und sie nicht und dass sie nun für ihn arbeiten müssen ... Das ist auch sehr störend“

„(..) Ich hatte die Gelegenheit, eine scharfe Grenze zu ziehen zwischen Plan- und Marktwirtschaft. Dass wir keine Ahnung hatten von der Marktwirtschaft, hat uns sehr viel gekostet ... Und ich schätze, dass eine Ursache dafür, dass einige Firmen in unserer Branche (*Geflügelzucht, RJ*) bankrott gegangen sind, darin zu suchen ist, dass sie einfach nicht die notwendige Eignung hatten. Ich rede von der Marktwirtschaft als internationale Wirtschaft“.

Es ist davon auszugehen, dass diese Formen des Fehlverhaltens auch im Staatssozialismus existierten. Jetzt werden sie aber als ‚Angriff‘ auf den privaten Geschäftsmann gesehen. Möglicherweise hängt diese Sicht mit der individuellen Zurechnung von Leistung zusammen, die der Interviewte immer wieder vorträgt und die ihm nahelegt, solches Fehlverhalten jetzt deutlicher zu akzentuieren.

Als Unternehmer fühlte er sich recht unterschiedlich in den verschiedenen Jahren, und manchmal sogar an unterschiedlichen Tagen. Immer ist es anders, denn es kommt vor, dass man wochenlang nicht schläft. D.h. Transformation hat für ihn auch persönliche Konsequenzen auf seine Lebensqualität.

„Wenn die guten Momente im Geschäft 50 % ausmachen, ist das das Beste. Allerdings überwiegen derzeit die negativen Momente bei uns. Wir kämpfen einfach ums Überleben“.

Auf die Frage, ob Unternehmen mit der Größe seiner Firma und deren Marktpositionen eine größere Chance haben zum Überleben, hat der Unternehmer wie folgt geantwortet:

“Keiner ist vor dem Untergang sicher. Marktpositionen können auch ganz schnell verloren gehen ... Deine Position musst du dir ganz allein erobern, und dabei arbeitet die Konkurrenz auch ganz hart”.

D.h. unser Unternehmer sieht sich trotz seines Erfolges als in seiner Geschäftstätigkeit ständig bedroht. Er ist aber auch stolz darauf, dass er mit den Produkten seiner Firma an internationalen Ausschreibungen teilnimmt, wo von 19 Teilnehmern 12 Firmen aus Westeuropa und den USA sind. Er sieht seinen Erfolg als eine regelrechte „Eroberung“ an. Er berichtet, dass er das Internet für die Preise in seinem Geschäft nutzt und eine Seite eingerichtet hat, auf der er für seine Produkte wirbt. Für sich selbst sieht er die Position seines Unternehmens als „goldene Mitte in der Branche“, trotz des Bedrohungsszenarios, das er für seine Lebensqualität zeichnet. Dieses scheint eher durch die Mitarbeiter bedroht als durch Markt oder Politik o.ä.

Fallbeispiel 3: „Dann erweckte es schließlich mein Interesse und dann ... ging’s halt ran an die Arbeit ... der Unternehmergeist, der kommt irgendwie von selbst“ (BG 5)

Der interviewte D.D. hat als technischer Leiter in einem staatlichen Grossunternehmen in einer anderen Region Bulgariens angefangen als jener, in der er jetzt tätig ist. Als die Wende im Jahr 1989 kam und langsam von Privatisierung, Liberalisierung und dergleichen die Rede war, arbeitete er weiter in einem Staatsbetrieb. Auf die Frage, wie er selbst zum Privatgeschäft gewechselt hat, antwortet der Interviewte mit einer Aufzählung zahlreicher Registrierungen, Veränderungen der Rechtsform und der Organisation des Betriebes, wo er seinen beruflichen Weg begonnen hat.

So existiert von 1988 bis 1991 das Werk als staatliches Unternehmen, als Teil einer großen Wirtschaftsvereinigung im Montagebereich im Energiewesen. 1991 wurde es gemäß der damaligen Gesetzgebung eine Firma mit Aktienanteilen, war dann bis 1995 Aktiengesellschaft mit zahlreichen Niederlassungen im ganzen Land. Und nach 1995 wurde das Zweigstellennetz durch die Top-Manager aus der Hauptstadt privatisiert, wobei jeder neue Betrieb juristisch, produktionsmäßig und technisch gesehen eine eigenständige und unabhängige Gesellschaft wurde. Aufgekauft wurden nur die Aktiva der Niederlassungen, die Strukturen selbst blieben auf der Strecke und wurden aufgelöst. Der vorliegende Fall ist ein typisches Beispiel für das Abziehen von Aktiva aus bereits ehemaligen staatlichen Betrieben und das Eingehen in private Strukturen.

„In dieser Zeit habe ich nicht einmal mitbekommen, was eigentlich mit der Privatisierung des Unternehmens los ist – da gab es irgendwelche Registrierungen, Satzungen, Vertragsvereinbarungen darüber, wer mit wie viel beteiligt ist. Und das Ganze war, wie ich es zu nennen pflegte, so etwas wie eine Kooperative, eine Firma auf Aktienbasis, denn wir waren bestimmt an die 3000 Aktionäre. Aber natürlich haben die Chefs das alles arrangiert. Praktisch ist am Ende herausgekommen, dass es deren Eigentum ist. Irgendwie“.

Wie er selbst zum Privatgeschäft gekommen ist, bleibt immer noch unklar.

„(...) Na klar. Die Chefs haben ja sogar den Sitz der Gesellschaft von ... nach Sofia verlegt, und als es dann Aktiengesellschaft mit Niederlassungen im Lande wurde, war die Zentrale der Gesellschaft in Sofia. Wir reden hier von 1992 – 1993“.

Gleichzeitig läuft seine eigene Biographie ihren eigenen Weg. Die betrieblichen Ereignisse und das, was in der Gesellschaft passiert, verfolgen ihre separate Logik. Im Jahr 1991 beginnt er in einer anderen Stadt Südostbulgariens als technischer Leiter einer Arbeitsgruppe von 30 Personen zu arbeiten. Dort erzwingt der Wandel mit allen Umstrukturierungen, Privatisierungsverfahren usw. die Beschäftigung mit ihnen. 1992 muss er als Leiter der Gruppe vor Ort die Niederlassung als Privatunternehmen registrieren lassen.

„Denn um die Zeit waren wir schon fertig mit der Arbeit, die wir hier im Kombinat erledigen sollten und haben angefangen, andere Bestellungen auszuführen. Wir wuchsen zu einer Konkurrenzfirma heran für die anderen, die in der Chemiebranche tätig waren. Anfangs waren wir ca. 37 - 40 Mann. Wir waren eine recht kleine Firma, und keiner schenkte uns Beachtung. Und so haben wir dann die Niederlassung eintragen lassen. Geschäftsführer der Niederlassung wurde ich. Als Niederlassung haben wir dann 2 – 3 Jahre gearbeitet“.

Etwa zu demselben Zeitpunkt stellt sich dann auch heraus, dass „alles den Chefs in Sofia gehörte“.

„Ungefähr 90% war deren Eigentum und nicht das dieser 3000 Aktionäre. Denn die haben angefangen, die Aktien aufzukaufen. Selbst über mich haben sie den Leuten der hiesigen Niederlassung vorgeschlagen, deren Aktien zu kaufen. Und die Leute waren sofort einverstanden, denn was brachte ihnen die Aktiengesellschaft schon? Gar nichts. Sie haben weder Dividende erhalten, noch hatten sie sonstige Privilegien. Und mir haben die Chefs aus Sofia gesagt, ich soll die Arbeiter auszahlen, die ihre Aktien verkaufen wollten. In der Gesellschaft hatten wir Konten, über die die Niederlassung mit der Zentrale in Sofia abrechnete. Die Chefs zogen es vor, die Aktien der Arbeiter von diesen Konten zu bezahlen. Und so sind sie zu Eigentümern der Aktiengesellschaft geworden. Diese Prozesse dauerten 1992 an, auch 1993 noch, ja, bis 1994. 1995 haben wir dann mitbekommen, dass von allen Chefs in der Holding nur noch einer übrig geblieben war. Die hatten nämlich untereinander dauernd Unstimmigkeiten und Reibereien. Im Vorstand waren sie sich einfach nicht einig“.

Dann kommt heraus, dass der allein übrig gebliebene einzige Holdinginhaber kein Interesse hat, die Montagetätigkeit weiter zu entwickeln. Es geht das Gerücht, er kaufe Schiffe auf, dass er sich mit Handel und Wassertransport beschäftige und überhaupt kein Interesse an der Geschäftstätigkeit des Unternehmens habe. Deswegen ruft er 1995 die

Leiter der Niederlassungen in den Regionen zusammen und erklärt ihnen ganz offen, dass sie „sich nun von der Holding zu trennen haben“. Der Interviewte erklärt, der Holdinginhaber habe gesagt: „Ich kann euch nicht brauchen. Ich verkaufe euch Aktien und Vermögen der Zweigniederlassungen. Ich bin auch bereit, euch alles zu annehmbaren Preisen zu verkaufen“.

Mit dem Inhaber der ganzen Holding verstand der Interviewte sich immer bestens, wie er sagt:

„Wir haben uns sogar stets geduzt – der Umgang, den ich mit ihm gepflegt habe, war nicht der mit einem großen Vorgesetzten, sondern der mit dem Menschen“.

Und als dieser ihm mitteilte, dass er sich entschieden habe, das Vermögen der neuen Gesellschaft mit anderen Kollegen „zu teilen“, meinte der nun schon ehemalige Holdinginhaber: „Du wirst Ärger bekommen, aber das ist deine Sache, wenn du dich nun mal so entschieden hast“. Und so erwirkt der Interviewte 27% der Anteile für sich und zieht noch 3 Gesellschafter mit je 18% heran. Er macht ihnen klar, dass er nicht festlegen will, wer was in der Firma zu tun hat, sondern dass sie einfach alle vier Entscheidungen treffen und gemeinsam losgehen, um etwas aufzubauen.

„Im Juni 1995 lösten wir die Zweigniederlassung auf und ließen eine neue Gesellschaft mit beschränkter Haftung registrieren. Natürlich habe ich den Leuten, mit denen ich in diesem Augenblick zusammenarbeitete, gesagt, dass sie sich an der neuen Gesellschaft beteiligen sollten. Sie haben bestimmte Prozente erhalten. Ich denke, ich habe die Aufteilung des Eigentums recht gerecht vorgenommen. Das konnte so geschehen, weil der Holdinginhaber, der mir vorschlug, die Aktiva der Niederlassung aufzukaufen, sehr korrekt war. Er hat 25% zurückbehalten und die übrigen 75% mir angeboten, und die wiederum habe ich auf meine Mitgesellschafter aufgeteilt. Seit Juni 1995 arbeite ich im Betrieb als Manager und bin zugleich auch Eigentümer“.

Der Unternehmer entscheidet sich den anderen Kollegen den Vorschlag zu machen, sich an der neuen Gesellschaft zu beteiligen. So meint er deren Interesse an der erfolgreichen Entwicklung der Geschäftstätigkeit sicher stellen zu können.

„Ich hatte die finanzielle Möglichkeit, und der ehemalige Eigentümer hatte sich ja auch persönlich an mich gewendet, doch ich wollte unbedingt auch andere Kollegen durch Anteile mit einschließen.“

(...) Natürlich hatte der ehemalige Holdinginhaber die Bedingung gestellt, dass wir beide zusammen über 50% der Anteile innehaben müssten. Und ich habe ihm versprochen, diese Bedingung zu erfüllen. Und so haben wir dann angefangen. Schon damals habe ich mir gedacht, dass jemand, der an der Geschäftsführung beteiligt ist, auch interessierter ist. Und wer könnte ein größeres und stärkeres Interesse haben, wenn nicht der Eigentümer. Ich wusste ja selbst nur zu gut, wie jemand über's Ohr gehauen werden kann, der nur Eigentümer ist. Und ich wollte so gar nicht, dass man auch mit mir so verfährt. Ich wollte, dass die wichtigsten Leute in der Firma für sich selbst arbeiten.

(...) Die Idee, sich 25% zu bewahren, war nicht die, uns durch eine Sperrminorität kontrollieren zu wollen, sondern eher, dass er irgendwie unsere vorherige Zusammenarbeit erhalten wollte".

Solche Rückversicherungen sind typisch als soziale Strategie im bulgarischen Geschäftsalltag. Sie dient der "Verarbeitung" und der Verminderung der Unsicherheit. An diesem Fall wird deutlich, dass die meisten Unternehmen ihre „wirklichen“ Eigentümer erst nach der formalen Umwandlung in Aktiengesellschaften gefunden haben. Die ersten Privatisierungsverfahren haben nicht notwendig dazu geführt, dass die Unternehmen verantwortungsbewusst handelnde Eigentümer bekamen, die in der Lage und Willens waren, eine effektive Struktur für eine Geschäftsführung und Kontrolle im Betrieb aufzubauen. Der Fall bestätigt die häufig in der Fachliteratur erwähnte Tatsache des „schnellen Zuschlagens“ der ersten Anwärter auf Eigentumserwerb an ehemaligen staatlichen Unternehmen (vgl. z. B. Minev 2000), ohne dass damit schon leistungsorientierte und fähige Unternehmer für die Unternehmen gefunden worden wären.

Erst im Zuge der Entwicklung sind manche heutige Unternehmer in ihre Position hineingewachsen.

„... Habe nie geglaubt, dass ich mich jemals mit Unternehmertum beschäftigen werde. Als Schüler war ich sehr unorientiert. Und auch als Student habe ich nicht genau gewusst, was das Fachgebiet eigentlich ausmacht, in dem man mich zum Studium angenommen hatte. Später habe ich mich dann genau so unorientiert, also ohne eigentlich zu wissen, was das Fachgebiet ausmacht, um einen Studienplatz im Ausland beworben... Dann erweckte es schließlich mein Interesse und dann ... ging's halt ran an die Arbeit ... Ich denke, der Unternehmergeist, der kommt irgendwie von selbst. Ich war ja hergeschickt worden als ein ganz gewöhnlicher technischer Leiter, wir haben den Behälter gebaut, einen phantastischen Behälter, der nach wie vor ohne Unterlass seinen Dienst tut. Wer auch davon hört, selbst wenn jetzt ausländische Investoren davon hören, dass wir ihn gebaut haben, fangen sie an, einen zu achten, denn er ist wirklich etwas Besonderes. Sein Bau war ausgesprochen gefährlich, aber es hat sich gelohnt. Und als wir ihn da gebaut hatten, stand ich vor zwei Alternativen, die eine war, dass wir dorthin zurückkehren, woher wir gekommen waren und wo es für uns bereits nichts mehr zu tun gab, denn alles fiel auseinander, die andere war, selbst Arbeit aufzutreiben, Aufträge zu bekommen und allein weiter zu machen. Und ich hatte ja hier auch schon nach und nach Leute eingestellt, anfangs waren wir 30-40 Leute, heute sind wir 130 Mann“.

Die drei Fälle repräsentieren unterschiedliche Werdegänge. Die Unternehmer sind auf unterschiedlichen Weisen zu der Entscheidung für selbständige, private Geschäftstätigkeit gekommen. Die Komplexität der Transformation und die Notwendigkeit von Veränderungen in allen möglichen Gesellschaftsbereichen sind der Grund für die Zerrissenheit der unternehmerischen Werdegänge und die ständige Unterbrechung bereits gestarteter Lebensprojekte. In den drei angeführten Fällen drückt sich das deutlich aus.

Nach der Wende werden die Biographien inkonstant, denn die institutionellen Rahmenbedingungen wurden massiv geändert. Vorgänge wie Privatisierung, Jobverlust, Umstrukturierung oder Bankrott von Betrieben verleihen den Lebensabläufen neue Orientierung. Wie die drei Beispiele zeigen, provozieren gerade Phänomene und Prozesse der Transformation das Selbstverständnis der Unternehmer und führen zur Selbstthematization in der eigenen Biographie. In der Regel bleibt der Druck der sich durch die Transformation veränderten Rahmenbedingungen für die Unternehmer. Das äussert sich in der Unmöglichkeit, sich als Unternehmer selbst deutlich und widerspruchlos zu definieren und ein konsistentes Selbstbild zu entwickeln.

KAPITEL 8

DER UNTERNEHMER UND DER SOZIALE KONTEXT: KONTEXTWISSEN IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)

„Aus gutem Grund sehen aber die Dinge in der Praxis des Alltags etwas anders aus. Da kommt es, sagen wir es mit einiger Übertreibung, auf den Schein, auf den wohlbegründeten Schein des Handelns an. Jeder Handelnde ist im Prinzip die letzte Instanz hinsichtlich seines Handelns, jeder lebt aber in einer Welt von Mitmenschen. Jeder muss feststellen, dass die Handlungen anderer Folgen für ihn haben, jeder stellt fest (oder wird dazu gezwungen), dass sein Handeln Folgen für die anderen hat. Das betrifft nicht nur das Handeln, sondern ebenso auch das Nicht-Handeln. Handeln ist sowohl eine subjektive Bewusstseinstellung wie auch die objektive Voraussetzung für den Aufbau einer sozialen Welt. In einer sozialen Welt sind die Mitmenschen zwar nicht die letzte, wohl aber die praktisch entscheidende Instanz für das eigene Handeln.“ (T.Luckmann 1992: 37)

Hier soll das Kontextwissen bulgarischer Unternehmer herausgearbeitet werden. Dabei geht es um eine möglichst breite Darstellung aktueller Akteure, bedeutsamer sozialer Instanzen und relevanter Handlungsfelder, die mit der unternehmerischen Tätigkeit zusammenhängen. Das heisst, dass ich mich für die sozialen Beziehungen interessiere, in denen unternehmerisches Handeln in der Transformationsökonomie eingebettet ist. Die Erkenntnisse über das Kontextwissen der Unternehmer sollen dazu beitragen, Elemente der Selbstbilder der Unternehmer sowie weitere Unterschiede und Ähnlichkeiten zwischen den drei bereits angeführten unternehmerischen Selbstbildern – des Pionierunternehmers, des postsozialistischen Managers und des Manchesterkapitalisten, weiter herauszuarbeiten. Weil mit unternehmerischer Kultur hier neue bzw. veränderte Leitbilder, Orientierungen und Denkmuster der Unternehmer gemeint sind, interessiere ich mich insbesondere für diese sozialen Kontexte, die zur Konstituierung und Sicherstellung von Verbindlichkeit und Verpflichtung und zum Aufbau von Loyalität und Identifikation mit der Firma beitragen.

8.1 Zum Vertrauensproblem in der Transformationsökonomie

Typisch für die Selbstdarstellung der befragten Unternehmer ist deren Verortung in einem grösseren sozialen Kontext. Dies ist nicht verwunderlich, wenn bedacht wird, dass die sozialen Beziehungen der Akteure historisch (im geschichtlichen Kontext ihrer Genese) und strukturell (Positionierung ihrer Beziehungen anderen Strukturen gegenüber)

eingebettet sind (Granovetter 1985). Einbettung meint nicht nur vertikale (hierarchisch), sondern auch horizontale Beziehungsnetze. Diese Netze tragen zur Aufrechterhaltung der sozialen Ordnung bei, da sich die soziale Akteure wegen ihrer Zugehörigkeit zu ihnen kooperativ verhalten. Die Einbettung wirtschaftlichen Handelns erlaubt die gegenseitige Anpassung und die Kooperation der Handelnden im Wirtschaftsbereich. Zum einen ist es durch sie möglich, die institutionalisierten Mechanismen der Koordination und Steuerung wirtschaftlichen Handelns wie Markt, Reziprozität, Moral, Verbände, Staat etc. ebenso wie die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu thematisieren. Zum anderen geht es um die Erforschung der sozialen Einbettung des Handelns in vertrauenstabilisierende und vertrauenstabilisierte soziale Strukturen, in langfristige soziale Beziehungen oder in eine „Moralökonomie“ (vgl. Elwert 1987). Diese zweite Betrachtungsweise betont die Annahme, dass die sozialen Beziehungen, an denen das wirtschaftliche Handeln angebunden ist, ein wichtiges Verbindungselement zwischen gesellschaftlichen Strukturebenen und individueller Entscheidung darstellen. Aufgrund der Erschließung der Bedingungen „unter denen soziale Interaktionen eher dazu tendieren, dem wechselseitigen Vorteil der Beteiligten zu dienen statt zu Ausbeutung und gegenseitiger Schädigung zu führen“ (vgl. Vanberg 1987: 263), kann man wichtige Schlussfolgerungen über die Gestaltung und das Funktionieren von „Markt“ und „Moral“ als Koordinations- und Steuerungsmechanismus ziehen. In der vorliegenden Analyse werden diese sowie auch andere institutionalisierte Mechanismen der Anpassung, Kooperation und Steuerung wirtschaftlichen Handelns nicht als gesamtgesellschaftliche Ordnungsalternativen, sondern als neben einander existierende und funktionierende Strukturen betrachtet. Im Folgenden werden die sozialen Beziehungen, in denen das wirtschaftliche Handeln eingebettet ist, als Sozialkapital betrachtet. In diesem Kontext wird das Vertrauen in die Übergangsökonomien als grundsätzliche Voraussetzung für die Entstehung und Aufrechterhaltung von koordinierten Wirtschaftsbeziehungen und unternehmerischen Kooperations- und Solidaritätspraktiken problematisiert. Die klassische Art von Kapital ist das „ökonomische Kapital“, das aus physischen und finanziellen Ressourcen besteht. Wie bereits hervorgehoben, zeichnet sich die alltägliche unternehmerische Existenz in der Transformation in der Regel durch Mangel an Geldressourcen und durch Unzugänglichkeit zu Krediten aus. Wie das Interviewmaterial

zeigte, stellt neben dem Geld vor allem das „Humankapital“ eine bedeutsame Ressource in der Transformation dar. Die Unternehmer sind der Meinung, dass ihre Erfolge oder Misserfolge als Geschäftsleute, ihr Start und die Entwicklung ihrer Unternehmen von ihren persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten, von dem Wissen und der praktischen Erfahrung wesentlich abhängig und sogar vorherbestimmt sind oder waren. Von entscheidender Bedeutung für Erfolg war es in ihren Augen, diese individuellen Ressourcen (Humankapital) im Geschäftsleben nach der Wende als produktive Eigenschaften einsetzen zu können. Ebenso wie das ökonomische Kapital ist das Humankapital eine individuell besitzbare und individuell einsetzbare Ressource. Folgen wir Bourdieus Einteilung der Kapitalarten, so wäre Humankapital als ‚Titel‘ kulturelles Kapital. Diese Kapitalart kann inkorporiert, objektiviert und institutionalisiert existieren (Bourdieu 1983). Ihr kommt in der unternehmerischen Praxis grosse Bedeutung zu. Als Ressource bedingt sie die Erzeugung, die Verinnerlichung, den Erwerb oder die Nutzung bestimmter Symbole wie Kulturgüter und Titel, aber auch des Prestiges. In diesen Fällen wird vom „symbolischem Kapital“ gesprochen. Nach Bourdieu lässt sich am Habitus des Unternehmers der Besitz des kulturellen als auch des symbolischen Kapitals erkennen. Beide Kapitalarten sind eng mit sozialem Kapital verbunden, denn sie hängen von der sozialen Klasse ab und bestimmen zugleich die Vielfältigkeit der Interaktionsbeziehungen der Individuen (vgl. Bourdieu 1983).

Im Unterschied zu den angeführten Kapitalarten ist „soziales Kapital“ als nicht individuell besitzbare Ressource konzipiert worden, die von den (auch wirtschaftlich) handelnden Individuen individuell erworben werden kann, um den Handelnden Erträge zu bringen (vgl. Haug 1997). Soziales Kapital stellt die Zugehörigkeit zu familiären und klassenabhängigen sozialen Netzen dar, die gegenseitige Verpflichtungsbeziehungen, Vertrauen und Reputation mit sich bringen, d.h. die sozialen Beziehungen eines Unternehmers können gewinnbringend bei der Verwertung von anderen Kapitalarten wie Geld und Symbole eingesetzt werden (vgl. Bourdieu 1983; Coleman 1988; Putnam 1993). Da soziales Kapital keine persönliche Privatressource darstellt, sondern zu einer solchen erst im Prozess seines Kapitalumsatzes wird, kann es nicht unabhängig von anderen Personen erworben oder genutzt werden. Das heisst, dass es nur potentiell in bestimmten Beziehungen existiert. Die Entstehung von sozialem Kapital ist eine Folge

von Tauschbeziehungen in Form freiwilliger Reziprozität. Sie beruhen auf gegenseitiger Verpflichtung, die ausserhalb der tatsächlichen Tauschbeziehung der Wirtschaftspartner liegt (z.B. Verwandtschaft, Freundschaft, Kollegialität etc.). Soziales Kapital kann von den beteiligten Akteuren auch in Form von Vorleistungen erzeugt werden, wie z.B. Geschenken oder anderen Vertrauensbeweisen. Die so aufgebauten sozialen Beziehungen werden dann später instrumentell verwendet, indem sie genutzt werden, um sich Zugriff auf bestimmte Ressourcen zu verschaffen, die vom Unternehmer alleine nicht erreichbar wären³⁷.

„Nun, das (*Vertrauen, RJ*) beruht auf Gegenseitigkeit... Man kann es nicht verlangen, wenn man selbst nicht korrekt ist... auf diese Weise bleibt mein Image in meinen eigenen Augen erhalten – etwas, was in meinem Leben stets an erster Stelle gestanden hat – bewahre ich mir...“ (BG 15)

Der Ressourcencharakter von sozialem Kapital ist darin zu sehen, dass es zur Erhöhung vom „Gesamtvolumen des Kapitals als Summe aller effektiv aufwendbaren Ressourcen und Machtpotentiale“ (Bourdieu 1992) beiträgt. Das bedeutet, dass in sozialem Kapital in Form von „Beziehungsarbeit“ investiert werden muss. Das sehen auch die Probanden so.

“Vertrauen baut sich während der Arbeit auf. Im Prinzip geben nicht immer die ersten Eindrücke, die ersten Kontakte eine reale Vorstellung. Wenn jemand etwas will, sieht er zu, sich so vorzustellen, wie man es erwartet, dass er ist ... , und wenn er dann erreicht hat, was er erreichen wollte, wird er wieder so, wie er nun mal ist ... er vergisst diese guten Eigenschaften einfach – innere und äußere, die er versucht hat zu besitzen ... Der Mensch kann nicht über seinen eigenen Schatten springen und kann sich nicht verstecken ... Das ist nur eine gewisse Zeitlang möglich.” (BG 11)

Der optimale Einsatz der Ressourcen ist problematisch für den Handelnden und ist von der Anzahl der verfügbaren Ressourcen, der Vernetzung und den eingegangenen Verpflichtungen abhängig³⁸.

“Ich stelle an alle die gleichen Anforderungen und ich sage nochmal – Kompromisse mache ich keine. Wenn ich aber jemandem gegenüber verpflichtet bin und ihn eingestellt habe, mache ich immer Kompromisse, seien es nun kleine oder große ... Und wenn der dann mein Vertrauen nicht rechtfertigt, fällt es mir schwer, ihn zu bestrafen ... ihm zu sagen: “Ab morgen bist du hier nicht mehr angestellt”. Und damit ich es leichter habe, sehe ich zu, diesen Dingen aus dem Wege zu gehen. Ich sage dann: „Ich werde ihn mir ansehen”, schätze ihn ein, ob er für mich taugt und erst dann stelle ich ihn ein.” (BG 11)

Aus der Notwendigkeit für die Unternehmer immerhin ein Optimierungsproblem auflösen zu müssen, ergeben sich verschiedene Gleichgewichtszustände³⁹. Im Unterschied

³⁷ Ein krasser Fall in diesem Zusammenhang wäre die Korruption.

³⁸ Aus den Dimensionen Anzahl, Ressourcen, Vernetzung und Verpflichtungen ergibt sich ein Optimierungsproblem. Die Handlungsstruktur bestehend aus Interesse an und Kontrolle über Güter und die unterschiedlichen Grade der Vertrauenswürdigkeit sowie auch deren Wahrscheinlichkeit sind die Ursachen

zu den meisten Kapitalarten kann das soziale Kapital als „moralische Ressource“ (Putnam 1993) betrachtet werden, denn sie nimmt durch erhöhte Nachfrage zu und verschwindet bei Nichtnutzung⁴⁰.

Aus dem Vorhandensein von sozialem Kapital ergeben sich als Folge Vertrauen und Normen für das unternehmerische Handeln. Gerade am Beispiel des Vertrauens zeigt sich die doppelte Bedeutung des Begriffs „Sozialkapital“. Um diese Doppelbedeutung zu betonen, führt C. Offe die Unterscheidung zwischen zwei Geltungsbereichen von Sozialkapital ein. Der „soziale Ort“ des sozialen Kapitals muß, so C. Offe (1999), unterschiedlich konzipiert werden: Einerseits basieren Normen und Routinen, die Kooperation fördern, auf feststehenden sozialen Gemeinschaften (familiäre, lokale, religiöse etc.), die „kommunitäre Erscheinungsform von Sozialkapital“ darstellen. Andererseits existiert ein diffuser sozialer Geltungsbereich der „zivilgesellschaftlichen Dispositionen, (...) die nicht nur innerhalb, sondern auch *zwischen* Gruppen mit ihren eingelebten Traditionen und Normen kooperativen Handelns motivieren können“ (vgl. Offe 1999: 115). Daraus läßt sich die These ableiten, dass mit dem „Übergang“ von dem ersten zum zweiten Geltungsbereich die „Dichte“ des sozialen Kapitals sowie auch seine effektive Wirkung auf die Hemmung opportunistischen Verhaltens der Gesellschaftsmitglieder bemerkenswert abnimmt. Auf dem Bereich des Vertrauens übertragen, bedeutet dies, dass das Vertrauen auf der Ebene der direkten interpersonalen Interaktion verwendet wird einerseits, aber auf der gesellschaftlichen Makroebene als Vertrauen in Institutionen (‘Systemvertrauen’ oder ‘Vertrauen in abstrakten Systemen’) existieren kann, andererseits.

Im Rahmen des Ansatzes der „New Institutional Economics“ im Allgemeinen und in Anlehnung an Arrow im Besonderen läßt sich feststellen, dass in jeder sozialen Beziehung im Bereich des Wirtschaftens, in jeder Transaktion ein Element von Vertrauen existiert (vgl. Arrow 1974: 343ff). So behauptet Arrow, dass die meisten Fälle der wirtschaftlichen bzw. gesellschaftlichen Unterentwicklung zu einen wesentlichen Teil

zum Auftreten dieses Optimierungsproblems (Haug 1997).

³⁹ Es sind hier wenigstens die von Putnam (1993) hervorgehobenen Gleichgewichtszustände der Strategien „vertrauensvolles Miteinander“ und „amoralischer Familismus“ denkbar. Wie ich früher aufzuzeigen versucht habe, sind auch andere „Gleichgewichtszustände“ möglich.

⁴⁰ Moralische Ressourcen werden folgendermaßen definiert: „ Zum einen handelt es sich um Ressourcen, deren Vorrat durch ihre Nutzung eher anwachsen als abnehmen wird; zum anderen bleiben diese

dadurch erklärt werden können, dass bei diesen Mangel an gegenseitigem Vertrauen zwischen den handelnden/wirtschaftenden Akteuren beobachtet werden kann. Im Anschluß an Olson (2000) lassen sich verschiedene Quellen von Vertrauen in der Gesellschaft identifizieren, die die Handlungen der Wirtschaftsakteure auf der überindividuellen Ebene wiederum unterschiedlich beeinflussen (vgl. Olson 2000: Kapitel 6 und 10).

Die Untersuchung von Vertrauen in der Transformationsökonomie ermöglicht erste wichtige Schlussfolgerungen über die Kooperationsvoraussetzungen und die Kooperationsbereitschaft der heutigen Unternehmer in Bulgarien. Bekanntlich zeichnen sich wirtschaftliche Beziehungen in modernen Gesellschaften durch einen hohen Vertrauensbedarf aus. Es wird nicht nur typischerweise durch Institutionenvertrauen bereit gestellt, sondern auch durch die Fortexistenz von auf familiäre Netze sich stützendes Vertrauen. Gerade am Beispiel der Übergangsgesellschaft lässt sich diese These bestätigen. Die durchgeführten Interviews zeigen deutlich, dass der Familie am meisten Vertrauen entgegen gebracht wird, besonders wenn der Betrieb als Familienunternehmen gegründet und/oder verwaltet wird.

“Ich habe Vertrauen zu meiner Familie. Und zu mir. Das ist der Glaube.” (BG 6)

und

“Vertrauen muss von Anfang an da sein. In der Familie, unter Partnern ...“ (BG 12)

oder

“Ich bin sicher, dass ich ohne meinen Bruder nicht das wäre, was ich im Moment bin.” (BG 7)

“Was meine Frau anbelangt, so habe ich mich zunächst sehr gewehrt, dass wir zusammenarbeiten. Schließlich ist es aber doch so gekommen, dass sie auf ihr Betreiben hin für mich arbeitet. Jetzt ist sie der wichtigste Mensch in der Firma nach uns beiden (*Unternehmer und sein Bruder, RJ*). Sie kümmert sich um das Tagesgeschäft.” (BG 7)

“Natürlich gibt es Positives und Negatives. In Wahrheit hat sich die Familie jedoch als eine recht gute Formel herausgestellt, speziell für diese Art Handel, die wir betreiben.” (BG 7)

Zwischen Verwandten kann man sich darauf verlassen, dass sich die Beteiligten an eingegangene Verpflichtungen halten.

“Meine Kinder arbeiten in der Firma, weil es so am sichersten ist. Sie arbeiten für sich selbst.” (BG 10)

Ressourcen nicht intakt, wenn sie länger ungenutzt brachliegen“ (Hirschman 1989: 238ff).

oder

„Alle Entscheidungen trifft der Familienrat. Es passiert schon mal, dass wir etwas falsch machen ... letzten Endes ist das aber unser Geschäft ...“ (BG 16)

Der betonte Familialismus sitzt gelegentlich auch auf Erfahrungen mit Aussenstehenden auf. Die Figur des Geschäftspartners tritt auf als jene, die die „Umwelten des Misstrauens“⁴¹ geschaffen hat.

„Ja. Von allen drei vorhergehenden Mitgesellschaftern bin ich enttäuscht worden. Ich nehme an, dass auch sie von mir enttäuscht sind. Das ist sicher ganz normal.“ (BG 7)

oder

„Das ist meine sechste Firma ... Ich habe schon zur Zeit von Erlass 56 angefangen ... Aber nach 1996 haben wir dann einfach die Entscheidung gefällt, dass wir nur noch Familienfirmen weiter entwickeln, denn ... Mit Partnern hatten wir kein Glück. Da waren Interessenkonflikte, die Partner waren nicht gut genug ausgebildet. Bei den ersten Gesprächen sagt einem jeder, er sei der Beste ... Wenn man dann jedoch mit ihm arbeitet, sieht man alle seine Vorzüge und Nachteile ... Und wenn die Nachteile dann die Vorteile überwiegen, kommt man häufig nicht mehr so recht zueinander ... genau wie in der Ehe.“ (BG 16)

„Eine solche Firma ist wie eine Familie“, meinte einer von den Interviewten, denn jeder Neubeginn sei ein großes Risiko und das Risiko müsse minimiert werden. Die Entwicklung des Unternehmens als Familienunternehmen erlaubt dem Unternehmer die Risiken, die mit der Geschäftstätigkeit, besonders in der Anfangsphase zusammenhängen und die bedingt durch den Umfang marktwirtschaftlicher Umwandlung expandieren, auf ein erträgliches Niveau zu reduzieren. Das Vertrauen in die Familie macht den Transformationsunternehmer handlungsfähig.

Der Familialismus scheint eine mehr oder minder erfolgreiche unternehmerische Strategie zur Bewältigung des mit der Transformation zugenommenen Opportunismus im Wirtschaftsbereich zu sein. In dieser Situation engen sich sogar die Freundeskreise ein und gewöhnlich bleiben es die Familienmitglieder, die den Start des Unternehmens als erste unterstützen. Die Transformation stellt für die meisten Leute grosse Herausforderungen hinsichtlich Existenzsicherung und Überleben dar. Viele mussten ihren Beruf wechseln. Viele Karrieren wurden an den Nagel gehängt, denn auf einmal hatte sich herausgestellt, dass man sich mit dem staatlichen Lohn einfach nicht mehr unterhalten konnte oder arbeitslos wurde. Die Kommunikation im Freundeskreis schränkte sich ein und viele Leute wurden „argwöhnisch“.

⁴¹ Hier analog zu den `Vertrauenswelten` (A.Giddens).

“Der Freundeskreis hat sich ziemlich eingengt ... Gewöhnlich war es meine Frau, die mich als erste unterstützt hat (...) Denn auf einmal hat sich herausgestellt, dass wir uns nicht unterhalten können, nachdem ich den Betrieb verlassen hatte (...) Viel Leute wurden argwöhnisch ...” (BG 15)

Die Reformen zur Marktwirtschaft bzw. die Entstehung des privaten Eigentums zeichnen sich begleitet von fehlendem Vertrauen aus. Der Unternehmer steht als `Privater` und Selbständiger vor einer Situation, in der er von überall her Misstrauen erfährt.

„Am Anfang hatten die Staatsbetriebe kaum Vertrauen zu uns, zu den Privaten. Das Unternehmen war klein, mit wenigen, ja, mit gar keinen Aktiva. Die Banken gewährten keine Kredite, sie hatten kein Vertrauen. So haben wir mit den Staatsbetrieben angefangen, langsam, mühsam, nach und nach ... haben wir einen Zustand erreicht, bei dem wir einen Umsatz von ca. 25-30 000 Leva machten.“ (BG 1)

So seinen Start in das Private beschreibend, verwendet der Eigentümer einer Handelsfirma zwei mal in vier Sätze nacheinander das Wort „Vertrauen“ und zwar bezogen auf den Mangel an Geld und an Kooperationsbereitschaft.

Die ausgeprägte Knappheit an Geld zum Beginn der Transformation zwingt Unternehmer sich wieder an den Staat zu wenden: von staatlichen Betrieben Aufträge zu bekommen, sich um öffentliche Aufträge zu bewerben und ähnliches. Ist die Beziehung zum Staat einerseits von Misstrauen gegenüber dem postsozialistischen Wirtschaftsakteur, der er auch ist, geprägt, so muss der Einzelprivatunternehmer ihm gegenüber im konkreten Fall „Vertrauen“ aufbauen.

“Unseren Partnern gegenüber können wir nach wie vor noch kein großes Vertrauen haben, eigentlich gar keines. Denn jeder sieht zu, wie er einen über's Ohr hauen kann.” (BG 10)

Aber wie von den Interviewten bemerkt wird, “irgendwie scheint sich da in der Wirtschaft Vertrauen aufzubauen“. Das bedeutet, dass trotz der auf den Verwandtschaftsbeziehungen beruhenden `ontologischen Sicherheit` (A. Giddens) in den Unternehmen familiärer Art und neben ihr stabilisierte Erwartungsstrukturen entstehen und zur Ausbildung von Vertrauensumwelten in der Transformationsökonomie beitragen. Geschäfte mit ausländischen Partner werden dabei immer wieder als vertrauensgenerierend gesehen.

“Anfangs haben alle (*ausländischen, R.J*) Partner auch unsere Firma misstrauisch beobachtet, doch nach den ersten 2-3 Jahren arbeiten wir nun gut miteinander ... Außerdem sind die auch daran interessiert, unsere Ware zu vertreiben, und Interesse ist nun mal Interesse, wenn es denn auf Gegenseitigkeit beruht... Für's Geschäft ist das das Wichtigste – das Interesse muss auf Gegenseitigkeit beruhen... alles andere ist Erpressung ...“ (BG 9)

und noch

„Nach 10 Jahren Arbeit auf dem Markt kann ich nun per Telefon im Ausland Rohstoffe im Wert von 1 000 000 Mark bestellen, und die wird mir umgehend ohne Vorauszahlung und ohne Bankbürgschaften geliefert...In den Augen unserer Partner sind wir einfach ein korrekter Partner und da gibt es eben keine Probleme.“ (BG 16)

Eine mit westlichen Firmen auf gegenseitigem Vertrauen aufgebaute Partnerschaft ist langfristig orientiert und hält auch lange an.

“Dort (*in Westeuropa, RJ*) gehen die Dinge manchmal langsamer voran. Wenn aber erst einmal der Anfang gemacht worden ist, gibt's einfach kein Halten mehr ...“ (BG 10)

Weniger Vertrauen besteht zwischen den bulgarischen Herstellern und Kaufleuten.

„Allerdings arbeiten wir am schwersten mit unseren bulgarischen Partnern auf Vertrauensbasis. Wir als Unternehmen haben bei unseren ausländischen Partnern wesentlich mehr Vertrauen als unter den bulgarischen.“ (BG 9)

Der Grund für diese Misstrauenshaltung ist darin zu sehen, dass die meisten Unternehmer Angst vor unloyalem Handeln in Bulgarien haben. Wenn man einmal von Partnern „geprellt“ worden ist, scheint sich dieses Misstrauen zu verallgemeinern.

„Man ist auch denen gegenüber argwöhnisch, zu denen man eigentlich korrekte Beziehungen unterhalten hat. Man verhält sich ihnen gegenüber genau so wie inkorrekten Partnern gegenüber, und das wirkt kränkend ... So ist das. Wir kennen uns zwar seit Jahren und können immer Informationen über den Zustand des Unternehmens auftreiben, aber eben so leicht ist man auch plötzlich auf der anderen Seite und verliert.“ (BG 9)

Fast jeder von den Interviewten erzählt wenigsten von einem Fall, bei dem er Opfer eines Betrugs oder Wirtschaftsverbrechens war. Besonders anfällig scheinen die Unternehmer zu Beginn ihrer privaten Geschäftstätigkeit gewesen zu sein. Auch ihre praktischen Erfahrungen in verschiedenen Führungspositionen im Sozialismus scheinen ihnen nicht geholfen zu haben. Der Ungewissheit der Akteure wird durch institutionalisierte Signale nicht entgegengewirkt, denn die Unsicherheit nimmt wegen des umfangreichen Prozesses der Institutionenbildung gravierend zu. Auf den Referenzpunkt des moralischen Rasonnements `Beginn der Transformation` wurde oben bereits hingewiesen. Diese Phase, so scheint es, stellt möglicherweise nicht nur einen Übergang dar, sondern hat prägende Wirkung auf die Akteure entfaltet, die über diese Phase hinaus sich auswirkt.

„... Da gab es mal einen Fall, da habe ich Kollegen Ware vorgeschossen, damit ihr Geschäft beginnen konnte ... weder Geld noch Ware habe ich je wiedergesehen ... So etwas mache ich nicht mehr! (BG 8)

oder

„ (...) Wir hatten uns nicht sehr gut über unsere Partner informiert ... die waren ja auch recht weit weg, nämlich in Kaliningrad und in Georgien ... und so sind wir halt in die Falle gegangen.“ (BG 10)

Oder auch

„Ganz allgemein gesagt sind sie (*die Kunden, RJ*) korrekte Zahler. Wir hatten da einige Fälle, wo wir Schulden gegen andere Forderungen austauschen mussten, aber insgesamt arbeiten wir mit korrekten Partnern, denen wir Ware verkaufen ... Aber wir passen natürlich auch höllisch auf. In dieser Hinsicht haben wir allerdings auch (*schlechte, RJ*) Erfahrung.

(...) Derjenige, der uns zu betrügen gedenkt, kann aus aller Herren Länder sein, aus westlichen wie aus östlichen. Jeder verfolgt sein Ziel. Und da müssen beide Seiten sehr gut aufpassen, damit klar wird, dass Jedermanns Interesse wichtig ist und geachtet werden muss, sonst ist man einfach geprellt ... Da hat beispielsweise ein Unternehmer aus einem nahen östlichen Land angefangen zu zahlen, hat die Ware sogar im Voraus bezahlt ... da kommt es dann schon mal zu einem gegenseitigen Vertrauen und dann stellt sich plötzlich heraus, dass man betrogen worden ist. Und dann zieht man los, um sein Geld einzutreiben ... Von Anfang an muss ganz klar sein, dass man das Geld unter allen Umständen hereinzubringen gedenkt. Man muss ganz schnell reagieren, darf den Dingen keinen freien Lauf lassen, sondern Gegenvorschläge suchen und nicht standardmäßige Möglichkeiten, um die Frage zu klären ... Auf diese Weise haben wir aus einem Nachbarland Maschinen gekauft, so haben wir auch aus einem wirtschaftlich fortgeschrittenen Land Maschinen gekauft ...” (BG 9)

In Bulgarien lässt sich nur sehr schwer ein Gleichgewicht zwischen einer rechtmäßigen, den Vertragsnormen entsprechenden Absicherung und dem Vertrauen finden. Bei einigen Befragten mündet diese Problematik in einen allgemeinen Pessimismus ein:

„Ansonsten sind Betrug und Unkorrektheit, künstlich herbeigeführte Konkurse, geprellte Partner auch im Westen gang und gäbe. Also hilft auch die Zeit nicht, die Geschichte auch nicht ... Vielleicht ist die Menschheit überhaupt übermäßig merkantil geworden...” (BG 6)

Es überwiegt die Meinung, dass der Unternehmer alles tun muss, um sich jeden Partner zu erhalten, denn „nachdem sie nun schon mal miteinander gearbeitet haben, haben sie ja auch schon einige Berührungspunkte, haben gleiche Interessen“. Man ist überzeugt, dass es heutzutage so leicht ist, einen Partner, einen Freund zu verlieren.

„Man muss sich bemühen, so viel wie möglich Partner und Freunde zu gewinnen, nicht sie zu verlieren ...” (BG 12)

Allerdings scheint es im Zuge der Entwicklung der Transformation auch zu Umwandlungen des interpersonalen Vertrauens zu kommen.

„... Die Kontakte in einem Bereich, den man als wichtig für die Firma empfindet, müssen auf jeden Fall unterhalten werden, allerdings muss man auch selbst auf dem höchsten Niveau sein. Sie sind ja gerade Zeuge eines Gesprächs mit einem Kollegen gewesen ... der sieht doch bloß zu, dass er die Arbeit für uns nicht erledigt ... Und dabei sind wir Freunde, doch sind das letzten Endes technische Dinge. Ich werde doch nicht sein Projekt nehmen und damit ist die Sache erledigt. Ich habe seinem Betrieb schon sehr viel Arbeit verschafft, habe ihn auch in seiner Entwicklung unterstützt ... aber jetzt verhält er sich nicht richtig ... Na ja, in zwei Stunden sieht er die Sache vielleicht ganz anders. Wer weiss ???” (BG 15)

Der „Bekannte“ als Familienmitglied oder Verwandte als bevorzugte Partner, mit dem man Geschäfte zusammen betreiben kann, wird allmählich ergänzt um `normale` Kunden

und Partner. Eine neue Normalität deutet sich an. Diese „Alles-läuft-normal-Haltung“ hinsichtlich der Entstehung von aktivem Vertrauen als zentralem Aspekt der Kooperationsbeziehungen in den modernen Gesellschaften betont auch Giddens (Giddens 1995). Die Einstellungen zu den Partnern, mit denen die Unternehmer unmittelbar arbeiten, aber auch zu dem eigenen Personal ändern sich dank der mit den Jahren gesammelten professionellen Erfahrungen und im Zuge der Rationalisierung und immer deutlicher werdender Marktausrichtung des unternehmerischen Handelns.

“Ich habe Kunden, zu denen sich die Beziehungen nur auf einem gegebenen Wort aufbauen, auf einem Handschlag Dazu hat es Jahre gebraucht. ...Ich bin auch von etwas anderem überzeugt – je mehr Kompromisse man macht, um so mehr verliert man ... Die (*Kompromisse, RJ*) haben eigentlich sich fast nie gerechtfertigt ... Deshalb mach ich jetzt weniger Kompromisse. Außerdem arbeitet es sich mit Unbekannten wesentlich leichter als mit Bekannten ... einem Bekannten kann man immer einen Kompromiss anbieten ... und bisher ist der noch nie gerechtfertigt gewesen. Bei mir herrscht ein eisernes Gesetz: “Nimm niemals Verwandte ins Geschäft”. Man macht nämlich ihretwegen Kompromisse. Später fällt es mir sehr schwer, einen Verwandten zu sanktionieren und überhaupt ist es schwer mit ihm zu arbeiten. Wenn ich einen unbekanntem Menschen einstelle, habe ich ja keinerlei Engagements ihm gegenüber und ... alles läuft viel besser.” (BG 11)

oder

“In den ersten Jahren habe ich sie so eingestellt – Bekannte und Bekannte von Bekannten ... Jeden habe ich mit sehr viel Achtung umworben, mit sehr viel Vertrauen ... Ich würde sagen ... weil wir nur wenig Leute waren. In den Jahren hatte ich auch Enttäuschungen durchzumachen ...” (BG 17)

aber

“.... Wenn man versucht, jedem gegenüber diplomatisch zu sein, Psychologe zu sein, zu reden, seine Probleme zu verstehen und wenn man dann enttäuscht wird, verschließt man sich nach und nach in sich selbst und fängt an, aus der Position heraus zu handeln: “Ich bezahle dich, du musst dir dieses Geld auch verdienen” ... Man verändert sich, verändert sich wirklich ..” (BG 17)

oder

“Es ist nun nicht mehr so wichtig, wer wen kennt. Alles beruht auf dem ökonomischen Prinzip. Es ist nicht von Bedeutung, ob einer mein Freund ist oder nicht. Gerade habe ich beispielsweise so einen Konflikt – ein langjähriger Kollege aus den alten Werken wollte, dass ich ihm mit einer Technologie zur Herstellung eines speziellen Materials für unsere Erzeugnisse aushelfe. Ich habe zu ihm gesagt: „Bis hierher und nicht weiter. All das kostet uns Geld, Zeit, Mittel und Menschen. Ich gebe dir ein Muster, alles andere muss bezahlt werden“. Ich kann es nicht so einfach aus Freundschaft hergeben.” (BG 9)

und

“Die Verhältnisse in Zusammenhang mit der Auftragserteilung haben sich nicht wesentlich verändert im Vergleich zu der Zeit, als noch alles staatlich war. Wir kennen uns ja alle ... Ich kenne alle Produktionsleiter und die kennen mich. Wir sind beinahe wie eine Familie. Wir kennen auch alle, die mal im Management waren und es jetzt nicht mehr sind. In den letzten 10 Jahren ist keiner hergekommen und Chef geworden. Alle leitenden Kräfte sind hier im Kombinat selbst gewachsen. Da ist beispielsweise einer Chefmechaniker gewesen und ist dann stellvertretender Direktor geworden. Aber wir kennen einander noch aus der Zeit, als er noch kein großer Chef war.

Jetzt, da die neuen Eigentümer da sind, hat sich die Situation ein wenig verändert. Aber wir stehen trotzdem in Kontakt zueinander, haben unsere Verbindungen nicht abgebrochen. Mit einigen von ihnen hatte oder habe ich noch freundschaftliche Beziehungen. Zu anderen unterhalte ich sehr kollegiale und rein professionelle Kontakte.

(...) Ich glaube, keiner würde es riskieren, mir oder auch jemand anders Aufträge zu erteilen allein aus Freundschaft. Hierbei ist es immerhin außerordentlich gefährlich. Es besteht Brandgefahr, gearbeitet wird mit Explosiva, leicht entflammaren Materialien... Da müssen die Leute und die Firmen schon ausgesprochen vorsichtig sein. Da ist in erster Linie Professionalismus gefragt. Und erst danach kommt die Freundschaft. Im Unterschied zu anderen Industriezweigen würde es hier keiner riskieren, jemanden ins Geschäft zu bringen, der keine Erfahrung mitbringt, der sich zuvor – sagen wir mal – mit Landwirtschaft beschäftigt hat, und der nun eine Reparatur vornehmen und bestimmte Gelder unterbringen soll. Das geht bei uns einfach nicht. Und wenn da viele Firmen vorhanden sind, die ein und dasselbe können, dann entscheidet letzten Endes schließlich die Sympathie.“ (BG 5)

Das letzte Zitat verweist darauf, dass sich soziale Beziehungen von Unternehmern je nach Branche anders gestalten, mithin Vertrauen nicht nur abhängig ist von der Entwicklung der Transformation. Aber unabhängig davon betonen viele Unternehmer, dass das Vertrauen zum Unternehmen in kommunikativen Prozessen, im alltäglichen Umgang mit unbekanntem Kunden geschaffen wird. Auf dieser Weise entsteht Vertrauen als Basis langandauernder und solider Wirtschaftstransaktionen.

„es (*Vertrauen,RJ*) wird durch Arbeit geschaffen ... Durch das Verhalten den Leuten gegenüber. Durch den Glauben an die Leute. Das ist einfach eine komplexe Sache. Handlungen, die man lange Zeit ..“ (BG 6)

„Ich spreche vom Vertrauen in die Menschen, mit denen man zusammenarbeitet. Vertrauen hat man eher zu den Menschen, mit denen man zusammenarbeitet. Bei uns (*in der Branche, RJ*) ist das eher von ihrer Seite aus uns gegenüber. Wir sind bemüht, zu erreichen, dass derjenige, der einmal mit uns gearbeitet hat, auch ein zweites Mal zu uns kommt. Und wir erreichen das im Allgemeinen auch. Ja doch, wir erreichen das. Es ist eine Tatsache, dass uns Leute wegen der Dinge aufsuchen, die wir bauen, sogar wegen der, die außerhalb der Branche liegen, in Bezug auf die Zeit und die Qualität. Wir reagieren schnell und wir schaffen es auch schnell. Das erreicht man auch erst mit der Zeit. Aber eben unter objektiven Marktbedingungen (betont). Unter reinen (Beziehungen,RJ). Sonst, wenn da nämlich viele Leute mitmischen, Leute, die gar nichts gemein haben mit der Branche, dann ist es (...) schlecht.“ (BG 3)

Der Manager eines Radiosenders erklärt im Folgenden, wie wichtig ihm das Vertrauen der Kunden geworden ist. Nach dem Motto: „Der Kunde ist König“ oder „Die Kunden sind der Reichtum unserer Firma“ illustriert er, dass das Vertrauen nicht als gegeben vorausgesetzt werden kann. Vertrauen ist etwas, an dessen Produktion man als Unternehmer täglich arbeiten muss. Erst die Kommunikation zwischen dem Unternehmen und seinen Umwelten trägt zur Stabilisierung der Vertrauensbeziehung bei.

„Ich meine, es gibt einen großen Platz für Vertrauen in der Wirtschaft. Unsere Aufgabe ist es, so viele Zuhörer wie möglich direkt bei uns im Sendebereich zu haben: Also sie kriegen bei uns die Möglichkeit, sich selbst aussprechen, ausdrücken zu können, ihre eigene Meinung über mehrere

Fragen äußern zu können. Natürlich ist dies im Rahmen unseres Programmschemas sehr beschränkt, aber die Meinungen und die Ansichten unserer Zuhörer über Alltagsthemen oder Themen mit Lifestyle-Charakter sind uns besonders wichtig. Auf diese Art und Weise bauen wir Feedback mit unseren Zuhörern auf. Wir organisieren für unsere Zuhörer auch vielfältige Spiele, Preisvergaben etc. Sie haben auch die Gelegenheit an unseren Promotionen, die wir viermal im Jahr durchführen, teilzunehmen. Wir ersuchen sie ihre Meinung auf Straßen, in Diskoklubs etc. vor unseren Journalisten unmittelbar zu äußern. Jaaa, wir haben Zuhörer, die unseren Radiosender regelmäßig hören. Sie hören immer eine angenehme Stimme, und wenn sie auf der Straße danach, wie in den meisten Fällen, auch ein angenehmes Gesicht sehen, dann sind sie noch angenehmer überrascht (*Lacht*) (.). Jaaa, für uns ist die Stimme wichtig, aber auch nicht schlecht, wenn der Mensch gut aussieht.“ (BG 2)

Das Vertrauen benötigt eine einseitige Vorleistung der Akteure. Damit die Kooperation mit dem Kunden zustande kommen kann, wird manchmal auf Geld und Gewinn verzichtet. Weil in der ersten Transformationsperiode die Ursachen und die Faktoren für Enttäuschungsunsicherheit erweitert wurden, fällt es den Unternehmern heute schwer, eine neue Verhaltensnormalität aufzubauen. Unsicherheit über die Stabilisierung wirtschaftlicher Transaktionen ist die Folge.

“Manchmal arbeiten wir um der Ehre willen. Manchmal weiß man von vornherein, dass man bei diesem Auftrag keine Gewinne macht. Im Gegenteil, dass man unter Umständen noch „zuzahlt“, und trotzdem nimmt man an, nur damit sich nicht das Gerücht verbreitet, dass man sich geweigert oder dass man Angst hat... Ja, man weiß sogar, dass man riskiert, nicht bezahlt zu werden, doch um seine Position aufrechtzuerhalten oder aber die Beziehungen ... ” (BG 5)

und

“Weil jeder nun mal ein Image aufbaut. Und das geschieht erst allmählich. Im Privatbetrieb ist es beispielsweise außerordentlich wichtig, dass man keine Arbeit zurückweist, dass man ohne Versagen arbeitet. Das andere ist, dass man sich durch seine gute Arbeit einen Namen macht. Das ist wichtig, damit einem die Kunden etwas anvertrauen ...” (BG 5)

“Ende 2000 - Anfang 2001 ist es passiert, dass bestimmte Erzeugnisse mit Verlust verkauft wurden, nur, damit die Märkte gehalten wurden ... “ (BG 14)

Schliesslich muss man auch zu den eigenen Leuten Vertrauen haben und es denen schenken können, um überhaupt zu guten Wirtschaftsergebnissen zu kommen.

„Man muss zu seinen Leuten in der Firma Vertrauen haben, so klein diese auch immer ist. Normal ist, dass da Unterschiede bestehen ... Wenn man etwas spürt, muss man sich m. E. umgehend an einen Tisch setzen, miteinander verhandeln und zu einem Schluss kommen, warum Unterschiede bestehen ... “ (BG 12)

Das Vertrauen einer Unternehmung gegenüber lässt sich nicht nur auf der interpersonellen Ebene der Interaktionen mit Partnern und Kunden verankern, sondern wird auch sozial vermittelt. Das heisst, die sozialen Beziehungen, darunter auch die Vertrauenbeziehungen sind von den Lebensstilen der Unternehmer abhängig, obwohl sie sich auch ändern können. An Stelle ursprünglicher Demonstration von Reichtum und

Paradien mit Geld, wie es in der ersten Phase der Transformation zu beobachten war, wird im Zuge ihrer Entwicklung Bescheidenheit von Managern und Firmeninhabern gefragt. Dadurch wird bei Mitarbeitern, Kundschaft und in der grossen Öffentlichkeit ein guter Eindruck und wohl auch Vertrauen geschaffen.

“Ich kann beschwören, dass ich zu Hause nur sehr bescheiden lebe. Und meine Arbeitnehmer wissen, dass es bei uns bescheiden zugeht. Und das ist auch der Grund, weshalb sie an mich glauben. Und auch ich weiß, dass sie an mich glauben und tun, was ich ihnen auftrage. Nicht aus Angst, sondern weil sie Vertrauen zu mir haben. Natürlich werden hinter meinem Rücken auch Intrigen gesponnen und es wird alles Mögliche erzählt... Aber alle sehen, dass meine Söhne genau so arbeiten wie alle anderen auch ... Das habe ich in Belgien gesehen und in Deutschland, da kann man den Inhaber nicht vom Arbeitnehmer unterscheiden ... Ich wollte, dass das auch in unserem Betrieb so ist.” (BG 8)

und

“Meine Söhne mögen auch nicht mit Reichtum angeben. Sie denken genau wie ich. Und ich bin der Ansicht, dass die Zeit noch nicht gekommen ist, dass wir uns große Häuser und große Autos leisten können.” (BG 8)

oder

“Wir bringen alles in unsere Produktion ein. Ich habe nicht einen Stuhl in meinem Büro erneuert, seit das Unternehmen staatlich war ... Das steht für mich nicht in erster Linie – dass man sich umgehend etwas anschafft, wenn man nur zu ein wenig Geld gekommen ist ... Wozu Sachen kaufen und anhäufen, die geben einem keine Produktion ... und Gewinn bringen sie auch nicht.” (BG 10)

Diese Passagen sollten nicht nur in Richtung einer für Unternehmer typischen Sparsamkeit interpretiert werden. Viel mehr wollen sich die Unternehmer mit solchen Aussagen von jenen „Kollegen“ abgrenzen, die oben mit dem Typenbegriff `Manchesterkapitalist` bezeichnet wurden. Die Interviewten wollen zeigen, dass man ihnen Vertrauen schenken kann. Die Symbolik des Lebensstils dient ihnen dazu.

“Es gibt wohl Vertrauen. Es ist jetzt nicht mehr so wie 1992. Damals war es noch schrecklicher. Damals habe ich mit 100 000 Dollar dran glauben müssen, denn damals haben wir uns noch mit „Genosse“ angeredet, waren ja alle Freunde ... Damals haben wir mehr Vertrauen gezeigt und dann kam eben der Verlust. Jetzt bin ich zurückhaltender geworden, bin sehr achtsam geworden.” (BG 8)

“... Und all diese Leiter von Unternehmen haben in uns Vertrauen gesetzt damals. Sie haben einfach gespürt, dass eine Privatfirma besser arbeiten würde, als eine staatliche ... Unsere Stärke lag darin, dass wir rund um die Uhr gearbeitet haben, wenn irgendwo etwas schief gelaufen war ... Parallel zu uns hat dann auch noch mein ehemaliger staatlicher Betrieb an dem Bauvorhaben mitgearbeitet und die hatten eben nicht diese Art der Arbeit ... Die kannten nur ihren Arbeitsplatz, achteten strikt auf ihre Arbeitszeit, und deshalb haben wir sie auch nach und nach verdrängt. Und deshalb ist es wichtig, seine Arbeit anständig zu machen, wenn einem schon einmal Jemand Vertrauen entgegen gebracht hat.” (BG 12)

Nach dem Motto "Erst prüfe ich nach, dann habe ich Vertrauen" denkt der Eigentümer einer internationalen Versicherungsgesellschaft über den Stellenwert des Vertrauens nach:

"Normalerweise haben gute Geschäftsleute zu Niemandem Vertrauen außer zu sich selbst. Gleichzeitig ist aber auch klar, dass ein Einzelner nichts ist und auch nichts ankurbeln, nichts verändern kann ... Da ist es ausgesprochen wichtig, dass man korrekte Partner findet, mit deren Ansichten über Moral man halbwegs übereinstimmt, wo man etwa gleiche Kriterien hat. Ein Teil der Moral ist das Vertrauen.... ohne Partner geht's nun mal nicht. Nehmen wir doch z. B. eine Produktionsholding, die nur einen Inhaber hat ... Nun, der braucht doch auch Manager, und wenn er kein Vertrauen zu ihnen hat? Das geht nicht. Man kann nicht alles und überall allein kontrollieren, man kann nicht alles und jeden sanktionieren ... Um nicht zu sagen, dass 90% des Firmenerfolgs vom Abbau des ursprünglichen Misstrauens abhängt und von der Möglichkeit, in der Folge mit Partnern zu arbeiten." (BG 13)

Und ein anderer extrapoliert die Bedeutung des Vertrauens auf den Geschäftserfolg.

"Anfangs ist es immer sehr schwer. Und das überall ... Zunächst muss man selbst davon überzeugt sein, das man es schaffen kann. Und wenn einem dann einer Vertrauen schenkt, dann muss man sein Bestes geben bei der Arbeit ... Da haben wir gewonnen: Man hat uns von Seiten der Häfen Vertrauen entgegen gebracht, und auch von anderen großen staatlichen Firmen und Institutionen, und so haben wir recht solide Bauvorhaben fertig stellen können ..." (BG 12)

Das Problem mit dem niedrigen Grad des Vertrauens erklären sich die Unternehmer durch eine „besondere“ Voreingenommenheit der Bulgaren, die Leute zu bewundern, die schnell und spekulativ ihr Geld gewonnen haben. Manche verweisen auch auf strukturelle Rahmenbedingungen.

