
Das Unternehmerpotential der russischen Gesellschaft: Anhand einer gesamtrossischen Umfrage¹ der Bevölkerung

Alexander Tschepurenko

Einleitende Bemerkungen

Die Entwicklung des Kleinunternehmertums ist eines der wichtigsten Kriterien der Effizienz der marktwirtschaftliche Transformation. Indessen stagniert in Russland, infolge sowohl der ungünstigen Ausgangsbedingungen als auch der fehlerhaften Politik des Staates, der KMU-Sektor seit Mitte der 90er Jahre. Allein im wirtschaftlich gesehen relativ erfolgreichen Jahr 2001 ging die Anzahl der registrierten KMU laut der offiziellen Statistik um 2,5 % zurück. Im vorherigen Jahr 2000 machte dieser Rückgang 1,5 % aus.

In der ersten Hälfte bis Mitte der 90er Jahre, als der KMU-Sektor noch grosse jährliche Wachstumsraten aufwies, gingen die zuständigen staatlichen Ressorts noch davon aus, dass Ende der 90er Jahre die Anzahl der KMU in Russland 8–10 Mio., die Beschäftigung darin ca. 60 Mio. ausmachen werde. Bereits bei der Ausarbeitung des Föderalprogramms zur Förderung des Kleinunternehmertums für die Jahre 1998–1999 wurden diese Kennziffern wesentlich relativiert, man aber immerhin noch eine Verdopplung der Anzahl der wirtschaftlich aktiven KMU und eine fast ebenso starke Zunahme der Beschäftigung in diesem Sektor anstreben wollte (d.h. bis zu ca. 1,5–2 Mio. KMU und 12–14 Mio. Beschäftigte), was sich allerdings als realitätsfremd herausstellte. Z.Zt. zählt die russische Statistik ca. 860 000 KMU mit etwa 7,5 Mio. Beschäftigten.¹

Woran mangelt es? An unternehmerischen Fähigkeiten und Engagement seitens der Bevölkerung? Oder an Institutionen und einer konsistenten Förderungspolitik? U.E. scheint eher die zweite Antwort die passende sein; allerdings wurden in Russland nie gründliche Recherchen der unternehmerischen Kultur und des Unternehmerpotentials der Basis der russischen Gesellschaft unternommen.

Um das Unternehmerpotential der Bevölkerung zu quantifizieren, wird z.Zt. vom RUFU-Institut, mit Unterstützung der Moskauer Stiftung für Gesellschaftswissenschaften, ein Forschungsprojekt realisiert², bei dem die ersten Feststellungen in diese Richtung gemacht werden sollen.

* Untersuchungszeitraum Februar bis März 2002

1 Mehr dazu siehe in: Astrakhan, I., Tschepurenko, A.: Kleinunternehmertum in Russland: Welche Aussichten nach einem Jahrzehnt?, in: IGA, 2001, 3. Heft, S. 182–200; Tschepurenko, A.: Die russischen Kleinunternehmen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Teile I, II, in: Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, 1998, H. 45, 46.

2 Entrepreneurial potential of the Russian population: some conclusions and political recommendations, MONF grant 016/1–02.

Das Unternehmerpotential im breiteren Sinne des Wortes wird dabei primär als eine Gesamtheit aller physischen Personen verstanden, welche behaupten, bereit zu sein, Schritte in die Selbständigkeit zu machen.³

Methodik

Zwecks einer quantitativen Einschätzung wurde eine gesamtrussische standardisierte Umfrage der erwachsenen Bevölkerung Russlands durchgeführt. Es wurde dabei ein Standard-Fragebogen verwendet, die Stichprobe bestand aus 1756 Personen in 12 wirtschaftsgeographischen Zonen Russlands. Unter den Befragten waren Einwohner von 2 Metropolen (10,5 %), Gebiets-, Krai-, Republikhauptstädten (37,1 %), Bezirksstädten (25,5 %) und Dorfgemeinden (26,8 %)⁴. Die Daten sind somit sozial-demographisch repräsentativ für die Gesamtheit der russischen Bevölkerung.

Nach der Bearbeitung der Daten hat sich ergeben, dass in der Stichprobe 237 Proto-Unternehmer (Gedanke, Unternehmer zu werden und eine artikuliertete Bereitschaft, ein eigenständiges Unternehmen zu starten) oder 13,5 % der Stichprobe, 116 latente Unternehmer (Personen, welche im vergangenen Jahr konkrete Vorbereitungen eingeleitet haben), oder ca. 6 % der Stichprobe, und 121 tätige Unternehmer (6,9 % der Stichprobe) zu identifizieren waren.

Verhalten der russischen Bevölkerung gegenüber dem Unternehmertum

Trotz der stark verbreiteten Auffassung, die Russen fassen die unternehmerische Tätigkeit als einen besonderen Typ der sozialen Aktivität und die Gestalt des Unternehmers als deren Personifizierung negativ auf, ergab die Umfrage ein völlig anders Bild. Erstens ist die persönliche Stellung der Befragten gegenüber dem Unternehmertum insgesamt als auch gegenüber dem Kleinunternehmertum insbesondere positiv (82 % der positiven vs. 10 % der negativen Meinungen). Dasselbe gilt auch für Familienunternehmen (75 % dafür, 15 % dagegen).

