

Entrepreneurship im Transformationskontext – Eine Analyse des regionalen Gründungsgeschehens in Südosteuropa (mit Beispielen aus Albanien und Serbien)

DANIEL GÖLER

Abstract

Entrepreneurship in the Context of Transition – An Analysis of Regional Business Start-Ups in South-East Europe (with examples from Albania and Serbia)

Business start-ups are billed as the drivers of economic development, which is the reason why many people see lively entrepreneurial activities as an indication of a dynamic economy. That is also the case in the context of post-socialist transition, where private entrepreneurship has been the key to the transformation on the market of yesterday and today. Admittedly, from the point of view of the regional economy, business start-ups call for a much more differentiated interpretation acting within the framework of the post-socialist system transformation. This is the reason why we should critically revise our concept of the individual motivations and qualifications of the players. It should not be forgotten that regional environment has a key role to play, which is why this article focuses also attention on the context in the areas of Albania and Serbia under investigation.

It provides insights from empirical studies as a contribution to the research on the group of questions addressed in the context of transition. Based on the thesis of non-linear path of transition, fragile regional economic structures and weak public company-related institutions the player-related analysis deals with the effects, the stability and the problems of entrepreneurship. Even though the greater portion of the private economy has a small-business structure, there is an amazing array of phenomena that lead to typifying the paths of business start-ups. The studies from Albania and Serbia both bear out and qualify in relative terms the image of the entrepreneur as the hope for the future: On the one hand, the present economic dynamic in Albania has brought countless success stories to the fore. On the other hand, there are many cases where entrepreneurship gives a suboptimal impression. It is not unusual that the main motivation for taking action is the lack of other means of gainful employment. In Serbia, there is a similar situation, but entrepreneurship is more reflective, less spontaneous and more professionally organised with more of a wait-and-see attitude in a stagnating framework of activities. The Serbian economy may be presumed to have dormant structural development momentum for its contribution to economic stabilisation because most companies are embedded in their environment while medium-sized and large companies have international contacts.

In both countries, a quasi-informal capital transfer and knowledge sharing from abroad takes the place of the incubator institutions for business start-ups familiar from Western society: For instance, expertise is acquired along with the funds required in the course of temporary upstream emigration and it is especially the Albanian companies that do not have any relationship to the qualifications the founder has acquired. Changing fields of business activities is also not unusual. Finally, there are hardly any institutions offering promotion for business start-ups, either in terms of finances or the urgently needed qualifications.

Research on business start-ups, entrepreneurship, small- and medium-sized companies, transformation, South-East Europe, Albania and Serbia

Zusammenfassung

Unternehmensgründungen gelten als Motoren der Wirtschaftsentwicklung. Rege Gründungsaktivitäten werden vielfach als Zeichen einer dynamischen Volkswirtschaft interpretiert. Das ist auch im Transformationskontext so, wo privates Unternehmertum gestern wie heute der entscheidende Träger der Markttransformation ist. Aus regionalökonomischer Sicht allerdings müssen Unternehmensgründungen im Handlungsrahmen der post-sozialistischen Systemtransformation differenzierter betrachtet werden. Dabei sind sowohl die individuellen Motivationen als auch die Qualifikationen der Akteure zu hinterfragen. Nicht zuletzt spielt das regionale Umfeld eine entscheidende Rolle, weshalb im vorgelegten Beitrag den Rahmenbedingungen in den Untersuchungsgebieten Albanien und Serbien zunächst eingehend Beachtung geschenkt wird.

Zu den aufgeworfenen Fragenkreisen werden dann Erkenntnisse empirischer Studien als Beitrag zur Gründungsforschung im Transformationskontext vorgelegt. Ausgehend von der These eines nicht-linearen Transformationsverlaufs, fragilen regionalökonomischen Strukturen sowie einer Schwäche der unternehmensbezogenen öffentlichen Institutionen wird in der akteursbezogenen Analyse der Frage nach Effekten, Stabilität und Problemen von Entrepreneurship nachgegangen. Dabei zeigt sich in einer überwiegend kleinbetrieblich strukturierten Privatwirtschaft eine beachtliche Vielfalt an Erscheinungsformen, deren wesentliche Kennzeichen in einer Typisierung von Gründungspfaden münden.

Die Studien aus Albanien und Serbien bestätigen und relativieren dann zugleich das Bild des Entrepreneurs als Hoffnungsträger: Einerseits hat die derzeitige wirtschaftliche Dynamik in Albanien zahllose Erfolgsgeschichten hervorgebracht, andererseits drängt sich vielfach der Eindruck eines suboptimalen Unternehmertums auf. Nicht selten ist die fehlende Erwerbsalternative das zentrale Handlungsmotiv. Zu einem ähnlichen Befund tritt im Falle Serbiens in einem von abwartender Haltung und Stagnation geprägten Handlungsrahmen das insgesamt reflektiertere, weniger spontane und professioneller organisierte Unternehmertum. Hinsichtlich des Beitrages zur ökonomischen Stabilisierung kann in der serbischen Volkswirtschaft ein derzeit ruhendes strukturelles Entwicklungsmoment vermutet werden, denn die meisten Unternehmen sind in ihrem Umfeld eingebettet und verfügen im Falle der mittleren und großen Betriebe über internationale Kontakte.

In beiden Ländern tritt ein quasi informeller Kapital- und Wissenstransfer aus dem Ausland an die Stelle der aus westlichen Gesellschaften bekannten gründungsrelevanten Inkubatoreinrichtungen: So wird im Zug einer vorgeschalteten temporären Emigration neben den Finanzmitteln häufig auch das notwendige Know-how erworben, schließlich weisen gerade die albanischen Unternehmen oft keinerlei Bezug zu den formalen Qualifikationen des Gründers auf. Auch ein Wechsel von Geschäftsfeldern ist keine Seltenheit. Von institutioneller Seite aus dagegen existieren kaum gründungsfördernde Angebote, weder finanzieller Art noch im Hinblick auf eigentlich dringend notwendige Qualifizierungsangebote.

Gründungsforschung, Entrepreneurship, KMU, Transformation, Südosteuropa, Albanien, Serbien

Einführung

Unternehmensgründungen gelten vielfach als Triebfeder wirtschaftlicher Dynamik und Hoffnungsträger der Wirtschaftsförderung, so auch in Deutschland. Das hängt zum einen mit einer hohen Arbeitslosigkeit und einer im internationalen Vergleich unterdurchschnittlichen Selbständigenquote zusammen. Zum anderen wird gerade in krisenhaften Zeiten die Vision von Unternehmensgründungen als volkswirtschaftlicher Heilsbringer formuliert; bekanntlich wurde Selbständigkeit in Form so genannter „Ich-AGs“ zeitweilig sogar als Instrument der Arbeitsmarktregulierung propagiert. Grundsätzlich ist damit die Vorstellung verbunden, endogene Potenziale zu aktivieren und so die in Deutschland guten formalen Voraussetzungen für Unternehmensgründungen in Wert zu setzen. Der Fundus an öffentlichen Förderinstrumenten, Rechtssicherheit oder die Kreditverfügbarkeit und Kreditfähigkeit der Akteure sind begünstigende Faktoren, die in dieser Form in postsozialistischen Transformationsökonomien nicht gegeben sind.

Gründungsforschung genießt in der anwendungsorientierten Raumforschung eine herausgehobene Stellung und stellt fast schon ein eigenständiges Betätigungsfeld innerhalb der Wirtschaftsgeographie dar. Vielfach wird angenommen, dass eine rege Gründungsaktivität auf ausgeprägten Unternehmergeist hinweist, welcher ggf. auf einer langjährigen unternehmerischen Tradition gründet. Ebenfalls ein wichtiges Thema ist die Innovations- und Lernfähigkeit einer Region, wozu ein offenes Investitionsklima und Technologiefreundlichkeit beitragen. Zugleich wird aber auch stets auf Unternehmertum bzw. entrepreneurship gleichsam als „regional event“ (STERNBERG 2005, S. 129, nach FELDMAN 2001, S. 861) verwiesen, d.h. auf die Einbindung des Unternehmers in seine räumlichen und sozialen Bezüge. Mit dem vielschichtigen Begriff der embeddedness (GRANOVETTER 1991) wird das gesellschaftliche und instituti-

onelle Beziehungsgefüge umschrieben, welches in mannigfaltiger Hinsicht den generellen Rahmen für Unternehmertum setzt und das gleichsam das Agens einer Unternehmensgründung darstellt. Umgekehrt kann sich ein Unternehmer bzw. ein Unternehmen als maßgeblicher Akteur jenem kontextuellen Rahmen nur sehr bedingt oder gar nicht entziehen.

Das ist auch in den Transformationsökonomien Ost- und Südosteuropas so. Es scheint sogar, dass gerade im Handlungsrahmen des Post-Sozialismus den formellen und insbesondere den informellen Netzwerken als strukturierende Elemente der ökonomischen Transformation eine herausgehobene Stellung zukommt. Gleichwohl liegen über den Gründungsprozess im engeren und den Gründungskontext im weiteren Sinn gerade zu Ost- und Südosteuropa nur wenig regionalisierte Erkenntnisse vor.¹ Das erstaunt, denn schließlich gelten gerade die Privatunternehmer als maßgebliche Träger der Markttransformation (DITTRICH et al. 2006b, S. 13), wobei speziell in Neugründungen (de novo-Firmen) das hauptsächliche Potenzial gesehen wird (MCMILLAN u. WOODRUFF 2002). Insofern verstehen sich die hier diskutierten Erkenntnisse weniger als ein Vergleich von Entrepreneurship in Serbien und Albanien – ein solcher wäre schon allein wegen der unterschiedlichen Rahmenbedingungen abwegig –, sondern als weitere Bausteine der Gründungsforschung in Transformationsländern. Ein zentrales Anliegen des Beitrages ist es, Gründungsprozesse in Südosteuropa aus einer deutlich erweiterten Perspektive

¹ Anhaltspunkte zum genannten Themenkreis mit Ost- und Südosteuropa-Bezug finden sich (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) bei DITTRICH, SCHRADER und STOJANOV (2006a u. b) zu Bulgarien, Tschechien und zur Russländischen Föderation, bei LAKI und SZALAJ (2006) zu Ungarn, bei BILSEN und KONINGS (1998) zu Bulgarien, Ungarn und Rumänien, bei ISFANESCU (2006) zu Rumänien, WINIECKI (2002) zu Polen oder NICHOLSON (2001, 2004) auch zu Albanien. Sowohl der Reader von KIRBY und WATSON (2003) als auch der bemerkenswerte Beitrag von HERRSCHEL (2007) verdeutlichen die regionale Schwerpunktsetzung der Transformationsforschung auf die postsozialistischen EU-Länder bzw. die ehemalige Sowjetunion, während das übrige Südosteuropa deutlich weniger Berücksichtigung findet.

zu analysieren. Dazu sollen v.a. die gegenwärtig problematischen Rahmenbedingungen für Unternehmertum ausreichend berücksichtigen werden, schließlich werden die spezifischen Erscheinungsformen von Unternehmensgründungen in den untersuchten Ländern in erheblichem Maße durch den jeweiligen nationalen Kontext geprägt. Hinsichtlich der betrieblichen Organisationsformen, der individuellen Voraussetzungen und Qualifikationen, aber auch bezüglich der Motive und Zielstellungen der Akteure wird dann eine Typisierung der Gründerpfade vorgeschlagen. Daraus lassen sich die wesentlichen Konturen des Gründungsgeschehens unter besonderer Berücksichtigung gründungsfördernder und -hemmender Faktoren herausarbeiten.

Als Leitfrage der empirischen Feldforschungen in Südosteuropa diene das Motiv vom formalisierten und routinisierten „business as usual“ – wohlweisend aus Erkenntnissen vorheriger Regionalstudien (vgl. BECKER u. GÖLER 2002; GÖLER 2005 u. 2008), dass, durch die westliche Brille betrachtet, der geschäftliche Habitus in Serbien und Albanien vielfach informell, spontan und damit vermeintlich unreflektiert erscheint und von daher mit der Konnotation „unusual“ zu versehen ist. Bereits im Vorfeld der Studie war also eine gewisse Heterogenität des Gründungsgeschehens zu erwarten, und zwar sowohl hinsichtlich der individuellen Gründungsverläufe im engeren als auch mit Bezug auf regionalwirtschaftliche Effekte im weiteren Sinn. Der Annahme sehr heterogener Gründungsprozesse musste konsequenterweise mit einem breit aufgestellten Forschungskonzept begegnet werden.