"Das Merkwürdigste ist, dass der Bulgare Leuten Achtung entgegen bringt, die schnell und durch Spekulationen Gewinne gemacht haben ... Womöglich ist das so, weil wir anfangs alle gleich arm waren, und so hat das vielleicht plötzlich einen Boom in der Achtung hervorgerufen gegenüber ... meines Erachtens – der Demonstration der Wirtschaftsmacht von Emporkömmlingen." (BG 13)

denn

"In Bulgarien besteht ein anderes Problem – selbst wenn man Vertrauen in seine Partner setzt, bringen ziemlich viele äußere Faktoren manchmal ein Geschäft zum Platzen. Unabhängig von ihrem Vertrauen und von Ihrer Moral, und nicht abhängig von Ihnen selbst ... " (BG 13)

Da der Glaube an rechtliche Absicherung in Bulgarien nicht sehr verbreitet ist, gilt als allgemeine Regelung, dass „dir kein Vertrag hilft“. Die Auseinandersetzungen vor Gericht kosten – folgen wir diese Einstellung - nur unnötig Zeit und Geld. Deshalb verändern die Handelnden ihr Verhalten.

„...Wir haben einfach die Arbeitsweise verändert Früher haben wir Aufträge entgegengenommen, haben sie ausgeführt und dann mit Abzahlung weitergegeben ...Jetzt arbeiten wir nicht mehr so. Da kommt ein neuer Kunde? Er zahlt 50% im Voraus, 50% bei Erhalt der Ware ... und bei Kunden, zu denen wir Vertrauen haben, mit unseren loyalen Partnern ... von denen verlangen wir keine Vorkasse ... Die zahlen, sobald sie die Ware bekommen ... Jedenfalls solange es keine Probleme gibt... Doch schon beim ersten nicht loyalen Geschäft, gerät er auf "die schwarze Liste" ... O, 'die schwarze Liste' ist nicht allzu groß ..." (BG 16)

und noch

“Dabei geht es um die Art und Weise der Firmenorganisation in wieweit sie so naiv ist, sich inkorrekten Partnern zu überlassen ... wie soll ich das sagen – dass sie es zulässt “eingefangen” zu werden ... Das passiert schon manchmal .. Da kommt ein Kunde, gibt einen Auftrag, zahlt korrekt ... Später macht er eine sehr große Bestellung, will aber erst später zahlen ... Das lässt einen sofort aufhorchen ... Manchmal sind solche Aufträge sehr teuer bezahlt, und wenn man zu sehr hinter dem Geld her ist, erreicht man nur, dass man selbst betrogen wird ... Am besten ist es, wenn es eine Hausordnung gibt, nach der die Aufträge ganz normal angenommen werden ...” (BG 16)

Vertrauen ist das Resultat des Handelns aller an der Wirtschaftsbeziehung beteiligten Parteien. Man muss das Vertrauen erwerben. Es darf nicht vorausgesetzt werden („Wir waren alle Genossen, Freunde..“). Für den bulgarischen Unternehmer stellt die Erschütterung ehemaliger Selbstverständlichkeiten einen Lernprozess dar, den er schnell im Laufe der Transformation absolvieren musste. Der Unternehmer lernte zwischen verschiedenen vertrauenswürdigen Personen zu differenzieren und nach den Kriterien des praktischen Umgangs Prioritäten zu setzen. Der Unternehmer ist selbst um Vertrauensgewinn bemüht, um seinen Namen zu beschützen in einem wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umfeld, in dem auch Vertrauen zum Handelsgut wird.

“Das Vertrauen, den Menschen gegenüber, mit denen ich arbeite (...) es hängt davon ab, in wie weit die Arbeitnehmer das Vertrauen rechtfertigen ... Die Gegenseite des Vertrauens sind der Name und das Verhältnis dem Unternehmer gegenüber ... Unsere Beziehungen zu den Lieferanten sind jetzt z. B. so, dass wir ununterbrochen eine recht solide Kreditressource nutzen ... gezahlt wird später, aber es braucht nur ein Telefonat, damit die Dinge geregelt werden ... Und dabei sind das riesige Betriebe ...” (BG 17)

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das in der ersten Phase der Transformation festgestellte Misstrauen langsam abgebaut wird. Selbstverständlich passiert das nicht in allen Bereichen des Wirtschaftslebens zugleich. Wichtige Voraussetzung für diese Veränderungen ist der von den Unternehmern selbst durchgemachte Lernprozess, mit unbekanntem Wirtschaftspartnern umzugehen und sich an fremden Wirtschaftsmärkten durchzusetzen. Dies revidiert die Vorstellung der Unternehmer von „Beziehungsarbeit“. Vertrauen bzw. sein Fehlen bedroht die Entwicklung von Geschäftstätigkeit allmählich in geringerem Ausmass. Das akkumulierte Wissen über den unternehmerischen Führungsprozess und über das Marktgeschehen konstruiert die Wichtigkeit von Zugehörigkeiten und Abhängigkeiten neu: Kontakte zu Verwandten, Bekannten und Freunden werden eingeschränkt und der streng rationalen Marktlogik unterstellt. Die Ursache dafür ist, dass jetzt Beziehungen solcher Art nicht mehr die Unsicherheit reduzieren (wie es deren Funktion in der sozialistischen Planwirtschaft war), sondern

selbst als die Sicherheit des betrieblichen Kontextes gefährdend betrachtet werden. Zugleich kann eine langsame Stabilisierung der Erwartungsoptionen der Unternehmer beobachtet werden, die mit der Autonomisierung der privaten Wirtschaftssphäre im Allgemeinen und des privaten Unternehmertums im Besonderen einhergeht. Familie bleibt aber nach wie vor eine wichtige Vertrauensquelle für bestimmte Unternehmer. Ob dieses mit Unternehmensgrösse und Branche zusammenhängt, konnte auf der Basis des vorliegenden Materials nur schwer beantwortet werden. Auf jeden Fall aber bleibt die Familie als Schutz und Absicherung für einen Teil der Unternehmer sehr relevant, während andere den Familialismus dezidiert ablehnen.

“Wir haben uns gesagt, dass in dieser Firma Verwandte nichts zu suchen haben, denn dann ... Na ja, das ist eben nichts Halbes und nichts Ganzes. Derzeit ist sogar die Tochter eines Gesellschafters arbeitslos, dennoch werden wir sie nicht im Betrieb einstellen. Wir sind überzeugt, dass wir unsere guten Beziehungen zerstören, wenn wir von diesem Prinzip abweichen...Dadurch würden unsere Beziehungen als Gesellschafter den Bach runtergehen.” (BG 5)

8.2 Beziehungen des Unternehmens zu anderen Wirtschaftsorganisationen

Die folgenden Ausführungen lassen sich von der Annahme leiten, dass die Beziehungen eines Unternehmers bzw. seines Unternehmens zu Wirtschaftsorganisationen wie Partnerorganisationen, Lieferanten, Absatzpartnern, aber auch zu Wirtschaftsverbänden einen wichtigen Zugang zu den relevanten Sozialkontexten darstellen. Gleichzeitig dienen diese Beziehungen zur Durchsetzung des Unternehmens am Markt und zu seiner Abgrenzung nach aussen. Diese Ambivalenz ist für die Strukturierung unternehmerischer Beziehungen bestimmend. Sie stellt den Unternehmer in der Transformationsökonomie in keine ausserordentliche Situation im Vergleich zu dem Unternehmer in den westlichen Gesellschaften. Sie drückt ein Koordinationsdilemma aus, dessen desorientierende Auswirkung auf das Handeln der Wirtschaftsakteure durch die Transformation zunimmt. Das prinzipiell Neue für die Übergangssituation ist die Revidierung der ursprünglichen Einstellungen den Partnern gegenüber und das sich erst allmählich herstellende Verständnis, dass der Kunde für den eigenen Wirtschaftserfolg „mitzubestimmen“ hat. Diese neue Einstellung dem Kunden gegenüber, obwohl immer noch selten vorhanden und nach Wirtschaftsbranchen unterschiedlich verbreitet (z.B. eher im Bereich des

Handels als bei den Herstellungsbetrieben) kann als positives Merkmal für eine funktionierende Marktgesellschaft betrachtet werden.

Wie bereits hervorgehoben, ist die richtige `Beziehungsarbeit`, das Investment in soziales Kapital wichtig, damit wirtschaftliche Beziehungen auf Dauer gestellt werden können und um das Gesamtvolumen der Kapitalressourcen zu erhöhen. Gleichzeitig verändert sich die `Beziehungsarbeit` von Unternehmern im Zuge der Transformation, wie einer von den Probanden feststellt:

„Ich bin z. B. gut in der Weinherstellung, der Produktionsprozess ist mir klar, der Investitionsprozess auch ... das hilft mir schon und nicht zu knapp ... Auf dieser Grundlage suche ich dann auch meine Kontakte ... beispielsweise, wer die Direktoren der Weinkellereien sind, es sind die und die gewesen, jetzt sind es die und die ... Meine Aufgabe ist es, hinzugehen und mich ihnen vorzustellen: „Ich bin der und der. Ich habe das und das getan. Wollen Sie, dass wir zusammenarbeiten?“ ... Und ich gehe hin und sehe mir das Problem an, das die haben ... wenn nicht gleich beim Direktor selbst, so doch bei Kollegen, mit denen ich in diesen 20 Jahren gearbeitet habe ... Technologen, die mich noch immer als Fachmann kennen, zu dem man Vertrauen haben kann ... Heutzutage ist es etwas schwierig, mit der Firmenführung in Kontakt zu kommen ..., denn die kann einen empfangen oder auch nicht, Viele Betriebe haben inzwischen eine andere Verwaltungsstruktur ...“ (BG 15)

Im Folgenden soll aufgezeigt werden, welche durch die Transformation ausgelösten Strukturveränderungen die sozialen Beziehungen der Interviewten modifizieren und wie die Akteure ihre geänderten sozialen Interaktionen interpretieren.

Die Netzwerke

Unternehmer agieren im Kontext marktwirtschaftlicher konkurrenzbezogener Verhältnisse. Wie sie diese sehen und deuten, ist zur Aufklärung ihres Selbstverständnisses einschliesslich `ihrer Moral` deshalb von grossem Interesse. Denn an dem Konkurrenzmechanismus hat sich in Vergangenheit und Gegenwart erhebliche Kritik festgemacht (Ellbogenkapitalismus) und zwar nicht nur im Westen sondern auch im Osten. Ob und gegebenenfalls wie diese das Selbstverständnis bulgarischer Unternehmer prägt, sollte deshalb eruiert werden (vgl. Fragebogen im Anhang).

In der wirtschaftlichen Transformationsphase spielen Netzwerke in Form von unterschiedlichen `vertikalen Strukturen` eine wichtige Rolle und zwar nicht nur in der Überlebensstrategie vieler Unternehmen, aber vor allem auch für deren Entwicklungskonzepte. Auch unter dem Staatssozialismus gab es neben der formalen Struktur, die durch die gesamtstaatliche Planung geprägt wurde, eine `Netzwerkstruktur`, gebildet von

den sogenannten grauen oder schwarzen Märkten. Knappheit (Kornai) verlangte zur Sicherung der Unternehmensziele andere Wege als sie die Formalstruktur vorsah. In der Transformation gab es generell drei Möglichkeiten: `Verzicht` auf die alten Strukturen, da sie zusammenbrachen, ihre Umwandlung in Beziehungen, die fallweise aktivierbar sind sowie die Überführung in Netze von Holdings, Unternehmenszusammenschlüssen und –kooperationen. Die letzten beiden Fälle sind jene, die die Transformationsliteratur als die normalen ausweist (Dittrich/Fürstenberg/Schmidt 1997, Siehl 1998). Im Fall der Transformation in `Beziehungen` handelt es sich meist um Klein- und Mittelbetriebe, während bei den Grossbetrieben schon deren Entstehung unter Berücksichtigung der ehemals existenten staatssozialistischen Netze stattfand. In diesen Fällen sind diese netzwerkartigen Strukturen auf der Grundlage der früheren Branchenministerien etabliert worden und entsprechende Unternehmer haben sie einfach ‚geerbt‘ (z.B. der Fall BG 5). Die Zugehörigkeit zu einem solchen Netzwerk ermöglicht es, Subventionen, vergünstigte Kredite und andere Unterstützungsleistungen zu erhalten. Die Gelegenheit zur Privatisierung ehemaliger Staatsunternehmen durch Manager ergab sich oft erst dank der Mitgliedschaft in einem solchen Netz, das Vorteile etwa wie Informationen, Kontakte, Image etc. sicherte. Meist sind diese `vertikale Strukturen`, die im organisatorischen Sinne selbst eine Unternehmung darstellen können oder aber als Zusammenschluss mehrerer Unternehmen als quasi einheitliche Organisation zu agieren versuchen, neu geschaffen worden (BG 2, BG 4, BG 10). Dabei spielten auch konzeptionelle Überlegungen eine Rolle, wie das folgende Beispiel zeigt. In diesem Falle (BG 10) war der Unternehmer bestrebt, alle Rohstoffe und Materialien selbst herzustellen, was einerseits die Produktionskosten minimieren sollte. Andererseits versuchte er sich dadurch gegen potentielle untreue und unkorrekte Geschäftspartner als Lieferanten abzusichern, indem er für die Qualität und Zeitpunkt der in seiner Hauptproduktion verwendeten Rohstoffe und Materialien selbst garantierte. Der Unternehmer fürchtet sich vor der Qualität, die ihm geliefert wurde und war überzeugt, dass es „am besten ist“ selber alles herzustellen. Ein eigenes Vertriebsnetz für die eigene Produktion gehört auch dazu.

“Und weil wir doch wieder Fachleute nehmen müssen, die bereits gearbeitet und gestohlen haben, müssen wir andauernd daran erinnern, dass sie aufhören sollen damit. Das sind ja schließlich Rohstoffe für uns, für unsere eigene Produktion ... Aber der Mann ist nun mal so eingestellt ...

jemanden über's Ohr zu hauen. Man muss sehr viel reden, ehe sie endlich da sind, wo wir sie hin haben wollen." (BG 10)

In einem anderem Fall (BG 4) erklärt der Unternehmer, dass der Aufbau eines Unternehmenszusammenschlusses seiner unternehmerischen Überlebens- und Entwicklungsstrategie entspricht. Denn mit Betrieben in möglichst zahlreichen und unterschiedlich ausgerichteten Branchen möchte er sich vor der Wirtschaftskonjunktur schützen. Eine solche unternehmerische Strategie der Risikodiversifikation gilt bekanntermassen ja auch im Westen als Schutz vor der Willkür konjunktureller Schwankungen. Für die Transformationsperiode mit ihrem gesteigerten Risiko scheint diese Strategie überaus rational. Zum zweiten drückt die Kontrolle über den gesamten Wertschöpfungsprozess auch eine moralische Position aus:

„...Meine Strategie ist die Diversifikation von Risiko und Kapitalanlagen. Ich möchte die Dinge so gestalten, dass die investierten Mittel nicht konjunkturell durch die Vorgänge in der bulgarischen Wirtschaft beeinflusst werden können. Derzeit sind wir beispielsweise Zeugen dafür, wie die Geschäftsbedingungen dynamisch auf einer Schräge laufen, und das, was ich letztes Jahr als wirtschaftliche Kennziffern gesehen habe, war erschütternd ...

(...) In Bulgarien ist es so, dass sie (*die gesamte Wirtschaftskonjunktur und die wirtschaftliche Entwicklung, RJ*) sich negativ auf einen auswirken, sofern man nur eine Art Geschäft zu laufen hat. Man muss sich mit mehreren Geschäftsarten befassen, um von einem Betrieb etwas in den anderen hinüberführen zu können.“ (BG 4)

Auch die stärksten Produktionsunternehmen, die seriös arbeiten, sind gegen einen Zusammenbruch nicht geschützt und müssen dem Risikoportefeuille grosse Bedeutung zumessen.

„Gleichzeitig dürfen wir nicht das Auftreten einer Gruppe unterschätzen, einer verhältnismäßig kleinen, vielleicht um die 10% vom Geschäftspotenzial des Landes, die sich dank ihrer Findigkeit und ihrer Erfahrung vor allem EU-Programme zunutze gemacht haben, und denen es so gelungen ist, gute Produktionsstrukturen zu schaffen. In Bulgarien bestehen einige Holdings, die meines Erachtens in die richtige Richtung gehen ... Sie beschäftigen sich mit solider Produktion. Doch was ist daran interessant? Auch bei denen sind Bereiche zu sehen wie das Gastronomiegewerbe, die schnelle Umsätze machen ... also auch die sehen zu, sich rückzuversichern ... dort, wo das Geld schnell „umläuft“. (BG 13)

In diesen Unternehmen liegt die Produktion, die ein langfristiges Planen und eine langfristige Investitionspolitik erfordert bei unter 50%. Zudem kommen die Netzwerkteilnehmer meist ohne Hilfestellung im Bereich von Marketing oder von Außenhandelsaktivitäten nicht aus, was einen Mangel in der Transformationsökonomie an Geschäftstätigkeit ausdrückt.

„Ja, ich würde es bestimmt als erfolgreich bezeichnen. Und die Gründe sind viele. Erstens benutzen wir sehr intensiv die ausländische Erfahrung aus England. Sie unterstützen uns

hauptsächlich mit know how und Management. Daß wir nach einem gleichen und einheitlichen Konzept in allen Städten arbeiten, in welchen wir neue Radiosender gründen, garantiert uns den Erfolg. Es ist offensichtlich, dass wenn das Programm in den meisten Städten erfolgreich arbeitet, sollte es auch bei den neuen klappen. Wenn es natürlich vor Ort gut verwaltet und gemanagt wird.“ (BG 2)

„Ich denke mal, unabhängig ob Radio oder ein anderes Unternehmen, so ist es an erster Stelle die Mission, die es hat. Zum einen ist die Hauptmission jedes Unternehmens, jedes Wirtschaftssubjektes, Gewinne zu machen, mehr Geld zu gewinnen. Und an nächster Stelle ist die Mission anders, für uns (*als Radiosender, RJ*) natürlich auch ein bißchen spezifisch - sie ist die gesellschaftliche Mission. Aaa, bei uns war dies so: An erster Stelle wurde mir die Firmenkultur übertragen. Sie wurde mir übertragen. Jaa, sie wurde mir auf irgendeine Art und Weise eingeredet (*eingegeben, RJ*), damit ich auch den Leuten, mit denen ich zusammenarbeite, weiter übergeben kann. An erster Stelle ist (.) die Objektivität, (.) an zweiter Stelle dann (.) die Ehrlichkeit - wir können nie irgendwelche Sachen verstecken, die Wahrheit - sie kommt immer hoch, und an dritter Stelle ist (3) die Tatsache, dass wir ein Ganzes, ein Team sind und das Scheitern eines von dem Team oder einer Abteilung des Ganzen zu dem Scheitern aller, des Teams führt.“ (BG 2)

Zweifellos organisieren die Netzwerke auch die intendierte Risikominimierung.

„Rein rechtlich und buchhalterisch gesehen sind wir absolut selbständig. Aber wir haben die Unterstützung und Gott sei Dank, würde ich sagen, von allen Seiten. Dies heißt konkret - sollte es ein Problem in Burgas geben - abgesehen davon ob mit außenstehenden Faktoren wie Steuerämter, andere Staatsinstitutionen oder interne Schwierigkeiten im Rahmen unserer Gruppe - haben wir bekommen, bekommen wir jetzt auch, und bin mir auch sicher, dass wir in der Zukunft auch kriegen werden - Unterstützung aller Art: materiell, Human Resources etc. Wenn ich jetzt das Telefon nehme, anrufe und sage, dass ich ein Problem habe, dann kann die ganze Maschine nur dafür arbeiten, um mein Problem zu lösen.“ (BG 2)

„Achhh. (*Lacht*) Also, im Laufe des Jahres haben wir verschiedenartige Zusammentreffen. Ausgenommen rein Managementtreffen, welche wir uns einmal monatlich oder je zwei Monate organisieren und bei denen Management- und Finanzthemen besprechen, zukünftige Pläne ausgearbeitet und allgemein die Sachen strategisch angesehen werden, haben die sozusagen mittleren Manager wie z.B. Sales Manager oder Program Manager eigene Treffen, die natürlich seltener stattfinden. Ich rede jetzt von dem Unternehmen oder von der Gruppe, die wir darstellen. Ansonsten bei uns auf lokaler Ebene gesehen, machen wir dies alles im Rahmen der Woche.“ (BG 2)

Das `principal-agent-Problem`, als Verletzung der Interessen des Inhabers durch das Management, erfreut sich einer ausserordentlich grossen Verbreitung in der Transformationsökonomie. Die Trennung von Eigentum und Management führt unter asymmetrischer Information, unvollkommener Voraussicht und geringer Routinisierung des Verhaltens zu dem in der `principal-agent-Theorie` diskutierten Kontrollproblem. Die Interessen von Eigentümern (Prinzipale) und Management (Agenten) sind nicht zwangsläufig identisch, wobei das Management über diskretionäre Handlungsspielräume verfügt. Aufgrund der fehlenden bzw. sich erst herausbildenden marktwirtschaftlichen institutionellen Infrastruktur sowie der Schwierigkeit der rechtlichen Durchsetzung von Eigentumsrechten ist die principal-agent-Problematik in den Transformationsstaaten

besonders akut (vgl. Albrecht/Barthold 1996; Frydman/Rapaczynski 1994; Estrin 1994; Cohen/Schwartz 1992)⁴². Das Management hat hier eine sehr starke, kaum kontrollierbare Stellung (vgl. Aghion/Blanchard/Burgess 1993; Ners 1995; Andreff 1996). Ausserhalb dieser "klassischen" Annahmen zur principal-agent-Problematik konnte anhand des Interviewmaterials festgestellt werden, dass die Probleme von Management und Eigentümern auch indirekt von den Interviewten zur Diskussion gebracht wurden. Die befragten Unternehmer konnten immer wieder die Praxis eines unloyalen Verhaltens von Managern den Eigentümern gegenüber beobachten. Die Interessen z.B. der Kleingewerbetreibenden in einer Aktiengesellschaft wurden scheinbar nur selten gewahrt.

"Auch das ist möglich (*Veruntreuungen im Interesse des Inhabers durch das Management, RJ*), denn wir verhandeln meistens nicht mit dem direkten Inhaber, sondern mit irgendwelchen Vertretern von ihm. Die sind weit entfernt von seiner Sicht der Dinge und, was noch wichtiger ist, von der Kontrolle durch ihn. Und sie sind schließlich auch nur Menschen, nicht wahr?" (BG 5)

„Ich will damit sagen, dass ich schon an vielen Ausschreibungen teilgenommen habe für das eine oder andere Vorhaben, sei es im Bauwesen, sei es woanders, und ich sage Ihnen, da gehen Dinge vor sich, die jeder Wirtschaftslogik zuwider sind. Mich wundert da auch noch etwas anderes – während das bis zu einem gewissen Grade für die staatlichen Unternehmen erklärlich ist, in denen oder für die Ausschreibungen organisiert werden, sei es nach dem Gesetz über die Vergabe öffentlicher Aufträge, sei es nach dem Privatisierungsgesetz. Jedenfalls kann ich es mir da erklären, denn da fallen die Interessen des Inhabers in Form des Staates und des direkten Bewirtschafters in Form des Direktors oder Leiters der entsprechenden staatlichen Institution nicht zusammen. Da ist es erklärlich, denn da überwiegen doch stets irgendwelche anderen Interessen. Doch Befremden ruft hervor, dass es große Privatbetriebe gibt, ich wiederhole, große Privatbetriebe, ja sogar riesige, in deren Hierarchie dasselbe Phänomen zu beobachten ist. Normalerweise ist die Hierarchie in diesen Großbetrieben auch sehr groß, und die Leute da interessiert der wirtschaftliche Wohlstand des Unternehmens überhaupt nicht und auch das nicht, was zu seiner Prosperität beitragen könnte. Dann was wird denn überhaupt gesucht: Gefragt sind drei Dinge: der bessere Preis, die bessere Qualität und die bessere Frist in einem Geschäft. Doch das ist in Bulgarien eben nicht das Prinzip, das bei Geschäftsabschlüssen gesucht wird.“ (BG 4)

"Für mich ist das ein Werk, das keinen Eigentümer hat. Obgleich es privatisiert ist, hat es keinen Eigentümer. Jeder versucht, etwas beiseite zu bringen. Ich sehe doch, was passiert. Formell gesehen ist da ein Eigentümer, das ist irgend ein Fonds. Der Fonds seinerseits hat irgend Jemanden eingesetzt, um den Betrieb zu führen. Doch dieser Manager ist da eingestellt worden, weil er der Freund der Fondsverwalter ist und ihnen vor Ort behilflich sein wird, den Betrieb auszusaugen." (BG 8)

und

"Selbst wenn das Unternehmen privatisiert ist, weiß man oft nicht, wem es denn nun eigentlich gehört. Wenn man dann auch noch sieht, wer da als Geschäftsführer eingesetzt worden ist?! Freunde sind das, Leute, die alles andere haben, nur nicht weil sie ein solches Geschäft führen können und die notwendigen Fähigkeiten besitzen." (ebd.).

⁴² Hier zitiert nach Siehl 1998.

Die meisten Netzwerke von den Unternehmern bauen auf erworbenen ehemaligen Strukturen zu den Ministerien und Staatsagenturen auf. Nach einer Privatisierungsprozedur agieren sie als horizontal organisierte Assoziationen am Markt, denn sie handeln unter einander als autonome und gleichberechtigte Wirtschaftssubjekte. Interessant ist es, wie Manager in Unternehmen solcher Art die Privatisierung allgemein und nicht nur die konkrete Privatisierungsprozedur einschätzen. Hier ein Beispiel in dieser Hinsicht.

M.I. (BG 3) erzählt, dass der Betrieb, in dem er heute als Geschäftsführer tätig ist, zwischen 1995 – 1996 in der Massenprivatisierung verkauft wurde. 1997 war die Privatisierung dann endgültig abgeschlossen, inklusive wurden gemäß damaligen Gesetzen – und offensichtlich meint er den Austausch von Aktienpaketen unter den Privatisierungsfonds, alle Aktien von einem einzigen Fonds abgekauft. Seit 2,5 – 3 Jahren ist die Firma zu 100 % Privateigentum dieses ehemaligen Privatisierungsfonds und arbeitet auch als Privatholding. Die Privatisierung hat die Geschäftsführung ein wenig erleichtert.

„Ich meine, dass ein Teil der Bürokratie weggefallen ist. Letzten Endes sind da keine höher stehenden Organisationen mehr und keiner mehr, der da befiehlt: „Das habt ihr zu tun und das zu lassen“. So etwas ist nicht mehr da.“ (BG 3)

Alle Tochtergesellschaften der Holdingstruktur nehmen an Ausschreibungen teil, entweder man gewinnt eines oder nicht. Gewinnt man es, macht man die Preise, führt die Projekte aus, verteidigt seine Positionen, verteidigt schließlich auch seine finanziellen Interessen.

„Insgesamt gesehen stehen die Dinge so, dass wir im Augenblick auch seitens der Holding nicht allzu viel bevormundet werden. Sie hilft eher, d. h. dann, wenn wir nicht genug Arbeit haben, suchen wir welche bei den Kollegen und finden welche. Kürzlich waren Leute von uns am Ausbau des Flughafens G. I. bei P. beteiligt, haben dort den ganzen Sommer über gearbeitet und kürzlich wurde er sogar schon in Betrieb genommen und Anfang September fand dort bereits eines der großen NATO – Manöver statt (*er zeigt seine Zufriedenheit, RJ*). Das war auch ein Werk der Holding. Eigentlich haben die Kollegen aus S. Z. die Arbeiten ausgeführt, hatten jedoch mehr zu tun und baten um Mithilfe, und wir hatten gerade nichts zu tun. Wir kombinieren die Dinge also. Zu anderen Bauvorhaben kommen die zu uns um zu arbeiten. Von diesem Standpunkt aus ...“ (BG 3)

Als zweites positives Ergebnis meint der Unternehmer, dass nach der Privatisierung eine Verringerung der Bürokratie in der Verwaltung geschieht. Die Verwaltungsebenen wurden reduziert, auf denen Entscheidungen getroffen wurden.

„Und derzeit haben wir höchstens 5 – 6 Leute in der Verwaltung. Das ist der Kern, der sich mit sämtlichen Verwaltungsfragen befasst. Im Vergleich dazu bestanden vorher 4 – 5 Abteilungen, über die die Verwaltung lief. Darüber hinaus existierte noch eine Hauptverwaltung für Straßenbau, ein Ministerium für regionale Entwicklung usw. usf. Jetzt jedoch besteht die Holding nur aus Investoren. Die beschäftigen sich nicht mit der laufenden Verwaltung, sondern haben das vollständig auf die Regionalebene übertragen, nämlich dorthin, wo die Gesellschaften ihren Sitz haben. In diesem Sinne spüren wir sie nicht als „Hut“, der uns drückt. Was die Arbeitsorganisation anbelangt, so mischen sie sich überhaupt nicht ein und das erleichtert die Arbeit sehr.“ (BG 3)

Die Unternehmer sehen also in Netzwerken durchaus positive Seiten im Sinne der Bewältigung von Risiken. Sie sehen aber die Verletzung von Eigentümerrechten, die sie der `Natur` anlasten, weil schliesslich jeder/jede etwas verdienen will. Mit anderen Worten, einerseits argumentieren die Unternehmer marktwirtschaftsbezogen, andererseits aber nicht durchgängig, sondern klassifizieren spezifische Probleme als moralische Verfehlungen von Individuen.

Die Partner

Unter Partnerorganisationen von Unternehmern werden hier die Lieferanten von Rohstoffen und Materialien, die Absatzpartner und ähnliche Organisationen angesehen.

An seine Partner stellt der Unternehmer folgende Forderungen:

„Sie (*die Partner, RJ*) müssen korrekt sein ... Soll heißen, ich brauche keinen Vertrag. Ein Telefonanruf muss genügen, um alles zu regeln ...“ (BG 16)

oder

„Ich achte sehr auf Korrektheit, auf Genauigkeit (*der Partner, RJ*). Das ist die Grundlage für alles.“ (BG 9)

und

„Muss sehr ehrlich sein. Er (*der Partner, RJ*) muss zumindest ein wenig mir ähneln. Das will heißen, er muss das Geschäft mit meinen Augen sehen.“ (BG 7)

und

„Jemand, mit dem man keinen Vertrag zu unterzeichnen braucht. Oft reicht es auch, einander per Telefon zu hören, und man weiß, dass er die Sache erledigen wird.“ (BG 16)

Im Gegensatz zu den `Partnern` steht die Figur des `Unkorrekten`.

„Was heißt „korrekt sein“? Na ja, das bedeutet, ach, das ist doch nicht nur in Bulgarien, in der ganzen Welt bedeutet Korrektheit, wenn man etwas vertraglich vereinbart, so ist es vereinbart: Man führt eine bestimmte Menge an Arbeit aus, der Vertragspartner zahlt innerhalb einer bestimmten Frist, die er angenommen hat, er hat gesagt, ob das ein Monat ist, ob vierzig Tage, ob zwei Monate. Wird allerdings zwei Monate gesagt, dann sind es auch zwei. Wenn ich sage, dass mein Angebot für zwei Monate gilt, kalkuliere ich. Sage ich zwei Monate, das bedeutet, dass es auch so wird. Na ja, das ist eben ein korrekter Partner: Im Augenblick übernimmt man auch Veränderungen, die unbedingt notwendig sind, eben mal im Vorbeigehen. Wir müssen öfter mal

eben etwas im Vorbeigehen abändern, müssen den Umfang der Aufgabe vergrößern oder verkleinern. Und das nicht, weil wir nicht korrekt sind, sondern aus völlig objektiven Gründen heraus. Leider ist derzeit nicht einmal der Staat ein korrekter Zahler. Wir warten oft drei bis vier Monate auf Zahlungen. Das bringt uns in arge Schwierigkeiten. Und dabei sind die Banken noch ... ich weiß nicht (...). Von denen bekommt man nur sehr schwer einen Kredit für Umlaufvermögen. In dieser Hinsicht sind sie sehr unbeweglich.” (BG 3)

Positiv von den bulgarischen Unternehmern werden Geschäftspartner aus dem Ausland eingeschätzt. Anfangs habe es das normale Misstrauen gegeben, aber allmählich „mit den Jahren“ sei die Zusammenarbeit immer leichter und vertrauenswürdiger geworden.

“Anfangs waren unsere ausländischen Partner uns gegenüber sehr ängstlich. Der erste Auftrag waren 500 oder 1000 Stück... Nach und nach haben sie die Stückzahl dann aber erhöht... Und schließlich ist es so gekommen, dass sie uns so viel geben, wie wir haben wollen. Natürlich war der Anfang ausgesprochen schwierig, musste man doch erst einmal sich selbst beweisen und das, was man wirklich konnte. Außerdem war unsere Technik nicht gerade letzter Schrei... Wir brauchten Geld für die Ausrüstung... mit älterer Technik wollten wir Erzeugnisse herstellen, die sich auf dem anspruchsvollen europäischen Markt verkaufen sollten... Derzeit arbeiten wir mit zwei deutschen Firmen.” (BG 8)

Mittlerweile ist die Firma des interviewten Unternehmers (der oben zitierte BG 8) vollkommen mit neuen Maschinen ausgerüstet. Die Produktion ist ganz und gar automatisiert. Wie in vielen Unternehmen der Bekleidungs- und Textilindustrie und ganz allgemein im Bereich der Leichtindustrie arbeiten die Unternehmer hauptsächlich in Lohnarbeit. Der Stolz der Unternehmer in solchen Betrieben beruht auf die Tatsache, dass sie es vermocht haben, sich vor den Partnern insofern zu behaupten, als dass sie es sich leisten können, einen kleinen Teil der eigenen Produktion selbständig auf ausländischen Märkten zu verkaufen.

Das gute Verhältnis und die Pflege bereits bestehender Partnerschaften als auch die Notwendigkeit einer ständigen Beobachtung der Konkurrenten gehören zu den Vorstellungen des heutigen Unternehmers über richtiges Handeln. Die Pflege sozialer Beziehungen wird zugleich als Voraussetzung für den Unternehmer- und Unternehmenserfolg gesehen, neben Faktoren wie etwa Kenntnisse über wirtschaftliche Fragen, Hartnäckigkeit, Kombinationsvermögen und Flexibilität sowie Berücksichtigung der staatlichen Institutionen. Das heißt, das unternehmerische Selbstverständnis ist davon geprägt, dass es erlaubt, zugleich loyal zu bleiben gegenüber Regeln und Vorschriften, und doch flexibel handeln zu können, damit das Überleben am Markt gesichert werden kann. Dieses Verständnis der Unternehmer ist an ein praktisch-instrumentelles Ethikverständnis gebunden, dessen Zweck in der Durchsetzung von Koordination immer

wieder zu sehen war und ist, wenn die Koordination über Markt in Bulgarien versagte oder scheiterte (vgl. Хаджийски 1937/2002). In diesem Zusammenhang sind Übergangsgesellschaft und Transformationsökonomie keine Ausnahme.

Die meisten Unternehmer haben schlechte Erfahrungen mit unkorrekten Geschäftspartnern gemacht.

“Dafür gibt es kein Rezept. Wie man arbeitet, hängt einzig und allein von der Intuition des Menschen ab. Zu Beginn hat die Menschheit keine Gesetze gehabt, sie hatte nur irgendwelche gebräuchlichen Regeln ... Allmählich jedoch wurden diese Regeln durch Gesetze und ungeschriebene Regeln ersetzt. Je öfter Dinge, die geschehen, von den Menschen erdacht werden, desto unsicherer sind sie in ihrer Wirkung.

(...) Wie ich mit den anderen Menschen arbeite? In erster Linie lasse ich mich von meiner Intuition leiten, darüber hinaus verlasse ich mich auf Kontakte. Aber zunächst einmal glaube ich an den Menschen mir gegenüber. Allerdings gibt es Fälle, in denen wir viel durchgemacht haben mit unseren Partnern, so viel, dass ich lieber nicht darüber reden möchte...

(...) Es gibt keine Erklärung dafür, dass eine im Laufe von Jahren, beispielsweise 4 – 5 Jahren, aufgebaute Partnerschaft eines schönen Tages mit einem Betrug durch einen der Partner enden kann. Und genau so war es in unserem Fall.

(...) Es ist nicht möglich, sich rückzuversichern, indem man statt Verträge von 2 Seiten welche von 200 Seiten Länge abfasst. Das kann Kunden und Partner nur vor den Kopf stoßen. Man muss ein in der Praxis funktionierendes Gleichgewicht zwischen Sicherheit und Risiko zu finden vermögen. Das Tragische ist nur, dass diese Dinge (*Betrug und Unkorrektheit, RJ*) bei uns so massiv passiert sind, es dabei um so hohe Summen ging, dass das ernsthafte finanzielle Folgen für das Unternehmen haben kann. Aber bei uns ist das ein reines Gaunerstück, ein Betrug: da arbeitet man nun 4 Jahre zusammen mit jemandem und plötzlich ...” (BG 6)

und

“Es ist schon vorgekommen, dass ohne Verträge gearbeitet wurde, nur, damit die Arbeit fertig wird. Alles hängt vom Gegenüber ab. Vorgekommen ist es auch, dass so gearbeitet wurde und hinterher keiner gezahlt hat.” (BG 5)

Die Unsicherheit, die von Personen ausgeht, soll durch striktes Verhalten abgebaut werden.

“Betrügt er mich einmal, so ist das das Ende unserer Beziehungen. Wir selbst sind bemüht, korrekt zu sein, wir zahlen fristgemäß, und wir verfolgen das und verlangen auch, dass man sich uns gegenüber korrekt verhält.” (BG 5)

“Mit Empfehlungen ist es überhaupt nicht getan. Erscheint einer mit dem Geld in der Tasche am Portal, lasse ich ihn rein. Sonst nicht mehr” (BG 10)

Viele Unternehmer sind davon überzeugt, dass mit Partnern aus den „zivilisierten Ländern solche Dinge überhaupt nicht passieren können“. Eine mit westlichen Firmen auf gegenseitigem Vertrauen aufgebaute Partnerschaft sei langfristig orientiert.

Ganz allgemein bezeichnen die Unternehmer ihre Absatz-Partner als „korrekte Zahler“. Doch hatten fast alle „da einige Fälle“, wo sie Schulden gegen andere Forderungen austauschen oder andere Wege suchen mussten, um an Geld oder Waren zu kommen, die ihnen zustanden.

„Aber wir passen natürlich auch höllisch auf. In dieser Hinsicht haben wir allerdings auch *(negative, R/J)* Erfahrung.“ (BG 9)

Die Beziehungen zu Lieferanten bulgarischer Rohstoffe werden deutlicher prekär gesehen und wurden von allen interviewten Unternehmern als „nicht korrekt und unzuverlässig ” bezeichnet.

“Jetzt arbeiten wir wieder mit Importmaterial. Wenn wir mit bulgarischem Material arbeiten „stehe uns Gott bei!“ Eine regelrechte Tragödie!” (BG 8)

und

“Manchmal verlangt der Kunde einen niedrigeren Selbstkostenpreis und dann arbeiten wir mit bulgarischen Rohstoffen. Wir schließen mit einer bulgarischen Herstellerfirma einen Vertrag ab, legen alle Parameter fest, einschließlich der Qualität. ... Wir haben gerade eine Sendung von 600 Stück für einen westeuropäischen Markt verschickt, und ich muss Ihnen sagen, ich werde erst ruhig sein, wenn die uns das Geld geschickt haben. Denn mit bulgarischen Rohstoffen und Materialien haben wir sehr viele Probleme. Ich seufze vor Erleichterung, wenn ich die Zahlung zu diesem Geschäft bekomme und ein Fax, dass sie die Ware akzeptieren. Bis dahin gibt es für mich keine Ruhe... Wegen der schlechten Qualität können wir keinerlei Reklamationen machen ... Die interessiert einfach nichts! Mit bulgarischen Herstellern ist es ein seeeeeehr schweres Arbeiten! Ich erkläre mir das durch Desinteresse, obgleich...” (BG 8)

und

“Gerade jetzt habe ich wieder Probleme mit Rohstoffen, die mir geliefert wurden. Ich werde sie ihnen wohl zurückschicken, und das Geld, das wir ihnen unsererseits schulden, werden wir einfach nicht überweisen ... Denn dadurch habe ich sehr viele Probleme, Tausende Leva Verluste.” (BG 8)

Derartige Maßnahmen den Lieferanten gegenüber wirken sich natürlich auf zukünftige Geschäftsbeziehungen aus.

“Davor habe ich am meisten Angst. ... Am liebsten würde ich in Zukunft überhaupt nicht mit bulgarischen Materialien arbeiten, doch der Kunde, der von uns verlangt, dass wir mit bulgarischen Rohstoffen arbeiten, interessiert sich nun mal nicht für unsere Beziehungen. Er sagt nur: „Seht zu, wie ihr miteinander auskommt“... Meistens kommt es nicht zu einer so extremen Handlungsweise. In diesem Falle habe ich allerdings recht emotional reagiert. Ich war verärgert, habe regelrecht gezittert am ganzen Leib vor lauter Empörung, und so habe ich dieses kategorische Fax geschrieben ...” (BG 8)

Wirtschaftsverbände als Partner von Unternehmern

Die Beziehung zu den Wirtschaftsverbänden ist durch Ambivalenz gekennzeichnet. Eine Gruppe von Unternehmern, vor allem solche, die über Erfahrung in Führungspositionen

in den sozialistischen Betrieben verfügen, betrachten sie positiv und unterhalten diese Beziehung auch heute noch. Eine andere Gruppe, vor allem jüngere Führungskräfte und Eigentümer bezeichnen diese Verbände als unnötig und sehen das Organisieren in allen seinen Formen und Ausprägungen als äusserst negativ an. Sie argumentieren, dass die meisten Organisationen im Geschäftsleben eigennützige Ziele haben. Sie funktionierten nie anständig, denn man spüre, dass „einer dich da vertreten, verteidigen und in deinem Namen reden will“.

“Ich habe kein Vertrauen zu solchen Organisationen. Für das Unternehmertum sind sie meiner Meinung nach überflüssig. Ich halte sie für unangemessen. Sie benehmen sich oder genauer gesagt, ihre Führer benehmen sich wie Gewerkschaftsbosse. Ich erinnere noch die Gewerkschaften von früher, die BKP (*Bulgarische Kommunistische Partei, RJ*) und den Komsomol und erstarre zu Eis, wenn ich nur von Organisation höre.” (BG 5)

Im Gegensatz dazu sieht die erste Gruppe von Unternehmern vorwiegend Vorteile in den wirtschaftlichen Organisationen zur Interessenvermittlung. Sie erweiterten in erster Linie die Kontakte unter den Geschäftsleuten und trügen zur Zunahme des Fachwissens bei, wird behauptet.

“Wir treffen uns auf Symposien und kennen uns. Wir treffen uns an den unterschiedlichsten Orten auf der Welt ... ein Großteil der Leute, die wir in dieser Branche tätig sind.” (BG 10)

oder

„Ja, wir haben eine Branchenkommer. Die bulgarische Branchenkommer ... Ich muss sogar morgen zu einer Sitzung hin, da ich Vorstandsmitglied der Kommer bin. Die ist ebenfalls besorgt über diese Dinge und will dem Parlament einige Vorschläge machen und möchte auch Abänderungen in den Gesetzesbestimmungen erreichen, da wir der Ansicht sind, dass auch da Lücken sind bei der Auftragserteilung und bei der Aufteilung der Mittel usw. In dieser Hinsicht soll der Regierung und den Leuten, deren Aufgabe es ist, zu regieren, einfach unter die Arme gegriffen werden.“ (BG 3)

„Ich denke, es lässt sich noch nicht viel zu den Erfolgen dieser repräsentativen Organisation sagen. Ich denke, sie treten erst noch hervor. In fünf bis sechs Monaten können wir erst sagen, ob sie uns zugehört haben. Allerdings beweist die Tatsache, dass da ein Treffen mit dem Minister für Regionalentwicklung bevorsteht, immerhin, dass die Aufmerksamkeit da ist und sie (*die Organisation, RJ*) im Kommen ist.“ (BG 3)

Die Branchenorganisationen der Unternehmer werden oft als die günstigste Form für die Vertretung der Unternehmerinteressen bezeichnet. Die Organisation der Leute aus einem Industriezweig biete die Möglichkeit einen Gesamtüberblick über die Dinge in der Branche zu bekommen. Sie sollen informieren, wo, was, wie gemacht wird. Solche Branchenorganisationen sollen auch auch das Geschäftsgebaren kontrollieren, für die Berufsmoral sorgen und eine Aufsicht über die Einhaltung der Versteigerungsregelungen

und Ausschreibungsverfahren ausüben. Im Grunde sollen sie Transparenz des Geschäftsgeschehens schaffen und die Ungewissheit der Akteure und die Komplexität sozialer Realität reduzieren.

„Grob gesagt, dass nicht einige Gesellschaften auf Kosten irgend welcher anderer mit Arbeit überhäuft werden. Denn diese Gesellschaften führen den Umfang gar nicht aus, der läuft einfach über sie. Wenn Sie mich recht verstanden haben, was ich damit sagen will?! Es geht um Leute, die die Dinge ausführen sollen, nicht um Fachleute. Und da kommen rein ökonomische Interessen ins Spiel. Eben hier ist der Platz der Branchenkammer. Das ist deren Aufgabe. Dass es ihr gelingt, gerade diese Dinge ins Reine zu bringen. Denn in einem Land wie dem unseren, in einer solchen Demokratie ist es ganz normal, dass auch falsche Dinge zum Vorschein kommen. Dinge, die aufgehalten werden müssen.“ (BG 3)

Beziehungen zu Kunden: „Der Kunde ist alles für mich“ (BG 11)

Obige Aussage ist ziemlich selten aufgetreten. Hauptsächlich ist eine solche Denkweise bei den Unternehmern aus dem Bereich des Handels zu finden. Verbreitet bei den meisten Interviewten ist die entgegengesetzte Meinung, dass man „um jeden Preis“ seine Ware bzw. seine Dienstleistungen an dem Anderen verkaufen muss. Eine derartige Denkweise ist historisch geprägt. Bulgarische Unternehmer sehen sich noch immer auf einem „Markt des Verkäufers“ agierend. Auf ihm spielen Qualität, kundenfreundliche Bedienung und ähnliches eine zweitrangige Rolle. Ausgenommen davon sind lediglich Unternehmer, die seit Jahren auf westlichen Märkten operieren. Nur langsam scheint die Berücksichtigung von Kundenpräferenzen in die Handlungsoptionen der Unternehmer einzuwandern.

Zur Illustration einige längere Passagen aus einem einzigen Interview mit einem Geschäftsführer einer Handelsfirma, die auch international tätig ist (BG 11).

“Der Kunde ist alles für mich. Denen gegenüber mache ich immerzu Kompromisse ... Im Moment ist die Marktlage so schwierig, der Kampf tobt buchstäblich um jeden Kunden und selten gehe ich dazu über mit einem von ihnen die Beziehungen abzurechnen, so inkorrekt er auch sein mag ... manchmal verdiene ich an einem Kunden nichts und verkaufe ihm doch etwas... Manchmal kann ich mir selbst nicht erklären, warum? Vermutlich einfach, damit er bei mir bleibt und nicht zu jemand anders geht, zur Konkurrenz.” (BG 11)

Trotz Zahlungsverzügen u.a. `Unkorrektheiten` ist der Kunde zentraler Bezugspunkt wirtschaftlichen Handelns.

„Bei uns arbeiten etwa 75% der Kunden auf Kredit. Natürlich stellen wir einige Bedingungen und sie müssen die schon einhalten. Offiziell ist innerhalb von 7 oder 10 Tagen zu zahlen. Da hält sich fast keiner dran. Es kommt vor, dass wir bis zu einem Monat stunden, ja, manchmal sogar noch länger ... Es kommt vor, dass ein Kunde von mir Ware bezogen hat, sie mir aber nicht bezahlt. Gleichzeitig bekommt er von irgendwoher Geld und kauft andere Ware von der Konkurrenz ...” (BG 11)

“Besonders im Sommer sind da Firmen, denen ich Ware im Wert von 50 – 60 000 Leva überlasse – ohne Verträge, ohne Absicherung, ohne alles. Nur per Handschlag. Und eine Partnerschaft besteht da schon ein, zwei, drei und mehr Jahre ... und immer habe ich nicht alle Forderungen eingebracht. Nach sieben Jahren Arbeit hat sich mein Gespür für diese Firmen schon so gut ausgeprägt, dass ich da nur sehr selten einen Fehler mache, was den Kunden auf der anderen Seite anbelangt.” (BG 11)

Der Unternehmer hat auch durchaus Verständnis für die Kunden, deren Unkorrektheiten differenziert gesehen werden und nicht ausschliesslich moralisch verwerflichem Verhalten zugeschrieben werden.

„die Zeiten sind einfach so ... eine Firma gerät in eine schwierige Situation, da ist nichts gegen zu machen. Sie kann noch so groß sein, sie kann früher noch so stabil gewesen sein ... Es gibt Firmen, die einfach nicht in der Lage sind, ihren Verbindlichkeiten nachzukommen, selbst wenn sie es wollen, weil sie nämlich selbst betrogen worden sind und aufgehört haben zu existieren.” (BG 11)

Dieses Bewusstsein verbindet sich mit einer starken Zustimmung zur Marktwirtschaft.

“Na ja, ich bin nicht einverstanden damit, dass es keine Marktwirtschaft gibt. Es gibt sie schon. Wo es doch so viele Firmen gibt, wo es doch Konkurrenz gibt, gibt es also auch einen Markt, der ... die Preise diktiert. Vor 4-5 Jahren gab es keine Konkurrenz und es war leichter. Jetzt allerdings ist sie da, und ohne sie geht es auch nicht. Da ist schon was Gutes dran. Weltweit machen Hunderte von Firmen auf und Hunderte machen auch zu, und wie mein Chef zu sagen pflegt: “Hoffentlich machen wir als letzte zu.” (BG 11)

“Normal ist, dass sich jeder einmal hinreißen lässt (*vom niedrigeren Preis der Schmuggelware,RJ*) ... aber da besteht ja auch das Risiko vonwegen der Qualität. Und wenn der Kunde einmal „reinfällt“, geht er da nicht mehr ran ... Der normale Kunde jedenfalls. Viele tun das allerdings auch nicht. Viele interessieren sich nicht für Qualität. Sie kümmern sich nur um die Preise, die Provision, den Gewinn und fertig.” (BG 11)

Allerdings wird diese Marktwirtschaft bedroht durch illegales Handeln, aber auch durch gestiegene Konkurrenz.

“Ja, von Zeit zu Zeit melden sie (*die Importeure von Schmuggelwaren,RJ*) sich bei mir. Sie wissen, dass ich ein guter Kaufmann bin. Aber ich sage nur: „Nein, danke.“ Natürlich ist bekannt, wer das alles ist. Aaaber, wir können einfach nichts tun. Ist auch gar nicht unsere Sache. Wir haben auch keine Gewerkschaft. Als die Konkurrenz vor 4-5 Jahren noch sehr gering war, haben wir auch zusammengefunden, haben einige Vereinbarungen getroffen und sie dann auch eingehalten. Je mehr Konkurrenz allerdings heranwuchs, desto mehr ging alles den Bach runter. Seit ungefähr 2 Jahren kommen wir nicht mehr zusammen, sagen einander nichts, jeder verkauft so gut er kann und sieht zu, wie er allein fertig wird.” (BG 11)

“... wir haben noch nie den raschen Gewinn gesucht. Wir haben stets den guten Kunden gesucht und nicht jenen, dem die Qualität gleichgültig ist und das Produkt auch, Hauptsache es ist billig ... So einen Markt haben wir uns geschaffen und solche Kunden haben wir. Der gute Kunde in der Stadt ist bei mir. Ich habe ihn 7 Jahre lang gehätschelt und habe es verdient ... die anderen Kunden – billige Kneipen, auf dem Lande – die sind beim Kollegen geblieben. Jetzt wundert der sich, warum er es nicht schafft, die teure Ware zu verkaufen, obwohl unsere Preise doch gleich sind ... Aber ich habe 7 Jahre lang gekämpft, um die Luxusprodukte, die besseren Produkte zu verkaufen ... Ich habe stets die Kunden gesucht, die bereit waren, mehr zu zahlen, dafür aber auch Qualität bekamen ... Ich habe nie Kompromisse mit der Qualität gemacht. Nie habe ich auf Kosten der Qualität Gewinne gemacht. ... Ich ziehe es vor, dass mein Gewinn statt eines Levs nur 10 Stotinki ist, dass ich aber der korrekte Kaufmann bleibe...” (BG 11)

Kundenorientierung, `korrektes` Handeln sind hier zusammengedacht. Die neuen Unternehmer in Bulgarien müssen mit der Offenheit des bulgarischen Marktes umgehen und sehen sich zunehmend als Teil des internationalen Wirtschaftsverkehrs, wo es ihrer Einschätzung nach gleiche Regeln für die gleichen Akteure gibt. Das Bewusstsein für diese neuen Umstände ändert die Einstellung zu Partnern, insbesondere zu den Kunden, aber nur sehr langsam.

“Das schaffen wir, indem wir die Investitionen in der Zeit richtig verteilen. Das hilft uns, die Produktion auf der nötigen Höhe zu halten, und zwar sowohl in Bezug auf Effektivität, als auch in Bezug auf Erneuerung. Andauernd kommen immer neue und neue Dinge heraus ... Die Anforderungen an Qualität und an sich in den Preisen ausdrückender Konkurrenzfähigkeit werden immer höher ... Die Erfahrungen, die wir auf dem internationalen Markt haben, übertragen sich natürlich auch auf unsere Beziehungen zu unseren bulgarischen Geschäftsvertretern ... Denn inzwischen ist es überall sehr wichtig geworden, dass man akkurat ist und mit seinen Kunden gut auskommt und dass man den Anforderungen an Erneuerung gerecht wird. Das ist es eben, was uns im Grunde in den führenden Positionen des Geschäftes halten wird ...” (BG 9)

Die Anforderungen westlicher Kunden galten keinesfalls von Beginn an als allgemeine Standards.

“Die Hauptsache ist, dass die Partner dort (*im Westen, RJ*) sehr anspruchsvoll sind. Sie verlangen Genauigkeit, Produktion auf dem letzten Stand der Technik und gute Qualität, neues Design, neue Materialien, mit denen gearbeitet werden soll ... Und darüber hinaus Verantwortung bezüglich der Ausführung der Aufträge. Allerdings haben wir anfangs geglaubt, dass das nur die westlichen Partner verlangen. Jetzt, da wir begonnen haben, in größerem Umfang mit Russland zu arbeiten, ist uns klar geworden, dass das Marktforderungen überhaupt sind. Russland war ja lange Zeit ein „leichter Markt“. Wir haben dahin bereits in den 80er Jahren Produktion ausgeliefert, und wir wussten, was für Waren dort hingelangen konnten. Und nun stoßen wir auf dieselbe Dynamik, auf wachsende Anforderungen durch den Kunden ... Das bedeutet, dass sich die Marktwirtschaft zu vereinheitlichen beginnt, so wie es im Westen war, so werden die Regeln ganz schnell auch vom Osten übernommen ...” (BG 9)

Dass man für den Export produziert, dass man Geschäftsbeziehungen mit ausländischen Partnern hat, scheint eine wachsende Quelle für wachsende Kundenorientierung zu sein. Allerdings ist dieses Phänomen nicht durchgängig zu beobachten. Kundenorientierung spielt nur bei einem kleinen Teil der Unternehmer eine wichtige Rolle. Der Überhang der Vergangenheit mit seiner Orientierung an Verkäufermärkten scheint noch immer das Verständnis zu den Kunden zu bestimmen und Marktunsicherheiten sowie Misstrauenstraditionen zu perpetuieren.

8.3 Der Unternehmer in der Gesellschaft

Das Betriebswissen des Unternehmers in der Transformationsökonomie wurde untersucht, indem er als Experte zum eigenen Handeln und dessen Maximen und Regeln befragt wurde. Im Unterschied dazu wurde im Kapitel 8 nach dem zweiten Typus von Unternehmerwissen, nach dem Kontextwissen gefragt. Dabei sollten die Interviewten Auskunft über die Kontextbedingungen des unternehmerischen Handelns geben. Um das Kontextwissen der Unternehmer geht es, wenn Informationen über Struktur und Performanz wichtiger Lebens- und Berufsbereiche gesucht und analysiert werden. Da mit der Transformation ein Differenzierungsprozess gesellschaftlicher Teilbereiche einhergeht, sollen die Kenntnisse über das Kontextwissen der Unternehmer um Daten über deren Beziehungen zu Gesellschaftsbereichen wie Wirtschaftssystem, Staatsverwaltung und –bürokratie und Politik ergänzt werden. Abschliessend wird die Beziehung *Unternehmer-Öffentlichkeit* problematisiert, indem die Interviewten mit den öffentlichen Einstellungen zu den `neuen` Geschäftsleuten konfrontiert werden. Die Interviewten wurden anschliessend mit der Frage konfrontiert, wie ihre Zukunft als Unternehmer in Bulgarien aussieht.

Der Unternehmer und die Wirtschaft

In den Berichten der Weltbank sowie auch in den Berichten der EU-Kommission zu dem regelmässigen Fortschritt Bulgariens als Beitrittskandidat wird behauptet, dass es in Bulgarien keine funktionierende Marktwirtschaft gibt. Die Unternehmer wurden mit dieser Frage konfrontiert⁴³. Die entsprechende Frage zielte nicht darauf ab, ob man als Unternehmer mit dieser Position einverstanden ist oder nicht. Stattdessen sollten an den Formulierungen die Wahrnehmungs- und Deutungsmuster der Unternehmer „abgelesen“

⁴³ Bei der Prüfung der wirtschaftlichen Entwicklung in Bulgarien seit der Veröffentlichung der Stellungnahme liess sich die EU-Kommission von den Schlussfolgerungen des europäischen Rates vom Juni 1993 in Kopenhagen leiten, wonach die Mitgliedschaft in der Union Folgendes voraussetzt: Erstens eine funktionierende Marktwirtschaft und zweitens die Fähigkeit, dem Wettbewerbsdruck und den Marktkräften innerhalb der Union standzuhalten. Als wichtige Strukturindikatoren der Wirtschaft gelten BIP (pro Kopf), Anteil der Landwirtschaft an der Bruttowertschöpfung und Beschäftigung, Anteil der Investitionen am BIP, Anteil der Bruttoauslandsverschuldung am BIP, Anteil des Ausführens von Waren und Dienstleistungen am BIP und das Gesamtvolumen der ausländischen Direktinvestitionen.

werden können sowie auch ihre Bereitschaft in solch einem Marktumfeld zu agieren analysierbar werden⁴⁴.

“Na, hier existiert ja gar keine Wirtschaft ... Jeder sieht zu, wie er sich über Wasser halten kann ... um zu überleben. Nehmen wir doch mal die Landwirtschaft, welcher junge Mensch geht denn jetzt schon dahin arbeiten ... Schon während des Sozialismus war das schon so, aber jetzt ... Immerhin waren die Wirtschaften damals eine Art Unternehmen, die den Menschen Sicherheit gegeben haben.” (BG 15)

Sicherheit wird hier als Resultat planwirtschaftlichen Handelns gesehen, als positives Resultat des Staatssozialismus, das unter den momentanen Bedingungen nicht erreicht wird.

“Das große Problem in Bulgarien ist, dass die Veränderungen und Reformen in Richtung Marktwirtschaft mehr ein Selbstzweck zu sein scheinen. Die Menschen sehen keinen Sinn darin, denn derzeit leben sie materiell schlechter als vorher.” (BG 5)

Die Überzeugung, dass die Marktwirtschaft vor allem Existenz- und Lebensstandardfragen der Menschen lösen muss, spaltet die Unternehmer in zwei Gruppen mit entgegengesetzten Meinungen darüber, ob es in Bulgarien eine Marktwirtschaft gibt oder nicht. Die Befürworter der Position, dass die Wirtschaft Bulgariens sich nach den Prinzipien der Marktwirtschaft ausrichtet und funktioniert, obwohl nicht immer fehlerlos, begründen ihre Meinungen mit dem ursprünglich existierenden Mangel an Ressourcen jeglicher Art.

“Marktwirtschaft gibt es ...und wir merken das an uns selbst ... Alle Privatfirmen, die aus dem Nichts entstanden sind, die sind an der Marktwirtschaft beteiligt ...“(BG 16)

“Für unsere Branche gibt es eine Marktwirtschaft. In unserer Branche, so klein sie auch sein mag, bestimmt einzig und allein der Markt die Preise, die Logik des Marktes übt Druck aus und ob man will oder nicht, man muss sich danach richten.” (BG 7)

oder

“Natürlich ist der Markt bei uns nicht einfach ein Bazar. Die Dinge haben sich verändert. Andererseits sind die Leute, die das behaupten sicherlich im Recht ... Von der Seite her ist es sehr leicht zu kritisieren und von oben herab vorzugeben, das dieses und jenes so oder so gemacht werden müsste. Aber in der Praxis sieht es völlig anders aus. Wahrscheinlich würden wir uns den Albanern gegenüber auch so verhalten oder anderen zurückgebliebenen.” (BG 5)

Die zweite Gruppe, die eher zu der Meinung tendiert, es fehle an Marktlogik und Marktgeschehen in der Übergangsphase, weist darauf hin, dass der Markt gewisse Regeln

⁴⁴ Inzwischen bekam im September 2002 die bulgarische Wirtschaft mit dem letzten Bericht der EU-Kommission die Anerkennung zu einer „funktionierenden Marktwirtschaft“ geworden zu sein (vgl. EU-Bericht über die Fortschritte Bulgariens im 2002).

voraussetzt und keine privilegierten Positionen unterschiedlicher Wirtschaftsakteure zulässt.

”Marktwirtschaft gibt’s nicht, es gibt ja auch keinen Markt. ... Das ist doch gar nichts ... ein bisschen Handel ... Bis vor kurzem kam über den Zoll doch alles ohne Zoll herein, zu niedrigsten Preisen ... die Zollbeamten zufrieden und die Leute zufrieden.“ (BG 17)

und

“Was in unserer Marktwirtschaft nicht stimmt?! Da braucht man doch nur hinzusehen, wie der Staat einen aussaugt. Er lässt einem als Unternehmer doch rein gar nichts...” (BG 5)

und

“Eines der Dinge, die die Marktlogik stark verbiegen, ist der riesige Schmuggelimport. Über die Zollämter kommt ausgesprochen viel Schmuggelware herein. Ich kaufe nur von legitimen Importeuren, von den Vertretern großer Hersteller. Parallel zu deren Waren gibt es auch minderwertige Waren unter demselben Namen. Natürlich ist das nicht nur ein bulgarisches Phänomen. Aber hier werden damit die Preise so unterlaufen ... von was für einem Marktmechanismus soll man da reden...” (BG 7)

oder

“Da kann ich keine Definition geben, aber eine richtige Marktwirtschaft ist das nicht.” (BG 8)

Unter dem Begriff der Marktwirtschaft versteht fast jeder Proband etwas anderes. Abweichungen von seinem Sollbild dienen der Ablehnung der Vorstellung, dass im Bulgarien Marktwirtschaft herrsche. Mal ist es der Schmuggel, mal sind es die staatlichen Steuern, die die Existenz von Marktwirtschaft in Frage stellen. Dabei wird zugleich deutlich, dass der Händler sich in seinen unmittelbaren Interessen durch diesen Schmuggel bedroht sieht, dass ein anderer Unternehmer seine Interessen an niedrigen Steuern zum Anlass nimmt, mit der Steuerlast als Ursache das angebliche Fehlen einer funktionierenden Marktwirtschaft zu erläutern.