<i>Einstellung gegenüber dem Unternehmertum</i>	<i>Insgesamt positiv</i>	<i>Eher positiv</i>	<i>Eher negativ</i>	<i>Insgesamt negativ</i>	<i>Schwer zu sagen</i>
Grossunternehmertum: in der Industrie, Bauwesen etc.	23,5	29,5	17,7	12,0	17,4
Banken	17,6	26,7	19,7	13,7	22,3
Kleinunternehmertum	38,6	43,2	6,9	2,7	8,6
Familienunternehmen	35,0	40,7	10,3	4,7	9,3

Tabelle 1. Was ist Ihre persönliche Einstellung gegenüber dem privaten Unternehmertum? (% der Stichprobe)

³ Wir sind uns völlig im klaren darüber, dass diese Definition von vornherein Nuancen ausser acht liess (z. B. den Unterschied zwischen den entrepreneurs und den intrapreneurs, den entrepreneurs und den „Unternehmern wider Willen“ etc.), gebrauchten diesen aber zunächst als eine erste grobe Hilfskonstruktion.

⁴ Die Umfrage ist vom Zentrum für Sozialprognosen durchgeführt worden (Direktor: Franz Seregyi).

Dabei wird diese Einstellung nicht mehr wie anfangs von ideologischen Klischees, sondern vielmehr von den persönlichem Umgang mit Unternehmern geprägt: unter den Befragten haben 2/3 Bekannte, die unternehmerisch tätig sind, bei 42 % sind persönliche Freunde, bei 1/4 ferne Verwandtschaft, bei 22 % die nächsten Verwandten.

Unternehmerische Veranlagungen und Absichten: sozial-demoskopisches Bild der proto-unternehmerischen Schicht

Unter den 237 Befragten (13,5 % der Stichprobe), welche den Schritt in die Selbständigkeit überlegen, aber noch nicht gemacht haben, unterstellt etwa die Hälfte, notwendige Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen (siehe Tabelle 2). Ausserdem gaben weitere ca. 40 % von den 237 (5,8 % der Stichprobe) an, vor dem letzten Schritt halte sie die Furcht vor dem Misserfolg ab.

	<i>Ja</i>	<i>Nein</i>	<i>Weiss nicht</i>	<i>Keine Antwort</i>
• Sie glauben, notwendige Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen zu besitzen, um ein Unternehmen zu gründen.	6,6	3,1	3,0	0,8
• Von der Unternehmensgründung hält Sie die Furcht vor dem Misserfolg ab.	5,8	4,7	1,4	1,5

Tabelle 2: Welche von den unten angeführten Aussagen trifft für Sie eher zu? (% der Stichprobe)

Welches ist das Bild derjenigen, die ein Unternehmen gründen möchten? Es sind meist Personen, die nicht zu den über die höchsten Einkommen verfügenden Schichten gehören (2001 bis 3000 Rubel pro Person monatlich, d.h. ca. 70 bis 100 USD, was in Russland eher für die untere Mittelschicht typisch ist⁵), Jugendliche im Alter zwischen 18 und 21 Jahren, mit Fachschul- und Fachhochschulabschluss. Die meisten von ihnen müssen aber u.E. eher als Träumer denn als wirklich unternehmerisch veranlasste Personen angesehen werden. Darunter finden wir aber auch 100%ige Einzelunternehmer; viel höher als in der Stichprobe insgesamt ist auch der Anteil der Manager, welche Erfahrungen bei der Führung eines Kollektivs von über 100 Personen aufweisen. Besonders erfreulich ist aber die Tatsache, dass der Anteil der veranlagten Unternehmer unter der ländlichen Bevölkerung etwas höher als unter der städtischen Bevölkerung ist: Bis jetzt gilt das Dorf als stockkonservatives Hinterland der Ex-Kommunisten.

Hingegen sind in der Gruppe jener, die ernsthaft glauben, genügende Kenntnisse und Fähigkeiten für einen Start-Up zu besitzen, Vertreter anderer Schichten vorherrschend. Es sind oft besser materiell „ausgerüstet“ (über 3000 Rubel pro Kopf monatlich), eigenständige und bereits unternehmerisch tätige Personen, mit Erfahrung beim Management von grossen wirtschaftlichen Einheiten, Männer, mit Hochschulab-

⁵ Die absoluten Zahlen sagen wenig über den dadurch ermöglichten Wohlstand, da (a) subventionierte Kommunalтарife, (b) sublegale Einkünfte darin nicht zum Ausdruck kommen.

schluss, dabei nicht selten in der Altersgruppe 51–60. Wiederum sind es öfter Vertreter des Landes als solche der städtischen Bevölkerung.

Wen hindert letztendlich die Furcht vor einem Misserfolg von der Existenzgründung? Sehr viel öfter als in den anderen Gruppen der potentiellen Unternehmer sind solche Personen zu finden unter den Angestellten und Selbständigen (Einzelunternehmern), Frauen, Altersgruppen von 27–30 und 41–50 Jahren, mit Fachschulabschluss, Beschäftigte der privatisierten Unternehmen, Personen mit Erfahrung bei der Führung von kleinen Kollektiven (10–50 Personen), Einwohnern der Bezirksstädte.

