

Michael Thomas

## Neue Selbständigkeit, KMU, Kooperation – Pfade und Logiken<sup>1</sup>

### **Einleitung: Relevanz und Fokus**

Es gehört zu den Grundauffassungen von Forschungen, Konzeptualisierungen zu privatwirtschaftlicher Selbständigkeit und Klein- und Mittelbetrieben (KMU), dass in diesem marktwirtschaftlichen Bereich Kooperationen und Vernetzungen eine besondere Rolle spielen, möglicherweise von geradezu essentieller Bedeutung sind (vgl. z.B. Lageman et al. 1999: 286). Es ist einmal der Übergang zu neuen Produktionsregimes, der hier akzentuiert (vgl. Piore/Sabel 1985) und in vielfacher Variation beschrieben wird: als “innovative Milieus”, als “innovative Netzwerke”, als “industrielle Distrikte” etc. Mit bemerkenswerten Beispielen (“Drittes Italien”, “Silicon Valley”) oder in sehr zugespitzten und empirisch breit diskutierten Konzepten (“kreative Milieus”) werden Fragen regionaler Vernetzung, regionaler Vernetzungsmentalitäten, regionaler Milieus, Kulturen, Beziehungskapitalien etc. zu zentralen Annahmen gemacht. Dies ist zudem in einer historische Dimension vorangetrieben und als ein grundlegendes Flexibilisierungsmuster nachgewiesen worden (vgl. Sabel/ Zeitlin(1997).

Andererseits behauptet sich der Regionalisierungsdiskurs auch angesichts von Globalisierungstrends (“playing global, going local!”). Gelegentlich wird geradezu ein paradigmatischer Wechsel hin zu kooperativen Regionalstrukturen behauptet oder wenigstens inszeniert. Die Debatte ist weit gefächert und überaus kontrovers (vgl. Krätke et al. 1998; Kujath 1998; Lageman et al. 1999),<sup>2</sup> zu beobachten ist eine Neuorientierung politischer Programme, die Kooperationen im wirtschaftlichen Bereich stimulieren sollen (“InnoRegio”, “InnoPunkt”, “innovative Wachstumskerne” etc.). Es ist zwar nicht zu übersehen, dass die Diskussion oder Debatte bereits ihren eigenen Mythenzirkel produziert hat und gelegentlich “regionale Ebene” (gegenüber einer gesamtstaatlichen), “kooperative Netzwerke” (gegenüber anderen Steuerungsformen), “informelle Beziehungen” (gegenüber stärker formalisierten) isoliert und in

---

<sup>1</sup> Der hier präsentierte Text ist einerseits ein konzentrierter und modifizierter Auszug einer anstehenden eigenständigen Ausarbeitung, andererseits ist er Bestandteil eines noch laufenden Forschungsvorhabens. Insofern ist eine Offenheit gegeben, für die auch weiterführende Anregungen sehr willkommen sind.

<sup>2</sup> Die Unterschiede zwischen den einzelnen Konzepten sind erheblich, nicht selten werden auch Zweifel an der empirischen Evidenz der Ergebnisse geäußert oder wird generell bezweifelt, dass sich die Bedeutung von Vernetzungen und Beziehungen hinreichend konzeptualisieren lasse, zumeist würden ja Explorationen und begrenzte Fallstudien dominieren. Das alles kann für den vorliegenden Zweck vernachlässigt werden.

ihrer konzeptionellen Bedeutung oder ihrem empirischen Status überzieht, dennoch bleibt Tragfähiges. Festzuhalten ist eben ein harter Kern von auch empirisch gestützten Auffassungen, die nachweisen, wie regionale Entwicklung wesentlich getragen ist von kooperativen, vernetzten Strukturen im KMU-Sektor.

Die Zentralität von Kooperation und Vernetzung für den KMU-Bereich selbst wird noch einmal befördert durch die Rolle, die ein so konstituierter wirtschaftlicher Bereich für einzelne Regionen spielen kann.

Es gehört ebenso zu solchen Grundauffassungen der Debatte, dass Kooperationen und Vernetzungen gerade im Bereich von Selbständigkeit/ KMU mit besonderen Schwierigkeiten verbunden sind. Die besondere Eigentümerfunktion könne Kooperationen im Wege stehen, ob mit Blick auf die gewonnene individuelle Entscheidungsfreiheit, oder mit dem auf fehlende Ressourcen (beispielsweise ein knappes Zeitbudget) der Firmeninhaber. Die kooperationserforderlichen Transaktionskosten sind erheblich, die Ungewissheiten gerade in diesem wirtschaftlichen Sektor nicht zu unterschätzen etc. Zudem zeigen Regionen, die besonders auf solche kooperativen Formen angewiesen wären, oftmals gerade auch besondere Defizite hinsichtlich diesbezüglich relevanter Voraussetzungen. Das Beispiel der "industriellen Distrikte", die eine spezifische regionale Kultur ausgebildet und anhaltend zu einem wirtschaftlichen Wettbewerbsvorteil gemacht haben, erweist sich als nicht so leicht übertragbar. Altindustrielle Regionen wie das Ruhrgebiet, in denen seit Jahrzehnten auch über diversifizierte wirtschaftliche Strukturen und ein möglichst breites und innovatives Segment kooperierender KMU regionale Entwicklung und Erneuerung versucht wird, zeigen erhebliche Schwierigkeiten auf. Es bedarf ganz offensichtlich besonderer *Voraussetzungen* und besonderer *Anstrengungen*, um die skizzierten Visionen und Konzepte regionaler Entwicklung zum Tragen zu bringen. Dabei wären überzogen endogene Pointierungen ebenso problematisch wie ein ausschließliches Hoffen auf exogene Zuführungen.

Für Transformationsgesellschaften, nicht nur den historischen Fall postsozialistischer Transformation, mit ihrer hohen Unsicherheit und Umbruchsdynamik gilt beides in zugespitzter Art und Weise, öffnet sich gleichsam eine Schere: Kooperation scheint hier noch stringenter erforderlich und zwingend zu sein, die Voraussetzungen dafür sind auf regionaler Ebene und im KMU-Sektor noch problematischer und ungünstiger. Nicht zufällig kennzeichnen Metaphern wie die von "zerrissenen Netzen" (Albach), den "Kathedralen in der Wüste" (Grabher) oder

“Entbettungen” (Mahnkopf) hier die Diskussion und beschreiben sie zudem stilisiert die marginalisierte, fragmentierte ostdeutsche Ökonomie, um die es hier als Beispiel gehen soll.

Netzwerkbildungen mussten so auch wegen geringer Erwartungssicherheit und fehlenden Synergiepotentialen zum Glücksfall werden (vgl. Hessinger 1996). Strukturelle Voraussetzungen eines “stalinistischen Fordismus”, die prekären Konsequenzen der zentralistischen Treuhandpolitik wie aber auch eine sich ausbreitende “Kultur des Misstrauens” und “Wild-Ost-Mentalität” bestärkten einander und führten zwangsläufig zu einer Negativakzentuierung des ostdeutschen Falles. Schlechte Rahmenbedingungen für Kooperationen; Kooperationen sind ein schwieriges und seltenes Phänomen (vgl. Grabher 1996). Auch schienen den einzelnen Regionen eher wirtschaftliche und soziokulturelle Blockaden eingeschrieben, denn die gesuchten Voraussetzungen entweder von “innovativen Milieus” oder aber von “industriellen Distrikten” waren mit dominierenden Monostrukturen und Modernisierungsrückständen nicht gegeben. Es würde besonderer Anstrengungen bedürfen, unter diesen Bedingungen auf “die Karte” Kooperation oder Regionalität zu setzen.

Allerdings hat sich gezeigt, und deshalb wird von daher hier das Thema aufgemacht, dass es zu einer solchen Anstrengung *keine Alternative* gibt. Es ist, dies mag man als Paradoxie verstehen, die besondere Kontextspezifik der ostdeutschen Transformation, mit der Schwierigkeit wie Notwendigkeit des umrissenen Entwicklungspfad es regionaler Kooperation von KMU sich als herausfordernde Konstellation definieren lassen. Deshalb soll zunächst, bevor dann konzeptionell wie fallspezifisch einige Aspekte dieses Entwicklungspfad es herausgearbeitet werden, diese aktuelle Kontextspezifik umrissen werden. Damit kann dann noch einmal deutlich werden, dass Relevanz und Eigenart der thematischen Fragestellung kontextabhängig sind.

### ***Zwang zur Kooperation – kontextspezifische Rahmung von Alternativen***

#### ***Ostdeutschland – Stagnation***

Die Problematik der wirtschaftlichen Entwicklung in Ostdeutschland wird gerade in jüngster Zeit sowohl angesichts wirtschafts- und finanzpolitischer Weichenstellungen (Solidarpakt II, Länderfinanzausgleich) wie der anstehenden EU-Osterweiterung erneut diskutiert. So unterschiedlich der Tenor ist, so besteht doch weitgehend Einigkeit darin, dass ein wirtschaftlicher Annäherungs- oder Aufholprozess Ostdeutschlands gegenüber Westdeutschland gebremst

oder gestoppt worden ist und dass sich bisher zu wenig Ansätze für wirklich selbsttragende Entwicklungen in Ostdeutschland finden<sup>3</sup> (vgl. u.a. Reißig 2000).

Es ist wenig umstritten, dass ein kurzzeitiger Aufholprozess seit etwa 1995 stagniert und seit 1997 sogar eine Umkehrung ins Negative erfahren hat. Dies gilt für alle diesbezüglich relevanten Indikatoren wie Bruttoinlandsprodukt, Arbeitsproduktivität, Beschäftigung etc.