Theoriegeleitete Zugänge einer Geographischen Gründungsforschung

Geographische Gründungsforschung befasst sich aus theoretischer Sicht im Allgemeinen mit drei wesentlichen Elementen des Gründungsgeschehens (nach TAMASY 2005, S. 23ff.):

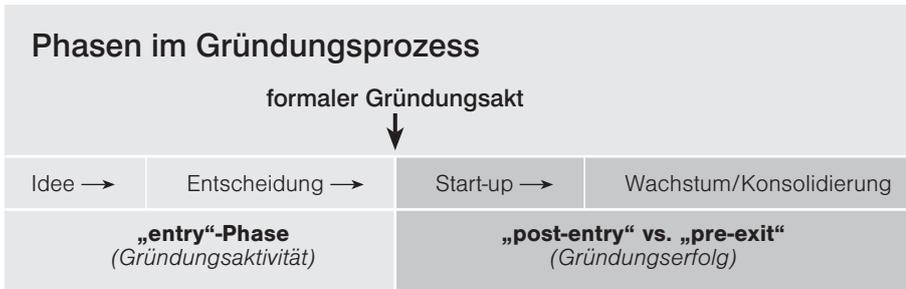


Abb. 1: Phasen im Gründungsprozess

Entwurf nach REYNOLDS u. WHITE 1997, S. 6ff. sowie TAMASY 2005, S. 12

- *Personenbezogene* Faktoren sind die Qualifikation des Unternehmers bzw. Gründers, seine individuellen Fähigkeiten, Handlungsroutinen und -intentionen oder auch seine Risikobereitschaft. Solche Untersuchungen folgen häufig dem Humankapital-Ansatz.
- *Unternehmensbezogene* Zugänge konzentrieren sich dagegen v.a. auf strukturelle Komponenten des Betriebes (wie Branche, Größe, Kapitalausstattung etc.) sowie insbesondere auf deren Veränderungen in unterschiedlichen Gründungsphasen. So kommen hier konsequenterweise v.a. evolutionäre Ansätze zum Einsatz.
- Der *kontextbezogene* Zugang berücksichtigt einerseits die rahmengebenden Institutionen der Gründung auf unterschiedlichen Maßstabsebenen (wie nationale, regionale, lokale Politiken) und rückt andererseits insbesondere die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Vordergrund; für diesbezügliche Argumentationsstränge bieten sich im Allgemeinen regionale Entwicklungstheorien an.

In den skizzierten Elementen finden sich die bei STORPER (1997, S. 31ff.) als „holy trinity“ bezeichneten drei Säulen einer neu zu formulierenden Wirtschaftsgeographie wieder, welche die Basis der von BATHELT und GLÜCKLER (2003, S. 33ff.) angestellten Überlegungen bezüglich einer „Relationalen Wirtschaftsgeographie“ bilden. Entscheidend für die theoretische Fundierung der im vorliegenden Beitrag nun auf den Transformationskontext bezogenen Gründungsforschung ist der zugleich wirtschafts- und sozialwissenschaftlich fundierte Zugang.

Im engeren Gründungsprozess lassen sich anlehnend an REYNOLDS und WHITE (1997, S. 6) vier charakteristische Phasen innerhalb des Gründungsverlaufes unterscheiden (vgl. Abb. 1): Dem Entstehen und Vorbereiten bzw. der Umsetzung einer Geschäftsidee folgt die Gründungsentscheidung, die in einem

formaljuristischen Gründungsakt mündet. Nach einer Startphase geht das Unternehmen dann idealerweise in Wachstum über, wenn sich die Neugründung am Markt positionieren und etablieren kann. Letztendlich lassen sich also die ursprünglichen Planungsüberlegungen mit dem Erfolg oder Misserfolg der Realisierung abgleichen, was sich wiederum am einfachsten durch die Behauptung am Markt bzw. das Ausscheiden des Unternehmens ablesen lässt.

Im Hinblick auf die Empirie stellt sich dabei das Problem, dass z.B. wachsende Beschäftigtenzahlen, steigende Umsätze oder Gewinne zunächst lediglich Indikatoren für das grundsätzliche Gelingen der Unternehmensgründung sind. Allein das Bestehen am Markt jedoch muss keineswegs gleichbedeutend mit einem optimalen unternehmerischen Erfolg sein, schließlich bleibt das potenzielle Ergebnis bei Einschlagen alternativer Handlungsstrategien stets unklar. Ebenso lassen sich Informationen über jene Unternehmen, die erfolglos blieben und bereits aus dem Markt ausgeschieden sind, in der Regel kaum recherchieren.

Erkenntnisse der Gründungsforschung – ein Überblick

Einerseits als Orientierungsrahmen und andererseits als Gradmesser zur Einordnung der weiteren Ausführungen lohnt ein kurzer Blick auf Erkenntnisse der Gründungsforschung, zu der gerade aus dem deutschsprachigen Raum auch empirisch abgesicherte Beiträge besonders zahlreich vorliegen. So beträgt die so genannte Gründungsrate (Gründungen je 100 Personen im Alter von 18 bis 64 Jahren) in Westdeutschland zzt. 4,2 %. Das Gründungsvolumen hat sich von den 1970er bis Mitte der 1990er Jahre etwa verdreifacht und stagniert seitdem auf hohem Niveau (TAMASY 2005, S. 2f.). Den Neugründungen stehen allerdings in erheblichem Umfang Betriebsaufgaben gegenüber, so dass hinsichtlich der

ökonomischen Effekte der Saldo aussagekräftiger erscheint. Außerdem können von den Neuregistrierungen des Jahres 2001 nur gut 60 % tatsächlich als Neugründungen (de novo-Gründungen) gelten. Der Rest sind beispielsweise Umwandlungen der Rechtsform oder Übernahmen, hinter denen sich häufig Externalisierungen verbergen. Der Gründungsboom vollzieht sich größtenteils im Dienstleistungssektor; allerdings sind diese Betriebe sehr kurzlebig. Auf das verarbeitende Gewerbe entfallen zwar nur etwa 5 % der Gründungen, dafür ist der Bestand deutlich stabiler. Alles in allem haben Neugründungen durchschnittlich drei Mitarbeiter (einschließlich des Unternehmers).

Schon diese sehr generellen Charakteristika decken sich in Teilen mit Befunden aus anderen Nationen – auch mit solchen aus Transformationsländern (dazu ESTRIN et al. 2006, S. 709) –, teilweise weichen sie aber auch erheblich davon ab. Ein einheitliches Bild des Gründungsgeschehens kann erwartungsgemäß weder für die etablierten Marktwirtschaften noch für die sehr heterogenen Transformationsökonomien Ost- und Südosteuropas formuliert werden, dafür sind der bislang jeweils erreichte Stand der Transformation und die spezifischen Voraussetzungen zu unterschiedlich (SMALLBONE u. WELTER 2006, S. 191). Cum grano salis muss jeder diesbezügliche Vergleich auf theoretischer Ebene sofort hinterfragt werden, denn die Kernfrage, inwieweit sich bekannte Konzepte und Theorien der Wirtschaftsforschung überhaupt auf die post-sozialistischen Transformationen anwenden lassen (SMALLBONE u. WELTER 2006, S. 202), ist nach wie vor ungeklärt. Fallen deshalb schon die Aussagen zur regionalen Differenzierung des post-kommunistischen Wandels heterogen aus (HERRSCHEL 2007, S. 97), so gilt das umso mehr für die Befunde zu positiven oder negativen Effekten einer regionalen Konzentration des Gründungsgeschehens. Auf der Makroebene analysiert werden häufig die Vorteile der „economies of scale“ betont (KRUGMAN 1991) und vielleicht auch überbewertet. Detailliertere Betrachtungen heben dagegen die Gesamtheit der „entrepreneurial environments“ (FELDMAN 2001, S. 863) hervor, zu denen z.B. auch ein gründerfreundliches Milieu zu zählen ist. Mit Bezug auf die regionale Verteilung der Gründungsdynamik in Deutschland wiederum haben GROTZ et al. (2002, S.

194) auf ein Zentrum-Peripherie-Gefälle verwiesen. Darüber hinaus haben FRITSCH und NIESE (2000, S. 249) gezeigt, dass die Gründungsdynamik generell sehr stark von volkswirtschaftlichen Entwicklungen auf nationaler Ebene determiniert ist; d.h. einzelne Regionen können sich den konjunkturellen Rahmenbedingungen schwerlich entziehen. AUDRETSCH und FRITSCH (2002, S. 120) sowie FRITSCH und MÜLLER (2004, S. 1) schließlich haben zuletzt auf die unklare empirische Evidenz hinsichtlich des Einflusses von Gründungen auf die Regionalentwicklung hingewiesen, was einerseits mit der Zeitverzögerung der Arbeitsplatzentwicklung in Folge von Gründungen und andererseits mit der regional unterschiedlichen Rolle von Gründungen und Unternehmertum zusammenhängt.

In der politischen Argumentation wie in der medialen Berichterstattung werden Gründungsaktivitäten gemeinhin als regionalökonomische Potenziale interpretiert, welche dann auch zur Stabilisierung ggf. problematischer Wirtschaftsstrukturen beitragen sollen. Das gründet in den zunehmend wieder akzeptierten neoliberalen Denkmustern, nach denen die endogenen Kräfte einer Wirtschaftsregion von sich heraus die Wirtschaftsentwicklung übernehmen und sich so der regionale Strukturwandel bewältigen lässt.

Die Dynamik des Gründungsgeschehens in der südosteuropäischen Transformation

Eine ganz andere Problemkonstellation stellt sich dagegen in den Staaten und Regionen, die dem post-sozialistischen Transformationskontext zuzurechnen sind und in denen – im Gegensatz zu den in dieser Hinsicht privilegierten westlichen Industrieländern – völlig andere Voraussetzungen für privates Unterneh-

Abb. 2: Entwicklung der Anzahl der Unternehmen in ausgewählten Ländern Südosteuropas

2a) Albanien – Registrierte Unternehmen 1993 bis 2001

Quelle: INSTAT 2003, S. 247

2b) Serbien – Anzahl der Unternehmen 1997 bis 2005

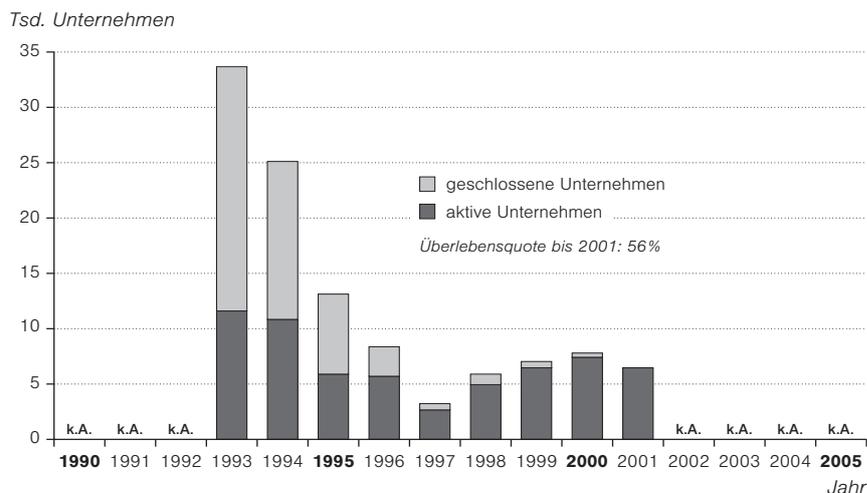
Quelle: PRIVREDNA KOMORA SRBIJE (2002, S. 4), REPUBLIKA SRBIJA (2004, S. 6 sowie 2005 S. 6).