Womit sichern nun die potentiellen Existenzgründer die finanzielle Basis für den unternehmerischen Start? Die Strategien sind recht unterschiedlich, es dominieren aber gelegentliche Nebenerwerbe und die Subsistenzwirtschaft. Es liegt aber auf der Hand, dass die Subsistenzwirtschaft (Schrebergärten sind in Russland sehr stark unter nahezu allen Schichten der städtischen Bevölkerung verbreitet) kaum die Form der Wirtschaftsaktivität ist, welche zur Existenzgründung finanziell und mental vorbereitet.

	% der Stichprobe (n=1756)	% der Anzahl der potentiellen Unter- nehmer (n=237)
1. Will Unternehmer werden	3,5	25,7
2. Habe keinen Job	0,7	5,1
3. Habe einen Job, suche aber nach besseren Aussichten	5,6	41,8
4. Kombination von den o. e. Gründen	1,9	14,3
5. Andere Gründe	0,7	5,1
6. Weiss nicht	0,6	4,6
7. Keine Antwort	0,5	3,4

Tabelle 3: Werden Sie ein Unternehmen gründen, weil Sie unternehmerisch aktiv werden wollen, oder weil Sie keine bessere Wahl bei der Jobsuche haben?

Unter den potentiellen Unternehmern sind Leute mit recht unterschiedlichen Motivationen zu finden (siehe Tabelle 3), welche oft in unterschiedlichen Konstellationen recht verwickelte Clusters bilden. Der Einfachheit halber wollen wir aber diese Motivationen in drei typische Typen unterteilen. Die einen betrachten eine Existenzgründung als eine Chance zum besseren Wohlstand, indem sie eigene Fähigkeiten und die Situation auf dem Markt nüchtern einschätzen, die anderen sind von der jugendlichen Überbewertung der eigenen Fähigkeiten und vom Drang nach einem schnellen sozialen Erfolg geleitet, die dritten treibt die Aussichtslosigkeit. Wir nennen diese drei Gruppen „Pragmatiker“, „Romantiker“ und „Unternehmer wider Willen“. Den Anteil einer jeder dieser drei Sparten als auch die Motive, Unternehmer zu werden, betrachten wir wie im Folgenden:

Die ersten, die *Pragmatiker* bilden offensichtlich die grössere Gruppe. Unter den potentiellen Unternehmern finden wir 105 Personen (44,3 %), die im Zuge der Transformation ihre Lebensverhältnisse und ihren Wohlstand verbessern konnten, oder sich zumindest an die neue Realität angepasst haben, wobei der Anteil derjenigen, welche sich nicht zurechtfinden konnten, 49 Personen bzw. 20,7% dieser Sub-Stichprobe bildet. Den Rest kann man wohl weder den Gewinnern noch den Verlierern zuordnen, ihre Motivation kann somit weder durch den Trieb, den Erfolg zu festigen, noch durch

den Drang nach einer Revanche geklärt werden. Anscheinend ist in diesem Segment (35 %) ausgerechnet die Figur eines „Romantikers“ besonders stark verbreitet.

Insgesamt sind unter den potentiellen Existenzgründern sehr viel öfter Leute zu treffen, die mit eigenen Einkünften zwar zufrieden sind und den eigenen Lebensstandard im letzten Jahr noch erhöht haben (oder zumindest stabil behalten konnten), die aber mit eigenen Arbeitsverhältnissen, Arbeitsinhalt und den Chancen, ihr fachliches Potential zu entfalten, nur teilweise zufrieden sind. Dabei sind sie, mehr noch, mit den professionellen Aufstiegsmöglichkeiten und Chancen einer Karriere als auch mit der eigenen Abhängigkeit und den Formen der Verwirklichung ihrer Ideen unzufrieden. Es scheint angebracht, den Bündel dieser Motive als Ausdruck eines gesunden *Pragmatismus* zu betrachten: diese Leute glauben, dass ihr Potential in der jetzigen sozialen Position, so komfortabel sie ist, nicht voll zur Geltung kommt und beanspruchen, mehr oder weniger berechtigt, den Erfolg als Unternehmer.

Die zweite Gruppe, die potentiellen *Unternehmer wider Willen*, welche ca. 1/5 des Unternehmerpotentials ausmachen, lassen sich von ganz anderen Motiven leiten – Business scheint ihnen einen Ausweg aus der komplizierten materiellen Situation zu bieten. Davon, dass diese Situation oft bedrängt ist, zeugt die Tatsache, dass 25,4 % der potentiellen Unternehmer die eigene materielle Lage als schlecht bezeichnen (natürlich handelt es sich nicht um eine offene Not – hauptsächlich sind es bedrängte Wohnverhältnisse und die Unmöglichkeit, Freizeit und Urlaub kreativ und erholsam zu gestalten). Ausserdem werden Unternehmer wider Willen nicht selten zu einem Start-Up durch die Tatsache motiviert, dass es in der Familie arbeitsunfähige Mitglieder gibt: In der heutigen russischen Wirklichkeit genügt allein diese Tatsache, die Familie aus den Reihen der durchschnittlich wohlhabenden Schichten in die Armut zu treiben.