“Was bedeutet „normal“? Wir sagen, dass Deutschland, dass Großbritannien normale Länder sind, und doch gibt es auch dort Korruption, gibt es Probleme. Soll das etwa normal sein?! Meines Erachtens muss die Wirtschaftsstruktur so sein, dass sie den Bürgern des Landes Wohlstand bringt. Die Einwohner von Bahrain sind z. B. sehr zufrieden und glücklich über die Wirtschaft, die sie haben und sie brauchen durchaus nicht die Wirtschaftsverhältnisse des Staates Alabama, obgleich letztere zu den weltweit am besten funktionierenden gehören sollen. D. h. also, dass Wirtschaft und Wirtschaftsbeziehungen, die Wirtschaftsstruktur sehr viele Dinge zu berücksichtigen haben – sowohl die Geographie, als auch das kulturelle Potential der Nation. Doch das Ziel kann stets nur eines sein: Das Bestreben muss auf die Verbesserung des Lebens der Bürger ausgerichtet sein. Das ist etwas, was in den Jahren der Reformen ganz und gar in Vergessenheit geraten ist. Und erst jetzt fängt man wieder an, davon zu reden. Es gibt nämlich Menschen, die in entsetzlicher Armut leben.” (BG 6)

“Denn mit Konzepten allein ist es nicht getan, ganz gleich wofür die sind. Früher einmal gab es Konzepte über einen entwickelten Sozialismus, über eine kommunistische Gesellschaft. Genau

dasselbe ist es jetzt mit der „Marktwirtschaft“. Und dabei ist es letzten Endes wichtig, dass die Wirtschaftsverhältnisse einen Fortschritt gestatten und ein gutes Leben für die Menschen, unabhängig davon, welchen Namen sie gerade tragen und welches ihre Prinzipien sind.“ (BG 6)

Deutlich wird bei diesen Unternehmern das Bild eines sozial abgefederten Kapitalismus, der als Marktwirtschaft begriffen wird. Insgesamt enthält das Bild der Marktwirtschaft folgende Elemente. Diese tauchen nicht in jedem Interview auf, bilden aber doch die Hauptkomponenten des Marktwirtschaftsbildes.

Erstens: Die Unternehmer akzeptieren die Marktwirtschaft, weil sie überzeugt sind, dass sie ihnen ein „gutes“, d.h. in den Begriffen der Unternehmer ein wohlhabendes Leben und Sicherheit der Existenz beschert. Eine solche Wirtschaft ist auf die Verbesserung des Lebens der Bürger ausgerichtet.

Zweitens: Marktwirtschaft kennt auch ihre Gesetze brechende wirtschaftlichen Handlungsweisen wie z.B. den Schmuggel, der zu Dysfunktion führt.

„Ein Störfaktor für die Marktwirtschaft sind Firmen, die mit Schmuggelware arbeiten ... denn die haben mit ihren Waren, die sie zu Dumpingpreisen anbieten, einen Einfluss auf die Entwicklung der kleinen Firmen.“ (BG 16)

Drittens: Marktwirtschaft verlangt ein bestimmtes Wertesystem. Damit sie funktionieren kann, benötigt sie Ehrlichkeit, Bescheidenheit und Verantwortung.

“Die ausländischen Partner, mit denen ich arbeite, sind ausgesprochen reich und dennoch sehr bescheiden, sehr maßvoll, sehr ehrlich. Die Marktwirtschaft erfordert m. E. eine gewisse Dosis Ehrlichkeit.” (BG 8)

„Der Markt bedeutet auch noch Qualität, technische Gegebenheiten, auf dem neuesten Stand der Technik produzieren zu können. ... ununterbrochene Arbeit ... Verantwortung und Erneuerung.“ (BG 9)

Viertens: Zur Marktwirtschaft gehört die Konkurrenz. Sie reguliert Preise. Der Konkurrent ist kein Feind, sondern Gegner und folglich gebührt ihm Achtung.

“Ich liebe weder meine Konkurrenten, noch meine Kontrahenten, aber ich achte sie. Ich berücksichtige stets, dass sie da sind und auf dem Markt agieren. Und dass sie mir nicht sympathisch sind, weil sie nicht wie ich Rock ‘n’ Roll hören, beseitigt noch lange nicht die Notwendigkeit, dass ich sie achte und ihr Verhalten im Handel zu berücksichtigen habe. Meiner Meinung nach besteht auch darin die Marktwirtschaft.” (BG 7)

Fünftens: Eine funktionierende Marktwirtschaft zeichnet sich dadurch aus, dass sie eine institutionelle Infrastruktur, ein Milieu für das Funktionieren des Marktes schafft.

“Ich bin geneigt, so zu denken wie die Weltbank, dass es nämlich keine funktionierende Marktwirtschaft gibt. Aber auch hier ist das Problem wieder nicht nur einseitig... Damit es eine funktionierende Marktwirtschaft gibt, muss es ein funktionierendes Instrumentarium für diese Marktwirtschaft geben. Ich denke, dass die Marktwirtschaft nicht normal funktioniert, weil wir kein normal funktionierendes Banksystem haben, keinen normalen Börsenmarkt, nur schwach

entwickelt sind die Warenbörsen ... Vielleicht hat sich die Freiheit in etwas verwandelt ... in einen Marktdschungel. Die regulierenden Komponenten des Staats sind nicht mehr da. Der Staat ist einfach nicht in seine Rolle als Regulator der Prozesse geschlüpft ... Er ist einfach nach wie vor als staatliche Verwaltung dabei, d. h. als ein Element, das hinter der Korruption steht. Und mir ist keine Ausschreibung bekannt, die nicht durch einen Staatsangestellten gedeichselt worden ist. Und ich weiß von keiner Ausschreibung, bei der nicht einer einen anderen vor Gericht gebracht hat und ... überhaupt, dass mal eine Ausschreibung tatsächlich normal verlaufen ist ...” (BG 13)

Was sich m.E. im Bild der Marktwirtschaft abzeichnet, ist ein stark sozial inspiriertes Deutungsmuster. Es geht von einer normativen Annahme aus, demzufolge jede Wirtschaft der Wohlstandsmehrung der Bürger dient. Daraus ergibt sich ihre Legitimität.

Die defizitäre Entwicklung der Marktwirtschaft und ihre Entfernung von diesem gewünschten und akzeptablen Bild resultiert aus den Besonderheiten des bulgarischen Übergangs. Erstens sind die Reformen zum Selbstzweck geworden. Sie sind an keine Moralität gebunden. Die Menschen sehen keinen Sinn in den Reformen, weil sie materiell schlechter als vorher leben. Zweitens werden Schmuggel und Schattenwirtschaft zugelassen. Die Unternehmer sind davon überzeugt, dass es Interessen gibt, die die Normabweichung fördern. Sie bezeichnen diese Interessen meist unbestimmt als „von oben“ agierend, konkretisieren sie aber manchmal mit der politischen Klasse, die staatlich-bürokratische Selbstbereicherungsziele verfolgt. Drittens besteht die konkrete Gefahr, dass sich die Menschen an die dysfunktionalen Elemente und Phänomene der realen Wirtschaft gewöhnen und mit ihr zufrieden werden. Das schliesst demotivierende Wirkungen ein.

“Vielleicht ist es so gekommen, dass viele Unternehmen ihren Schwung verloren haben. Aus Erfahrung weiß ich, wenn man einmal vom Markt verschwunden ist, wenn man seine Positionen einbüßt, dann ist es äußerst schwierig da wieder hineinzukommen ... Und das ist vielen Unternehmen passiert ... durch Direktorenwechsel, durch Ideenwechsel, durch Vergeltungssuche ... die Unternehmen sind so sehr durcheinander gebracht worden, dass sie jetzt sehr viel mehr Kraft brauchen. Und das ist nicht gerade leicht.” (BG 9)

Doch es gibt auch Chancen, das `tiefe Tal der Tränen` zu überwinden.

“Anfangs konnte ich mir nur schwer vorstellen, dass wir überleben werden ... Der Export hat uns gerettet. Der Übergang ist irgendwie vorübergegangen ... Anspannung, Schwierigkeiten, Erschütterungen – ja, aber vollständige Unterbrechung und Desorientierung hat es bei uns nicht gegeben.” (BG 9)

“Meiner Meinung nach unterscheidet sich Bulgarien nicht wesentlich von allen anderen Ländern (im Übergang) ... das ganze Problem ist, dass Bulgarien keine historisch begründete Erfahrung aufzuweisen hat ...“ (BG 13)

Einige Unternehmer benennen sehr konkret die Gründe für die Bedrohung der Entwicklung zur Marktwirtschaft.

„ nun, wenn wir einmal von den Ingenieuren und Technikern absehen und von den exakten Wissenschaften und Ärzten, hatten wir doch kein Personal ... Wir hatten keine richtigen Betriebswirte. Und was soll das für eine Marktwirtschaft sein ohne Betriebswirte?

(...) In Bulgarien ist kein Balcerovic aufgetaucht ... da sind keine großen Namen ... Außerdem haben auch die westlichen Betriebswirte und Wissenschaftler nicht richtig reagiert ... Außer Ressourcen hatten wir ja auch kein wissenschaftliches Potential (*zu Beginn des Übergangs, RJ*).“ (BG 13)

Andere Unternehmer benennen gesellschaftspolitische Gründe dafür, dass sich Bulgarien mit dem Übergang zur Marktwirtschaft so schwer tut.

„Keiner hat sich in einer öffentlichen Debatte daran gewagt zu sagen, wie der Übergang vor sich gehen sollte, was für eine Struktur gebraucht wird, die wirtschaftlichen Ausmaße abzustecken ... Es hat sich herausgestellt, dass wir abgesehen von Chemie und Energetik in sämtliche andern Unternehmen des Sozialismus ineffektiv waren ...“

“Und so eine öffentliche Debatte hätte zu Beginn vor sich gehen können ... natürlich hätte sie das. Aber die Traumata der politischen Aufteilung waren hier viel zu groß Doch ich glaube, dass das überhaupt ein Problem Osteuropas war – die Menschen wurden nicht in „fähige“ und „unfähige“ geteilt ... sondern man fing an, sie in „Kommunisten“ und „Nichtkommunisten“ aufzuteilen, in „Geheimpolitisten“ und andere, die das nicht waren ... Da war keiner, der eine Konzeption, eine Strategie erstellen und den Übergang anständig verwirklichen konnte ... und solche, die gehalten werden mussten, um mitzuhelfen, womit auch immer sie helfen konnten. ... Es begann ein Entgegenwirken, was zu Instabilität führte, zu ethnischen Problemen. Das Wichtigste, was mir bewusst geworden ist, ist, dass viele Prozesse ganz automatisch ihren natürlichen Gang gehen und die Wünsche einen anderen ...“ (BG 2)

Diese Illustration des Bildes von der Marktwirtschaft möchte ich mit Meinungen beenden, die die Funktionsfähigkeit der bulgarischen Wirtschaft nach westlichen Kriterien deshalb bestreiten, weil der Staat als Hauptinvestor immer noch der wichtigste Wirtschaftsakteur in Bulgarien ist und bleibt (BG 4), mithin Wirtschaft als gesellschaftliches Subsystem mit ihr eigenen Regeln sich nicht ausbildet und ausbilden kann.

“Warum soll es keine konkurrenzfähige Marktwirtschaft geben bei uns? Ich bekomme die Konkurrenz sehr wohl zu spüren ... ist keine Konkurrenz da, geht's nicht weiter ... Sie muss unbedingt gegeben sein ... Man muss spüren, dass der andere neben einem besser ist, als man selbst, dass er es besser zu machen gedenkt ... Es ist ganz normal, dass man mal an einer Stelle verliert, doch nächstes Mal sieht man zu, es besser zu machen, alles von sich zu geben, um als Erster hervorzugehen ... Ich glaube, dass die von der Weltbank über Bulgarien herausgegebene Information nicht der Realität entspricht ... vielleicht sehen die das allgemeiner ... die größeren Betriebe. Vielleicht sehen sie, dass es in Bulgarien keine Konkurrenz gibt im Bereich der Erdölverarbeitung, in der Metallverarbeitung, aber nicht nur das ist Bulgarien ... da gibt es z. B. eine gewaltige Konkurrenz in unserer Branche, im Tourismus, im Gemüseanbau, im Obstanbau ... Vieles ist schon geschehen dort, wo Bulgarien Traditionen hatte ... in Weinanbau und -herstellung ... Und dort war man am aktivsten, dort hatte man zuerst begriffen, was zu tun war ...“ (BG 12)

“Marktwirtschaft gibt es bei uns ... wenn auch nicht nach den Prinzipien wie es im Westen erwartet wird. Aber wenn die (*Unternehmer aus Westen, RJ*) mal in unsere Marktwirtschaft einsteigen, kommen sie ganz aus dem Konzept ... die ist nämlich wesentlich schwieriger als die im

Westen. Da ist sie geordnet, und die können nicht begreifen, dass es auch noch was anderes gibt als die Prinzipien, nach denen sie sich aufgebaut haben. Bei uns stehen die Dinge jedoch völlig anders: schon allein, wenn man bei der Denkweise der Menschen anfängt, dann die Art der Gesetzesbestimmungen, das Fehlen von Verhaltensweisen, wenn Sie so wollen. Es ist nun mal nicht so wie in Amerika. Und die Weltbank soll ja nicht so was von sich geben, sondern sie sollte ihre Gelder unter den gleichen Bedingungen locker machen wie bei denen, statt dass alles nur darauf hinausläuft, dass unsere Wirtschaft zunächst vollkommen zugrunde gerichtet wird, damit wir dann deren Waren kaufen müssen ... Ich spüre das sehr wohl.“ (BG 10)

„Der größte Investor in Bulgarien ist und bleibt der Staat ... über die öffentliche Vergabe von Aufträgen. Wollen wir doch mal sagen, was in der Wirtschaft eines bestimmten Gebietes derzeit passiert und wollen wir doch mal die bevorstehenden Projekte betrachten, von denen eines der größten, wenn nicht überhaupt das größte die Rekonstruktion des Hafens ist (*ca. 125 Millionen Dollar vom Darlehen mit einer Gruppe japanischer Banken, RJ*). Und in diesem Zusammenhang wurde nun also eine Ausschreibung für den Hauptauftragnehmer vorgenommen und ausgewählt wurde die japanische Firma, von der man schon vorher wusste, dass sie gewählt werden würde, da sie ja dazu beigetragen hatte, dass das Darlehen überhaupt gewährt worden ist. Und dann wurde die Illusion vorgegaukelt, dass es auch Ausschreibungen für die Nachunternehmer geben würde, aber bereits seit Monaten ist bekannt, wer so zu sagen als „Hauptnachunternehmer“ gewählt werden wird. Da werden Illusionen über Marktverhältnisse geweckt, und dabei wird doch alles nur durch die entsprechenden staatlichen Institutionen kontrolliert. Und eine besondere Schwerkraft bei der Entscheidung über eine derartige Sache hat nicht etwa die Wirtschaftslogik, sondern die Grundlage für alles sind völlig andere Kriterien, nämlich die politische Lobby.“ (BG 4)

Was sich hier andeutet, ist eine Vorstellung mangelnder Entstaatlichung, der im folgenden Abschnitt noch genauer nachgegangen werden soll.

Der Unternehmer und der Staat

Die Unternehmer wurden gebeten, die institutionellen Arrangements des Transformationsstaates zu kommentieren, besonders diese, die zum Dienste der Wirtschaft geschaffen worden sind. Die bereits aufgebauten Institutionen seien für sich selbst gar nicht so schlecht, problematisch sei hier eben nur deren „Funktionieren“. Das „Geschaffene“ funktioniere nicht – so die eindeutige Meinung der Interviewten.

„Institutionelle Infrastruktur?! All das, was geschaffen wurde, um im Dienste des Wirtschaftslebens zu sein und im Dienste der Wirtschaftsbeziehungen? (*Er lacht*). Ach, da bleibt wohl noch viel zu wünschen übrig. Aber ich überlege so, wenn alles Gebaute funktioniert wie es sein soll. Das Geschaffene reicht aus. Es kann seinen Dienst im Staate versehen. Bulgarien ist ja gar nicht so groß. Ich denke sogar, dass es (*Bulgarien. RJ*) in gewisser Hinsicht übermäßige Vorräte hat. Ich meine damit die Banken. Das ist eines dieser Dinge, von denen Bulgarien viel zu viel hat. Insbesondere im Moment.“ (BG 3)

Ein trivialer Grund, warum das institutionelle Gebilde des Transformationsstaates nicht funktionsfähig ist, liegt an dem Mangel an Geld. Der Transformationsstaat ist permanent in Liquiditätskrisen. Hinzu kommt die Politisierung der Transformationsgesellschaft. Sie bewirkt, dass die Beamten und die staatlichen Angestellten ausgewechselt werden, sobald an der Herrschaftsspitze Veränderungen von statten gehen. Diese Politisierung spielt sich

auf allen Ebenen des Gesellschaftslebens ab. Keine gesellschaftliche Sphäre bleibt davon unbeeinflusst: auch die regionalen und lokalen Strukturen des Staatsapparates sowie auch die Institutionen der selbständigen örtlichen Verwaltung werden mit neuen Leuten besetzt, sobald die politische Konjunktur sich geändert hat. Viel Zeit verwenden die Unternehmer, um mit daraus resultierenden Unsicherheiten und administrativen Hürden, mit Misständen und Auseinandersetzungen mit Behörden klar zu kommen.

„Ja, ja (*er lacht*). Aber die Erklärung ist der Mangel an Finanzmitteln. Der Mangel an Mitteln im Staatshaushalt, und der Staat zahlt nun mal über das Budget, ganz gleich, ob aus dem einen oder anderen Topf, immer doch aus dem Budget. Das ist die Hauptschwierigkeit. Die Berechnungen (*der staatlichen Verwaltung, RJ*) sind meines Erachtens nicht besonders gut, auf Ministerratebene. Verstehen Sie, es sind doch gar nicht so viele Dinge, die da getan werden müssen. Meiner Meinung nach würde ein gut ausgearbeiteter Zeitplan oder wie wir das nennen wollen, ausreichen. Und dass da gesagt wird, das 60 Tage oder 40 Tage nach ausgeführter Arbeit gezahlt wird, aber ich glaube, dass da in der Hierarchie, an vielen Stellen da oben, und auch diese häufigen Wechsel, die da vor sich gehen, dieses ununterbrochene Versetzen und Auswechseln von Spezialisten im Ministerium, in der Agentur jetzt bzw. in der ehemaligen Hauptverwaltung. Das Auftauchen neuer Leute, das ist es, was die Verzögerungen hervorruft. Und die (*die Fachleute auf den höheren Ebenen, RJ*) halten es wohl nicht mal ein Jahr da aus. Für mich ist auch eine der Hürden, einer der Gründe, aus denen heraus die Dinge nicht gut zu lösen sind. Man kann nicht alle halbe Jahre das Personal wechseln und dann noch verlangen, dass sie den Staat gut führen. Hierbei geht es natürlich um sehr viel Geld, 400 –500 Mio., vielleicht auch um mehr, nicht wahr? Das ist viel Geld. Und das sind nur die Gelder, die – sagen wir mal - in unserer Branche umlaufen. Außerdem fehlen auch in den Gemeinden (*Gemeindeverwaltungen, RJ*) Fachleute. Bei denen kommen ebenfalls Gelder an, ehe dann klar ist, wer wo was zu machen hat, ehe dann geklärt wird, wohin die Gelder geflossen sind (...). Hier sind beispielsweise so ganz dumme Gründe zu nennen, die meines Erachtens gar keine sind. Doch sie sind da, das ist Tatsache: Tatsache ist, dass die Gemeinden nicht zahlen, ganz unabhängig davon, wie klein der Betrag auch sein mag. Weil da eben kein Fachmann sitzt, der eine Entscheidung fällt, und so fällt der Bürgermeister (*allein, RJ*) eine Entscheidung, dass etwas nicht so zu handhaben ist, sondern anders.“ (BG 3)

Die Korruptionsanfälligkeit der Wirtschaft in Bulgarien steht damit in engem Zusammenhang. Auch die Orientierung an kurzfristigen Erfolgen ist nicht unabhängig von der politisch induzierten Unsicherheit bei wirtschaftlichen Transaktionen zu sehen. Keiner der Beteiligten an einer Transaktion sieht in der Zukunft eine Sicherheit für seine Position und für seine Existenz, deswegen orientieren sich alle an „schnellen Schlägen“ und an Strategien, die im Zeithorizont von „hier und heute“ liegen. Die Lösung läge darin, eine solche Umwelt für Geschäftstätigkeit zu schaffen, in der der staatlichen Administration erst gar keine Gelegenheit gegeben wird, die Geschäftswelt zu „malträtieren“. Mit anderen Worten, es müssten solche Hebel eingesetzt werden, dass sich die Geschäftswelt trotz aller Notwendigkeit der Administration mit genügend großem Spielraum weiter entwickeln kann. Das setzte aber eine starke Autonomisierung

zwischen Staat und Wirtschaft voraus, die allerdings nicht gegeben ist. Zudem gibt es erhebliche staatliche Vollzugsmängel, die die Rechtssicherheit bedrohen.

“Oder hier noch ein anderer Fall. In ein Lager der Firma wurde eingebrochen und sämtliche Maschinen und die gesamte Ausrüstung wurde weggetragen. Als ich hinkam, riefen alle, wir sollten die Polizei rufen. Welche Polizei?! Und was kann die einem schon helfen? Man muss aus eigener Kraft zurechtkommen.” (BG 5)

Aus eigener Kraft mit solcher Situation „zurechtkommen“ bedeutet, dass man eben so arbeiten und so viel verdienen muss, dass für einen selbst was übrig bleibt, wenn man bestohlen wird. Der Interviewte fasst abschliessend zusammen: „Einen anderen Weg gibt es nicht“. Korruption ist so weit verbreitet, dass viele Unternehmer schon resigniert haben. Ganz im Gegenteil, die meisten Geschäftsleute schließen sich den Netzen des Stillschweigens an und versuchen erst gar nicht, sich der Korruption zu widersetzen.

“Ich erkläre hiermit kategorisch, dass wir alle (*Geschäftsleute und Unternehmer, RJ*) uns daran beteiligen. Auf die eine oder andere Weise. Ich sage nicht, dass man Jemandem jedes Mal Geld in die Tasche steckt. Es bestehen auch andere Möglichkeiten, Vorteile für sich zu verbuchen.” (BG 5)

Die Unternehmer betonen, dass sie andauernd an solchen Aktionen teilnehmen müssen. Das Geschäftsleben ist in seiner Struktur so gestaltet, das dauernd für Jemanden etwas getan werden muss, damit der einem in Zukunft mit gleicher Münze heimzahlt. Neben Geldübergabe sind Dienstleistungen am weitesten verbreitet, und zwar am allermeisten, dass man für nahe Verwandte oder Bekannte eine Arbeit zu finden hat. Eine andere, weit verbreitete Art ist die Vermittlung bei der Schaffung wichtiger sozialer Kontakte, das „Bekanntmachen“ oder das „Vorstellen“ bestimmter Leute. Es gehört geradezu zu dem Teil der Firmenstrategien der privaten Geschäftsleute, Fachleute aus den Staatsinstitutionen oder Staatsbetrieben heranzuziehen. Dieses Phänomen ist bei hochtechnologischen, automatisierten und hochspezialisierten Produktionen zu beobachten. Die Legitimation läuft über die Fachkenntnisse der `Berater`. Gewöhnlich sind sie Schlüsselfiguren in der staatlichen Administration. Durch die `Beratung` solcher Fachleute gelingt es den Unternehmen, bestimmte Aufträge für sich zu erlangen.

“Der Investor, derjenige, der den Auftrag erteilt, der interessiert sich ganz und gar nicht für Geld, für Gewinn, für Vorteile. Häufig interessieren ihn völlig andere Dinge. Es kann vorkommen, dass einer weit kleineren Firma, einer weit weniger bekannten und unscheinbaren Firma der Vorzug gegeben wird. Das gibt es immer noch. Und oft nicht nur deshalb, weil die Leute von der Gegenseite Geld nehmen oder irgendwelche Vorteile davon haben. Der Grund ist einfach Freundschaft, oder aber der subjektive Faktor entscheidet so oder so.” (BG 5)

Die Unternehmer bestätigen, dass „bei uns“ die Geschäfte nicht nur von wirtschaftlichen Gesichtspunkten her bestimmt werden:

„Eigentlich werden sie überhaupt nicht davon geleitet. Da spielen andere Dinge hinein. Da kann ich mit der Politik beginnen und womit nicht noch alles. Ich will's nicht.“ (BG 5)

Und

“Da werden beispielsweise zahlreiche Ausschreibungen im ganzen Land durchgeführt. Doch jeder wird Ihnen bestätigen, dass es sinnlos ist, an einer Ausschreibung teilzunehmen. Jeder wird Ihnen sagen, dass bis zu den (*bevorstehenden*) Wahlen längst alles aufgeteilt ist. Die Wahlen kommen und da müssen auch Mittel für die Politik abgezweigt werden. Inzwischen ist es so, dass nicht einmal staatliche Betriebe eben mal Jemandem direkt Geld geben dürfen.“ (BG 5)

Das Verhältnis zwischen dem Personal der staatlichen Administration und den Unternehmern scheint abgekühlt.

“... Das sind Leute (*aus der Staatsadministration, RJ*), die aus einem Kühlschrank herauszukommen scheinen. Wenn ich sage, ich hasse sie ... das darf nicht sein, denn ich kenne sie ja nicht einmal als Menschen. Wenn man aber so viele Jahre lang schuftet und denkt, man hat etwas geschaffen, und man dann mal zu diesen Beamten hingehen muss und sieht, wie die sich einem gegenüber verhalten ... Sie sind sicherlich kompetent, aber adäquat verhalten sie sich bestimmt nicht“ (BG 17)

Nachfolgend die Erzählung eines Unternehmers über die Art und Weise, wie seine Firma steuerlich kontrolliert wurde und mit dem Zoll umgehen sollte. Die Passage lasse ich ohne Kommentar, da sie für sich selbst spricht.

„Da haben wir jetzt z. B. eine Revision bezüglich der Mehrwertsteuererstattung für den Maschinenimport, und die dauert nun schon einen ganzen Monat an. Wir standen auf der Liste der Großsteuerzahler, und jetzt kann ich nicht begreifen, warum die Revision so lange dauert. Ich will es eigentlich nicht, aber so langsam fange ich an zu denken, dass da eine Schweinerei dahinter steckt, eine bestimmte Absicht. Das Finanzamt schuldet mir viel Geld – 38-39 000 Mark, die ich für Umlaufkosten nutzen könnte ...

(...) Und nun ist es passiert, ich muss die Lohnzahlung verzögern ...

(...) Und so bin ich dann zum Finanzamt gegangen und habe es erklärt. Und da hat mir doch eine Dame erwidert: “Fragt mich denn jemals jemand, wie meine Finanzlage zu Hause aussieht? Mich interessiert es überhaupt nicht, wie es Ihren Arbeitern geht und ob sie Arbeit haben oder nicht.

(...) Da ist meiner Buchhalterin z. B. etwas aufgefallen ... Kommen die vom Finanzamt zu einer Steuerprüfung, fangen sie sofort an, sich zu beklagen, wie niedrig doch ihre Gehälter seien. Was gehen mich die und ihre Finanzprobleme an (*empört*) ... Man muss unbedingt etwas auf den Tisch stellen, das eine oder andere muss da sein ... sonst geht nichts. Aber das ist doch nicht normal. Ich glaube, das ist absichtlich so eingeführt worden, damit Jemandes Interessen gewahrt werden. So denke ich jedenfalls”.

und

“Zu gleicher Zeit haben wir bei denen (*Zollamt, RJ*) blockierte Finanzmittel in Form von Bürgschaften, die uns gehören. Und die sagen mir, wir sollen 100 Mark ausspucken, und die Sache

würde in Ordnung kommen. Können Sie sich die Frechheit vorstellen, ich muss zahlen, damit mir mein eigenes Geld zurückerstattet wird!

(...) Diese Dinge geschehen, und von was für einer Marktwirtschaft wollen wir da reden ... Deshalb habe ich aufgehört, mich dafür zu interessieren. Ich habe mich in mein Büro zurückgezogen und ... Ich will niemanden stören und will von niemandem etwas. Ich möchte nur in Ruhe das fertig machen, was ich angefangen habe. Ich bin nun schon 56 und möchte nur etwas Funktionierendes hinterlassen ...” (BG 8)

Werden diese mit Bestechung, Geschenken und ähnlichem aufgebauten Kontakte zu dauerhaften Verbindungen? Geht aus Korruptionsverhalten schließlich Vertrauen hervor, das als Grundlage für künftige Wechselbeziehungen dienen kann?

“Diese Abhängigkeiten, die dank der Korruption entstanden sind, können durchaus zu Vertrauen in künftige Beziehungen führen. Ich persönlich bin aber auf der Hut. Ich glaube nicht daran und bleibe eher kalt. Eine schmutzige Geschichte. Bei uns ist es jedenfalls so. Eine dreckige Sache, aber was soll man machen?” (BG 5)

Aber wie immer die Einschätzung des Verhältnisses von Vertrauen und wirtschaftlichen Aktivitäten, der Zwang zur Pflege von `Beziehungen` bleibt in jedem Fall:

“Der einzige feste Untergrund, den wir haben, sind unsere Kontakte, unsere Beziehungen zu den anderen Menschen... wenn man sich korrekt verhält zur Errichtung unterschiedlicher Schemata, so hat man unweigerlich Erfolg. Ich behaupte, dass das bulgarische Geschäftsleben, so wie es in ein reglementiertes Umfeld gestellt worden ist, mit diesen in der Übergangszeit angeeigneten Fähigkeiten eines Seiltänzers, wohl seinesgleichen suchen muss ... Man muss rasch kombinieren, schnellstens eine Entscheidung treffen, schnell einzuschätzen wissen ...” (BG 13)

“...hat man offener, hat man mehr Kontakte, erfährt man auch mehr, und dann hilft man auch den anderen, um sich herum vorwärts zu kommen.” (BG 12)

Der Unternehmer und die Politik: Zwei Beispiele

Unternehmer müssen nicht notwendigerweise passive Erdulder dieser Situation sein, sondern können durch ihr Verhalten zur Prolongierung der Situation beitragen. Sie können aber auch bewusst in die Politik einsteigen, um die Situation nach ihren Interessen zu beeinflussen. Da im Sample zwei Unternehmer sind, die auch Politiker sind, gehe ich auf sie ausführlicher ein.

Gefragt, wie der heutige bulgarische Unternehmer sich fühlt und ob er von der Öffentlichkeit angenommen wird, betont der Interviewte (BG 13) ein bißchen bitter:

“Jetzt muss ich vielleicht sagen, dass ich mich als Unternehmer besser fühle als als Politiker (...) In der bulgarischen Gesellschaft ist der Unternehmer bedauerlicherweise näher an den Menschen dran, die bereit sind, sich ohne Rücksicht auf das Berufsrisiko und wegen der schlecht geregelten Gesellschaft und den zahlreichen weißen Flecken in der Gesetzgebung in den Trubel zu werfen und sich der Öffentlichkeit gegenüber weigern, die Gesetze einzuhalten ...“

Befragt nach seinen persönlichen Motiven von Politik zur Wirtschaft und umgekehrt zu wechseln, berichtet der Interviewte:

„Es hat sich aber herausgestellt, dass es nicht genügt, dass er (*der Kommunismus, R.J*) davon gegangen ist; an seine Stelle muss die Marktwirtschaft treten ... und es muss doch irgendwer kommen und die Marktwirtschaft auch schaffen. Nach meiner ersten emotionalen Reaktion habe ich mir ganz allein ausgerechnet, dass ich kein Berufspolitiker bin und es besser ist, dass ich ins Geschäftsleben gehe ... ob das nun erfolgreich ist oder nicht. Immerhin ist die Gesellschaft, die mein Partner und ich geschaffen haben, immer noch auf dem Markt und ernährt eine ganze Menge Familien. In meiner Firma sind 120 Menschen beschäftigt, die dreimal so viel wie den monatlichen Durchschnittslohn des Landes beziehen, na ja, ungefähr so viel wie die Abgeordneten bekommen“.

Was die Reformprozesse und die infolge der Transformation entstehenden Probleme anbelangt, unterscheidet sich Bulgarien nicht wesentlich von allen anderen Ländern im Übergang. Nur war das Land in einer schlechteren Ausgangsposition, da ein Mangel an Geldressourcen sowie auch an qualifizierten Reformpolitikern, Ökonomen etc. vorhanden war. Die Verknüpfung von Politik und Wirtschaft zielt nach Meinung dieses Unternehmers darauf ab, ein besseres institutionelles Umfeld für die Geschäftstätigkeit in Bulgarien zu schaffen.

„...Und warum ich dann wieder in die Politik gegangen bin? Weil ich das Gefühl hatte, dass die Dinge wieder stockten. Da frage ich genau wie Sie, gibt es denn überhaupt Perspektiven für das Leben hier. Außerdem habe ich ein wenig Erfahrung gesammelt im realen wirtschaftlichen Umfeld und die hat mir genau gezeigt, wo die Gesetze noch „hinken“ und so geändert werden müssen, dass das Geschäft wirklich läuft.“

Natürlich wäre dann die Anforderung, Politik und Politiker – unabhängig, ob ehemalige Geschäftspartner oder nicht - fern von Verwandtschaftsbeziehungen und von Freundschafts- und Bekanntschaftsnetzen zu halten. Diese Position aber scheint der Proband dann doch nicht zu favorisieren.

“Verwandtschaft in Politik und Staatsadministration ist undenkbar, aber das Geschäft, und da müssen Sie mich schon entschuldigen, ist dann am mächtigsten, wenn das Eigentum die Familie nicht verlässt ...“

Die Position des zweiten Untnernehmers (BG 2) ist anders. Aus Prinzip bezeichnet er die Beziehung zwischen Politik und Wirtschaft als sehr positiv. Die Teilnahme von Geschäftsleute an Politik betrachtet er als nützlich. Doch wird die Poltik selbst sehr kritisch gesehen, weil es in der Poltik viele Leute gibt, die keine Ahnung vom Geschäft haben und Politik machen wollen. Solche Leute haben nach Meinung dieses Unternehmers keinen Überblick über rein ökonomische Prinzipien, die den Markt beherrschen und über den Grad der Entwicklung der bulgarischen Marktwirtschaft. Sie

wissen nicht, wie es „real“ geht. In seinen Augen muss man einen direkten Überblick über die wirtschaftliche Lage und den Grad der Entwicklung des Landes haben, um politische Entscheidungen treffen zu können. Besonders im Falle solcher umfangreichen Umstrukturierungen und Reformen, wie die Transformation sie erfordert. Sonst führe die Politik zu Populismen, „da sie über keine klare, gesunde Basis in Bulgarien verfügen, sondern irgendwelche vorübergehenden Interessen bedienen“. Er denkt, dass es vor allem um eine zivilgesellschaftliche Position eines jeden geht, „um einfach eine politische Vision zu haben“.

„Denn, wenn jede Person eine eigenständige Meinung zu den Sachen hat, ohne sich von irgendwelchen psychologischen Verläufen beeinflussen zu lassen, wird es gut sein. Und warum ich mich beschäftige?! Hmmm (.) Weil ich in der Politik einige, nennen wir dies nicht so genau Freundschaftskontakte gefunden habe ... Aber wir versuchen Wirtschaftslobby in dem politischen Raum zu sein und einzusetzen. Weil wir dadurch erwarten, dass dies vom Nutzen der zukünftigen Entwicklung des Landes sein wird. Oder lokaler gesehen, zur Zukunft der Region beiträgt. Also, je mehr Leute sich damit unmittelbar beschäftigen, an der Formierung, an der Wahl, an der Rekrutierung bestimmter Leute für das politische Leben teilnehmen, desto stärker kann dies positiv auf die allgemeine Situation wirken“.

Er begründet seine Auffassung damit, dass heutzutage die gängige Politik von Personen ohne notwendige Erfahrung und ohne Kompetenzen gemacht wird. Der professionelle Politiker muss aufgebaut werden. Die 10 Jahre, die Bulgarien hinter sich hat, sind für diese Formierung von Profis eine zu knappe Zeit.

„Wir können sie (*die guten Politiker, RJ*) nicht erben: es gibt keinen, von dem man sie erben kann. Wir müssen meiner Meinung nach über eine wirtschaftliche Geschichte verfügen, um dann in weiterer Folge eine politische zu haben. Business selbst ist Politik. Letztendlich wenn man gut im Geschäftsleben arbeitet und wenn du den Markt gut „spürst“, dann bist du auch politisch gut vorbereitet, um dich zu entwickeln und um zu arbeiten. Weil dies heißt, dass du vor der Öffentlichkeit aufstehen und für deine Entscheidungen stehen kannst“.

Beide Unternehmer sehen die Situation in Bulgarien ähnlich kritisch und haben daraus ihre Konsequenzen gezogen. Während der erste Unternehmer das politische Engagement aber aus der Familie heraus motiviert sieht – „das Eigentum soll die Familie nicht verlassen“ plädiert der zweite für Professionalität, für bürgerschaftliches Engagement in einer pluralen Gesellschaft, deren Wissensbasis über wirtschaftliche Vorgänge schmal ist.

Der Unternehmer und die Öffentlichkeit: „Sie haben ihren Ärger einfach an uns ausgelassen ..., denn die Geschäftsleute selbst haben sich so gezeigt“

Was ein Unternehmer ist, scheint in der Öffentlichkeit Bulgariens noch unklar zu sein. Das sehen auch die Unternehmer so. Auf die Frage nach dem Bild der Unternehmer in der Öffentlichkeit antworten sie wie folgt:

„Ich glaube recht unterschiedlich. Unterschiedlich, ja. Hauptsächlich hängt es davon ab, wer gerade wohin geraten ist. Also, wir können die Dinge einfach noch nicht objektiv erörtern, denn wir sind noch weit entfernt von den Dingen... . Und von diesem Standpunkt aus ist das Wort Unternehmer noch ein wenig ungut und unklar. Die Wirklichkeit selbst hat es verbogen. Denn ich weiß nicht, aber für mich ist derjenige Unternehmer, der Engagements übernimmt und sie auch ausführt. Das ist eine Geschäftstätigkeit. Während der Unternehmer bei uns einfach ein Vermittler ist. Diese zwei Dinge, nun, Ihnen bedeutet dieser Terminus wohl etwas anderes, aber (*er lacht*) ...“ (BG 3)

oder

“Da ist erst einmal Misstrauen, und das ist ganz normal ... „Wenn da einer “Firmeninhaber” ist, dann ist er ein Bandit: so argumentieren die Menschen, und dass bis zu einem gewissen Grade mit Recht: Wenn jemand Geschäftsmann ist, dann will er einen unbedingt über’s Ohr hauen, etwas stehlen. Ich glaube, das ist bis zu einem gewissen Grade ein typisch bulgarisches Gen.”(BG 8)

und

“... Und das Schlimmste ist, wo von einem Unternehmer in Bulgarien die Rede ist, ist das nach wie vor so etwas wie ein Schimpfwort ... ein gutes Verhältnis zu diesem Menschen gibt es da nicht. Und wenn Sie mich fragen, geht die Welt vorwärts und sie geht vorwärts eben wegen solcher Leute, der Unternehmer. Leute, die sich nicht mit irgendeiner Struktur zufrieden gegeben haben, sie halten Gesetze ein, halten Regeln ein, suchen aber nach etwas Neuem. Man muss das Neue suchen, die irrationale (*nicht traditionsgemäße; RJ*) Lösung ... unsere Erfahrung war gar nicht so gering, als wir die Firma geschaffen haben.” (BG 12)

oder

“Nicht jeder betrachtet die Sache sehr positiv. Man hört auch manchmal, ich sei Kapitalist geworden. Nur dass dabei außer Acht gelassen wird, dass jetzt jeder die Möglichkeit hat, Geld zu verdienen, um seine Familie zu ernähren. Es bleibt unberücksichtigt, dass mich das alles sehr viel kostet...” (BG 14)

und

“Von der Masse Mensch, die nicht gerade in einer beneidenswerten Lage ist, kann man sagen, dass sie die Unternehmer schlecht ansehen. Ich bin beispielsweise gar nicht selbst Inhaber und höre doch neidische Worte von Kollegen, von Freunden. Selbst wenn wir uns mal zu einem Drink an den Tisch setzen, wird noch gefragt: „Na, wie viel kriegst du denn?“ Wie kann man im Augenblick so eine Frage stellen? Keiner fragt mich, wie viel ich arbeite. Jeder will nur wissen, wie viel man bekommt. Nein, der Unternehmer und derjenige, der es zu etwas gebracht hat, erfreut sich keiner guten Blicke, ganz unabhängig von seiner Stellung ...“ (BG 11)

Aber jedem, der sich auf Privatgeschäfte eingelassen hat, muss klar sein, dass das ganz und gar nicht leicht ist.

„Ich würde den Unternehmer mit dem Jäger vergleichen. Wenn man Angst hat vor Bären, sollte man nicht in den Wald gehen, und was ist man dann für ein Jäger?!“ (BG 5)

Das schwierige Verhältnis der Öffentlichkeit dem Unternehmer gegenüber bezeichnen die Unternehmer oft selbst als „von Neid geprägt“. Diese Einstellung habe sich für viele Menschen in Bulgarien in ein ständiges Element der Denk- und Wahrnehmungsweise verwandelt. Besonders verbreitet sei diese Auffassung in staatlichen Betrieben.

„Anfangs war ich Untermieter in einem staatlichen Unternehmen. Dessen Arbeitnehmer haben andauernd Gewerkschaftsversammlungen abgehalten und Forderungen gestellt, „dem Privatunternehmen die Miete zu erhöhen“ – denn ich war ja Privatunternehmer, während sie in einem Staatsunternehmen gearbeitet haben ... Sie sind gekommen, haben das Tor meiner Produktionshalle aufgebrochen, haben mir verboten, abzuschließen, denn das sei ja schließlich ihre Eigentum. Es kam vor, dass die Arbeitnehmer zuerst uns Fragen gestellt haben, wenn sie eigentlich Fragen an die Leitung des staatlichen Unternehmens hatten. Sie haben ihren Ärger einfach an uns ausgelassen. Aber nun denke ich, dass diese Art Verhältnis inzwischen überwunden ist. Vielleicht haben ja die Leute, die dachten, dass wir alle gleich sind und alle gleiches können oder auch nicht können, inzwischen aufgegeben... Nach und nach ist die Meinung vergangen, dass wir alle gleich sind... Ich sage oft zu meinen Leuten im Betrieb: „Ihr könnt alle. Alle habt ihr das Recht zu einem Neuanfang, wenn ihr nur wollt. Es steht euch zu, es zu probieren.“ Aber keiner probiert es.“ (BG 8)

Dieses gesellschaftliches Klima des Misstrauens gegenüber privatem Unternehmertum dürfte dessen Entwicklung durchaus negativ beeinflussen. Das Misstrauen dem Privatmann gegenüber erscheint den Unternehmern vielfach als Vorurteil, das durch keinerlei vernünftige Argumente zu entkräften ist. Aus den durchgeführten Gesprächen geht als neu hervor, dass die negative Einstellung auch unter den noch lange staatlich gebliebenen Betrieben und unter den Vertretern der staatlichen Administration im Wirtschaftsbereich gang und gäbe war. Diese Tatsache kann ganz unterschiedlich interpretiert werden. Einerseits könnte es sich um eine Abstossungsreaktion gegenüber den Eigeninteressen des Bereichs handeln. Jener Wirtschaftsbereich, der in Bulgarien lange Zeit (meist bis 1998, als der Privatisierungsprozess in seine intensivste und wesentlichste Phase eintrat) staatlich verblieb, war eine Arena konkurrierender korporativer Interessen von Managern und hohen Verwaltungsfunktionären in den entsprechenden Branchen. Eigenständige und unabhängige private Wirtschaftssubjekte wurden als „Leute von außen“, als „Fremde“ dort einfach nicht zugelassen und entsprechend wohl auch denunziert. Die Eigeninteressen maskierten sich dabei als „Misstrauen dem Privatmann gegenüber“, als „Bewahrung“ des staatlichen Eigentums.

„So war das – der Private galt als Dieb, als Gangster, der in das staatliche Unternehmen gekommen war, um ihm das tägliche Brot wegzunehmen. Ich mag gar nicht erzählen, was passierte, als wir den ersten Firmenwagen kauften. Einen Hyundai Pony, gar nichts Besonderes,

allerdings hatte uns ein Chef der großen staatlichen Firma gesehen, der uns zuvor immer Aufträge erteilt hatte, und die Folge davon war, dass er uns 6 Monate keinen Auftrag gab.” (BG 5)

oder

“Ich würde sagen, dass noch immer nicht das öffentliche Interesse am Unternehmertum gesehen wird, dass es nicht begriffen wird. Noch immer sehen viele Menschen auf die Gewinnenden, die Unternehmer aus einem negativen Blickwinkel. Noch immer ist Geldverdienen kein positives Element. Und das lässt sich innerhalb von 10 Jahren natürlich nicht verändern. Sie kennen ja sicher alle Witze über das Verhältnis des Bulgaren demjenigen gegenüber, der es besser hat, oder? (BG 6)

Andererseits sind viele von den Ursachen für die Verbreitung der negativen Einstellung im Verhalten jener `Manchester`-Unternehmer zu sehen, die nach der Wende auftauchten. Ihr skrupelloses Wirtschaftshandeln erschwerte zusätzlich die ökonomische Situation des Übergangstaates und verursachte Phänomene (z.B. den Berg von „faulen Krediten“⁴⁵), die das Vermögen von Staat und Bürgern zunichte machten. Hier zeigt sich erneut die Orientierung an einem bestimmten Typ von Unternehmern als negative Folie zur Zuschreibung unerwünschter Entwicklungen, die auch bei den Fragen nach dem moralisch richtigen Verhalten bei den Unternehmern selbst zu beobachten war. Die Krise des Bankensystems Ende 1996 – Anfang 1997 liess zudem viele Ersparnisse der Bevölkerung verloren gehen. Diese Erinnerung ist noch frisch und bestätigt die alte Folie aus der ersten Phase der Transformation. Zwar waren die Bankenkrise wie die faulen Kredite nicht nur durch private Geschäftsleute, sondern auch durch die Staatsbetriebe ausgelöst worden. Doch nichtsdestotrotz geschah die Einschreibung auf alle neuen Unternehmer, die nach dieser Einschätzung das Vermögen nicht des Staates, sondern des Volkes ausräubern und seine Feinde sind. Der alte Affront der staatssozialistischen Doktrin gegenüber dem räuberischen Kapitalismus findet hier fröhliche Auferstehung. Diese Vorstellung findet weitere Bestätigung in der Überzeugung, dass die Privatisierung Diebstahl, Raub ist, bei dem „kostbare“ und „wertvolle“ Volksunternehmen für „cents“ verkauft werden. Ein drittes Skript⁴⁶ ist mit

⁴⁵ Bis auf eine hatten Ende 1995 alle Geschäftsbanken eine negative aggregierte Kapitalbasis, und 70% aller Kredite wurden als „bad debts“ klassifiziert (vgl. Länderbericht Bulgarien 1997).

⁴⁶ Es stellt sich die Frage, ob es nicht angemessener wäre, die Privatisierung in Bulgarien mit einem Illusions-Ansatz zu analysieren. Bei dem muss klar gemacht werden, dass die Realisierung der Entstaatlichungsidee von der Entstehung einer zweiten sozialen Realität begleitet wird, die meist aus von Politikern produzierten und von der Öffentlichkeit akzeptierten Botschaften konstruiert wird, die darauf abzielen, die negative, d.h. soziale Ungleichheit herstellende Umstrukturierung der Eigentumsverhältnisse zu mildern. Der Endeffekt solcher Aktionen ist die Erhaltung der politischen Macht durch eine in sich immer mehr abkapselnde politische Klasse des Übergangs, abgesehen von ihren unterschiedlichen

dem blinden Glauben verbunden, dass es Privatisierungsprozeduren gibt, die „schlecht“ sind und solche, die „gut“ funktionieren können, obwohl keine Untersuchung bis jetzt eine signifikante Relation zwischen der Art des Privatisierungsverfahrens und der Entwicklung des Unternehmens in der Postprivatisierungsphase feststellen konnte, mithin dieses Skript wohl anderen Zwecken dient.

“Die Leute rundherum betrachten das Geschäft voller Misstrauen, denn die Geschäftsleute selbst haben sich so gezeigt. Es gibt eine Menge Leute, bei denen ganz klar ist, dass sie nur Kredite aufgenommen haben, um die Banken zu schädigen. Sie haben das Geld genommen und nicht im Geringsten die Absicht, es auch zurückzuzahlen. Andere wiederum lassen sich auf alle möglichen Kombinationen zu schmutzigen Zielen ein ... Aber unter den Bulgaren ist auch der Neid großgeschrieben. Und auch ein wenig Boshaftigkeit. Die breite Masse steht dem erfolgreichen Menschen nicht gerade mit Wohlwollen gegenüber.” (BG 8)

Es scheint erste Anzeichen für Veränderungen in der öffentlichen Meinung über die Unternehmer zu geben, doch bleibt die negative Einstellung ihnen gegenüber noch weit verbreitet.

„(...) Bis vor kurzer Zeit wurde das bewundert, doch in den letzten 3-4 Jahren ist da ein Umschwung zu bemerken ... der allerdings doch noch nicht der ist, der er sein sollte. Es ist nur normal, Leute zu achten, die alles mit ihrer Hände Arbeit erreicht haben und dank ihres innovativen Denkens zu Geld kommen und immer reicher und reicher werden. ... Da sich in Bulgarien das Kriterium durchgesetzt hat, dass nur diejenigen reich werden, die es verstehen, krumme Sachen zu machen und nicht diejenigen, die arbeiten ... Denken Sie doch bloß mal an das bulgarische Sprichwort: “Durch viel Arbeit wird man buckelig, nicht reich” ...

(...) Aber ich denke doch, dass den Leuten nach und nach klar wird, dass man da einen Unterschied machen muss ... und dieser Gedanke ist mir wiederum durch meine Beobachtung eben jener 10% seriöser Firmen gekommen, wie sich der Arbeitnehmer den Sozialprogrammen gegenüber verhält, die die Firmen aufstellen... Da ist schon eine ernsthafte Veränderung zu sehen ... immer mehr von den seriösen Arbeitgebern erkennen ihre Verantwortung und dass es nicht wichtig ist, seinen Wohlstand zu demonstrieren. Sie erkennen, dass sie ein stabiles Produktionsprogramm vorzeigen müssen, in dem sich der Arbeitnehmer wohl und sicher fühlt. Sie erkennen, dass das Kriterium für eine gute Firma nicht nur das Äußerliche ist – die Büroräume, die Autos ... sondern auch, wie viel Arbeitsplätze man geschaffen hat und wie man sie unterhält. Ob sich die Arbeitsplätze vermehren oder nicht ... Ein Kriterium für eine starke und gute Firma ist auch, wie deren Arbeitsverträge abgeschlossen werden, ob alle Sozialabgaben für die Arbeitnehmer gezahlt werden, ob man es sich leisten kann ... und dass man ganz und gar im so genannten „durchsichtigen Sektor“ des Geschäftslebens anzusiedeln ist, oder ob man im grauen Bereich liegt, weil man seine Abgaben an den Staat nicht zahlen kann.” (BG 13)

und

„... Den Leuten scheint es zu gefallen, dass wir alle gleich arm sind, so wie es beim Sozialismus war, besser, als wenn man zu Reichtum gelangen kann ... Gut, dass nun schon die neue Generation heranwächst. Auch vorher konnte schon jeder eine Firma gründen und eine Geschäftstätigkeit aufnehmen. Doch bis 1996 gab es immer noch viele staatliche Unternehmen, Strukturen, Strukturen ... und wenn die Leute (*die Privaten, RJ*) nur Einzelfälle sind, werden sie als Mafia angesehen, als Spieler ...alles bulgarische Synonyme”.

ideologischen und parteilichen Ausrichtungen.

(...) Jetzt denke ich, sind die Dinge schon normaler .. Ja, je mehr man sich bestätigt hat, je besseren Namen man sich gemacht hat, um so besser ist es für einen.“ (BG 17)

Diese negative öffentliche Wahrnehmung bleibt nicht ohne Rückwirkungen auf die Unternehmer selbst.

Das Wesentlichste in der Anbindung an moralische Appelle oder Regeln ist es, dass sie in einer Situation an Bedeutung gewinnen, bei der die Erfüllung der institutionellen Erwartungen schwer geworden ist. Die Praktizierung einer Tugend erzeugt einen Nutzen für das tugendhafte Individuum ausschliesslich durch die Reaktion anderer Personen auf seine Tugend (Baurmann 2000: 362). Auch ein dispositioneller Nutzenmaximierer wie der Unternehmer wird in einer Situation, in der diese Reaktion nicht stattfindet, einzelfallbezogen statt normorientiert handeln. Und genauso umgekehrt: wenn die Reaktion anderer Gesellschaftsmitglieder die Handlungen der Unternehmer als anormal und tugendfrei bezeichnet, so wird dies seinen Nutzen auf die Dauer minimieren, da es bald keinen geben wird, der mit ihm kooperieren würde.

„Auf Leute, die sich daran gemacht haben, den ganzen steinigen Weg zur Errichtung einer Produktions- oder Finanzstruktur zu gehen, die geführt wird, wie es sich gehört und ganz normale Gewinne abwirft, und nur langsam vorankommt, sieht er (*der Bulgare, R.J*) jedoch mit Verachtung herab. Der Bulgare achtet also nach wie vor diejenigen, die die dicken Wagen fahren, ohne dass ihm in den Sinn kommt, dass die ja eigentlich Gelder der Investoren veruntreuen, die ihnen Vertrauen entgegen gebracht und sie mit der Geschäftsführung beauftragt haben...“ (BG 13)

Allerdings hat der Unternehmer die Wahl. Für die Wahl normorientierten Handelns und der Bindung an moralischen Appellen bzw. Normen müssen mehrere Voraussetzungen vorhanden sein: Andere Akteure müssen aber vor allem ein Interesse an Personen mit Normbindung (z.B. mit zur Kooperation bereiten Unternehmen) haben und dieses Interesse geltend machen wollen.

Gesellschaftliche Rolle des Unternehmers: „Alle halten den Kapitalist für ein Biest, das einem das Fell über die Ohren zieht, und alle möchten in den Wagen einsteigen, den es aus dem Dreck ziehen soll ...“

Die Deutung der gesellschaftlichen Rolle der Geschäftsleute in Bulgarien hängt davon ab, wie Unternehmer definiert wird. Wie oben gezeigt wurde, ist das Bild nicht eindeutig. Viele Interviewte bezweifeln, dass es `echte` Unternehmer in Bulgarien gibt.

„(5) Wenn es ein wirklicher Unternehmer ist (*mit Zweifel in der Stimme*), so bedeutet das, dass seine Rolle für die Gesellschaft groß ist. Er muss Einfluss in der Gesellschaft haben. Er muss der Gesellschaft den Weg weisen. Und das sollte derjenige sein, der Erfahrung und Wissen und noch vieles andere besitzt.“ (BG 3)

„Die (*gesellschaftliche Rolle des Unternehmers, RJ*) könnte wesentlich besser sein. Insbesondere die der erfolgreichen Unternehmer – die könnten in der Gesellschaft unterschiedliche Positionen einnehmen...“ (BG 10)

„Die Geschäftswelt ist ein gesellschaftliches Produkt. Von wo aus auch immer wir sie betrachten. Dass man Einkünfte gewährleistet, dass man Steuern zahlt und dadurch den Staatshaushalt auffüllt, das ist meines Erachtens die gesellschaftliche Rolle der Geschäftswelt. Und auch die Geschäftswelt selbst ist von der Gesellschaft. ... irgendwie abhängig ...“ (BG 4)

Der Unternehmer kann viele soziale Rollen spielen. Entscheidend scheint aber die Schaffung von Arbeitsplätzen zu sein.

„...Will sagen, er muss strikt sein in seinem Verhältnis eben diesen Menschen gegenüber.“ (BG 5)

“Die vom Unternehmer eingestellten Arbeitnehmer müssen sicher sein, dass er ihnen gegenüber korrekt ist.“ (BG 5)

Wohltätigkeit wurde in den Interviews kaum angesprochen, was mit dem völlig fehlenden politischen Vorgaben für diesen Sektor öffentlichen Engagements zusammenhängen mag. Und wenn sie angesprochen wurde, dann als von zweitrangiger Bedeutung.

“Sonst sehe ich alles andere, wie Wohltätigkeit und Unterstützung anderer Mitglieder der Gesellschaft, erst als zweitrangig an.“ (BG 5)

Die gesellschaftliche Rolle des Unternehmers wird sehr häufig mit Steuern in Verbindung gebracht, ein Thema, das in Bulgarien ausgesprochen viel diskutiert wird.

“Tausende meiner Unternehmerkollegen zahlen dem Staat nichts. Wir hier in unserem Betrieb sind da sehr korrekt. So haben wir seinerzeit angefangen, so machen wir auch heute noch weiter – wir zahlen unsere Steuern.

(...) Um bei der Wahrheit zu bleiben, gerade bei diesem Thema hatten wir am Anfang Schwierigkeiten. Die vorhergehenden Eigentümer, von denen wir die Aktiva erworben haben und damit im jetzigen Betrieb anfangen zu arbeiten, hatten dem Staat gegenüber einen Haufen Verpflichtungen, und so wurden wir lange von den Steuerinspektoren verfolgt. Wir haben alle angehäuften Verpflichtungen ausgeräumt und neu begonnen. Bei den jetzigen Steuerüberprüfungen ist alles o. k. Ich ärgere mich sehr, denn wir zahlen einen Haufen Geld an den Staat, und zwar nicht nur in Form von Steuern, sondern auch in Form von obligatorischer Sozial- und Krankenversicherung.

(...) Ich ärgere mich sogar über mich selbst, aber dafür haben eben meine Arbeitnehmer alles – Sozialversicherung, Löhne etc. ... Ich meine, das ist auch eine öffentliche Rolle. Ich sage zum Beispiel den anderen Gesellschaftern, wenn diese protestieren, dass die Sozialabgaben so hoch sind: „Na, ihr habt doch auch Mütter und Väter, die Rente beziehen, und die muss doch schließlich von irgendwoher kommen“. Und die kommen nun mal von uns, von den Zahlenden. Ich denke immer, dass nichts dabei rauskommt, wenn wir alle anfangen, den Staat zu betrügen. Es stimmt schon, dass es einen ärgert, dass die einen zahlen und andere nicht. Aber es kommt mir schon komisch vor, wenn ich lese, dass eine der fünf größten Banken in unserem Lande das Finanzjahr mit einem geringeren Gewinn abgeschlossen haben will als unser Betrieb. Und es stimmt auch, dass der Staat alles nimmt, was er kriegen kann, der Unternehmer hingegen nichts, aber auch gar nichts von ihm zu erwarten hat.“ (BG 5)

“Ohne Unternehmertum sind keine Geschäfte zu machen, gibt es keine Weiterentwicklung. Es gibt da 2 - 3 Dinge, die ein Land auf Vordermann bringen können. Erstens muss im Lande Erdöl zu finden sein wie bei den Arabern. Die sind beispielsweise überhaupt keine richtigen Unternehmer. Zweitens muss einen jemand anders „aus dem Dreck ziehen“, d. h. er muss ein Interesse daran haben, dass man sich weiterentwickelt. Ein typisches Beispiel dafür ist Irland ... Da bestehen stets geopolitische und zahlreiche sonstige Interessen. Und das Dritte ist das Unternehmertum, d. h. man muss aus eigener Kraft „herauskommen“. Es ist an der Zeit, solche Voraussetzungen und gesetzlichen Bestimmungen zu schaffen, dass die Menschen, die in einem Lande leben, ein Interesse daran haben, selbst mit ihren Problemen und denen dieses Landes fertig zu werden. Doch das ist derzeit sehr schwer, um nicht zu sagen unmöglich, denn die Unternehmer stoßen auf Tausende von Hindernissen...” (BG 6)

Hindernisse, die gesellschaftliche Rolle auszufüllen, werden häufig als solche finanzieller Natur bestimmt. Das Fehlen an Kapital vor Ort, das lange Zeit nicht funktionierende System der Vergabe von Bankkrediten sowie die unterschiedlichen Risiken wegen der sich andauernd ändernden Gesetzesbestimmungen und Normen im Bereich der Wirtschaftsbeziehungen gehören zu den oft genannten negativ einwirkenden Faktoren.

“Mein Traum und mein Streben ist stets darauf gerichtet gewesen, dass sich mein Betrieb in einen wirtschaftlichen Bestimmungsfaktor für die Stadt und die Region verwandelt. Dass er der Stadt einen Anfang bereitet und sie dann weiterentwickelt, das er alle vorhandenen Geschäftskommunikationen und Geschäftskanäle miteinander verbindet. Das ein Logistikzentrum geschaffen wird, das so in Aktion tritt wie die in Ungarn und Polen.” (BG 6)

Zukunftsvisionen von Unternehmern

Als Teil strategischer Planung wurden auch die Zukunftspläne und unternehmerischen Visionen für die wirtschaftliche Entwicklung ihres Geschäftes sowie auch Bulgariens hinterfragt. Ziel dabei war, die Befragten erneut zur Reflexion über ihre eigene Praxis einzuladen. Fragen nach der Zukunft setzen bekanntlich eine Einschätzung der Gegenwart voraus. Insofern konnte bei dieser Fragestossrichtung erwartet werden, dass die Unternehmer erneut über die gegenwärtige Situation reflektieren würden. Das geschah auch in vielen Fällen.

Was die zukünftigen Perspektiven und die Entwicklung des eigenen Geschäfts betrifft, kamen recht unterschiedliche Einschätzungen vor. Allgemein lässt sich feststellen, dass die Unternehmer die Entwicklung des Betriebes und ihrer zukünftigen Perspektiven in einem sehr eingeschränkten Zeithorizont sehen.

“Ich sehe 2 bis 3 Monate in die Zukunft. Danach – weiß ich nicht. So viel zur Firma. Was mich anbelangt, so glaube ich, dass nach allem, was ich erlebt habe, nichts da ist, dem ich nicht widerstehen könnte, das mir Angst machen könnte. Etwas, was mich zunichte machen könnte. Ich denke, dass ich jetzt stets etwas finden würde, womit ich mich beschäftigen könnte.” (BG 5)

Die optimistische Vorstellung von der Zukunft des Landes etwa nach dem Motto „Schlimmer ist es schon genug. Es kann nur noch besser werden“ drückt sich – obwohl nur bei wenigen Unternehmern - in einem Wunsch über mehrere Jahre zu versuchen zu planen aus.

“Man muss einen langfristigen Plan haben – über zwei, drei, fünf Jahre..... Jeder Gewinn muss im Namen dieses langfristigen Planes reinvestiert werden ...” (BG 12)

Die Zukunft wird in einem möglichst breiten Horizont dargelegt. Die Perspektiven des Unternehmens sowie auch die des Unternehmers erscheinen meist im internationalem Kontext.