So weist beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt für Ostdeutschland<sup>4</sup> (nominal) je Einwohner im Vergleich zu Westdeutschland (= 100) zwischen 1991 und 1995 jeweils jährliche Steigerungen aus (von 33,1 auf 59,7), während es seit 1996 nicht nur nahezu stagniert (von 1996 bis 1999 zwischen 61,7 und 61,4), sondern abfällt (für 2000: 60,4). Ähnliche Angaben werden für die Arbeitsproduktivität gemacht, deren Unterschied zu Westdeutschland deutlich verringert wurde (von 1991 zu 1995 von 41,9 auf 65,1), die aber jetzt eine konstante Lücke aufweist (von 1996 zu 2000 nur eine Veränderung von 67,2 zu 69,3). Blickt man auf Beschäftigung und Arbeitslosigkeit, so zeigt sich der parallele Grundtrend. Während die Beschäftigungsquote in Westdeutschland in den letzten Jahren wieder zugenommen hat, ist sie in Ostdeutschland seit 1995 rückläufig. Einer abnehmenden Bevölkerungszahl steht hier ein sich nicht vermindernder Prozentsatz von Arbeitslosen zur Seite, die Arbeitslosenquote ist von 1999 zu 2000/2001 wieder gestiegen von 16,8 % auf jeweils 17,2 %. Eine leichte Besserung ist nur mit dem Schrumpfen des Erwerbspotenzials verbunden! (Vgl.: Wirtschaft im Wandel 7-8/2001: 173, 175)

Mit in Ostdeutschland getätigten Einnahmen von ca. 440 Mrd. DM und Ausgaben von 660 Mrd. DM (vgl. Most 2000: 24) wird wiederum eine Lücke sichtbar, die nichts mit "selbsttragend" oder "selbstversorgend" zu tun hat. Erheblich und anhaltend bzw. sich noch verschlechternd sind die Defizite bezüglich Steuereinnahmen oder kommunaler Finanzkraft. So lag etwa der Anteil ostdeutscher Kommunen am Steueraufkommen 1999 nur bei ca. 38 % des Aufkommens westdeutscher Kommunen (572 DM/Person zu 1513 DM/Person), und auch für das Jahr 2000 ist die konträre Entwicklung nahezu konstant, lagen auch hier die gesamten Steuereinnahmen Ostdeutschlands nur bei 40 % des westdeutschen Niveaus.

Bei aller Verbesserung – und nur um grundlegende Trends geht es hier – ließe sich ähnliches festhalten für Investitionen, Kapitalstock etc.; Investitionen sind seit 1995 wieder rückläufig,

---

<sup>3</sup> Das war übrigens immer auch Ergebnis unserer Recherchen und so Element diesbezüglicher Stellungnahmen.

<sup>4</sup> Nachfolgende Angaben für Ostdeutschland beziehen sich auf die neuen Bundesländer ohne Berlin, für Westdeutschland auf die alten Bundesländer und Berlin. Vgl. Wirtschaft im Wandel 5/2001: 125 sowie andere Publikationen des Instituts für Wirtschaftsforschung (IWH) Halle.

das prozentuale Wachstum des Kapitalstocks hat sich halbiert (lag es vor 1995 zwischen sieben und acht Prozent, so 1999 nur noch bei 4,8 % und 2000 bei 4,6 %).

Insofern hat sich nicht nur ein West-Ost-Gefälle erhalten oder sogar verfestigt – Deutschland hat seinen umstrittenen Mezzogiorno-Effekt<sup>5</sup> –; dieses Gefälle übertrifft für die Extreme sogar regionale Unterschiede innerhalb anderer europäischer Länder mit traditionellen regionalen Konflikten (Spanien, Italien), und Ostdeutschland hat gerade auch gegenüber solchen Ländern/Regionen weiter verloren. Ostdeutschland ist in seiner Niveaudifferenz gegenüber Westdeutschland zugleich einheitlicher, weniger differenziert auf Länderebene. Unterhalb der Länderebene zeigen sich allerdings weit größere regionale Differenzierungen, die so “das eigentliche Problem” darstellen: “Problemregionen” und “Entleerungsräume”.

“Gemessen am Durchschnitt der 15 EU-Mitgliedsländer ist Ostdeutschland nach dem hohen Aufholtempo zu Beginn der neunziger Jahre bis zum Jahr 2000 wieder zurückgefallen. Im Vergleich mit den Aufholländern Irland, Spanien, Portugal und Griechenland erwirtschaftet Ostdeutschland je Einwohner kaum mehr Einkommen als Griechenland.” (Härtel 2001: 295). Auch die fortgeschrittensten Regionen Ostdeutschlands liegen unter den westdeutschen Schlusslichtern<sup>6</sup>, es gibt weniger Vorreiterregionen einer Annäherung oder Konvergenz an das westdeutsche Niveau, sondern einen gegenläufigen Sog. Beispielsweise hat sich Berlin insgesamt dem ostdeutschen Trend angenähert, also seinen privilegierten Status abgebaut: Statt Zugpferd einer West-Ost-Konvergenz zu sein, eingespannt im Trott ewiger Nachzügler?

Zumindest kurzfristig muss die Frage so wohl bejaht werden. Denn es besteht nicht nur ein weitgehender Konsens in der Feststellung der Daten bzw. Beschreibung des status quo; nach den vorliegenden relevanten Expertisen ist gerade nicht zu erwarten, dass sich an den skizzierten Trends in einem überschaubaren Prognosezeitraum etwas ändern wird (vgl. auch Hickel 2001). Die Lücke in der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, die sich seit ca. vier Jahren zwischen Ost- und Westdeutschland wieder aufgetan hat, wird sich auch in den nächsten Jahren nicht schließen lassen. Hier muss man nicht streiten – weder *nachholende Anpassung* noch *selbsttragende Aufschwung*. Oder nimmt man die verschiedenen Verlaufskurven, mit denen für die Transformationsländer entweder eine J-Kurve, oder aber eine U-Kurve bzw. gar ein “L” erwartet bzw. diagnostiziert wurden (vgl. z.B. Eger 2000), der ostdeutsche Fall sich

---

<sup>5</sup> “Nach der Vereinigung hat Deutschland – wie Italien – sein Mezzogiorno-Problem: Die Spannweite zwischen Ost- und Westdeutschland (77 % bis 116 % des EU-Durchschnitts) war ... im Jahr 1998 nicht wesentlich geringer als die zwischen Süd- und Norditalien (66 % bis 121 %).” (Härtel 2001: 296)

<sup>6</sup> Der Ost-Spitzenreiter, Regierungsbezirk Leipzig, noch hinter dem West-Schlusslicht, Regierungsbezirk Lüneburg.

davon als V-Kurve abheben soll – rascher Einbruch und rascher Anstieg des BIP –, so muss man für den ostdeutschen Verlauf wohl eher von einem V sprechen, dessen rechter Schenkel auf halbem Wege in die Waagerechte gefallen ist.<sup>7</sup>

Natürlich sind das grobe Indikatorenbündel und müsste, könnte hier weiter differenziert werden. Nicht nur scheinen gewichtige Einflussfaktoren für den jeweiligen Trend sich zwischen der ersten und der zweiten Hälfte der 90er Jahre verschoben zu haben, vor allem gibt es auch Ansätze für deutlich positivere Trends etwa nach Branchen (so für das verarbeitende Gewerbe und unternehmensnahe Dienstleistungen) oder auch für einzelne Standorte. Aber selbst solche Differenzierungen, mit denen vorhandene Wachstumsprozesse besonders akzentuiert werden sollen, kommen wegen der jeweils unterschiedlichen Ausgangsbasis zu keiner grundlegend anderen Einschätzung (vgl. *Wirtschaft im Wandel* 7-8/2001: 164); alle wesentlichen Indikatoren *messen seit 1996 den übereinstimmenden Trend*. “Bei der Arbeitslosigkeit ist heute wie schon 1997 Stagnation, Bruttoinlandsprodukt wie 1996, Bruttoeinkommen wie 1996, also wir haben praktisch seit 1996/97 eine Stagnation in all diesen Bereichen.” (Most 2000: 28)

Vor allem aber müssen auch differenziertere Detailrechnungen nicht nur konstatieren, dass die heranzuziehenden gesamtwirtschaftlichen Indikatoren eben schlechter ausfallen, sondern dass sich in Ostdeutschland die so klassifizierten ungünstigeren Bedingungen zudem erheblich *strukturell verfestigt* haben oder zu verfestigen beginnen: Aus einer Über-Industrialisierung ist eine De-Industrialisierung geworden (Industrieanteil Ostdeutschlands bei 16,4 %, Westdeutschland bei 26,8 %), aus einer Überpräsenz von Großunternehmen ein signifikantes Fehlen von Großunternehmen (auch deshalb gab es den harten Wettbewerb regionaler Akteure um BMW), mit dem zugleich die dominierenden Klein- und Mittelunternehmen ihr Potenzial nicht entfalten können. Die noch vorhandene industrielle Struktur ist nur in geringem Maße innovativ und das Fehlen von Forschungs- und Entwicklung<sup>8</sup> (oder der drastische Abbau diesbezüglicher Potenziale) verstärken solch strukturelle Defizite noch, westdeutsche Filialen mit FuE bleiben die Ausnahme (vgl. IAB 2000). Dass zudem die Abwanderung gerade junger und hochqualifizierter Arbeitskräfte diese ungünstige Struktur noch einmal zementieren kann, gehört nur noch ergänzend dazu. Die ostdeutsche Produktivitätslücke von ca. 40 % hat in erheblichem Maße mit Branchenstruktur allgemein und dem Fehlen zukunftsfähiger Branchen speziell zu tun. “Die Strukturschwäche ostdeutscher Betriebe hinsichtlich ihrer Wertschöpfung drückt sich in den geringeren Anteilen zukunftsorientierter

---

<sup>7</sup> Eger (2000: 2) hält allerdings für Ostdeutschland am V fest.