2c) Rumänien – Registrierte Unternehmen 1991 bis 2004

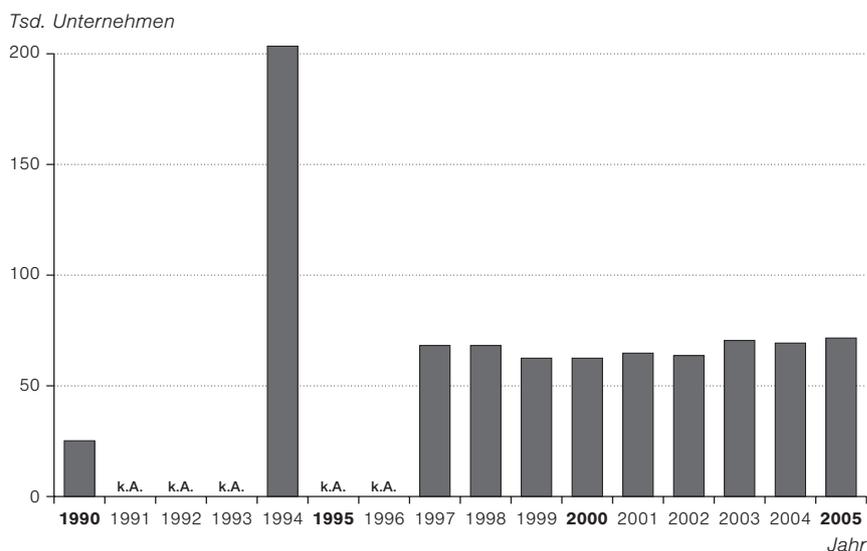
Quelle: ISFANESCU 2007, S. 787 (zusammengestellt nach Daten des nationalen Handelsregisters von Rumänien)

Ausgewählte Länder Südosteuropas Entwicklung der Anzahl der Unternehmen 1990er bis 2005

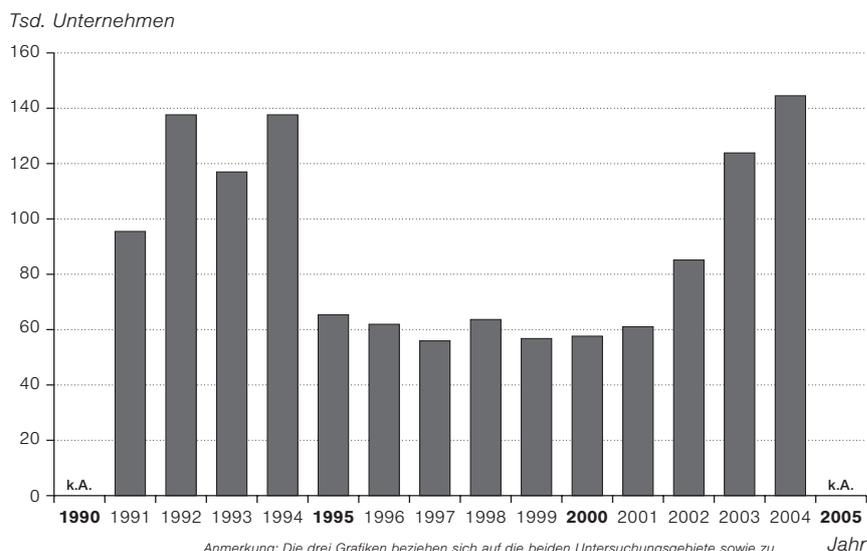
Albanien 1993-2001 (registrierte Unternehmen)



Serbien 1994-2005



Rumänien 1991-2004 (registrierte Unternehmen)



© IIL 2007
Entwurf: D. Göler
Grafik: A. Müller

Anmerkung: Die drei Grafiken beziehen sich auf die beiden Untersuchungsgebiete sowie zu Vergleichszwecken auf Rumänien. Sie verdeutlichen die Problematik hinsichtlich einer vergleichenden Nutzung von Statistiken aus ost- und v.a. südosteuropäischen Ländern. Im Falle Albaniens beginnt die Zeitreihe erst 1993 und im Falle Serbiens verzerrt der wechselnde Gebietszuschnitt infolge des jugoslawischen Staatszerfalls das Bild.

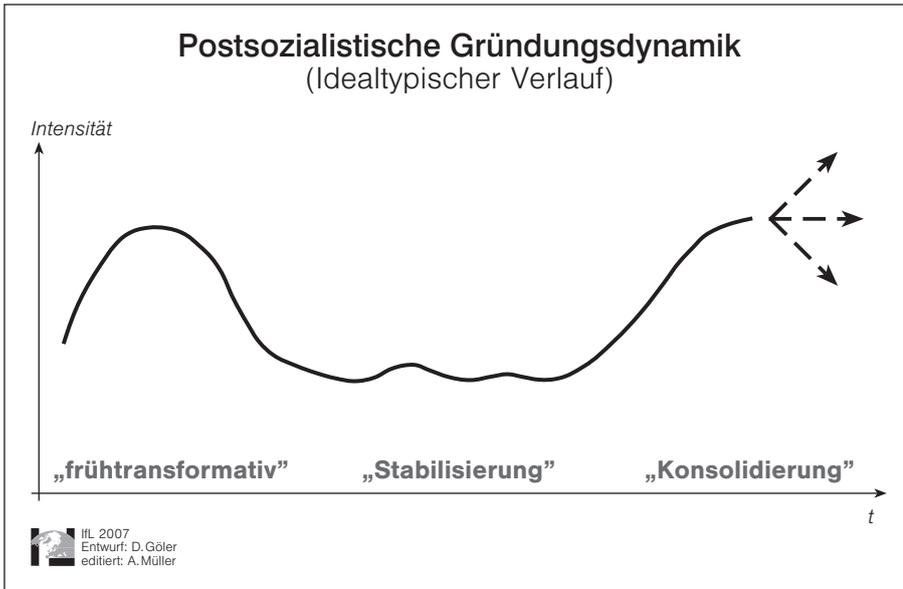


Abb. 3: Idealtypischer Verlauf der postsozialistischen Gründungsdynamik
Entwurf: D. Göler

mentum herrschen: Privatwirtschaft war über einen langen Zeitraum hinweg nur eingeschränkt oder gar nicht möglich; verständlicherweise bestehen dort nur

wenig oder gar keine Erfahrungen mit Selbständigkeit. An eine Unternehmertradition kann also nur bedingt angeknüpft werden.

Ungeachtet dessen hat sich in allen Transformationsökonomien mit dem politischen Systemwechsel eine beachtliche Dynamik im privatwirtschaftlichen Sektor entfaltet (ESTRIN et al. 2006, S. 694f.), ganz ähnlich, wie es sich auch in Ost-Deutschland gleich zu Beginn der 1990er Jahre beobachten ließ (TAMASY 2005, S. 2). Ein solcher statistischer Nachweis ist für die ost- und südosteuropäischen Länder schwierig. Die Daten z.B. zu Unternehmen lassen sich wegen ihrer unterschiedlichen zeitlichen Verfügbarkeit und dem v.a. im ehemaligen Jugoslawien problematischen wechselnden Gebietszuschritt nur bedingt vergleichen. An den Zusammenstellungen in Abbildung 2 sind wegen der fehlenden Harmonisierung der Inhalte weniger die absoluten Quantitäten, als vielmehr die Entwicklungstendenzen von Interesse: So zeigt sich sowohl am Beispiel Rumäniens als auch Albaniens eine ganz rapide Zunahme der Unternehmen in einer frühen Transformationsphase, worauf ein Einpendeln auf ein niedrigeres Niveau folgt und sich erst gegen Ende des 20. Jahrhunderts bzw. am Übergang ins neue Jahrtausend ein neuerlicher Anstieg einstellt. Die Gründungsdynamik in anderen Ländern Südosteuropas zeigt ganz ähnliche Muster, weshalb ein solcher Verlauf als idealtypisch angenommen werden kann (Abb. 3): Die rapide frühtransformativem Zunahme nach 1990/1991 spiegelt dabei Aktivitäten unternehmerischer Pioniere und die anschließende Stagnation eine entsprechende Ernüchterung mit häufigen Schließungen wider. Mit Konsolidierung der Verhältnisse in den meisten ost- und südosteuropäischen Ländern setzt eine neue Dynamik ein, wobei sich hier in Abhängigkeit von den volkswirtschaftlichen Perspektiven – z.B. EU-Beitritt oder ungeklärte völkerrechtliche Fragen – durchaus Differenzierungen zwischen einzelnen Nationalstaaten zeigen. Insgesamt bleiben die Gründungsaktivitäten allerdings immer noch deutlich hinter der Dynamik westeuropäischer Länder wie Deutschland zurück.

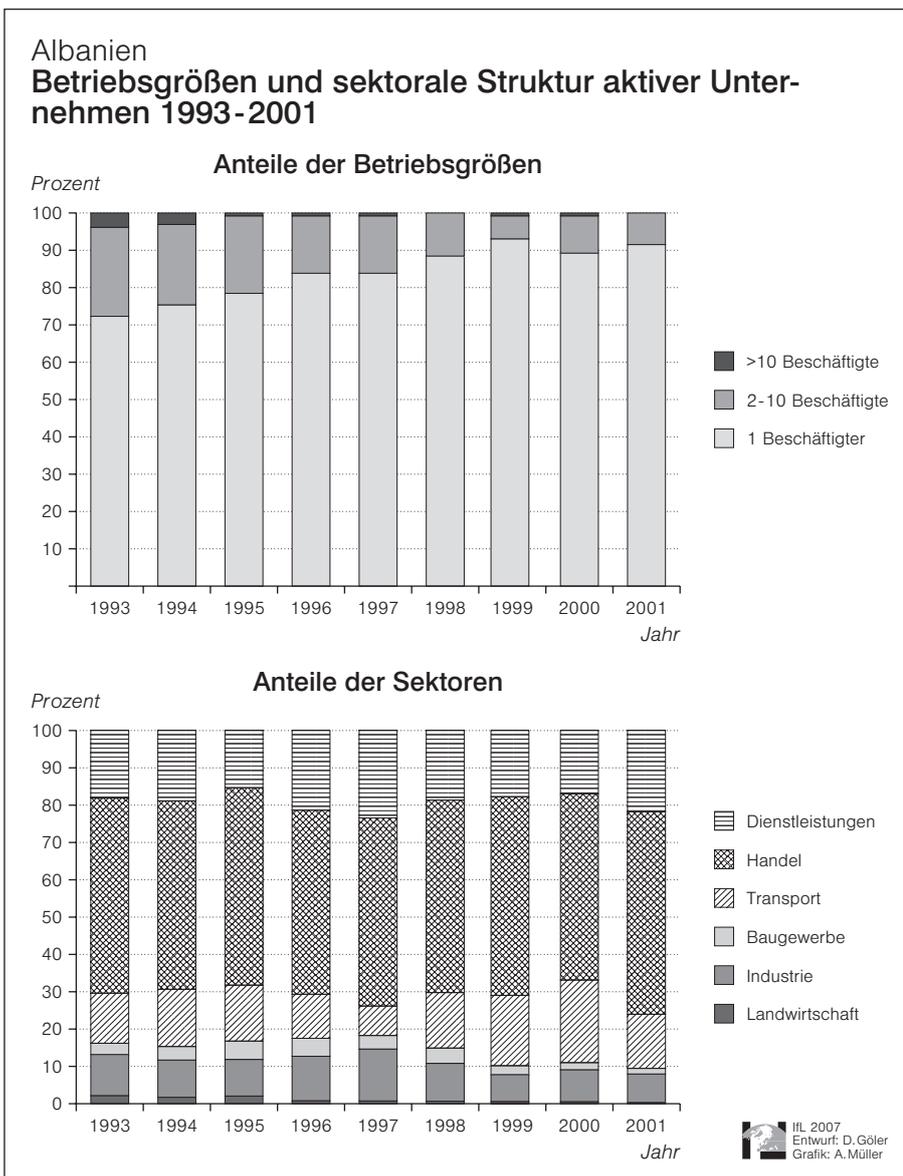


Abb. 4: Betriebsgrößen und sektorale Struktur albanischer Unternehmen (1993 bis 2001)
Quelle: INSTAT 2003, S. 247

Von Interesse sind darüber hinaus noch die betriebsstrukturellen Merkmale. Die Unternehmen insgesamt und v.a. die Gründungen sind ganz offensichtlich höchst kleinteilig strukturiert. In Albanien beispielsweise handelt es sich bei über 90 % um Kleinbetriebe mit nur einem Beschäftigten (dem Unternehmer), und selbst Kleinbetriebe mit bis zu zehn Beschäftigten stellen fast schon Ausnahmen dar. Die Gründungen erfolgen mehrheitlich im Handels- und Dienstleistungsbereich (zu 80 %), wohingegen der industrielle Sektor kaum 8 % ausmacht (Abb. 4).