“Nun ja, Genau dazu ist ja diese Europäische Union geschaffen worden. Die Zollschranken werden abgeschafft, der Verwaltungsapparat wird verkleinert, die Korruption soll verschwinden ... will heißen, dass die Dinge auf einer sehr viel höheren Ebene entschieden werden ... Bulgarien wird sich wohl in so etwas wie einen Bundesstaat verwandeln ... Europa wird so etwas wie die Staaten (*wie USA*) ... Auch die Schranken werden fallen, so dass man frei reisen kann, damit man woanders was lernen kann, und es werden ideale Voraussetzungen für jene geschaffen, die wirklich arbeiten wollen ... Erstens kann der bulgarische Fachmann dann in ganz Europa zeigen, was er kann, denn seine Ausbildung ist durchaus nicht schlecht. Aber er muss unbedingt noch dazu lernen, um sich den Bedingungen Europas anpassen zu können. ...Und zweitens sitzen wir ja an einer recht guten Stelle, wo eine ganze Menge natürliche Ressourcen vorhanden sind und auch Unternehmen ... In Bulgarien wird es weiterhin viel Produktion geben, und sofern die Produktion da ist, wird es auch Dienstleistungen geben. In Bulgarien wird es unbedingt Tourismus geben, und ist das der Fall, so wird es für uns (*für unsere Firma*) auch immer Arbeit geben ... dann werden Hotels gebaut ... So gibt es also eine Zukunft ... Man muss fest daran glauben, dass es eine Zukunft gibt ... sowohl für die Unternehmer als auch für alle anderen.” (BG 12)

Ein „mäßiger Optimismus“ aus dem Mund eines Unternehmers klingt so:

“ ... Ich glaube an etwas anderes: praktisch werden die Kommunikationen und die hohen Technologien letzten Endes die Menschheit in eine andere Richtung des Globalismus umerziehen. Das macht viele der Probleme sinnlos, die die Menschen einander machen ... insbesondere in solchen Ländern wie dem unseren. Ob es Probleme geben würde zwischen Albanern und Mazedoniern, wenn Mazedonien ein Stück von der EU wäre? ... Man muss einfach einen weiteren Blickwinkel haben und in die Zukunft blicken ... man muss ein mäßiger Optimist sein” (BG 13)

“Ich hoffe, dass die Dinge in einigen Jahren an ihren richtigen Platz gelangen ... Ohne dem kommen wir nicht in die EU ... Und auch ich brauche dann keine materielle Grundlage mehr aufzubauen, brauche keine Maschinen und Anlagen mehr zu kaufen ... Und ich stelle mir schon jetzt vor, wie ich dann produzieren werde...” (BG 17)

“Ich setze sehr große Erwartungen in die neu gewählten Regierungsleute. Und ich werde höllisch enttäuscht sein, wenn alle Versprechungen für eine Steuersenkung, für das Wegfallen von Gewinnsteuer bei Reinvestierung nicht wahr werden. Ich erwarte, dass ein besseres Klima für Privatunternehmen geschaffen wird. Und was den Privatisierungsprozess angeht, so erwarte ich, dass das Verfahren „Verhandlungen mit potentiellen Käufern“ wegfällt, denn davon halte ich überhaupt nichts. Ich würde mich freuen, wenn die Privatisierung endlich transparent vor sich gehen würde, über öffentliche Ausschreibungen und nach den Regeln des Marktes, denn mich bewegt ein besonderer Teil eines Unternehmens und ich möchte ihn kaufen. Denn ich habe vor, zwei Lager zu schaffen und das zu arbeiten, was ich auch jetzt arbeite. Ich möchte gar keinen großen Betrieb erwerben. Mir gefällt das, womit ich mich im Augenblick beschäftige.” (BG 7)

Von der Zukunft erwarten die befragten Unternehmer zunächst sehr Unterschiedliches: EU-Beitritt, Verbesserung der institutionellen Struktur der bulgarischen Wirtschaft, Verbesserung der Privatisierungsprozeduren, der Regelungsmechanismen und des Funktionierens des Gerichtssystems, eigene Expansion und materielle Besserstellung als Unternehmer. Dieses Themenset verweist auf Erwartungen bezüglich Veränderungen, die wiederum auf Schwächen der marktwirtschaftlichen Umstrukturierung rückverweisen. Zum anderen kann aber gerade der Verweis auf die Europäische Integration und der sich in der Abstraktheit der Zukunftsperspektiven ausdrückende Wunschcharakter auf eine gewisse Naivität schliessen lassen. Vorsichtig formuliert scheint es so, dass sich viele bulgarische Unternehmer von der Zukunft 'Wunder' versprechen, die alles zum Besseren kehren. Die EU spielt dabei eine herausragende Rolle als Zaubermittel. Bemerkenswert ist allerdings, dass vom EU-Beitritt als Zaubermittel für die einheimischen Transformationsprobleme des Landes nicht jene Unternehmer sprechen, die sich mit Export beschäftigen und stabile Wirtschaftsbeziehungen mit ausländischen Partnern haben, sondern kleinere Firmen, vorwiegend aus dem Handel und dem Dienstleistungssektor.

Zusammenfassend lässt sich über das Kontextwissen der Unternehmer in der bulgarischen Transformationsökonomie feststellen, dass sich unternehmerisches Handeln auf verschiedene soziale Adressaten bezogen manifestiert. Unter den Bedingungen marktwirtschaftlicher Umwandlung verändern die Unternehmer die Formen und die Inhalte ihrer sozialen Interaktionen mit Lieferanten, Absatzpartnern und Kunden, indem unternehmerisches Handeln von der Marktlogik – obwohl langsam, aber sicher und allmählich, dominiert wird. Gleichzeitig bleibt die Ausrichtung ihrer sozialen Beziehungen und die Kommunikation mit Staat, Markt und Politik völlig von Ambivalenz geprägt. Einerseits äussern sich die Unternehmer gegen ihre untergeordnete Rolle dem Staat und den Politikern gegenüber, andererseits bedienen sich die befragten Geschäftsmänner ohne Ausnahme ihrer Kontakte zu beiden Gesellschaftsbereichen in einer oder anderer Form, um ihre wirtschaftliche Position am Markt durchzusetzen. Die korrupte Staatsbürokratie ist z.B. insofern 'schlecht', wenn sie nur die Interessen anderer Unternehmer wahrnimmt und die des entsprechenden Interviewten übersieht. Wenn aber der Unternehmer mit staatlichen Bürokraten oder politischen Funktionären zugunsten

eigener Interessen kooperiert und dabei auch gesellschaftliche Interessen missbraucht, so sieht er das nicht mehr als Verstoß oder Verbrechen, sondern als von dem sozialen Kontext bedingte Notwendigkeit. Bulgarische Unternehmer stellen sich gern dar als Opfer sozialer Ungerechtigkeit, die aus dem sozialen Kontext der Transformation hervorgeht und erklären damit ihre gesellschaftlich akzeptablen sowie auch ihre unakzeptablen Geschäftstätigkeiten und Handlungen.

KAPITEL 9

HANDLUNGSFELDER SOZIALVERANTWORTLICHEN HANDELNS VON UNTERNEHMERN IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)

„Typische Verhaltensverläufe werden als Handlungen erfasst und moralisch bewertet, normalerweise mit Hilfe sprachlicher Kategorien. So wird – innerhalb deutlicher Grenzen – kultur- und epochenspezifisch für manches Verhalten, für Handlungen, *Verantwortung* zugeschrieben, für manches andere Verhalten nicht“ (T. Luckmann 1992: 37)

In diesem Kapitel geht es um soziale Verantwortung und sozialverantwortliches Handeln von Unternehmern in Bulgarien. Ich möchte feststellen, wie es sich im Zuge marktwirtschaftlicher Transformation manifestiert. Unter welchen Bedingungen und in welchen Formen soziale Verantwortung von Unternehmern in der Übergangsökonomie zum Ausdruck kommen, ist eine Frage, die m.E. nur empirisch beantwortet werden kann. Im Folgenden werden Handlungsfelder sozialverantwortlichen Handelns von Unternehmern auf verschiedenen Praxisgebieten erhoben. Ziel ist es dabei, die Beziehungen von Unternehmern insbesondere zur Belegschaft zu untersuchen.

9.1 Verantwortungskonzepte in der Transformation

Die vorliegende Analyse hat die Aufgabe aufzuzeigen, wie sich die sozialen Kontakte und Beziehungsnetze durch die Transformation modifizieren. Von Interesse sind solche sozialen Beziehungen von Unternehmern, die mit ihrer Wirtschaftstätigkeit zusammenhängen. Dabei stehen die Kontakte zu Kunden, Lieferanten, Konkurrenten, Organisationen aber vor allem zu Mitarbeitern im Mittelpunkt des Forschungsinteresses. Gleichzeitig soll aufgezeigt werden, wie das Deutungsmuster „Sozial sein“ in der sozialistischen Planwirtschaft und in der Periode des „ersten Kapitalismus“ in Bulgarien strukturiert wurde.

Die interviewten Unternehmer betonen, verantwortungsvoll zu handeln, heisse immer im Bezug auf Andere zu handeln. Diese Bezugnahme auf den Interaktionspartner macht natürlich aus dem Verantwortungsverständnis ein Element der sozialen Realität und zugleich eine Handlungskategorie. In diesem Sinne hat die Verantwortung als

Handlungsaspekt noch ein zweite Dimension, nämlich die der Selbstverantwortung⁴⁷. Phänomenologisch betrachtet, drückt sich in dieser Unterscheidung bei der Zuschreibung von Verantwortung dem Anderen gegenüber und dem Handelnden selbst gegenüber die allgemeine Charakteristik einer jeden sozialen Interaktion aus, nämlich die „Reziprozität der Perspektiven“ (A. Schütz).

„Am meisten den Leuten gegenüber, die rund um mich herum sind. Und auch meinen Untergebenen gegenüber. Allen Leuten gegenüber. Ich trage für alle meine Arbeitnehmer Verantwortung. Das ist es, hauptsächlich die Verantwortung ihnen gegenüber. Diejenigen, denen gegenüber man ein Engagement übernommen hat. Natürlich trage ich auch Verantwortung gegenüber einem bestimmten Bauvorhaben und gegenüber demjenigen, der es finanziert. Eben dem gegenüber, für den man sich engagiert hat. Aber die große Verantwortung ist doch denen gegenüber, mit denen man arbeitet. Für mich wenigstens. Ich weiß nicht, ob ich Recht habe, für mich ist es jedenfalls so.“ (BG 3)

oder

„Ahhh. An erster Stelle - gegen mich selbst. Für mich ist dies (was ich hier im Unternehmen mache) eine große Herausforderung. (2) Falls ich damit aufhöre - für mich selbst verantwortlich zu sein - dann werde ich diese Arbeit nicht mehr tun (*schaffen, RJ*). Weiter fühle ich mich gegenüber den Leuten verantwortlich, die hier im Büro sind. Da es von mir abhängt, dass ich ihnen Arbeit verschaffe. Die meisten von denen sind junge Leute, die vor kurzem Familien gegründet haben, kleine Kinder oder immer noch ledig sind und denen steht sozusagen alles bevor. Deswegen ist besonders wichtig, dass ihr Start im Leben gut gewesen war.“ (BG 2)⁴⁸

Nach gängigem Verständnis kann es keine Verantwortung ohne Freiheit geben. Freiheit ist Voraussetzung für verantwortungsvolles Handeln. Sie stellt dem Handelnden die Wahl zwischen verschiedenen Handlungsalternativen zur Verfügung. Somit bildet Freiheit einen Aspekt in der Bestimmung des verantwortungsbewussten Handelns von Unternehmern. Das sehen auch die Probanden.

“Das ist eine Grund-, eine Ausangeeigenschaft. Verantwortung ist die Moral der Praxis. Sie ist die Fähigkeit einer Persönlichkeit, frei zu sein und nicht tun zu müssen, was ihr vorgeschrieben wird.” (BG 6)

“Das ist vollkommene Freiheit ... Ich hätte mir vorher nie träumen lassen, dass ich einmal einfach so nach Berlin fahren könnte, nach Griechenland und ... Ich tue es natürlich nicht. Es gibt keine vollkommene Freiheit, aber einfach dieses Gefühl, dass man es tun kann und dass es von einem selbst abhängt ... Das schränkt einen manchmal auch wiederum ein ... Es lohnt all die Arbeit, schon allein wegen dieses einen Gefühls – dass man etwas tun kann, wenn man nur will. Es ist das Streben nach Freiheit ... sein Leben so zu steuern, wie man es für richtig hält.” (BG 17)

“Sie ist in erster Linie die Fähigkeit, für seine eigenen Handlungen zu haften, für seine eigenen Aussagen und Gedanken.” (BG 7)

⁴⁷ Wie manche Interviewpassagen darstellen, scheint dem Handelnden die Verantwortung „gegen mich selbst“ als mit dem Gewissen, mit der Moral oder dem Wertsystem identisch zu sein. Ein Unternehmer beschreibt sie so “Oft ist es das, was das Bewusstsein quält, was einen nachts wach liegen lässt”.

⁴⁸ Der Interviewte ist selbst 28 Jahre alt!

Überhaupt ist die Verantwortung “die Hauptsache. Verhält man sich verantwortungslos, kann man nicht Unternehmer sein” (BG 10). Wo die Verantwortung nicht funktioniert, kommt es zu rechtlosen Zuständen:

„... Aber jeder klaut nur (.) und die (.) Menschen, die in den Dörfern geblieben sind, zu anderen Zwecken ausnutzt. Dies sind Leute, von denen keiner Verantwortung verlangt und keinerlei Rechenschaft Die schänden dort in den Dörfern. Ich habe nie gewußt, dass es dort so ist. Ich habe es auch nicht berücksichtigt. Erst als ich selbst darauf stieß (*bitter*).“ (BG 1)

Unternehmerische Verantwortung resultiert aus der Position von Eigentümern und Managern, Entscheidungen zu treffen und Handlungen auszuführen, die nicht nur für sie sondern auch für andere Leute Konsequenzen haben. Die Verantwortung resultiert also auch aus der Machtposition von Unternehmern und Managern⁴⁹.

Die Verantwortung ist Kern eigener Handlungsprinzipien: “100% Korrektheit. Verantwortungsbewusstsein, Korrektheit, Arbeit – das ist das Wichtigste” (BG 11). Verantwortungsgefühl und Verantwortungsbewusstsein sind nach Auffassung der Unternehmer Resultat der primären Sozialisation. Die erworbene Verantwortung, so einige Probanden, lässt sich nicht beliebig verändern. So nehmen manche von den Interviewten an, dass man sich in seiner Handlungsorientierung nur bis zu einem gewissen Zeitpunkt ändern kann, der nicht über ein bestimmtes Alter hinaus geht.

“Bei mir hat vielleicht die familiäre Umgebung einen Einfluss ausgeübt. Meine Eltern waren sehr fleißige Menschen. Alles haben sie mit ihrer Hände Arbeit erreicht. Von nirgendwoher haben sie etwas geschenkt bekommen, haben nirgendwoher einen Nutzen ziehen können... sie hatten keine Privilegien und waren nicht Parteimitglieder ... Und mir wurde Arbeit und Ehrlichkeit beigebracht. Das hilft mir jetzt. Deshalb bin ich auch so verantwortungsbewusst. Auch wenn das etwas unbescheiden klingen mag, es ist nun mal so.” (BG 17)

und

“... steht an erster Stelle. Aber auch damit ist es so – entweder ist man verantwortungsbewusst, oder man ist es nicht. Es ist viel leichter, einem Kind Verantwortungsbewusstsein beizubringen als einem 35-40 Menschen. Die Leute ändern sich in diesem Alter nun mal schwer. Und die da oben auf allen Ebenen der Macht waren ja keine 4-5 Jahre alt, nicht wahr? Deshalb haben sie sich eben auch kaum geändert ... Und sie können sich auch nicht ändern.” (BG 11)

⁴⁹ Analog zum Gegensatzpaar „Herrschaft“ und „Führung“ ist das Pendant zur „Macht“ der Begriff „Verantwortung“, wenn es um das Verhältnis von „herrschender Klasse“ und „Elite“ bei der Konzipierung der Unternehmerschaft als „Elite“ und nicht als „herrschende Klasse“ geht (Reitmayer 2001). Reitmayer zufolge führt eine Elite durch die Übernahme von Verantwortung. In der Rhetorik des Eliten-Paradigmas bedeutet diese Euphemisierung des sozialen Machtgefälles als Verantwortung nichts anderes als vernunft- und moralgebundenen Umgang mit Macht. Somit trägt der Begriff „Verantwortung“ ebenso wie der Begriff der „Elite“ selbst einen legitimatorischen Charakter (ebd.).

“Es muss erst ein Generationswechsel vonstatten gehen. Das war ja jahrelang so. Bei den Eltern hat man’s so erlebt, bei den Großeltern auch. Das System eben ... das System hat alles zunichte gemacht in Bulgaren.” (BG 11)

Die Mitarbeiter bleiben der wichtigste soziale Adressat unternehmerischer Verantwortung in der Transformation.

“(…) Alles ist (*Verantwortung, RJ*)... Einerseits sucht jeder Mensch Gewinn, sucht die Weiterentwicklung. Andererseits hat er jedoch die Verantwortung für 130 Leute, die für ihn arbeiten. Denn das spüre ich mehr und mehr. Ganz besonders in letzter Zeit, da nach der Privatisierung in unserem Bereich sehr schwere Zeiten begonnen haben für uns. Häufig haben wir jetzt keine Arbeit, keine Bestellungen. Die Leute wollen bezahlt werden. Sie warten auf ihren Lohn, und etwas anderes interessiert sie überhaupt nicht. Es interessiert sie ganz und gar nicht, dass unsere gesamte Branche nun privatisiert ist und es immer schwieriger wird zu arbeiten.” (BG 5)

und

“Den Menschen gegenüber, mit denen ich arbeite ... mit denen ich Verträge habe und die von meinen Zahlungen abhängig sind und der Familie gegenüber.” (BG 17)

Wenn man seinen verantwortungsvollen Prinzipien als Unternehmer treu bleibt, erfüllt man auch seine Gesellschaftsrolle als Arbeitgeber, als Schöpfer von Arbeitsplätzen. Widersprüche zwischen Verantwortung für das Ganze und Erhalt einzelner Arbeitsplätze existieren nicht.

„Ich würde meinen Prinzipien nicht wirklich untreu werden. Und meine Prinzipien sind klar und deutlich. Engagements, die ich einmal übernommen habe, muss ich auch erfüllen. Und noch etwas – die Verantwortung den Menschen gegenüber. Ich würde meine Leute beispielsweise nicht einfach so verpfänden (um keinen Preis, RJ). Ich schütze einfach deren Interessen und durch sie die Interessen der Gesellschaft. Ansonsten Offenheit bei der Arbeit, Korrektheit, das sind solche Sachen. Mir fällt es im Augenblick schwer, gerade derartige ...“ (BG 3)

Die zweitwichtigste Instanz, die reflektiert wird, sind die Kunden.

„... und den Leuten gegenüber, die von mir kaufen, also den Kunden, die ich habe. Sie sollen zufriedengestellt werden. Aber vor allem stelle ich am meistens gegenüber mir selbst hohe Ansprüche. Ich bin bestrebt, mir gegenüber korrekt zu sein. Sonst wäre ich nicht im Geschäft geblieben (mit Stolz).“ (BG 1)

Diese Arbeit beschäftigt sich mit der Transformation. Folglich war von Interesse, wie die Unternehmer sich in der Transformation sehen. Wie verändert sich im Kontext der Transformation das Verantwortungsverständnis von Unternehmern? Welche Dimensionen hat ihr modifiziertes Verständnis von sozialer Verantwortung?

“Kommt drauf an, wem gegenüber und wofür. Die Verantwortung der Familie gegenüber ist eine andere als die dem Investor gegenüber, eine andere als die 130 Arbeitnehmern gegenüber, als die den Mitgesellschaftern gegenüber. Doch das Wort ist ganz allgemein – Verantwortung eben. Ich habe keine Definition dafür, was diese Verantwortung ist, allgemein für alle Fälle, die ich hier aufgezählt habe. Vielleicht ist es einfach menschliche Verantwortung.” (BG 6)

Und noch

“Und sonst ist „die Verantwortung gegenüber“ gleichbedeutend mit Loyalität. Und das ist besonders wichtig in den Fällen, wenn man für fremdes Interesse arbeitet und Fremdeigentum vertritt und verwaltet. Allerdings möchte ich hier blinde Loyalität von aufbauender Loyalität unterschieden wissen.” (BG 6)

Die Transformation hat das Verständnis der Unternehmer von sich selbst und ihren Aufgaben verändert.

“Inzwischen wissen wir nun, worum es geht – jeder tut seine Arbeit, bekommt dafür etwas und geht ...Ist einfach ein guter Arbeitnehmer... Es wäre schön, wenn es solche Leute gäbe. Aber wie soll ich es sagen ... Wir haben keine derartigen lange anhaltenden Beziehungen, wie wir sie früher im Betrieb gepflegt haben. Damals war klar, dass man bis zur Rente im Unternehmen bleiben konnte ... Doch die Leute haben sich daran gewöhnt. Das ist ein Stimulus und zugleich ein großes Problem. Denn keiner wird für die Firma arbeiten, wenn er nicht selbst daran interessiert ist.” (BG 15)

“In den Beziehungen zu meinen Arbeitnehmern muss Anständigkeit herrschen. Ich gebe keinem Menschen Brot. Früher einmal ja, doch jetzt ... jeder muss es sich selbst verdienen. Ich denke, das Verhältnis zu den Arbeitnehmern und überhaupt den Menschen gegenüber ist eine Frage der Erziehung, eine Frage des Charakters.” (BG 15)

In den sozialistischen Staatsbetrieben lag es am Management, die Mitarbeiter durch Enthusiasmus zu mobilisieren. Jetzt regieren die „reinen“ wirtschaftlichen Interessen, der Arbeitnehmer hat sein Brot zu verdienen. Interessant ist dabei, dass Erziehung, Charakter, diese Bereitschaft in den Augen des befragten Managers stimuliert, nicht der harte Zwang der Verhältnisse. Insofern kommt es dann doch auch unter kapitalistischen Verhältnissen wieder auf `Enthusiasmus` an.

“Zum großen Teil stützt sich das Unternehmen auf den Enthusiasmus der Menschen. Wenn wir nur auf finanzielle oder materielle Stimuli rechnen, wüsste ich nicht, wie wir es dann führen sollten ... dann würde jeder „Maximalist“ werden, jeder würde mehr wollen und es auch durchsetzen ... Ich bin bemüht, dass uns der Enthusiasmus erhalten bleibt.” (BG 9)

Doch scheint `Führung durch Enthusiasmus` auch Probleme zu kennen. Arbeiter und Angestellte übertragen ihre Verantwortung für ihre Handlungen bzw. Beschlüsse häufig auf höhere Instanzen, d. h. „einem wird da eine Verantwortung auferlegt, die eigentlich ihnen zukommt” (BG 10). Die Ursache – so wird argumentiert - für diese weit verbreitete Unselbständigkeit und Unentschlossenheit der Menschen ist der Mangel an Erfahrung mit Marktbeziehungen und das fehlende „Gespür“ für die auf dem Markt herrschenden Regeln.

“Die Menschen sind nicht für den Markt erzogen worden ... Die meisten glauben, dass alles damit erledigt ist, dass man berichtet bekommen hat, wo die Fehler liegen, warum es Probleme gibt ... Dass man jedoch selbst die Lösung suchen muss, eine Alternative anbieten muss ... das interessiert

sie nicht... Ich sage oft in solchen Fällen: „Was denn, bist du jetzt hergekommen, um mir Aufgaben zu stellen?“ (BG 10)

und

“Die Verantwortung des Bulgaren ist an einer wenig beneidenswerten Stelle. Er hat kein Gespür für den Betrieb, sieht die Arbeit nur als Broterwerb, als seinen Lebensunterhalt. Jeder sieht nur zu, dass die Arbeitszeit irgendwie herumgeht ... vorbeigeht mit möglichst wenig Anstrengungen. Jeder will erst etwas bekommen und dann etwas von sich aus geben.” (BG 11)

An dem letzten Zitat wird das Handlungsdilemma des heutigen Unternehmers deutlich. Auf der einen Seite möchte er seinen Betrieb möglichst kompetent, kompromisslos, anspruchsvoll und einzig nach formalen Regeln und Anforderungen führen. Auf der anderen Seite ist es ihm auch bewusst, dass die Mitarbeiter, wenn sie mit einem solchen Führungsstil konfrontiert werden, „ihr Bestes“ für das Unternehmen nie geben würden. Im Gegenteil, sie würden nur „formal“ ihren Aufgaben im Betrieb nachkommen. Als Konsequenz würden, theoretisch gesprochen, die Transaktionskosten steigen, denn der „Enthusiasmus“ der Menschen würde kein Faktor für ihr Handeln mehr sein. Der Umgang mit Verantwortung ist für den bulgarischen Unternehmer keine leichte Sache. Vor allem, weil dieser Umgang mit dem Wissen und der Fähigkeit eines Jeden, mit der Handlungsfreiheit zurecht zukommen, zusammenhängt.

„Früher einmal haben wir die Partei über ihren Parteisekretär beschuldigt. Jetzt ist endlich keiner mehr da, den wir beschuldigen können. Wir sind selbst verantwortlich dafür, ob wir etwas können oder ob wir es nicht können. ...“ (BG 8)

9.2 Sozialpolitik, Beschäftigungs- und Personalpolitik im Unternehmen

Im folgendem soll das Verantwortungsproblem auf den Gebieten von Sozial-, Beschäftigungs- und Personalpolitik in den privaten Unternehmen eruiert werden. Unternehmerische Strategien in Hinsicht auf Rekrutierung, Einstellung bzw. Entlassung von Personal als auch die Frage der Bezahlung wurden nicht von allen Interviewten gern diskutiert. Die interviewten Unternehmer finden es erstaunlich schwierig, heutzutage eine „richtige“ Sozialpolitik zu betreiben⁵⁰. In ihren Augen verhindert gerade der Transformationsstaat jegliche unternehmerische Tätigkeit mit sozialer Ausrichtung. Typisch ist das folgende Zitat:

⁵⁰ Meist vertreten war folgende Formulierung, wenn auch in unterschiedlicher Abwandlung: „Für eine ‚richtige‘ Sozialpolitik ist immer noch nicht die ‚richtige‘ Zeit gekommen“, soll heissen, die ‚Zeit‘ verlangt

“Wenn jetzt z. B. ein Unternehmer eine soziale Ausgabe tätigen will – und unsere Firma muss das dauernd tun. Nicht etwa weil wir das wollen oder weil wir besser sind als die anderen, sondern weil die Art unserer Tätigkeit es einfach verlangt. Man kommt nicht umhin, Arbeitsbekleidung für die Arbeitnehmer zu kaufen, Geld für Verpflegung auszugeben; und Kleidung und Schuhe sind saisonbedingt. Für all das verlangt der Staat für je 100 Leva soziale Aufwendungen noch 20% unwiederbringliche Steuern auf diese Art Aufwendungen und noch weitere ca. 22% Abgaben auf diesen Betrag. Dadurch wird der Unternehmer geradezu gezwungen, keine Sozialausgaben vorzunehmen. Es gibt aber nun mal Sozialausgaben, die sich einfach nicht umgehen lassen. Und so nehmen wir sie vor. Die andere Möglichkeit ist, dem Arbeiter das Geld in die Hand zu drücken, doch bei uns ist die Situation die, dass all unsere Finanzströme bargeldlos laufen und wir nicht eben gegen einige Gesetze verstoßen möchten.” (BG 5)

Überlegungen zu einer dauerhaften Humankapitalstrategie stellen die Unternehmer fast keine an. Ihre Personalpolitik schwankt zwischen Statements wie „wem die Arbeitsbedingungen nicht gefallen, die Entlohnung usw., der muss eben gehen“ oder durch Mehrarbeit mit dem bestehenden Personal Zusatzleistungen abzudecken. Typisch sind Feststellungen wie die Folgenden, die teilweise in sich widersprüchlich sind.

„(...) Die Belegschaft wird absichtlich so gering gehalten, da derzeit nicht genügend Aufträge da sind.“ (BG 3)

“Es gibt auch viele, die gern hier arbeiten würden, die aber dem Druck nicht gewachsen sind und von alleine kündigen. Unsere Arbeit ist mit viel Schmutz verbunden, unangenehm, schwer ... Das hält nicht jeder aus. Jetzt stellen wir nur sehr wenig Leute ein, denn es gibt keine Arbeit.” (BG 5)

“Man kann nicht sagen, dass es keine Fluktuation gibt. Aber die hält sich in Grenzen. Die Anzahl derer, die bei uns anfangen wollen zu arbeiten, ist wesentlich größer als die derjenigen, die den Betrieb verlassen. Normalerweise verlassen nur Leute den Betrieb, wenn sie irgendwo einen höheren staatlichen Posten angeboten bekommen ...” (BG 10)

In den bulgarischen Unternehmen sind nach Meinung ihres Führungspersonals hauptsächlich zwei Kategorien von Arbeitnehmer beschäftigt: Auf der einen Seite sind das hoch qualifizierte Mitarbeiter, die als „Fachleute“ oder „Spezialisten“ von den Interviewten bezeichnet werden und auf der anderen Seite ist das ausführende Personal mit niedriger Qualifikation. Wegen der Spezifik der Branchen erhalten die Arbeitnehmer in den Produktionsbetrieben meist eine sehr eng gefasste Spezialisierung. Die Verschiedenartigkeit der technologischen Prozesse erzeugte nach staatssozialistischem Verständnis eine starke Kompliziertheit der Organisation und verlangte eine hohe Spezialisierung des Personals. Diese hohe Spezialisierung der Arbeitskraft verdankte sich also der industriellen Strukturpolitik des sozialistischen Staates. Dies führt manche von den Interviewten zu euphorischen Verallgemeinerungen solcher Art wie:

von den Unternehmern andere Prioritäten.

“In Bulgarien gibt es keine unqualifizierten Arbeiter. Alle unsere Arbeitnehmer sind sehr gut ausgebildet.” (BG 9)

In der Auswahl der Fachleute haben der Unternehmer persönlich „ihre Hand im Spiel“.

„... Der Grundstock von Fachleuten in unserer Handelsgruppe sind Leute, die ich lange beobachtet habe bei ihrer Arbeit, so 1-2 Jahre und sobald sich die Gelegenheit bot, sie in unserer Firma einzustellen, habe ich sie aufgefordert, bei uns anzufangen.“ (BG 7)

oder

„... Wir veranstalten Auswahlverfahren für Fachleute. Zwei unserer Fachleute sind nach England gegangen, einen hat man bei Danone genommen – Sie kennen ja die Möglichkeiten dieser Firmen von wegen Gehaltszahlungen... Das alles zeugt davon, dass wir gute Fachleute gefunden und ausgewählt haben.“ (BG 10)

Bevor Personal von Aussen rekrutiert wird, achtet man auf innerbetriebliche Ausbildung:

“Wir wenden spezielle Techniken zur Auswahl unseres Personals an, zählen allerdings auf innerbetriebliche Weiterbildung.” (BG 9)

und

„...Sonst nutzen wir andere Methoden. Eine Möglichkeit ist die innerbetriebliche Qualifikation, beispielsweise hat sich der Posten eines technischen Sekretärs als eine Art Sprungbrett nach oben eingebürgert ... Wo sich die Gelegenheit bietet, sehen wir immer zu, dass wir uns geeignete Fachleute aus den eigenen Reihen heranziehen.“ (BG 6)

Wird einerseits das Loblied auf den bulgarischen Spezialisten gesungen, zu dem nahezu alle Arbeitnehmer gehören, so wird andererseits bei der Entlohnung doch sehr deutlich nach Qualifikation und insbesondere Ersetzbarkeit unterschieden.

“Unsere Kriterien sind so ausgerichtet, dass wir unserem gut geschulten Personal auch möglichst einen guten Lohn zahlen. Denn die Lage auf dem Arbeitsmarkt ist derzeit die, dass gut geschultes Personal kündigt, wenn ihm nicht sehr gut bezahlt wird. Diese Leute orientieren sich ganz schnell und finden auch gleich eine neue Arbeit. Die können wir nur halten, wenn wir sie auch finanziell und materiell stimulieren.“ (BG 6)

Die Auswahl des Personals ist ein wenig so etwas wie eine Lotterie. Bis zu einem hohen Grade entscheidet hier der Zufall.

“Was für ein wissenschaftliches Personalführungssystem auch immer angewendet wird, alles läuft auf eins hinaus, wenn man mit Menschen arbeitet – man muss einfach Glück haben und gute Leute finden.“ (BG 6)

“Da gibt natürlich alle möglichen Leute. Faule und fleißige...” (BG 8)

Trotzdem denkt man oft, dass die junge Generation anders ist.

“Uns gelingt es recht gut, diese (negativen) Erscheinungen zu eliminieren ... besonders die jungen Leute. Die haben ja nicht mit der Planwirtschaft gearbeitet. ... Sie kommen direkt von der Universität zu uns. Sie wissen, was Marktwirtschaft ist und haben auch das Marktdenken. Mit denen arbeitet es sich leicht. Die anderen allerdings ... Die Scheibe muss sich halt drehen, und die ist ziemlich eingerostet.“ (BG 10)

„Sie (*die junge Generation. RJ*) hat einfach eine andere Energie in sich. Die jungen Leute, die es zu etwas bringen wollen, schäumen über vor lauter Energie und tun etwas ...“ (BG 8)

Dem Arbeitsmarkt stehen die Unternehmer kritisch gegenüber. Viele Massnahmen der Personalrekrutierung zielen darauf ab, möglichst ohne den Rückgriff auf ihn die Personalprobleme zu lösen. An einem Unternehmer soll der aus dieser Einstellung resultierende Massnahmenkatalog der Personalpolitik genauer erläutert werden. Einer von den befragten Unternehmern erklärt, dass er bei der Einstellung strenge Prinzipien berücksichtigt. So stellt er beispielsweise alle Mitarbeiter gemäß § 70 AGB ein, d. h. mit der maximalen Probezeit von 6 Monaten. Das zweite Prinzip sei die Verträge so zu gestalten, dass er jeden Arbeitnehmer sofort kündigen kann, wenn er sich dazu entschliesst, ihn zu entlassen. Neueinstellungen versucht er möglichst zu vermeiden oder risikoarm zu gestalten. So nimmt er Arbeiter auf Empfehlung in der Firma auf oder auf die Bitte eines anderen Familienmitgliedes hin, das bereits im Unternehmen arbeitet. Er schildert, dass er beispielsweise schon mal den Sohn in den Betrieb aufgenommen hat, weil der Vater ihn darum gebeten hat.

“Ich stelle ihn nur unter der Bedingung ein, dass die Empfehlung nur bis zu dem Augenblick gültig ist, wo er eingestellt wird. Von da an gilt auch für ihn wie für alle anderen § 70 AGB.“ (BG 5)

Die Grundhaltung ist: Unternehmer stellen „niemals irgendwelche zufälligen Leute“ ein.

„...etwa solche, die die Runde durch die Firmen drehen und nach Arbeit fragen. Ich gebe auch keine Stellenangebote auf. Ich stelle stets Menschen mit Referenzen von anderen ein. Und meistens geschieht das so, das Leute, die bei uns schon arbeiten, neue Bewerber mitbringen. Und so ist es dann gekommen, dass alle in unserer Firma Freunde sind, und das ist sehr gut so. Nie stelle ich Leute ein, die mir der Zufall bringt.“ (BG 7)

Trotz der schwierigen finanziellen Lage und der konjunkturellen Schwankungen wird offensichtlich in fast allen Unternehmen die Gelegenheit zur Weiterqualifikation geboten. Dies passiert in verschiedenen Formen, aber ein „betriebsinternes Wachsen des Personals“ ist fast überall möglich. So kritisch die Interviewten einerseits gegenüber dem Arbeitsmarkt sich darstellen, so positiv werten sie Qualifikationen. Die Befragten sind der Ansicht, dass „ein Unternehmer mit gut geschultem Personal Einsparungen für die Firma erwirtschaftet“ (BG 6).

Wenn bulgarische Unternehmer neue Mitarbeiter einstellen, wenden sie sich nicht an das Arbeitsamt, denn bisher sind sie durchweg noch immer enttäuscht worden bezüglich der Qualität der Leute, die von dort geschickt wurden. Arbeitsämter und allgemein institutionelle Einrichtungen am Arbeitsmarkt kann man nicht vertrauen, denn es geht bei

ihnen immer um Bekanntschaften (Freunden, Verwandten, etc.). D.h. die Interviewten bezweifeln die Korrektheit der Arbeit in den Ämtern und unterstellen ihnen 'Vetternwirtschaft': Während 'Netzwerkdenken' also einerseits zur Risikominimierung dient, wird es hier als Bremse für die Ausbildung von Systemvertrauen deutlich.

“Es geht nicht an, dass man etwas Bestimmtes anfordert und einem was völlig anderes geschickt wird. Und dass sie sich für Jemanden ins Zeug legen und einen bitten und betteln für eigene Verwandte und Freunde, obwohl die gar nicht die geeignete Qualifikation besitzen. Ich nehme meine Schwester nicht, nehme keine Verwandten, denn ich will, dass hier gearbeitet wird.” (BG 8)

Dieses Zitat taucht als Abwehr gegenüber der Arbeitsvermittlung durch Arbeitsämter auf. Es könnte aber auch ähnlich als Risikominimierung bei der Einstellung durch Unternehmer formuliert werden, denn, wie oben gezeigt wurde, gilt vielen die Einstellung von Freunden, Bekannten und Familienangehörigen als wirksames Rekrutierungsinstrument. Manche Unternehmer veröffentlichen zwar Stellenangebote und suchen auf dieser Weise nach neuen Mitarbeitern, aber dies ist eher Ausnahmefall als Regel. Die Ursachen, warum die Mitarbeiter als die wichtigsten sozialen Adressaten unternehmerischen Handelns erscheinen sind trivialer Natur: der Unternehmer, der sich unter extrem grossen Druck an das Umfeld anpassen und am Markt durchsetzen soll, muss sich auf seine Belegschaft verlassen können. Der Mangel an ökonomischem Kapital kann durch die geschilderten Rekrutierungswege ein Stück weit kompensiert werden. Die aktivierten sozialen Beziehungen erhöhen folglich die Ressourcen der Unternehmen. Je kleiner die Firma ist, desto klarer wird diese Abhängigkeit wahrgenommen.

„...Wenn man jedoch etwas Kleines macht, ist es ganz anders. Da kann man keine Abteilungen, keine Pläne machen ... Da geht es um etwas ganz Konkretes, das getan werden muss, und zwar gleich heute, nie mehr später ...” (BG 15)

“Ich zähle auf die Arbeitnehmer in meinem Betrieb, und die zählen auf mich. Ich bin zufrieden, dass sich die Arbeitnehmer uns (*den Gesellschaftern, RJ*) gegenüber, der Firma gegenüber gut verhalten, und ihr Verhalten ist so, weil wir ihnen entsprechende Bedingungen geschaffen haben.” (BG 5)

“Man muss auf diese Menschen zählen können. Da kommt dann so ein Moment, da muss non stop gearbeitet werden, bis etwas fertig ist. Es ist schon vorgekommen, dass wir drei Tage ohne Unterbrechung geschuftet haben. Die Leute bleiben hier und gehen nicht nach Hause. Sie unterbrechen nur für kurze Pausen, um 1–2 Stunden auf den Pritschen im Bauwagen zu schlafen. Und wir sitzen hier und bringen ihnen etwas zu essen und Ausrüstung. Und wenn man da mal anfängt mit einem häufigen Personalwechsel, mit einer Art Fluktuation, dann kann man nicht mehr auf die Leute zählen, mit denen man zusammenarbeitet. Wir haben schon solche Aufträge gehabt, dass wir unsere Leute drei Tage lang hier behalten mussten. Und das kann nur mit Leuten geschehen, auf die man zählen kann, die aber auch auf uns zählen können. Ich spreche hier vom harten Kern. Ansonsten ist es natürlich auch bei uns so, wem es nicht passt, der kann ja gehen.” (BG 5)

Es ist bekannt, dass die staatssozialistischen Betriebe ihre Beschäftigten über ein sehr breites Sozialprogramm entlohnten, das den Entgeltlohn komplettierte. Viele Sozialleistungen, die in westlichen Ländern staatlich oder halbstaatlich über gesonderte Institutionen reguliert werden, wurden unter staatssozialistischen Bedingungen über die Betriebe vergeben (vgl. Dittrich 1997, 2002). Den Managern der Transformation ist dieses natürlich bekannt.

“ ... das (*soziale Programm, RJ*) war in keinem der Staatsbetriebe im Sozialismus sehr klein. Wir haben es nicht nur nicht verringert, sondern es ist uns sogar gelungen, es weiterzuentwickeln.“ (BG 9)

Soziale Leistungen dieser Art, etwa betriebliche, ärztliche Betreuung, Transportkostenerstattung, Sprachkurse, Zugang zu betrieblichen Werkstätten, verbilligte Kredite aus betrieblichen Kassen für gegenseitige Hilfe ihrer Mitglieder, betriebliche Erholungsheime, Wohnungsbauzuschüsse, aber auch Produkte aus eigener Herstellung etc. spielen für die Sozialintegration im Unternehmen eine wichtige Rolle, denn sie unterstützen den Aufbau einer Vertrauenskonstellation zwischen Management- und Mitarbeiterebene (vgl. Dittrich 1997, 2002). Diese Vertrauenskonstellation, deren Tradition in den betrieblichen Sozialbeziehungen der sozialistischen Wirtschaft wurzelt, macht in der Transformation den entscheidenden Handlungsspielraum des Managements aus (Dittrich 1997: 126).

“Unser soziales Programm ist sehr stark ... dazu brauchen wir keine Gewerkschaft. Wegen der Besonderheit unserer Produktion verpflichten wir die Leute, sich unter häuslichen Bedingungen nicht auch noch mit so etwas zu beschäftigen ... sie müssen eine Erklärung unterschreiben ... deshalb verpflichten wir uns unsererseits, jedem 5 kg Geflügelfleisch pro Monat zu geben und ... wir stellen ihren Bedarf vollkommen zufrieden ... Wir geben ihnen auch kostenlos ein Mittagessen und ein Abendessen. ... Dadurch haben wir eine starke soziale Positionen.“ (BG 10)

Gegenüber staatssozialistischer Zeit scheinen diese Sozialleistungen in privatisierten Grossbetrieben mindestens gleich geblieben, wenn nicht ausgeweitet worden zu sein⁵¹.

“Allgemein gesehen sind die sozialen Errungenschaften nicht wesentlich weniger geworden ... Wir haben ein Erholungsheim, wo der Aufenthalt kostenlos ist. Anfangs waren da Ideen zur Verringerung ... zum Beispiel sollte der kostenlose Transport abgeschafft werden, doch als dann dazu Analysen gemacht wurden, schätzte man ab, dass viele Leute zu spät zur Arbeit kommen würden ... so gelangte man zu dem Schluss, dass es besser ist, ihn zu belassen. Die Sozialausgaben liegen bei 7 000 Leva pro Monat, was auf dem Hintergrund des Umsatzes gar nicht so sehr viel ist ... Davon kann man nicht allzu viel Einsparungen machen.“ (BG 14)

⁵¹ In der Regel bleiben die Sozialleistungen in den privatisierten Grossbetrieben mindestens bis zum Ablauf des Privatisierungsvertrags erhalten, denn sie waren in den mir bekanntesten Privatisierungsfällen Teil des vom Käufer angebotenen Programms zur Entwicklung des Unternehmens nach der Entstaatlichung und mithin unmittelbares Element des Privatisierungsverfahrens.

Die Aufrechterhaltung dieser Sozialprogramme über die Zeit war wohl nicht immer konfliktfrei. So berichtet die interviewte Direktorin eines Industriekombinates nicht ohne Stolz, dass es ihr gelungen sei, die neuen Eigentümer von der Richtigkeit, Nützlichkeit und der Wichtigkeit der sozialen Leistungen für den Ruf der Firma zu überzeugen.

“... Wir mussten die ausländischen Investoren darüber informieren, dass wir einen Tarifvertrag haben, dass wir unseren Leuten den einen oder anderen Lev für Überstunden zu Weihnachten und zu Ostern auszahlen, dass wir für Essenmarken zahlen - die sind bereits ein Element der Vergütung, dass wir eine zusätzliche Krankenbetreuung haben, dass wir über ein Erholungsheim verfügen, wo wir vorzugsweise unsere Leute hinschicken.” (BG 9)

Für die Direktorin ist es selbstverständlich, dass „das soziale Paket“ in den Jahren allmählich zur Tradition geworden ist.

“Nun ja, die (*neuen Eigentümer, RJ*) hatten zunächst einigen Dingen keine Beachtung geschenkt und waren dann überrascht. Jaaa, ziemlich überrascht waren sie. Wir haben ihnen dann allerdings auseinander gesetzt, dass das nicht erst jetzt ausgedacht worden ist. Dass das seit langem existiert und die Leute daran gewöhnt sind. Dass das schon zur Tradition geworden ist und die Firma schlecht dastehen würde, wenn das aufhört. Wir sind der Ansicht, dass die Firma dieses Minimum an sozialen Ergänzungen und Stimuli beibehalten sollte, wenn sie auf sich hält. Von der Sozialversicherung brauchen wir erst gar nicht zu reden – bei uns gibt es einfach so etwas nicht, dass wir den Mitarbeitern die Löhne auf die Hand geben und für sie nur auf den Mindestlohn Sozialabgaben abführen. Für jeden, der hier arbeitet, werden auch seinem realen Lohn entsprechende Sozialabgaben abgeführt.” (BG 9)

Die Abschaffung dessen, was eigentlich früher schon „aufgebaut“ wurde und in den Augen der Managerin für den guten Ruf des Unternehmens in den vergangenen Jahren gesorgt hat, kann nur zu Problemen führen.

„Wir haben ein hohes Image und sehen zu, es auch zu behalten ... Denn wenn wir uns erst einmal von einigen Ideen leiten lassen, wenn man einmal ins Chaos gerät, dann findet man nur sehr schwer wieder da heraus.” (BG 9)

Abbau von Sozialleistungen wird hier sehr stark mit Chaos konnotiert, nicht einmal „nur“ mit Widerstand. D.h. diese Art von Sozialleistungen bilden eine Art Grundversorgung, ohne die Chaos entstehen würde. Damit wird die Fortführung dieser Praktiken der Vergangenheit zum Garanten von nichtchaotischen Zuständen der Gegenwart. Dies erklärt auch, warum im Unterschied zu vielen anderen privatisierten Unternehmen dieser Größe, in diesem Betrieb auch die Gewerkschaftsstrukturen erhalten geblieben sind, die “häufiger helfen und zusammen mit uns die Missverständnisse aus dem Weg zu räumen suchen, bevor sie sich in Konflikte verwandelt haben” (BG 9). Wenn auch diese Wertschätzung der Gewerkschaften selten ist, so ist die Wertschätzung der Sozialleistungen doch nahezu allgemein. Aber gilt das auch für „green field investments“,

d.h. Unternehmensneugründungen, wo die Tradition zu vorsozialistischer Zeit sich nicht in direkter betrieblicher Kontinuität ausdrückt?

In diesen neu aufgebauten Unternehmen versteht man unter sozialen Leistungen und Programmen etwas unterschiedliches. Ein Unternehmer berichtet, dass er seinen Arbeitnehmern in der Firma erklärt, dass sie eine eigene kleine Produktion anfangen können, wenn sie es natürlich wollen. Dafür überlässt er ihnen die alten Maschinen, die sowieso herumstehen und ist auch bereit, den Mitarbeitern am Anfang zu helfen.

„Ich schwöre, dass ich denjenigen, der das tun will, unterstützen werde, dass ich ihm die Maschinen zur Verfügung stelle, bis er es geschafft hat, auf die Beine zu kommen. Dann kann er sie mir ja wieder zurückgeben, denn die alten Maschinen sind für mich so eine Art Trophäe. ... Ich habe die Möglichkeit, jeden mit Arbeit zu versorgen. Aber niemand scheint schwer arbeiten zu wollen. Ich weiß auch nicht... Dieser Sozialismus hat offensichtlich völlig falsche Vorstellungen verliehen zu vielen Dingen, zu Besitz und zu Arbeit ...“(BG 8)

Mit Erbitterung erzählt der Unternehmer, dass diese Art soziale Leistungen auf eine negative Einstellung bei den eigenen Arbeitnehmern stossen und meist mit Unverständnis beantwortet werden. Deswegen stellt er sich die Frage, ob es Sinn macht, sich zu bemühen, „sozial“ zu sein? Da die Einstellung der Öffentlichkeit bulgarischen Unternehmern gegenüber negativ ist, dehnt sich dies auch auf seine Tätigkeit aus. Es werden alle Unterfangen auch im Sozialbereich suspekt betrachtet und nicht akzeptiert. Er führt aus:

“Wenn ich ganz offen sein soll – Ähnliches habe ich sogar unter meinen eigenen Leuten bemerkt. Als wir die neue Ausrüstung erworben haben, habe ich bemerkt, dass so manche von ihnen nicht besonders zufrieden waren. Und da ich sie oft zusammenhole und mit ihnen rede, habe ich das wieder mal getan. Und ich habe angefangen, ihnen zu erklären, dass alle Rekonstruktionen und die ganze Erneuerung im Grunde für sie selbst gemacht werden. Wenn in der Produktionshalle eine Klimaanlage montiert wird, so geschieht das, damit sie es kühl haben ... Wenn eine Heizanlage vorhanden ist, die eine halbe Stunde früher einschaltet, als sie zur Arbeit kommen, so geschieht das doch, damit sie bessere Arbeitsbedingungen haben ... Doch wie würden sie den Kommentar erklären, den einige von sich gegeben haben, als zu Beginn des letzten Winters eine Aktion gestartet werden sollte zum Kauf von Medikamenten zur Immunisierung der gesamten Belegschaft gegen Grippe. Eine der Arbeitnehmerinnen sagte zu mir: „Sie tun das, weil sie was davon haben“ ... Dass dürfte nicht gesagt werden, denn schließlich habe ich ja die ganze Aktion bezahlt mitsamt allen Steuern auf die sozialen Abgaben dieser Art...“(BG 8)

In einem Teil der Unternehmen herrscht aber im Management eine andere Auffassung von Sozialleistungen. Die gesetzlichen Sozialabgaben und Zahlungen waren im Jahr 2001 in Bulgarien von den Arbeitgebern und Arbeitnehmern in einem Verhältniss von 70:30 zu zahlen. Mit den Reformen von 1998 und der Einführung des neuen Renten- und Sozialversicherungssystems haben diese Zahlungen einen obligatorischen Charakter

bekommen. Ziel dieses neuen Renten- und Sozialversicherungssystems ist es, die Rentabilität der Kassen wiederherzustellen und die Last, soziale Zahlungen zu tätigen und diese zwischen den Arbeitgebern und Arbeitnehmern zu verteilen, optimal und „gerechter“ zu gestalten⁵². Insofern dienen sie der Herstellung institutioneller Stabilität im Rahmen der Transformation und mithin stellen sie auch eine wichtige Rahmenbedingung ‚geordneten‘, wirtschaftlichen Handelns dar.

Viele Unternehmer sehen das allerdings nicht so und versuchen die gesetzlichen Zahlungen zu unterlaufen. Weit verbreitete Geschäftspraxis diesen Zahlungen zu entgehen ist, dem Arbeitnehmer nur ein Gehalt in Höhe des Mindestlohnes „offiziell“ auszuzahlen und ihn nur auf dieser Basis auch „sozial zu versichern“. Der Unternehmer tätigt nur auf dieser niedrigen Basis die Renten- und Sozialversicherungszahlungen.

“Ich möchte behaupten, dass unter den Unternehmern auf meiner Ebene bei dieser Konkurrenz, bei diesem Verkauf, bei diesen Preisen wohl keiner da ist, der mehr als 6 Monate durchhält, ohne in Konkurs zu gehen, wenn er seinen Arbeitnehmern 400 Mark zahlen will und dazu noch Kranken- und Sozialversicherung. Das garantiere ich. Die Geschäftsleute sind einfach gezwungen, für ihre Arbeitnehmer nur auf den Mindestlohn (*ca. 100 DM, RJ*) Versicherung zu zahlen. Dabei geht es nicht nur um deren Ausnutzung durch die „ach so schlimmen Kapitalisten“. Ich glaube nicht, dass es jemandem Spaß macht, sich andauernd irgendwas auszudenken, nur um den Staat umgehen zu können. Man ist einfach dazu gezwungen, sonst geht man kaputt. Man hält einfach nicht durch.” (BG 7)

Als Unternehmer, so derselbe Proband, kann man sich nicht weiterentwickeln bei 70% Abgaben an den Staat. Man ist gezwungen, sich durchzulavieren.

„...10 Jahre lang im Privatgeschäft habe ich stets meine Steuern bezahlt. Ich habe nicht einmal eine Revision gehabt, denn bei mir ist alles im Reinen. Ich besitze sogar eine Bescheinigung vom Steueramt, dass meine Firma „ein regelmäßiger Steuerzahler“ ist. Erstmals nach der Einführung der obligatorischen Kranken- und Sozialversicherung leiste ich die Zahlungen nicht - als eine Art Protest. Und das Arroganteste ist es, dass das nicht einmal als „Steuer“ bezeichnet wird. Ich zahle nicht, weil ich auf diese Weise protestieren will, und warte nun auf irgendeine Veränderung.“ (BG 7)

Allerdings wächst die Anzahl der Unternehmen, die aufgrund der Art ihrer Geschäftsbeziehungen (z.B. Exportbeziehungen mit ausländischen Firmen) oder aufgrund der Kontrolle durch Banken „alles schwarz auf weiss“ nachweisen müssen und deswegen auch ihren Arbeitern die realen Löhne auszahlen.

“Wir sind eine “weiße” Gesellschaft, will heißen, bei uns ist alles einwandfrei. Ich weiß wohl, dass jeder von sich behaupten kann, er sei ein „ehrlicher Kapitalist“. Wir stehen ein wenig „im Winde“,

⁵² Bis zum Jahre 2007 soll das Verhältnis 50:50 betragen. In diesem Sinne müssen die Reformen die Unternehmer entlasten, indem das Renten- und Sozialversicherungssystem von seinen zukünftigen Klienten, d.h. von den erwerbstätigen Menschen zur Hälfte selbst getragen wird.

es gibt wohl kaum eine andere Firma, die so vielen Revisionen und Überprüfungen unterzogen worden ist wie wir. Wegen des staatlichen Anteils werden bei uns auch Revisionen durch die staatliche Finanzkontrolle vorgenommen, und die sehen immer zu, unbedingt etwas zu finden.”
(BG 6)

Das Verhalten des legal agierenden Unternehmers kann von dem des illegal agierenden nur schwer unterschieden werden, weil der Staat über seine Sanktionsgewalt als auch die öffentliche Meinung den legalen Geschäftsmann nicht prämiert. D.h. derjenige der legal handelt, hat häufig keinen Vorteil vor dem illegal Handelnden. Weil das Verhaltensmuster des legal Handelnden keinen hohen Wert in der Wirtschaft und in der Gesellschaft hat, wird seine Verbreitung eingeschränkt. Die ungleiche Stellung der Ausgangspositionen und Chancen von Unternehmen, die Praktiken „unserer Unternehmer“ zu tolerieren, die politische Unterstützung und Ausnutzung „zufällig“ auftauchender Firmen - all dies provoziert den Verstoß gegen Regeln jeglicher Art und trägt dazu bei, dass sich ein Stil „tolerierter Unkorrektheit“ in den Wirtschaftsbeziehungen in der Transformation durchsetzt. Das Wort „unkorrekt“ ist die für illegale Praktiken meist verwendete Bezeichnung in dem Interviewmaterial.

Wie im vorhergehenden Kapitel näher problematisiert wurde, wird die gesellschaftliche Rolle des Unternehmers sehr häufig mit der Steuerzahlung und mit der Zahlung der Sozial- und Krankenversicherung in Verbindung gebracht. Hier deutet sich ein Bild des Unternehmers an, der seine Rolle vorrangig als Steuerzahler sieht und zwar zur Absicherung der Risiken aus Erwerbsarbeit und als allgemeiner Steuerzahler. Das gilt offensichtlich aber nur für einen Teil der Unternehmer. Für einen anderen Teil scheint der Staat eher ein Gegner zu sein. Das Thema Steuern löst folglich in Bulgarien regelmässig grosse Diskussionen in der Öffentlichkeit aus. Steuern zu zahlen, bedeutet oft für die Unternehmer, mit den Beschäftigten des eigenen Unternehmens korrekt umzugehen.

„Ich würde behaupten, dass wir eine von den wenigen Gesellschaften in Bulgarien sind, die keine „Schwarze Kassen“, keine nicht gebuchten Einnahmen und Ausgaben haben. Wir entwickeln eine absolut legale Buchführung und Buchhaltung, die ihre Steuer 100prozentig einzahlt, alle soziale Leistungen tätigt, alle Steuer auf die Arbeitsgehälter überweist. Überhaupt was die sozial-haushaltliche Hinsicht angeht, sind wir - und dies behaupte ich - maximal korrekt. Und dies gerade schafft eine bestimmte Sicherheit und Ruhe. Dies ist ein Teil unserer Unternehmenskultur und eine solche Erziehung haben wir auch. Und ich rede jetzt von dem Unternehmen auf der Nationalebene, als Ganzes: dies ist ein Teil von deren Strategie und Unternehmenskultur. Gut oder übel, dies ist von unseren ausländischen Partnern übernommen worden. Sie haben immer betont, dass sie es für wichtig halten. Andererseits schafft uns gerade dies eine Reihe von Schwierigkeiten, weil die Steuern gar nicht so ... leicht und klein sind. Aber, die geben letztendlich die Ruhe und ich bin mir sicher, dass die andere Kollegen von mir in dem ganzen Unternehmen diese Meinung teilen: in

jenem Augenblick, wenn wir Steuer- oder eine andere Art Prüfung haben, dann sind wir ruhig und sicher.“ (BG 2)

Hier wird eine typische Argumentationsfigur zu diesem Themenkomplex deutlich. Sie lässt sich auf die Formel bringen: `wir zahlen, die Anderen nicht`. Sie findet sich in vielen Interviewpassagen und verweist indirekt auf die Kenntnis der verbreiteten illegalen Praxis der Steuerhinterziehung. Eine ähnliche Variante, die weiter oben zum Ausdruck kam, behauptet, dass die Steuerhinterziehung jetzt im Unternehmen der Vergangenheit angehört. Interessant sind auch die Hinweise darauf, dass ausländische Geschäftspartner auf korrekte Steuerzahlungen gedrängt haben. Sie scheinen einen moralisch positiven Effekt auf das Wirtschaftshandeln zu haben. Im Umkehrschluss muss vermutet werden, dass die Transformationsperiode einen ambivalenten Kontext für legales Wirtschaftshandeln darstellt, eine Schlussfolgerung, die sich auch bei anderen Autoren findet (Stark 1992, 1994; Dittrich 2001a, 2001b; Schrader 2000, 2003).

9.3 „Sozial bleiben“ als Deutungsmuster

Auf dem Hintergrund tradierter und selbstverständlicher Deutungsmuster entwickeln sich in Reaktion auf Umbruch- und Krisensituationen neue Deutungsmuster. Denn in Situationen gesellschaftlicher Umbrüche und Krisen gewährleistet die Reproduktion des Selbstverständlichen zunehmend weniger Handlungssicherheit und –erfolg. Die in solchen Situationen notwendig erhöhte lebensweltliche Reflexivität sorgt für zumindest zeitweilige Manifestheit von Deutungsmustern. Soziologischem Verständnis nach folgt dann ein Prozess der Routinisierung, der dazu führt, dass die Deutungsmuster wieder in Latenz „absinken“⁵³. Als Eigenschaft von Deutungsmustern repräsentiert die Latenz ein Abgrenzungskriterium gegenüber singulären Deutungen in Form von Meinungen und Einstellungen⁵⁴. Und weil Deutungsmuster, die für die Handlungen anderer entwickelt werden im Prinzip durch Enttäuschungen korrigierbar sind, entstehen in Umbruch- und Krisensituationen neue Deutungsbestände und lagern sich in Sinnvorräten ab (Luckmann 1991: 36). Wie verändern sich nun die Deutungsmuster im Zuge der Transformation?

⁵³ Für eine synchron ansetzende Deutungsmusteranalyse stellen Umbruch- und Krisensituationen ideale Forschungsgelegenheiten dar (Meuser/ Sackmann 1991, Lüders 1991).

⁵⁴ Latenz heisst nicht unbedingt unbewusst. Viel mehr bedeutet Latenz nur „in unterschiedlich starkem Umfang nichtbewusstes Wissen“ (Meuser/ Sackmann 1991: 20).

Jene, die eine gesellschaftliche Rolle beschreiben (können), sehen den Unternehmer in Analogie zum Politiker.

“Obgleich die Verantwortlichkeit in beiden Sektoren ziemlich belastend ist. Also, in der einen Sache trägt man Verantwortung der ganzen Öffentlichkeit gegenüber, in der anderen trägt man wiederum Verantwortung einem Teil der Öffentlichkeit gegenüber, nämlich im Bereich der gedungenen Arbeitskraft. Doch sowohl im einen als auch im anderen Falle denke ich, dass von der unmittelbaren Arbeit eines Menschen der Lebensstandard von Leuten abhängt, denen gegenüber man Verantwortung trägt. Da bestehen ziemlich viele Berührungspunkte.” (BG 13)

Dass heute dieses Verständnis des Aufgabenbereiches von Unternehmern weder von den Gesellschaftmitgliedern noch von einem grossen Teil der Geschäftsleute selbst begriffen und in dieser Hinsicht nicht angenommen wird, liegt in den ursprünglichen Umständen und Rahmenbedingungen der Entstehung vom Privateigentum in Bulgarien begründet. Die Situation ist deutlich von Ambivalenz geprägt. Einige zahlen Steuern, Andere nicht, einige zahlen volle Löhne, andere nur die Mindestlöhne und den Rest schwarz. Einige Unternehmer betonen ihre gesellschaftliche Verantwortung, andere sehen sich lediglich dem eigenen Interesse verpflichtet.

Handlungsmodelle der „schnellen Gewinne“ und Lebensstile wie etwa Paradiere mit Geld und Wohlstandsdemonstrationen unterliegen allerdings einem langsamen, aber sicherem Wandel. Es ist deutlich erkennbar, dass die Geschäftsleute, die Unternehmer eine wesentliche Gesellschaftsaufgabe haben. Damit meinen die Befragten die Schaffung von Arbeitsplätzen und die Sicherung von Lebensexistenzen und einen höheren Lebensstandard. Diese Einstellung taucht auch in den Interviews auf.

„ ... Da ist schon eine ernsthafte Veränderung zu sehen... immer mehr von den seriösen Arbeitgebern erkennen ihre Verantwortung und dass es nicht wichtig ist, seinen Wohlstand zu demonstrieren. Sie erkennen, dass sie ein stabiles Produktionsprogramm vorzeigen müssen, in dem sich der Arbeitnehmer wohl und sicher fühlt. Sie erkennen, dass das Kriterium für eine gute Firma nicht nur das Äußerliche ist – die Büroräume, die Autos ... sondern auch, wie viel Arbeitsplätze man geschaffen hat und wie man sie unterhält. Ob sich die Arbeitsplätze vermehren oder nicht ... Ein Kriterium für eine starke und gute Firma ist auch, wie deren Arbeitsverträge abgeschlossen werden, ob alle Sozialabgaben für die Arbeitnehmer gezahlt werden, ob man es sich leisten kann ... und dass man ganz und gar im so genannten „durchsichtigen Sektor“ des Geschäftslebens anzusiedeln ist, oder ob man im grauen Bereich liegt, weil man seine Abgaben an den Staat nicht zahlen kann.” (BG 13)

Aber auch hier wird der Steuerentzug noch durch den Verweis auf die Not - `nicht zahlen kann` legitimiert. Häufig aber wird das Thema umgangen, indem ‚Verantwortung‘ nahezu ohne sozialen Bezug thematisiert wird:

“... Die Leute, mit denen wir zusammenarbeiten, wissen, dass wir das so machen, ... wie soll ich sagen, dass es annehmbar ist. Sie werden ihr täglich Brot haben, so lange wir zusammenhalten. So

furchtbar viel Arbeit haben sie zwar nicht gerade ... sie arbeiten, indem sie das eine oder andere Objekt auf Vordermann halten ... Sonst bin ich nur mir selbst gegenüber verantwortlich ... Die Gesellschaft wird nicht untergehen ohne mich. Unsere Unternehmen ist ganz einfach. Es ist nichts, dass ..., wenn es untergeht." (BG 15)⁵⁵

Verantwortung wird hier auf den unmittelbaren Kontext reduziert, ein allgemeiner sozialer Zusammenhang des wirtschaftlichen Handelns mit der Gesellschaft wird nicht gesehen. Das zugrundeliegende Deutungsmuster exkludiert eher weitere soziale Bezüge aus der Wahrnehmung, beschränkt diese auf dem unmittelbaren Handlungsbereich. Das gilt umso stärker, wo der Bezug des eigenen Handelns auf die eigene, erweiterte Familie schrumpft. Bergmann und Luckmann sprechen deshalb in diesem Fall auch von Protoverantwortung.

Im Folgenden verlasse ich die empirische Auswertungsarbeit und versuche in einer historisch-sozialen Perspektive die Dimensionen des Verständnisses der Handelnden im Wirtschaftsbereich in Bulgarien, von „dem“ Sozialen darzustellen. Diese historisch-soziale Konstruktion des sozialen Bezugs bulgarischer Geschäftsleute soll als Hintergrund die im Zuge marktwirtschaftlicher Umwandlung hervortretenden Änderungen der Einstellungen verständlicher machen. Das Verständnis vom `Sozialen` ist zudem wichtig, wenn es um Verantwortung geht, mithin um Moral nach meinem Verständnis. Diese setzt immer einen Bezug auf die Gesellschaft als Ganzes voraus, nicht nur auf Teilbereiche, die es gegenüber anderen Teilbereichen zu sichern und abzugrenzen gälte. Die Reduktion der Verantwortung auf Teile der Gesellschaft, im Besonderen auf Wirtschaft und/oder Familie oder den Unternehmer selbst schränkt soziale Solidarität prinzipiell ein.