Wirtschaftsbereiche aus. Im Ergebnis der Transformation ist in den neuen Bundesländern eine Wirtschaftsstruktur entstanden, in der Bereiche mit einer hohen Wertschöpfung pro Beschäftigten, d.h. in der Regel mit einer hohen Produktivität, relativ schwach ausgeprägt sind.“ (vgl. IAB 2000: 108)<sup>9</sup>.

Schon mit dieser generellen Charakteristik lassen sich einige Folgerungen direkt für das uns interessierende Segment der Neuen Selbständigen oder Klein- und Mittelbetriebe in Ostdeutschland ziehen, das ist mit dem Fehlen von Großunternehmen und der ungünstigen Branchenstruktur bereits deutlich. Insofern scheinen diese Selbständigen oder KMU eben nicht nur bisher zu wenig in der Lage, skizzierte gesamtwirtschaftliche Grundtrends zu konterkarieren, sie stehen vielmehr selbst als aussagefähige Indikatoren für diese Grundtrends, sind in diese sehr direkt eingebunden. Insofern wären Kurskorrekturen nur zu erwarten, wenn diese gesamtwirtschaftlichen Trends verändert werden könnten, nicht aber allein und “irgendwie” durch eine “neue Gründerkultur” oder “Kultur der Selbständigkeit”. Im Gegenteil, vor dem Hintergrund der umrissenen prekären Entwicklungen in Ostdeutschland scheint es gar nicht so zufällig, dass hier – ganz im Gegensatz zu den frühen 90er Jahren – die Gründungsbereitschaft deutlich gesunken ist und jetzt unter der in Westdeutschland liegt (vgl. Pfeiffer 1999; Creditreform 2000).<sup>10</sup> Der vom Münchner ifo Institut erhobene Geschäftsklima-Index ist beispielsweise auch Mitte 2001 noch einmal gesunken (von 104,7 auf 102,1).<sup>11</sup> Das muss schon einer dezidierten Betrachtung der Neuen Selbständigen vorangestellt werden.

### *KMU und Selbständigkeit*

Die bisherige Entwicklung im Bereich privater Selbständigkeit oder Klein- und Mittelbetriebe verläuft im Grunde weitgehend parallel mit der ostdeutschen Gesamtentwicklung – was, wenn man sich der strukturellen Besonderheiten erinnert, auch nicht überraschen kann. So nimmt eine anfänglich hohe Gründungsintensität und ein mit dieser verbundenes Unternehmens-

---

<sup>8</sup> Nur ein Dreißigstel der Forschungsausgaben Deutschlands entfallen auf Ostdeutschland (vgl.: Most 2000: 24).

<sup>9</sup> So haben in Ostdeutschland Baugewerbe und Land- und Forstwirtschaft einen weit größeren Anteil am Umsatz als das verarbeitende Gewerbe mit stärker innovativen und zukunftssträchtigen Branchen (26 % : 5 % : 54 %; während die Relation in Westdeutschland folgendermaßen aussieht: 8 % : 2 % : 83 %).

<sup>10</sup> So schreibt Bergmann (2000: 77f.) bezogen auf die mittels des SOEP ermittelte Gründungsneigung: “Im Jahr 1990 wollten sich 8,5 vH aller erwerbstätigen Ostdeutschen innerhalb von zwei Jahren ‚ganz sicher‘ oder ‚wahrscheinlich‘ selbständig machen. Dies ist der höchste Wert in Ost- und Westdeutschland. In den Folgejahren hat die Gründungsneigung stetig abgenommen und lag 1998 auf einem Niveau wie in Westdeutschland.”

<sup>11</sup> Im Handwerk ist beispielsweise die Innovationsbereitschaft von 50,4 % 1997 auf nur noch 40,2 % 2001 geschrumpft, während im Westen der Anteil investitionsbereiter Betriebe im gleichen Zeitraum um über 10 % (auf 54,8 %) angestiegen ist (Creditreform).

wachstum nicht nur seit 1993 deutlich ab, sondern seit 1995 zeigen sich auch hier in verschiedener Hinsicht stagnative und seit 1997 negative Trends: Ein anfänglicher Aufholprozess gerät ins Stocken, die Abstände in KMU-Anteilen bzw. Selbständigensaldo zwischen Ost- und Westdeutschland beginnen sich wieder zu vergrößern. Die grundlegende Trendkurve sowohl für An- und Abmeldungen wie für Insolvenzen, die für uns in ihrer jeweiligen Dynamik zwischen 1990 und 1992 (rasche Zunahme der Anmeldungen und geringe von Abmeldungen/Insolvenzen) und 1993 bis 1995 (deutliches Abflauen der An- wie Ansteigen der Abmeldungen sowie Insolvenzen) sowie Trendumkehr seit 1995 (eine deutlich ungünstigere Relation zwischen An- und Abmeldungen und Zunahme von Insolvenzen kehrt einen Aufholprozess in einen von Stagnation oder wieder wachsenden Abstands um), nachgezeichnet wurde (vgl. Thomas 1997; Koch/ Thomas/ Woderich 2000) behält auch in das Jahr 2001 ihre grundlegende Kontur: maximal eine Waagerechte.<sup>12</sup>

Das Jahr 1999 brachte zwar eine geringfügige Besserung – erstmals seit 1991 war die Zahl der Insolvenzen in Gesamtdeutschland rückläufig und kam es auch in Ostdeutschland nur zu einem geringen Zuwachs (Westdeutschland: Abnahme der Unternehmensinsolvenzen um 6,5 %; Ostdeutschland: deren Zunahme um 5,1 %) <sup>13</sup>. Ähnliches gilt für dieses Jahr hinsichtlich Gewerbean- und -abmeldungen sowie der durch Unternehmensgründungen geschaffenen Arbeitsplätze. So war dann beispielsweise auch der Saldo von 8.800 Betrieben (davon 6.800 wirtschaftaktive Unternehmen) und die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze für Creditreform Mitte 1999 “wieder Anlass zur Hoffnung” (Creditreform, vom 22.6. 1999: 37). Allerdings war diese trügerisch oder ein Strohfeuer, fand der kurzzeitige Trend keine Fortsetzung. Konsequenterweise hieß die Frage von Creditreform dann im Oktober 2000 auch – angesichts zunehmender Unternehmenspleiten und Insolvenzen – wieder: “Mittelstand am Scheidweg?” (Creditreform, vom 18.10. 2000), und bezog sich so auch insbesondere auf die akute Absturz- oder Einbruchsfahr in Ostdeutschland.<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Dies entspricht dann wieder dem Bild (weggebrochenes V) eines auf halbem Wege unterbrochenen Anstiegs.

<sup>13</sup> Die Angaben beziehen sich jeweils – wenn nicht anders ausgewiesen – auf die regelmäßige Berichterstattung von Creditreform. Besonderheiten des neuen Insolvenzrechts können vernachlässigt werden, weil nur beispielhaft auf Unternehmensinsolvenzen zurückgegriffen wird.

<sup>14</sup> Beispielsweise sind im Verlaufe des Jahres 2000 die Ertragsersparungen im ostdeutschen “Mittelstand” deutlich zurückgegangen: Erwarteten im Frühjahr noch 23,7 % eine Steigerung, so im Herbst nur noch 19,1 %, während diejenigen, die von sinkenden Erträgen ausgingen, von 25,3 % auf 43,2 % anstiegen. Dies ist angesichts des geringen Ausgangsniveaus und der verbreiteten Unterkapitalisierung eine dramatische Entwicklung! (Angaben nach Creditreform)

Beispielsweise stellt sich das An- und Abmeldegeschehen in einem der ostdeutschen Spitzenländer – Brandenburg<sup>15</sup> – für den jüngeren Zeitraum folgendermaßen dar:<sup>16</sup>

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

Auch hier fällt nicht nur die abnehmende Zahl von Unternehmensgründungen (bzw. Anmeldungen) auf, vor allem nimmt der Saldo weiter ab (1998: 4.556; 1999: 2.918; 2000: 2.520). Betrachtet man zudem die Anteile nach den einzelnen Branchen und den sinkenden Saldo auch im schmalen Bereich des verarbeiteten Gewerbes (1998: 182; 1999: 102; 2000: 63), so kann man sich skeptischen Interpretationen nicht verschließen. Zu keinem anderen Ergebnis führt die Insolvenzenstatistik. Sie weist für das Land Brandenburg für 1997 und 1999 nahezu konstante Werte aus (1.319 und 1.317), während das Jahr 1998 nicht nur einen neuen Höhepunkt seit 1991 markiert hatte (1.459), sondern wiederum im Jahr 2000 deutlich übertroffen wurde (mit über 1.800 Insolvenzen). Und für 2001 ist ein deutlicher Anstieg (für die ersten vier Monate von 20 %) ausgewiesen (Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik, 23.7. 2001).