Am kompliziertesten sind die *Romantiker* zu identifizieren. Ihr Hauptmerkmal ist zweifelsohne die fehlende soziale Erfahrung, gekoppelt mit hohen Ansprüchen auf den Erfolg, wobei das Unternehmertum als der direkteste Weg zu schnellem Erfolg und Wohlstand verstanden wird. Dies ist insbesondere für Jugendliche im Alter von 18 bis 21 Jahren charakteristisch, welche einen überproportional grossen Anteil der potentiellen Unternehmer (11 %) ausmachen. Aber nicht nur dies: Elemente der Romantik kommen etwa darin zum Ausdruck, dass etwa 1/3 der potentiellen Unternehmer glauben, ein Jahr nach dem Start-Up einen höheren Wohlstand zu erreichen.

Die Entscheidung, eine eigene Existenz zu gründen oder darauf zu verzichten, wird natürlich nicht nur von den materiellen Ausgangsverhältnissen und Motivationen bestimmt, sondern im wesentlichen auch von den *Erwartungen und Einschätzungen des Klimas für unternehmerische Aktivitäten* der potentiellen Unternehmer. Im allgemeinen sind diese eher bescheiden (siehe Tabellen 4 und 5). Daraus wird ersichtlich, dass Furcht vor Misserfolg bei einem gewissen Teil der potentiellen Unternehmer teilweise durch eine negative bzw. unbestimmte Einschätzung der Möglichkeiten für die Entwicklung des Geschäfts in der eigenen Region und im Land insgesamt bedingt wird.

	Wollen eigene Existenz gründen	Glauben, über notwendige Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen, um eine eigene Existenz zu gründen, zu verfügen	Fürchten den Misserfolg, weigern sich deshalb, eine eigene Existenz zu gründen
Ja	18,8	19,0	9,8
Nein	30,3	32,8	32,4
Schwer zu sagen	50,9	48,2	57,8

(* % der betreffenden Sub-Stichprobe)

Tabelle 4: Werden die Ausgangsbedingungen für eine Existenzgründung dort, wo Sie wohnen, in dem nächsten 6 Monaten, Ihrer Meinung nach, gut sein?

	Wollen eigene Existenz gründen	Glauben, über notwendige Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen, um eine eigene Existenz zu gründen, zu verfügen	Fürchten den Misserfolg, weigern sich deshalb, eine eigene Existenz zu gründen
Besser sein	15,2	18,1	12,7
Wie heute bleiben	39,4	39,7	38,2
Schlechter werden	6,7	8,6	6,9
Schwer zu sagen	38,7	33,6	42,2

(* % der betreffenden Sub-Stichprobe)

Tabelle 5: Was glauben Sie, wie werden in einen Jahr die Bedingungen für die Entwicklung des Unternehmertums im Lande werden sein?

Vom Traum zur Geschäftsidee

Unter den Umständen, dass ca. 1/2 der potentiellen Unternehmer entweder wegen sich selbst oder wegen den allgemeinen Geschäftsbedingungen im Lande unsicher sind, eine eigene Existenz zu gründen, ist es gut verständlich, dass weniger als die Hälfte der potentiellen Unternehmer den Schritt von den allgemeinen Überlegungen zur konkreten Planung der Existenzgründung unternimmt (siehe Tabelle 6). Aber auch die 6% der Gesamtstichprobe sind eine solide Anzahl der *latenten* Unternehmer, wenn man die Unsicherheiten und Risiken des labilen russischen Markts berücksichtigt. Unterstellt, dass es gelingen würde, Eintrittsbarrieren auf den Punkt Null herabzusetzen und eine effiziente institutionelle Förderung der Start-Ups zu gewährleisten (Consulting, Training, Information etc.), so könnte die KMU-Dichte in Russland – heute 6 Unternehmen pro 1000 Einwohner – vielfach steigen! Nähmen wir z.B. an, dass – während wir die Anzahl der arbeitsunfähigen bzw. wirtschaftlich nicht aktiven Bevölkerung und die Hürden der Eintrittsetappe berücksichtigten – etwa 1/4 der latenten Unternehmer es bis auf den Punkt des regelrechten Start-Ups schaffen würde, wäre festzustellen, dass die KMU-Dichte auf 1000 Einwohner ca. 25 Unternehmen ausmachen könnte. Das wäre, verglichen mit den betreffenden Ziffern für die meisten OME-Staaten und Westeuropa, eine gute Leistung.

	% der Stichprobe (n=1756)	% der potentiellen Unternehmer (n=237)
1. Ja	6,0	44,7
2. Nein	7,5	55,3

Tabelle 6: Haben Sie im Laufe des letzten Jahres bereits etwas unternommen, um eine Existenz wirklich zu gründen – z.B. nach Standort oder Ausrüstung gesucht, Personal gewählt, Business-Plan durchgearbeitet, finanzielle Mittel eingespart, Antrag für die Registrierung vorbereitet, andere Schritte unternommen?

Dass diese Pläne wirklich vorhanden sind, bezeugen u.a. die ziemlich genauen Angaben über die Branche, in der künftige Unternehmen agieren werden. Lediglich 5 % hatten es schwer, ihre künftige Branche zu nennen.