Mit dem Deutungsmuster „Sozial sein“ wird in der vorliegenden Arbeit allgemein der betonte Bezug des eigenen Handelns auf Andere bezeichnet. „Sozial sein“ ist ein Sinngehalt, der die Beziehung des Unternehmers zu seinen Mitmenschen als auch auch seine Erwartungen der politischen Gemeinschaft gegenüber prägt. Weil Deutungsmuster nicht nur habituell verfestigte subjektive Deutungen darstellen, sondern kollektive Sinngehalte aufbauen, soll im Folgenden gezeigt werden, dass das Deutungsmuster

⁵⁵ Ganz anders muss das Zitat interpretiert werden, wenn die Belegschaft des Unternehmers aus Familienangehörigen, Verwandten oder anderen Bekannten besteht. Eigene Familie des Unternehmers stellt keinen relevanten Adressaten verantwortungsvollen Handelns dar, denn die Verantwortung für die Familienangehörigen gehört zur Protoverantwortung (Bergmann/Luckmann 1999), bei der die gesellschaftlichen und kulturellen Rahmenbedingungen keine (oder nur eingeschränkte) Rolle spielen. Von

„Sozial sein“ in einem funktionalen Bezug zu objektiven Handlungsproblemen der Unternehmer steht und damit normative Geltungskraft besitzt. Weil der Geltungsbereich eines Deutungsmusters zwischen der Gesamtgesellschaft und einzelnen sozialen Gruppen variiert, bestimmt es mit über soziale Integration und kooperative Praktiken in einer Gesellschaft.

Die Einstellung zu „sozial orientierten Praktiken“, „Gemeinwohl- und Kooperativismusideologien“ hat in Bulgarien nach Auffassung mehrerer Sozialforscher tiefe Wurzeln⁵⁶. Diese Wahrnehmungs-, Handlungs- und Deutungsorientierungen des Sozialen sind nicht nur auf den Sozialismus (1944-1989), sondern auch auf die Jahre „des ersten Kapitalismus“ (1878-1944) zurückzuführen. Viele Analysen betonen die Gemeinsamkeiten der Bedingungen für den Start marktwirtschaftlicher Umstrukturierungen am Anfang und am Ende des 20. Jahrhunderts. Solche Gemeinsamkeiten seien besonders im Bereich der kollektiv verbreiteten Deutungs-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata verbreitet.

Für den Umgang der Bulgaren mit den Kenntnissen über die realen Sachverhalte der bereits entwickelten kapitalistischen Welt am Anfang des 20. Jahrhundert sei kennzeichnend, dass dieser Umgang das Handeln und das Streben daran orientierte, „wie die Anderen zu sein“. Dieser Ausdruck des Modernisierungsstrebens der Bulgaren, der das Bewusstsein für eine Peripherie-Zentrum-Relation zum Hintergrund hat⁵⁷ und einen gewissen Provinzialismus hinsichtlich eigener Entwicklungsperspektiven voraussetzt, bleibt während des ganzen 20. Jahrhunderts als Gesellschaftseinstellung dominierend (vgl. Аврамов 2002). Die Handlungsalternativen, zwischen denen die Wahl getroffen werden muss, werden in den öffentlichen Diskursen scharf ausgearbeitet: entweder Landwirtschaft oder Industrie, entweder Patriarchat oder Geldverkehr, entweder offene Ökonomie oder Protektionismus. Diese binäre Codierung der Wahrnehmungen über ökonomische Entwicklung finden wir auch auf dem Gebiet des Sozialen. Bezüglich sozialer Integration geht es in widerspruchsvoller Weise entweder um Kommunalismus oder Individualismus. Der Kommunalismus drückt eine ursprüngliche Neigung zur

sozialer Verantwortung kann nicht die Rede sein.

⁵⁶ Um nur einige Namen in diesem Zusammenhang zu erwähnen: Аврамов 2002, Бочев 1998.

⁵⁷ Für die Relevanz der Zentrum-Peripherie-Debatte für die Transformationsgesellschaften: Dittrich 2001, 2002; Schrader 2002.

Inertion und Widerstand gegen einen jeden Wandel aus, also das Bestreben in Gemeinschaft zu leben und die Dominanz des Kollektivs über das Individuum. Die Wurzeln des bulgarischen Kommunalismus gehen zurück auf die Armut der Bevölkerung nach der Befreiung im Jahre 1878, die keinen kapitalistischen Aufschwung brachte. Indem der Staat nicht über Kapitalressourcen verfügte, die bürgerlichen Institutionen fehlten und eine wenig differenzierte Sozialstruktur vorherrschte, konnte wirtschaftliches Handeln nur auf dem sicheren Boden der stabilen Gemeinschaften und Gemeinschaftsbeziehungen relativ risikoarm gestaltet werden. Eine Form von solchen Gemeinschaften ist die Familie, eine andere die Zunft, hier die Handwerkerzunft. Beide spielten nach der Befreiung für wirtschaftliche Aktivitäten die entscheidende Rolle, da Märkte nur rudimentär existierten, ein Finanzmarkt nahezu unbekannt war. Die Wirtschaftstätigkeit strukturierte sich vielmehr aufgrund stammes- bzw. familienspezifischer Beziehungen⁵⁸. Die ersten Unternehmungsformen in Bulgarien ähnelten einem Freundschaftskreis oder einem Familienkreis oder aber einem politischen Netz. Die ersten Aktiengesellschaft trugen die Bezeichnung „Brüderliche Handelsgesellschaft“. Die üblichen Kapitalgesellschaften wurden nicht als Gesellschaften des Kapitals angesehen, sondern als familiäre oder politische Ausbildungen, die anderen Zwecken als dem eigentlich ökonomischen dienen.

Diese Orientierung fand ihre reale Existenzform in den Kooperativen. Der Kooperativismus wurde sogar zur offiziellen Staatsideologie mit der Regierung der bäuerlichen Parteien im Jahre 1923. Die Kooperativen fanden weite Verbreitung in Bulgarien vor 1944 als auch danach und bekamen schnell den Status von Institutionen. Wichtig ist der strukturelle Effekt der Kooperativen. Sie verbreiten nicht nur den Geist des Kommunalismus, sondern stellen von ihrer Struktur her fertige Netzwerke dar, die bei dem riesigen Mangel an institutionellen Ressourcen und Organisationsformen im Wirtschaftsbereich grosse Anziehungskraft auf politische und ökonomische Interessen entfalten. Die Kooperativen finden eine ausserordentlich weite Verbreitung, die über ihre Wirtschaftsfunktion hinausgeht und zur Lebensweise wird. Gewiss haben jene Handelnden, die sich in solch einem Milieu sozialisiert haben und deren

⁵⁸ Mit 'stammesspezifischen Beziehungen' meine ich die Beziehungen, die im Rahmen der Grossfamilie oder der 'erweiterten Familie' existieren. Auf dem Balkan und nicht nur in Bulgarien spielten und spielen

Wirtschaftsdenken und –handeln im Rahmen der Kooperativismus-Ideologie strukturiert wurde, eine Vorbereitung auf den Sozialismus erhalten. Viele Autoren betonen die Affinität zwischen Kooperativismus und sozialistischer Vergesellschaftung. Wie S. Bochev schreibt „ist der Kapitalismus dem Bulgaren unsympatich“ (Бочев 1998). Seine ‚kalte‘ Vergesellschaftung konnte gegenüber dominanten Formen der Vergemeinschaftung durch Kooperativen und Familien kaum Fuss fassen. Ausser der Kooperative gibt es in der Wirtschaftsgeschichte Bulgariens noch zwei weitere Typen von Wirtschaftsorganisationen, die genauso von „öffentlich-staatlicher“ Ausrichtung dominiert wurden. Auf der einen Seite sind dies die grossen Handels- und Finanzorganisationen etwa wie Banken, die egal ob staatlich oder privat, geschlossene familiär-politische Ausbildungen darstellen und die eine segmentierte Klientel haben. Auf der anderen Seite sind das die zahlreichen kleinen provinziellen Finanzorganisationen wie etwa Genossenschaftskassen u.ä., die einen sehr eingeschränkten lokalen Markt bedienen. Rein modernisierungstheoretisch gesehen, schliessen sich Kommunalismus und Individualismu aus. Wenn von Individualismus die Rede ist, geht es in dem Fall Bulgariens nicht um die aufgeklärte Einstellung des Individuums zu sich selbst, zu den anderen und zur Welt, wie in Westeuropa und Nordamerika. Individualismus ist in Bulgarien eine Bezeichnung für den Zusammenbruch der Sozialintegration, dessen Folgen von der Systemintegration und den sie konstituierenden Mechanismen und Institutionen nicht kompensiert werden können. Diese Art Individualismus ist eine andere Bezeichnung für eine unmöglich gewordene soziale Integration bei gleichzeitiger Absage an die Systemintegration. Ein aufgeklärter Individualismus hat keine grossen Chancen in einem Land, wo traditionell Ressourcen, kulturelle Botschaften, öffentliche Diskurse und soziale Differenzierung ihren Nährboden einzig im politischen Apparat des Staates und der politischen Klasse haben. Wenn das Primat des Politischen lange erhalten bleibt, so ist die teilsystemische Differenzierung und Autonomisierung der Gesellschaftsbereiche gefährdet. Eine indirekte Bestätigung dieser These ist das Faktum, dass es in der Wirtschaftsgeschichte Bulgariens ziemlich wenige Leute gab, die als Befürwörter einer konsequent marktwirtschaftlichen Philosophie und Praxis aufgetreten sind⁵⁹.

sie auch heute noch eine wichtige Rolle, indem sie die Lebenspraxis der Individuen strukturieren.

⁵⁹ Dieser Mangel ist für die Wirtschaftswissenschaften als auch für die geschäftliche Praxis Bulgariens

Auf dem Hintergrund dieses Entwicklungsprozesses ist es verständlich, dass die öffentliche Meinung traditionell und stark eine Abneigung gegenüber dem „Privaten“ demonstriert. Das private Kapital wird als verantwortungslos betrachtet und zum Faktor der Zerstörung erklärt. Der Staat handelt demgegenüber verantwortungsvoll und schützt das Gemeinwohl. Gewinn und Reichtum werden dämonisiert. „Soziale“ Ziele und Werte werden so zu Substituten einer zerstörerischen kapitalistischen Entwicklung. Diese „soziale“ Einstellung lässt sich immer wieder beobachten, wenn es um Insolvenzen geht oder um den Finanzmarkt, der als Spekulantenmarkt in dieser Orientierung moralisch verworfen wird⁶⁰. Der Sozialismus in Bulgarien wäre nicht so friedlich von der Bevölkerung angenommen und auf Dauer geduldet worden, wenn er diesen bereits existierenden Nährboden nicht vorgefunden hätte. Mit folgenden Interviewpassagen möchte ich das Gesagte abschliessend illustrieren:

„Es ist nichts anderes als das, was die Unternehmer in aller Welt wollen. Und doch muss ich noch einmal sagen, dass das nicht genug ist. Denn was bedeutet es schon, wenn ein Einzelner Erfolg hat, zehn andere aber sterben müssen. Ich mag nicht in die Rolle des Totengräbers schlüpfen, der als letzter stirbt, nachdem er alle anderen unter die Erde gebracht hat. Wir leben ja nicht in einer gesonderten Welt?! Und selbst wenn ich mir materiell gesehen ein wenig mehr leisten kann als andere, so kann ich mich nicht in meinem Haus ganz allein einschließen. Ich bewege mich unter den anderen. Alle müssen die Möglichkeit haben, sich gut zu fühlen (zu leben, RJ).“ (BG 4)⁶¹

“Ich möchte nicht, dass es nur mir gut geht, ich will, dass es allen gut geht ... Denn ich denke mir, dass die Dinge so stehen: Wenn man die Möglichkeit hat, den teuersten Mercedes zu fahren, aber alle anderen furchtbar arm sind, dann werden sie dich unterwegs mit Steinen bewerfen ... Die Menschen dürfen nicht arm sein. Es muss ihnen wenigstens halbwegs gut gehen, damit man sich selbst als Geschäftsmann, als etwas wohlhabender unter ihnen frei bewegen kann ... Die Armen sind verbittert ... Ich bin der Ansicht, dass mehr Menschen gut leben müssen, damit man selbst auch gut leben kann... einem selbst geht es trotzdem noch besser, aber es geht nicht an, dass die Menschen um einen herum in Misere leben.” (BG 8)

Die Aussagen der Interviewten zeugen von einem mit der marktwirtschaftlicher Umwandlung bereits gestarteten Wechsel des traditionellen Verständnisses vom 'Sozialen' zu einem aufgeklärten individuellen Selbstverständnis des Unternehmers, im Hintergrund dessen seine zivilisatorische Leistung und soziale Verantwortung neu

kennzeichnend.

⁶⁰ Ein wichtiges Beispiel in dieser Hinsicht wäre das „Schicksal“ von Wertpapierbörsen und Wertpapierhandel, deren erfolgreiche Entwicklung in Bulgarien immer an der Einstellung der Wirtschaftsakteure scheiterte. So erklärte mir 1996 (!) der Vorstand eines Privatisierungsfonds zugleich auch Aufsichtsmittglied einer mittelgrossen bulgarischen Bank: Ein Unternehmer, der sein Geschäft über die Börse finanzieren lässt, der „sei ein Spekulant gewesen und nichts anderes“.

⁶¹ Die eindeutige Assoziation mit dem Marxschen Totengräber ist hier offensichtlich. Wenn man nicht in einer gesonderten Welt lebt, dann ist man verpflichtet, auf die Anderen Rücksicht zu nehmen.

begriffen wird. Die Veränderungen gehen nur langsam vonstatten. Sie werden dadurch erschwert, dass der Unternehmer vor allem die Marktlogik und die streng rationalen Prinzipien der Organisation und Ausrichtung seiner Unternehmung berücksichtigen muss. Um dieses Dilemma lösen zu können, entwickeln und verwenden die Unternehmer in der Transformationsökonomie neue Bewältigungsstrategien und bedienen sich Instrumentarien und Rhetoriken, die ausserhalb des Ökonomischen liegen.

KAPITEL 10

BEDEUTSAME THEMEN MORALISCHER KOMMUNIKATION IN DER TRANSFORMATION (Ergebnisse der empirischen Untersuchung)

Im Folgenden soll zuerst dargestellt werden, wie die Geschäftsleute den Begriff der Moral deuten und verstehen. Es soll gezeigt werden, dass sie von einem dekontextualisierten Terminus ausgehen und die Moral etwa wie einen Wertehalt verwenden. Danach wurden die Unternehmer mit der Frage konfrontiert, wie sie selbst die heutige Wirtschaftssituation in Bezug auf die Moral betrachten. Ziel war Schlussfolgerungen nicht nur über die unterschiedlichen Moralitäten, die die Unternehmer in der Transformationsökonomie aufweisen, zu ziehen, denn sie gehen vorwiegend aus einem Verständnis von Moral als einer „Privatangelegenheit“ aus. Es geht vor allem aber darum aufzuzeigen, wie Moralkommunikation als Reflex auf eine aktuelle Problemsituation hinsichtlich der Anerkennung, gesellschaftlicher Akzeptanz und Legitimität der Unternehmerschaft von den Interviewten angewendet wird.

10.1 Der „Ort“ der Moral in der Transformationsökonomie

In dem Interviewmaterial konnte man deutlich nachvollziehen, wie die Unternehmer die Moral definieren. Es überwiegt eine Vorstellung von Moral, die der der Protomoral (T. Luckmann) ähnelt⁶². Sie stützen sie sich auf Bewertungsleistungen, d.h. der Inhalt der Moral besteht aus bestimmten Werten und die Reflexion über die Moral stellt ein Wissen von Werten dar. Wenn man sich an diese bestimmten Werten hält, so wird man ein „moralischer Mensch“. Die Werte sind allerdings Kriterien, die Urteile und Wahlentscheidungen ermöglichen. Das Verständnis der Unternehmer von Moral ist aber nicht dekontextualisiert. Im Gegenteil - die Bewertung bezieht sich nicht nur auf einen Gegenstand oder eine isolierte Handlung, sondern zielt direkt oder indirekt auf einen Akteur oder eine Gruppe von Akteuren. Wie man an den angeführten Beispielen sehen kann, manifestiert sich diese protomoralische Komponente darin, dass moralische Urteile immer auf das Aussehen, das Image, die Ehre oder den Ruf des Moralierungsobjektes

⁶² Um noch einmal an Begriff der Protomoral zu erinnern vgl. Bergmann/Luckmann 1998, Luckmann 2002.

ausgerichtet sind. Schliesslich bilden der Akteursbezug und der Wertebezug zusammen keine hinreichende Bedingung dafür, dass aus einem Urteil oder Bewertungsakt ein moralisches Urteil wird. Wertende Urteile über Handlungen oder Handelnde werden erst dadurch zu moralischen Urteilen, wenn den Akteuren die Möglichkeit und Fähigkeit zugeschrieben wird, zwischen verschiedenen Handlungsprojekten zu wählen⁶³. Jeder sozialen Interaktion zugrunde liegende Wahlmöglichkeit und die Fähigkeit des handelnden Subjektes, zwischen verschiedenen Handlungsentwürfen und –verläufen zu unterscheiden und zu wählen, ist die Voraussetzung dafür, Verantwortung für die Handlungen zu übernehmen. Auf dieser Basis werden auch die anderen für ihre Handlungen verantwortlich. Man geht auch davon aus, dass man selbst für das, was man tut, von den anderen verantwortlich gehalten wird. Diese Vorstellung von Verantwortung ist noch nicht kulturell geformt. Sie ist immer nur eine Proto-Verantwortung.

Was unter dem Moralbegriff verstanden wird, der in den unternehmerischen Aussagen zum Ausdruck kommt, ergibt sich durch den Kontext der Transformation, der ihn kulturell formt: d.h. der Moralbegriff kommt nur in spezifischen Ausprägungen unter bestimmten gesellschaftlichen Bedingungen vor. Erst im Zusammenhang mit den sozialen Kontexten, die den Handelnden relevant erscheinen, etwa wie dem Verhältnis von Moral und Beruf, von Moral und Entwicklungsphase der Gesellschaft, Moral und Gewinn in der Wirtschaft etc., wird die Moral ausserhalb des Rahmens der Protomoral gestellt und reflektiert. Die universalistische Vorstellung von Moral etwa im Sinne einer Protomoral, die als Strukturelement der Lebenswelt in der historischen gesellschaftlichen Konstruktion, Aufrechterhaltung und Vermittlung jeweiliger moralischer Codes vorausgesetzt ist, enthält Dimensionen wie Werte („ehrlich sein“, u.a.m.).

“ Ich denke von mir selbst ganz ehrlich, dass ich ein moralischer Mensch bin und im Geschäft bleibe ich so. Wenn man seinem Team gegenüber ehrlich ist, den Menschen gegenüber, mit denen man Geschäfte macht, Kunden, Lieferanten, Landeigentümer ... Wenn man korrekt ist und nicht nach dem Geld greift, das einem nicht gehört ... Ich denke, dass hier die Moral anfängt ... Es stimmt schon, dass es sehr viele Schwierigkeiten zu überwinden gilt, aber es gibt auch Wege dazu.” (BG 17)

“Die Moral wird bereits in der Kinderstube zu Hause festgelegt, durch die Bildung, durch die individuellen inneren Wertmaßstäbe eines jeden Menschen. Und nicht zuletzt ist die Moral auch mit den jeweiligen Interessen verbunden. Das ist nicht immer möglich. Jemand hat eine Moral oder er hat keine. Die Moral wird nicht erst im Nachhinein aufgebaut. Ich meine, man kann nicht

⁶³ Die Zuschreibung von Wahlmöglichkeit ist mit der „Reziprozität der Perspektiven“ (A.Schütz) zu begründen, die die elementarste Grundstruktur aller sozialen Interaktion auszeichnet.

in jedem Lebensabschnitt Moral lernen und ebenso wenig kann man so ohne Weiteres aufhören, die anderen zu berücksichtigen. Ich sehe die Sache so – entweder hat man dich gelehrt, gut zu sein und man hat die ganze Zeit danach gelebt oder nicht. Aus jedem Dahergelaufenen kann man nicht eben mal einen Geschäftsmann machen, ihn in Gucci-Anzüge stecken und glauben, er hätte nun eine Moral. Wenn diese Leute bis gestern Schlagstöcke in der Hand gehabt, zugeschlagen und Schutzgelder von den Leuten erpresst und deren Vermögen mit Gewalt versichert haben, können dieselben Leute nicht heute auf einmal eine Moral haben. Moral lernt man nicht, man kann sie auch nicht einpflanzen. Für mich gehört die Moral zu den höchsten Tugenden.” (BG 6)

Es überwiegt die Meinung, dass moralisch zu handeln, nicht mit dem Beruf oder mit dem, womit man sich beschäftigt, verbunden ist. Vielmehr hängt das Handeln mit dem Wertesystem zusammen, das im Prozess der (primären) Sozialisation zu erwerben ist.

„Bis zum 18. – 20. Lebensjahr hat man eine Moral oder man hat keine. Erst dann wird man Arzt, Lehrer, Geschäftsmann, Mafiaangehöriger oder sonst etwas. In das Geschäftsleben oder in die Verbrechergruppen kommt man mit einem zuvor bereits ausgeprägten Wertesystem. Allerdings ist das dein ganz eigenes Wertesystem.” (BG 6)

Die universalistische Moralvorstellung ist aber auch mit Beziehungszugehörigkeiten und daraus resultierende Loyalitätsvorstellungen verbunden, worin der Akteursbezug, der im Protomoralbegriff vorausgesetzt ist, zum Ausdruck kommt.

“Ohne Moral geht nichts. Und Bulgarien ist nun mal sehr klein ... Da vergeht nicht einmal ein Jahr, und schon trifft man denselben Mann auf dem Markt wieder ... Man kann es sich einfach nicht leisten zu plündern. ... “ (BG 13)

“Hat mit Bestimmtheit ihren Platz im Handelsgeschäft. Doch sie ist wiederum mit jedem einzelnen Menschen verbunden, mit dessen Ego, dessen Kinderstube, in der er aufgewachsen ist. Die Moral ist etwas sehr Wesentliches in jeder Beziehung, nicht nur bei der Arbeit, im Geschäft, auch in der Familie, in den Beziehungen der Menschen untereinander.” (BG 11)

“Die fehlt in der Wirtschaft, aber ohne sie geht es nun mal nicht. So lange die Beziehungen korrekt sind ... Wenn aber einmal einer daneben haut, kann von Moral überhaupt nicht mehr die Rede sein”.

(...) „Für mich steht sie an erster Stelle. Wenn es eine richtige Wirtschaft geben soll, einen richtigen Markt, ... Aber das nicht nur in der Wirtschaft. Die Moral muss in den Beziehungen der Menschen untereinander an erster Stelle stehen. Und ab da dann alles andere.“ (BG 3)

Wie bereits besprochen ist die von den Unternehmern hervorgehobene Vorstellung von Moral eng mit dem Begriff der Proto-Verantwortung verbunden.

“Das (*die Verantwortung, R.J*) ist eine Grund-, eine Ausgangseigenschaft. Verantwortung ist die Moral der Praxis. Sie ist die Fähigkeit einer Persönlichkeit, frei zu sein und nicht tun zu müssen, was ihr vorgeschrieben wird”.

(...) “Sie ist in erster Linie die Fähigkeit, für seine eigenen Handlungen zu haften, für seine eigenen Aussagen und Gedanken.” (BG 6)

Wenn jemand gegen die Moral verstößt, so schadet er seinem Namen, seiner Reputation und seinem Image.

“Moral muss sein in der Wirtschaft ... Das Schlimme ist, dass viele unserer Leute, die wir als skrupellos kennen, Teil der Geschäftsleute in Bulgarien sind, und die zerstören jede Moral. Das macht dem bulgarischen Unternehmer sehr zu schaffen, schadet seinem Namen ... Moral muss es einfach überall geben – in den zwischenmenschlichen Beziehungen, in den Beziehungen zwischen den Staaten ... Moral muss es geben.” (BG 12)

Moralische Werte und moralhaftes Handeln hängen nicht mit dem Beruf zusammen. Wenn die Unternehmer mit dem Thema der Moralgeltung und –einhalten in der Wirtschaft konfrontiert werden, so thematisieren sie den fernerer Sozialkontext. Die Aussagen der Unternehmer über die Moral in der Wirtschaft sind vorwiegend für den „Umgang mit Moral“ und für die Paradoxien moralischer Kommunikation (J.Bergmann/T.Luckmann 1999) in der Transformationsgesellschaft kennzeichnend. So kommt die Moral vor allem dann zum Ausdruck, wenn die Situation des handelnden Unternehmers von ihm selbst als Krise oder krisenanfällig bezeichnet wird. Der Sozialkontext (die Reformen, die Privatisierung, der Umgang mit Staatsbehörden, der Institutionenaufbau oder aber die marktwirtschaftliche Umstrukturierung „an sich“) wie die eigene Geschäfts- und Betriebswelt (Unglück mit Geschäftspartnern, Enttäuschung über undankbare Mitarbeiter, etc.) sind für Moral wie Unmoral verantwortlich.

“Wir sind jetzt auf der Etappe der ersten Kapitalanhäufung. Sehen Sie mal, selbst der Vater von Kennedy war ein ziemliches “Früchtchen“ ... Die Frage ist also, dass ein Vergehen kriminalisiert und sanktioniert werden muss. Bedauerlicherweise ist in Bulgarien ein Großteil der Finanzvergehen nach wie vor noch nicht kriminalisiert. Größtenteils hat die Gesetzgebung bisher den Kreditnehmer so stimuliert, dass er es nicht nötig hatte, die Kredite auch zurückzuzahlen. Der Schuldner konnte seine Gläubiger einfach an der Nase herumführen. Und das ganze Gerichtssystem ... hält dabei still.” (BG 13)

und

“In der Wirtschaft muss es eine Moral geben, aber die untersteht doch wieder dem Interesse ... irgendwie ist das so. Vielleicht fängt die Moral in der Wirtschaft dort an zu wirken, wo alle anderen Regeln aufhören. Häufig fängt sie auch schon vorher an, denn was sind denn schon die Regeln – sie sind das, worüber wir uns einigen. Man kann nicht immer Buchstabe für Buchstabe des Gesetzes befolgen. Aber dort, wo es keine Regeln gibt, worauf soll man da zählen, wenn nicht auf die Moral ...” (BG 9)

aber

“Ich habe 350 000 Dollar aus Russland, der Slowakei und Georgien zu bekommen, so dass ich also vielmals wiederholen werde, der Mangel an Moral ist die Grundlage für unsere Probleme. (...) Schließlich ist das ja eine ganze Menge Geld, nicht wahr? ... Und ich musste deshalb Kredite aufnehmen, weil meine „lieben“ Partner nicht zahlten.” (BG 10)

Die angeführte These der Kontextualisierung zeigt sich deutlich am Beispiel der Wahl zwischen Moral und Gewinn. Man macht, so Probanden, Kompromisse mit der strengen

Wirtschaftslogik, man entscheidet sich sogar für einen niedrigeren Gewinn, weil „die Zeiten schlecht sind“, „die Leute schlecht leben“

“... Nun ja, ich mache Kompromisse mit meinen wirtschaftlichen Interessen ... Jetzt durchleben wir gerade eine sehr schlechte Zeit hier in Bulgarien, und wir sind bemüht zu helfen, so gut es geht ... den Menschen, mit denen wir zusammen sind ... Dem Team als Ganzem. Und wir unterstützen sie auch, vor allem finanziell ... “ (BG 16)

und

“Das ist ziemlich kompliziert ... Man darf jedoch nicht nur zu 100% die eine Seite sehen. Man muss eher die Balance zwischen beiden Dingen halten, also zwischen Gewinn und Moral, zwischen dem, dass man Gewinne macht und ruhig schläft ... Denn sonst kann man zwar größere Gewinne erzielen, aber mit Sicherheit nicht mehr ruhig schlafen ... und es gibt keine Zukunft. Deshalb muss man hier das Gleichgewicht suchen.“ (BG 6)

oder

“Wenn ich wählen müsste, ob ich viel Geld verdiene, dafür aber gegen meine Inhaber agieren soll und ob ich korrekt ihnen gegenüber bleiben soll, selbst wenn ich nicht so viel dabei verdiene, würde ich Letzteres wählen ... wir haben noch nie den raschen Gewinn gesucht.” (BG 11)

Hier zeigt sich deutlich ein instrumenteller Umgang mit Moral. Mit moralischen Appellen (Baurmann) sollen die gegenwärtigen Mängel in der Wirtschaft durch Moral kompensiert werden.

“Moral gibt es offensichtlich keine, da wir ja nicht korrekt sind, da wir ja nicht an den Partner denken ... Es ist nicht wichtig, dass nur du verdienst, sondern wichtig ist, dass auch dein Partner etwas verdient. Jetzt gibt es keine Moral. Die wird innerhalb von vielen Jahren aufgebaut. Aber womöglich hängt ja auch alles von der Kinderstube ab ... Jetzt herrscht alles andere als Moral ... Denken Sie doch nur mal an die Wörter – kostenlos, schmutziges Geschäft, Begünstigung ... Ich denke, dass da doch wieder alles “von oben” seinen Anfang nimmt ... Derzeit versucht die neue Regierung mit der Korruption fertig zu werden. Ich habe mich auch mit der Korruption herumgeschlagen, habe sie auch gesehen ...” (BG 8).

und noch pointierter

“Ich halte sehr viel von der Reinheit in den Beziehungen unter den Leuten. Ich verlange auch, dass sich die Menschen aus meinem Umkreis und diejenigen, die für uns in der Firma arbeiten, auf die gleiche Weise allen anderen gegenüber verhalten. Leider lassen sich nur sehr wenige von den Firmen und Unternehmen in unserer Branche bei ihren Handlungen von der Moral leiten. Meiner Meinung nach ist gerade der Mangel an Moral in den Beziehungen zwischen den Kaufleuten einer der Gründe für die wenig beneidenswerte Situation des Handels.” (BG 7)

Ob die Menschen, die in die Veränderungen der modernen Wirtschaftspraxis mit hineingezogen werden, weniger Moral haben, weniger gebildet, weniger gut erzogen sind, weniger religiös sind? Oder rufen die Bedingungen, unter denen sich eine Eigenständigkeit in den 90-er Jahren entwickelt hat, einzig und allein das Streben nach Gewinn ans Licht und lähmen den „sozialen Reflex“, die Aufmerksamkeit und die Achtung vor dem „Anderen“?

“Ich glaube alles beruht nur auf der Qualität der Unternehmer. Freilich üben die Bedingungen ihren Einfluss aus. Aber ich würde sagen, dass der nur gering ist, so etwas wie ein Verhältnis von 75 zu 25 % zugunsten dessen, dass die Leute einfach so sind wie sie sind. Selbst in einer schwierigen Wirtschaftslage wird ein Mensch mit Moral so bleiben wie er ist. Jedenfalls behaupte ich, dass jeder Unternehmer, der die moralischen Beziehungen zu den Menschen beachtet, wesentlich erfolgreicher ist, als einer der sie mit Füßen tritt.” (BG 7)

und

“Was Geschäftsmoral ist? Ich denke, dass man, so man in der Familie dazu angehalten wurde, nicht zur Lügen, nicht zu stehlen, auch als im Beruf vorangekommener erwachsener Mensch seine Partner nicht belügen und betrügen wird. So manche Leute definieren die Zeit, in der wir leben, als „anfängliche Anhäufung von Kapital“. Ich denke, dem ist nicht ganz so. Doch ganz bestimmt ist das eine Zeit, in der viele der Regeln durch ganz etwas anderes ausgehebelt werden, etwas, was einen dazu bringt unsaubere Mittel anzuwenden, um bestehen zu können.” (BG 6)

Hier zeigt sich die ganze Ambivalenz der unternehmerischen Moralvorstellung. Einerseits gibt es einen Kontext, die Transformation, die moralisches Handeln und Verhalten untergräbt. Andererseits gibt es die anerzogene Moral, die fixiert im Individuum gebunden ist und alle Menschen in moralische und unmoralische einteilt.

10.2 Moralische Kommunikation über die Voraussetzungen und Folgen der Marktwirtschaft

Moralische Kommunikation ist eine Ressource zur Problembewältigung von Unternehmern in der Transformation geworden. Dem Konzept moralischer Kommunikation liegt der Achtungsbegriff zugrunde (Bergmann/Luckmann 1999). Der Achtungsbegriff ist als Kennzeichnung des Moralischen geeignet, weil er in sich Aspekte der Moral und der Protomoral vereint⁶⁴.

Wenn Moral als Achtungskommunikation konzipiert wird, heisst das, dass sich der Begriff „Achtung“ in dem „Be-Achten“ oder auch „Beob-Achten“ auf das Zur-Kennntnis-Nehmen des anderen „als meines alter ego bezieht“ (Bergmann/Luckmann 1999). Im Sinne eines kognitiven Beachtens bezeichnet „Achtung“ ein protomoralisches Element sozialer Interaktion, das seine Begründung in der Reziprozität der Perspektiven hat. Der Begriff „Achtung“ kann aber auch in der Bedeutung von Hoch-Achtung verwendet werden und „meint damit die Anerkennung und Wertschätzung, mit der die Handelnden

⁶⁴ Um hier Missverständnisse zu vermeiden, wird darauf hingewiesen, dass im vorigen Abschnitt (10.1) die Elemente einer Protomoral als universelle Struktur der Lebenswelt in die Diskussion gebracht wurden. Die Dimensionen eines Moralbegriff in der Perspektive ihrer kommunikativen Konstruktion wurden im Kapitel 3. vorliegender Arbeit ausführlich dargestellt, inklusive jene, die sie von dem universellen Strukturelement

wechselseitig die Erfüllung historisch und kulturell spezifischer normativer Erwartungen honorieren“ (Bergmann/Luckmann 1999). Hier geht es um die Frage der moralischen Geltung als Person und darum, inwiefern die Handelnden sich wechselseitig Respekt erweisen oder verweigern. Diese moralische Geltung als Person ist immer historisch und sozial konstruiert. Sie ist als von rechtlicher Anerkennung entkoppelt und verselbstständigt zu betrachten und weist auf die soziale Konstruktion der Wertschätzung von Individuen hin. Trotz eines grossen Teiles von universell angenommenen Elementen, bleibt die auf diese Weise konzipierte Moralkommunikation offen. Diese Offenheit und Anfälligkeit durch neue Konstruktionsinhalte, die für die Moralkommunikation in den modernen Gesellschaften kennzeichnend sind, werden durch bestimmte Bedingungen des Sozialkontextes der Handelnden erweitert. Gewiss ist die moralische Kommunikation (das Moralisieren) im Alltagsgeschehen konzeptionell offener als in speziellen Bereichen des gesellschaftlichen Lebens. Genauso wird ihre Offenheit aber durch Krisen- und Umbruchssituationen erweitert und intensiviert, worauf oben schon hingewiesen wurde. An drei Fällen aus dem Interviewmaterial soll im Folgenden ausführlich aufgezeigt werden, wie die durch marktwirtschaftliche Transformation neu geschaffenen „Rahmenbedingungen“ die Moralkommunikation von Unternehmern dynamisiert haben. Es soll noch einmal – jetzt eher generalisierend - dargestellt werden, warum der Umgang mit Moral in Form von Moralisieren von Handlungen, Problembereichen und in Verbindung mit diesen Problembereichen kommenden Personen für die Unternehmer von grosser Bedeutung geworden ist. Zugleich geht es darum zu zeigen, welche Probleme unternehmerischer Selbstbestätigung und unternehmerischer Durchsetzung am Markt der Legitimation des Unternehmers und der Unternehmergruppe „an sich“ die Moraliserungsstrategie zu bewältigen scheint. Es geht also darum, ausgehend von dem protomoralischen „Grundriss“ einige kritische Punkte zu identifizieren, an denen im Rahmen jeder Kultur für ihren jeweiligen Moralkodex bestimmte Entscheidungen getroffen und Festlegungen vorgenommen werden können. Dabei sieht sich der Handelnde mit bestimmten Probleme konfrontiert, deren Rekonstruktion nur durch Empirie erfolgen kann.

„Protomoral“ voneinander unterscheiden.

Der erste Fall, der im Folgenden dargestellt wird, zeigt deutlich die wichtigsten Strukturelemente der Moralkommunikation. ‚Gattungsartig‘ sind unter den Elementen und Formen der moralischen Kommunikation solche der Äusserung von Achtung oder Missachtung, der Verfestigung moralischer Einstellungen und ihrer Äusserungsformen in Sprichwörtern, Wenn-dann-Formulierungen, Sich-Beklagen, Beschwerde-Erzählungen, Vorwürfe, etc. zu nennen. Ziel ist es dabei, dass durch diese und andere Kommunikationselemente und Formen der Kommunikation in den unterschiedlichen Situationen moralisch gefärbte Kritik (Missbilligung) in den Kommunikationsprozess eingespeist wird. Die Personalisierungstendenz – also bestimmte Handlungen Anderer nicht an einem Leistungskriterium zu werten, sondern auf deren personale Identität zu beziehen, wird überaus deutlich. Der Unternehmer moralisiert, indem er die Probleme seines Geschäftsalltags wie Umgang mit Polizei, Steuerämtern und ähnlichen Institutionen entweder generalisierend indirekt moralisch bewertet oder abstrahierend direkt die Personen statt ihr inkriminiertes Verhalten moralisch verurteilt. Die Affektivität des Interviewten zeigt sich deutlich. Mit dem Ausdruck von Empörung (in dem ersten Interviewfall) oder Entrüstung (wie in dem zweiten und dritten Interview) sowie mit den formalen Darstellungsmitteln der Wiederholung, der Ausschmückung und der Übertreibung geben die Unternehmer in den drei Fällen deutlich zu erkennen, dass sie sich durch die Interaktionspartner, denen sie in Erfüllung ihrer unternehmerischen Aufgaben zu begegnen haben, in ihren normativen Erwartungen im Hinblick auf Regeln des sittlichen Verhaltens verletzt fühlen. Die Affekte lassen sich vorwiegend nonverbal und paralinguistisch erkennen. Deswegen wurde versucht, in den vorliegenden Passagen auf diese Ausdrucksformen, mit denen die affektiven Reaktionen verbunden sind, zu achten. Desweiteren drückt sich die Moralisierungstrategie in einer nachdrücklichen binären Unterscheidung von „gut“ und „böse“ aus. Die Moralisierungstrategie sorgt für strenge Polarisierung und gerade deswegen ist sie für die Unternehmerschaft in der Transformationsökonomie reizvoll: sie hilft dem einzelnen Unternehmer sich von den „bösen“ Typen von Geschäftsleuten zu distanzieren, indem sie an Gemeinschaftserfahrung (Fall BG 1) oder Solidarität (Fall BG 4) appelliert. Die drei Fälle lassen deutlich erkennen, dass die moralische Kommunikation sich durch ein hohes Mass an Indirektheit (Bergmann/Luckmann 1999) auszeichnet. D.h. dass das moralische

Urteil nur angedeutet wird, indem es meist den Umweg über Dritte nimmt. Diese These kann hier gut am Beispiel des Interviewmaterials vom Fall BG 15 illustriert werden. Dass der interviewte Unternehmer den Übergang ausdrücklich negativ bewertet, darunter auch die Leute, die die Reformen durchführen und die die obersten Entscheidungen im Land treffen, lässt sich nur an seinen Äusserungen über Dritte erkennen. So sind für den interviewten Unternehmer die Arbeiter moralisch schuldig, die Freunde oder die Gesellschaftsmitglieder, die ihre Denkweisen in Folge der Reformen geändert haben und nun nur an Geld denken (BG 15). Noch deutlicher kommt dies in dem ersten Fall (BG 1) zum Ausdruck. Die Empörung des Unternehmers über die Situation, in die er versetzt wurde und in der er seine Aufgaben als selbständiger Geschäftsmann zu erfüllen hat, dehnt sich in einer hochgradigen Abstraktion schliesslich auf die ethnischen Minderheiten und das Faktum ihrer politischen Präsenz aus. Er empfindet diese Tatsache als ungerecht und wertet sie moralisch, indem er sein moralisches Urteil auf die personale Integrität der Repräsentanten dieser sozialen Gruppen oder sozialen Typen ausrichtet.

In solchen Situationen überwiegen in der Moralkommunikation Paradoxien: man möchte generalisierend moralisieren, doch sieht man sich gezwungen gewisse Personen auszuschliessen (BG 15).

In dem dritten Fall (BG 4) kommt etwas wie eine „Moral über den Umgang mit Moral“ zum Ausdruck. Der Unternehmer übergab der Interviewerin einen Text, den er geschrieben hatte. Er will diesen Text im Laufe der Kampagne zur Wahl von parlamentarischen Abgeordneten vorlesen: offensichtlich ein Umfeld, wo Moralisierung und Erstellung von Appellen hoch geschätzt wird. Dem Unternehmer ist bewusst, dass seine Rede die Form eines Appells hat. Er begründet das damit, dass die Unternehmerschaft an einem Mangel an passenden und gemeinsam erstellten Botschaften an die Gesellschaft leidet, aber gleichzeitig, dass Geschäft und Politik zusammengehören, ja, dass nur so Erfolg zu erzielen ist. Stellt er also einerseits Forderungen an die Politik auf, die in der Forderung nach einer politischfreien Wirtschaftssphäre gipfeln, so postuliert er andererseits das wechselseitige Angewiesensein von Politik und Wirtschaft. Man kann die Motive seines „Kampfes“ gegen den Einfluss der Politik auf das Geschäft nicht eindeutig interpretieren. Ob mit solchen moralischen Appellen nicht nur der Wunsch von Unternehmern nach einer Annäherung an die Politik intendiert ist, muss offen bleiben.

Moralisch verurteilt von den Unternehmen werden meist die Voraussetzungen der marktwirtschaftlichen Umwandlung und die Weise des Funktionierens der Marktwirtschaft unter „bulgarischen Bedingungen“. Der Privatisierungsprozess und die Entstehung der privaten Eigentumsverhältnisse lösen oft Empörung der Unternehmer aus. Unabhängig davon, ob die Unternehmer selbst daran teilgenommen haben oder nicht, bezeichnen sie die Durchführung der Privatisierung einerseits durchaus als unausweichlich, andererseits die Weise ihrer Realisierung aber als „ungerecht“, da sie nur bestimmte „Kreise“ begünstigt. In diesem Sinne sind Ausdrücke verbreitet wie „Vetternprivatisierung“ und „freundschaftlich gesinnte Kreise“. Das überrascht insofern, als fast alle Unternehmer mehr oder weniger offen, wie oben gezeigt wurde, betonen, dass ohne `Beziehungen` sie weder in ihre jetzige Position gelangt wären noch ihre Geschäftstätigkeit ausüben könnten. Wenn es aber um moralisch richtiges Handeln geht, dann sehen sie sich nicht mehr als Teil des Prozesses, dann haben sie korrekt und die Anderen unkorrekt gehandelt. Moral wird hier deutlich als Legitimationsstrategie eingesetzt. Hier einige Passagen aus zwei Interviews, die die Privatisierung thematisieren und bewerten:

“Meines Erachtens haben sich in den letzten 10 Jahren Einfluss und Nutzung hauptsächlich auf den Bereich der Privatisierung konzentriert, da ja massenweise ein Besitzerwechsel vor sich gegangen ist. Die Privatisierung für sich selbst gesehen ist nichts Schlechtes, das musste einfach geschehen. Hier geht es darum, wie das vonstatten gegangen ist.

(...) Um das zu sein, was ich im Augenblick bin, habe ich keine Beziehungen spielen lassen. Politisch bin ich nicht engagiert und führe mich keiner der politischen Mächte verbunden. Wenn ich mit ihnen in Verbindung stünde, hätte ich bestimmt gewisse Vorteile im Augenblick, wie beispielsweise ein Privatisierungsfond.

(...) Ich würde mich auch freuen, wenn es endlich eine gewisse Vergeltung gäbe und einzelne Privatisierungsgeschäfte rückgängig gemacht würden, die auf die bisherige schändliche Weise vonstatten gegangen sind. Das würde sich auf meinen Geschäftsbereich außerordentlich günstig auswirken. Alle Kollegen aus meiner Branche sind mehr als entrüstet darüber, wie die Privatisierung erfolgt ist. Entrüstet sind sie darüber, wie es zugelassen wurde, das sich einige Leute Unternehmen unter den Nagel reißen konnten, die sie gar nicht weiterentwickeln gedenken, sondern nur weiterverpachten. In der Praxis sind sie nur Rentieres.” (BG 7)

oder

“Was sind denn beispielsweise diese Arbeitnehmer – Manager – Gesellschaften, über die derzeit ein Großteil der staatlichen Betriebe privatisiert wird? (*zornig*) Das ist nur eine Form, hinter der andere Interessen stehen und andere Kräfte. Wenn ein Betrieb auf diese Weise gekauft wird, geht es sehr häufig gar nicht um Manager und Arbeitnehmer. Ich kenne da einen Kollegen, Chef eines appetitanregenden staatlichen Unternehmens in unserer Branche. Drei Jahre lang hat man ihn unter Druck gesetzt, er solle doch eine Arbeitnehmer – Manager – Gesellschaft gründen. Der Mann hat

einen Gehirnschlag bekommen, und am Ende hat man ihm gekündigt, nur um dann doch eine Arbeitnehmer – Manager – Gesellschaft zu gründen.“ (BG 5)

Hinsichtlich des Funktionierens der Marktwirtschaft in Bulgarien empfinden die Unternehmer Ungerechtigkeiten wegen Ungleichbehandlung der Wirtschaftssubjekte und Zulassung unlauterer Konkurrenz, präferenziellen Zugangs bestimmter Unternehmer zu Staatsaufträgen, Ausschreibungen und Privatisierungsverfahren. Mit grosser Empörung wird die Arbeit von Staatsinstitutionen wie Polizei, Zoll, Gerichtssystem etc. verurteilt, da sie keine Unterstützung der Unternehmerschaft leisten. Die Gewalt anwendenden Unternehmer wie Schutzgelderpresser, Gewaltgruppierungen (*quasi* Mafiagruppierungen), 'Versicherungsgesellschaften'⁶⁵ etc. werden als Risiken für das Geschäftsleben in der Transformationsökonomie von den Unternehmern dargestellt.

Im nächsten Beispiel ist eine „Moralisierungslawine“ (Bergmann/Luckmann 1999) zu beobachten. Darunter verstehen Bergmann und Luckmann, dass den Interviewten unter moralischer Bewertung immer wieder neue soziale Gruppen einfallen und sich eine deutliche Gravierung moralischer Einschätzung vollzieht.

„Gar nichts, man kann nichts unternehmen. Man sucht die Unterstützung der entsprechenden Institutionen, deren Gehälter in Form von Steuern wir letztendlich zahlen, aber wir kriegen dies nicht. Wir kriegen keine Antwort auf die entsprechende Bitte, Wunsch, Gesuch usw. Zum Beispiel habe ich einen Kunden, ihm habe ich seit einem Jahr Ware im Wert von DEM 2000 gegeben. Er soll sie verkaufen und mir das Geld zurückgeben. Es war befristet. Es war ursprünglich nur für einen Monat. Jetzt ist ein Jahr vorbei. Ich habe die Mitwirkung der Polizei ersucht, denen habe ich bezahlt, ja zahle ich immer noch, 30-40 DEM wöchentlich für Treibstoff, um hier auf meine Geschäfte aufzupassen und ja überhaupt im Wohnviertel nachzuschauen. Auf der anderen Seite zahle ich regelmäßig meine Steuer und überhaupt alles, was sonst notwendig ist: Gebühren, ja alles, was für das Unternehmen benötigt wird. Der Gemeinde zahle ich auch, der Polizei auch. Ja, ich habe die Polizei ersucht. Sie sind gekommen und haben gesagt „Du kriegst ihn noch am nächsten Tag“, ja bei denen natürlich im Büro. Da sollten wir einfach uns mal treffen, verständigen, uns genau absprechen, wann er das Geld zurückzahlt, ob er überhaupt zahlt. Hat er die Absicht oder nicht. Ja und wenn, nicht, dann soll ich ihn beim Gericht verklagen. Alles, was eigentlich dazu gehört. Ja, und es ist so, dass er wieder ganz zahm wurde. Wartet auf meine Erinnerung wieder, oder so was. Sonst verspricht er.

⁶⁵ 'Versicherungsgesellschaften' funktionierten als quasi-mafiöse Gruppierungen besonders zu Beginn der Transformation. Deren Beschäftigung besteht darin die Leute direkt zu erpressen oder Angst einzujagen, damit sie ihr Vermögen in bestimmten Versicherungsgesellschaften versichern lassen. Natürlich sind die Eigentümer und Manager von Firmen in dieser Hinsicht besonders anfällig, denn sie und ihre Unternehmen haben materielle Aktiva in Besitz. So hat jeder zweite von den Interviewten über ein „Ereignis“ mit solchen 'Typen' berichtet. Die 'unschuldigste' Form solcher Erpressungen ist, wenn ein teurer Dienstwagen gestohlen wird und für seine Rückgabe von dem Eigentümer einen bestimmten Betrag verlangen wird, der freilich nach Modell und Zustand des Fahrzeugs kalkuliert wird. Ist der Eigentümer nicht bereit die Summe zu bezahlen, so sieht er sein Auto nicht mehr. Auch heute noch – obwohl die Gesetzgebung im Bereich des Versicherungswesens bereits geregelt ist – dürfen in Bulgarien Autos ab einer höheren Klasse (alle luxuriösen Modelle der bekanntesten westeuropäischen und asiatischen Marken) bekanntlich nur bei bestimmten Versicherungsgesellschaften versichert werden.

(...) Die Institution, die uns schützen muß, behütet uns nicht, die Institution, die nach Verantwortung der Verbrecher suchen muß, tut dies nicht. Es bleibt dir nur übrig, wie im Wilden Westen allein zu deinem Recht zu kommen. Und was, was kann der Mensch allein tun? Gar nichts, außer, dass er in gänzlich unangenehme Situationen hineinrutschen kann und sich selbst damit auseinanderzusetzen hat. Eine Gesellschaft von Menschen wird gegründet, weil, ja in meiner Vorstellung ist ein Dorf, eine Stadt, überhaupt eine Siedlung, ja kommen dort die Leute deswegen zusammen und gründen sie um nichts anderes, als um zusammenzuwohnen und sich untereinander zu helfen. Jeder womit er kann. Deswegen heißt dies Siedlung und nur darum sind die Leute an einem und demselben Ort versammelt. Sonst wird jedermann einen Weg aussuchen und wie verrückt in die Richtung gehen, wo ihn seine Augen hinführen werden. Aber so ist es nicht, und dies ist der Staat und die Siedlung, dies bedeuten sie. Dies sind die Gesetze, unabhängig für welchen Bereich; politisch oder wirtschaftlich... So sind die Dinge, man muß irgendeine Ordnung haben. Aber sie wird nicht eingehalten. Geschweige die Rede von Loyalität. Es kann keine Loyalität geben. Da gibt es unter den Menschen selbst keine Loyalität - ein Mann hat dir gar nichts getan und dann bist du ihm gegenüber auch nicht loyal, was bleibt dann gegen eine Person übrig, die du anlügen möchtest, um von ihm was zu nehmen?“ (BG 1)

(...) „Es gibt keine Moral. Man kann keinen Ort für Moral finden. Ja, es gibt keine Moral (entschlossen). Es gibt oben in den Gipfeln keine Moral, geschweige unter uns. Ich sehe nirgends eine Moral. Ja in dieser Etappe der Entwicklung. Es hatte Moral gegeben, als es Angst gab. Als ja, wie bei dem Kind - es berührt das Feuer, weil es nicht weiß, dass es heiß ist. Aber wenn es das Feuer einmal berührt hat und weiß, dass es nicht darf. Dann macht es dies nicht weiter. Und jetzt, was ist ja jetzt - sie ermorden Menschen und dann heißt es – „beweise dies!“ (*entrüstet*) Was gibt es hier zu beweisen, da steht er ganz in Blut besudelt (Erhebt seine Stimme). Aber so ist es - es gibt keine Angst mehr. Wenn es Angst gäbe, dann würde es auch Moral geben. Dann wird sie auch ihren Platz haben. Nein, nein, es gibt heutzutage keinen Ort für Moral. Überhaupt : Wir sind unmoralische Leute. Und alles fängt von oben an (*entschlossen*). Die Herrschaften, diese von der UDK (*er nennt sie auch weiter in dem Gespräch „sedesari“ mit offener Verachtung, RJ*), die zuletzt in der Macht waren, die sagten mir „Lieber Herr, wir sind jetzt dran. Keiner kann uns sagen, was wir zu machen haben. Beweise, dass er schuldig ist“. Jeder klaut, klaut, wie kann man dies nachweisen (*empört*). Wie kannst du ihm 10% anbieten, und er, er lacht einfach „Mister 10%⁶⁶“. Das ist ja ein unmoralischer Mensch. Es gibt oben keine Moral, und wir suchen hier nach Moral. Ach ja und jetzt kommt der Monarch und möchte den Leuten nichts sagen: Er würde sprechen, wenn ja „die Zeit dafür kommt“. Wieso wenn die Zeit dafür kommt (ganz empört). Wann wird dies sein: Wenn du vor Hunger sterben mußt oder wenn der Winter kommt und du vor Kälte frierst...Kommt dann erst „seine Zeit“? Einfach ist alles in diesem Staat Unmoral. Es gibt keine Moral. Es gibt keine politische Moral, keine Wirtschaftsmoral. In der Familie gibt es auch keine Moral mehr. Von daher sagt jedermann „Wer kann mir etwas antun?!“ Und real stimmt dies auch.“ (ebd.)

„ (...) Also gibt es keine Angst. Wenn es Angst vor etwas gegeben hätte, wäre es nicht so gewesen. Es hätte Moral, Loyalität und überhaupt alles gegeben. Weil, ...ja wenn es jemanden gegeben hätte, der kommt und sagt „Warte mal, wer hat dich berechtigt auf diese Art zu arbeiten...“(.). Und wir, wir haben die Marktwirtschaft krumm verstanden. Absolut krumm! (*erbittert*) Im Westen haben sie die Marktwirtschaft, aber sobald sie die Spielregeln verletzen ... Es gibt für jede Sache dort Regeln. Wir wissen die Regeln nicht und bewegen uns ohne Regeln und es gibt keinen, der uns die Regeln sagt. (...) So ist es aus meiner Sicht. Es kann sein, dass ich es nicht richtig sehe... Aber ich bin seit 25 Jahren in diesem Business, aber es gehörte damals dem Staat. Und damals fuhr ich in 24 Stunden bis nach Montana und kam zurück, und ich hatte Ware für Tausende Leva gesichert. D.h. ich habe auch damals hart gearbeitet. Und zwar sehr gewissenhaft und ehrlich

⁶⁶ „Mister 10%“ hat sich während der Privatisierung in Bulgarien als Bezeichnung für korrupte hochrangige Bürokraten durchgesetzt. Verbreitung bekam der Begriff, weil er an die Person eines Ministers angelehnt wurde. Er stand unter Verdacht, dass er diese „10%“ als Kommissionsgeld von ausländischen Investoren in der Privatisierung verlangt hatte. Allerdings konnten die Ermittlungen nichts in dieser Hinsicht beweisen, aber die erfundene Bezeichnung „Mister 10%“ blieb in der Alltagssprache bestehen.

(*Selbstzufrieden*). Jetzt fahre ich hin und zurück bis nach Montana genauso in 24 Stunden mit Waren. Aber dieses Mal arbeite ich für mich selbst. Dies bedeutet, dass ich eine gewisse Moral mir gegenüber damals sowie auch heute habe. Ich denke es gibt Leute, die gar keine Moral haben. Solche Leute, sie leben vom Tag zu Tag. Sie versuchen zu klauen, dich anzulügen, dir zu schaden.(.) Überhaupt, für dieses Wort „Moral“ sehe ich ... (.) Ja, wie soll ich sagen, sehe ich nirgends Moral...Es ist heutzutage so, sobald jemand von Zuhause raus geht, belügt er seine Frau, er geht zur Arbeit, aber er geht eigentlich wo anders hin...Er geht klauen, geht schänden, geht zu einer fremden Frau... Ist das moralisch: Nein?! (entschlossen)“ (BG 1)

„Ich hab‘ es bereits erwähnt: der Grund ist „oben“. Der Grund ist bei der Justiz. Der Grund ist bei der Staatsanwaltschaft. Der Grund ist bei der Polizei, welche uns schützen und verteidigen soll. Der Grund ist hmmm, (.) in der Regierung. Diese Gremien, sie sind eigentlich die Regierung. Dort gibt es keine Moral und deswegen ist sie kaum irgendwo zu finden. Der Grund ist, dass es einfach „oben“ jedem gleichgültig ist, es ist ihm egal. Die Situation ist wie seinerzeit, bei der Befreiung Bulgariens vom osmanischen Joch: Es passiert wie zuvor eine Umverteilung der Einflußzonen, aber es fanden sich damals Leute (*die sogenannten „Pobornitzi“, RJ*), die sagten „entweder wir schneiden dir die Hand ab, oder du machst damit sofort Schluß“. So war es. Und jetzt gibt es ja keine solchen Dinge mehr. Jetzt gibt es was anderes: Sie ermorden dich oder kommen mit einer Bombe und vernichten dich oder deinen Besitz. Es kommt heute so was zustande: da kommt jemand und sagt „Hier habe nur ich zu verkaufen. Und kein anderer darf es hier tun.“ oder „Ich werde auf diesem Markt sein und kein anderer darf hier sein“. So was ähnliches passiert. Banditendinge. Und dies ist nur bei uns in Bulgarien so. Woanders gibt es dies nicht. Woanders, falls so was entstehen sollte, da gibt es bürgerliche Aufstände und gibt es Unruhen, Ereignisse (.) Na ja, schauen Sie sich das eine Mazedonien unten an, was für Ereignisse da passieren: Und unsere Türken (...), wir haben sie ins Parlament eingeführt. Ist dies moralisch! Ja, ja, sagen Sie mir, ist jetzt dies moralisch? (...) Ich möchte jetzt Ihnen die Frage stellen: Ist es moralisch einen Türken im Parlament zuzulassen, der dich 500 Jahre unterdrückt, beherrscht hat? Im Parlament! (*Ganz empört*). Das kann nicht, bitte, wahr sein...Zigeuner...“ (ebd.)

Die moralische Kommunikation lässt sich auch auf die engsten Kooperationspartner beziehen. Das illustriert das zweite Fallbeispiel (BG 15) besonders deutlich.

“Mit meinem Kompagnon haben wir die Firma zusammen gegründet, nachdem wir nichts mehr zu essen hatten, ... nachdem man uns hinausgeworfen hatte aus den Betrieben. Wir sind gleichberechtigte Eigentümer – was wir an Eigentum haben, teilen wir jeweils zur Hälfte, ebenso die Geschäftsführung ... Klein ist unser Betrieb, aber gut.”

Die Handlungen und beide Handelnde werden nicht im Hinblick auf ein Leistungskriterium beurteilt, sondern bezogen auf ihre persönliche Identität.

“Manchmal hilft der Zufall den richtigen Geschäftspartner zu finden. Wir kannten uns. Er (*sein heutiger Geschäftspartner*) hatte langjährige Erfahrungen ...” (BG 15)

“Viel Faktoren spielen da eine Rolle. Wenn man heiratet, weiß man ja auch nicht alles über seinen Partner ... Ich bin nicht so ganz leicht zu handhaben, und er auch nicht (*als Charakter, RJ*) ... Aber unser Ziel war ja ganz allgemein, etwas zu machen. Und wenn wir etwas zustande bringen, soll es ja auch von Nutzen sein. Doch das drückt sich nicht immer nur in materiellen Dingen aus. Wichtig ist, dass man sich nicht blamiert, wenn man etwas macht. Viele Dinge haben wir zum ersten Mal gemacht. Häufig rein intuitiv, nur aufgrund unserer Erfahrung von früher ... Wir haben beide unsere Fehler. Die Hauptsache ist jedoch, dass man einander duldet, dass man entscheidet, was im Augenblick wichtiger ist – ob nun meine Meinung zu einem bestimmten Problem überwiegen soll oder ... wir sind mehr am Spiel interessiert, an der Lösung eines konkreten Problems, als daran, ob wir nun daran verdienen oder nicht ... Und wir sind beide von der Sorte Menschen, die sich sagen: „Wir werden schon gut verdienen, aber wie viel und was, das ist uns nicht so wichtig“. Wichtig ist,

dass wir nicht “bei Null” stehen und dass wir für die Zukunft unsere Autorität wahren, denn sollten wir mal was Neues anfangen wollen ...“ (BG 15)

“Ich kannte ihn schon von früher, aber nicht so gut ... Wir begegneten einander: Wie geht’s, was machst du denn so – na ja, eigentlich nichts - ich auch nicht ... Und so gab ein Wort das andere ... Wir wussten allerdings beide, dass wir Persönlichkeiten sind, die in der Stadt eine gewisse Autorität hatten und haben ... Anfangs waren die Probleme technischer Natur ... Das hat uns vereint ... Die anderen Probleme ... Nun ja, er würde mir seine eine Niere geben, aber nicht das war es, was uns vereinte. Unsere Hochachtung vor einander resultierte aus den technischen Lösungen, die uns bei einem bestimmten Problem miteinander verbunden haben ... und daneben dann auch die rein menschlichen Beziehungen.” (ebd.)

Durch moralisches Urteilen wird die persönliche Identität als eine moralische Identität bestimmt. Diese Art moralischer Kommunikation weist eine Tendenz zur Generalisierung auf.

“Wir haben auch noch andere Versuche gemacht. ... Wir hatten ein Werk für die Ölherstellung gegründet ... Leider hat sich herausgestellt, dass ein Produktionsbetrieb nur schwer zu führen ist, vor allem, wenn keine klare Hierarchie da ist und beim Treffen von Entscheidungen und in der Kommunikation auch nichts ganz klar ist. ... Wir haben den Betrieb geschaffen, aber das war ein Fehlschlag. Hat nicht funktioniert. Und wegen den unklaren Wechselbeziehungen zwischen uns haben wir ihn dann wieder liquidiert. Öl stellen wir also nicht mehr her. Wir hatten ziemlich große Verluste, und zwar deshalb, weil die psychologische Seite nicht war, wie sie hätte sein müssen – in solchen Gesellschaften muss ganz klar sein, wie Entscheidungen zu treffen sind, man muss gegenseitig Kompromisse machen, die von vornherein geregelt sind ... Wegen der rein menschlichen Beziehungen, die irgendwie nicht geklappt haben ... Und ansonsten muss transparent sein, wer was zu machen hat und warum er es tun soll ... Wer eine Gesellschaft gründet, muss von Anfang an wissen, und wenn er nicht weiß, sollte er am besten fragen ... Sonst wird es ihm immer schwerer vorkommen ... Viel Geld wird da hineingesteckt und viel Energie. Und später kann man das gar nicht so einfach liquidieren ... wenn es dein Eigentum ist und du einen Fehler machst, ist es leicht, wenn da allerdings zwei und mehr sind ...” (BG 15)

“Wir haben schon mit vielen Menschen gearbeitet ... Mir ist ganz klar, was es bedeutet, wenn man mit mehr als zwei Leuten arbeitet ... Aber wenn man sich anschickt, einen Produktionsbetrieb zu schaffen und die Maßstäbe der Arbeit vorher recht groß gewesen sind, sehen die Dinge ganz anders aus. Wenn man jedoch etwas Kleines macht, ist es ganz anders. Da kann man keine Abteilungen gründen, keine Projekte entwickeln ... Da geht es um etwas ganz Konkretes, das getan werden muss, und zwar gleich heute, und wahrscheinlich nie wieder und später ...” (ebd.)

“ ... Und es stimmt, dass die Veränderung in der Denkweise etwas sehr Wesentliches ist. Ich habe beispielsweise früher auch anders gedacht, habe immer gedacht, es muss gut sein für alle, doch das geht nicht ... Aber so waren eben meine Gedankengänge. Es geht schon, aber nur unter bestimmten Voraussetzungen ... wenn nämlich alle so denken. Wenn es jedoch darum geht, wie ein Unternehmen weiter entwickelt werden soll ... dann sieht es schon anders aus ... einer will Dividende einstecken, aus dem Unternehmen, das er einmal gegründet hat und fertig. Ein anderer will es weiter entwickeln auf der Grundlage dessen, was er an vorheriger Erfahrung hat ... Der kann das jedoch nicht tun, wenn keine Einigkeit darüber herrscht ...” (ebd.)