Diese Trends gelten zudem wiederum für Ostdeutschland im Jahr 2001 insgesamt – eine Zunahme von Unternehmensinsolvenzen im ersten Halbjahr um fast 23 % im Vergleich zum ersten Halbjahr 2000 und – zum ersten Mal seit 1990 (!) – ein negativer Saldo von Gewerbe-registrierungen: 64.900 Anmeldungen stehen in Ostdeutschland im ersten Halbjahr 2001

<sup>15</sup> Mit der höchsten Gründungsdynamik (Neugründungen bezogen auf bereits existierende Unternehmen) auch 1999: Im ersten Halbjahr kamen hier auf 10.000 existierende Unternehmen 456 neue (vgl. Creditreform).

67.800 Abmeldungen gegenüber, d.h. wir haben einen negativen Saldo von 2.900 Unternehmen zu verzeichnen (vgl. Creditreform, vom 26.6. 2001).

Insofern gilt, ohne auch hier sektorale Besonderungen zu verschweigen, für das Jahr 2000 und 2001 eine Situationsbeschreibung, die auf eine erhebliche Eskalation von Problemen hinweist und die zudem zeigt, dass das wirtschaftliche Segment von KMU oder Neuer Selbständigkeit vor dringend erforderlichen Anpassungsprozessen steht. Gerade die jüngsten Trends, nach denen die Substanz des KMU-Sektors "auf der Kippe" steht, verschärfen so die Einschätzung von einem Trendbruch in der ostdeutschen Wirtschaftsentwicklung nach 1995 noch.

Sieht man einmal von den allgemeinen Rahmenbedingungen ab, denen eine hauptsächliche Verantwortung zuzuschreiben ist, so erweisen sich auch einige qualitative Charakteristika des Segments von KMU/Neuer Selbständigkeit als diesbezüglich besonders aussagekräftig. Es handelt sich bei diesem Segment nach wie vor<sup>17</sup> um einen überproportionalen Bereich von Kleinunternehmen, auch nach dem IAB-Betriebspanel dominieren Unternehmen ohne weiteren Beschäftigten bzw. mit maximal vier Beschäftigten. "Weniger als 5 Beschäftigte haben in Ostdeutschland 51 Prozent aller Betriebe, in Westdeutschland sind dies nur 40 Prozent. Genau umgekehrt verhält es sich in der Betriebsgrößenklasse zwischen 5 und 19 Beschäftigten." (IAB 2000: 15). Die Unternehmen haben nach wie vor erhebliche Probleme beim Marktzugang und eine tendenziell schlechtere Auftragslage (vgl. Creditreform; IAB-Panel) Sie gehören vom Umsatz her ebenso in den Kleinstbereich wie sich der Anteil unterkapitalisierter Betriebe über die Jahre nicht verringert, sondern wiederum vergrößert hat. So hatten hier im Jahr 2000 nur noch 14,6 % der Unternehmen einen Eigenkapitalanteil von über 30 %, während 39,4 % unter 10 % lagen. Dieser ungünstige Trend hat sich verschärft! Fehlender Marktzugang, geringer Umsatz und nicht ausreichendes Eigenkapital – die die ostdeutsche Unternehmenslandschaft charakterisieren<sup>18</sup> – können sich angesichts anstehender Entscheidungen der EU (wie z.B. das aufgeschobene Basel II oder der veränderten Regionalförderung)

---

<sup>16</sup> Vgl. Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik, v. 13.7. 2001

<sup>17</sup> Es ist ja in der Tat verblüffend, dass viele der Charakteristika, die wir für unser Sample zwischen 1992 und 1993 herausarbeiten konnten – und damit auch viele der hier umrissenen Probleme wie Eigenkapitalausstattung und Marktzugang – sich offenbar über die Jahre erhalten haben. Insofern muss man auch konstatieren, dass sich häufig benannte Mängel hinsichtlich einer fehlenden bzw. zu wenig adäquaten Unterstützung der Neuen Selbständigen offenbar nicht korrigieren ließen.

<sup>18</sup> Das hat auch jüngst eine Analyse des brandenburgischen Arbeitsministeriums für das Land Brandenburg gezeigt; brandenburgische Unternehmen, die von Ostdeutschen geführt werden, haben deutlich Nachteile am Markt. Hier erwirtschaften die dominierenden ostdeutschen Unternehmen (83 %) nur die Hälfte des Umsatzes, während auf etwa 10 % westdeutsche Unternehmen 36 % des Gesamtumsatzes entfallen. (ND, vom 15.6. 2001: 18)

und der EU-Osterweiterung als Falle erweisen. Der Mittelstand steht in der Tat am Scheideweg.

Es ist schon bezeichnend, dass – wie Edgar Most als zuständiger Vertreter der Deutschen Bank unlängst auf einem Forum formulierte – “achtzig Prozent der KMU auf Grund ihres geringen Umsatzes für die Banken gar nicht existieren”. Eine zunehmende Überalterung des Unternehmerbestandes – so sind mittlerweile 58 % der Inhaber zwischen 40 und 60 Jahre alt, 8 % bereits über 60 und nur 4 % unter 30 Jahre –, mit der auch deutliche Probleme verbunden sind (bezüglich Einstellungen, Qualifizierung und auch Nachfolge), zeigt zudem noch ein weiteres strukturell ungünstiges Faktum auf.

### *Lösungsansätze?*

Die eigentliche wirtschaftspolitische Debatte – ob nun speziell bezogen auf die Klein- und Mittelbetriebe, das Segment der Neuen Selbständigen oder auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung – geht nicht darum, ob das Bild von einem mehr oder minder abgekoppelten Osten (oder der Abschwungtendenz im KMU-Bereich) zutrifft, sondern einmal darum, ob es sich hier um eine *übergreifende* und sich seit etwa 1997 *verfestigende* Tendenz handelt. Selbst wo man sich über den Umfang der Lücke (z.B. Infrastruktur) und über damit weiter erforderliche Transferzahlungen einig ist, ist man sich schon weniger darüber einig, um was für eine Tendenz es sich denn handelt. Wird der Aufbauprozess durch *Sonderentwicklungen* (Baugewerbe, Staatssektor) überlagert, so die These Hallenser Wirtschaftsforscher (Wirtschaft im Wandel 7/8 2001), oder handelt es sich um einen grundlegend defizitären Trend zu einer Filialökonomie, einer Dependenzökonomie (vgl. Hickel 2001: 244), der auch durch einzelne Lichtblicke nicht überlagert werden kann?

Und damit geht dann der Streit nicht primär um Abstand oder Finanzkennziffern, sondern darum, die Ursachen aufzudecken und damit eben zugleich die Wege aufzuzeigen, wie und inwieweit diesen Trends zu begegnen sei. Hier schlagen die Wogen nicht erst seit den Thesen von Wolfgang Thierse (Thierse 2001) hoch, mit diesen haben sie aber ein öffentlich breiter wahrnehmbares Ausmaß gewonnen.

Die Frage lässt sich darauf zuspitzen, ob der skizzierten wirtschaftlichen Problematik weitgehend mit den bisher angewandten – wenn auch verbesserten – Mitteln und Methoden begegnet werden soll – das wäre dann eine eher *defensive Strategie*, zu deren Kernelement u.a. weitere Lohnzurückhaltung oder eine “Billiglohnstrategie” gehören würde –, oder ob eine Wei-

chenstellung oder *aktive Strategie* – das wäre dann wohl eine spezifische Aufwertung von endogenen Potenzialen – angestrebt wird. “Nach zehn Jahren bedarf es erneuten politischen Mutes zu weitreichenden Weichenstellungen für eine Kurskorrektur, ein neues Leitbild, das den vor uns liegenden Aufgaben entspricht.” (Thierse 2000: 9) Das eben könnte sich mit regionalen Potenzialen und dabei eben insbesondere auch regionalen KMU verbinden. Die nachweislich geringere Produktivität ostdeutscher KMU ließe sich durch eine wirklich greifende Unterstützungsstrategie regionaler Wertschöpfungsketten und regionaler Vernetzungen verbessern (möglichst bis zur Bildung größerer Einheiten, um dem Finanzierungsdilemma zu entgehen). Nur so ließe sich ein verfügbares Steueraufkommen generieren wie sich eben die Außenabhängigkeit verringern und endogenes Potenzial verstärken ließen: Lässt sich im Kurvenverlauf der abgebrochene Schenkel des V wieder nach oben richten, dümpelt er weiter in der Waagerechten, oder bricht er sogar nach unten weg?

Es ist offensichtlich, dass sich mit der hier interessierenden Perspektive auch direkt die Präferenz für eine solche Weichenstellung oder “zweite Transformation” verbindet. Unsere These, dass es sich bei den Neuen Selbständigen zu einem beachtlichen Teil um ein innovatives Potenzial handelt, handeln könnte (vgl. Thomas 1999), sollte in einem solchen zweiten Anlauf ihre praktische Bestätigung erfahren. Es muss in jedem Fall darum gehen, die begonnenen endogenen Entwicklungen zu bestärken und zu befördern, denn – zumindest auf absehbare Zeit – ist die Alternative wirtschaftlich innovativer und zukunftssträchtiger Ansiedlungen *noch weniger* wahrscheinlich. Jedenfalls für die Regionen, die es besonders nötig hätten! Gerade hier beißt sich die bisherige Wirtschaftspolitik und wirkt ein kumulativer Abkopplungsmechanismus.<sup>19</sup>

Der stringente Zusammenhang von Regionalentwicklung und endogenem Unternehmertum oder KMU, stellt die konzeptionell schlüssige Herausforderung dar. Für die Selbständigen oder die KMU heißt es, stärker als bisher Kooperation und Vernetzung zu praktizieren, nur so lässt sich ihr noch fragiles Potenzial neu in-Wert-setzen. Dies ist vielleicht nicht der theoretisch einzig mögliche oder “beste” Weg; praktisch scheint aber nur der gangbar.