Selbstverständlich sind die Pläne noch nicht in allen Details durchgearbeitet, auch im Hinblick auf die Frage, ob der Interviewte die neue Existenz allein oder mit Partnern zu gründen gedenkt. An einer Stelle des Fragebogens gaben im Durchschnitt 31 % an, dass sie allein in die Existenzgründung gehen werden, an einer anderen Stelle aber lediglich 23 %.

Interessant waren die Aussagen über die Verteilung der Funktionen und die Anzahl der künftigen Mitarbeiter (siehe Tabelle 7). Gemäss den Eigeneinschätzungen der latenten Unternehmer würden sie in der Anfangsphase 5 Arbeitsplätze schaffen und in fünf Jahren diese Zahl mehr als verdreifachen.

1. ...Eigentümer und Manager sein, einschliesslich Sie selbst?	2. ...anfangs beschäftigt sein?	3. ...in 5 Jahren beschäftigt sein?
Mean = 2,22 Pers.	Mean = 5,65 Pers.	Mean = 18,52 Pers.

Tabelle 7: Wieviel Personen werden im neuen Unternehmen ...

Gehen wir nach wie vor von der Hypothese aus, dass ca. 25 % der Neugründer bis zum wirklichen Start gelangen, so könnten diese Neugründungen etwa 15–20 % der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung beschäftigen (dabei gehen wir natürlich von einer ideellen Vorstellung aus, wobei die Realität sich von diesen Plänen stets unterscheidet; ferner ist zu berücksichtigen, dass ein grosser Teil der Start-Ups sehr schnell pleite geht, so dass ihre Beschäftigten und Mitarbeiter wieder auf dem Arbeitsmarkt erscheinen usw.).

Inwiefern die Start-Up-Pläne insgesamt realistisch sind, hängt in einem starken Masse von der Qualität des Kerns oder des Teams, der sich für die Neugründung einsetzt, aber auch von den zur Verfügung stehenden materiellen Ressourcen ab. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass die Bildung des Teams durch die familiären Verhältnisse und den Freundeskreis des latenten Unternehmers geprägt wird (siehe Tabelle 8). Das kann bei der Gründung eines Familienunternehmens wohl von Vorteil sein, erschwert allerdings die nachstehende Phase der Unternehmensentwicklung, wie die Erfahrungen der vom RUFU mehrmals befragten Kleinunternehmer deutlich zeigen.

	<i>% der potentiellen Unternehmer (n=237)</i>
1. Die nächsten Verwandten	31,2
2. Freunde	33,8
3. Kollegen	11,0
4. Derzeitiger Arbeitgeber	3,0
5. Andere Personen	4,2
6. Ich werde der einzelne Eigentümer sein	23,6

Tabelle 8: Wenn Sie Miteigentümer Ihres zu gründenden Unternehmens haben werden, was werden diese sein?

Zwar ist möglicherweise diese auf Familie und Freundeskreis ausgerichtete Strategie der Teambildung weniger mit dem Willen als vielmehr mit einer Zwangsnotwendigkeit verbunden, dadurch bedingt, dass ein grosser Teil der Mittel, die für die Existenzgründung notwendig sind, von Familienangehörigen und Freunden zur Verfügung gestellt wird (siehe Tabelle 9).

Die Antworten der Respondenten (vgl. Tabelle 9) zeugen davon, dass ihre Eigenmittel die Hauptquelle des Startkapitals sein werden, Familiensparnisse und bei Freunden geliehene Mittel bilden zusammen die zweitgrösste Quelle. Etwas unerwartet sind die Aussagen, dass ca. 1/5 die Startkapitalien von Banken erhalten hat (oder zu erhalten glaubt), weitere 10% von den staatlichen Förderungsprogrammen. Diese Aussagen zeugen eher von einer gewissen Unerfahrenheit denn von den reell bestehenden Möglichkeiten. Ferner unerwartet gering ist der Anteil des derzeitigen Arbeitgebers bzw. der Bekannten und Nachbarn – wobei ein deutlich grösserer Anteil derjenigen, die diese Zeilen des Fragebogens nicht ausgefüllt haben, indirekt davon zeugen kann, dass die Rolle der informellen Partner dieser Art doch höher sei.

Vom latenten zum wirklichen Unternehmer: Probleme der Existenzgründer

Von den Problemen der Start-Ups zeugen die Antworten von 121 tätigen Unternehmern, die in der Stichprobe enthalten waren (ca. 6,8 %).

Etwa die Hälfte der befragten Unternehmer führen ihr Unternehmen zusammen mit weiteren Partnern (siehe Tabelle 10). Was die Beschäftigten anbelangt, so ist die durchschnittliche Anzahl des Personals (vgl. Tabelle 11) etwas höher als die statistische Durchschnittszahl der Beschäftigten in den russischen KMU (ca. 8 Personen); in 5 Jahren rechnen sie mit einer Verdoppelung der Beschäftigten (diese Einschätzungen sind sehr nahe zu den oben erwähnten Einschätzungen der im Moment noch latenten Unternehmer).