Generalisierungen dieser Art sind auf personalisierende Urteile ausgerichtet.

„Es gab nicht viele Menschen, die mit uns mit fühlten ... In meinem Leben habe ich anderen viel Gutes getan, doch ... auf einmal ... ich will nicht sagen, dass ich enttäuscht war, ... , aber mehr Unterstützung hatte ich schon erwartet ... Vorher hatte ich das Gefühl, etwas Gutes getan, etwas erreicht zu haben, doch dann hat sich herausgestellt, dass dem nicht so war es gab Augenblicke,

da ... Ich mag mich nicht daran erinnern ... solange ich Direktor war, habe ich ihnen Wohnungen verschafft, habe ihre Arbeitsplätze verschönert ... ich liebe die schönen Dinge ... Als wir uns daran machten den Weinbetrieb zu sanieren ... das war schrecklich ... noch immer erinnere ich mich, es war ein Loch ... unbeschreiblich. Es war ein Riesenproblem, denn wir haben ca. 100 000 Tonnen Weintrauben verarbeitet. Das war ¼ der Weintrauben des ganzen Landes ... Der Betrieb war riesig ... Und dann plötzlich .. man darf einfach nicht zu viel von den Leuten erwarten solche Sachen wie Hilfsbereitschaft ... das gibt es nicht. Der andere, ja der weiß ja nicht einmal, dass man ein Problem hat, er hat ja keine Ahnung ... vielleicht geht es mir weit schlechter als ihm, auch körperlich, psychisch ... Denn ich hatte ja niemals geglaubt, das es so weit kommen würde ... in den Beziehungen zueinander.” (BG 15)

“Der Freundeskreis hat sich ziemlich eingeengt ... auch da eine Falschheit ... Insgesamt gesehen hat sich der Freundeskreis sehr eingeschränkt. Viel Leute wurden argwöhnisch ... Und obendrein waren da noch so manche künstlich hervorgerufene Probleme in meinem Betrieb ... das war eine politische Verhöhnung ... Fast ein Jahr lang liefen da Gerüchte herum, Intrigen ... Und da war keine Stelle, wo man das hätte klären können. Die Journalisten? Die interessierte doch nur die Sensation ...Das war kränkend. Leute, die daran gewöhnt sich, beschimpft zu werden, denen macht so eine Situation nichts aus, doch wenn man sein Leben lang mit seinem Namen gearbeitet hat ... Und wenn man bestimmte Vorstellungen von der Welt hat, hier und da was gelesen hat ... Ich glaube, die menschlichen Werte unterscheiden sich nicht besonders, wo auch immer man auf dieser Welt ist ... auch ein Wilder wird einem zuerst die Hand reichen und nicht das Messer benutzen ... Doch bei uns ist alles so ... unklar geworden, um es einmal vorsichtig auszudrücken.“ (ebd.)

“In erster Linie darf es in einem Kollektiv keine Reibungspunkte geben. Es gibt Leute wenn die sich versammeln und ein mit Geld verbundenes Problem lösen wollen, da gibt es einen entsetzlichen Typ von Mensch, der denkt, dass sich alles auf dieser Welt darum dreht, wie viel dabei herauspringt und am besten auf Kosten eines anderen, indem man ihn über’s Ohr haut... Das hat mir schon viel zu schaffen gemacht ... Aber ich denke noch immer, dass es nicht falsch ist, wenn man statt zehnmal nur zweimal so viel verdient, dafür aber die Leute achtet und die Leute einen ebenfalls achten... Und an allem kann man nun mal nicht verdienen. Es kommt ein Moment ... da ist nicht mehr der Verdienst das Wichtigste ... sondern dass das, was man sich aufgebaut hat, nicht verloren geht und dass unter den Menschen Vertrauen herrscht.” (ebd.)

Diese moralischen Urteile speisen sich aus den Voraussetzungen des Übergangs. Hintergrund der Einschätzungen sind die Entstaatlichung und die Privatisierungsverfahren. Aber der Interviewte schildert nicht die komplexe Situation, sondern stellt sie personalisiert dar, als Bedrohung für sein Ego. Die Journalisten kränken ihn, aber auch die Menschen, die nur an Geld denken. Dabei übersieht er, dass das faktisch vollzogene Management-buy-out selbstverständlich eine finanzielle Transaktion war, der gegenüber sich der Akteur aber als Opfer darstellt. Diese Opferrolle wird mit der spezifischen bulgarischen Situation begründet.

“Der Schrecken eines solchen Übergangs wie dem unseren ist, dass man nur einen bestimmten Geldbetrag hat und dass man verhungert, wenn man den verliert. ... Der Unterschied zwischen einem Kapitalisten hier und im Westen besteht darin, dass der dort, wenn er mal Pech hat, nicht gleich am Hungertuche zu nagen braucht ... Das große Geld und das große Geschäft werden nicht immer mit Geld gemacht, das zurückzuerstatten ist ...“ (BG 15)

“Gesehen habe ich schon viel, aber bei uns sind die Dinge in Sachen Schutzgelderpressung auf einem recht elementaren Niveau. Auf den höheren Etagen ist das weit feinfühlicher – da hat man sich im Gesetz Hintertürchen offen gelassen, da wird eine Arbeiter-Manager-Gesellschaft (*RMD, RJ*) gebildet und einigen Leuten wird gesagt, wir geben dir das Geld, und du organisierst eine RMD und so wird der Mann dann Eigentümer von etwas, was ihm gar nicht gehört ... Erstens ist es ja unmöglich, dass er überhaupt so viel Geld hat ...Der Übergang, der Markt ... alles nur Schein ... auch die Privatisierung.” (BG 15)

“Nur wenige Dinge würde ich heute anders machen. Zu Beginn der Demokratisierung, wäre ich nicht so dumm gewesen ... Die Dinge, die ich machen würde, wären zur Hälfte gesetzmäßig ... Vor allem hätte ich die Sache so gemacht, dass ich den Betrieb kaufen könnte, den ich geschaffen habe ... Es ist dumm, dass man sein ganzes Leben für etwas verliert, was einem von der Problematik her eigentlich klar ist ... Und auch die notwendige Erziehung muss man besitzen... Denn ich hätte den Betrieb nicht so geführt, wie die heutigen Unternehmer...” (ebd.)

Die Opferrolle wird eng mit den kriminellen Fällen, die in der Privatisierung nicht selten passierten, in Verbindung gebracht und damit gestärkt. Dabei erteilt der Befragte einerseits der ganzen Branche Absolution, stellt aber bedenkenlos andererseits fest, dass er – erneut in einen Privatisierungsprozess gestellt – „zur Hälfte gesetzmässig“ handeln würde, quasi wohl als Regel einer Privatmoral, weil diese Hälfte als realistische Abweichung von der Norm Chancengerechtigkeit für den Privatisierungsprozess bedeuten würde. Nichtsdestotrotz sieht sich der Unternehmer als moralischer Mensch, ohne seine eigene argumentative Widersprüchlichkeit zu sehen, was ich mit dem hohen Druck erklären möchte, dieses Selbstbild zu präsentieren.

“Nun, die (*Moral, RJ*) steht in meinem Leben an erster Stelle, nicht jedoch bei den anderen (*Leuten, RJ*)...in undurchsichtigen Zeiten ... und ich sag's nochmals, wenn ich jetzt neu anfangen müsste, wüsste ich nicht, wie ich es machen sollte ... Meine Naivität hat mich da für einige Jahre wohin gebracht, als ich nicht begreifen konnte, wie man den Betrieb so einfach ausplündern konnte, wie man einen Direktor absägt, der der beste Fachmann im Werk war ... Und ich kann's noch immer nicht begreifen ... Da sind nun schon 12 Jahre von einer Zeit vergangen, in der nichts geboren worden ist ... geschaffen wurden Betrüger im Kleinen – jeder Laden ist eine Geldmaschine, nicht durch Ehrlichkeit entstanden ... Also wir arbeiten mit Bonmaschinen, Rechnungen und ... zahlen natürlich recht hohe Steuern. Und was glauben Sie, habe ich beim Finanzamt zu hören bekommen – “Die da zahlen ja ganz schön hohe Steuern!” und der andere hat ihm geantwortet “Und wer weiß, wie viel die noch versteckt haben!” Das ist eine fürchterliche Denkweise ... Da ist man bereit auf eine destruktive Weise zu denken ... Für so einen Menschen ist es undenkbar, dass es auch noch andere Leute gibt. In unserem System (*dem Sozialismus, RJ*) gab es solche (*Leute, RJ*). Es macht Sinn, Optimist zu sein, schon allein wegen denen. Sonst ist es ja furchtbar.” (BG 15)

Die folgende Darstellung (Fallbeispiel BG 4) bezieht sich nicht allein auf das Interviewmaterial. Ich lasse zwar einen Unternehmer zu Wort kommen, ergänze seine mündliche Präsentation durch einen Vortrag, den der Unternehmer in Vorbereitungen für die nächsten Parlamentswahlen gehalten hat. Er sollte „ein paar Worte“ als Vertreter der Geschäftswelt sagen. Er habe sich hingesezt und aufgeschrieben, „was mir auf der Seele

liegt“. Weiter erklärt er, dass er sogar ein paar Maßnahmen aufgezählt hat, die getroffen werden müssten, wenn es wirklich um die Verbesserung der Lage gehe. Hier einige davon: „Einschränkung des Einmischens der Politik in die Wirtschaft“, „Verringerung der Einschränkungen und der Zeit zur Registrierung, Lizenzierung und der Genehmigungsverfahren“, „Transparenz, klare Regeln und gleiches Herangehen an die Geschäftsobjekte“, „Gleichstellung zwischen dem Staat und den Wirtschaftssubjekten als Parteien ein und desselben Prozesses“. Und dann fängt er an, zu jeder dieser Fragen auch einen Kommentar abzugeben. Die schriftlichen Einlassungen, welche der Aufsatz des Unternehmers enthält, werden im Folgenden kursiv hervorgehoben, um sie von seinen zusätzlichen Kommentaren im Rahmen des Interviews leichter unterscheiden zu können.

„Unternehmer ist heutzutage...ein schmutziges Wort. Im Wörterbuch steht dazu die Erklärung: eine Person, die sich mit Wirtschaftstätigkeit beschäftigt. Ich weiß nicht, was daran schmutzig ist, denn nicht wahr ...“

Es stimme wohl, dass die Geschäftemacherei außerhalb der Regeln durch einige zweifelhafte Geschäftsleute, der Moral der ganzen Unternehmergeilde einen „bitteren Beigeschmack“ gegeben haben. Das Fehlen an adäquaten Sanktionen durch die Institutionen der Gesellschaft habe das noch verstärkt. In den letzten Jahren der Demokratie wurde die Selbstbedienung der Politiker mit wirtschaftlichen Unternehmen offensichtlich.

„Alle wissen wir, wie die (Unternehmen solcher Art, RJ) eines Tages enden, wenn der Machtwechsel stattfindet, kommen andere, um sie zu beseitigen, und so geht das immer weiter ... In diesem Sinne hat das Geschäftsleben es nicht geschafft, seine moralische Integrität und sein Erscheinen auf dem Markt zu bewahren – dort, wo eigentlich materielle Güter geschaffen werden, wo Zehntausende ehrliche Unternehmer arbeiten, dort werden Einkünfte erzielt, Arbeitsplätze geschaffen, dort kämpfen sie tagtäglich um ihre reale Existenz und eben sie sind die einzige reale Kraft, die in der Lage ist, den Bulgaren aus seiner nicht gerade beneidenswerten wirtschaftlichen Lage herauszuholen. Weiter oben werden klare Regeln gebraucht, Regeln, denen zufolge die Besseren übrig bleiben und deren Erfahrung sich verbreitet“.

„Und warum appelliere ich auf diese Weise? Weil ich als „... Vertreter des Geschäftslebens diese Gelegenheit nutze, um Ihnen zu sagen, dass die Herausforderungen der Zeit und die Bedürfnisse und Erwartungen im Geschäftsleben von der Politik fordern, vorrangig Verantwortung für die Lösung der Probleme des Geschäftslebens und dessen Verbesserung in Bulgarien zum Wohle eines jeden Bulgaren zu übernehmen.“

(...) Ich glaube, so wie diese Rede beginnt, ist das wirklich wichtig für etwas. Hier sage ich das, ich sage es tatsächlich, denn ich denke es von Herzen, denn tagtäglich werde ich damit konfrontiert. Also, in den letzten Jahren ist alles, was in der Öffentlichkeit und im politischen Leben geschehen ist, als das Problem einer Schicht zum Vorschein gekommen. So war es mit dem Problem der Fluggesellschaft BALKAN, so war es mit dem Problem der Waffenindustrie, so sieht auch das Problem aus, wenn die Lehrer ihr Gehalt nicht mehr bekommen, oder die Ärzte. Und die Regierung versucht dann, sich mit diesen Problemen auseinander zu setzen und sucht einen einzelnen Ausweg. Für jedes einzelne Problem, statt das Gemeinsame zu suchen.“ (BG 4)

Es fehle an integrierenden Ideen in der Transformation, an gemeinsamen Konzepten, die auf das Gemeinwohl ausgerichtet sind. Dies spiegelt sich in einer „scheibchenweise“ durchzuführenden Reformpolitik, bei der das Bild des Ganzen verwischt wird. Die Rolle der Wirtschaft werde völlig übergangen. Alles mögliche werde beachtet, nur das Geschäftsleben, dessen Regulierung und institutionelle Unterstützung, bleibe ausser Acht.

„Ich sage es noch einmal, da wird scheibchenweise nach einer Lösung gesucht. Und zwar eher, damit die Spannung unterdrückt wird oder das Zentrum (*der Beachtung, RJ*) vom Problem abgewendet wird, indem ein anderes Thema vorgegeben wird. Wenn also bei so einem Herangehen nach Gehältern für Lehrer, nach Gehältern für Ärzte gesucht wird, wird beispielsweise die Rolle der Geschäftsleute völlig übergangen, so war es, so war es, ich habe das hier aufgeschrieben ...“*wir brauchen gar nicht zu glauben, dass ohne die Weiterentwicklung des Geschäftslebens, ohne die Schaffung von Arbeitsplätzen, ohne einen adäquaten und rechtzeitigen Schutz der Geschäftsleute höhere Steuereinkommen erzielt werden können und dass der Staatshaushalt dann seinen Funktionen nachkommen kann*“. Man kann nicht davon reden, dass die Gehälter gezahlt werden, nachdem man die Geschäftsleute in die Ecke gedrängt hat, die die Steuern zu zahlen haben. Absurd! Und hier habe ich sogar einen Vergleich angewendet – habe sogar eine Definition gegeben, - hmmm, die ist zwar ein bisschen komisch, aber das ist mir mal eingefallen – „Bisher war das Geschäftsleben in der Rolle eines Pferdes, vor dem der Wagen hergefahren ist“ – soll heißen, alles andere wird beachtet, doch die Geschäfte bleiben auf der Strecke. Irgendwie ...“ (BG 4)

„Also, das hat zwei Ursachen. Zwei sind es. Meines Erachtens ist eine der Ursachen, mmm, dass das Geschäftsleben keine Lobby hat. Es hat keine. Und ich rede hier vom sauberen Geschäft. Von jenem Geschäft, das Regeln erfordert. Eine Lobby haben jene Geschäftsleute, die es versuchen, nicht wahr ... die nahe stehenden (*Geschäftsleute, RJ*) ... So ist das politische Herangehen an die Sache. Das Modell, das politische, ist so. Das Aufstellen von Kandidaten – sei es als Volksvertreter, Abgeordnete, sei es als Leiter der entsprechenden Behörden oder als Angestellte in irgendwelchen Ämtern – sie gehen mit einer völlig anderen Einstellung dahin, nicht so sehr, um die Arbeit zu erledigen, die alle, vor allem die Geschäftswelt, von ihnen erwarten, sondern sie gehen mit der Einstellung da hin, dass das so „unter anderem“ ist, „wenn’s wird, wird’s“. Eeee ... Hungrige Leute gehen da hin. Entmutigte Menschen gehen da hin. Da sind sogar Leute, die keine Arbeit haben. Arbeitslose, und sie versuchen es auf diese Weise, mit einer etwas höheren gesellschaftlichen Abhängigkeit, mit einer Art Popularität, einfach um ihre Familie irgendwie durchbringen zu können. Das ist völlig wertlos. Ausgesprochen primitiv. Ich würde sagen – anormal. In der Praxis wirft das noch einen weiteren Knüppel in das Rad der Geschichte. Wir (*die Unternehmer, RJ*) wollen Einkünfte, Einkünfte, Einkünfte, eine Vision für die Dinge ... Wenigstens muss man da durchgegangen sein. Man muss sie gesehen haben, muss sie gespürt haben. Man muss sich drei oder vier Mal mit ihnen herumgeschlagen haben. Und dann kann man sagen: „Zum Donnerwetter, das geht“ und „Das darf nicht so sein“. Man kann nicht arbeiten und dabei immer wieder von ein und demselben Problem ausgehen und beispielsweise in ein und dieselbe Richtung gehen, sich den Kopf zermartern, und das nur, weil da ein Knoten (*die Beziehung von Politik und Wirtschaft, RJ*) nicht zu lösen ist. Entweder hat die Gesetzgebung ihn

nicht als Problematik gelöst oder aber es gibt keine klaren Regeln, über die man zu eine Endlösung gelangen kann.

(...) Ich habe ja gesagt, es sind zwei Faktoren, zwei Ursachen und das war die erste davon. Die zweite Ursache ist das Pendel, dass sich nach rechts und links bewegt und es ist so schrecklich, wenn eine bestimmte Geschäftswelt versucht, eine bestimmte politische Macht zu personifizieren. Paradox ist in P., dass es so stark politisiert ist, dass man, wenn man sagt, nein, nicht mal das, wenn nur bekannt ist, dass man Sympathien zur einer bestimmten politischen Partei hat oder so was ähnliches, die Gemeinde jedoch „rot“ ist, dass man dann auf ungewöhnlich hohe Hürden stößt. Bei der Registrierung, bei der Bestätigung. Umgekehrt ist es, wenn man in die Gebietsverwaltung geht. Einzig und allein, weil man als potenzieller Gegner gilt. Das Geschäftsleben darf nicht durch solche Regeln gesteuert werden. Hier geht es darum, dass ich ein ökonomisches Konzept erstelle, es verteidige, ich sage da beispielsweise, dass ich mich für die Schaffung von so und so viel Arbeitsplätzen engagiere, dass ich so und so viele Steuern zahlen werde und frage die Gemeinde: „Sind Sie bereit, Herr Bürgermeister, dieses Konzept zu unterstützen?“ Beziehungsweise ist meine Bitte in diesem Falle eher, wollen Sie die Güte haben und mich wenigstens In Ruhe arbeiten zu lassen. Denn bis hierher ist die Hilfe so gering oder nur sehr begrenzt. Ausnahmen gibt es natürlich mit den Großen, die ich weiter oben erwähnt habe, wie Multigroup, Olymp, Orion Denn von dem, was da los ist (*indem sie „wohlhabend“ werden,RJ*), wollen wir nicht einmal Unterstützung. Wir wollen nur Verständnis. Wir wollen Zusammenarbeit. Wir wollen, dass alles schneller geht, wenn das Geschäft es erfordert. Denn vom Gesetz her ist das so gedacht. Normal ist es jetzt, wenn man im Architekturbereich Pläne macht, im Bauwesen ... Wenn das Verfahren einmal anfängt, von der Ausgabe einer Skizze, über die Baugenehmigung bis hin zur Inbetriebnahme des Gebäudes, sind die einzelnen Gänge ausgesprochen langwierig. Verwaltungsverfahren. Keiner hat gesagt, dass er sie nicht machen wird, die Frage ist, das die vorrangig entschieden werden müssen, denn wenn es um ein Geschäftskonzept geht, um etwas, was zur Schaffung eines Zusatzproduktes beiträgt, um etwas, was Arbeitsplätze schaffen könnte, um etwas, was zusätzliche Einkünfte bringen soll und demzufolge Steuern – das muss Vorrang haben auf Kosten ..“ (BG 4)

„In diesem Kontext meine ich, dass es außerordentlich schwer ist, zu sagen, wer man wirklich ist, denn umgehend werden einem Steine in den Weg gelegt, eben da ist die Geschäftswelt noch nicht gereift, die Geschäftsleute sind noch nicht gereift, um eine Organisation zu schaffen, eine eigene. Eine Organisation zu gemeinnützigem Wohl, obwohl es solche gibt. So wenigstens ihre Erklärungen, da sind der Arbeitgeberverband, Industrie- und Handelskammer und andere mehr. Aber die sind ganz woanders, diese Leute. Woanders sind die! (*Empört*) Ich will sagen, wenn die an globalen Geschäftsprogrammen arbeiten würden, ich meine vom Standpunkt der Geschäftsentwicklung als Ganzes für Bulgarien... doch deren Nähe zu den Regierenden ändert auch ihre inneren Gefühle. Sie fangen an, sich auf eine ganz bestimmte Weise zu ähneln. Sie werden zu einer anderen Rasse. Es geht ihnen darum, etwas Eigenes zu erreichen. Damit die Dinge auf die Reihe gebracht werden können, muss es seriöse, ich betone seriöse Nichtregierungsorganisationen geben. Organisationen der Geschäftswelt, die dem politischen Druck widerstehen können. Und die müssen ihre ständigen Vertreter in den entsprechenden Strukturen (*der Verwaltung,RJ*) haben, ich meine Gemeinde, Gebietsverwaltung. Damit sie wirklich vor Ort, auf einer jeden Ebene, meine ich, ein Wörtchen mitzureden haben, die Wahrhaftigkeit oder sagen wir den Standpunkt der Geschäftswelt verteidigen.“ (BG 4)

„Denn die Leute, die in den Ämtern arbeiten, begreifen nicht, worum es eigentlich geht. (). Sie verstehen es einfach nicht. Sie können es auch gar nicht begreifen. Sie haben noch nie ein Risiko auf sich genommen. Sie haben keine Vorstellung davon, was es bedeutet, beispielsweise 5 Leva zu vergraben, um dann 105 Nächte nicht richtig schlafen zu können, bis man sie wieder zurückbekommt. Das können sie nicht begreifen. Ich will ihnen damit keine Vorwürfe machen. Ich sage nur, dass sie so etwas noch nicht durchgemacht haben. Aber das, was vorhanden ist, ist ein höllisches Unverständnis. Wenn es jedoch derartige Vereine gibt, wir nennen sie mal Vereine, ja, seien es Vereine zu gemeinnützigen Zwecken, seien es öffentliche Organisationen und dann geht es darum, dass wir (*die Unternehmer, RJ*) Werbung machen. Uns (*Unternehmern,RJ*) fehlen die

Botschaften. Ich rede von vereinenden Botschaften. Ich versuche zu sagen: "Kommt, wir tun was". Viele Leute sagen aber "Ach was, Ivan hat in diesen Kreisen gute Bekannte, ein anderer hat anderswo welche, ein Dritter wieder noch anderswo, die werden ihm schon unter die Arme greifen". (). Die Geschäftswelt bewegt sich auf so einem dünnen Eis. Und jeder versucht seine eigene wirtschaftliche Position zu hüten, so weit es geht, damit er ja nur auf dem Markt präsent sein kann. Damit er die Menschen ernähren kann, die er eingestellt hat.“ (BG 4)

Deutlich wird hier die Ausdifferenzierung der Interessen, die sich nicht nur auf die „Geschäftsleute“ untereinander beziehen, sondern auch auf jene Interessenorganisationen wie Arbeitgeberverbände – es gibt von ihnen zwei sich oppositionell verstehende – wie auf das halbstaatliche Kammerwesen. Die allgegenwärtige Konkurrenz führt nach Meinung des Probanden dazu, dass die allgemeinen Interessen der `Geschäftswelt` kaum Berücksichtigung finden, dass keiner sich mit `unpassenden` Leuten vereinigen will. Stattdessen suchten die Unternehmer ihre individuellen Lösungen auch unter Nutzung von Korruption.

„Selbst im Augenblick, da es um den Schutz der gemeinsamen moralischen Werte geht und da wir vom Geschäft sprechen, kann man nicht einfach hingehen und jemandem z. B. 2 Leva in die Hand drücken, damit er einem ein bestimmtes Verfahren erspart. Man kann es nicht, denn heute so, und morgen so, aber übermorgen wird der (*Angestellte, RJ*) einen so reinlegen, dass man wieder von vorne anfangen kann. Aus, Schluss. Die Dinge müssen auf einer anderen Grundlage geschehen. Mit Transparenz. Also, wenn ich von der Herabsetzung der Beschränkungen spreche und von der Beschleunigung der Verfahren bei der Registrierung und Lizenzierung ... dann meine ich nicht nur die Politisierung, sondern auch die Untätigkeit der entsprechenden Behörden. Ich werde sie jetzt nicht nennen. Das Geschäft kann nicht warten. Wenn dem Unternehmer „eine Erleuchtung kommt“, dann geht er los und sagt, hier sehe ich es (*den Erfolg, die Herausforderung, RJ*). Komm, wir machen ein Konzept, dann ein zweites, ein drittes ... Sonst brennt einem das Geld unter den Nägeln. Es muss angelegt werden und anfangen Früchte zu tragen. Und wenn der Bürokrat den Unternehmer drei, fünf oder sechs Monate hinhält, nun, dann verliert alles seinen Sinn. Und als Unternehmer kann man dann einfach nichts machen! () Ich hatte da ein Projekt, hier für P. Ich sollte ein 4-Sterne-Hotel bauen. Ich habe mich um die Teilnahme an einem Finanzierungsplan beworben, denn das Bauvorhaben hatte eine Wert von 2 Mio. \$. Bei einem Fonds habe ich mich beworben. Da sagte man mir, „du bekommst das Geld unter bestimmten Verfahrensregeln“. Das Verfahren schloss eine teilweise Abänderung des Bauplans ein und den Kauf des Grund und Bodens. Zwei ein halb Jahre lang beschäftige ich mich mit der Abänderung des Bauplans. Und innerhalb dieser zwei ein halb Jahre habe ich es nicht gepackt, diese teilweise Abänderung des Bauplans unter Dach und Fach zu bringen (*empört*). Man hat so gesagt: „Sie sind Eigentümer des Gebäudes. Sie müssen auch den Grund und Boden kaufen und wir geben Ihnen dann das Geld“. Damit ich den Grund und Boden kaufen kann, muss erst eine Parzelle abgetrennt werden, was durch die teilweise Abänderung des Bauplans geschieht. Erst dann kann ich Grund und Boden erwerben, um dann anschließend von denen das Geld zu bekommen. Zwei ein halb Jahre, ja sogar schon drei dauert dieses Abänderungsverfahren des Bauplans. Und hier möchte ich nun fragen, wenn ein westlicher Investor an meiner Stelle wäre, würde der so lange warten?!! Nein, nicht wahr? Wir sind einfach zum Warten verurteilt, weil wir hier wohnen. Und so habe ich das Projekt irgendwo da oben in einer Mappe vergraben, da oben rechts und ich habe es mir aufgehoben, und wenn's wird, wird's eben (*von alleine, so zu sagen, RJ*). Ja, und hier hat man mir andere Pläne vorgelegt, auch wieder zur teilweisen Abänderung des Bauplans. Von den Institutionen schickt man es mir zurück mit dem Vermerk „Wir genehmigen Ihnen das Stück Grund und Boden nicht“. Und warum?! Weil es sehr weit entfernt ist. Dazu schreibt man mir zwei Sätze Erklärung: „Es ist

notwendig, dass Sie uns ein anderes nachweisen“. Und nun muss ich mich noch ein weiteres halbes Jahr damit befassen.“ (BG 4)

Der Unternehmer plädiert für Rechtsstaatlichkeit, für Transparenz.

„Wir haben von Transparenz gesprochen, von klaren Geschäftsregeln, von gleichem Herangehen. Das ist wohl klar. Klare Kriterien müssen her – man macht eine Ausschreibung mit, man bietet die besten Bedingungen, und man sagt einem, das und das sind die Kriterien, entweder gewinnt man, oder man verliert. Wenn dann allerdings Kriterien ausgewechselt werden, und es gewinnt jemand, der vorgeblich das beste Angebot gemacht hat, und am nächsten Tag wird speziell für ihn ein Annex zum Vertrag gemacht. Und das Angebot verwandelt sich in das teuerste. Aber Sinn und Zweck ist eben, dass „unser Unternehmer“ das Rennen macht. Wichtig ist nur, dass er es ist. Und die ganze Sache ist so eingefädelt, dass er einfach nur dran teilzunehmen braucht, um zu gewinnen. Und anschließend wird dann die Auftragssumme korrigiert. Das ist meiner Meinung nach die Unsauberkeit im Geschäft“.

(...) Noch etwas anderes weckt in mir Befremden. Ich verstehe den Staat ja. Aber er darf kein Stiefvaterstaat sein. Staat und Geschäft sind zwei Seiten ein und desselben Prozesses. Ich meine Staatshaushalt und Geschäft. Es ist also außerordentlich wichtig, dass eine Gleichstellung besteht für den Staat und die Wirtschaftssubjekte, eben als an ein und demselben Prozess Beteiligte. Von enormer Wichtigkeit ist das. Es kann nicht sein, dass es Gesetze gibt, die dem Staat Präferenzen einräumen gegenüber den Interessen der Wirtschaftssubjekte. Jede Firma ist eine Art Organisationsstruktur. Sie ist ein Staat. Sie hat dieselben Probleme, die auch der Staat selbst hat. Wenn diese Firma morgen, weil der Staat als erster sein Interesse zufrieden gestellt hat, erst einmal, dann ein zweites Mal und ein drittes Mal, so Frage ich, von wem wird der Staat am Ende noch etwas bekommen können? Ich behaupte, dass es so etwas nirgends auf der Welt gibt. Ich will Ihnen hier konkrete Beispiele nennen. Wenn eine Firma mehrere Gläubiger hat und ich einer von ihnen bin, und die anderen sind auch Firmen und wir unsere Forderungen an den Schuldner stellen. Und unsere Forderungen sind recht solide und in Wirklichkeit sind sie liquide, diese Forderungen. Und in einem Moment kommt der Staat als letzter an (*er schließt sich dem Insolvenzverfahren an, R.J*) und sagt: „Wartet mal, erst mal habe ich Steuern zu bekommen“. Noch mehr, er ist sogar berechtigt, eine Vereinbarung über die Stundung nach einem Tilgungsplan abzuschließen, so dass ganze fünf Jahre vergehen können, ehe der Schuldner den Staat ausbezahlt hat, und all die anderen haben zu warten. Und da frage ich nun, wenn nun all die anderen inzwischen sterben, was macht der Staat dann?“ (BG 4)

„Ein anderes Beispiel – da gibt es einen Paragraphen 22 aus den Übergangs- und Schlussbestimmungen zum Gesetz über den Staatshaushalt, wo es heißt, dass der Staat, sofern er Aktionär in einer Gesellschaft für eine Art Geschäftstätigkeit ist, und zwar Vermietung, er sein Prozent an allen Mieteinkünften in Verbindung mit seiner Beteiligung am Gesellschaftskapital mit Vorrang bekommt. (...) Und dabei ist doch der Staat ein Aktionär wie alle anderen auch. Es geht nicht an, dass ein Aktionär vor der Besteuerung den Vorrang hat vor allen anderen. Ich bin auch Aktionär. Ich kann auch sagen, dass ich als solcher irgendwelche Rechte vorziehen möchte, einfach, weil ich ein großer Aktionär bin. Und die anderen hinterher, sollte noch was in der Gesellschaft verbleiben. Wir zahlen dann Steuern, und für die anderen Aktionäre nach der Entrichtung der Steuern, wenn denn noch was übrig bleibt, und wenn nicht, dann eben nicht ... Also, es gibt viele Gesetze, die den Staat (*im Wirtschaftsleben, R.J*) vor das Geschäftsleben stellen. Und dabei braucht es hier eine völlige Gleichstellung zwischen den Wirtschaftssubjekten und dem Staat. Deutschland zum Beispiel, denn so liegt der Fall, dort werden die Gläubiger in der Reihenfolge der Forderungsstellung abgefunden. Und die einzigen, die den Vorrang haben, sind Krankenkassen und Renten- und Sozialversicherung. Und das ist ja auch was anderes. Das ist immerhin ein Schutz von sozialen Rechten. Bei uns dagegen ... Das heißt Verständnis für die Dinge haben, denn von diesen Kassen erwarten Millionen Rentner ihr Geld. Und denen muss ihr Lebensstandard gesichert werden. Und dabei reden wir hier nicht einmal von zusätzlicher Sozialversicherung, sondern von der Pflichtversicherung. Denn die ist ja darüber hinaus, denn der Staat hat ja das soziale Minimum bereits durch die obligatorische Rentenversicherung

gewährleistet. Aber kommen wir zurück zu den Forderungen – die Abfindung erfolgt in der Reihenfolge der gestellten Forderungsanträge. Ja, aber da hat ein Staatsbeamter geschlafen. Da kann nicht einfach jemand (*von der staatlichen Behörde, RJ*), der zufällig davon gehört hat, dass eine gewisse Firma als zahlungsunfähig erklärt bzw. liquidiert wird, hingehen und sich als erster anstellen, um zu seinem Geld zu kommen.“ (BG 4)

„Oder hier noch ein Beispiel aus den Praktiken der Steuer: Eine Steuerrevision kommt ins Haus, so ein zwanzigjähriger Steuerinspektor, und stellt Steuerschulden in Höhe von 200 000 Leva fest, er berechnet sie. Man wird vor Gericht gestellt, aber zuvor hat man diese 200 000 Leva zu zahlen, und später, zwei Jahre später, wenn das Gerichtsurteil vorliegt, dann sieh zu, wie du wieder zu deinem Geld kommst. Und eben diese 200 000 Leva könnten lebenswichtig für die Firma gewesen sein. Es kann vorkommen, dass man (*als Unternehmer, RJ*) ohne diese Mittel einfach eingeht. Was spielt es dann noch für eine Rolle, wenn man dich hinterher verurteilt zu: „nicht schuldig“?! Diese Gleichstellung (*zwischen Staat und Geschäftswelt, RJ*) ist ein Teil der Moral. All das ist Moral. Wenn ich sage „*maximale Eile bei Gerichtsverfahren im Bereich von Handels- und Verwaltungsstreitigkeiten*“ (...) Es geht nicht an, dass ein administratives Verfahren, Streitigkeiten, Forderungen sich über 3 – 4 Jahre hinziehen. Ich führe Prozesse zu Versicherungserschädigungen schon sieben Jahre lang. Und die dauern immer noch an. Hier auf meinem Terminkalender steht z. B. für heute, dass ich eines der Verfahren über Versicherungserschädigungen nachprüfen muss. Sieben Jahre (*empört*)!!! Es geht nicht an, dass das Gericht den Schuldner toleriert und ihm die Möglichkeit gibt, durch das Verfahren wieder auf die Beine zu kommen und so weiter zu machen. Da geht ja jegliches Geschäft vor die Hunde. Korrekte Geschäfte. Der korrekte Kaufmann (*Wirtschaftssubjekt, RJ*) geht ein, weil er seine Forderungen nicht zurückerstattet bekommen kann. Und in der Folge sieht er sich dann gezwungen, ebenso unkorrekt zu handeln. Ich muss Ihnen sagen, dass das die Ursache dafür ist, dass Firmen untereinander verschuldet sind. Das wird einfach hervorgerufen. Gäbe es ein schnelles Gerichtsverfahren, würde es erst gar nicht zur Verschuldung unter den Firmen kommen. Ein Unternehmen hat Schulden bei einem anderen, das wiederum bei einem dritten usw. Es gibt keinen strikten Plan zur Einschränkung der Verschuldung der Firmen untereinander. Da gab es mal einen Vorschlag zur Bildung eines Komitees bei den Handelskammern. Ein Komitee, das untersuchen sollte, wer wem wie viel schuldet, mit Anrechnung eine Lösung zu finden die zur Erleichterung der Situation beitragen sollte. Und warum, weil das Gericht seine Arbeit nicht anständig tut.“ (BG 4)

Die drei angeführten Fälle illustrieren konkrete Charakteristiken der von Unternehmern in der Transformationsökonomie kommunizierten Moral ebenso wie Formen der Kommunikation über Moral. Ich habe versucht aufzuzeigen, wie Moral in der Übergangsgesellschaft von sozialen Akteuren genutzt wird, um Probleme ihrer Existenz, ihres Selbstverständnisses und ihrer Durchsetzung im professionellen Bereich und in der Gesellschaft zu bewältigen. Interessant ist, dass es hier um Unternehmer geht, d.h. um Akteure, von denen in der Regel zu erwarten ist, vornehmlich profit- und/oder nutzenmaximierend zu handeln. Es wurde gezeigt, wie Moralkommunikation sowie auch Kommunikation über Moral von Unternehmern dazu verwendet werden, um sachlich differenzierte Argumentation und inhaltliche Konfrontation mit anderen Positionen zu vermeiden und durch Moraleinschätzungen über Unternehmertum, Marktwirtschaft etc. zu ersetzen. Wie im Folgenden aufgezeigt werden soll, scheint diese Strategie des

‘Moralisierens’ den Übergangsunternehmern kaum ‘irrational’, sondern als Problembewältigungsstrategie durchaus angebracht.

10.3 Moralisieren als Problembewältigungsstrategie von Unternehmern in der Transformationsökonomie

Die Deutungsmuster sind „Weltinterpretationen mit generativem Status“ (Meuser/Sackmann 1992: 9) und als solche sind sie prinzipiell entwicklungs offen. Dass heisst, dass die Rekonstruktion der Konstitutionslogik von Deutungsmustern die soziologische Aufgabe der Interpretation empirischen Materials darstellt. Wie bereits hervorgehoben, besteht die Rekonstruktion der Konstitutionslogik von Deutungsmustern in der Identifizierung des einem Deutungsmuster zugrundeliegenden, generativen Prinzips, der jeweiligen Konsistenzregel. Die Deutungsmuster stellen überindividuelle Mechanismen der Konstitution von Handlungspraxen dar. Sie lassen sich inhaltlich bestimmen und in ihrer Geltung raum-zeitlich, also historisch, kulturell und subkulturell begrenzen. Sie zeichnen sich durch ihre Reichweite aus, die immer grösser ist, als die einzelner sozialer Normen. Ihre Persistenz ist nicht unerheblich.

Wenn von Moralisieren als Deutungs- und Handlungsmuster die Rede ist, dann heisst dies, dass dadurch Probleme der Handlungspraxis der Unternehmer bewältigt werden. Damit ist gesagt, dass Moral und Moralisieren Durchsetzungsprobleme auflösen, Handlungs- und Wahrnehmungsdilemmata aufheben und Dysfunktionalitäten minimieren. Moralisierungsstrategien entstehen, wenn ausreichend viele Personen bzw. Unternehmer an persönlicher Integrität, moralischer Identität und einem moralischen Standpunkt eines Akteurs interessiert sind und genügend Informationen darüber vorhanden sind. D.h. die Entstehung einer solchen Strategie hängt von der Nachfrage ab.

Die Akteure im Wirtschaftsbereich bedienen sich dieses Musters als Problembewältigungsstrategie. Ich habe versucht aufzuzeigen, dass die Transformation enorm viele Handlungsprobleme in den Handlungskontexten der Akteure hineinbrachte. Der Markt soll anstelle bisheriger dysfunktioneller Koordinierungsmechanismen eingeführt werden. In einer solchen sich ändernden Situation sind die Handelnden bedroht, keine adäquaten (folgeorientierten, nutzenmaximierenden und letzten Endes zweckrationalen) Verhaltensweisen zu den objektiven Handlungsproblemen entwickeln

zu können, weil die Konstruktion der alten subjektiven Deutungen und die Herstellung der neuen Bedeutungsbestände selbst problematisch geworden sind. Die Handelnden verfügen über keine Instrumentarien, die es ihnen erlauben, die objektiven Handlungsprobleme hinsichtlich Koordination, Kooperation und Ungleichzeitigkeit des wirtschaftlichen Handelns aufzulösen. Gleichzeitig entstehen für die sich neu etablierenden sozialen Akteure Legitimationsprobleme. Wie am Beispiel der Unternehmer gezeigt wurde, bedeutet dies auf der Ebene des Selbstverständnisses und der Selbstthematization ein stark ausgeprägtes Auseinanderklaffen von persönlicher Integrität und Identität und moralischen Standpunkten. Aber auch die Integrität und Identität der Unternehmer ist nicht gefestigt.

In solchen Situationen reichen die habituell stabilisierten subjektiven Deutungen der Akteure nicht aus; sie greifen auf kollektive Sinngehalte zurück, weil sie normative Geltungskraft haben. Und weil der Geltungsbereich eines Deutungsmusters zwischen der Gesamtgesellschaft und einzelnen sozialen Gruppen variiert, erfüllen diese Weltinterpretationen mit generativem Status eine Vermittlungsfunktion. Sie „übersetzen“ für die Akteure die durch die Transformation normativ eingeführten Sinngehalte, die in dem ursprünglichen Umfeld fremd sind, und ermöglichen somit die Zerlegung dieser in Form individuell verfügbarer und anwendbarer Bedeutungsbestände. Auf diese Weise wird das Handeln der Akteure schliesslich auch möglich. Genauso gut gilt das Umgekehrte: sie erleichtern es den Akteuren bei der Konstruktion der sozialen Wirklichkeit und bei der Gestaltung eigener Handlungspraxen und somit werden sie Teil des kollektiv „erzeugten“ Bildes der Unternehmer in der Transformation. Ein moralisiertes Bild wird Teil davon, was man unter „Unternehmer“ in der Übergangsgesellschaft versteht. Wie die meisten Deutungsmuster, ist auch Moralisieren im Vergleich zu den singulären Deutungen, Einstellungen und Meinungen, auf einer latenten, tiefenstrukturellen Ebene angesiedelt und mithin nur begrenzt reflexiv verfügbar. Trotzdem besitzt das Moralisieren den Status „relativer Autonomie“. Das heisst, dass Moralisieren trotz des funktionalen Bezugs auf objektive Handlungsprobleme hinsichtlich der Konstruktionsprinzipien und Gültigkeitskriterien autonom ist und so eine eigene Dimension sozialer Wirklichkeit konstituiert. Das erklärt die beträchtliche Stabilität von Deutungsmustern, die allerdings prinzipiell als entwicklungs offen zu

konzipieren sind. Zum einen wurde das Deutungsmuster von Unternehmern, das als „Sozial sein“ genannt wurde, diskutiert und es wurde auf seine Tradition hingewiesen. Dieses Deutungsmuster erscheint als anpassungsbedürftig in Bezug auf die neu auftretenden Aufgaben eines Eigentümers und eines Managers in der Transformationsökonomie, nämlich effektiv, effizient und gewinnerzeugend als Unternehmer zu agieren. Im Vergleich zu dem „sozial ausgerichteten“ Modell von Deutung und Interpretation der Realität ist das Moralisieren eine neue Erfindung der Transformationseliten, darunter auch der Wirtschaftsunternehmer, obwohl ihr zugrunde liegende Sinngehalte tief verankert sind und ihren Ursprung in einer verfestigten Protomoral haben.

Moralisieren dient zur Bewältigung von objektiven Problemen, mit denen die Unternehmer im Laufe der Transformation zur Marktwirtschaft ständig konfrontiert werden. Zusammenfassend sind dies drei Typen von Problemen: der Unternehmer muss über neue Strukturen (Institutionen und institutionelle Mechanismen) sein Handeln mit anderen Handelnden koordinieren lassen (Koordinierungsdilemma), um auf Dauer sein unternehmerisches Handeln sicherzustellen muss er mit anderen kooperieren, die möglicherweise das Zusammenarbeiten vermeiden würden (Kooperationsdilemma) und er hat seine Handlungserwartungen wie auch diese seiner Umweltangehörigen zugleich zu erfüllen (Ungleichheitsdilemma). Diese Probleme sind weder nur für die Transformationsgesellschaften typisch, noch ist deren Auftreten ein wesentlicher Anlass zum Moralisieren. Dazu kommen noch zwei wichtige Elemente, die die Transformationssituation als besonders für die Strategie des Moralisiere ns anfällig charakterisieren.

Einerseits liegen die Gründe dafür an der durch die Transformation neu zu definierenden Situation, andererseits sind sie durch bereits verbreitete und dominierende kollektive Wahrnehmungs-, Handlungs- und Deutungsmuster in den gesellschaftlichen Praxen vor der Transformation gekennzeichnet. Wie bereits hervorgehoben, zeichnet sich die Transformationssituation durch Einschränkung des (unternehmerischen) Verhaltens durch veränderte Rahmenbedingungen aus. Auf den Lebenssituationen der Individuen in der Transformationsgesellschaft wirkt sich dies durch Beeinträchtigung der Sicherheit vor gegenseitigem Übergriff (Friedenssicherung), Beeinträchtigung der Sicherung der

Einhaltung von Versprechen (Vertragstreue), die annehmbare Aufteilung von Kooperationsgewinnen (Fairness/Gerechtigkeit), Beeinträchtigung der gegenseitigen Unterstützung in Schwierigkeiten (Nothilfe, Abwehr von Übergriffen Dritter) und ähnliches aus.

Eine Gesellschaft, in der Moralisieren als Problembewältigungsstrategie entsteht und sich verbreitet, muss dazu bereit sein: das heisst, sie muss über ein ausreichendes (historisch aufgebautes) Potential an freiwilliger Befolgung und Anbindung an sozialer Normen verfügen (Baurmann 2000: 36). Die Voraussetzungen zur Förderung eines kooperativen Verhaltens müssen vorhanden sein. Durch die historischen Kontexte gesellschaftlicher Entwicklung muss es nachvollziehbar sein, dass kooperatives Verhalten bevorzugt und hoch bewertet wird.

Dies ist möglich, wenn die Unternehmer immer weniger und nur beschränkte Gelegenheit dazu haben, ihren Nutzen situativ zu maximieren und wegen Knappheit an Geldmitteln und materiellen Ressourcen andere Kapitalarten (vor allem Sozialkapital und Zugehörigkeiten zu sozialen Beziehungsnetzen) in den Vordergrund stellen. In solchen Gesellschaften entsteht entweder ein realer oder ein imaginärer Markt der Tugend (Baurmann). Weil in der Transformationsökonomie nicht alle Handlungssituationen für die Beteiligten vorhersehbar sind, wird es immer schwer sein, mit Einzelvorschriften individuelle Ziele zu erreichen. Gerade das Vorhandensein vieler Kooperationspartner, anonymer Beziehungen, Fluktuationen und hoher Mobilität – die traditionell als moralzersetzende Umstände diskutiert werden – sind die Voraussetzungen für die Entstehung eines realen oder imaginären Marktes der Tugend. Auf diesem Markt der Tugend kann es sich für dispositionelle Nutzenmaximierer tatsächlich lohnen, in die Ausbildung eines tugendhaften Charakters (Handelns) zu investieren. In sehr kleinen überschaubaren Gemeinden hat niemand ein Interesse an Moralisieren, denn „dort brauche gar keine Moral, weil jedem Einzelnen klar ist, dass ihm Kooperation nutzt und sein Verhalten kontrollierbar bleibt“ (Baurmann 2000). In locker geknüpften Netzwerken entsteht der Bedarf nach Moral und auch die Möglichkeit ihrer Realisierung. Indem die Transformation alte Handlungsgewissheiten auflöst, eröffnet sie die Chance durch Moral Handlungsketten neu zu stabilisieren und Kooperation unter moralisch ‚Gleichwertigen‘ abzusichern.

Das Wichtigste ist, dass die moralischen Appelle im Unterschied zu den institutionalisierten Abstimmungsmechanismen etwa wie Normen, nicht nur bei den Koordinierungsbedarfen helfen, sondern eine gute Lösung auch bei Kooperationsbedarfen sein können (vgl. Schmid 2000; Wehrich 2002).

„Kooperative Unternehmer“ (Baurmann) werden nun allerdings an der Durchsetzung solcher Normen arbeiten wollen, die neben konkreten Verhaltensvorschriften auch allgemeine und abstrakte Prinzipien einhalten, denn es sollen möglichst viele Situationen geregelt werden. Und umgekehrt: sie werden die kooperative Strategie genau so schnell verlassen, sobald sie die Gelegenheit dazu sehen, ihren Nutzen und die individuellen Vorteile auch einzelfallbezogen mehren zu können. Aber immer wieder werden sie die Anforderung nach einem kooperativen Verhalten den Anderen, ihren Kooperationspartnern gegenüber, in Anspruch nehmen. Dieser imaginäre Markt der Tugend wird gerade in Zeiten expandieren, in denen Investitionen in Biographie und Erfahrung nachgefragt werden. In solchen Umbruchssituationen wird die Gesellschaft an moralischer Produktivkraft gewinnen, denn jedermann hält nun andere dazu an, sittlich zu sein und „moralhaft zu handeln“ (vgl. Wehrich 2000:205, Baurmann 1997). Moral wird zu einem Code, der Koordination und Kooperation unter den Bedingungen hochgradiger Unsicherheit sowie unter den Bedingungen der Knappheit anderer handlungsorientierender Stabilisatoren sichert.

Moral steht aber auch in Gefahr, Handlungslösungen zu begrenzen, ja unmöglich zu machen. Zu vielen Interviewpassagen wird deutlich, dass das Moralisieren dazu dient, den eigenen Anteil an unerwünschten Handlungen auszublenden, mithin die einerseits eingeforderten Lösungen für die Unternehmer rein appellativ einzuklagen, ohne den eigenen Anteil an der Lösungsverhinderung zu sehen oder sehen zu wollen und zu können. Auf dieser Ebene der Deutungen sind korrupt immer die Anderen. Bestenfalls sind die Unternehmer gezwungen gewesen, in der Vergangenheit ‚Beziehungen‘ zum Überleben zu aktivieren. Damit wird aber wirtschaftliches Handeln als auch regelgeleitetes, normativ verankertes Handeln prekarisiert, die Mobilisierung der wirtschaftlichen Verhältnisse im Sinne der Unternehmer gerade nicht erreicht.

SCHLUSSBETRACHTUNG

UNTERNEHMER IN EINER VERSPÄTETEN TRANSFORMATION: TYPEN, DEUTUNGSMUSTER UND MORALITÄTEN

Im Mittelpunkt der vorliegenden Dissertation standen Unternehmer, die als soziale Gruppe im Laufe der Transformation zur Marktwirtschaft konstituiert werden. Untersucht wurde, wie die Unternehmer sich etablieren und im Prozess der Transformation behaupten, wie und mit Hilfe welcher Deutungsmuster die Gründung eigener Firmen bzw. der Erwerb privatisierter Unternehmen, aber vor allem das Selbstverständnis und die Durchsetzung als Unternehmer gedeutet werden und welche Formen der Problembewältigung damit zusammenhängend „eingesetzt“ werden. Intention der Studie war es auch, Unternehmertypen in der Transformationsökonomie Bulgariens herauszuarbeiten. Die Dissertation stellt eine qualitative empirische Studie dar. Obwohl das Ziel der durchgeführten Untersuchung war, möglichst vielschichtige Eindrücke zu erhalten, wurden die Interviews thematisch auf die Geschichte des Unternehmers (seines Werdegangs) fokussiert. Dadurch sollten jene Momente des unternehmerischen Werdegangs erschlossen werden, die mit der Geschichte und mit der Praxis des eigenen Unternehmens zusammenhängen.

Der theoretische Rahmen der empirischen Untersuchung speist sich aus verschiedenen Theoriesträngen wie der Strukturierungstheorie, des Institutionalismus in seiner soziologischen Variante als der ‚Sozialen Konstruktion der Wirklichkeit‘, der Transformationsforschung und der Wirtschaftssoziologie. Auf deren theoretischen Grundlagen basierend versuche ich mithilfe von Experteninterviews das Selbstverständnis der Unternehmer in der Transformationsgesellschaft Bulgariens analytisch zu rekonstruieren und beziehe mich dabei auf die Methodik von Michael Meuser und Ulrike Nagel und auf die von ihnen vorgeschlagene Ausdifferenzierung von *Betriebs- und Kontextwissen* bei der Erhebung von Expertenwissen. Bei der Erhebung und der Analyse sozialverantwortlicher Praktiken sowie auch der Moralkommunikation und der Kommunikation über Moral von Unternehmern in Bulgarien zielte ich auf die Herausarbeitung jener Deutungsmuster, die als überindividuell produzierte Antworten auf die Handlungsprobleme der Unternehmer in der Transformationsökonomie fungieren.

Datenbasis meiner Studie bilden 17 Experteninterviews mit Unternehmern, die ich zwischen April 2001 und Februar 2002 in Bulgarien durchgeführt habe.

Die Unternehmer in Bulgarien etablieren sich, agieren und legitimieren sich unter den Bedingungen einer im Vergleich zu anderen postsozialistischen Ländern verspäteten marktwirtschaftlichen Umwandlung. Institutionenbildung, Liberalisierung und Entstaatlichung strategischer Branchen, Privatisierung und rechtliche und gesetzliche Erweiterung der Spielräume für private Initiative blieben für lange Zeit unterentwickelt. Das implizierte auch eine Verspätung jener mentalen Umstellungsprozesse, die sich mit der Transformation verbinden. Diese Spezifik, die aus dem verspäteten Start der Wirtschaftsreformen in Bulgarien resultiert, gekoppelt an den Mangel an Kapitalressourcen zu Beginn und während der marktwirtschaftlichen Umwandlung, bedingten die ausserordentliche `Überpolitisierung` der Wirtschaftssphäre und die Abhängigkeit der Geschäftsleute von Politikern und parteilichen Gruppierungen. Es wäre übertrieben, festzustellen, dass die Wirtschaft in Bulgarien heute schon einen selbständigen und funktionsfähigen Gesellschaftsbereich darstellt. Damit meine ich, dass das ökonomische System immer noch keine vollständige Autonomie gegenüber dem Staat hat und die handelnden Akteure sich in ihrem Wirtschaftsverhalten durch staatlichen Institutionen, Mechanismen und Verfahren meist eingeschränkt und ihnen verhaftet fühlen. Zudem wird der Bereich von kleinen und mittleren Unternehmen dominiert.

Wie oben angekündigt, wurde mithilfe von narrativen Interviews versucht, den Deutungsmustern der Unternehmer auf die Spur zu kommen, also jenen komplexen Wahrnehmungsorientierungen, mit denen sie die Gesellschaft und ihre Rolle in ihr thematisieren. Anhand des Interviewmaterials wird deutlich, dass der Unternehmer in der bulgarischen Transformationsökonomie als widerspruchsvolle Figur von den Probanden wahrgenommen wird. Der Terminus `Unternehmer` wurde in dem Interviewmaterial oft nicht funktional gefasst und nicht als eine Eigenschaft der Führungskraft begriffen, deren Kern hohe Risiko- und Innovationsbereitschaft und Kreativität bilden. Was einen Unternehmer in Bulgarien ausmacht, ist eine Frage, deren Antwort auch für die Geschäftsleute teilweise im verborgenen bleibt. In der Vorstellung der Probanden vermischen sich mindestens drei Bilder von dem, was man unter Unternehmer verstehen kann: ein *Soll*-Bild, ein *Selbst*-Bild und ein Bild *des* "(realen) bulgarischen

Unternehmers". Viele Beispiele aus dem Interviewmaterial erlauben es, die Schlussfolgerung zu ziehen, dass die Definitionen vom „Unternehmer“ und seinen Funktionen einen „Soll-Zustand“ definieren. Das postulierte Unternehmerbild repräsentiert eine Person, die man selbst gerne sein möchte und der man als Partner am liebsten begegnen würde. Auf dieser abstrakten Ebene der Wahrnehmung und der Interpretation zählen die Probanden Eigenschaften und Elemente unternehmerischer Definition aus, die ‘den’ Unternehmer in Bulgarien von seinem ‘Kollegen’ im Westen kaum unterscheiden lassen: er ist tüchtig und arbeitssam, risikobereit und unternehmungslustig, erfindertisch und auf der Suche nach Neuem.

Im Gegensatz dazu ist das Selbstbild der Unternehmer völlig von „Nicht-Eindeutigkeit“ und von Ambivalenz geprägt. Trotz dieser Nicht-Eindeutigkeit habe ich versucht, am Interviewmaterial Elemente unternehmerischen Selbstverständnisses zu entziffern. Zwei zentrale Elemente lassen sich unterscheiden: Eigentum und Leistung. Das erste Element bildet das Eigentum. D.h., Eigentum macht den Unternehmer aus. Es ist die Voraussetzung sowie auch das wichtigste Resultat unternehmerischer Tätigkeit. Erst die Akkumulation von Eigentum und Vermögen macht den eigentlichen Sinn unternehmerischer Aktivitäten aus und ist gleichzeitig das Mass von Unternehmer- und Unternehmenserfolg. Die Akkumulation von Eigentum warnt den Unternehmer vor spekulativen Geschäften, vor unnötigen Konsum und Geldausgabe. Es vermittelt ihm Bodenständigkeit und sorgt für Ausgeglichenheit, um als ‚neuer Reiche‘ das Mass im Alltag und im Konsum nicht zu verlieren. „Unternehmer“ ist in der Transformationsökonomie vor allem derjenige, der selbst über Geld verfügt. Alle Geschäftsleute, die über keine eigenen Geldressourcen verfügen, drohen zu Spekulanten definiert zu werden. Geld wird hier geradezu zum Kern des ‚guten‘ Unternehmers, weil es quasi die negativen Konnotationen ausschliesst. Deutlich ist auch, dass die negative Einstellung zu den ‚neuen Reichen‘ nicht mit Geld, sondern mit Spekulation und unrechtem Erwerb assoziiert wird.

Eng damit verkoppelt, gehört die individuelle Leistung von Unternehmern als ein zweites Element zum unternehmerischen Selbstverständnis, denn materielle Eigentumsrechte sind personalisierte Rechte und deren Erwerb erhöht in der Transformationsgesellschaft den Stellenwert der Person selbst. Unklar bleibt aber auf dieser Ebene die Beschreibung von

Funktionen wie eine denkbare Darstellung des Unternehmers als Jemandem, der etwas unternimmt.

Insgesamt aber – ohne dass dies hier quantifiziert werden kann - ist für Geschäftsleute in Bulgarien `Unternehmer` immer noch ein ‚schmutziges‘ Wort. Und dies ist damit zu erklären, dass die Geschäftemacherei durch einige zweifelhafte Geschäftspraktiken außerhalb der Regeln, außerhalb – so einer von den Probanden - der „Moralvorstellungen der ganzen Unternehmergeilde“, negativ konnotiert wurde. Politiker werden häufig an diesen Praktiken beteiligt dargestellt. Einige bekannte Unternehmer sehr grosser Unternehmen sind mit heftigen Skandalen in der Transformationsperiode verbunden, die auch die Politik einschliessen. In den öffentlichen Diskursen sind diese Geschäftsleute und deren Firmen als die „Freundeskreise“ von bestimmten politischen und parteilichen Gruppierungen bekannt. Das Fehlen an adäquaten Sanktionen durch die Institutionen gegen diese Geschäftsleute und gegen die Art deren Geschäftemacherei insbesondere während der ersten Phase der Transformation verstärkt den bitteren Beigeschmack, wenn von ‚Business‘ in Bulgarien die Rede ist. Die Probanden sprechen von etwas „besonders Bulgarischem“ bei den unternehmerischen Verhaltensweisen, bei der Betriebs- und Lebensführung der heutigen Geschäftsleute. Die überwiegende negative Einstellung zum heutigen „bulgarischen“ Unternehmer erscheint den Befragten als etwas Besonderes und zugleich auch nicht „Normales“. Oftmals glauben sie, dass es irgendwie und irgendwo einen „normalen“ Zustand für Geschäftstätigkeit geben sollte. Die Probanden meinen zu wissen, wie der „normale“, „richtige“, d.h. auch „gute“ Unternehmer „aussieht“, welche Eigenschaften er besitzt, streiten aber diese seinen bulgarischen „Kollegen“ ab.

Bei der Erforschung des Kontextwissens von Unternehmern ging es um eine möglichst breite Darstellung aktueller Akteure, bedeutsamer sozialer Instanzen und relevanter Handlungsfelder, die mit der unternehmerischen Tätigkeit zusammenhängen. Das heisst, dass ich mich für die sozialen Beziehungen interessierte, in denen unternehmerisches Handeln in der Transformationsökonomie eingebettet ist. Bekanntlich zeichnen sich wirtschaftliche Beziehungen in modernen Gesellschaften durch einen hohen Vertrauensbedarf aus. Es wird nicht nur typischerweise durch Institutionenvertrauen bereit gestellt, sondern auch durch die Fortexistenz von auf familiale Netze sich stützendes Vertrauen. Die durchgeführten Interviews zeigen deutlich, dass der Familie am

meisten Vertrauen entgegen gebracht wird, besonders wenn der Betrieb als Familienunternehmen gegründet und/oder verwaltet wird. Gleichzeitig wird der „Bekannte“ als Familienmitglied oder Verwandte als bevorzugte Partner, mit dem man Geschäfte zusammen betreiben kann, allmählich um `normale` Kunden und Partner ergänzt. Es lässt sich festhalten, dass das in der ersten Phase der Transformation festgestellte Misstrauen langsam abgebaut wird. Selbstverständlich passiert das nicht in allen Bereichen des Wirtschaftslebens zugleich. Wichtige Voraussetzung für diese Veränderungen hinsichtlich der Vertrauensbasis ist der von den Unternehmern selbst durchgemachte Lernprozess, mit unbekanntem Wirtschaftspartnern umzugehen und sich an fremden Wirtschaftsmärkten durchzusetzen. Kontakte zu Verwandten, Bekannten und Freunden werden eingeschränkt und der streng rationalen Marktlogik unterstellt. Die Ursache dafür ist, dass zunehmend Beziehungen solcher Art nicht mehr die Unsicherheit reduzierend, sondern selbst als die Sicherheit des betrieblichen Kontextes gefährdend betrachtet werden. Eine langsame Stabilisierung der Erwartungsoptionen der Unternehmer kann beobachtet werden, die mit der Autonomisierung der privaten Wirtschaftssphäre im Allgemeinen und des privaten Unternehmertums im Besonderen einhergeht. Zugleich werden die Beziehungen der Unternehmer am Markt wie auch zu Staat und Politik weiterhin ‚instrumentalisiert‘: ohne Ausnahme bedienen sich die befragten Geschäftsmänner ihrer Kontakte zu Staatsbürokratie und Politik in einer oder anderer Form, um ihre wirtschaftliche Position am Markt durchzusetzen. Die Kommunikation der Unternehmer ist völlig gegen ihre untergeordnete Rolle dem Staat und den Politikern gegenüber ausgerichtet und ihre Beziehungen mit diesen Gesellschaftsbereichen erst (und nur) in dieser Hinsicht als problematisch reflektiert. An diesem Punkt zeigt sich deutlich, dass die Wahrnehmung und die Deutung der im Zusammenhang mit der unternehmerischen Tätigkeit relevanten sozialen Beziehungen und Gesellschaftsbereiche auf den unmittelbaren Kontext des Unternehmers reduziert werden. Ein allgemeiner sozialer Zusammenhang des wirtschaftlichen Handelns mit der Gesellschaft wird von den Probanden nicht gesehen. Eine Ausnahme in dieser Hinsicht bildet der EU-Beitritt Bulgariens, zu dem Interaktionszusammenhänge bezüglich eigenes Handeln gebildet werden. Zugleich löst auch die Europäische Integration als Handlungshorizont mehr Erwartungen auf Verbesserung der eigenen Situation und der

des Landes aus und wird als real durchdachte Handlungsoption, mit der Handlungsfreiheiten als auch Handlungseinschränkungen zusammenhängen, nicht thematisiert. Von der Zukunft erwarten die befragten Unternehmer zunächst sehr Unterschiedliches: EU-Beitritt, Verbesserung der institutionellen Struktur der bulgarischen Wirtschaft, Verbesserung der Privatisierungsprozeduren, der Regelungsmechanismen und des Funktionierens des Gerichtssystems, eigene Expansion und materielle Besserstellung als Unternehmer. Dieser Themenset verweist auf Erwartungen, die wiederum auf Schwächen der marktwirtschaftlichen Umstrukturierung rückverweisen. Zum anderen kann aber gerade der Verweis auf die Europäische Integration und der sich in der Abstraktheit der Zukunftsperspektiven ausdrückende Wunschcharakter auf eine gewisse Naivität schliessen lassen. Vorsichtig formuliert scheint es so, dass sich viele bulgarische Unternehmer von der Zukunft 'Wunder' versprechen, die alles zum Besseren kehren. Die EU spielt dabei eine herausragende Rolle als Zaubermittel. Bemerkenswert ist allerdings, dass vom EU-Beitritt als Zaubermittel für die einheimischen Transformationsprobleme des Landes jene Unternehmer nicht sprechen, die sich mit Export beschäftigen und stabile Wirtschaftsbeziehungen mit ausländischen Partnern haben, sondern kleinere Firmen, vorwiegend aus dem Handel und dem Dienstleistungssektor.