Hier lässt sich mittlerweile auch im Osten auf positive Beispiele oder Ansätze hinweisen. Es muss insofern gerade auch darum gehen, Wege freizumachen und Hindernisse aus den Weg zu räumen, die ein so wichtiges Potenzial für wirtschaftliche Erneuerung und selbsttragende

---

<sup>19</sup> Dies ist ein Ergebnis von unmittelbar begonnenen Recherchen in einer ostdeutschen peripheren Region. Ganz andere Szenarien, die etwa Ostdeutschland als industriefreien Wirtschaftsraum sehen, werden hier nicht verfolgt oder diskutiert. Normativ bleibt die Vision selbsttragender Wirtschaftsstrukturen im Blick.

wirtschaftliche Strukturen wie die Neuen Selbständigen behindern. So lässt sich vielleicht doch noch etwas mehr von dem finden, was als “Kulturbedeutung” oder “Brückenfunktion” beschrieben wurde: Das endogene Unternehmertum oder Selbständigenpotenzial gerade als (Mit-)Träger wirtschaftlich, sozial und ökologisch nachhaltiger Entwicklung.

Denn gegenwärtig sind es noch viele der eingangs umrissenen Hindernisse, die dazu führen, dass sich auch im ostdeutschen Segment der Neuen Selbständigen Tendenzen absetzen konnten, die gerade unter dem Aspekt sozial nachhaltiger Entwicklung kontraproduktiv sind, eine häufig untertarifliche Bezahlung, eine hohe Zahl von instabilen und prekären Beschäftigungsverhältnissen, wenig Aufmerksamkeit für Mitarbeiterqualifikationen etc. Für regionale Stabilisierung und eine aktive Entwicklungsstrategie sind aber solche Anpassungen wenig tragfähig, regionale Vernetzungen und ein In-Wert-Setzen regionaler Potenziale sind nur möglich, wenn das Humankapital in einem sehr umfassenden Sinn gleichfalls aufgewertet wird (vgl. auch Richter 2000). Ja, der Umgang mit den Beschäftigten könnte zu einer Schlüsselfrage für die KMU in Ostdeutschland werden. Die gerade in Ostdeutschland sich deutlich verschlechternde Sicht auf Unternehmer/Selbständige – für den Anfang der Transformation konnten wir eine erstaunlich positive Sicht nachweisen –, die stärkere Zuschreibung gerade negativer Eigenschaften (“Ausbeuter”, “unsozial”) hat wohl zu einem großen Teil in solchen prekären Trends ihre Ursache. Sie zeigt aber – gemeinsam mit der verhaltenen Gründungsbereitschaft –, dass KMU/Selbständige ein gesamtgesellschaftlich “eingebettetes” Problem sind.”<sup>20</sup>

Die Kontextbeschreibung ist nicht vollständig und hier und da stilisiert. Sie zeigt aber schon so zweierlei: Einmal die Relevanz des Kontextes *schlechthin*, oder der “Eingebettetheit” der uns interessierenden wirtschaftlichen Strukturen bzw. Entwicklungen. Es war das große Defizit der prägenden wirtschaftlichen Umstrukturierungen in Ostdeutschland, dass sie zu wenig kontextsensibel erfolgten und etwa mit schockartiger Marktöffnung, drastischer Währungsaufwertung und einseitiger Privatisierungsstrategie zu erheblich kontraproduktiven Folgeproblemen geführt haben. Mit diesen Folgeproblemen und den hier vorbrachten Beschreibungen sollte sich die Relevanz plausibel begründen lassen. Wer über Kooperation und Vertrauen reden will, darf über Kontext oder Situation nicht schweigen.

Und es ist dann die *eindeutig auslegbare* Kontextrelevanz, die für die weitere ostdeutsche wirtschaftliche Entwicklung zwingend auf Kooperation von KMU und Regionalisierung als Leitthemen hinweist. Fragen wie Antworten erhalten ihre Einfärbung.

### **Fragen, Konzepte und Fallbeispiele**

Thematisch wichtige Fragen sind zweifellos sehr verschiedenartig und komplex. Eine der Schlüsselfragen betrifft kooperative Kompetenzen der Marktakteure, besondere Bedeutung kommt offenbar wiederum einem zur Ausprägung solcher Kompetenzen erforderlichen Vertrauen zu. Zwar lassen sich Kooperationen nicht auf Vertrauen reduzieren oder daraus hinreichend erklären, in gewisser Hinsicht gilt aber die Umkehrung: Ohne Vertrauen sind Kooperationen nicht zu erklären. Das soll nachfolgend zum thematischen Kern werden.

Wir hatten in verschiedenen Untersuchungen zu den Neuen Selbständigen im ostdeutschen Transformationskontext zeigen können, dass die Einstiegspassagen in die Selbständigkeit durch dichte soziale Beziehungen und durch vorangehende Vertrauensstrukturen "gerahmt" worden sind. So etwa konnten wir zeigen, dass die Neuen Selbständigen die größte Unterstützung im Gründungsprozess jeweils (Mehrfachnennungen) erhielten durch Ehepartner (67,7 %); Verwandte (30,5 %), Freunde (38,6 %), Ehemalige Kollegen (24,6 %), Freunde aus dem ehemaligen Bereich (19,2 %). Sie alle stehen für eher "dichte" Beziehungen und waren wichtig für emotionale Unterstützung, partiell Konzeptarbeit und finanzielle Hilfe. Demgegenüber kommt entfernteren oder offiziellen Akteuren – bzw. "schwachen Beziehungen" – zunächst weniger Bedeutung zu (so für Berater oder Anwälte nur jeweils 11,8 % bzw. 8,1 %). (Vgl. Koch/ Thomas/ Woderich /Valerius 1994; Valerius 1996)

Und diese Befunde wurden im Kern auch durch andere Untersuchungen und mittels anderer Forschungsansätze bestätigt. So etwa zeigte sich in der Leipziger Gründerstudie (vgl. Bühler 2000), dass Ehepartner zu 29,6 % eine "wichtige Rolle im Gründungsprozess" spielten, Verwandte zu 35,9 %, Freunde zu 14,4 %, Ehemalige Kollegen zu 10,2 % und Bekannte zu 9,3 %. Auch hier fallen, wenngleich mit einigen Nuancierungen "schwache" Beziehungen wieder ab (Berater 11,1 %; Anwälte 12,2 %). Ausdrücklich folgern auch die Autoren auf die besondere Relevanz von "dichten" Beziehungen im ostdeutschen Gründungskontext.

Was sich hier also zeigen oder nachweisen ließ, ist die besondere Funktion von dichten sozialen Beziehungen als Ressourcen für die neuen Marktakteure. Und ein zentrales Element solcher Ressourcen ist Vertrauen. Insofern finden wir hier im strengen Sinn *Vertrauen als soziales Kapital*, als beziehungsgestützte Handlungsressource: " ... the consensus is growing in the literature that social capital stands for the ability of actors to secure benefits by virtue of

---

<sup>20</sup> Die Angaben zum Unternehmerbild in Ostdeutschland gehen auf einen Vortrag von Erwin K. Scheuch am 20.6. 2001 auf der Tagung "Eliten in Deutschland" in Mainz zurück.

membership in social networks or other social structures ... The resources themselves are not social capital; the concept refers instead to the individual's *ability* to mobilize them on demand." (Portes 1998: 21f.)

Nun gehört es mit dem bisher über den prekären Status von kooperativen (oder vereinfacht: Vertrauens-) Beziehungen zwischen KMU im Transformationskontext wie auch mit unseren eigenen Erfahrungen, die zu einem großen Teil einen Verschleiß solcher frühen Beziehungskontexte gezeigt haben, zu den notwendigen Folgerungen, dass auch eine so auf Kooperation und Vertrauen eingegrenzte Frage wiederum neu ansetzen muss. Der Modus "dichte soziale Beziehungen" hat erhebliche Belastungen erfahren und deutlich an Funktionalität eingebüßt. Verschleiß ist eben die eine Seite. Einige der gerade erfolgreichen Neuen Selbständigen haben ihre engeren sozialen Beziehungen "gekappt" (die zum Geschäftspartner aus ihrem Startumfeld, oder zu Kollegen, die zunächst mitgearbeitet hatten). Aber selbst für den Fall einer Aufrechterhaltung und Verstetigung solcher Beziehungskonstrukte sind deren Begrenzungen im marktwirtschaftlichen Aktionsfeld rasch offensichtlich geworden. Sie können die gerade hier essentiell erforderlichen Öffnungen hin zu neuen Beziehungen (Informationen, neue Kunden etc.) blockieren. "Bonding" allein, also die engen Bindungen, ist prekär. Es geht notwendig auch um weite Beziehungen, ein "bridging" (vgl. Woolcock 2000).<sup>21</sup> Und schließlich ruft das marktwirtschaftliche Aktionsfeld immer wieder neue Akteure in neuen Situationen auf den Plan, zu denen Beziehungn erst einmal gefunden oder hergestellt werden müssen.

Mit der Tatsache, dass Vertrauen nicht mehr an selbstverständliche, unhinterfragte Beziehungskonstrukte gebunden ist, oder diese nicht mehr ausreichend sind – Unterstützungsnetze nach dem Modus von "strong ties" eben an Gewicht verlieren –, wird die Frage nach Genese und Erklärung von Vertrauen neuerlich wichtig. Individualistisches Desinteresse oder eine so dokumentierte Ratlosigkeit sind ebenso wenig überzeugend wie es normativistisch-kollektivistische Erwartungen wären. Die Suche nach Alternativen zu neoliberalen Entbettungen und Ent-Solidarisierungen sollte nicht zu einfachen Träumen nachhängen. Andererseits kann auch die pauschale Attestierung von sozialismusspezifischen negativen Erbschaften durch den ihr eigenschriebenen Wiederholungszwang nicht an Überzeugungskraft gewinnen.