		Ja	Nein	Weiss nicht	Keine Antwort
1. Eigenmittel	% der latenten Unternehmer (n=106)	78,3	18,9	-	2,8
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	59,9	27,4	3,0	9,7
2. Familie oder Verwandte	% der latenten Unternehmer (n=106)	46,2	43,4	7,5	2,9
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	38,4	42,2	10,1	9,3
3. Freunde	% der latenten Unternehmer (n=106)	34,0	52,8	7,5	5,7
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	30,4	47,3	11,8	10,5
4. Bekannte oder Nachbarn	% der latenten Unternehmer (n=106)	0,1	81,1	0,0	18,8
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	6,8	74,3	5,1	13,9
5. Kollegen	% der latenten Unternehmer (n=106)	10,4	70,8	10,4	8,4
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	8,9	67,5	8,4	15,2
6. Derzeitiger Arbeitgeber	% der latenten Unternehmer (n=106)	0,1	76,4	0,0	23,5
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	6,8	72,2	5,5	15,6
7. Bank oder eine andere Kreditinstitution	% der latenten Unternehmer (n=106)	21,7	50,9	0,2	27,2
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	25,3	43,5	16,0	15,2
8. Staatliche Förderungsprogramme	% der latenten Unternehmer (n=106)	10,4	58,5	20,8	10,3
	% der potentiellen Unternehmer insgesamt (n=237)	14,3	51,5	18,6	15,6

Tabelle 9: Haben Sie bekommen oder rechnen Sie damit, Finanzmittel für den Start-Up aus den folgenden Quellen zu beziehen...

	% der Stichprobe (n=1756)	% der tätigen Unternehmer (n=121)
Ja	3,5	51,2
Nein	3,0	43,8
Schwer zu sagen	0,3	5,0

Tabelle 10: Wenn Sie gesagt haben, dass Sie Inhaber oder Manager eines Unternehmens sind, antworten Sie bitte, ob Sie der einzige Inhaber davon sind

1. ...sind Miteigentümer, einschliesslich Sie		2. ...sind lohnabhängig z. Zt.		3. ...werden in 5 Jahren lohnab- hängig sein	
Mean = 2,57 Pers.		Mean = 10,62 Pers.		Mean = 19,77 Pers.	
% der Stichpro- be (n=1756)	% von der tätigen Unter- nehmer (n=121)	% der Stich- probe (n=1756)	% der tätigen Unternehmer (n=121)	% der Stichpro- be (n=1756)	% der tätigen Unternehmer (n=121)
1,2	17,4	2,3	33,1	5,2	75,2

Tabelle 11: *Wieviel Personen in diesem Unternehmen...*

Motive unternehmerisch tätig zu sein unterscheiden sich bei den bereits aktiv wirkenden Unternehmern deren der potentiellen Unternehmern (vgl. Tabelle 12 und Tabelle 3). Besonders hervorzuheben ist, dass unter den tätigen Unternehmern 1/3 glaubt, sonst keinen Job finden zu können, wobei unter den potentiellen Unternehmern diese Ansicht lediglich 5 % teilen. Darin äussert sich wohl die Veränderung der makrowirtschaftlichen Bedingungen, wobei die Nachfrage nach Arbeit, insbesondere nach qualifizierter Arbeit, in den letzten Jahren deutlich gestiegen ist, so dass Mangel an relativ gut bezahlten Jobs nicht mehr eine so starke Rolle spielt und „Unternehmer wider Willen“ seltener in die Existenzgründung „einstürzen“.

Einen etwas grösseren Anteil unter den tätigen Unternehmern machen diejenige aus, die im Business bessere Entfaltungsmöglichkeiten für eigene Kreativität suchen: 30 % gegenüber 25 % unter den potentiellen Unternehmern. Möglicherweise ist das darauf zurückzuführen, dass in den vergangenen Jahren romantische Stimmungen bei der Wahl der unternehmerischen Laufbahn etwas abgenommen und pragmatische Motive etwas an Bedeutung gewonnen haben.

	% der Stichprobe (n=1756)	% den tätigen Unternehmer (n=121)
1. Will Unternehmer sein	2,1	30,6
2. Habe keinen Job	2,3	33,9
3. Kombination von beiden Gründen	1,7	24,0
4. Andere Gründe	0,5	6,6
5. Schwer zu sagen	0,3	5,0

Tabelle 12: *Sie nehmen an diesem Unternehmen teil, weil Sie Unternehmer sein wollen oder weil Sie keine bessere Wahl bei der Suche nach einem passenden Job haben*

Die seit Jahren aktiv in Geschäft tätigen Unternehmer sind wohl die besten Experten, was die Einschätzung der heutigen Bedingungen für die Entwicklung des Unternehmertums insgesamt und die Existenzgründung insbesondere anbelangt. Ihre Einschätzungen sind als moderat pessimistisch einzustufen. Es kommt z.B. darin zum Ausdruck, wie sie die Standardfrage (siehe Tabelle 13) beantworten: 1/3 befanden es als schwer zu antworten, ob sie heute alles von neuem beginnen würden, fast 1/5 gaben eine negative Antwort darauf. Insgesamt übertrifft das den Anteil der positiven Antworten:

	% der Stichprobe (n=1756)	% der tätigen Unternehmer (n=121)
Ja	3,3	47,9
Nein	1,3	18,2
Schwer zu sagen	2,3	33,9

Tabelle 13: Hätten Sie heute die Wahl, eigene Existenz zu gründen, würden Sie wieder neu anfangen?