Bei der Analyse des Betriebs- und Kontextwissens von Unternehmern in der Transformationsökonomie zielte ich darauf ab, Deutungsmuster als krisenbewältigende Routinen (Oevermann) zu erschliessen. Anhand der empirischen Untersuchung konnte ich feststellen, dass im betrieblichen Kontext die Unternehmer das Deutungsmuster der sozialen Verantwortung verwenden. Um sich von allen möglichen negativen Phänomenen und negativ eingestuften anderen Geschäftsleuten abgrenzen zu können und nach aussen zu legitimieren, verwenden die Eigentümer und die Manager die Strategie des Moralisiertens als Problembewältigungsstrategie. Das Deutungsmuster, das ich auf Grund zahlreicher Aussagen der interviewten Unternehmer als „Sozial sein“ bezeichne, hat sich in langer Bewährung eingeschliffen und wird wie implizite verselbständigte ‚Theorie‘ von den Handelnden benutzt. Weil im Selbstverständnis bulgarischer Unternehmer ihre Rolle als Arbeitgeber, als „Schöpfer von Arbeitsplätzen“ dominiert, thematisieren sie alle Prozesse, die mit der eigenen Belegschaft zusammenhängen wie

etwa Personalrekrutierung und Personalabbau, Lohnverhältnisse und Arbeitsbeziehungen mit besonderer Sensibilität. Immer wenn die Unternehmer über Probleme in diesen Bereichen berichten, greifen sie auf dieses Deutungsmuster zurück, ohne jeweils seine Geltung neu zu bedenken. Das Verstecken hinter der Fassade eines pro-sozialen Bildes sowie auch die Nutzung des Moralisierens im unternehmerischen Alltag dienen den Unternehmern in der Transformationsökonomie als aus einer Vergemeinschaftung hervorgegangene Legitimation ihrer Lebensweise und ihres Geschäftes.

Unternehmerische Verantwortung resultiert aus der Position von Eigentümern und Managern, Entscheidungen zu treffen und Handlungen auszuführen, die nicht nur für sie sondern auch für andere Leute Konsequenzen haben. Die Verantwortung resultiert also aus der Machtposition von Unternehmern und Managern und hängt mit den vorhandenen Spielräumen zusammen. Die Verantwortung ist Kern eigener Handlungsprinzipien. Wenn man seinen verantwortungsvollen Prinzipien als Unternehmer treu bleibt, erfüllt man auch seine Gesellschaftsrolle als Arbeitgeber, als Schöpfer von Arbeitsplätzen. Widersprüche zwischen Verantwortung für das Ganze und Erhalt einzelner Arbeitsplätze existieren in den Augen bulgarischen Unternehmern nicht resp. werden nicht thematisiert. In der Regel wird Verantwortung auf den unmittelbaren Kontext reduziert. Ähnlich wie beim Vertrauen wird ein allgemeiner sozialer Zusammenhang des wirtschaftlichen Handelns mit der Gesellschaft nicht gesehen. Weil sozialverantwortliche Handlungen sporadisch und im eigenen beschränkten sozialen, kulturellen und ökonomischen Raum des einzelnen Unternehmers gefunden werden, kann die `sozial` gefärbte Beziehung zur eigenen Belegschaft als Legitimation für Lebensweise und Geschäft dienen, ohne dass die Abkoppelung wirtschaftlicher Handlungen von ihren gesellschaftlichen Konsequenzen thematisiert wird.

Die Moralisierungsstrategie seitens der Unternehmer ist charakteristisch für einen, mit Luckmann und Bergmann gesprochen, ‚modernen‘ Umgang mit Moral: als eines empirischen Problemlöser. Auf kommunikativer Ebene bleibt die binäre Codierung von „gut“ und „böse“ eine bevorzugte Wahrnehmungs- und Deutungsstrategie, besonders wenn andere Argumentationsformen versagen. Die durch die Transformation beschleunigte (teil-) systemische Ausdifferenzierung und die institutionellen Defizite im

Bereich des Wirtschaftshandelns haben fehlende Regelgebundenheit, Versagen vorhandener Abstimmungsmechanismen und eine intensive Suche nach neuen Lösungsmöglichkeiten zur Folge. D.h., dass die Transformation und vor allem ihre erste Phase die Sozialintegration der postsozialistischen Gesellschaften präkarisiert, indem sie gültige Selbstverständlichkeiten heftig in Frage stellt. In Zeiten enormen sozialen Wandels und zerstörter Sozialintegration greifen die Gesellschaftsmitglieder öfter auf - strukturationstheoretisch gesprochen, "Vermittlungsmodalitäten" zurück, denn bereits bekannte Routinen und unproblematisierte Selbstverständlichkeiten reichen nicht aus, um die eigene Handlungspraxis unter den veränderten Rahmenbedingungen neu zu gestalten. Weil andere Lösungsmöglichkeiten bzw. Abstimmungsmechanismen nicht funktionieren, gewinnt die Moral als sozialintegrative Ressource an Bedeutung. Ihrer modernen Sozialform nach erlaubt die Moral in Form von Moralisieren in kommunikativen Vorgängen fortdauernd normative Ansprüche an das Handeln der Anderen zu erheben und gleichzeitig Argumentation zur Deutung und Legitimierung eigener Tätigkeit zu finden. Der Nachteil dieses auf Moralisieren beruhenden Legitimierungsprozesses ist es, dass seine Effekte kurzfristig sind und dass er meist den Rahmen einer konkreten Situation sozialer Interaktion nicht überwinden kann. Der Vorteil ist darin zu sehen, dass bei allen vorhandenen institutionellen Defiziten und bei dem Mangel an Normen und insgesamt an Abstimmungsmechanismen in der Transformationsökonomie die Legitimierung überhaupt zustande kommen kann. Dabei drohen die moralgefärbte Rhetorik und die Moralisierungsdiskurse zu einzig validen Instrumenten zur Legitimation in der Transformationsökonomie als auch in der Transformationsgesellschaft zu werden. D.h., dass um ein Geschäftsmann als „guter“ Unternehmer einzustufen, würde ausreichen, dass über ihn gar nichts „Böses“ geredet bzw. in der Presse geschrieben wurde. Und genauso gilt das Umgekehrte.

Ein weiteres Ergebnis meiner Studie repräsentiert die unternommene Typenbildung. Bei der Beschreibung des Selbstverständnisses der Unternehmer in Bulgarien auf der Ebene des Betriebswissens lassen sich bei Verdichtung des empirischen Materials drei Typen festhalten: 1. der Manchesterkapitalist⁶⁷, 2. der postsozialistische Manager und 3. der

⁶⁷ Mit 'Manchesterkapitalisten' meine ich in dieser Studie 'neue' Unternehmer im Unterschied zu den Pionierunternehmern, die Erfahrungen mit Tätigkeiten 'privater' Art vor der Wende gesammelt haben.

Pionierunternehmer. Diese Typen repräsentieren Idealtypen. Elemente dieser Typen werden von allen Interviewpartnern genannt, d.h. in der Realität finden wir in der Regel Mischformen.

Die meisten negativen Bewertungen erfährt die Schicht der „neuen“ Unternehmer, der oben genannten Manchesterkapitalisten. Sie sind vornehmlich an „schnellen Schlägen“ interessiert und verfolgen die Expansion ihres Reichtums (nicht unbedingt ihres Unternehmens) mit allen Mitteln. Das masslose Begehren nach Reichtum und die rücksichtslose Suche nach Geld werden für diese Repräsentanten der „neuen Reichen“-Schicht als kennzeichnend dargestellt. Dieses Bestreben komme in der eigenen Lebensführung und dem Lebensstil zum Ausdruck. Demonstration von Reichtum ist für diese Gruppe charakteristisch, so die Aussagen der Interviews. Da das Geld ein Mechanismus der „Einbettung“ von Sozialbeziehungen in modernen Gesellschaften ist, wirken sich die Demonstration und Präsentation von Geld im Alltag auf die Vorstellung vom Reichtum und auf die Erwartungen der Gesellschaftsmitglieder aus, die mit der kapitalistischen Entwicklung zusammenhängen. Geld wird ein erstrebenswertes Gut. Auf der anderen Seite ist es gerade die Übergangssituation, die ein solches Verhalten des „Einzelspielers“ stimuliert und als erfolgreiches Muster prämiiert. Die Findigkeit dieser Gruppe kompensiert auch fehlende Institutionen und wird durch das Fehlen freigesetzt. Aus „jedem Cafe-Besitzer wird ein Dieb“, heisst es pointiert in einem Interview.

Dem zweiten Verhaltensstil entsprechen viele Führungskräfte, die über Erfahrungen in Leitungspositionen in den ehemaligen Staatsbetrieben verfügen. Sie behaupten, dass ihnen ein auf ‚hohem Niveau‘ stehendes Geschäftsgebaren gar nicht fremd ist. Sie sehen sich (und werden auch von anderen Unternehmern auf die gleiche Art und Weise angenommen) als einem „westlichen“ Bild vom Unternehmer sehr nahe. Der Führungsstil dieser Unternehmer unterscheidet sich nicht von dem der „Kollegen“ im Westen. Repräsentanten dieser Unternehmergruppe sind vor allem Manager und heutige Eigentümer von Firmen, die hauptsächlich Exportwaren herstellen.

Der dritte Verhaltensstil scheint von einer Gruppe getragen zu werden, die unter den ersten gewesen sind, die eine Firma registriert haben. Diese Unternehmer sehen sich als klassische ‚Pionierunternehmer‘, die ihrer Wahrnehmung nach, schon unter dem Sozialismus unternehmerische Initiative entfaltet haben. Sie entsprechen am ehesten dem

Schumpeterianischen Unternehmertyp des Entdeckers, Entwicklers und Initiators, also jenem Typ, der etwas unternimmt.

Im Prozess der Selbstzuordnung und der Zurechnung der ‚Typen‘ zu einzelnen Personen entwickeln die Unternehmer eine Moralisierungsstrategie, die die Typenbestandteile nach gut und böse, nach erwünscht und unerwünscht sortiert und sie in den Zusammenhang mit den Notwendigkeiten betrieblichen und ausserbetrieblichen Handelns stellt. Je nach Verteilung von positiv definierten Eigenschaften, definieren sich die Interviewpartner eher als Typ 1, 2 oder 3. Häufig ist zu beobachten, dass der Typ des Manchesterkapitalisten als Negativfolie dient zur Begründung der Selbstzuordnung zu Typ 2 oder 3. In den Fällen, wo mehr oder weniger deutlich eine Selbstzuordnung zu Typ 1 erfolgt, besteht die Moralisierung darin, die Umwelt als Zwang zur Ausbildung zu Typ des Manchesterkapitalisten zu erklären, d.h. die Eigenverantwortung für das ausgebildete Selbstverständnis weitgehend abzulehnen. Teilweise wird die Moralisierung ‚nationalspezifisch‘ betrieben, indem zwischen bulgarischen und nichtbulgarischen ‚Zügen‘ der Unternehmer unterschieden wird. Bulgarische Züge werden dabei erstaunlicherweise negativ konnotiert. Die Moralisierung erfolgt also über binäre Schematisierungen, die im Selbstbild gewünschte und nicht gewünschte Elemente sortiert.

Diese obigen Typen, so deutlich sie sich aus dem Material bezüglich Betriebswissens der Unternehmer herauspräparieren lassen, finden sich nicht auf dem Gebiet des Kontextwissens. Hinsichtlich des Kontextwissens lässt sich mehr Ähnlichkeit als Differenz aufweisen – alle Unternehmer verhalten sich eher als ‚Manchesterkapitalisten‘. Zusammenfassend und in Bezug auf die hypothesenartigen Annahmen, auf welche diese Studie beruht, lässt sich feststellen, dass in der Transformationsökonomie Bulgariens weitgehend ein sozialverantwortliches unternehmerisches Handeln als rational durchdachte Reflexion der Folgen eigenen Verhaltens (im Sinne der Weberschen Verantwortungsethik) fehlt. Weil sozialverantwortliche Handlungen sporadisch und im eigenen beschränkten sozialen, kulturellen und ökonomischen Raum des einzelnen Unternehmers gefunden werden, kann die ‚sozial‘ gefärbte Beziehung zur eigenen Belegschaft dieser Schlussfolgerung nicht widersprechen. Dabei lassen sich verschiedene „Kreise“ sozialverantwortlichen Handelns identifizieren: Familie, Verwandtenkreis und

Freundeskreis. In jedem dieser Kreise folgt das sozialverantwortliche Handeln der Unternehmer einer eigenen Logik, worauf differente Loyalitätsprinzipien aufbauen. Diese „Kreise“ sind gleichzeitig Quellen von Vertrauen für die Unternehmer. Diese auf persönlichen Beziehungen basierenden Netzwerke sind von Patron-Klient-Relationen zu unterscheiden, in die die Unternehmer auch eingebettet sind. Beide haben oft ihren Ursprung in den wirtschaftliche Defizite abdeckenden und kompensierenden Beziehungen und Beziehungsnetzen der *second economy* im Sozialismus, sind aber jetzt nur noch teilweise mit diesen identisch. So sind auf der Ebene der Konstitution und Verwirklichung eigener Handlungen und Handlungsstrategien die persönlichen Netzwerke vorzufinden, während die Patron-Klient-Relationen auf die ungenügende teilsystemische Ausdifferenzierung in der Transformation von Staat, Wirtschaft und Politik reagieren. Gerade die Spezifität, dass in der Transformation die eine Seite dieser Relationen immer der Staat oder dessen politischer Herrschaftsapparat ist, ermöglicht den Aufbau von auf Patron-Klient-Logik basierenden Netzwerken von oben nach unten bis auf die Ebene der Wirtschaftsorganisationen und der institutionellen Infrastruktur. Die Gründung von Unternehmen im Rahmen der Netzwerke und die Etablierung von (Sonder-)Institutionen als Teil der den Markt aufrechterhaltenden institutionellen Infrastruktur sollen die Beteiligung an vorteilhaften Wirtschaftspraktiken (Programmen mit internationaler Finanzierung, Staatsaufträge mit öffentlichen Investitionen, Subventionen, Grants-Erteilungen etc.), die Besetzung von Wirtschaftsnischen und -branchen mit hoher Profitrate sowie die nutzenmaximierende Ausnutzung der gesetzlichen und institutionellen (Neu-)Gestaltung der Wirtschaftssphäre absichern. Diese Netzwerke sind besonders dafür geeignet, den Aufbau des Privatsektors dauerhaft nach der Formel „Privatisierung der Gewinne und Nationalisierung der Verluste“ (Аврамов 2001) abzuwickeln. Die Unternehmer beteiligen sich fast durchweg an diesen Netzwerken ohne deren Problematik in relevantem Ausmass zu sehen oder ihr eigenes Handeln als Beitrag zu dieser auch problematischen Entwicklung zu thematisieren.

Die Aussagen der Interviewten zeugen von einem mit der marktwirtschaftlicher Umwandlung bereits gestarteten Wechsel des traditionellen Verständnisses vom 'Sozialen' zu einem aufgeklärten individuellen Selbstverständnis des Unternehmers, im Hintergrund dessen seine zivilisatorische Leistung und soziale Verantwortung neu

begriffen werden. Die Veränderungen gehen nur langsam und nicht gleichzeitig vonstatten. Sie werden dadurch erschwert, dass der Unternehmer vornehmlich die Marktlogik und die streng rationalen Prinzipien der Organisation und Ausrichtung seiner Unternehmung berücksichtigen muss. Um diese Problematik lösen zu können, entwickeln und verwenden die Unternehmer in der Transformationsökonomie neue Bewältigungsstrategien und bedienen sich Instrumentarien und Rhetoriken, die ausserhalb des Ökonomischen liegen.

Die mehrdimensionale Rolle des Staates als Hauptinitiator der Reformpolitiken, Gestalter der gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, aber auch als aktiv Beteiligter an den Wirtschaftsbeziehungen und ökonomischen Transaktionen, unterwandert zunehmend die Funktionen des Unternehmers, wie sie im Werk J. Schumpeters thematisiert wurden (Schumpeter 1912). Unter diesen Umständen versuchen die Unternehmer, ihre ungleiche und untergeordnete Position durch außerökonomische Handlungsweisen gegenüber dem Staat zu kompensieren (wie Beteiligung an Verteilungskoalitionen, Korruption, aber auch Wohlfahrtspraktiken, zusätzliche soziale Programme für die Mitarbeiter usw.). Durch diese Kompensationshandlungen entstehen unbeabsichtigte Sozialeffekte. Diese haben aber nur eine beschränkte Wirkung und können die Reproduktion der herrschenden Wertvorstellungskomplexe kaum oder gar nicht beeinflussen. Die Koordinationsmechanismen, die das unternehmerische Handeln steuern und Kooperation zwischen den Wirtschaftssubjekten ermöglichen, beziehen sich nur auf einen beschränkten Akteurkreis und werden durch die Basisinstitutionen des Sozialkontextes nicht unterstützt. Der Moral als Regulationsprinzip (Steuerungsprinzip) der Wirtschaft kommt durch die Transformation immer weniger Bedeutung zu. Die Wirtschaftsbeziehungen unterliegen einem Prozess der „Vermarktlichung“. Alte persönliche Loyalitäten verlieren an Bedeutung, da sie durch die Transformation kommerzialisiert werden. Gleichzeitig wird die Moral seitens der Wirtschaftssubjekte in der Transformationsökonomie öfter reflektiert als zuvor und als krisenanfällig bezeichnet. In Form moralischer Kommunikation und Kommunikation über Moral hat die Moral im Kontext der Wirtschaft, der wirtschaftlichen Beziehungen und des Handelns der Wirtschaftsakteure eine wichtigere Rolle als zuvor. Grundlage dafür sind die durch die

gesellschaftliche Transformation beschleunigte (teil)systemische Ausdifferenzierung und die mit ihr verbundene gestiegene allgemeine Unsicherheit.

Die Untersuchung konnte feststellen, dass das Betriebswissen des heutigen bulgarischen Unternehmers von dem Deutungsmuster, das ich auf Grund zahlreicher Aussagen der interviewten Unternehmern als „Sozial sein“ bezeichnete, dominiert wird. Dieses Deutungs- und Wahrnehmungsmuster prägt nicht nur die Leistungen von Eigentümern und Managern, ihre Unternehmungen aufrecht zu erhalten, diese am Markt durchzusetzen und nach innen als etwas einheitliches und abgrenzbares zu strukturieren. Es steht auch im Mittelpunkt aller Maximen, von denen sich das unternehmerische Handeln heutzutage ableiten lässt. Zum einen kann die Dominanz dieses Deutungsmusters mit der „sozialistischen“ Herkunft der befragten Unternehmer und mit den tief verankerten sozialistischen und vorsozialistischen Leitbildern von „Gleichheit“ und „Gerechtigkeit“ erklärt werden⁶⁸. Zum anderen ist es aber an den Bemühungen heutiger Unternehmer in möglichst vielen Betriebsbereichen „sozial“, d.h. „menschlich“ zu handeln, der Versuch abzulesen, sich als der „Reiche“ oder sogar nur als der „Reichere“, als der Transformationsgewinner in einer unumkehrbar ungleich gewordenen Welt zu rechtfertigen.

Um sich nach aussen abgrenzen zu können, d.h. von allen möglichen negativen Erscheinungsformen von Unternehmern, welche die Transformation ins Leben gerufen hat, Abstand zu nehmen, verwenden die Eigentümer und Manager die Strategie des Moralisierens. Die Unternehmer versuchen, sich zu behaupten, indem sie die Anderen (vor allem die Politiker), ihre Handlungen oder einfach für die Transformation typische Phänomene moralisch bewerten. Diese Problembewältigungsstrategie ist keine Erfindung der Unternehmer der Übergangsökonomie. Das Moralisieren in der Transformation findet ursprünglich in den politischen Diskursen statt. Die Unternehmer übernehmen einfach die Rhetorik dieser Diskurse und bedienen sich ihrer. Es bleibt allerdings erklärungsbedürftig, in wie weit das Moralisieren nur einen Ausdruck der im Zuge der Transformation „verlorenen alten“ (Be-) Wertungskriterien darstellt. Und in wie weit die

⁶⁸ Unter ‚vorsozialistischen‘ sind hier in der Dissertation thematisierten dominanten Leitbildern der Geschäftsleute aus der Zeit der ‚ersten Kapitalismus‘ in Bulgarien zu verstehen (vgl. Kapitel 9).

Einführung der „ewigen“ Unterscheidung von „gut“ und „böse“ eine rational durchdachte Strategie der Transformationseliten bzw. der Wirtschaftseliten sein kann.

Eine Schlussfolgerung bezüglich der von Unternehmern in der Transformationsökonomie kommunizierten Moral wie auch bezüglich der Formen der Kommunikation über Moral lautet, dass sie von sozialen Akteuren in der Übergangsgesellschaft genutzt werden, um Probleme ihrer Existenz, ihres Selbstverständnisses und ihrer Durchsetzung im professionellen Bereich und in der Gesellschaft zu bewältigen. Interessant ist, dass es hier um Unternehmer geht, d.h. um Akteure, von denen in der Regel zu erwarten wäre, vornehmlich profit- und/oder nutzenmaximierend zu handeln. Es wurde gezeigt, wie Moralkommunikation sowie auch Kommunikation über Moral von Unternehmern dazu verwendet wird, um sachlich differenzierte Argumentationen und inhaltliche Konfrontationen mit anderen Positionen zu vermeiden und sie in ihrer Funktion für die fundierte Meinungsbildung durch Moraleinschätzungen über Unternehmertum, Marktwirtschaft etc. zu ersetzen. Diese Strategie des `Moralisierens` ist für die Übergangsunternehmer kaum `irrational`. Sie erfüllt legitimatorische Zwecke und trägt zur gesellschaftlichen Akzeptanz der Unternehmer durch die Gesellschaftsmitglieder, Geschäftspartner und Staatsbehörden bei.

Schliesslich lässt sich festhalten, dass das ambivalente Verhältnis der Öffentlichkeit gegenüber dem heutigen bulgarischen Unternehmer sowie auch die Unmöglichkeit der Geschäftsleute in der Transformationsökonomie, sich selbst als „Unternehmer“ zu definieren, von mir auch als Konsequenz einer immer noch nicht stattgefundenen ‚Debatte‘ über die gesellschaftliche Rolle des Unternehmertums als „*Wirtschaftselite*“ interpretiert wird. Diese Debatte ist ein öffentliches Unterfangen in der Hinsicht, dass sie sowohl die Beteiligung der Politiker, der Intellektuellen, der Wissenschaftler als auch der Unternehmer selbst voraussetzt. Diese Debatte ist auch deswegen ein öffentliches Unternehmen, weil sie einerseits eine Antwort auf die Statusunsicherheit der „Neuen Reichen“ bei dem gleichzeitigen Zusammenbruch traditioneller Leitbilder von Geschäftsleuten geben kann. Eine solche Debatte könnte auch dazu beitragen, das Klassen-Paradigma-Denken über die Transformation und durch sie verursachte soziale Ungleichheit durch weniger konflikt-orientierte Konzepte zu überwinden. Schliesslich könnte die Ausprägung eines positiven Selbstbildes einer unternehmerischen Funktions-

und Entscheidungselite die übermäßige Zentralisierung betrieblicher Entscheidungsgewalt in den heutigen bulgarischen Unternehmen möglicherweise zurückdrängen und zur Auflösung der Auseinandersetzungen um die Frage des „legitimen“ Unternehmers beitragen.

ANHANG 1

Durchgeführte Interviews: Charakteristiken von Unternehmern

Nr.	Name des interviewten Unternehmers	Alter	Beziehung zum Eigentum	Position des interviewten Unternehmers
BG1	N. K.	50	Eigentümer	Geschäftsführer
BG2	I. N.	28	Manager	Geschäftsführender Direktor
BG3	M. I.	50	Manager/geringfügiger Eigentümer	Vorstand
BG4	R. D.	39	Eigentümer einer Holding (Zusammenschluss v. Unternehmen)	Vorstand
BG5	D. D.	43	Eigentümer	Geschäftsführender Direktor
BG6	A. P.	45	Manager	Vorstand
BG7	V. V.	39	Eigentümer	Geschäftsführer
BG8	A. Zh.	56	Eigentümer	Geschäftsführer
BG9	A. M.	60	Manager	Vorstand
BG10	P. P.	60	Eigentümer einer Holding (Zusammenschluss v. Unternehmen)	Vorstand
BG11	I.Zh.	46	Manager	Geschäftsführer
BG12	N.A.	43	Eigentümer	Vorstand
BG13	V.Z.	45	Minoritärer Eigentümer/Manager	Vorstand
BG14	S. S.	35	Manager	Vorstandsmitglied
BG15	A.A.	52	Eigentümer	Geschäftsführer
BG16	V. D.	56	Eigentümer	Geschäftsführer
BG17	S. G.	41	Eigentümer	Geschäftsführer, Vorstand

ANHANG 2

Durchgeführte Interviews: Charakteristiken der Unternehmen

Nr.	Datum der Interview durchführung	Rechtsform	Branche, Tätigkeits gegenstand	Beschäftigte	Jahr der Gründung bzw. der Privatisierung	Relevante Details bzg. Unternehmer
BG1	28.09.2001	Einzel-privat-unternehmen	Handel	Ca.12	1992 - Gründungsjahr	Familienbetrieb
BG2	4.10.2001	GmbH	Rundfunk, Werbung	15	1999-Gründungs-jahr	100% Tochtergesellschaft einer Aktiengesellschaft mit Niederlassungen Nimmt an der Politik aktiv teil
BG3	1.10.2001	AG	Bauwesen Strassenbau, Instandhaltung v. Strassen und Strassenanlagen Tiefbau	Ca. 200	1996-1997-Jahr der Privatisierung	Massen-privatisierung
BG4	27.04.2001	Zusammen-schluss mehrerer Unternehmen	Bauwesen, Handel, Finanzen, Dienstleistungs-Bereich, Immobilien	Ca. 300	1996-Gründet seine erste Firma 1996-1997-Erwerb im Laufe unterschiedlicher Privatisierungs verfahren zwei Unternehmen 1998-Erwerb seine letzte Firma durch die Privatisierung	
BG5	26.04.2001	GmbH	Energiesektor, Montage arbeiten u. Instandhaltung v. anlagen im Energiesektor	130	1995-Jahr der endgültigen Privatisierung	Von 1988 bis 1991-Staatsunternehmen, im 1991-Staatliche Aktienfirma mit zahlreichen Niederlassungen in BG, inzwischen 1992-1993 privatisiert durch die Vorstände der Aktienfirma, 1995-sekundäre Privatisierung einzelner Zweigstellen durch das eigene Management
BG6	11.09.2001	AG	Aussenhandel, Grosshandel	50	1989	Staatsunternehmen, ab 1992 findet die Privatisierung der Aktionäre statt; heutzutage - sind alle Privatfirmen
BG7	20.08.2001	GmbH	Handel: Gross- und Kleinhandel	15	1989	Mit Erscheinen von Erlass 56 beschäftigt sich mit Privatgeschäft
BG8	28.09.2001	AG	Produktion und Aussenhandel Textilien	70	1990	Familienbetrieb

Nr.	Datum der Interview durchführung	Rechtsform	Branche, Tätigkeitsgegenstand	Beschäftigte	Jahr der Gründung bzw. der Privatisierung	Relevante Details bzgl. Unternehmer
BG9	10.04.2001	AG	Produktion und Grosshandel, inkl. Aussenhandel Produktion von chemischen Erzeugnissen, vor allem Schreibmitteln u.a.	400	1997-Jahr der ersten Privatisierung 2000-Jahr der sekundären Privatisierung	Existiert seit 75 Jahren (Gründungsjahr 1926) Seit der letzten Privatisierung mehrheitliche ausländische Beteiligung am Eigentum
BG 10	15.08.2001	AG	Geflügelzucht, Produktion v. Geflügel Produkten u. deren Vertrieb, inkl. Export	230	1994-Jahr der Privatisierung	Staatsunternehmen-Gründungsjahr 1974 Privatisiert durch Manager
BG 11	29.09.2001	GmbH	Grosshandel mit Alkohol	16	1993-Gründungsjahr	Zweigstelle einer Grosshandelsgesellschaft
BG 12	15.09.2001	GmbH	Bauwesen Entwicklung u. Realisierung v. Bauprojekten, Elektromontage	35	1990-Gründungsjahr	Mit Erscheinen von Erlass 56 beschäftigt er sich parallel zu seinem Job im Staatsbetrieb mit Privatgeschäft
BG 13	25.09.2001	AG	Versicherungswesen, Finanzen	120	1991-Gründungsjahr	Nimmt an der Politik aktiv teil
BG 14	1.08.2001	AG	Produktion v. Maschinen, vor allem Metallschneide Maschinen	450	1996-1997-Jahr der Privatisierung	Massenprivatisierung
BG 15	2.08.2001	GmbH	Montage u. Instandhaltung v. Anlagen im Weinherstellungsprozess Handel mit Treibstoffen, Tankstellen	20	1994-Gründungsjahr	Mehrere erfolglose Versuche nach der Wende privates Geschäft aufzutreiben
BG 16	16.10.2001	AG	Produktion v. Plastik Erzeugnissen vor allem Verpackungen, inkl.f. die Industrie, Aussenhandel	130	1992-Gründungsjahr	Vorher misslungener Versuch mit einer Handelsfirma
BG 17	27.10.2001	Zusammenschluss mehrerer Unternehmen	Kleinhandel und Vertrieb, Produktion von Samen	45	1991-Gründungsjahr 1996-Jahr der Privatisierung v. Produktionsbetrieb	Zahlreiche Beteiligungen an kommunalen Privatisierungsverfahren

ANHANG 3

Der Interviewleitfaden

Selbstverständnis

- Wie sollte der Unternehmer sein? / Was macht eigentlich einen Unternehmer aus?
- Wie fühlen Sie sich als Unternehmer?
- Wie reagiert Ihrer Meinung nach die Umgebung auf Sie (als Unternehmer)?
- Wie werden Sie Ihre Mission als Unternehmer beschreiben?
- Welche sind die Funktionen des Unternehmers?
- Wie würden Sie die gesellschaftliche Rolle (im Sinne von Bedeutung) des Unternehmertums in Bulgarien näher beschreiben?

Ressourcen/ Vorgeschichte, Ökonomisches Kapital, Kulturkapital, Beziehungsnetze

Anfang:

- Wie haben Sie überhaupt mit dem Business angefangen? (Schildern Sie doch einfach einmal, wie Sie auf die Idee kamen?)
- Haben sie Schwierigkeiten gehabt? Welche sind sie gewesen?
- Gab es etwas oder jemanden, das/der Sie unterstützt hat?
- Was haben Sie mit Ihrem ersten Gewinn gemacht?

Finanzielle Situation:

- Beschreiben Sie, bitte, Ihre ursprüngliche finanzielle Situation?
- Wie haben Sie ‚Ihren Anfang‘ finanziert?
- Gab es eine Fremdkapitalvergabe? Was war für sie ausschlaggebend?
- Wie schwierig war für Sie der Zugang zum Fremdkapital? Wie schwierig ist er heute?

Die Kontaktpartner (das Soziale Kapital, Beziehungsnetzwerke):

- Konnten Sie bei der Gründung der Firma auf Bekanntschaften oder Freundschaften zurückgreifen? In welchen Bereichen war das der Fall (Finanzierung, Sachleistungen, Personalbeschaffung etc.)?
- Gab/ gibt es Personen, die Ihnen die Arbeit erschwer(t)en?

- Wie haben sich durch Ihre unternehmerische Tätigkeit die sozialen Kontakte verändert (Freunde, Bekannte, Kunden, Partei, sonstige ...)?
- Gab/gibt es Schwierigkeiten bei der Personalbeschaffung? Und beim Aufbau eines Zulieferer- und Kundennetzes? Wie haben Sie diese Schwierigkeiten aufgelöst?
- Ihre frühere Tätigkeit, Erfahrung und Kompetenzen sind mehr von Vorteil als von Nachteil für Ihre unternehmerische Tätigkeiten? Weil Sie Ihnen die nötigen Bekanntschaften verschaffen haben oder?
- In wie weit trugen Freunde und Bekannte dazu bei, dass Sie Unternehmer geworden sind?
- Wie knüpfen Sie neue soziale Kontakte an? Aus welchen Kreisen kommen Ihre neue Bekannten und Freunde (Geschäftspartner etc.)?
- Wie intensiv sind Ihre neue soziale Beziehungen (Verwandtschaft, Bekanntschaft, Freundschaft, Standespartnerschaften und Geschäftspartner, Interessengemeinschaften und Klubs, Vereine und Organisationen)?
- Welche Geschäftspartner sind von Ihnen bevorzugt? Was sind das für Leute?
- Nach welchen Kriterien entscheiden Sie darüber, eine Partnerschaft einzugehen?

Ausbildung und Fähigkeiten:

- Was befähigt Sie Ihrer Meinung nach besonders zur unternehmerischen Funktion?
- Haben Sie an Fort- und Ausbildungsmaßnahmen teilgenommen? Was mussten Sie noch lernen?
- Wie beurteilen Sie Ihre unternehmerischen Fähigkeiten heute? Was hat sich seit dem Anfang geändert?

Die wichtigsten Vergleichspersonen:

- Können Sie als Unternehmer und/oder Ihr Unternehmen auf Traditionen zurückgreifen? Auf welche?
- Wenn Sie sich als Unternehmer mit einem Vorbild vergleichen müssen, wer sollte der sein? (zusätzlich soll geklärt werden, warum, d.h. welches Kriterium steckt dahinter z.B. Reichtum, Werte, Aussehen, Schicksal, Öffentliche Akzeptanz)

Unternehmerische Praktiken (organisationsinterne und organisationsexterne Praktiken)

Organisationsinterne Praktiken

- Worin haben Sie in Ihrer beruflichen Praxis ein besonders schwieriges fachliches Problem erleben müssen? Was haben Sie konkret unternommen, um das Problem zu lösen? Welches Ergebnis haben sie dabei erzielt?
- Arbeiten Sie mit jemandem zusammen? (Kollegen, Vorgesetzten und nachgeordneten Menschen) Beschreiben Sie die von Ihnen praktizierte Form der Zusammenarbeit?
- Welche Tätigkeiten übertragen Sie den anderen? Welche Leute sind das? Wie sind Sie an die entsprechenden Leute gekommen?
- Gibt es Kollektivvertrag in Ihrem Unternehmen?
- Hat das Unternehmen soziale Einrichtung (Erholungsheim, Zusätzliche ärztliche und zahnärztliche Behandlung etc.)
- Gab es früher (vor der Privatisierung des Unternehmens) solche Einrichtungen zu dem Unternehmen? Welche?
- Gibt es Gewerkschaftsorganisation in Ihrem Unternehmen? (Wenn ‚Nein‘, warum?) Würden Sie sich entgegenstellen, falls die Mitarbeiter eine gründen wollten? (Wenn ‚Ja‘, warum?)

Gehaltssystem und Gehaltsfestsetzung

- Wie ist das Gehaltssystem in Ihrem Unternehmen organisiert?
- Bekommen Ihre Mitarbeiter zusätzlich Prämien? Aus welchem Anlaß?
- Wie oft werden die Gehälter erhöht? Wer entscheidet darüber? Wie wird dies den Mitarbeitern präsentiert?
- Wird die auf die Gehälter gezahlte Kranken- und Rentenversicherung als gerecht und (berechtigt) gesehen?
- Wie würde Ihr Vorschlag für eine mögliche Änderung in diesem Bereich sein?

Arbeitsplatz- und Arbeitszeitgestaltung

- Wie sind die Arbeitszeit und die Arbeitsplätze in Ihrer Firma gestaltet/organisiert?
- Welche von den Mitarbeiter müssen Überstunden machen? Kriegen sie diese Überstunden bezahlt? Nach welchem Prinzip?
- Nach welchem Prinzip (Schema) werden die Urlaubstermine verteilt (bestimmt)? Wer entscheidet darüber?

Personalpolitik (Personalauswahl und -abbau, Personalbeurteilung, Beförderung und Stellenbewertung)

- Gibt es in Ihrem Unternehmen ein System für die Bewertung, Auszeichnung der Mitarbeiter?
- Was wurde in Ihrer Firma für letztes Weihnachten organisiert? Und (oder) wie wurde bei Ihnen im Unternehmen Ostern gefeiert?
- Ist es in Ihrem Arbeitsbereich auf menschlicher Ebene zu Schwierigkeiten gekommen? (Konkretisierung der Situation) Wenn ‚Ja‘, wie haben Sie sich dabei verhalten? Wie ist die Situation beendet worden?
- Wie wird in Ihrem Unternehmen über die Personalauswahl entschieden? Und über Personalabbau? (Wer und nach welchen Kriterien? Hat das Unternehmen eine Personalabteilung? Welche Kompetenzen hat sie?)
- Haben Sie Fachkräfte eingestellt oder für Sonderprobleme Spezialisten, die aus dem Bekannten und Freundeskreis stammen (z.B. Notar, Anwalt, Buchhalter ect.) Wieviel Hilfestellung erhalten sie durch diese Bekannten oder Freunde?
- Welche Qualitäten sollte man haben, um ein Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen zu werden?

Organisationsexterne Praktiken

- Unternehmer/ Unternehmen - Staat:
- In welcher Hinsicht haben Sie mit dem Staat Berührungspunkte? Wie funktioniert diese Zusammenarbeit? Haben Sie Schwierigkeiten?
- Sind Sie mit den staatlichen Behörden und Institutionen zufrieden (Differenzierung zw. Gericht, Steuerämtern und örtlichen Verwaltungen)? Was kann daran verbessert werden?
- Wie werden Sie das Verhältnis des Staates, bzw. der staatlichen Behörden und Institutionen zu den Unternehmern bezeichnen? Und das Verhältnis der Unternehmer zum Staat?
- Wie lösen Sie eventuelle Probleme mit unkorrekten Geschäftspartnern auf? Informieren Sie die zuständigen Instanzen darüber (Gericht, Staatsanwaltschaft, Steueramt etc.)?

- Sind Sie an den internationalen (Förderungs)programmen beteiligt? Wie sind Sie dazu gekommen? (Quelle der Information; Bewerbungsverfahren)
- Und an Wohlfahrtsinitiativen? An welchen?

Unternehmer/ Unternehmen – Unternehmerorganisationen (Arbeitgeberverbände, Branchen-/Standesorganisationen, Klubs usw.):

- Sind Sie, bzw. Ihr/das von Ihnen geleitete Unternehmen Mitglied einer Unternehmerorganisation? (Wenn ‚Ja‘, was ist das für eine und seit wann?)
- Welchen Nutzen hat (bringt) Ihre Verbandszugehörigkeit?
- Über welche (unternehmerischen) Problemfelder wird in Ihrer Unternehmerorganisation diskutiert?
- Haben Sie die Möglichkeit mittels Ihrer Verbandszugehörigkeit Informationen zu bekommen, die ansonsten für Sie nicht zugänglich sind? Welche (über Geschäftskontakten, -partner, Märkte etc.)?
- Welche Aspekte unternehmerischen Handelns werden in der Organisation behandelt (in welchem Zusammenhang; in welcher Form)? Wie sind Sie daran beteiligt?

Wünsche, Perspektiven, Erwartungen:

- Nennen Sie ein konkretes Beispiel für ein Ziel, das Sie sich in den letzten Monaten gesetzt haben. Was haben Sie zur Erreichung des Ziels unternommen? Was ist letztendlich bei Ihren Bemühungen herausgekommen?
- Welches war Ihre für die Zukunftsentwicklung des Unternehmens wichtigste Entscheidung im letzten Jahr? Schildern Sie, wie diese Entscheidung zustande kam und was danach passierte!
- Wie sehen sie Ihre persönliche Zukunft?
- Wie sehen Sie die Perspektiven Ihres Unternehmens?
- Wie sehen Sie die künftige Wirtschaftsentwicklung Bulgariens?

Selbstbewertung

- Wie werden Sie aus heutiger Perspektive Ihre Entscheidung charakterisieren? Bereuen Sie Ihre Entscheidung? Würden Sie diesen Schritt noch einmal tun?
- Hätten Sie neu anfangen müssen, was würden Sie anders machen?

Wertorientierung

- Nennen Sie die 5 wichtigsten persönlichen Gründe (Motive), die Ihre Entscheidung Unternehmer zu werden , beeinflußt haben? (Und/Oder)

Erfolg und Verantwortung

- Wie werden Sie den unternehmerischen Erfolg definieren? Wie ist die Grundlage des unternehmerischen Erfolgs zu bestimmen?
- Wie werden Sie den Begriff ,Verantwortung‘ definieren? Wem gegenüber fühlen Sie sich verpflichtet? Wozu?
- Wie werden Sie Ihren eigenen Führungsstil bestimmen?
- Inwieweit ist die Sparsamkeit für Sie wichtig? Für den unternehmerischen Erfolg?
- Welche sind die Leitprinzipien in Ihren Geschäftsbeziehungen? Zu dem eigenen Personal? Zu Ihrer Familie und Ihren Freunden?

Durchführung, Regulation und Stabilität der Transaktionen (Tauschakte)

- Gibt es in Ihrer Geschäftspraxis Geschäfte, die sich äußerst problematisch entwickelt haben?
- Wofür ist Ihrer Meinung nach der Ruf eines Unternehmens ausschlaggebend?
- Wie kann man sich als Unternehmen an den großen Projekten in Ihrer Branche beteiligen? Welche sind die ausschlaggebenden Voraussetzungen? Wie werden Sie das Niveau des Wettbewerbs in Ihrer Branche bezeichnen?
- Welche sind die Kriterien, um zu sagen, dass ein Unternehmer in Ihrer Branche erfolgreich ist?
- Kann man sagen, dass der Marktmechanismus vor allem für den Erfolg des Unternehmers in Bulgarien einschneidend ist? Wenn ,nicht‘, dann was?

Partnerschaft

- Was fordern Sie von Ihrem Partner, bzw. von Ihren Mitarbeitern an?
- Sind Sie an einem Produktions-, bzw. Prozeß- oder einem institutionellen Netzwerk beteiligt?
- Wie verschaffen Sie sich Informationen über Ihre Geschäftspartner? Über Ihre Belegschaft?
- Wenn jemand in Ihrem Geschäftsbereich nicht korrekt handelt, informieren Sie Ihre Geschäftspartner, die offiziellen Institutionen, etc. darüber oder nicht? Dann wen?

Vertrauen

- Wie glauben Sie Vertrauen in Ihren Tauschakten aufgebaut zu haben?
- Wenn Sie an Ihre Erfahrungen denken, wie werden Sie die Rolle des rechtlichen Vertrags bezeichnen? Kann der fachlich vorbereitete Vertrag für das ‚gute‘ Geschäft beitragen?
- Sollten Sie im Zusammenhang mit Ihrer unternehmerischen Praxis bereits an einem Gerichtsprozeß teilnehmen? Wie bewerten Sie das Niveau der Korruption in Bulgarien? Welche Folgen hat die Ausdehnung der Korruption für die unternehmerische Praxis? Schildern Sie, bitte, einen Fall von Korruption?
- Teilen Sie der Meinung, dass die gegenwärtige Ausdehnung der Korruption in Bulgarien eine reale Drohung für die Business-Praxis darstellt und dass sich die Unternehmer daran gewöhnt haben?
- Die Weltbank behauptet, dass es in Bulgarien immer noch keine funktionierende Marktwirtschaft gibt, und Sie?
- Wodurch zeichnet sich Ihrer Meinung nach eine funktionsfähige Marktwirtschaft aus?
- Für die Stabilität Ihrer Transaktionen ist das personale Vertrauen oder aber das rechtliche Agreement mit dem Geschäftspartner wichtiger?

ANHANG 4

Fragebogen zu Interviews Nr. 1-17

1. Firmenname:

Branche:

Rechtsform:

2. Eigentümer bzw. Hauptaktionäre:

Davon Ausländische Beteiligung am Kapital: ja/ nein

3. Standorte bzw. Produktionsstätten:

Existieren Beteiligungen die das Unternehmen hält ? Ja/ Nein

4. Hauptprodukte:

5.1. Hauptmärkte - Hauptabsatzgebiete:

(Inland und Exporte)

5.2. Hauptkunden:

Anzahl Kunden gesamt:

Marktanteil Inland (eigene Einschätzung):

5.3. Konkurrenzproduzenten in Bulgarien:

(geschätzte Marktanteile bzw. Grösse)

6. Wo liegen im Vergleich zur Konkurrenz die Vorteile der Firma

7. Wo liegen im Vergleich zur Konkurrenz die Nachteile der Firma

8. Welche grossen Erfolge gab es in den letzten Jahren

9. Existiert eine spezielle Marketingstrategie:

10. Arbeit mit Kooperationspartnern und Kooperationsverträgen

11. Bestehen besondere politische und/oder rechtliche Vorgaben bei der unternehmerischen Tätigkeit (Preiskontrollen, etc.) in der konkreten Branche?

12. Zukünftige Unternehmungspolitik und -planung:

23. Geschäftstradition in der Familie:

Eltern: Ja/ Nein

Großeltern: Ja/ Nein

24. Ausgeübte Berufe:

_____ von _____ bis _____ in _____

_____ von _____ bis _____ in _____

_____ von _____ bis _____ in _____

25. Verhältnis zum Unternehmenseigentum:

Eigentümer

Eigentumsloser Manager

Eigentümer und gleichzeitig Manager

26. Position im Unternehmen:

(An dieser Position seit dem Datum (Monat/Jahr): ___ / ___)

27. Art des Eigentumserwerbs:

in der Privatisierung (Kassenprivatisierung)

in der Privatisierung (Massenprivatisierung)

auf der ‚grünen‘ Wiese entstandenes Unternehmen

sonstiges

ANHANG 5

Postskript zu Interviews Nr. 1-17

1. Auffälligkeiten hinsichtlich

a/ Verhalten (z.B. Glaubwürdigkeit der Aussagen, spezifischer Verhaltensstil, Kontaktverhalten)

b/ Räumliche Gegebenheiten (z.B. berufliche oder private Umgebung im Büro, 'räumliche Inszenierung' der Unternehmerposition - Bilder, Urkunden, Accessoires usw.)

c/ Spezifische ‚Rituale‘, Einmischung und/oder Einbeziehung von Drittpersonen

2. Allgemeiner äußerer Eindruck des Interviews und des Befragten

(z.B. wann und wo findet das Interview statt, usw.)

3. Sonstiges.

ANHANG 6

Richtlinien der Transkription

...	Pause, Unterbrechung des Satzes
(...)	Lange Pause, Unterbrechung des Absatzes
(.)	Kurze Pause, kurzes Absetzen im Satz
(3)	Kurze Pause, kurzes Absetzen im Satz (ca. 3 Sekunden)
jaaa	Dehnung
<u>nein</u>	Betonung
(Hervorhebung, RJ)	Erläuterung der Autorin zum unmittelbaren Textinhalt
(<i>Lacht</i>)	emotionale Reaktion des Interviewten

Satzzeichen indizieren Intonationsveränderungen und äussern Emotionen.

ANHANG 7

Ein Beispiel aus dem empirischen Material: Interview Nr.3

Interview 3, durchgeführt am 1.10.2001 in Bulgarien mit MI, Exekutivdirektor.

RZh 1

Als erstes möchte ich Sie bitten, sich selbst vorzustellen, die von Ihnen geführte Firma und deren Unternehmensgegenstand.

MI 1

Ich heiße M. I. (1) und bin Straßenbauingenieur, (1) mit 28 Jahren Berufserfahrung. Ich vertrete eine Straßenbaufirma, eine AG, die zu 100 % eine private Handelsgesellschaft ist, Eigentum einer Holding AG. Zu dieser Holding gehören noch etwa 4 – 5 solche Gesellschaften wie die unsere. Hauptunternehmensgegenstand der Firma sind Straßenbau und Instandhaltung von Straßen und Straßenanlagen, Betreuung der Straßen im Winter, laufende Ausbesserung von Straßen und natürlich alles in Zusammenhang mit dem Tiefbau. Die Firma ist entstanden, d. h. sie hat die Bautätigkeit der Straßenverwaltung, der ehemaligen Bezirks- und Gebietsverwaltung übernommen. Nach erfolgter Privatisierung wurde sie 1993 eine eigenständige Handelsgesellschaft. Der Jahresumsatz der Firma beträgt ca. 5 – 6 Mio DM. Unsere Gesellschaft tätigt noch andere Geschäfte. Sie kann sich auch mit Hochbau und Sanierung befassen, und das nicht nur im Straßenbau Letzteres ist es jedenfalls, womit sie sich vorwiegend beschäftigt. Dazu kommt auch noch die Produktion von Inertstoffen. Sie verfügt über zwei Asphaltherstellungsabteilungen, über zwei Sortieranlagen und Steinbrüche, deren Material sie zu eigenen Zwecken verwendet, aber auch zum Verkauf an Kunden (3). Einer der besten Steinbrüche Bulgariens ist Eigentum der AG und beliefert fast das ganze Land mit Spezialfraktionen für abnutzbare Straßenschichten, da diese eine außerordentlich gute Abnutzfestigkeit haben ...

RZh 2

Wie groß ist die Firmenbelegschaft?

MI 2

In Abhängigkeit von der Saison arbeiten bei der Firma 180 – 200 Arbeitnehmer. Unsere Arbeit ist immerhin saisonbedingt. Und daher sind es im Winter weniger und im Sommer etwas mehr, nämlich ca 200 Mann. Alles hängt vom Bauvorhaben ab. Wir beschäftigen nicht immer ein und dieselben Leute. Jedenfalls ist das, was ich Ihnen genannt habe, die Grundbelegschaft.

RZh 3

Wenn ich recht verstehe, ist die Firma nach dem Massenprivatisierungsverfahren privatisiert worden. In welchem Jahr war das?

MI 3

Ja, das stimmt. Das war 1995 – 1996. 1997 war die Privatisierung dann glaube ich abgeschlossen. Danach war da bereits (3), na ja, gemäß den Gesetzen, wie es sein muss. Doch seit 2,5 – 3 Jahren ist die Firma zu 100 % Privateigentum und arbeitet auch als Privatfirma.

RZh 3.1

Was wurde durch die Privatisierung an Neuem eingeführt im Hinblick auf Führung und Organisation der Arbeit in der Firma?

MI 3.1

Nun, ich glaube, sie hat die Geschäftsführung ein wenig erleichtert. Ich meine, dass ein Teil der Bürokratie weggefallen ist. Letzten Endes sind da keine höher stehenden Organisationen mehr und keiner mehr, der da befiehlt: „Das habt ihr zu tun und das zu lassen“. So etwas ist nicht mehr da. Alle nehmen an Ausschreibungen teil, entweder man gewinnt eines oder nicht. Gewinnt man es, macht man die Preise, führt die Projekte aus, verteidigt seine Positionen, verteidigt schließlich auch seine finanziellen Interessen (*er lacht*). Insgesamt gesehen stehen die Dinge so, dass wir im Augenblick auch seitens der Holding nicht allzu viel bevormundet werden. Sie hilft eher, d. h. dann, wenn wir nicht genug Arbeit haben, suchen wir welche bei den Kollegen und finden welche. Kürzlich waren Leute von uns am Ausbau des Flughafens G. I. bei P. beteiligt, haben dort den ganzen Sommer über gearbeitet und kürzlich wurde er sogar schon in Betrieb genommen und Anfang September fand dort bereits eines der großen NATO – Manöver statt (*er zeigt seine Zufriedenheit*). Das war auch ein Werk der Holding. Eigentlich haben die Kollegen aus S. Z. die Arbeiten ausgeführt, hatten jedoch mehr zu tun und baten um Mithilfe, und wir hatten gerade nichts zu tun. Wir kombinieren die Dinge also. Zu anderen Bauvorhaben kommen die zu uns um zu arbeiten. Von diesem Standpunkt aus ..., doch das Wichtigste, was nach der Privatisierung geschah, ist die Verringerung der Bürokratie in der Verwaltung. Die Verwaltungsebenen wurden reduziert, auf denen Entscheidungen getroffen wurden. Und derzeit haben wir höchstens 5 – 6 Leute in der Verwaltung. Das ist der Kern, der sich mit sämtlichen Verwaltungsfragen befasst. Im Vergleich dazu bestanden vorher 4 – 5 Abteilungen, über die die Verwaltung lief. Darüber hinaus existierte noch eine Hauptverwaltung für Straßenbau, ein Ministerium für regionale Entwicklung usw. usf. Jetzt jedoch besteht die Holding nur aus Investoren. Die beschäftigen sich nicht mit der laufenden Verwaltung, sondern haben das vollständig auf die Regionalebene übertragen, nämlich dorthin, wo die Gesellschaften ihren Sitz haben. In diesem Sinne spüren wir sie nicht als „Hut“, der uns drückt. Was die Arbeitsorganisation anbelangt, so mischen sie sich überhaupt nicht ein und das erleichtert die Arbeit sehr.

RZh 3.2

Arbeitet Ihre Firma bzw. Holding mit ausländischen Partnern zusammen?

MI 3.2

Ja, die Holding hat auch Bauvorhaben im Ausland und führt diese aus. Ende vorigen Jahres hat sie ein großes Bauvorhaben in K... ausgeführt, etwa für 3 – 4 Mio Dollar, wo auch Leute von uns mitgewirkt haben, auch von uns hier wollten sie welche haben, aber wir hatten damals sehr viele Aufträge und haben unsere Leute nicht mitgelassen. Jedenfalls haben sie auch um unsere Mitarbeit ersucht und insgesamt werden auch dort viele Bauvorhaben ausgeführt. Gerade jetzt nehmen wir an Ausschreibungen in S., M. und K. teil. Auch A. steht bevor. Die Kollegen versuchen, dort Fuß zu fassen, soweit mir bekannt ist, wird dort derzeit ausführendes Personal gesucht. Da die Investitionen hier (*in BG,RJ*) immer geringer werden. Das ist das große Problem (*voller Besorgnis*). Jedenfalls können wir uns dieses Jahr nicht beklagen. Es war ein gutes Jahr, wir hatten ziemlich viel zu tun.

RZh 4

Wie schätzen Sie die Lage Ihres Unternehmens auf dem Markt ein?

MI 4

Ich wage zu sagen, dass es das führende Unternehmen in der Branche in der Region ist. Im Bereich des Straßenbaus ist das die größte Firma, mit den größten Umsätzen und der meisten Technik, und selbstverständlich auch mit entsprechender materieller Basis und Fachleuten. Denn das sind Leute, die viele Jahre lang im Straßenbau gearbeitet haben und bei der Ausbesserung der Straßen. Das ist die führende Firma in der Region, und in Südostb. Eine der ersten. Die Firma ist groß genug. Die Belegschaft wird absichtlich so gering gehalten, da derzeit nicht genügend Aufträge da sind. Sonst hat die Firma aufgrund ihrer materiellen Basis und Technik bedeutend größere Möglichkeiten.

RZh 4.1

Wie reagieren Sie auf die ökonomischen Herausforderungen, von denen Sie sprechen?

MI 4.1

Eine Möglichkeit sind die Märkte, die Aufträge in den Nachbarländern. Hmmm (2 – 3), was sonst noch – unsere Reaktion ist, dass wir Verwirklichungsmöglichkeiten außerhalb des Straßenbaus suchen. Derzeit führen wir den Bau fast aller Tankstellen in der Region aus, arbeiten an der Errichtung der großen Supermarktketten mit. Das ist recht viel Arbeit. Gar nicht so wenig ist es. Wir haben auch andere Dinge, vollkommen außerhalb unseres Bereichs, wie den Hafen und unterschiedliche andere Baustellen. Da suchen wir halt eine Weiterentwicklung. Und dann hoffen wir auf die Fernverkehrsstraße. Das ist ein großes Bauvorhaben für über 100 Mio € und wir hoffen die nächsten 3 – 4 Jahre dort mitarbeiten zu können und dass es nicht notwendig ist, dass wir weit weg von hier Bauvorhaben auftreiben müssen.

RZh 5

Sie sind in einer Branche tätig, die in hohem Grade von Investitionen des bulgarischen Staates abhängig ist. Was ist Ihre Meinung zur in Bulgarien aufkeimenden Marktwirtschaft? Wie würden Sie das institutionelle Umfeld der Wirtschaft einschätzen?

MI 5

Im Augenblick glaube ich, dass sich die Dinge nicht gut entwickeln. Ich denke immer, dass man doch endlich darauf kommen müsste, dass es ohne diese Dinge einfach keine Wirtschaft gibt, keine Weiterentwicklung. Und ich hoffe sehr auf eine Veränderung dahin gehend. Wir erwarten, dass sich die Dinge in nächster Zeit doch verändern. Dass die Wirtschaft des Landes wieder erwacht. Und dann geht es auch mit den Bauvorhaben für die Infrastruktur wieder voran. Das sind Dinge, ohne die es nicht geht. Im Augenblick jedoch hat offenbar auch der Staat als Ganzes so seine Schwierigkeiten ... Das letzte Jahr war verhältnismäßig gut. Offenbar sind da auch im Ministerium Kollegen gewesen, die gesehen haben, dass da etwas geschehen muss und so sind eine ganze Menge Gelder „geflossen“. Hoffentlich ist auch das nächste Jahr wieder so, obwohl sich schon jetzt Schwierigkeiten abzeichnen. Hmm, ich glaube nicht, dass die da in den oberen Etagen die Dinge gut beurteilen können. Denen geht es im Großen und Ganzen nur um die Fernverkehrsstraßen, und selbst da gibt es Verzögerungen. Ich kenne die Gründe dafür nicht. Vermutlich gibt es welche, aber da sind auch noch andere Sachen, die m. E. im Moment getan werden könnten. Meiner Meinung nach sehen sie die nicht. Und sie interessieren sich nicht dafür, fragen auch nicht nach, suchen keine Beratung durch die Leute aus der Branche. Es gibt genug Leute, die die Dinge kennen und sie durchaus sehen. Schon mit vielen Kollegen haben wir geredet, aber die Dinge sind denen wohl doch nicht so ganz klar, selbst im Ministerium für Bauwesen.

Und beim Ministerrat sieht alles etwas anders aus, die Dinge werden offensichtlich von der Warte der Möglichkeiten aus betrachtet, die dem Staat als Ganzem zur Verfügung stehen.

RZh 6

Haben die Unternehmen in Ihrer Branche eine Organisation?

MI 6

Ja, wir haben eine Branchenkammer. Die bulgarische Branchenkammer ... Ich muss sogar morgen zu einer Sitzung hin, da ich Vorstandmitglied der Kammer bin. Die ist ebenfalls besorgt über diese Dinge und will dem Parlament einige Vorschläge machen und möchte auch Abänderungen in den Gesetzesbestimmungen erreichen, da wir der Ansicht sind, dass auch da Lücken sind bei der Auftragserteilung und bei der Aufteilung der Mittel usw. In dieser Hinsicht soll der Regierung und den Leuten, deren Aufgabe es ist, zu regieren, einfach unter die Arme gegriffen werden.

RZh 6.1

Hört man denn seitens des Staates und der Regierenden zu?

MI 6.1

Ich denke, es lässt sich noch nicht viel von Erfolgen dieser repräsentativen Organisation sprechen. Ich denke, sie tritt erst noch hervor. In fünf bis sechs Monaten können wir erst sagen, ob sie uns zugehört haben. Allerdings beweist die Tatsache, dass da ein Treffen mit dem Minister für Regionalentwicklung bevorsteht, immerhin, dass die Aufmerksamkeit da ist und sie (*die Organisation,RJ*) im Kommen ist.

RZh 6.2

Bedeutet die Branchenorganisation der Unternehmer für Sie persönlich als Unternehmer eine Lösung der Probleme?

MI 6.2

Ich glaube, gerade die Branchenorganisation ist die günstigste Form für die Vertretung der Unternehmerinteressen. Die Organisierung der Leute aus einem Industriezweig bietet die Möglichkeit eines Gesamtüberblicks über die Dinge. Einen Überblick über die Probleme der Branche im ganzen Land. Alle sollten informiert werden, wo, was und wie etwas gemacht wird. Grob gesagt, dass nicht einige Gesellschaften auf Kosten irgend welcher anderer mit Arbeit überhäuft werden. Denn diese Gesellschaften führen den Umfang gar nicht aus, der läuft einfach über sie. Wenn Sie mich recht verstanden haben, was ich damit sagen will?! Es geht um Leute, die die Dinge ausführen sollen, nicht um Fachleute. Und da kommen rein ökonomische Interessen ins Spiel. Eben hier ist der Platz der Branchenkammer. Das ist deren Aufgabe. Dass es ihr gelingt, gerade diese Dinge ins Reine zu bringen. Denn in einem Land wie dem unseren, in einer solchen Demokratie ist es ganz normal, dass auch falsche Dinge zum Vorschein kommen. Dinge, die aufgehalten werden müssen.

RZh 7

Apropos "falsche Dinge", wer trägt denn am meisten dazu bei, die Firmen aus der Branche oder ..."

MI 7

Meines Erachtens liegt der Fehler darin, dass völlig zufällige Leute die Aufträge bekommen, und ich sage es mit einem Wort: Gewinnemacher. Leute, die nichts gemein haben mit der Branche, die jedoch beispielsweise sehen, dass in diese Branche, in die Infrastruktur bestimmte Gelder einfließen, und die suchen sie für sich zu gewinnen. Ich meine, da liegt der Fehler. Dem muss ein Riegel vorgeschoben werden und zufällige Leute dürfen nicht zugelassen werden. Denn die Leute, die die Bauvorhaben übernehmen, übertragen die Arbeit früher oder später doch den Fachleuten. Es kann auch über Dritte gehen. Sie sind ja nicht in der Lage, den Auftrag auszuführen, verstehen Sie? Es darf nicht zugelassen werden, dass alles über Dritte läuft, da erleidet der Staat nur Verluste.

RZh 7.1

Meinen Sie, dass diese Firmen „zufällige Firmen“ sind?

MI 7.1

Nein. Was heißt „zufällig“? Zufällig sind sie für die Branche. Ja, es sind Fremdfirmen. Firmen ohne Asphaltteilungen und Steinbrüche, ohne Maschinen, ohne Straßenbauingenieur. Aber sie verwandeln sich in einen Unternehmer, der die Bauvorhaben übernimmt. Und was heißt Unternehmer? Dieses Wort Unternehmer ist irgendwie so eins. Ein Unternehmer kann ein bestimmtes Bauvorhaben übernehmen und es ausführen, aber hierbei geht es ja nicht um einen Unternehmer. Hierbei geht es um überflüssige Zahnräder, die sich in einer großen Maschine drehen. Das darf einfach nicht zugelassen werden. Hmmm. Ob sie zufällig sind Ja, sicherlich gibt auch wirkliche zufällige, allerdings existieren auch ganz zielbewusst auf diese Tätigkeit hin vorbereitete Firmen...Das sind Dinge, die (*er mag wohl nicht darüber reden?*).

RZh 8

Offensichtlich existiert Ihrer Meinung nach auch noch eine andere Art Unternehmer. Wodurch zeichnen die sich denn aus?

MI 8

Also, ein derartiger Unternehmer kann auch nützlich sein, ein Unternehmer, der Engagements übernimmt und Finanzierung und Kredite für eine bestimmte Tätigkeit. Für so einen Unternehmer können wir arbeiten gehen. Zum Beispiel einer, der eine Fernverkehrsstraße übernimmt. Beispielsweise eine Bank. Das kann ein Unternehmer sein, der eine bestimmte Tätigkeit finanziert, und dann ... Für mich ist das ein nützlicher Unternehmer – jemand mit sehr viel Geld. Der andere ist ein überflüssiges Zahnrad (er lacht), und das muss beseitigt werden.

RZh 9

Wie fühlen Sie sich selbst als Unternehmer in Bulgarien?