---

<sup>21</sup> "Bonding" steht bei dem genannten Autor für die kommunitaristische Perspektive und wäre zugleich interpretierbar als das Problem von "dichten Beziehungen" oder "weak ties" bei Granovetter.

Entgegen solch ideologischen Vorannahmen und entgegen auch der in den Sozialwissenschaften festgefahrenen Scheinalternative von “Individualismus versus Normativismus” scheint eine “mittlere Perspektive” überzeugender, die Wege aufzeigt und freimacht zum Aufbau von Kooperation und den wichtigen sozialen Kitt “Vertrauen”. Diese Perspektive soll hier nur in ihren Stichworten skizziert werden,<sup>22</sup> um dann auf typologische Beispielfälle einzugehen.

### *Konzepte*

Im Kern zeichnen sich zwei soziale Begründungsansätze ab, denen für die hier interessierende Fragestellung eine sichtbare Relevanz zuzusprechen ist. Einmal sind es die Begründungen einer sozialen Einbettung oder “embeddedness”, dann sind stärker auf praktische Interaktion abhebende Ansätze.

“Embeddedness” steht wesentlich, jedenfalls die disziplinäre Wirkung betreffend, für Mark Granovetter. Granovetter unterstreicht in einem Aufsatz von 1985, der als “Gründungsdokument” einer new economic sociology gilt, die anhaltende soziale Einbettung marktlicher Phänomene. “I assert that the level of embeddedness of economic behavior is lower in nonmarket societies than is claimed by substantivist and development theorists, and it has changed less with ‘modernization’ than they believe; but I argue also that this level has always been and continues to be more substantial than is allowed for by formalists and economists.” (Granovetter 1985: 482f.) Embeddedness ist insbesondere in der anschließenden Debatte zu einer Art Universalschlüssel geworden und mit einer ganzen Fülle von Untersuchungen auch belegt worden. Immer wieder erhält hier die Struktur sozialer Beziehungen – etwa gegenüber der Nutzenskalkulation ökonomischer Akteure – ihre besondere Erklärungsrelevanz: Nicht also, *was* man tut, sondern *mit wem* man es tut! Zumindest für die Einstiegsprozesse in die Neue Selbständigkeit haben wir das, so die knappen Ausführungen im vorangehenden Teil, zeigen können.

Trotz dieser Relevanz von Beziehungskonstrukten auch in modernen marktwirtschaftlichen Kontexten zeigen sich erhebliche Gefahren einer Vereinseitigung, Verabsolutierung der Einbettungsperspektive, wie sie etwa mit der ambivalenten Rolle von dichten sozialen Beziehungen schon angedeutet wurden. Generell, wenn auch das wiederum höchst unterschiedlich, ist die konkrete Balance sehr unterschiedlicher Beziehungen *das* Problem. Sie, etwa die je spezi-

---

<sup>22</sup> Ausführlicher dazu an anderer Stelle, so etwa in Thomas 2000. Hingewiesen sei auch auf die anstehende Aus-

fische Relation von dichten und weiten Beziehungen, muss gemanagt werden, und ihr konkretes Aussehen – wieviel von welcher Art Beziehung ist “gut” oder erforderlich? – ist wiederum hochgradig kontextabhängig.

Eine gewisse Lösung dieses Problems von Beziehungsmanagement und Kontextbeachtung bieten nun wiederum einige soziologische Interaktionskonzepte.

Diese Konzepte setzen weniger auf soziale Voraussetzungen, etwa Einbettungen, sondern auf Erfordernis und Möglichkeit der *reflexiven Herstellung* von Bindung oder von Vertrauen. Dabei ist die Möglichkeit daran gebunden, dass individualistische Ausgangsannahmen strikt überwunden werden und der Primat bei intersubjektiven Prozessen liegt. So ergeben sich Voraussetzungen und Fähigkeiten, in aktiven und gemeinsamen Erfahrungsprozessen Kooperation *zu lernen* und Vertrauen *aufzubauen bzw. zu verstärken*. Das haben sehr interessant etwa Michael Piore (Piore 1995) und insbesondere Charles Sabel (Sabel 1992; Sabel 1994 u.a.). Nicht zufällig eben für historische Prozesse eines nachfordistischen Wirtschaftssystems, die sie selbst mit ihrem Buch von 1985 (Das Ende der Massenproduktion) recht überzeugend umrissen hatten.

Die grundlegend soziale Ausgangssituation, aktive Interaktion und Kommunikation und vor allem immer wieder sehr vielfältige und durchaus widerspruchsvolle Erfahrungsprozesse, die so eben auch entsprechend moderiert und gemanagt werden müssen, sind es, aus den Kooperation und Vertrauen erwachsen können. Sabel nennt dieses Verfahren “studied trust”.

Mit beiden konzeptionellen Hauptsträngen, einmal also der Einbettung in unterschiedliche soziale Beziehungen, dann der von interaktiv angelegten Erfahrungsprozessen, sind Voraussetzungen gegeben, um auch im ostdeutschen regionalen Kontext und bezogen auf die Neuen Selbständigen nach Ansätzen zu Kooperation, nach diesbezüglichen Potenzialen oder Blockierungen zu fragen. Es ist auch hier zu vermuten, dass unter bestimmten Bedingungen soziale Beziehungen eine besondere Rolle gespielt haben bzw. spielen, dass sie – über die umrissene unmittelbare Übergangsphase in die Selbständigkeit hinaus – bedeutsam sein könnten. Das müsste sich dann mit der Frage verbinden, warum solche Beziehungen und Rolle spielen können und auch mit der, worin die spezifische Begrenzung für einen solchen Einbettungsmodus liegt oder liegen könnte.

Es ist ebenso zu vermuten und zu analysieren, ob und inwieweit es den neuen Marktakteuren gelingt, via Interaktions- und Kommunikationsprozessen relativ stabile Kooperationen bzw. Vernetzungen herzustellen, womit dies wiederum verbunden ist und wie es um die Erfolgchancen solcher Prozesse bestellt ist.

Beides ist deshalb wichtig, weil es um die ausschlaggebenden *endogenen Voraussetzungen* für Entwicklungen im marktwirtschaftlichen Segment der KMU oder Neuen Selbständigen

geht. Dem *Zwang zur Kooperation*, wie er sich aus den wirtschaftlichen Problemen ergibt und wie er skizziert worden ist, stehen ja zugleich nicht wenige Kooperationsvorbehalte und direkte Kooperationsblockaden gegenüber. Sind diese nun den ostdeutschen Neuen Selbständigen gleichsam *ingeschrieben*?

### *Fallbeispiele*

Zunächst einmal muss den analysierten Fällen als ein erstes Ergebnis vorangestellt werden, dass offenbar die spezifische Kooperationssituation in Ostdeutschland (in der ostdeutschen klein- und mittelbetrieblichen Wirtschaft) sich seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre deutlich verändert hat. Sicher war eine bloße Negativinterpretation auch für die unmittelbaren frühen Transformationsjahre überzogen, waren Kooperationen im wirtschaftlichen Bereich nicht die absolute Ausnahme. Dennoch gelten für diese ersten Jahre deutliche Vorbehalte und Verweigerungen. Es gab vielfache strukturelle wie auch kulturelle Blockaden, mit denen Kooperation als besonders schwierig oder als nahezu unmöglich erscheinen musste, gerade auch im Bereich von Neuer Selbständigkeit oder Klein- und Mittelbetrieben. Von "zerrissenen Netzen" war schon die Rede; Bluhm hat sehr überzeugend für eine Branche aufgezeigt, inwieweit eine sich rasch ausbildende "strukturelle Intoleranz" und eine "kommunikative Schließung" zwischen den wirtschaftlichen Akteuren eigenständige Blockierungen hervorbringen mussten (vgl. Bluhm 1999).

Von sehr unterschiedlichen wirtschaftlichen und wirtschaftspolitischen Akteuren, die von uns befragt wurden (vgl. Koch/Thomas/Woderich 1999), war nun zu hören, dass sich diese Situation nach und seit etwa 1995 deutlich verändert habe. Jetzt, nachdem doch die größten wirtschaftlichen Turbulenzen und Einschnitte hinter ihnen liegen würden, sei "Kooperation wieder möglich".

Damit wird zumindest ein sichtbarer qualitativer Unterschied unterstrichen. Und damit lässt sich schon einmal festzuhalten, dass die nachfolgend kurz umrissenen typologischen Fälle keine Ausnahmen darstellen oder als singuläre Konstrukte zu verstehen wären. Die Frage aber, *weshalb* und *wie* denn eben Kooperation (nunmehr) möglich wird, ist so noch nicht beantwortet.

Typologisch ließen sich aus unseren Untersuchungen im Land Brandenburg die folgenden drei Beispiele extrahieren. Einmal ein Typus, für den sich – unter den besonderen Bedingun-

gen eines branchenspezifisch regional gravierend ungünstigen Umfeldes – die anhaltende Relevanz besonders dichter sozialer Beziehungen unmittelbar als Kitt oder Ressource nachweisen lässt. Hier schließt sich das Netzwerk um ein “gemeinsames soziales Grundverständnis” der beteiligten ostdeutschen Akteure zusammen und – gegenüber den anderen – gleichsam ab: Man hatte sich zwar zufällig gefunden, nicht aber zufällig zusammengeschlossen.