Diese Antworten kontrastieren bis zu einem gewissen Grad mit den Absichten, das Business in den kommenden 5 Jahren zu erweitern (das letztere widerspiegelt wohl eher den innewohnenden Optimismus eines Unternehmers als die reelle Möglichkeit, über den Horizont hinaus eine Einschätzung der künftigen Geschäftsbedingungen zu machen).

Worin liegen aber die hauptsächlichen Schwierigkeiten der Existenzgründung in Russland? Um diese zu beschreiben, verfügen wir über die Antworten von sowohl tätigen (121 Personen) als auch ehemaligen Unternehmern, welche aus verschiedenen Gründen das Geschäft aufgegeben haben (80 Personen), insgesamt 201 Personen (11,4% der Gesamtstichprobe). Erfolgs- bzw. Misserfolgsgründe sind recht unterschiedlich (siehe Tabelle 14), aber man kann versuchen, Sie unter einigen allgemeineren Typen zu subsumieren:

- Haben erfolgreich die Genehmigungs- (Lizenzen etc.) bzw. Registrierungsphase überstanden und sind nach wie vor im Geschäft: 46,7% der oben beschriebenen „Unternehmerstichprobe“ (5,3% der Gesamtstichprobe)
- Haben die Genehmigungs- bzw. Registrierungsphase erfolgreich überstanden, dann aber die Tätigkeit der Unternehmen abgebrochen: 27,4% (3,1%)
- Haben es nicht geschafft, die Eintrittsbarrieren zu überwinden, machen deswegen auch kein Business: 2,5% (0,3%)
- Haben es nicht geschafft, sind trotzdem unternehmerisch tätig: 4,0% (0,5%)
- Haben nicht einmal versucht, die Eintrittsbarrieren zu überwinden, betreiben aber eine unternehmerische Tätigkeit „im Schatten“: 6,0% (0,7%)
- Machen ab und zu Geschäfte, ohne es als Business zu organisieren und eintragen zu lassen: 13,4% (1,5%).

Somit haben die administrativen Eintrittsbarrieren lediglich bei 2,5% der befragten Unternehmerpersonen einen Misserfolg bereits vor dem Start verursacht; verglichen mit dem Unternehmerpotential im breiteren Sinne des Wortes waren es ca. 2,2% von jenen gewesen, die im Prinzip unternehmerische Neigungen hatten (13,5% der Stichprobe), oder etwa 1/5 der latenten Unternehmern. U.E. zeugt dies, trotz der stark verbreiteten Meinung, die Eintrittsbarrieren wären das grösste Übel für KMU in Russland, eher von einer hohen „Durchlässigkeit“ der Markteintrittsbarrieren für Start-Ups in diesem Land.

Ferner ist ersichtlich, dass unterschiedliche Formen des Schattenunternehmertums und „sporadisches Unternehmertum“ sehr stark verbreitet sind – darin sind 2,7% der Respondenten einbezogen. Im Verhältnis zu den tätigen Unternehmern in der Stichprobe sind es fast 40%. Offensichtlich ist ausgerechnet dieses „sporadische Unternehmertum“ die Massenform der unternehmerischen Schattenaktivitäten. Da es – vergli-

chen mit einem *systematischen* Agieren im Schatten – dasselbe ist, wie ein Partisanenkampf im Vergleich mit der Kampfordnung der regulären Armee, liegt es auf der Hand, dass auch die Bekämpfung der richtigen „Schattenunternehmen“, die auf einer stabilen Basis langfristig jenseits der rechtlichen und fiskalischen Regelung handeln, kaum effizient sein kann, dieses sporadische „Partisanen“-Unternehmertum an das Tageslicht zu bringen.

	% der Gesamtstichprobe (n=1756)	% der tätigen und ausgeschiedenen Unternehmer (n=201)
1. Das Unternehmen ist im Jahre... registriert worden und hat ... Jahre funktioniert.	2,1	18,4
2. Das Unternehmen ist im Jahre... registriert worden und besteht nach wie vor.	3,6	31,8
3. Es wurde ein Patent, Erlaubnis, Lizenz für die einzelunternehmerische Tätigkeit im Jahre... erhalten, faktisch hat das Unternehmen nur... Jahre gedauert.	1,0	9,0
4. Es wurde ein Patent, Erlaubnis, Lizenz für die einzelunternehmerische Tätigkeit im Jahre... erhalten und das Unternehmen geht weiter.	1,5	13,4
5. Es ist nicht gelungen, das Unternehmen zu registrieren, habe deswegen kein Business.	0,2	2,0
6. Es ist nicht gelungen, ein Patent, Erlaubnis, Lizenz für einzelunternehmerische Tätigkeit zu erhalten, habe deswegen kein Business.	0,1	0,5
7. Obwohl es mir nicht gelungen ist, das Unternehmen zu registrieren, versuche ich ein Unternehmen zu führen.	0,5	4,0
8. Habe nie versucht, das Unternehmen registrieren zu lassen, trotzdem... Jahre Business gemacht.	0,7	6,0
9. Habe ein eigenes Business angefangen und mache es weiter, aber in einer anderen Firma.	0,2	1,5
10. Habe nie versucht, ein Unternehmen offiziell zu registrieren, aber manchmal bestimmte Aktivitäten unternommen (Vermittlung, Kauf und Verkauf usw.), welche als Business bezeichnet werden können.	1,5	13,4

Tabelle 14: Falls Sie je versucht haben, eine Existenz zu gründen, wie waren die Ergebnisse (wählen Sie bitte nur eine Antwortmöglichkeit)?