Tiefgehende Erkenntnisse zu Entrepreneurship und Gründungsaktivitäten im Transformationskontext – speziell mit Regionalbezug Südosteuropa und bezugnehmend auf die eingangs genannten Forschungszugänge – gehen aus quantitativen Materialien nicht hervor. Das betrifft speziell Fragen nach den Motiven der Unternehmensgründer, mit welchen spezifischen Rahmenbedingungen sie im Gründungsprozess konfrontiert sind und welche konkreten Probleme und Chancen sich daraus im Einzelfall ergeben. Bevor jedoch die akteursorientierte Analyseebene eingenommen werden kann, müssen zuvor – mit Blick auf langfristige regionalökonomische Stabilität – die säkularen Veränderungen und die mannigfaltigen Unsicherheiten im Untersuchungsraum thematisiert werden. Denn gerade in dem instabilen gesellschaftlichen und ökonomischen Gesamtkontext der untersuchten Regionen stellt sich die Frage, welchen Beitrag die gegenwärtigen Gründungsaktivitäten zur ökonomischen Restrukturierung in Südosteuropa überhaupt leisten können.

Gründungsforschung in Südosteuropa mit Kontextbezug: Die spezifischen Rahmenbedingungen für Unternehmensgründungen in Albanien und Serbien

Hinsichtlich der generellen Rahmenbedingungen und spezifischen Voraussetzungen für Unternehmensgründungen in Südosteuropa respektive in Serbien und Albanien lassen sich die entscheidenden Einflussfaktoren und Determinanten in vier Faktorenbündel zusammenfassen (vgl. Abb. 5).

Die nicht-lineare Transformation

Sowohl Serbien als auch Albanien blicken auf einen mehrfach unterbrochenen Transformationspfad zurück. Bruchstel-

Serbien und Albanien Rahmenbedingungen und deren Konsequenzen für Entrepreneurship und Unternehmensgründungen

Rahmen und Einflüsse	Serbien	Albanien
Transformationsbrüche (nichtlineare Transformation)	Embargo 1992-95 Nato-Intervention 1999	Unruhen 1997 Kosovo-Krise 1998-2000
Tendenz der 1990er	Exklusion	(partielle) Integration
ökonomische Rahmenbedingungen	Beschäftigungslosigkeit Rimessen Kapitalarmut mangelhaftes Kreditwesen Informalität, Korruption	
Privatwirtschaft im Sozialismus	mit Einschränkungen möglich	verboten
Privatisierung im produzierenden Gewerbe	stagniert, soweit noch nicht erfolgt	obsolet
aktuelle Tendenzen	Destabilisierung stabiler Strukturen (Stagnation)	Stabilisierung instabiler Strukturen (Wachstum)
Wachstumsregime	„downsizing“	„unternehmerisch“

Abb. 5: Gesellschaftliche, politische und ökonomische Rahmenbedingungen und deren Konsequenzen für Entrepreneurship und Unternehmensgründungen in Serbien und Albanien
Entwurf: D. Göler

len einer nicht-linearen Transformation sind im Falle Serbiens die Bürgerkriege auf dem ex-jugoslawischen Territorium, das internationale Handelsembargo sowie die NATO-Intervention. Albanien war zu Beginn der zweiten Hälfte der 1990er Jahre mit massiven, bürgerkriegsartigen Unruhen in Folge dubioser Finanzspekulationen konfrontiert. Es wurde wenig später von der Kosovo-Krise erfasst; ohne dass das Land direkt involviert gewesen wäre, lassen sich speziell in Nordalbanien auch konkrete Auswirkungen nachweisen.² In der internationalen Wahrnehmung wurde in dem Konflikt darüber hinaus ein weiterer Beleg für die permanente Instabilität der gesamten Region gesehen.

Aufgrund der skizzierten Hintergründe handelt es sich in beiden Fällen also um äußerst fragile Systeme, was im Falle Serbiens vielleicht mehr aus politischer Sicht und in Albanien eher aus regionalwirtschaftlicher Sicht gilt. Als generelle Tendenz der 1990er Jahre bzw. als Charakteristikum der post-konfliktiven Phase kann – v.a. wenn die prä-transformative Situation berücksichtigt wird – ein gegenläufiger Trend angenommen werden: Das zuvor politisch und ökonomisch fast völlig isolierte Albanien weist partielle Integrationstendenzen (GÖLER

² Beispielsweise wurden unweit des Dorfes Tropoja (Bezirk Tropoja/Nordalbanien) noch im Jahr 2004 Minenfelder auf albanischem Territorium beseitigt (Beobachtung des Verfassers).

2008) sowie eine volkswirtschaftliche Stabilisierung mit v.a. ab dem Jahr 2000 erheblichen Wachstumsraten im BIP (6 bis 8 %) auf. Serbien als völkerrechtlicher Nachfolger Jugoslawiens, eine der führenden Industrienationen des gesamten ehemaligen Ostblocks, geht dagegen von einem deutlichen höheren Entwicklungsstand Ende der 1980er Jahre aus, ist jedoch sukzessive aus der internationalen Staatengemeinschaft ausgeschlossen worden. Die Folgen der politischen Isolation werden v.a. auch hinsichtlich der Einbindung in internationale Märkte wirksam. So ist die serbische Volkswirtschaft von Stagnation und einer bis heute anhaltenden Destabilisierung gekennzeichnet.

Gegenwärtige ökonomische Rahmenbedingungen

Aus dem bislang beschrifteten problematischen Transformationspfad resultieren konsequenterweise die ebenso problematischen gegenwärtigen ökonomischen Rahmenbedingungen. Dazu zählt eine hohe Arbeitslosigkeit; die offizielle Quote wird in Albanien aktuell mit 14,4 % und in Serbien mit 28 % beziffert (nach www.derstandard.at sowie www.gtz.de, 12.01.2007). Dabei ist zu bedenken, dass die Rate wegen der verdeckten Arbeitslosigkeit in beiden Ländern real wesentlich höher anzusetzen ist. BÜSCHENFELD (1999, S. 31) berichtet z.B. für Serbien, dass Ende der 1990er de facto die Hälfte

der erwerbsfähigen Bevölkerung nicht beschäftigt war, und auch die GTZ geht von einer realen Quote um 50 % aus. Insofern ist in beiden Ländern eine große Zahl so genannter Notgründungen, d.h. Selbständigkeit als Reaktion auf Beschäftigungslosigkeit und existentielle Bedrohung, zu erwarten.

Des Weiteren haben in beiden Ländern so genannte Rimessen hohe Bedeutung. Rücküberweisungen von Emigranten tragen in Serbien zu über 14 % (IMF 2006, S. 14) und in Albanien sogar zu 25 % zum nationalen BIP bei und stellen somit eine wesentliche Stütze der genannten Volkswirtschaften dar (KOROVILAS 1999, S. 408ff; GÖLER et al. 2007; NICHOLSON 2004, S. 886).

Andere – eher gründungshemmende – Faktoren sind die Kapitalarmut sowie der eingeschränkte Zugang zu Privatkrediten, was einerseits mit fehlenden Sicherheiten, andererseits mit zu hohen Zinsen zusammenhängt. Korruption, Schattenwirtschaft und der informelle Sektor sind darüber hinaus von großer Bedeutung. So sind nach BÜSCHENFELD (1999, S. 31) in Serbien beispielsweise eine Mio. Personen im informellen Sektor beschäftigt, in dem (geschätzt) zwischen 40 und 50 % des Sozialprodukts erwirtschaftet werden.

Die Rolle der Privatwirtschaft im Sozialismus und der Einfluss der Privatisierung

Mit Hinblick auf den engeren Gründungsbezug und von erheblicher Relevanz im Sinne von eventuellen Pfadabhängigkeiten ist die Frage der Privatwirtschaft im Sozialismus, d.h. inwieweit z.B. eine unternehmerischer Tradition bzw. Erfahrung mit Selbständigkeit besteht. Während in Albanien privatwirtschaftliche Aktivitäten ausnahmslos verboten waren, wurden in Jugoslawien Privatbetriebe mit bis zu fünf Beschäftigten geduldet (KUTLACA 2002, S. 161), weshalb BÜSCHENFELD (1981, S. 240) von „marktwirtschaftlichem Sozialismus“ spricht und dort durchaus (Klein-) Unternehmen mit über 100-jähriger Tradition anzutreffen sind.

Diese relative Konstanz in Serbien trifft auch auf das Thema der Privatisierung zu, bei dem für die empirische Gründungsforschung Grenzfälle entstehen können. Immerhin konnte sich in Serbien eine Reihe Privatisierungen am Markt behaupten, auch wenn der Privatisierungsprozess zzt. stagniert.

Hinsichtlich der künftigen Restrukturierung kommt v.a. den Großbetrieben eine höchst ambivalente Rolle zu: Einerseits sind in den 900 meist staatlichen Großbetrieben (das entspricht 1 % aller serbischen Unternehmen) seit Ende der 1980er Jahre kaum mehr Investitionen getätigt worden, so dass sie sich mehr und mehr zur volkswirtschaftlichen Bürde in der Transformation entwickeln. Immerhin sind sie verantwortlich für 82 % der Verluste, beschäftigen zugleich allerdings auch 52 % aller Erwerbstätigen (BÜSCHENFELD 1999, S. 30); d.h. im Privatisierungsprozess sind allein schon durch den zu erwartenden Beschäftigungsabbau weitere Probleme vorgezeichnet. Andererseits verfügen diese Unternehmen nicht selten über Größenvorteile, denn sie sind i.d.R. professionell geführt, arbeitsteilig organisiert und teilweise sogar in (zzt. allerdings inaktive) internationale Firmengeflechte eingebunden; insofern besteht hier ein gegenwärtig ruhendes, aber jederzeit aktivierbares Potenzial.

Die Frage der Privatisierung von Industrie ist in Albanien obsolet, nahezu alle entsprechenden Bestrebungen mündeten in einer fast vollständigen Zerschlagung des produzierenden Sektors. Zum einen bestanden dort kaum privatisierungsfähige Betriebe und zum anderen wurde der Prozess zum Nachteil der staatlichen Kombinate so überhastet vollzogen (BECKER u. GÖLER 2002, S. 4), dass sich – zumindest im industriellen Bereich und abgesehen von der Veräußerung von Grundstücken bzw. Immobilien – das Problem mangels Privatisierungsmasse aus heutiger Sicht nicht mehr stellt. So stand in Albanien auch der sekundäre Sektor zwangsläufig vor einem Neuanfang. Zwar entwickelte sich die albanische Wirtschaft schon in der ersten Hälfte der 1990er Jahre dynamisch, und zumindest die Agglomeration Tirana scheint auch zunehmend international integriert zu werden. Allerdings verleitet jene Dynamik häufig zu einer Überbewertung (VAUGHAN-WHITEHEAD 1999), denn insgesamt findet das Wachstum immer noch auf sehr niedrigem Niveau statt, so dass sich der Größenvorteil der serbischen Unternehmen langfristig positiver auswirken sollte.

Aktuelle Tendenz und künftiges Wachstumsregime

Als Tendenz der Nationalökonomie im Transformationsverlauf seit Beginn der

1990er Jahre muss, das ergibt sich aus dem Vorstehenden, für Serbien die „Destabilisierung stabiler Strukturen“ und für Albanien eine „Stabilisierung instabiler Strukturen“ angenommen werden. In Anlehnung an ein Konzept von FRITSCH und MÜLLER (2006, S. 233ff.) kann das derzeit vorherrschende Wachstumsregime in Albanien somit insgesamt als „unternehmerisch“ bezeichnet werden; Kennzeichen sind insbesondere die regen Gründungsaktivitäten und eine zunehmende Beschäftigung. Serbien dagegen repräsentiert zzt. ein Schrumpfungsregime („downsizing“, ebenda), ist also mit einer tendenziell stagnierend-rückläufigen Gründungsdynamik und abnehmender Beschäftigung konfrontiert. In der Gesamtbetrachtung muss allerdings wiederum das erheblich unterschiedliche Ausgangsniveau berücksichtigt werden.

Akteurszentrierter Unternehmer- und Unternehmensbezug

Für die akteurszentrierten, empirischen Untersuchungen wurden zwei Städte im serbischen Bezirk Srem (Sremska Mitrovica und Indjija, etwa 80 km westlich von Belgrad gelegen) sowie die Städte bzw. gleichnamigen Bezirke Fier, Lushnja, Berat und Vlora im mittleren bis südlichen Albanien ausgewählt (Abb. 6). Dabei handelt es sich um Gebiete, welche sich außerhalb des Einflussbereiches einer großstädtischen Agglomeration befinden, die jedoch auch nicht zur nationalen Peripherie zu zählen sind. Primäre Zielgruppe für leitfadengestützte Tiefeninterviews waren Firmen des produzierenden Sektors und darin v.a. neuere Gründungen. Es wurde darauf geachtet, dass die zu untersuchenden Betriebe sowohl hinsichtlich ihrer Größe als auch nach der Branchenzugehörigkeit möglichst breit streuen. Im Rahmen von empirischen Feldforschungen, die von einer Arbeitsgruppe aus Dozenten und Studierenden der Universitäten Bamberg/Deutschland, Belgrad/Serbien und Tirana/Albanien unter Leitung des Verfassers durchgeführt wurden³, konnten im Juli 2006 so insgesamt 56 Unternehmen des produzierenden Sektors besichtigt und befragt werden. Die Fragestellung an die Unternehmer zielte auf mitgebrachte Qualifikationen, Chancen des Schrittes in die Selbständigkeit, Ein-

³ Für die großzügige Förderung aus Mitteln des Stabilitätspaktes Südosteuropa sei dem DAAD gedankt.