Der Zusammenschluss ist, insbesondere um gemeinsam Aufträge akquirieren zu können, geradezu erfolgsnotwendig und stellt sich auch – zumindestens bisher – als durchaus erfolgreich dar. Neben der gemeinsamen beruflichen Aktivität sind die beteiligten Unternehmer auch bestrebt, durch permanente Beziehungspflege die dichte “persönliche Atmosphäre” zu erhalten. Und sie achten darauf, eine solche Atmosphäre auch zur Absicherung ihres Netzwerkes nach außen zu verteidigen – so leicht kann keiner Mitglied im Netzwerk werden.

Nun scheint einerseits offensichtlich, dass der hier skizzierte Typus nicht zufällig gerade in der regionalen Bauindustrie anzutreffen ist und hier ein besonderes Erfolgsmodell darstellt. Zusammenschlüsse sind gleichsam überlebensnotwendig und effektiv, sie sind zugleich anfällig und insofern besonders abzusichern, und das Umfeld stellt sich nach wie vor als kompliziert und turbulent dar. Dennoch ist andererseits ebenso offensichtlich, dass ein solches dichtes Beziehungskonstrukt leicht Gefahr läuft, nicht nur einen zu starken emotionalen Druck nach innen aufzubauen, sondern die notwendig immer wieder erforderliche Kopplung nach außen (Aufträge, neue Partner, neue Kunden) zu gefährden. Das ist bei diesem Typus noch in der Schwebe, bisher können wohl alle der Beteiligten ihren Anteil an sozialem Kapital abziehen.

Ein zweiter Typus zeigt, wie kompliziert dieser Schritt einer Beziehungsausweitung auch in einem weitaus günstigeren branchenspezifischen Umfeld sein kann.

Hierbei handelt es sich um einen Netzwerktypus, der sich etwa in der Informatikindustrie beobachten ließ. Eine recht große Zahl von Unternehmen, über 25, hatte sich zu einem Unternehmensnetzwerk zusammengeschlossen, um so wirtschaftliche Synergieeffekte zu erreichen. Leitend war nicht ein gemeinsames Grundverständnis, sondern mit Blick auf die erwünschten Synergieeffekte und zugleich unter Einbeziehung eines neutralen Moderators wurde eine entsprechende Netzwerkstruktur geschaffen. Neben immer latenten Problemen, so zwischen unterschiedlichen Unternehmen wirklich tragfähige Beziehungen aufbauen zu können und zu Kooperationen zu finden, gab es allerdings auch eine schon entwickelte und sich verstärkende

Struktur von Beziehungen zwischen einzelnen Akteuren. Diese hatte häufig ein vorausgehendes personales Vertrauen (man hatte sich in früheren Arbeitszusammenhängen unterstützt) zur Grundlage.

Eine solche Erfahrung (nicht schlicht emotionale oder normative Gemeinsamkeiten) ist “eigentlich” sehr tragfähig. Dennoch gelang es hier nicht, solche dichten Beziehungen mit den eher weiten des Gesamtnetzwerkes zu verknüpfen. Ehe es gelang, die Vertrauensstrukturen zu festigen und via gemeinsamer Erfahrungen zu verbreitern, kam es auf Grund von wirtschaftlichen Optionen für eher weniger kooperationsbereite Akteure zu einem Bruch im Netzwerk und zu einer sichtbaren Erosion von Vertrauen.

Liegen beim ersten Typus, dessen situationsspezifische Angemessenheit und Erfolgchance noch einmal unterstrichen werden müssen, die möglichen Probleme zugleich also darin, dass die Beziehungen zu dicht bleiben und so den Erfolg eingrenzen könnten, so zeigt sich am zweiten Typus, dass ohne hinreichend dichte Beziehungen die Gefahr einer Erosion der Beziehungen gleich bei der ersten besten Chance oder dem ersten ernsthaften Problem besteht. Insofern liegt in der Balance die schwer zu bewerkstelligende Herausforderung.

Es ist nun aufschlussreich, dass sich eben auch ein dritter Typus identifizieren ließ, der diese Ambivalenz von dichten und weiten Beziehungen zu bewältigen vermag. Hier, und das war überraschenderweise besonders zu beobachten bei einem Fall in der regionalen Textilindustrie, konnte über längerfristige gemeinsame Projekte (oder Erfahrungen) wesentlich ein anfänglich defizitäres und weitgehend zerstörtes Vertrauen wieder aufgebaut werden. Einem kleinen Kreis von Akteuren, die ein sehr dichtes Beziehungs- oder Vertrauensnetz verkörperten, war es durch ihr erfolgreiches strategisches Agieren gelungen, dieses Vertrauen innerhalb der regionalen Unternehmerschaft “zu streuen”. Unabhängige Moderation, Transparenz, Vertrauenswürdigkeit der zentralen Netzwerkakteure waren hier offensichtlich die eine Seite, die praktische Projektarbeit und spezifische Einbeziehung jedes einzelnen Partners die andere. Kommunikation, Interaktion, Erfahrung werden zu Schlüsselbegriffen.

Auf jeden Fall war schon erstaunlich, wie in einem eher sehr schwierigen Umfeld Misstrauen abgebaut und eine generelle Kooperationsbereitschaft aufgebaut werden konnten. Dem Netz war es gelungen, einen sich selbst verstärkenden evolutionären Prozess der Kumulation von Kooperation und Vertrauen zu initiieren, die schwierige Balance von “bonding” und “bridging” zu bewerkstelligen.

**Fazit: Auf dem Weg zu einer Kooperationskultur?**

Die drei hier knapp umrissenen Fallbeispiele sollten aufzeigen, dass und in welchen sehr differenzierten Schritten es im ostdeutschen Bereich von KMU und Neuer Selbständigkeit gelingt, soziales Kapital wieder zu verstärken oder neu aufzubauen und so die wichtige Voraussetzung für wirtschaftliche Entwicklung, nämlich die Bildung von kooperativen Zusammenschlüssen, zu schaffen. Dies gelingt sehr unterschiedlich, auf verschiedenartigen Wegen und mit mehr oder weniger Problemen behaftet – aber es gelingt.

Gegenüber dem ersteren Typus eines dichten Netzwerkes, das eher einen “seltene Fall” darstellt, und gegenüber dem zweiten Typus von im Prozess auftretenden erheblichen Bindungserosionen – dies wird immer wieder zu beobachten sein –, ließe sich wohl zeigen, dass sich dem dritten Typus durchaus eine zunehmende Zahl von Fällen zuordnen. Auch Unterstützungsmaßnahmen wie das Programm “InnoRegio” zeigen hier erste produktive Spuren.

Das ist festzuhalten und mit der hier verfolgten Perspektive einer stärkeren endogenen wirtschaftlichen Entwicklung durchaus als erfreulich anzusehen: Es gibt im Segment des ostdeutschen Kleinunternehmertums erhebliche Voraussetzungen, um durch kooperative Verbände die wirtschaftlichen Anpassungsprobleme zu bewältigen.

Zugleich aber zeigt gerade der dritte Typus markant, dass nicht allein “von innen” und nicht allein durch die beteiligten Netzwerkakteure diese Probleme zu lösen sind. Waren es in jedem der drei Typen spezifische Kontextbedingungen, die für Netzwerkmodus und dessen Entfaltung eine besondere Rolle spielten – sei es die prekäre Branchensituation im ersteren Fall, die unterschiedlich verteilten wirtschaftlichen Chancen im zweiten Fall –, so lässt sich eben auch für den dritten Typus eine solche grundlegende Kontextabhängigkeit des Netzwerkes ausmachen.

Zumindest im besonders exponierten Beispiel der Textilindustrie ist nämlich der schwierige Prozess des Zugewinns an sozialem Kapital – also an Vertrauen und kooperativen Verhaltensweisen – zugleich mit verengten wirtschaftlichen Optionen verbunden, weil die geltende Förderphilosophie eine ausreichende Langfristigkeit von Unterstützungen nicht zulässt. Dies ist deshalb so prekär, weil gerade die dringend erforderlichen innovativen Neuerungen in diesem sensiblen Bereich – für die es durchaus praktikable Ansatzpunkte gibt – so gefährdet bleiben. Insofern verengen sich dann die Handlungsräume für die beteiligten wirtschaftlichen Akteure wiederum drastisch und besteht die Tendenz, dass Vertrauen abstrakt wird: Man sei

zwar allgemein bereit und offen für Kooperationen, konkret müsse man aber sein Unternehmen retten. Die notwendige Flucht ins Tagesgeschäft verstellt die Langfristperspektive.

Dies mag für das gewählte Beispiel in zugespitzter Form gelten, weil und insoweit “Textil eine sensible Sache” ist. Cum grano salis trifft das aber auf viele der anderen Fälle zu, die sich in den offenen und lernfähigen dritten Typus integrieren lassen. Die Anstrengungen der wirtschaftlichen Akteure laufen deshalb häufig gegen den Baum, weil es an den einzelnen “Nahtstellen” nicht zur erforderlichen wirtschaftspolitischen Unterstützung kommt. Die skizzierten erfolgreichen Evolutionen im regionalen KMU-Bereich bezogen auf den Ausbau kooperativer Vernetzungen sind noch kein ausreichender Beleg dafür, dass sich die Situation von KMU oder Neuer Selbständigkeit in Ostdeutschland nachhaltig stabilisiert oder verbessert hätte.