MI 9

Ich muss sagen, dass ich mich derzeit im Großen und Ganzen wohl fühle. Konkret in unserer Branche ist das Niveau gut, d. h. Arbeit ist da, wir stehen nicht ganz am Abgrund. Wenn ich die anderen so betrachte, die anderen Branchen und die anderen Regionen im Land, so sind wir gar nicht so schlecht dran. Ich wage zu behaupten, dass die Bauleute, speziell die vom Straßenbau ganz gut dran sind. Und ich denke, und das habe ich eben schon einmal gesagt, dass es noch besser werden wird, denn im Augenblick ist da ein Bereich von Straßen, die Gemeindestraßen nämlich, die vernachlässigt worden sind. Und wir können nun mal nicht vorwärts kommen, wenn wir aufhören, uns um die lokalen Straßen zu kümmern.

RZh 10

Letzten Endes war ja der Straßenbau auch Priorität der vorhergehenden Regierung, nicht wahr?

MI 10

Na, das ist ja auch eine Priorität der neuen Regierung. Denn die Infrastruktur besteht ja. Natürlich sind da Wasserversorgung, Kanalisation und die übrigen Kommunikationen nicht eingeschlossen, aber die sind ja nun mal miteinander verbunden und gehen Hand in Hand ...

RZh 11

Wie schätzt die Öffentlichkeit in Bulgarien das Unternehmertum ein?

MI 11

Ich glaube recht unterschiedlich. Unterschiedlich. Hauptsächlich hängt es davon ab, wer gerade wohin geraten ist. Also, wir können die Dinge einfach noch nicht objektiv erörtern, denn wir sind noch weit entfernt von den Dingen, wenn Sie wollen auch vom Staat. Und von diesem Standpunkt aus ist das Wort Unternehmer noch ein wenig ungut und unklar. Die Wirklichkeit selbst hat es verbogen. Denn ich weiß nicht, aber für mich ist derjenige Unternehmer, der Engagements übernimmt und sie auch ausführt. Das ist eine Geschäftstätigkeit. Während der Unternehmer bei uns einfach ein Vermittler ist. Diese zwei Dinge, nun, Ihnen bedeutet dieser Terminus wohl etwas anderes, aber (*er lacht*) ...

RZh 12

Wie würden Sie die gesellschaftliche Rolle des Unternehmers in Bulgarien bestimmen?

MI 12

(.) Wenn es ein wirklicher Unternehmer ist, so bedeutet das, dass seine Rolle für die Gesellschaft groß ist. Er muss Einfluss in der Gesellschaft haben. Er muss der Gesellschaft den Weg weisen. Und das sollte derjenige sein, der Erfahrung und Wissen und noch vieles andere besitzt.

RZh 13

In einem Bericht der Weltbank wird behauptet, dass es in Bulgarien keine funktionierende Marktwirtschaft gibt. Was für eine Wirtschaft hat Bulgarien Ihrer Meinung nach?

MI 13

Ich denke, die Wirtschaft ist noch keine 100 %-ige Marktwirtschaft. Es gibt aber eine solche. In unserer Tätigkeit und in unserer Branche gibt es sie, denn ich habe ja vorhin schon gesagt, dass alles, was wir tun, zu 80 % direkt im Wettbewerb hereinkommt, was von sich aus bedeutet, dass da der Markt in Aktion ist. Nur sehr wenig Bauvorhaben, vor allem kleine, kommen direkt zu uns, andere werden uns auferlegt wegen des guten Namens der Firma und deshalb, weil bekannt ist, was für eine Firma das ist... und was sie macht. Es gibt Privatfirmen, die direkt zu uns kommen, aber das sind nur wenige. Die Hauptgeschäftstätigkeit, die große Geschäftstätigkeit beruht auf dem Marktprinzip. In dieser Beziehung wage ich zu behaupten, dass bei Bauvorhaben zur Infrastruktur Marktbeziehungen vorhanden sind, doch das gilt nicht für das gesamte Wirtschaftsleben.

RZh 14

Wo liegen Ihre Meinung nach die Defizite in der Entwicklung der bulgarischen Wirtschaft?

MI 14

Ich glaube, erneut in der Produktion und (5) und es fehlt einfach, es fehlt etwas in diesem ganzen Karussell. Irgendwo hängt etwas, was bedeutet, dass die Produktion nicht vom Markt diktiert wird, sondern von konjunkturellen Erwägungen und von daher sind vermutlich auch die Preise nicht, wie sie sein sollten. Ich kann mich da nur schwer festlegen, habe noch nicht tiefgreifend genug über diese Probleme nachgedacht. Aber eben das, was ich einfach wie ein Mensch sehe, der jeden Tag hier lebt (in BG)... Jedenfalls ist zu spüren, dass da (1) Dinge sind, die nicht so sind, wie sie sein sollten. Die einfach nicht dem Markt entsprechen.

RZh 15

Wie würden Sie als Unternehmer die Qualität der institutionellen Infrastruktur der Wirtschaft definieren?

MI 15

Institutionelle Infrastruktur? All das, was geschaffen wurde, um im Dienste des Wirtschaftslebens zu sein und im Dienste der Wirtschaftsbeziehungen? (Er lacht). Ach, da bleibt wohl noch viel zu wünschen übrig. Aber ich überlege so, wenn alles Gebaute funktioniert wie es sein soll (3, 4) ... Das Geschaffene reicht aus (5, 6). Es kann seinen Dienst im Staate versehen. Bulgarien ist ja gar nicht so groß (1, 2). Ich denke sogar, dass es (Bulgarien) in gewisser Hinsicht übermäßige Vorräte hat. Ich meine damit die Banken. Das ist eines dieser Dinge, von denen Bulgarien viel zu viel hat. Insbesondere im Moment. Sonst (2, 3) ist die Qualität gut. Das, was erbaut worden ist und was derzeit gebaut wird, ist ebenfalls gut. Mit wenigen Ausnahmen.

RZh 16

Welche Partner ziehen Sie in den Wirtschaftsbeziehungen vor?

MI 16

Die korrekten.

RZh 16.1

Was heißt „korrekt sein“?

MI 16.1

Na ja, das bedeutet, ach, das ist doch nicht nur in Bulgarien, in der ganzen Welt bedeutet Korrektheit, wenn man etwas vertraglich vereinbart, so ist es vereinbart: Man führt eine bestimmte Menge an Arbeit aus, der Vertragspartner zahlt innerhalb einer bestimmten Frist, die er angenommen hat, er hat gesagt (*d. h. er hat sich engagiert, RJ*), ob das ein Monat ist, ob vierzig Tage, ob zwei Monate. Wird allerdings zwei Monate gesagt, dann sind es auch zwei. Wenn ich sage (*und das ist dann Gesetz, RJ*), dass mein Angebot für zwei Monate gilt, kalkuliere ich. Sage ich zwei Monate, das bedeutet, dass es auch so wird. Na ja, das ist eben ein korrekter Partner: Im Augenblick übernimmt man auch Veränderungen, die unbedingt notwendig sind (*aus der Natur der Arbeit heraus, RJ*), eben mal im Vorbeigehen. Wir müssen öfter mal eben etwas im Vorbeigehen abändern, müssen den Umfang der Aufgabe vergrößern oder verkleinern. Und das nicht, weil wir nicht korrekt sind, sondern aus völlig objektiven Gründen heraus. Leider ist derzeit

nicht einmal der Staat ein korrekter Zahler. Wir warten oft drei bis vier Monate auf Zahlungen. Das bringt uns in arge Schwierigkeiten. Und dabei sind die Banken noch ... ich weiß nicht (...). Von denen bekommt man nur sehr schwer einen Kredit für Umlaufvermögen. In dieser Hinsicht sind sie sehr unbeweglich.

RZh 16.2

Sie haben den Staat einen „unkorrekten Zahler“ genannt. Es wäre interessant zu erfahren, was für Erklärungen die Vertreter des Staates dafür abgeben.

MI 16.2

Leider ist es etwas schwierig, Erklärungen von denen zu bekommen, denn wir haben keine direkte Verbindung zu denjenigen, die an uns zu zahlen haben.

RZh 16.3

Oh, wohl wegen dieses Schemas, von dem Sie vorhin gesprochen haben?

MI 16.3

Ja, ja (*er lacht*). Aber die Erklärung ist der Mangel an Finanzmitteln. Der Mangel an Mitteln im Staatshaushalt, und der Staat zahlt nun mal über das Budget, ganz gleich, ob aus dem einen oder anderen Topf, immer doch aus dem Budget. Das ist die Hauptschwierigkeit. Die Berechnungen (*der staatlichen Verwaltung, RJ*) sind meines Erachtens nicht besonders gut, auf Ministerratebene. Verstehen Sie, es sind doch gar nicht so viele Dinge, die da getan werden müssen. Meiner Meinung nach würde ein gut ausgearbeiteter Zeitplan oder wie wir das nennen wollen, ausreichen. Und dass da gesagt wird, das 60 Tage oder 40 Tage nach ausgeführter Arbeit gezahlt wird, aber ich glaube, dass da in der Hierarchie, an vielen Stellen da oben, und auch diese häufigen Wechsel, die da vor sich gehen, dieses ununterbrochene Versetzen und Auswechseln von Spezialisten im Ministerium, in der Agentur jetzt bzw. in der ehemaligen Hauptverwaltung. Das Auftauchen neuer Leute, das ist es, was die Verzögerungen hervorruft. Und die (*die Fachleute auf den höheren Ebenen, RJ*) halten es wohl nicht mal ein Jahr da aus. Für mich ist auch eine der Hürden, einer der Gründe, aus denen heraus die Dinge nicht gut zu lösen sind. Man kann nicht alle halbe Jahre das Personal wechseln und dann noch verlangen, dass sie den Staat gut führen. Hierbei geht es natürlich um sehr viel Geld, 400 – 500 Mio, vielleicht auch um mehr, nicht wahr? Das ist viel Geld. Und das sind nur die Gelder, die – sagen wir mal - in unserer Branche umlaufen. Außerdem fehlen auch in den Gemeinden (*Gemeindeverwaltungen, RJ*) Fachleute. Bei denen kommen ebenfalls Gelder an, ehe dann klar ist, wer wo was zu machen hat, ehe dann geklärt wird, wohin die Gelder geflossen sind (...). Hier sind beispielsweise so ganz dumme Gründe zu nennen, die meines Erachtens gar keine sind (nicht sein können und nicht sein dürfen). Doch sie sind da, das ist Tatsache: Tatsache ist, dass die Gemeinden nicht zahlen, ganz unabhängig davon, wie klein der Betrag auch sein mag. Weil da eben kein Fachmann sitzt, der eine Entscheidung fällt, und so fällt der Bürgermeister (*allein, RJ*) eine Entscheidung, dass etwas nicht so zu handhaben ist, sondern anders (*nach eigenem Ermessen eben, RJ*).

RZh 17

Wie viel ihrer Zeit als Unternehmer investieren Sie in diese Problematik?

MI 17

Viel. 50 % der Zeit. Und das ist eben das Unangenehme. Statt dass ich mich mit Bauvorhaben beschäftige und mit allem, was das Wesen meiner Arbeit ausmacht, verwende ich 50 % meiner Zeit dafür, und in vielen Fällen geht da sogar noch mehr drauf, für derartige administrative

Hürden, für Missstände und Auseinandersetzungen. Die eben nicht typisch sind für einen perfekten Vertrag (betont).

RZh 18

Ist der juristisch korrekt ausgearbeitete Vertrag eine Garantie gegen Unkorrektheit?

MI 18

Eine Garantie insofern, als man den Staat vor Gericht bringen kann (*sarkastisch*) oder eben eine Gemeinde. Eine Garantie ist es schon. Nun, wir haben auch solche Fälle. Ich habe konkret bei mir so einen Fall. Ich habe auch eine Gemeinde verurteilt, und derzeit zahlen sie. Und (...). Aber dass hilft der Arbeit nicht weiter. Es stört eher. Das ich nämlich erste drei Jahre später zu meinem Geld komme. Sie wissen ja, wie langsam der Gerichtsweg ist: Man braucht mindestens drei Jahre, um zu seinem Geld zu kommen.

RZh 18.1

Und haben Sie, bevor Sie den Gerichtsweg beschreiten, sämtliche anderen Möglichkeiten ausgeschöpft, um zu einer gegenseitig günstigen Lösung mit dem Partner zu kommen?

MI 18.1

Gespräche, Gespräche ... bis ins Unendliche. Bloß, dass das auch wieder damit verbunden ist, wovon ich vorhin gesprochen habe, nämlich mit dem häufigen Wechsel der Leute in der Verwaltung. Das ist das andere Problem, wenn ich also gerade angefangen habe, Gespräche zu führen (gemeint sind Verhandlungen zu einer außergerichtlichen Einigung), war ein Bürgermeister da, inzwischen wurde er ausgewechselt, dann ist ein anderer gekommen, und jetzt bezahlt real gesehen der Dritte Verpflichtungen, wo er überhaupt keine Schuld hat, dass der erste irgendwo etwas falsch gemacht hat. Hier haben Sie auch ein Problem, aber (...). Obwohl in der Gemeinde „Rochaden“ weniger vorkommen, aber hier gibt es sie doch. Ansonsten sind da auch korrekte Partner, die nach ausgeführter Arbeit am fünften, sechsten oder siebenten Tag zahlen, normal eben, wie in jedem anderen Staat auch. Das ist ein korrekter Vertrag – sieben bis vierzehn Tage. Solche gibt es auch, aber doch seltener. Na ja, das wäre es im Großen und Ganzen.

RZh 19

Was für Leute ziehen bei der Einstellung vor und wie ist das Auswahlverfahren?

MI 19

Saisonarbeit ist ein Faktor, der sich hauptsächlich auf das ausführende Personal (*mit niedriger Qualifikation, RJ*) auswirkt. Und die Fachleute (*mittleres und gut geschultes Personal, RJ*), das technische Personal, die sind dauernd beschäftigt, da sie engagiert sind. Wir befassen uns auch mit der laufenden Ausbesserung von Straßen. Jetzt zum Beispiel sind wir dabei, die Straßen winterfest zu machen. Wieder wurde uns von A. P. auferlegt, die Arbeit für den Winter auszuführen, d. h. die Schneebeseitigung usw. Da stellen wir schon Leute ein, aber bedeutend weniger. Das sind Maschinen, Fahrer und technisches Personal. Die Arbeiter selbst (*die mit niedriger Qualifikation, RJ*), da sind es weniger. Wir bemühen uns allerdings auch sie festzuhalten. Wir gestatten im Winter die Nutzung von ziemlich viel Urlaub. Wenn nun solche Aufgaben auf uns zukommen (...). Und dann sind da ja auch noch Bauvorhaben im Winter, wo wir uns bemühen, Arbeit abzusichern. Nein, ich kann nicht sagen, dass bei uns Fluktuation an der Tagesordnung ist. Man kann eher sagen, dass wir Arbeiter auf Zeit einstellen, die wir im Mai einstellen, wo wir ihnen sagen „Dieses Bauvorhaben sollen wir bis September – Oktober fertig stellen. Ganz gleich, ob wir es auch erst am 30. Dezember fertig stellen, wenn es aber fertig ist, kündigen wir die

Leute“. Meines Erachtens ist das keine Fluktuation. Das ist einfach ... Ansonsten unterhalten wir eine ständige Belegschaftszahl von 150 – 160 Mann.

RZh 19.1

Sie haben gesagt, dass Sie versuchen, sie „festzuhalten“, warum?

MI 19.1

Das ist wichtig für uns. Jeder Mensch hat eine Qualifikation, wenn er seine Arbeit versteht (...). Hier ein konkretes Beispiel: In unserer Arbeit ist es ausgesprochen wichtig, eine elastische Schutzumzäunung herzustellen. Obgleich das doch eigentlich ganz einfach zu sein scheint, kann es dennoch nicht von jedem gemacht werden. Ja, es sieht ganz einfach aus, und doch brauchen wir dafür Leute, die das schon oft gemacht haben. Die es schaffen, es gut aussehen zu lassen. Nicht nur (...). Natürlich muss es auch gute Dienste leisten. Aber es geht nicht nur darum, dass es gute Dienste leistet, in diesem Falle den Schutz der Straße, sondern es muss auch anständig aussehen. Oder nehmen wir einen Arbeiter, der Asphalt anrührt und den Asphaltbelag anfertigt. Der lernt seine Sache nicht in einem Tag. Also ich kann ihn nicht so einfach nehmen. Der lernt sein Handwerk im Laufe von Jahren. Und einen solchen Mann müssen wir irgendwie festhalten, denn diejenigen, die ungelernt kommen, können ihre Arbeit nicht erfüllen – die Qualität fällt sofort (betont). Und letzten Endes ist das Ziel ja eine qualitätsmäßig gute Arbeit zu leisten.

RZh 20

Und wie organisieren Sie die Arbeitszeit in Ihrem Unternehmen?

MI 20

Die Arbeitszeit ist nicht festgelegt. Wenn Bauvorhaben da sind, und zwar insbesondere in der Sommersaison, ist die Arbeitszeit wirklich unbegrenzt und die Leute müssen länger arbeiten. Deshalb bieten wir aber auch die Möglichkeit von Kompensation für die zusätzliche abgeleisteten Arbeitsstunden. Auch auf die Vergütung wirkt sich das aus, die fällt ein wenig höher aus. Und so ist das halt.

RZh 21

Wie hoch ist der Durchschnittslohn im Unternehmen?

MI 21

Etwas über dem Durchschnittslohn im Landesmaßstab (*etwa 200 Leva zu dieser Zeit,RJ*). Ich kann es Ihnen im Augenblick nicht so genau sagen, aber wohl etwas über dem Durchschnittslohn im Landesmaßstab. Über dem Durchschnittslohn liegt es und zurzeit sind wir mit der Lohnzahlung nicht im Rückstand. Wir sind bemüht, die Löhne höchstens mit ein, zwei bis zu drei Tagen Verspätung auszuzahlen. Wenigstens wir wollen korrekt sein. Wenn unsere Partner uns gegenüber nicht immer korrekt sind, so sind wir es auch unseren Lieferanten gegenüber nicht, und das ist sehr unangenehm, aber (...)

RZh 22

Anfangs haben sie gesagt, dass Sie „aus der Branche“ sind. Wie wichtig ist das, um die Firma leiten zu können, die heute privat und selbständig tätig ist?

MI 22

Nun ja (...) alles (*das gesamte Unternehmen,RJ*) ist durch meine Hände gegangen. Für mich ist das wichtig. Ich weiß nicht. Da herrscht eine Meinung, dass ein Neuer, wenn er kommt (...) arbeiten kann. Ich habe Ihnen ja gesagt, dass ich viele Jahre lang Wirtschaftsleiter gewesen bin, viele Leute ausgebildet habe, und ich wage es zu behaupten, dass ich bezüglich der Personalpolitik über einige Erfahrung verfüge und (2 – 3) und eben derjenige, der durch das Feuer vieler Dinge gegangen ist, (*nur*) der, der kann in dieser Branche arbeiten. Das ist nichts, was man so einfach anders woher aufgabeln kann. Nicht jeder ist gleich fertig. Man muss lernen. Ich glaube, dass das nützlich ist (*Erfahrung zu haben,RJ*). Nützlich für die Arbeit in der Branche.

RZh 23

Und was ist der unternehmerische Erfolg?

MI 23

(...) Na ja, der Erfolg wird daran gemessen, dass da ein ständiger Rhythmus in der Arbeit im Unternehmen ist. Und nicht nur in der Arbeit, sondern auch in der Betriebswirtschaft muss Stabilität herrschen in Bezug auf das, wovon wir gesprochen haben. Das ist das Gute, das heißt Erfolg haben. Nicht die Situation, bei der wir 5 – 10 Tage unheimlich viel zu tun haben, um dann anschließend sehr lange reanimieren zu müssen... Nein (*Entschlossen*)! Da muss einfach ein bestimmter Rhythmus drin sein, Gleichmäßigkeit, langsam (...) und dieser Rhythmus muss uns auch einen Schritt vorwärts bringen. Dass beispielsweise der Umsatz jedes nächste Jahr um ein oder zwei Millionen erhöht werden kann. Das ist der große Erfolg (*voller Begeisterung*)! Leider gelingt uns der nur schwer. Wir steuern aber auf ihn zu.

RZh 24

Sehen Sie sich selbst als einen erfolgreichen Menschen an?

MI 24

Ja. Ich glaube, dass im Augenblick ... Ich bin mehr oder weniger hineingewachsen (*in diese Position,RJ*), so dass ... ich muss sagen, dass ich mich als erfolgreich betrachte.

RZh 25

Haben Sie die Möglichkeit, Mittel für Investitionen bereit zu stellen?

MI 25

Das ist tatsächlich ein Problem. Wir müssen die Möglichkeit zum Investieren haben. In unserer Branche sind Investitionen möglich. Nämlich dann, wenn genügend Umfang da ist, ist es auch möglich, Mittel für Investitionen bereit zustellen. Leider nötigt uns das, was wir schon vorher angesprochen haben in Bezug auf unkorrekte Beziehungen bei der Vergabe der Bauvorhaben, auf die noch immer unklaren Spielregeln bei den Ausschreibungen usw., an der unteren Grenze (*des Umsatzes,RJ*) entlangzugehen, Und das gibt uns derzeit nicht die Möglichkeit, Investitionen vorzunehmen. Das heißt, dass wir in den Unterlagen selbst, wenn wir sie für eine Ausschreibung vorbereiten, erst gar kein Geld für Investitionen vorsehen, sondern wir sehen Geld für die Erhaltung der Firma vor, und das ganz, ganz ... Das nötigt uns einfach. Aber sonst müsste es natürlich so sein. Dafür muss Geld beiseite gelegt werden und dazu besteht auch die Möglichkeit. Normal ist all das, was wir im Moment wollen. Wir haben ja eine große materielle Basis. Normal ist, dass die veraltet. Da ist Erneuerung angesagt. Wir nehmen sie auch vor, aber nur in sehr eingeschränktem Rahmen.

RZh 26

Wem gegenüber fühlen Sie sich verantwortlich?

MI 26

Am meisten den Leuten gegenüber, die rund um mich herum sind. Und auch meinen Untergebenen gegenüber. Allen Leuten gegenüber. Ich trage für alle meine Arbeitnehmer Verantwortung. Das ist es, hauptsächlich die Verantwortung ihnen gegenüber. Diejenigen, denen gegenüber man ein Engagement übernommen hat. Natürlich trage ich auch Verantwortung gegenüber einem bestimmten Bauvorhaben und gegenüber demjenigen, der es finanziert. Eben dem gegenüber, vor dem man sich engagiert hat. Aber die große Verantwortung ist doch denen gegenüber, mit denen man arbeitet. Für mich wenigstens. Ich weiß nicht, ob ich Recht habe, für mich ist es jedenfalls so.

RZh 27

Und wie ist Ihrer Meinung nach Vertrauen im Geschäftsleben aufzubauen?

MI 27

Durch Arbeit. Durch das Verhalten den Leuten gegenüber. Durch den Glauben an die Leute. Das ist einfach eine komplex Sache. Handlungen, die man lange Zeit und (...)

RZh 27.1

Der bevorzugte Vertragspartner ist der bekannte oder?

MI 27.1

Nein. Ich spreche vom Vertrauen in die Menschen, mit denen man zusammenarbeitet. Vertrauen hat man eher zu den Menschen, mit denen man zusammenarbeitet. Bei uns (*in unserer Branche,RJ*) ist das eher von ihrer Seite aus uns gegenüber. Wir sind bemüht, zu erreichen, dass derjenige, der einmal mit uns gearbeitet hat, auch ein zweites Mal zu uns kommt. Uuuund wir erreichen das im Allgemeinen auch. Ja doch, wir erreichen das. Es ist eine Tatsache, das uns Leute wegen der Dinge aufsuchen, die wir bauen, sogar wegen der, die außerhalb der Branche liegen, in Bezug auf die Zeit und die Qualität. Wir reagieren schnell und wir schaffen es auch schnell. Das erreicht man auch erst mit der Zeit (*d. h. mit der Erfahrung,RJ*). Aber eben unter objektiven Marktbedingungen (betont). Unter reinen (*Beziehungen,RJ*). Sonst, wenn da nämlich viele Leute mitmischen, Leute, die gar nichts gemein haben mit der Branche, dann ist es (...) schlecht.

RZh 28

Was wünschen Sie sich persönlich, das in der Wirtschaft und speziell in Ihrer Branche geändert werden sollte?

MI 28

Ooh, ich wünsche mir, dass es genug Investitionen gibt und dass es Arbeit gibt. Dass da einfach Investitionen gefunden werden und all das gebaut wird. Dass man das Ergebnis seiner Arbeit auch vor sich sieht. Etwas Schöneres kann es gar nicht geben. Was soll ich mir sonst noch wünschen?! Unsere Arbeit (*die Ergebnisse davon,RJ*) haben alle Menschen vor Augen. (*Er lacht*). Während der Autofahrt oder einfach während eines Spaziergangs durch die Straßen, immer sind wir in ihrer aller Munde, ob nun im Guten oder im Bösen. (*Er lacht*). Zu meinem Bedauern ist das in den letzten Jahren nicht immer gut, aber was soll's – Stagnation, dagegen ist nicht anzukommen.

RZh 29

Würden Sie mit wohl die Werte aufzählen, an die Sie sich in Ihrer Arbeit als Unternehmer halten? Welchen würden Sie untreu werden?

MI 29

Ich würde meinen Prinzipien nicht wirklich untreu werden. Und meine Prinzipien sind klar und deutlich. Engagements, die die ich einmal übernommen habe, muss ich auch erfüllen. Und noch etwas – die Verantwortung den Menschen gegenüber. Ich würde meine Leute beispielsweise nicht einfach so verpfänden. Ich schütze einfach deren Interessen und durch sie die Interessen der Gesellschaft. Ansonsten Offenheit bei der Arbeit, Korrektheit, das sind solche Sachen. Mir fällt es im Augenblick schwer, gerade derartige ... (*Dinge zu sagen, RJ*).

RZh 30

Hat die Moral einen Platz in den Wirtschaftsbeziehungen?

MI 30

Für mich steht sie an erster Stelle. Wenn es eine richtige Wirtschaft geben soll, einen richtigen Markt, ... Aber das nicht nur in der Wirtschaft. Die Moral muss in den Beziehungen der Menschen untereinander an erster Stelle stehen. Und ab da dann alles andere.

RZh 30.1

Na gut, aber wenn die Konkurrenz aber doch so stark ist, von was für Beziehungen können wir dann zwischen den Menschen im Geschäft sprechen?

MI 30.1

Auch dann ist Moral da. Moral ist, wenn man die Dinge so nehmen kann, wie sie nun mal sind, wenn der Partner oder der Kollege oder aber der Konkurrent es geschafft hat, etwas Effektives vorzubringen, und das tatsächlich mit (...) Erfindungsgabe, wenn er es durch seinen Verstand geschafft hat – sagen wir es mal ganz grob – etwas abzustauben, dann ja. Moral bedeutet, dass man die Dinge so nimmt wie sie sind. Das ist die Moral. Mit Würde selbst einen Geschäftsverlust wegzustecken.

RZh 31

Es wird behauptet, dass die Korruption blüht, weil die Unternehmer sie annehmen und selbst an korrupten Geschäften beteiligt sind – sie sind so zu sagen selber Schuld.

MI 31

Das stimmt. Die Korruption stört alle, und doch bedienen sich alle ihrer, sobald sie ein Problem haben. Alle spielen da mit. Leider stimmt diese (*die obige, RJ*) Schlussfolgerung. Wenn auch vielleicht nicht 100-%ig alle Unternehmer da mitmachen. Ich würde jedoch sagen, dass das Aufblühen der Korruption zu 50 %, wenn nicht gar zu 60 % die Schuld desjenigen ist, der Bestechungsgelder gibt. Schuldig ist nicht nur derjenige, der sie entgegennimmt. Und derjenige, der sie gibt, muss das entweder einfach einmal unterlassen oder ... Nur auf diese Weise hört das mit der Korruption auf. Ich glaube allerdings, dass diese Fälle (*die Korruptionsfälle, RJ*) nach und nach aufhören. Ich denke, dass diese Dinge allmählich zu bereinigen sind. Sie können nicht ewig so weiter gehen. Es ist ein zweiseitiger Prozess, die Beteiligten zur Ordnung zu rufen. Wir kommen wieder darauf zurück, wenn zufällige Leute zum Geschäft zugelassen werden. Und wenn dann erst einmal Gesetze und Regeln geklärt sind, dann wird es keine Korruptionsfälle mehr geben. Denn, ich weiß, dass ich im Recht bin und noch mit vier anderen Kollegen wetteifere, aber

die sind alle aus der Branche, und dass da jemand Bestechungsgelder zahlt, das kommt nicht durch. Aber wenn dann eine Firma da ankommt, die sich mit etwas beschäftigt, wenn ich Ihnen sage, womit, werden Sie lachen Zum Beispiel mit Sport. Ja, ja, diese Firma hat sonst was mit dem Sport zu tun und taucht da plötzlich auf, um an einer Ausschreibung für den Straßenbau teilzunehmen?!! Entschuldigen Sie mal (*empört*)?!!

RZh 31.1

Und diese Sportfirma gewinnt die Ausschreibung für den Bau einer Straße?!

MI 31.1

Eben. Und deshalb sage ich, dass die Dinge in diesem Falle unklar sind. Dann, wenn die Regeln besagen: „Entschuldigen Sie, aber sie sind nicht zur Teilnahme berechtigt“. Was heißt hier Demokratie (*empört*)?!! Das heißt für mich Demokratie. Das sind für mich immer fehlerhafte Dinge! Und die können beseitigt werden. Sie werden beseitigt, so, wie ich nicht Fußball spielen kann, klar, kann ich nicht, so kann auch ein Fußballer oder sonst ein Sportler und Inhaber einer Sportfirma nicht einfach Straßen bauen. So eine Variante ist nicht drin. Und dabei geht es hier gar nicht um diesen Menschen als Persönlichkeit, sondern ich spreche von ihm als Subjekt, als juristisches oder sonst was für eins ...

RZh 31.2

Was für einen persönlichen Eindruck haben Sie von den Ausschreibungsverfahren? Wie verlaufen die in Bulgarien?

MI 31.2

Nun ja (...) Ich denke, sie sind nicht ... (*gut organisiert,RJ*). Speziell bei uns bemühen wir uns, die Dinge ins Reine zu bringen. Wir selbst, die Leute die daran teilnehmen und möchten, dass die Dinge ins Reine gebracht werden. Dass für derartige Spiele einfach kein Boden vorhanden ist. Und für derartige anormale Preise, denn da wird z. B. ein ungewöhnlich niedriger Preis gegeben. Was heißt das, dass ich behaupte, dieses Glas kostet 5 Stotinki, wenn sie doch eigentlich 5 Leva kostet?!! So geht das nicht. Derjenige, der 5 Stotinki bietet, um sie herzustellen, mit dem ist doch was nicht in Ordnung. Verstehen Sie? Im Vorhinein müssen da einige Regeln vorhanden sein, und die sind ja da. Aber man wagt nicht, sie zu nutzen. Da (*in den Regeln,RJ*) heißt es z. B.: „Ist der Preis nicht real, hat eine Disqualifikation zu erfolgen und eine Aufhebung“. Ja, doch ... Bisher gibt es jedenfalls noch keine solchen Geschäfte, die erneut aufgerollt und außer Kraft gesetzt worden sind wegen unreeller Preise. Die (*unreellen Preise,RJ*) kommen durch und ... allgemein gesagt, jeder hält sich zurück. Und das (*das sich zurückhalten,RJ*) ist wiederum nach dem Prinzip der (*falsch begriffenen,RJ*) Kollegialität. Und da müsste sich eben auch die Branchenkammer einmischen. Und sie wird anfangen, diese Dinge zu bekämpfen, damit alles real werden kann.

RZh 31.3

Nun gut, aber diese Firma, sagen wir mal die „die die fünf Stotinki für das Glas geboten hat“, die ist doch dann benötigt, etwas zu unternehmen. Der gebotene Preis ist doch nicht real?

MI 31.3

Die sind benötigt, mit uns (*„den richtigen“ Unternehmern,RJ*) Verhandlungen zu führen. Doch nicht nur das. Sie fangen auch an, mit dem Investor Verhandlungen zu führen, um ihm zu erklären, wo da Fehler gemacht worden sind. So ist das eben. Damit dann beide Seiten der Schuld enthoben werden. Etwas anderes ist es, wenn tatsächlich ein Fehler gemacht wird. Das werden dann aber

nicht 5 mm sein, sondern nur 2. Es ist zweierlei, ob man flunkert und dann nachzuweisen versucht, dass ... Das nenne ich unkorrekt.

RZh 31.4

Na gut, aber ich möchte gern wissen, wie sich das auf den Endausführenden auswirkt, auf denjenigen, der doch immerhin die Arbeit selbst verrichten muss?

MI 31.4

Na ja, manchmal hat das eine ausgesprochen negative Auswirkung. Manchmal geht es nicht anders, denn hier geht es um Erpressung und Nötigung – das Unternehmen arbeitet (*übernimmt das bestimmte, R.J*) Bauvorhaben einzig und allein, um Arbeit zu haben. Gewinn springt dabei keiner heraus. Von Rücklage von Geldern zwecks Investitionen kann schon gar nicht die Rede sein. Dahin kommt es eben durch solche Situationen. Und zweitens wirkt sich all das auf die Qualität aus. Ohne Geld kann man nichts machen und dann auch noch annehmen, das es gut sein muss.

RZh 31.5

Und diese, wie Sie sie nannten, „zufälligen Firmen“ bei den Ausschreibungen, treten die wiederholt in Erscheinung oder werden sie eher geschaffen um einmal „abzusahnen“?

MI 31.5

Das Schlimme ist, dass ihr Erscheinen zu Tendenz wird. Ein und dieselben „zufälligen Subjekte“ treten jedes Mal auf, wenn es Geld aufzuteilen gilt. Die sind schon gar nicht mehr so zufällig. Sie üben weiterhin Druck aus, und wenn es nicht gelingt, sie beispielsweise in einer bestimmten Region von der Auftragsverteilung zu isolieren, dann treten sie wieder und Wieder in Erscheinung. Aber als Ganzes gesehen gibt es da Beispiele, so viel man will. Es ist sinnlos, sie alle aufzuzählen. Da sind sie jedenfalls. Hier bei uns in B. hat es derartige Situationen gegeben. Bei uns sind 3 – 4 Firmen aufgetaucht, die uns unbekannt sind, keiner aus der Branche weiß, womit sie sich eigentlich beschäftigen. Das ist auch unwichtig, hier bestehen 4 Asphaltfirmen, die einander kennen und auch deren Inhaber sind bekannt. Das heißt, das sind Firmen, die in unserer Branche arbeiten. Jeder andere, der da mitspielt oder eine neue Asphaltfirma kaufen bzw. einrichten muss, was für ein einziges und meist ja auch kleines Bauvorhaben nicht geschehen kann, da es viel zu unrentabel ist... Oder der kommt zu einem von uns, wenn er das Bauvorhaben wirklich haben arbeiten will. Diese Praxis muss beseitigt werden.

RZh

Ich danke Ihnen für dieses Gespräch

LITERATURVERZEICHNIS

- Аврамов, Румен (2001): Стопанският XX век на България. Център за либерални стратегии. София.
- Abell, Peter (1996): Self-Employment and Entrepreneurship. A Study of Entry and Exit. In: Clark, J (Hg.): James S. Coleman. London: Falmer Press.
- Acs, Zoltan J./Audretsch, David B. (1992): Innovation durch kleine Unternehmen. Berlin: Edition sigma.
- Aghion, Philippe/Blanchard, Olivier/Burgess, Robin (1993): The Behaviour of State Firms in Eastern Europe: pre-privatisation. Working paper 12. EBRD: London.
- Andreff, Wladimir (1996): Three Theoretical Analyses of Corporate Governance in Privatized Enterprises. In: EMERGO.
- Anzenbacher, Arno (1995): Ethik als Anreizethik. In: Jahrbuch für neue politische Ökonomie 14: 212-215.
- Arnold, Rolf (1983): Pädagogische Professionalisierung betrieblicher Bildungsarbeit: explorative Studie zur Ermittlung weiterbildungsrelevanter Deutungsmuster des betrieblichen Bildungspersonals. Frankfurt/Main: Lang.
- Arrow, Kennet (1974): Gifts and Exchanges. In: Philosophy and Public Affairs. 4: 343-362.
- Atkinson, John/Storey, David (Hg./1994): Employment, the Small Firm and the Labour Market. London: Routledge.
- Baurmann, Michael (1997): Universalisierung und Partikularisierung der Moral - Ein individualistisches Erklärungsmodell. In: Rainer Hegselmann/ Kliemt, Hartmut (Hg.): Moral und Interesse. Zur interdisziplinären Erneuerung der Moralwissenschaften. München/Wien: Oldenbourg.
- Baurmann, Michael (2000): Der Markt der Tugend. Recht und Moral in der liberalen Gesellschaft. Eine soziologische Untersuchung. 2 Aufl. Tübingen: Mohr.
- Berger, Brigitte (Ed./1991): The Culture of Entrepreneurship. San Francisco.
- Berger, Peter/Luckmann, Thomas (1980): Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie. Frankfurt am Main.
- Berger, Peter/Luckmann, Thomas (1995): Modernität, Pluralismus und Sinnkrise. Die Orientierung des modernen Menschen. Gütersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung.
- Bergmann, Jörg/Luckmann, Thomas (Hg./1999): Kommunikative Konstruktion von Moral. Band 1: Struktur und Dynamik der Formen moralischer Kommunikation. Westdeutscher Verlag.
- Beyme, Karl von (1994): Systemwechsel in Osteuropa. Frankfurt/Main.
- Bohnsack, Ralf (1991): Rekonstruktive Sozialforschung. Einführung in Methodologie und Praxis qualitativer Forschung. Opladen: Leske & Budrich.
- Bösel, Monika (1980): Lebenswelt Familie: ein Beitrag zur interpretativen Familiensoziologie. Frankfurt/Main: Campus Verlag.
- Bourdieu, P. (1983). Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hg.): Soziale Ungleichheiten. Göttingen: Soziale Welt. Sonderband 2.:183-198.
- Bourdieu, Pierre (1997): Ökonomisches Kapital - Kulturelles Kapital - Soziales Kapital. In: ds., Die verborgenen Mechanismen der Macht. Hamburg.

- Бочев, Стоян (1998): Капитализмът в България. София.
- Brosziewski, Achim (1997): Unternehmerisches Handeln in moderner Gesellschaft. Eine wissenssoziologische Untersuchung. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Brüderl, Josef/Preisendörfer, Peter/Ziegler, Rolf (1998): Der Erfolg neugegründeter Betriebe. Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Duncker und Humboldt.
- Bruszt, Laszlo (1992): Transformative Politics: social Costs and social Peace in East Central Europe. In: East European Politics and Societies 6.
- Bude, Heinz (1997a): Der Unternehmer als Revolutionär der Wirtschaft. In: Merkur 51: 867-876.
- Bude, Heinz (1997b): Die Hoffnung auf den `unternehmerischen` Unternehmer. In: Bude, Heinz/Schleissing, Stephan (Hg.): Junge Eliten. Selbständigkeit als Beruf. Stuttgart: Kohlhammer.
- Carl Bertelsmann - Preis 2001. Thema: Transformation: Den Wandel gestalten - Strategien der Transformation.
- Coase, Ronald H.(1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*, 4/4: 386-405.
- Coleman, James S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: *American Journal of Sociology*: 95-120.
- Coleman, James S. (1995): Grundlagen der Sozialtheorie. Band 1 und 2. München/Wien:Oldenbourg.
- Crouch, Colin/Streeck, Wolfgang (Eds./1997): Political Economy of Modern Capitalism. Mapping Convergence and Diversity. London.
- Dahrendorf, Ralf (1994): Der moderne soziale Konflikt: Essay zur Politik der Freiheit. München.
- Deppe, Rainer/Dubiel, Helmut/Rödel, Ulrich (Hg./1991): Demokratischer Umbruch in Osteuropa. Frankfurt/Main.
- DiMaggio, Paul J./ Powell, Walter W. (1983): The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. In: *American Sociological Review* 48.
- Dittrich, Eckhard/Fürstenberg, Friedrich/Schmid, Gert (Hg./1997): Kontinuität im Wandel. Betriebe und Gesellschaften Zentraleuropas in der Transformation. München und Mering.
- Dittrich, Eckhard (2001a): Der demokratische Kapitalismus nach dem Kommunismus. In: Dittrich, Eckhard (Hg.): Wandel, Wende, Wiederkehr, Transformationen – Gesellschaftlicher Wandel. Würzburg: ERGON: 7-14.
- Dittrich, Eckhard (2001b): Alle Menschen sind gleich, aber... Analytische Überlegungen zur Wiedervereinigung. In: Wolf, J./Rannenber, J./Mattfeldt, H./Giebel H. (Hg.): Jahrbuch 2001 für Politik und Gesellschaft in Sachsen Anhalt. Halle (Saale): mdv Mitteldeutscher Verlag: 121- 132.
- Dittrich, Eckhard (2003a): Die Chancen der Zivilgesellschaft in Mittel- und Osteuropa. In: Lohmann, Georg (Hg./2003): Demokratische Zivilgesellschaft und Bürgertugenden in Ost und West. Peter Lang Verlag.
- Dittrich, Eckhard (2003b): Transformationsforschung in Magdeburg. In: In: Kollmorgen, Raj/Schrader, Heiko (Hg.): Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Ergon Verlag: 285-293.
- Дойнов, Огнян (2002): Спомени. София.
- Eberwein, Wilhelm/Tholen, Jochen (1994): Zwischen Markt und Mafia: Russische Manager auf dem schwierigen Weg in eine offene Gesellschaft. Berlin.
- Eccles, Robert G./Crane B., Dwight (1988): Doing Deals: Investment Banks at Work. Boston: Harvard Business School Press.

- Elias, Juri (1999): Administrative Belastungen der KMU. In: Die Volkswirtschaft 72/4: 54-57.
- Федерович, Михал, Духомир Минев (2000): Европейски траектории на комунистически трансформации. Равносметки на успехи и провали. В: Социологически проблеми, С., кн. 3-4: 3-17.
- Gemper, Bodo B. (1973): Marktwirtschaft und soziale Verantwortungen. Köln.
- Giddens, Anthony (1976): New Rules of a Sociological Method. A positive Critique of Interpretative Sociology. New York. (deutsche Übersetzung 1984).
- Giddens, Anthony (1984): Interpretative Soziologie. Eine Kritische Einführung. Frankfurt/New York.
- Giddens, Anthony (1988/1992): Die Konstitution der Gesellschaft. Frankfurt/New York.
- Giesen, Bernhard/Schmid, Michael (1990): Symbolische, institutionelle und sozialstrukturelle Differenzierung. Eine selektionstheoretische Betrachtung. In: Haferkamp, Hans (Hg.): Sozialstruktur und Kultur. Frankfurt/Main: Suhrkamp: 209-248.
- Granovetter, Mark (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology, 91: 481-510.
- Habermas, Jürgen (1985): Der philosophische Diskurs der Moderne. Zwölf Vorlesungen. Frankfurt/Main.
- Habermas, Jürgen (1962): Strukturwandel der Öffentlichkeit. Frankfurt/Main.
- Хаджийски, Иван (1937/2002): Бит и душевност на нашия народ. Избрани съчинения в три тома. София: Лик.
- Hahn, Alois (1987): Selbstthematisierung und Selbstzeugnis. Bekenntnis und Geständnis. Frankfurt am Main: Suhrkamp-Taschenbuch-Verlag.
- Hamedinger, Alexander (1997): Raum, Struktur und Handlung als Kategorien der Entwicklungstheorie. Eine Auseinandersetzung mit Giddens, Foucault und Lefebvre. Frankfurt/New York: Campus.
- Haug, Sonja (1997). Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. MZES Arbeitspapiere: Arbeitsbereich II/ Nr. 15, Mannheim.
- Hausner, Jerzy/Jessop, Bob/Nielsen, Klaus (Eds./1995). Strategic Choice and Path-Dependency in Post-Socialism: institutional Dynamics in the Transformation Process. Aldershot, Hants: Elgar.
- Heinemann, Klaus (Hg./1987): Soziologie wirtschaftlichen Handelns. KZfSS, Sonderheft 28. Opladen.
- Hirschmann, Albert O. (1989): Entwicklung, Markt und Moral. Abweichende Betrachtungen, München: Hanser.
- Hodenius, Birgit (1997): Neue Leitbilder, alle Tugenden - oder: wie aus dem Unternehmer ein Gründer wurde. In: Thomas, Michael (Hg.): Selbständige, Gründer, Unternehmer. Passagen und Passformen im Umbruch. Berlin: Berliner Debatte.
- Hodgetts, Richard M./Luthans, Fred (ed./2000): International Management: Culture, Strategy, and Behavior. Boston/Mass.:McGraw-Hill/Irwin.
- Honneth, Axel (1985): Die verletzte Ehre. Zur Alltagsform moralischer Erfahrungen. In: Literaturmagazin, 16:84-89.
- Hübner, Kurt (1994): Wege nach Nirgendwo: Ökonomische Theorie und osteuropäische Transformation. In: Berliner Journal für Soziologie 4: 345-363.
- ILO (1990): The Promotion of Self-Employment. Genf: ILO.
- Kießling, Bernd (1988): Kritik der Giddenschen Sozialtheorie. Ein Beitrag zur theoretisch-methodischen Grundlegung der Sozialwissenschaft. Frankfurt am Main, Bern, New York, Paris: Verlag Peter Lang.

- Kirchgässner, Gebhard (1991): Homo oeconomicus: Das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Mohr (Siebeck): Tübingen.
- Kirchgässner, Gebhard (1996): Bemerkungen zur Minimalmoral. In: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 116: 223-251.
- Kirchgässner, Gebhard (1998): Bedingungen moralischen Handelns. Diskussionpapier Nr. 9808. Universität St. Gallen.
- Kollmorgen, Raj (2003): Postsozialistische Gesellschaftstransformationen in Osteuropa. Prozesse, Probleme und Perspektiven ihrer Erforschung. In: Kollmorgen, Raj/Schrader, Heiko (Hg.): Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Ergon Verlag: 19-61.
- Kornai, Janos (1992): The socialist system: the political economy of communism. Princeton: Princeton University Press.
- Kotthoff, Hermann (1997): Führungskräfte im Wandel der Firmenkultur: Quasi-Unternehmer oder Arbeitnehmer. Berlin: Sigma.
- Krohn, Wolfgang (1999): Funktionen der Moralkommunikation. In: Soziale Systeme: Zeitschrift für soziologische Theorien. Bd. 5, 2: 313-338.
- Lamnek, Siegfried (1993): Qualitative Sozialforschung. Pfaffenweiler: Centaurus.
- Leibenstein, Harvey (1980): Beyond Economic Man: a New foundation for microeconomics. Cambridge/Mass.: Harvard University Press.
- Leicht, Rene/Stockmann, Reinhard (1993): Die Kleinen ganz gross? In: Soziale Welt 44: 243-274.
- Lettke, Frank (1997): Kontinuitäten und Diskontinuitäten von Habitus und Strategien. Bedingungen und Möglichkeiten unternehmerischen Handelns in einer gesellschaftlichen Umbruchsituation. In: Thomas, Michael (Hg.): Selbständige, Gründer, Unternehmer. Passagen und Passformen im Umbruch. Berliner Debatte Wissenschaftsverlag.
- Liebermann, Sascha (2002): Die Krise der Arbeitsgesellschaft im Bewusstsein deutscher Unternehmensführer: eine Deutungsmusteranalyse. Frankfurt/Main: Humanites Online.
- Light, Ivan (1987): Unternehmer und Unternehmertum ethnischer Gruppen. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. Sonderheft 28: 193-216.
- Linke, Hermann/Niederhoff, Horst-Udo/Vetter, W. (Hg./1991): Unternehmertum - wirtschaftlicher Aufschwung und sozialer Fortschritt in einem vereinigten Deutschland. Köln.
- Lisch, Ralf/Kriz, Jürgen (1978): Grundlagen und Modelle der Inhaltsanalyse: Bestandsaufnahme und Kritik. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Luber, Silvia/Leicht, Rene (1999): Growing Self-Employment in Western Europe. An Effect of Modernization? In: International Review of Sociology. Sonderheft 1999.
- Luckmann, Thomas (2002): Veränderungen von Religion und Moral in modernen Europa. In: Berliner Journal für Soziologie. Heft 3: 285-293.
- Luckmann, Thomas (1992): Theorie des sozialen Handelns. Berlin: de Gruyter.
- Luckmann, Thomas (Hg./1998): Moral im Alltag: Sinnvermittlung und moralische Kommunikation in intermediären Institutionen. Gütersloh: Verlag Bertelsman-Stiftung.
- Luhmann, Niklas (1978): Soziologie der Moral. In: Luhmann, Niklas/Pförtner, Stephan H. (Hg.): Theorietechnik und Moral. Frankfurt am Main: 8-116.
- Luhmann, Niklas (1989): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart.
- Luhmann, Niklas (1990): Paradigm lost: Über die ethische Reflexion der Moral. Frankfurt/Main: Suhrkamp.

- Luhmann, Niklas (1993): Die Moral des Risikos und das Risiko der Moral. In: Bechmann, Gotthard (Hg.): Risiko und Gesellschaft: Grundlagen und Ergebnisse interdisziplinärer Risikoforschung. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- March, James C./Olsen, Johan P. (1984): The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life. In: The American Political Science Review 78.
- March, James C./Olsen, Johan P. (1989): Rediscovering Institutions. The Organizational Basis of Politics. New York/Toronto: The Free Press.
- Meyer, John/Rowan, Brian (1977): Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: American Journal of Sociology 83.
- Mayer, Michael/Paasch, Ulrich (1990): Ein Schein von Selbständigkeit. Ein-Personen-Unternehmen als neue Form der abhängigkeit. Köln: Bund-Verlag.
- Mayring, Philipp (1988): Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken. Weinheim u.a.: Beltz.
- McDermott, Gerald (1994): Renegotiating the Ties that Bind. The Limits of Privatization in the Czech Republic. Berlin: WZB Discussion Paper.
- Mense-Petermann, Ursula (2002): Kontinuität und Wandel. In: Berliner Journal für Soziologie. Heft 2: 227-242.
- Merkel, Wolfgang (1994): Struktur oder Akteur, System oder Handlung: Gibt es einen Königsweg in der sozialwissenschaftlichen Transformationsforschung? In: Wolfgang Merkel (Hg.): Systemwandel 1: Theorien, Ansätze und Konzeptionen. Opladen: Leske + Budrich.: 303-332.
- Meuser, Michael/Sackmann, Reinhold (Hg./1992): Analyse sozialer Deutungsmuster. Beiträge zur empirischen Wissenssoziologie. Pfaffenweiler: Centaurus.
- Meuser, Michael, Ulrike Nagel (1991): ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht. In: Garz, Detlef/Kraimer, Klaus (Hg.): Qualitativ-empirische Sozialforschung. Konzepte, Methoden, Analysen. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Meuser, Michael, Ulrike Nagel (1994): Expertenwissen und Experteninterviews. In: Hitzler, Ronald/Honer, Anne/Maeder, Christoph (Hg.): Expertenwissen. Die institutionalisierte Kompetenz zur Konstruktion von Wirklichkeit. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Meuser, Michael, Ulrike Nagel (1997): Vom Nutzen der Expertise. Experteninterviews in der Sozialberichterstattung. In: Voges, Wolfgang(Hg.): Kommunale Sozialberichterstattung. Erfassung sozialräumlicher Disparitäten. Opladen: Leske & Budrich.
- Müller, Hans-Peter (2002): Nachruf auf Pierre Bourdieu (1930-2002). In: Berliner Journal für Soziologie. Opladen: Leske+Budrich. Band 12, Heft 1.
- Ners, Krysztof (1995): Privatisation (from Above, Below, or Mass Privatisation) versus Generic Private Enterprise Building. In: Communist Economies & Economic Transformation: 105-116.
- North, Douglas C. (1988): Theorie des institutionellen Wandels. Tübingen.
- North, Douglas C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung. Tübingen.
- Nohlen, Dieter (Hg./1988): Politikwissenschaft: Theorien-Methoden-Begriffe. Pipers Wörterbuch zur Politik. Bd.1.
- OECD (1996): SMEs: Employmen, Innovation and Growth. The Washington Workshop. Paris.
- Oechslin, Carl (1974): Schwerpunkte unternehmerischer Verantwortung. Schaffhausen.
- Oesterdiekhoff, Georg W. (1993): Unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche Entwicklung. Eine Thorie unternehmerischer Institutionen und Handlungsstrukturen. Opladen: westdeutscher Verlag.

- Oevermann, Ulrich (1973): Zur Analyse der Struktur von sozialen Deutungsmustern. Manuskript. Frankfurt/Main. Unter www.rz.uni-frankfurt.de-hermeneu/download.htm.
- Oevermann, Ulrich (1979): Die Methodologie der objektiven Hermeneutik und ihre allgemeine forschungslogische Bedeutung in den Sozialwissenschaften. In: Hans-Georg Soeffner (Hg.): Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften. Stuttgart: Metzler.
- Oevermann, Ulrich (2001): Zur Analyse der Struktur von sozialen Deutungsmustern. In: Sozialersinn, Heft 1: 3-33.
- Oevermann, Ulrich (2001): Die Struktur sozialer Deutungsmuster – Versuch einer Aktualisierung. In: Sozialersinn, Heft 1: 35-81.
- Offe, Claus (1994): Der Tunnel am Ende des Lichts. Erkundungen der politischen Transformation im Neuen Osten. Frankfurt/Main/New York: Campus.
- Olson, Mancur (2000): Power and Prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships. Basic Books.
- Ortmann, Günther (1995): Formen der Produktion. Organisation und Rekursivität. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Parsons Talcott, Neil Smelser (1984): Economy and Society: a Study in the Integration of Economic and Social Theory. London u.a.:Routledge.
- Pfeiffer, Friedhelm (1994): Selbständige und abhängige Erwerbstätigen. Arbeitsmarkt- und industrieökonomische Perspektiven. Frankfurt/Main: Campus.
- Pförtner, Stephan (1978): Zur wissenschaftstheoretischen Begründung der Moral. In: Luhmann, Niklas/Pförtner, Stephan H. (Hg.): Theorietechnik und Moral. Frankfurt am Main: 176-267.
- Polanyi, Karl (1977/1978): The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen. Wien.
- Popper, Karl (1957): Die offene Gesellschaft und ihre Feinde. Bern: Francke.
- Portes, Alejandro (Ed./1995): The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship. New York: Russel Sage Foundation.
- Powell, Walter W. (1991): Expanding the Scope of Institutional Analysis. In: Walter W. Powell/DiMaggio, Paul J. (Hg.): The New Institutionalism in Organizational Analysis. Chicago/London: The University of Chicago Press.
- Preisendörfer, Peter (1996): Gründungsforschung im Überblick. Themen, theorien, Befunde. In Preisendörfer, Peter (Hg.): Prozesse der Neugründung von Betriebe in Ostdeutschland. Rostocker Beiträge zur Regional- und Strukturforshung. Heft 2. Universtität Rostock.
- Przeworski, Adam (1992): Democracy and the Market: Political and Economic Reforms in Eastern Europe and Latin Amerika. Cambridge/Mas.: University Press.
- Putnam, Robert (1995): Bowling alone. Amerika's Declining Social Capital. In: Journal of Democracy, 6,1:65-78.
- Rahe, Martin (1998): Elitenverhalten und Unternehmertum im Transformationsprozess. Frankfurt am Main, New York.
- Reitmayer, Morten (2001): Unternehmer zur Führung berufen – durch wen?. Paper für die Tagung Die Deutsche Wirtschaftselite im 20. Jahrhundert: Kontunuität und Mentalität. Bochum. 11-13.10.2001.
- Rudolph, Hedwig (Hg./1995): Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen. Handlungslogiken und -ressourcen im Prozess der Transformation. Berlin: Sigma.
- Scharmann, Theodor (1956): Arbeit und Beruf: eine soziologische und psychologische

- Untersuchung über die heutige Berufssituation. Tübingen: Mohr.
- Sachs, Jeffrey (1993): Poland's Jump to the Market Economy. Cambridge/London: MIT Press.
- Scheidegger, Eric (1999): KMU-Herzstück der Wirtschaft. Intakte Chancen in einem Internationalisierten Umfeld. In: Die Volkswirtschaft 72/4: 14-18.
- Schmid, Michael (2000): Soziales Handeln und institutionelle Selektion. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Schmid, Michael/Wehrich, Margit (2001): Die Wende und ihre Theorien. Eine modellogische Kritik der soziologischen Transformationsforschung. In: Hopfmann, Arnd/Wolf, Michael (Hg.): Transformationstheorie - Stand, Defizite, Perspektiven. Münster: LIT: 147-201.
- Schrader, Heiko (1994a): Zum Verhältnis von Markt und Moral in westlichen und nichtwestlichen Gesellschaften. Working Paper 217. Universität Bielefeld, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie.
- Schrader, Heiko (1994b): Zur Relevanz von Polanyis Konzept der Einbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft. Working Paper 219. Universität Bielefeld, Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie.
- Schrader, Heiko (2000): Soziologische Überlegungen zur Problematik des russischen Transformationsprozesses von Wirtschaft und Gesellschaft. In: Schrader, H./Gavra, D./Glagow, M./Kleineberg, M.(Hg.): Russland auf dem Weg zur Zivilgesellschaft? Studien zur gesellschaftlichen Transformation in St. Peterburg. Münster, Hamburg: sondon: LIT: 50-66.
- Schrader, Heiko (2002): Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen. Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa. Arbeitsbericht Nr. 13. Otto-von-Guericke-Universität. Fakultät für Geistes-, sozial- und Erziehungswissenschaften, Institut für Soziologie.
- Schrader, Heiko (2003): Vertrauen, Sozialkapital, Kapitalismen - Überlegungen zur Pfadabhängigkeit des Wirtschaftshandelns in Osteuropa. In: In: Kollmorgen, Raj/Schrader, Heiko (Hg.): Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Ergon Verlag: 81-113.
- Schumpeter, Joseph. (1912): Der Unternehmer. In: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Göttingen.
- Schütz, Alfred (1971): Symbol, Wirklichkeit und Gesellschaft. In: Schütz, Alfred: Gesammelte Aufsätze. Band 1. Den Haag:Nijhoff: 237-298.
- Schütz, Alfred (1974): Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt. Eine Einleitung in die verstehende Soziologie. Wien:Springer.
- Scott, Richard W. (1987): The Adolescence of Institutional Theorie. In: Administrative Science Quarterly 32.
- Scott, Richard W. (1995): Institutions and Organizations. Thousand Oaks/London/New Dehli: Sage.
- Shapiro, Susan P. (1987): The social control of impersonal trust. In: American Journal of Sociology 93: 623-658.
- Sieber, Hans (1999): Leistungen zu Gunsten der Innovationsfähigkeit unserer Wirtschaft. Porträt des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie. In: Die Volkswirtschaft 72/4: 38:43.
- Siehl, Elke (1998). Pfadabhängigkeit und Privatisierung in Osteuropa. Osteuropainstitut der Freien Universität Berlin. Arbeitspapiere des Bereiches Politik und Gesellschaft. Heft 10.
- Simmel, Georg (1989/91): Einleitung in die Moralwissenschaft. Eine Kritik der ethischen Grundbegriffe. 2 Bände. Frankfurt/M.:Suhrkamp.
- Smelser, Neil (1968): Soziologie der Wirtschaft. München.

- Sombart, Werner (1909): Der kapitalistische Unternehmer. In: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik. Band 29.
- Srubar, Ilja (1994): Post-Sozialist Developments in Central Europe. Variant of the Transformation Prozess in Central Europe. A Comparative Assessment. In Zeitschrift für Soziologie 23.
- Stark, David (1990): Privatization in Hungary: From Plan to Market or From Plan to Clan? In: East European Politics and Societies 6.
- Stark, David (1992): Path Dependence and Privatization. Strategies in East Central Europe. In: East European Politics and Societies 6.
- Stark, David (1994): Nicht nach Design: Rekombiniertes Eigentum im osteuropäischen Kapitalismus. In: Prokla 24: 127-142.
- Stojanov, Christo (2003): Zur Situation der Transformationsforschung. In: In: Kollmorgen, Raj/Schrader, Heiko (Hg.): Postsozialistische Transformationen: Gesellschaft, Wirtschaft, Kultur. Ergon Verlag: 61-81.
- Ulrich, Peter (1987): Wirtschaftsethik und ökonomische Rationalität. Zur Grundlegung einer Vernunftethik des Wirtschaftens. Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik Nr. 19. St. Gallen.
- Ulrich, Peter (1988): Wirtschaftsethik als Wirtschaftswissenschaft. Standortbestimmungen im Verhältnis von Ethik und Ökonomie. Beiträge und Berichte des Instituts für Wirtschaftsethik Nr. 23. St. Gallen.
- Ulrich, Peter (1993): Zwei Ebenen unternehmerischer Verantwortung. In: Neue Zürcher Zeitung Nr. 232.
- Ulrich, Peter (1995): Die Zukunft der Marktwirtschaft: neoliberaler oder ordoliberaler Weg? Eine wirtschaftsethische Perspektive. In: Archiv für Rechts- und Sozialphilosophie, Beiheft 62: 33-52.
- Ulrich, Peter (1997): Integrative Wirtschaftsethik. Bern, Stuttgart/Wien: Verlag Paul Haupt.
- Utz, Arthur F. (1994): Sozialethik. Bonn: Scientia Humana Institut.
- Wagner, Peter (1995): Soziologie der Moderne. Frankfurt/Main: Campus.
- Weber, Max (1980): Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen.
- Weber, Max (1988/1904/1905): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. Bodenheim.
- Weber, Max (1920): Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Weber, Max (1988): Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I. Tübingen: Mohr.
- Weidenfeld, Werner (Hg./2001): Den Wandel gestalten – Strategien der Transformation. 1: Ergebnisse der internationalen Recherche. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Weidenfeld, Werner (Hg./2001): Den Wandel gestalten – Strategien der Transformation. 2: Dokumentation der internationalen Recherche. Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
- Wehrich, Margit (2002): Die Rationalität von Gefühlen, routinen und Moral. In: Berliner Journal für Soziologie. Heft 2: 189-209.
- Weyer, Johannes (2000): Soziale Netzwerke: Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung. München: Oldenbourg.
- Weymann, Ansgar (1998): Sozialer Wandel: Theorien zur Dynamik der modernen Gesellschaft. Juventa-Verlag.
- Whitley, Richard (1991): The Revival of Small Business in Europa. In: Berger, Brigitte (ed./1991). The Culture of Entrepreneurship. San Francisco.

- Wieland, Josef (1990): Wirtschaftsethik als Selbstreflexion der Ökonomie. Die Mindestmoral im ökonomischen System und die Verantwortung für externe Effekte. In: Ulrich, Peter (Hg.): Auf der Suche nach einer modernen Wirtschaftsethik. Lernschritte zu einer reflexiven Ökonomie. Bern/Stuttgart.
- Wieland, Josef (1993): Wirtschaftsethik und Theorie der Gesellschaft. Frankfurt am Main.
- Wieland, Josef (1994): Warum Unternehmensethik? In: Forum für Philosophie. Bad Homburg: 215-239.
- Williamson, Oliver (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York.
- Williamson, Oliver (1985): The Economic Institutions of Capitalism. New York.
- Windhoff- Héritier, Adrienne (1991): Institutions, Interests and Political Choice. In: Roland Czada/Windhoff-Heritier, Adrienne (Hg.): Political Choice: Institutions, Rules and the Limits of Rationality. Frankfurt/Main: Campus.
- Zapf, Wolfgang (1994): Modernisierung, Wohlfahrtsentwicklung und Transformation: soziologische Aufsätze 1987 bis 1994. Berlin: Sigma.
- Zelizer, Viviana A. Rotman (1981): The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance. In: American Journal of Sociology, 86: 1036-56.
- Zelizer, Viviana A. Rotman (1983): Morals and Markets: The Development of the Life Insurance in the United State. N.York.
- Zelizer, Viviana A. Rotman (2000): Die Farben des Geldes. In: Berliner Journal für Soziologie, Bd. 10. Heft 3.
- Zukin, Sharon/Di Maggio, Paul (1990): Introduction. In: Zukin, Sharon/Di Maggio, Paul (Eds.): Structures of Capital: The Social Organization of the Economy. Cambridge: 1-36.