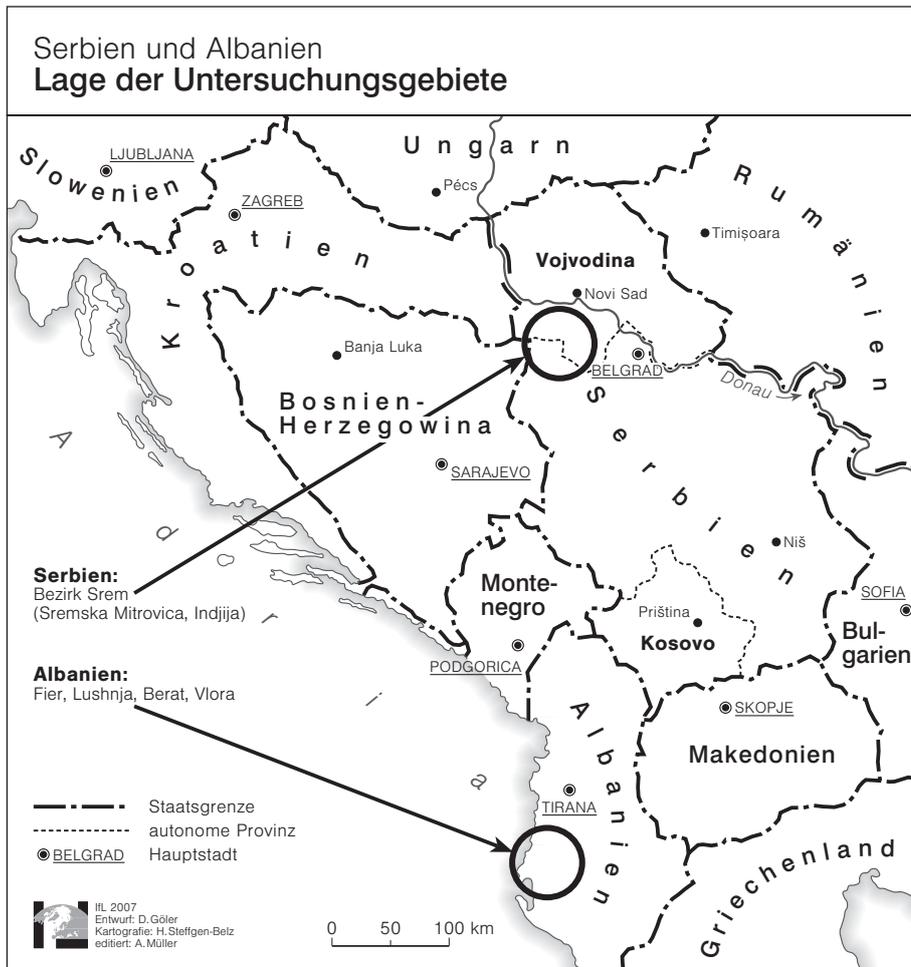


Abb. 6: Lage der Untersuchungsgebiete
 Grundlage: Kocsis 2005, S. 20

schätzungen bezüglich des individuellen Unternehmens- bzw. Gründungserfolgs sowie auf unternehmensbezogene bzw. branchenspezifische Sachverhalte. Ergänzend wurden Gesprächsrunden mit Experten aus 16 lokal bzw. regional bedeutsamen Institutionen – standardmäßig die Vertreter der örtlichen Kammer sowie der Bürgermeister, fallweise auch Repräsentanten höherer administrativer Ebenen – durchgeführt.

Ein Ansatz zur Typisierung des Gründungsgeschehens

In Zusammenhang mit Übernahmen, Erweiterungen oder Privatisierungen – den charakteristischen Wesensmerkmalen von Transformationsökonomien – kann hinsichtlich der Frage nach Neugründung oder Unternehmenskontinuität oft nicht trennscharf differenziert werden. Bevor im Folgenden ganz konkrete Unternehmer und Unternehmensbiographien in Form von Fallstudien dargestellt werden, soll zunächst dennoch der Versuch einer Typisierung der festgestellten Befunde unternommen werden. Dazu lassen sich in Erweiterung eines

Vorschlags von LAKI und SZALAJ (2006, S. 324f.) aufgrund der Aufgabenstellung bzw. Zielsetzung sowie insbesondere unter Berücksichtigung „unternehmerischen Humankapitals“ wie Qualifikationsmerkmale vier Gründerpfade unterscheiden (Abb. 7). Als gemeinsames

Typisierung von Gründerpfaden in (südosteuropäischen) Transformationsökonomien			
Gründungstyp	Kontext	Aufgabe, Ziel	Voraussetzungen und Qualifikation
Privatisierer	transformations- bedingt	Restrukturierung und Stabilisierung staatlicher Unternehmen	Kapitaleinsatz bzw. Risikoakzeptanz häufig entscheidend
Re-Kombinierer/ „Übernehmer“			Einsatz erworbener Qualifikationen und/oder individueller bzw. institutioneller Kontakte
primärer Gründer	Postsozialismus	Marktpositionierung und Etablierung; Wachstum bei zunehmender Konkurrenz	hohe persönliche Dynamik und Risikoakzeptanz bei begrenzten Ressourcen; „Gelegenheit“ entscheidend
kumulativer Gründer			frühere erfolgreiche Gründung als Basis für weitere Übernahmen/Gründungen

Abb. 7: Typisierung von Gründerpfaden in (südosteuropäischen) Transformationsökonomien

Merkmal des Gründers wird dabei der Schritt in die Selbständigkeit gewertet, was gerade im Transformationskontext nicht zwingend die Etablierung eines neuen Unternehmens erfordert (ESTRIN et al. 2006, S. 697). Privatisierer und so bezeichnete Rekombinierer stehen in diesem Konzept in direktem Zusammenhang mit dem Transformationskontext, während die primären bzw. kumulativen Gründer dann eher dem Bild eines Unternehmensgründers im engeren Sinn entsprechen.

(a) Privatisierer

Der klassische Privatisierungsfall – die Überführung eines vormals staatlichen Unternehmens in eine privatwirtschaftliche Organisationsform, einschließlich der Übernahme beispielsweise von Immobilien, Belegschaft oder Markenbezeichnung – tritt aus den bereits skizzierten Gründen in Albanien kaum auf; in Serbien dagegen sind solche Maßnahmen, die häufig in Form von Privatisierungsauktionen durchgeführt werden, sehr zahlreich. Die zentrale Aufgabe des „Gründers“ in diesem Sinne ist dann die Restrukturierung und Stabilisierung eines bestehenden Betriebes. Dabei sind die Risikoakzeptanz des Gründers und v.a. der Kapitaleinsatz – insbesondere hinsichtlich zukünftiger Investitionen – entscheidend. Es kommen verstärkt auch Mittel betriebsexterner Investoren, also Fremdkapital von dritter Seite, zum Einsatz. In der Regel handelt es sich um mittlere oder große Betriebe, und einige sind nach entsprechenden Anpassungen recht erfolgreich.

(b) Re-Kombinierer und „Übernehmer“
Dieser Typ ist – ebenso wie (a) – transformationsbedingt und greift auf individuelle, im früheren System erworbene Fähigkeiten (im Falle des Rekombinierers), bisweilen auch auf bestehende Infrastrukturen im weitesten Sinne (im Falle des „Übernehmers“) zurück.

Dazu werden neben der beruflichen Qualifikation bestehende personelle oder institutionelle Netzwerke – mithin Human- und Sozialkapital – genutzt und, falls notwendig, in neue Bezüge gesetzt. In Anlehnung an STARK (1996, S. 993) kann jene Strategie als Neu-Definierung und Rekombination individueller Ressourcen interpretiert werden. Neben der Nutzung so genannter weicher Ressourcen, die in der sozialistischen Periode wurzeln, ist gerade in Albanien auch verstärkt eine nur partielle Verwertung materieller Werte bzw. Infrastrukturen zu beobachten. Dazu zählt die weit verbreitete, ausschließliche Übernahme von bestehenden Immobilien (Grundstücke oder Gebäude bzw. Teile davon, seltener Maschinen) im Rahmen von Teil-Privatisierungen, allerdings ohne dass Personal oder Markennamen übernommen werden. Im Regelfall liegt zumindest ansatzweise eine Branchen- und Betriebskontinuität vor, da der „Übernehmer“ bisweilen auch aus dem betroffenen Betrieb kommt und der Rekombinierer zumindest Erfahrungen in der Branche bzw. mit Selbständigkeit hat, was bei den Gründern im engeren Sinn (Typ c und d) nicht der Fall ist.

(c) Primäre Gründer

De novo-Gründungen können sowohl auf primäre als auch auf kumulative Gründer zurückgehen. Beide sind zunächst insbesondere mit der Marktpositionierung befasst, wobei einerseits der Zwang zu Wachstum und Etablierung besteht, mit der Stabilisierung in Südosteuropa und weiteren Gründungsaktivitäten dort andererseits auch zunehmend Konkurrenz heranwächst. Eine frühere Beschäftigung oder erworbene formale Qualifikationen spielen eine untergeordnete Rolle. Jene Gründer sind vielmehr dynamische Persönlichkeiten, welche bei begrenzten Ressourcen eine günstige Gelegenheit im weitesten Sinn – das kann eine Marktlücke oder z.B. auch das Fehlen von staatlichen Reglementen sein – zum *start-up* zu nutzen wussten. Häufig handelt es sich um Mikro-Betriebe mit unter 10 Beschäftigten, die als Familienbetrieb orga-

nisiert sind. Vorherige Emigration spielt v.a. bei den albanischen Gründern eine wichtige Rolle: Neben dem im Ausland erwirtschafteten Kapital wird insbesondere dort angeeignetes Wissen (und nicht selten die zugleich erworbenen Maschinen) im Gründungsprozess umgesetzt.

(d) Kumulative Gründer

Beim kumulativen Gründer handelt es sich prinzipiell um einen frühen primären Gründer. Es sind Unternehmer, welche oft direkt nach dem Systemwechsel – in Serbien häufig auch schon in kommunistischer Zeit – den Schritt in die Selbständigkeit wagten. Ein erfolgreiches *small business* dient dann als Basis für Folgegründungen in Form einer Übernahme, eines Zukaufs oder eines weiteren neuen Betriebes. Dabei werden wiederum mannigfaltige Gelegenheiten wirksam und auch hier trifft der Gründer in seinem Streben nach Marktpositionierung und Wachstum auf eine zunehmende Konkurrenz. Da zwischen den einzelnen Beschäftigungsfeldern eines solchen Entrepreneurs häufig keinerlei Bezüge bestehen und die Wahl seiner Branchen nicht selten auf Zufälligkeiten beruht, könnte der kumulative Gründer (ähnlich wie der primäre Gründer) plakativ auch als „branchenfremder Gelegenheitsgründer“ bezeichnet werden.

Ausgewählte Unternehmer- und Unternehmenspfade: Fallstudien aus Serbien und Albanien

Beispiele für den manchmal durchaus spektakulär erscheinenden Typus des „Kumulierers“ finden sich vorwiegend in Albanien, wo – als Kennzeichen einer unreifen Volkswirtschaft – zeitweilig die staatlichen Regelungssysteme außer Kraft gesetzt waren und sich so vielfältige Handlungsspielräume ergeben haben, die dann auch ausgiebig wahrgenommen wurden.