Neben dem nahezu flächendeckenden Eigenkapitalproblem sind diese Nahtstellen, an denen Förderinstrumentarien stärker greifen müssten, je nach regionalem und Branchen-Kontext sehr unterschiedlich und wären sie konkret und *im Dialog mit allen Beteiligten* zu definieren. Das eine Netzwerk braucht Unterstützung beim Marktzugang, das andere im Management des inneren und alltäglichen Beziehungsgeschäfts. Das eine braucht einen kurzen Überbrückungskredit, das andere Beratung ...

Insofern, um eben einen solchen Dialog wirklich zu praktizieren, geht es um weit umfassendere Lernprozesse zwischen Wirtschaft und Politik und auch hier letztlich wieder um die heikle Ressource “Vertrauen”. Diese lässt sich wohl nur gewinnen, wenn es – über alle Detailinteressen hinweg – Wirtschaft wie Politik um nachhaltige Regionalentwicklung in einem sehr umfassenden Sinn geht, denn nur dann lassen sich die unterschiedlichen Interessen in ein Boot nehmen: Verpflichtung eines endogenen Wirtschaftspotenzials und Verpflichtung einer aktiven Politik der Regionalisierung. Einige Ansätze wurden sehr allgemein umrissen, ansonsten ist wohl bisher nicht viel zu sehen. Einen Vertrauensbonus besitzt die Politik gerade bei den aktiven und innovativen wirtschaftlichen Akteuren nicht, von positiven Erfahrungen sprechen diesbezüglich nur wenige.

Theoretisch verallgemeinert ließe es sich noch einmal so formulieren: Während die wirtschaftlichen Akteure viel tun können, um über “strong” und über “weak ties” eine ausreichende Austarierung ihrer Beziehungskonstrukte zu erreichen – freilich auch nicht unbeeinflusst durch ihre Umwelt –, geht es jetzt um die entsprechenden “links” zum politisch-institutionellen Umfeld. “Bonding” ist die eine Sache, “bridging” die andere, und schließlich

“linking” die dritte (vgl. Woolcock 2000). Es scheint so, dass gerade dies im ostdeutschen Kontext noch gelernt werden muss.

### **Literatur:**

- Albach, H. 1998: Unternehmensgründungen in Deutschland. Potentiale und Lücken, WZB-papers, FS-IV-98-1, Berlin
- Bluhm, K., 1999: Zwischen Markt und Politik. Probleme und Praxis von Unternehmenskooperation in der Transformationsökonomie, Opladen
- Bühler, Chr. 1999: Soziale Netzwerke von Unternehmensgründungen in Ostdeutschland, in: Bögenhold, D. (Hg.): Unternehmensgründung und Dezentralität, S. 195 – 220
- Creditreform 1997 - 2001, verschiedene Berichte der Creditreform Wirtschafts- und Konjunkturforschung, Neuss
- Ferchland, R. 2000: Selbständige in Brandenburg im Jahr 2000. Statistisches Material im Rahmen eines BISS-Projektes (Ms.)
- Fromhold-Eisebith, M. 1999: Das “kreative Milieu” – nur theoretisches Konzept oder Instrument der Regionalentwicklung? In: Raumforschung und Raumordnung, 57. Jg., Heft 2/3, S. 168 – 175
- Fürst, D./ Schubert, H. 1998: Regionale Akteursnetzwerke. Zur Rolle von Netzwerken in regionalen Umstrukturierungsprozessen, in: Raumforschung und Raumordnung, Heft 5/6, S. 352 – 361
- Gabor, I. 1997: Too Many, too Small: Small Entrepreneurship in Hungary – Ailing or Prospering? In: Grabher, G./ Stark, D. (Hg.): Restructuring Networks in PostSocialism, Cambridge, S. 158 – 175
- Grabher, G. 1996: Neue Bundesländer? Zur Rolle des historischen Erbes in der Reorganisation von Betrieben und Regionen in Brandenburg, WZB-Papers, FS I 96-104
- Granovetter, M. 1985: Economic Action and Social Structure: The Probleme of Embeddedness. In: American Journal of Sociology, Vol. 91, S. 481 – 510
- Härtel, H.-H. 2001: Ostdeutschland im nationalen und europäischen Regionalvergleich, in: Wirtschaftsdienst, Nr. V: 292 – 296
- Heeg, S. 1998: Textil- und Bekleidungsindustrie, Kap. , in: Krätke, St./ Heeg, S/ Stein, R.: Regionen im Umbruch, Frankfurt a.M./ New York, S. 239 – 310
- Hessinger, Ph. 1996: Aufbau Ost als Nachbau West bei der industriellen Restrukturierung Ostdeutschlands? Eine netzwerktheoretische Perspektive, in: Rudolph, H. (Hg.): Geplanter Wandel, ungeplante Wirkungen. Handlungslogiken und –ressourcen im Prozess der Transformation, WZB-Jahrbuch 1995, Berlin, S. 266 – 284
- Hickel, R., 2001: Der Osten auf der Kippe. Widersprüche der Wirtschaftsentwicklung in den neuen Ländern, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 10, S. 1242 – 1249
- HWWA-Report 1999: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1999, Nr. 198, Hamburg
- Jahreswirtschaftsbericht 2000 des Landes Brandenburg, Potsdam
- IAB 1999: Ergebnisse der dritten Welle des IAB-Betriebspanels Ost, IAB Werkstattbericht Nr. 4
- IAB 2000: Ergebnisse der vierten Welle des IAB-Betriebspanels Ost 1999, IAB Werkstattbericht Nr. 6
- Koch, Th./ Thomas, M./ Woderich, R. 1999: Entwicklung kooperativer Formen bei kleinen und mittleren Unternehmen in der Region Brandenburg, QUEM-Materialien 30
- Koch, Th./ Thomas, M./ Woderich, R. 2000: Privatwirtschaftliche Selbständige in Brandenburg im zehnten Jahr, Quem report Heft 64, Berlin
- Krätke, St. 1995: Globalisierung und Regionalisierung im europäischen Raum. Antrittsvorlesung an der Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder) am 24. 01. 1995 (Ms.)
- Krätke, St./ Heeg, S./ Stein, R. 1998: Regionen im Umbruch. Probleme der Regionalentwicklung an den Grenzen zwischen “Ost” und “West”, Frankfurt a.M./ New York
- Kujath, H.J. (Hrsg.), 1998: Strategien der regionalen Stabilisierung. Wirtschaftliche und politische Antworten auf die Internationalisierung des Raumes, Berlin
- Lageman, B./ Löbbe, K. u.a. 1999: Kleine und mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel, Untersuchungen des Rheinsich-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 27, Essen
- Landesbetrieb für Datenverarbeitung und Statistik des Landes Brandenburg, verschiedene Datenzusammenstellungen
- Most, E. 2000: Diskussionsbeitrag, in: Zehn Jahre danach – Die Einheit neu denken! Forum Ostdeutschland, Berlin: 18 – 32

- Piore, M.J., 1995: *Beyond Individualism*, Cambridge
- Portes, A. 1998: Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology, in: *Annual Review of Sociology*, 24, S. 1 – 24
- Reißig, R. 2000: *Die gesplante Vereinigungsgesellschaft. Bilanz und Perspektiven der Transformation Ostdeutschlands und der deutschen Vereinigung*, Berlin
- Richter, E. 2000: Aufschwung Ost? In: *spw. Zeitschrift für Sozialistische Politik und Wirtschaft*, Heft 115: 6 – 8
- Richter, E. 2001: Wie kann die ostdeutsche Produktionslücke geschlossen werden? Bausteine zu einem Aktionsprogramm, in: *spw*, Heft 120, S. 15 – 16
- Sabel, Ch.F./ Zeitlin, J. (Hg.) 1997: *World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge
- Thierse, W. 2000: Von der Wiedervereinigung zur Neuvereinigung? Für ein neues Leitbild der deutschen Einheit, in: *Zehn Jahre danach – die Einheit neu denken! Forum Ostdeutschland*, Berlin: 7 – 17
- Thierse, W., 2001: Fünf Thesen zur Vorbereitung eines Aktionsprogramms für Ostdeutschland, (Internetseite der Zeit, S.1)
- Thomas, M. (Hg.), 1997: *Selbständige – Gründer – Unternehmer. Passagen und Paßformen im Umbruch*, Berlin
- Thomas, M. 1999: Neoinstitutionalismus, economic sociology und *der Transformationsfall*, Frankfurter Institut für Transformationsstudien, FIT discussion paper Nr. 8
- Thomas, M. 2000: Vertrauen in wirtschaftlichen Transformationsprozessen – Fallstudien und Konzeptualisierungen aus regionalen Kontexten, Frankfurter Institut für Transformationsstudien, Arbeitsbericht No. 06
- Thomas, M./ Woderich, R., 1997: Privatwirtschaftliche Selbständigkeit – ein innovatives Erwerbsmuster? In: *INITIAL*, Heft 5, S. 49 – 60
- Valerius, G. 1997: Neue Selbständige in Ostdeutschland. Zu einigen Momenten ihrer Struktur und Stabilität, in: Thomas, M. (Hrsg.): *Selbständige – Gründer – Unternehmer*, Berlin, S. 77 – 94
- Wirtschaft im Wandel*, Heft 5/2001, Halle
- Wirtschaft im Wandel*, Heft 7/8/2001, Halle
- Woolcock, M., 1998: Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework, in: *Theory and Society*, Vol. 27, S. 151 – 208
- Woolcock, M. 2000: Social Capital: implications for Development Theory, Research, and Policy, in: *The World Bank Research Observer*, Vo. 15, No. 2, S. 225 – 249