So hat sich ein Unternehmer in Vlora (Albanien) 1992 zunächst mit Importgeschäften – erst Baumaterialien, dann Nähmaschinen – selbständig gemacht und damit bis zu den Unruhen 1996 nach eigenem Bekunden gut verdient. Nach 1997 hat er eine Textilproduktion als Lohnfertigung für ausländische Auftraggeber, eine in Albanien weitverbreitete Organisationsform, aufgebaut; diese Firma wird von seiner Ehefrau geleitet. Seit 2005 widmet er sich dem Aufbau einer neuen Fabrik, die zzt. etwa 20 Beschäftigte hat. Dort werden Alumi-

niumprofile für Fenster, Türen etc. mit Farbe beschichtet; der Bedarf dafür ist angesichts des anhaltenden Baubooms in Vlora enorm. Bemerkenswert sind die recht spontanen Gründungen sowie v.a. der mehrfache Branchenwechsel, wobei jedes Geschäft jeweils die finanzielle Basis für die folgende Unternehmung darstellt. Typisch für albanische Verhältnisse sind auch die weiteren Betriebsmerkmale: So werden Aluminiumprofile und Farbpulver als Rohmaterialien bislang hauptsächlich aus Italien importiert; lediglich einfache Aluprofile können seit wenigen Monaten auch aus albanischer Produktion bezogen werden. Der Absatz findet vorwiegend auf dem lokalen Markt statt. Bezeichnend ist der Standort des Fabrikgebäudes in einer ungeplanten Industriezone am nördlichen Stadtrand, unweit des zerschlagenen ehemaligen Chemiekombinats und für Außenstehende kaum auffindbar.

Noch bewegter liest sich die Biographie eines der Eigentümer einer mittelgroßen Möbelschreinerei. Als gelernter Ingenieur mit Spezialisierung auf Erdölförderung widmete er sich um 1992 dem Verkauf von Obst in einem Kiosk, ging zum Import von Lebensmitteln und später von Spanplatten über und gründete 1997 ein Einzelhandelsgeschäft; da sich jenes als Misserfolg erwies, begann er 1999 wiederum mit dem Import von Möbelkleinteilen, bis 2003 die jetzige Firma gegründet wurde. In immer wieder zwischengeschalteten Auslandsaufenthalten, deren regionale Eckpunkte mit Spanien bis Dubai angegeben werden, verdingt sich der jetzige Unternehmer meist als Bauarbeiter. Typisch sind auch hier der – in diesem Fall allerdings meistens erzwungene – Branchenwechsel, die Auslandsaufenthalte zur Kapitalbeschaffung bzw. -aufstockung oder auch das hemmungslose Plagiat der Produktgestaltung: Das Design der hergestellten Küchen beispielsweise wird über den Online-Küchenplaner auf der Homepage eines bekannten deutschen Herstellers entworfen. Das ist in Albanien keine Seltenheit: Ein direkt benachbarter Betrieb der Möbelbranche besorgt sich hochwertige Designer-Sofas in Italien, demontiert sie und baut sie mehr oder weniger detailgetreu nach. Untypisch in diesem Falle ist allenfalls die Aufnahme von Krediten zur Finanzierung der modernen Produktionsanlagen (Foto 1).

Ein solch spontan erscheinendes Wechseln von Betätigungsfeldern findet



Foto 1: Möbelfabrikation mit modernen Produktionsanlagen in Vlora/Albanien
Foto: Göler, Juli 2006

sich in der „reiferen“ Volkswirtschaft Serbiens kaum. Viel häufiger dagegen ist dort der Typ des „primären Gründers“, wobei im vorliegenden Sample die meisten relativ früh in der post-sozialistischen Epoche gegründet wurden. Das Beispiel einer 1991 gegründeten Firma in Sremska Mitrovica, welche landwirtschaftliche Maschinen und Geräte mit Spezialisierung auf den Tabakanbau produziert, zeigt einen sorgfältigen Entscheidungsprozess. Sowohl die Branchen- als auch die Standortwahl sind wohlreflektiert: Der Unternehmer ist diplomierter Maschinenbau-Ingenieur und hatte seine Abschlussarbeit über Erntemaschinen geschrieben. Er war dann zunächst im heutigen Kroatien beschäftigt, musste wegen des Bürgerkrieges jedoch das Land verlassen, was seine Gründungsentscheidung beschleunigte. Als Standort wurde ganz bewusst die landwirtschaftlich geprägte Region Srem gewählt, in der unter anderem auch Tabak angebaut wird. Das notwendige Kapital – die Rede ist von 200.000 € – stellte sein Vater, der lange Jahre als Gastarbeiter in Deutschland war, zur Verfügung. Wie

in vielen anderen Interviews werden die mangelnde Unterstützung durch öffentliche Institutionen sowie eklatante bürokratische Hindernisse beklagt; dennoch entwickelte sich die Firma zunächst gut. Von zeitweilig 30 Beschäftigten sind heute noch 22 übrig; dieser Rückgang ist ein Zeichen gewisser Schwierigkeiten im Konsolidierungsprozess der letzten Jahre, denn die Nachfrage seitens der Landwirte geht zurück. Das wiederum hängt einerseits mit einer zunehmenden Marktsättigung, andererseits mit den in Serbien rückläufigen Realeinkom-

men auf dem Land zusammen. Weil der Kaufpreis oft nicht bezahlt werden kann, ist der Unternehmer zum Verleih der Geräte übergegangen. Auch der Einstieg in den Tabakhandel muss als eine solche Anpassungs- bzw. Diversifizierungsstrategie interpretiert werden. Zugleich wird versucht, den Export (bislang gehen etwa 15 % der Produktion ins ungarische und griechische Ausland) zu intensivieren, weshalb z.B. auch englischsprachige Verkaufsbroschüren aufgelegt werden. Einfache Rohmaterialien wie Bleche etc. kommen zu 80 % aus serbischer Fertigung, technisch aufwändigere Komponenten allerdings werden auch hier importiert. Die Branchenkontinuität, eine deutliche stärkere Einbettung im Binnenmarkt sowie eine teilweise gegebene Exportorientierung sind Kennzeichen, welche serbische Gründungen von albanischen unterscheiden.

Komparative Vorteile zeichnen auch das ehemals staatliche Holzverarbeitende Kombinat in Sremska Mitrovica (Serbien) als Beispiel einer klassischen *Privatisierung* aus. Der Betrieb wurde nach dem Bankrott im Jahr 2003 von einem privaten Investor übernommen. Jener brachte neben dem – der Höhe nach nicht bezifferten – Kapital als Ökonom mit Universitätsabschluss zudem noch Erfahrungen in der Holzbranche mit. Augenscheinlichste Veränderung ist der massive Abbau der Beschäftigten von ehemals etwa 1.200 auf heute 350 Angestellte; dennoch ist der Betrieb auch jetzt noch einer der größten Arbeitgeber der

Foto 2: Das ehemalige Holzverarbeitende Kombinat in Sremska Mitrovica/Serbien kann trotz des Wandels der Organisationsform im Zug der Privatisierung auf eine langjährige Unternehmenstradition verweisen.

Foto: Hoffmann, Juli 2006



Region. Die Produkte – Furniere, Spanplatten, Parkett etc. (Foto 2) – werden zu 70 % exportiert, und zwar hauptsächlich in die EU, wobei langjährig bestehende Kontakte genutzt werden. Es ist geplant, die Kapazitäten gemeinsam mit einem österreichischen Investor auszubauen, was nicht zuletzt in Erwartung einer künftigen weiteren (Re-) Integration Serbiens erfolgt.

Die Typen *Rekombinierer* und *Übernehmer* lassen sich sowohl von primären Gründern als auch von Privatisierern häufig nicht trennscharf abgrenzen. So stellt eine 1994 gegründete Matratzenfabrik in Lushnja (Mittelalbanien) quasi eine Ausgründung dar, die auch Merkmale einer (Insider-) Privatisierung trägt. Die erste Produktionsstätte war ein Altbau, in dem sich ein staatlicher Betrieb gleicher Art befand und wo der jetzige Betreiber als Ingenieur tätig war. Marke, Maschine, Personal und das eigene Vertriebsnetz wurden neu zusammengestellt bzw. aufgebaut. Erst im Verlauf einer gewissen Konsolidierung wurde neben der übernommenen Immobilie eine neue Werkhalle gebaut.

Ein Paradebeispiel für Rekombination dagegen ist eine Firma mit 18 Angestellten im albanischen Vlora, die Lehrmittel für Schulen sowohl importiert als auch selbst produziert. Als Lehrer und ehemaliger Schuldirektor in sozialistischer Zeit ist der Eigentümer der 1992 gegründeten Firma sowohl mit dem Bedarf der Schulen als auch mit der Funktionsweise staatlicher Institutionen, welche letztendlich über die Auftragsvergabe entscheiden, wohlvertraut. Bezeichnend ist, dass die aktivierbaren institutionellen Kontakte – sie waren entscheidend im erfolgreichen Gründungsverlauf – mit wechselnden Regierungen und der Zunahme der Transparenz der öffentlichen Auftragsvergabe in Albanien weniger werden. Und so ist besagter *Rekombinierer* einer der ganz wenigen Unternehmer in der albanischen Stichprobe, der seine Zukunftsaussichten eher pessimistisch einschätzt.

Ganz bezeichnend ist die Standortwahl des Unternehmens: Der Firmensitz mit den Produktionsräumen und einer umfangreichen Lagerhaltung ist zugleich das Wohnhaus des Unternehmers; es liegt im Umfeld des ehemaligen Textilkombinats in einem informell bebauten, randstädtischen Bereich der Stadt (Foto 3). Charakteristisch für den albanischen Fall ist die Mischnutzung am Standort,



Foto 3: Mischnutzung kennzeichnet die überwiegend informell bebauten, randstädtischen Bereiche der größeren albanischen Städte wie in Vlora.

Foto: Göler, Juli 2006

die fehlende infrastrukturelle Anbindung (Straßen, Ver- und Entsorgung etc.) sowie die Auffind- und Erreichbarkeit.

Konturen des Gründungsgeschehens: Gründungsfördernde und -hemmende Einflüsse

Die vorstehenden Ausführungen haben die Annahme einer sehr ausgeprägten Heterogenität des gegenwärtigen Gründungsgeschehens bestätigt. Im Folgenden werden nun die wichtigsten Umrisse von Entrepreneurship im südosteuropäischen Transformationskontext in Sinn einer weitergehenden Exploration herausgearbeitet, womit zugleich ein Fazit gezogen wird.

Brain drain versus brain gain: Migration als gründungsförderndes Element

Das in Transformationsökonomien generell bestehende Problem des *brain drain* existiert auch in Serbien und ist in Albanien sogar ganz extrem ausgeprägt. Während im ehemaligen Jugoslawien langjährige Arbeitsaufenthalte z.B. in Deutschland eine gewisse Tradition aufweisen (der Terminus „Gastarbeiter“ ist sogar in der serbokroatischen Sprache etabliert), so ist die Emigration v.a. in Albanien aktuell ein Massenphänomen, welches keineswegs allein auf Hochqualifizierte beschränkt ist. Generell gilt: wer im Ausland erfolgreich ist, bleibt nach Möglichkeit auch dort.

Weit weniger beachtet wird, dass Unternehmertum in Ost- und Südosteuropa sehr oft mit einer vorgeschalteten tempo-

rären Emigration verbunden ist, wenn gleich die wenigsten mit dem Ziel einer späteren Unternehmensgründung im Heimatland in die Emigration gegangen sind. In Albanien und dort v.a. bei den vorstehend so bezeichneten primären Gründern ist ein Auslandsaufenthalt vor der Betriebsgründung sogar der Regelfall: Die Kapitalbeschaffung erfolgte zumeist während einer mehrmonatigen, häufig sogar mehrjährigen Emigration, während der einer (für westeuropäische Verhältnisse) schlechtbezahlten Hilfs- oder Gelegenheitsarbeit im Baugewerbe oder in der Gastronomie und vorzugsweise in Italien bzw. Griechenland nachgegangen wird. Der rückläufige Kapitaltransfer ist auch volkswirtschaftlich bedeutsam. Neben der reinen Kapitalbeschaffung findet aber ebenso ein Wissens- bzw. Innovationstransfer aus dem Ausland – mithin ein *brain gain* – statt. Während der Emigration erlernte Arbeiten werden im Herkunftsland im Rahmen einer selbständigen unternehmerischen Tätigkeit *reproduziert*. Bisweilen kennt der Neu-Unternehmer die Produktionsabläufe sogar lediglich aus der Anschauung:

- So war der offensichtlich überaus erfolgreiche Hersteller von coloriertem Mörtel in Vlora (Firmengründung 2002, zurzeit 14 Beschäftigte) zehn Jahre lang als Fahrer in einem gleichartigen Betrieb in Norditalien beschäftigt;
- der Besitzer einer Möbelfirma bei Berat (1993 gegründet, ca. 50 Beschäftigte) hat drei Jahre in einer grie-

chischen Möbelfirma gearbeitet;

- der Eigentümer eines serbischen Herstellers von Federkernen für Matratzen (20 Beschäftigte) war im Auftrag einer jugoslawischen Firma als Lkw-Fahrer lange Jahre für die Beschaffung eben dieser Teile in Deutschland unterwegs.

Häufig resultieren aus solchen Kontakten dann bis heute bestehende Lieferbeziehungen und nicht selten wird auch die benötigte Technik auf diesem Wege beschafft: D.h., bereits bei der Rückkehr werden die gebrauchten, aber vertrauten Maschinen vom ehemaligen Arbeitgeber übernommen. Und es ist kein Einzelfall, dass ausländische Firmen bei ihrem vormaligen albanischen Angestellten sogar als Partner im Rahmen eines Jointventures eingestiegen sind.

Insofern stellt die Emigration und mithin auch ein Stück „Transnationalität“ einen wichtigen Faktor im Unternehmertum in Südosteuropa generell und speziell in Zusammenhang mit Unternehmensgründungen dar. Er besteht im Falle Albaniens aus der temporären Arbeitsmigration und in Serbien aus einer nach wie vor großen Zahl (ehemaliger) Gastarbeiter, welche nach Rückkehr bisweilen als Unternehmer bzw. Förderer von Gründern in Erscheinung treten.

Technologie-, Innovations- und Kapitaldefizite

Die Verfügbarkeit von Produktionstechnik ist das eine, der technologische Standard das andere Thema. Es darf nicht übersehen werden, dass auf Basis der importierten Produktionsmittel und des erworbenen Wissens im Regelfall lediglich kopierte, weitgehend standardisierte Produktionsabläufe möglich sind – nicht weniger, aber auch nicht mehr.

Da in Serbien oft veraltete Technik zum Einsatz kommt und in Albanien nach 1990 in dieser Hinsicht überhaupt keine Grundlage bestand, ist damit zweifelsohne ein absoluter Zugewinn an Innovation verbunden; in relativer Sichtweise, d.h. im Vergleich zur technologisch weit besser ausgestatteten Konkurrenz aus der EU beispielsweise, ist dies äußerst problematisch. Jüngere Produkt- oder Prozessinnovationen, ggf. als Ergebnis eigener Forschung und Entwicklung, waren in den befragten Unternehmen, selbst in den größeren Betrieben, kaum verbreitet. Neue Produktdesigns beispielsweise werden ungeachtet eines eventuellen Urheberrechtes kopiert. Reproduktion statt

Innovation ist dabei v.a. ein Kennzeichen der albanischen Verhältnisse.

Ein weiterer limitierender Faktor ist der ausgeprägte Kapitalmangel. Kredite sind in Serbien durchaus verfügbar; dass sie nicht in Anspruch genommen werden, liegt an den zu leistenden Sicherungen und v.a. am Zinsniveau. Und in Albanien beginnt sich ein privatwirtschaftliches Kreditwesen nach den kompletten Zusammenbruch des Bankensystems 1997 erst in den letzten Jahren wieder neu zu formieren. Nicht zuletzt deshalb bewegt sich die Höhe der getätigten Investitionen gerade bei der Gründung von Kleinbetrieben häufig in einem äußerst bescheidenen Rahmen. Mit der Kapitalarmut der Gründungen verringert sich zwar vielleicht das persönliche Risiko, denn die Verluste sind im Falle eines Scheiterns numerisch nicht so hoch. Allerdings werden auch die Erfolgsaussichten insbesondere in Bezug auf eine den lokalen Maßstab übersteigende Marktdurchdringung geschmälert.

Investitionen werden häufig aus Familienkapital bestritten, d.h. die Mittel stammen vom Gründer selbst, zuzüglich Anleihen, Beteiligungen o.ä. aus dem Kreis der engeren Verwandtschaft (meistens von Brüdern). Somit fungiert v.a. in Albanien die Familie auch als soziales Sicherungssystem, die dem Selbständigen im Falle des Scheiterns zudem eine gewisse Absicherung bietet. Gleichzeitig allerdings fehlen finanzielle Reserven bei einem notwendigen kurzfristigen Kapitalbedarf. Fehlende Reinvestitionen sind generell ein großes Problem, was in Albanien mit der ohnehin schmalen Kapitaldecke und in Serbien mit den derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten zusammenhängt. Das serbische Kleinunternehmertum jedenfalls scheint sich zurzeit im Wartestand zu befinden.

Unternehmertradition, Erfahrungswerte, Qualifikation

Das Fehlen einer Unternehmertradition betrifft aufgrund der jüngeren Historie insbesondere Albanien, stellt dort jedoch weniger ein Problem dar – zumindest hemmt es die Gründungsaktivitäten nicht. Viele Defizite werden im Einzelfall sogar höchst erfolgreich mit flexiblem Handeln ausgeglichen. Der hohe Grad an Informalität im weiteren Sinne scheint dabei sogar eine Voraussetzung für das Funktionieren der Ökonomie in einem schwierigen Umfeld zu sein, wobei die Folgen unprofessionellen Agie-

rens oder fehlerhafter unternehmerischer Entscheidungen nicht bezifferbar sind.

Nicht unerhebliche Reibungsverluste und suboptimales Unternehmertum dürften aus der fehlenden individuellen Pfadabhängigkeit resultieren: Während in Deutschland beispielsweise die Unternehmensgründung einen engen Bezug zur erworbenen Qualifikation oder zu einer bisher ausgeübten Tätigkeit aufweist (BERGMANN 2004, S. 207), ist das in Südosteuropa weniger der Fall, wie der Typ des kumulativen Gründers gezeigt hat und wie er mit einem häufigen Wechsel des Geschäftsfeldes v.a. in Albanien häufig zu beobachten ist.

Auffällig ist auch das fast völlige Fehlen von Qualifizierungsmaßnahmen der öffentlichen Hand. Eine gezielte Weiterbildung vor, während oder nach der Unternehmensgründung ist unüblich, vielmehr dominiert häufig das do-it-yourself-Prinzip die Entwicklung (dazu auch NICHOLSON 2001). Das hängt auch damit zusammen, dass entsprechende Angebote von öffentlicher Seite aus kaum existieren und somit im privatwirtschaftlichen Beraterwesen bezogen werden müssten, was wiederum kaum bezahlbar ist. Insofern regierte gerade in Albanien der 1990er Jahre auch im produzierenden Sektor ein branchenfremdes, spontanes und vielfach unreflektiertes Unternehmertum.

Standortwahl

In einem ähnlichen Kontext vollzieht sich auch die Standortwahl: Bei serbischen Gründungen geht der Standortfindung sowohl im regionalen als auch im lokalen Bezug in der Regel ein sorgfältiger unternehmerischer Entscheidungsprozess anhand der klassischen Bewertungskriterien wie Marktzugang, Erreichbarkeit, verfügbare Fläche etc. voraus; kommunales Standortmarketing bewegt sich dabei zwischen den Attributen unfähig (Sremska Mitrovica) und aktiv bis aggressiv (Indjija): Letztgenannte Gemeinde beispielsweise wirbt mit fast inflationär verteilten, aufwändig gestalteten Informationsmaterialien für ein neu ausgewiesenes Gewerbegebiet.

Öffentliches Standortmarketing und -management sind in Albanien kaum existent. Das Fehlen einer übergeordneten Standortplanung bedingt die oft mangelhaften harten Standortqualitäten im Bereich Ver- und Entsorgung, Zugänglichkeit oder optionaler Erweiterungsmöglichkeiten. Bei albanischen

Unternehmensgründern sind häufig Argumente wie die Lage am Wohnort, bisweilen im Wohnumfeld, die Verfügbarkeit einer bestehenden Fabrikationshalle oder einfach Zufälligkeiten ausschlaggebend.

Arbeitsteilung und Vernetzung

Auffällig ist der geringe volkswirtschaftliche Vernetzungsgrad der Unternehmen und mithin auch der Gründer, insbesondere wenn ein Zusammenhang zwischen Vernetzungen im weiteren Sinne bzw. „*embeddedness* in räumlicher Perspektive“ (BATHELT u. GLÜCKLER 2003, S. 161f.) und regionalökonomischer Stabilität postuliert wird.

So ist beispielsweise eine Inanspruchnahme von unternehmensnahen Dienstleistungen völlig unüblich: Ist es bei einem Großbetrieb mit mehreren Hundert Beschäftigten durchaus sinnvoll, Produktentwicklung, Bilanzführung, Buchhaltung, Lohnabrechnung, Wartung und Reinigung etc. durch entsprechend spezialisiertes Personal im Hause erledigen zu lassen, so könnten gerade bei kleinen Betrieben durch die Inanspruchnahme von Dienstleistungen von dritter Seite aus durchaus Effizienzsteigerungen erzielt werden. Eine Externalisierung findet gerade in Albanien so gut wie nicht statt, was eventuell mit den dort äußerst niedrigen Lohnkosten – die Beraterhonorare liegen deutlich höher – zusammenhängt.

Auch in Bezug auf die räumliche Vernetzung sind erhebliche Unterschiede zwischen den untersuchten Ländern festzuhalten. Serbische Unternehmen weisen auch im Produktionsprozess einen vergleichsweise höheren Vernetzungsgrad mit oft weitgefächerten vor- und nachgelagerten Bezugs- und Absatzverflechtungen auf. Grundlagen dafür bieten die recht diversifizierte Wirtschaftsstruktur und die relative hohe betriebliche Kontinuität; aber auch die erzwungene Beschränkung auf den Binnenmarkt während des Embargos spielt hier eine Rolle. Kennzeichen der albanischen Unternehmen ist ein lineares Organisations-, Bezugs- und Absatzschema: Die Roh- bzw. Zwischenmaterialien werden häufig gegen Devisen im Ausland besorgt; deren Weiterverarbeitung besteht meist aus dem Zusammensetzen von vorgefertigten Komponenten mit entsprechend geringer Wertschöpfung. Der Absatz der Produkte erfolgt oft direkt über eigene

Distributionswege und ist nicht selten auf das lokale Umfeld beschränkt.

Ausblick

Der Gründungsprozess in Serbien ist, bei momentan geringer Dynamik, wesentlich reflektierter als in Albanien. Dort vollzieht sich gegenwärtig – nach einer frühen Phase spontaner „*trial-and-error-start-ups*“, welche in vielen Beispielen allerdings die Basis für Folgegründungen darstellen – sukzessive eine Formalisierung des privaten Unternehmertums. Die Stabilisierung der institutionellen und juristischen Bedingungen bedeutet jedoch nicht, dass die jüngeren Gründungen deshalb zugleich marktbeständiger sind, denn sie treffen auf einen sowohl von ausländischen als auch von einheimischen Mitbewerbern zunehmend besetzten Markt, in dem sich die Konkurrenzsituation verschärft. Für beide untersuchten Länder gleichermaßen kann mit STERNBERG (2006, S. 2) festgehalten werden, dass Notgründungen aus Mangel an Alternativen die möglichen positiven ökonomischen Effekte einschränken: Eine ausgeprägte Gründungsaktivität und eine hohe Selbständigenquote sind nicht zwangsläufig Kennzeichen einer florierenden Ökonomie. Nichtsdestotrotz gehen auf die zahllosen kleinen und mittleren Unternehmen in Südosteuropa wichtige Beschäftigungseffekte zurück. In Albanien stellt gerade das Heer an Mikrobetrieben nach wie vor einen ökonomischen und v.a. gesellschaftlichen Stabilitätsfaktor dar.

Insofern erstaunt es, dass gerade in den hier untersuchten Regionen bzw. Ländern, die sich beide auch zu Beginn des 21. Jahrhunderts in einem problembehafteten ökonomischen Transformationsprozess befinden, von institutioneller Seite aus derart wenig zur Förderung von Unternehmensgründungen und Selbständigkeit beigetragen wird. Kaum eines der im Rahmen der Untersuchungen befragten Unternehmen hatte während des Gründungsprozesses Unterstützung von öffentlicher Seite oder NGOs erhalten. Ganz im Gegenteil sind die im albanischen Fall zu durchlaufenden elf Genehmigungsverfahren, welche mindestens 42 Tage in Anspruch nehmen (SALAMON 2005, S. 18), eine Bürde für Gründer.

Die langfristigen regionalwirtschaftlichen Effekte der Unternehmensgründungen in den Untersuchungsgebieten lassen sich nur schwer prognostizieren.

Insgesamt präsentiert sich Serbien als reifere Volkswirtschaft, in der durchaus erkennbare ökonomische Potenziale einer Re-Aktivierung harren und somit ein nicht zu unterschätzendes strukturelles Entwicklungsmoment darstellen. Gerade das albanische Exempel zeigt, wie schwierig und langwierig der Aufbau regionaler Warenkreisläufe oder zuverlässiger Lieferbeziehungen ist. Albanien als *latecomer* der Transformation weist momentan eine ungeheure wirtschaftliche Dynamik auf, welche sich in entsprechend zahlreichen Gründungen widerspiegelt; gleichwohl verdeutlichen das technische Niveau, der geringe Vernetzungsgrad, Außensteuerung etc. die immer noch bestehenden Transformationsdefizite. So stellt die albanische Volkswirtschaft nach wie vor ein äußerst fragiles und entsprechend verwundbares System dar. Insofern muss in der Gründungsforschung dort wie im gesamten Bereich der so genannten Westlichen Balkanländer dem Kontextbezug eine herausgehobene Bedeutung zugemessen werden.

Es wurde gezeigt, dass der Gründungsprozess in Südosteuropa das Ergebnis sehr vielfältiger formeller und informeller Faktoren und Einflüsse ist. Erfolg oder Misserfolg des Unternehmertums dort setzt sich aus einem „*puzzle of success*“ (LAKI u. SZALAJ 2006) zusammen, welches oft kaum kalkulierbar und entsprechend schwer systematisierbar erscheint. Insofern haben die Untersuchungen in Albanien und Serbien bestätigt, dass Unternehmensgründungen in Südosteuropa keinesfalls ein *business as usual* darstellen.

Literatur

- AUDRETSCH, D.B. u. M. FRITSCH (2002): Growth regimes over Time and Space. In: *Regional Studies* 36, S. 113-124.
- BATHELT, H. u. J. GLÜCKLER (2003): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. 2. Aufl., Stuttgart.
- BECKER, H. u. D. GÖLER (unter Mitarbeit von A. BERXHOLI, Dh. DOKA, M. KARAGUNI u. E. YZEIRI) (2002): Transformation industrieller Standorte in der Stadtregion Tirana (Albanien). In: *Europa Regional* 10, H. 1, S. 2-10.
- BERGMANN, H. (2004): Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext. Gründer, Gründungseinstellungen und Rahmen-

- bedingungen in zehn deutschen Regionen. *Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie*, Bd. 57. Köln.
- BILSEN, V. u. J. KONINGS (1998): Job Creation, Job Destruction, and Growth of Newly Established, Privatized, and State-Owned Enterprises in Transition Economies: Survey Evidence from Bulgaria, Hungary, and Romania. In: *Journal of Comparative Economics* 26, S. 429-445.
- BROWN, J. D., J.S. EARLE u. D. LUP (2005): What Makes Small Firms Grow? Finance, Human Capital, Technical Assistance, and the Environment in Romania. In: *Economic Development and Cultural Change* 54, H. 1, S. 34-70.
- BÜSCHENFELD, H. (1981): Jugoslawien. Länderprofile – Geographische Strukturen, Daten, Entwicklungen. Stuttgart.
- BÜSCHENFELD, H. (1997): Restjugoslawien – ein Jahr nach Aussetzung des Embargos. In: *Geographische Rundschau* 49, H. 4, S. 244-246.
- BÜSCHENFELD, H. (1999): Wirtschaftliche Transformationsprozesse in den Nachfolgestaaten Jugoslawiens. In: *Europa Regional* 7, H. 4, S. 23-38.
- DITTRICH, E., H. SCHRADER u. C. STOJANOV (2006a): Von Wirten und anderen Entrepreneuren. Kleinunternehmen in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation. *Gesellschaftliche Transformationen*, Bd. 2. Münster.
- DITTRICH, E., H. SCHRADER u. C. STOJANOV (2006b): Die Entwicklung von Kleinunternehmen in Bulgarien, Tschechien und der Russischen Föderation. *ISOZ Arbeitsberichte des Instituts für Soziologie der Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg*, Nr. 42. Magdeburg.
- ESTRIN, S., K. MEYER u. M. BYTCHKOVA (2006): Entrepreneurship in transition economies. In: CASSON, M., YEUNG, B., BASU, A. u. N. WADESON (Eds.): *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford, S. 693-725.
- FELDMAN, M. (2001): The Entrepreneurial Event Revisited: Firm Formation in a Regional Context. In: *Industrial and Corporate Change* 10, H. 4, S. 861-891.
- FRITSCH, M. u. M. NIESE (2000): Der Einfluß der Branchenstruktur auf das Gründungsgeschehen – Eine Analyse für die westdeutschen Raumordnungsregionen. In: *Geographische Zeitschrift* 88, H. 3+4, S. 234-250.
- FRITSCH, M. u. P. MÜLLER (2004): Regional Growth regimes Revisited – The Case of West Germany. *Freiberger Working Papers* No. 06/2004. Freiberg.
- FRITSCH, M. u. P. MÜLLER (2006): The Evolution of Regional Entrepreneurship and Growth Regimes. In: FRITSCH, M. u. J. SCHMUDE (Hrsg.): *Entrepreneurship in the Region*. *International Studies in Entrepreneurship* 14. New York, S. 225-144.
- GÖLER, D. (with Contributions by H. BECKER, A. BERXHOLI, Dh. DOKA, B. DRAÇI, M. FRIEMER u. H. STANDL) (2005): *European Shrinking Regions: Applied Regional Geography in Peripheral Areas (with Case Studies from Albania and Germany)*. *Geographical Studies* 16. Tirana. [zugleich: Hapësirat evropiane që braktisen: Studim gjeografik rajonal i zbatuar në hapësirat periferike (shembuj studimi nga Shqipëria dhe Gjermania). *Studime Gjeografike* 16]
- GÖLER, D., GRČIĆ, M. u. I. RATKAJ (2007): Tendenzen der jüngeren industriellen Entwicklung in Serbien und ihre regionale Differenzierung – untersucht mit einem quantitativen Analyseansatz. In: *Mitteilungen der Österreichischen Geographischen Gesellschaft* 149, S. 109-132.
- GÖLER, D. (2008): Zwischen Integration und Peripherisierung – Probleme der Regionalentwicklung in Albanien. In: FÖRSTER, H. (Hrsg.): *Regionalisierung, Regionalismus und Regionalpolitik in Südosteuropa*. *Südosteuropa-Jahrbuch*, Bd. 35. München. (im Druck)
- GRANOVETTER, M. (1991): Economic Action and Economic Structure: The Problem of Embeddness. In: GRANOVETTER, M. u. R. SWEDBERG (Hrsg.): *The Sociology of Economic Life*. 2. Aufl. Boulder, Colorado, S. 51-76.
- GROTZ, R., U. BRIXY u. A. OTTO (2002): Vergleichende Gegenüberstellung der Informationen zum Gründungsgeschehen: Räumlicher Vergleich der Datengrundlagen zum Gründungs- und Schließungsgeschehen in Deutschland. In: FRITSCH, M. u. R. GROTZ (Hrsg.): *Das Gründungsgeschehen in Deutschland. Darstellung und Vergleich der Datenquellen*. Heidelberg, S. 165-198.
- HERRSCHEL, T. (2007): *Global geographies of post-socialist transition. Geographies, societies, policies*. Routledge Studies in Human Geography. London, New York.
- IMF – INTERNATIONAL MONETARY FUND (Hrsg.) (2006): *Serbia and Montenegro: Sixth Review Under the Extended Arrangement, Financing Assurances Review, Request for Waivers of Non-observance of Performance Criteria, and Proposed Post-Program Monitoring*. IMF Country Report No. 06/58. Washington.
- INSTAT – INSTITUTI I STATISTIKËS (Hrsg.) (2003): *Vjetari statistikor 1991-1999: Statistical Annual Yearbook*. Tirana.
- ISFANESCU, R. (2006): Considerations about the role of SMEs in the economic dynamic of the 5th West Development Region in Romania. In: HENKEL, R. (Hrsg.): *South Eastern European countries on their way to Europe – geographical aspects*. *forum ifl*, H. 5, S. 155-167.
- ISFANESCU, R. (2007): Considerations Regarding the Development of Entrepreneurial Sector in Romania. In: SRPSKO GEOGRAFSKO DRUSTVO (ed.): *Prvi kongres srpskih geografa: Zbornik radova*, II. Beograd, pp. 785-792. [The First Congress of Serbian Geographers: Collection of Papers Vol. II, ed. by the Serbian Geographical Society]
- KOCIS, K. (Hrsg.) (2005): *South Eastern Europe in maps*. Budapest.
- KOROVILAS, J. P. (1999): *The Albanian Economy in Transition: the Role of Remittances and Pyramid Investment Schemes*. In: *Post-Communist Economies* 11, H. 3, S. 399-415.
- KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade*. Leuven.
- KUTLACA, D. (2002): *Small and Medium Sized Enterprises in Yugoslavia: A Driving Force in the Catching-Up Process*. In: PFIRRMANN, O. u. G.H. WALTER (Hrsg.): *Small Firms and Entrepreneurship in Central and Eastern Europe. A Socio-Economic Perspective*. *Technology, Innovation and Policy* 14. Heidelberg, S. 157-178.
- LAKI, M. u. J. SZALAI (2006): *The Puzzle of Success: Hungarian Entrepreneurs at the Turn of the Millennium*. In: *Europe-Asia Studies* 58, H. 3, S. 317-345.
- MCMILLAN, J. u. C. WOODRUFF (2002): *The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies*. In: *Journal of Economic Perspectives* 16, H. 3, S. 153-170.
- NICHOLSON, B. (2001): *From migrant to micro-entrepreneur: do-it-yourself development in Albania*. In: *South-East Europe Review* 3, S. 39-42.
- NICHOLSON, B. (2004): *The Tractor, the Shop and the Filling Station: Work Migration as Self-help Development in*

- Albania. In: *Europe-Asia Studies* 56, H. 6, S. 877-890.
- PRIVREDNA KOMORA SRBIJE (Hrsg.) (2002): *SMEs News* No. 1, Sept. 2002.
- REPUBLIKA SRBIJA – REPUBLICHKI ZAVOD ZA STATISTIKU (Hrsg.) (2004): *Radni dokument*, br. 46. Beograd.
- REPUBLIKA SRBIJA – REPUBLICHKI ZAVOD ZA STATISTIKU (Hrsg.) (2005): *Radni dokument*, br. 47. Beograd.
- REYNOLDS, P.D. u. S.B. WHITE (1997): *The Entrepreneurial Process. Ecocmic Growth, Men, Women, and Minorities*. Westport/Connecticut, London.
- SALAMON, M. (2005): Albanien. Ein langer Weg in die EU. In: *Ost-West-Gegeninformationen* 17, H. 4, S. 17-20.
- SMALLBONE, D. u. F. WELTER (2006): Conceptualising entrepreneurship in a transitional context. In: *International Journal of Entrepreneurship and Small Business* 3, H. 2, S. 190-206.
- STARK, D. (1994): Nicht nach Design: Rekombiniertes Eigentum im osteuropäische Kapitalismus. In: *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 24, Nr. 1, H. 94, S. 127-142.
- STARK, D. (1996): Recombinant Property in East European Capitalism. In: *American Journal of Sociology* 101, H. 4, S. 993-1027.
- STERNBERG, R. (2005): Gründungen und Regionen. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 49, H. 3-4, S. 129-130.
- STERNBERG, R. (2006): Von Gründungsaktivitäten in deutschen Regionen zu deutschen Gründungsregionen. In: STERNBERG, R. (Hrsg): *Deutsche Gründungsregionen. Wirtschaftsgeographie*, Bd. 38. Münster, S. 1-23.
- STORPER, M. (1997): *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. New York, London.
- TAMASY, C. (2005): Determinanten des regionalen Gründungsgeschehens. *Wirtschaftsgeographie*, Bd. 27. Münster.
- VAUGHAN-WHITEHEAD, D. (1999): Albania in Crisis: The Predictable Fall of the Shining Star. Cheltenham u.a.
- WINIECKI, J. (2002): The Polish generic Private Sector in Transition: Developments and Characteristics. In: *Europe-Asia Studies* 54, H. 1, S. 5-29.

<p>Prof. Dr. DANIEL GÖLER Institut für Geographie der Universität Bamberg Am Kranen 12 D-96045 Bamberg daniel.goeler@uni-bamberg.de</p>
--