Obwohl die Anzahl der aufgegebenen Unternehmensversuche relativ gering ist, also weitgehende Schlussfolgerungen kaum angebracht wären, sei dennoch zu bemerken, dass 72 % der dicht gemachten KMU weniger als 4 Jahre nach der Registrierung bzw. nach dem Lizenzkauf existiert haben, darunter 32 % (fast 1/3) als auch 22 % der Einzelunternehmen – weniger als ein Jahr. Im Prinzip unterscheiden sich diese Angaben kaum derjenigen für die OME-Staaten.

Eine Analyse der Gründe für die Schliessung der gestarteten KMU zeigt (siehe Tabelle 15), dass der hauptsächliche Grund laut Selbsteinschätzungen der Befragten die Knappheit der Finanzmittel war. Addiert man allerdings die Zeilen, welche die Rolle der Behörden charakterisieren („fehlende Beziehungen“ und „Druck der Kontrollorgane“), so *übertrifft die Bedeutung dieser administrativen Faktoren insgesamt die Wichtigkeit der Finanzmittel* [80%]! Eine solche Addition erscheint insofern berechtigt, als

Beziehungen ausgerechnet dafür gepflegt werden, um den Druck der Kontrollen und Inspektionen zu minimieren. Wenn dieses Bild stimmt, so werden der Behörden zwar keine allzu hohen Eintrittsbarrieren aufgebaut, später geraten die Kleinunternehmer dann aber unter eine sehr scharfe Lupe.

	% der Stichprobe insgesamt (n=1756)	% der ehe- maligen Unternehmer (n=80)
1. Habe eingesehen, dass Unternehmertum nichts für mich ist	0,7	16,3
2. Mangel an Finanzmitteln zur Entwicklung des Unternehmens	3,6	78,6
3. Es fehlten die notwendigen Beziehungen zu den Behörden (kommunale, städtische, regionale – <i>das Passende bitte unterstreichen</i>)	1,9	41,2
4. Druck der kriminellen Strukturen	0,8	17,6
5. Druck der Kontrollorgane und Inspektionen (z. B. Feuerwehr, Sanitätsinspektion etc.)	1,9	41,2
6. Es ist nicht gelungen, Kontakte mit Unternehmern aufzubauen, ihre Unterstützung zu erhalten	0,4	8,8
7. Fehlen bzw. schlecht durchdachter Plan, wie das Geschäft zu entwickeln war	0,9	18,8
8. Nicht gelungen, Abnehmer / Käufer für Waren und Dienstleistungen zu finden	0,6	12,6
9. Mangel an Spezialkenntnissen in folgenden Bereichen: allgemeines Management, Personalmanagement, Marketing, Finanzplanung (<i>bitte das Passende unterstreichen</i>)	0,9	20,1
10. Nicht gelungen, Räumlichkeiten (Werkstatt, Büro etc. – <i>bitte das Passende unterstreichen</i>) zu finden	0,5	11,3
11. Nicht gelungen, notwendige Ausrüstung zu finden	0,2	4,9
12. Nicht gelungen, Spezialisten zu finden	0,3	7,5
13. Nicht gelungen, Registrierungsverfahren zu passieren	0,3	7,5
14. Aus gesundheitlichen Gründen	0,4	3,5
15. Aus Familiengründen	0,6	8,8
16. Sah keine Perspektiven für das Unternehmen	1,0	21,3
17. Andere Gründe.	0,6	12,6

Tabelle 15: Falls Sie einst versucht haben, eine Existenz zu gründen, aber ohne Erfolg, was waren die hauptsächlichsten Gründe dafür (wählen Sie drei besonders wichtige Antwortmöglichkeiten)?

Alle anderen Gründe objektiver wie subjektiver Natur spielen eine weitaus geringere Rolle beim Misserfolg eines KMU, sei es ein schlecht durchdachter Business-Plan, fehlende Spezialkenntnisse oder der berüchtigte Druck der kriminellen Erpresser.

Trotz der bedeutenden Rolle der Finanzmittel – oder eben deshalb – ist die Verbreitung der informellen Kreditgeber offensichtlich sehr hoch. Geldmittel – selbst zu geschäftlichen Zwecken – werden häufig unverzinst ausgeliehen; die interpersonellen Beziehungen (Verwandte, Freunde etc.) sind sehr wichtig (Tabelle 16). Dies ist eine gute Illustration dafür, wie bedeutend für Erfolg im Klein- und Familienunternehmertum in Russland (wo Bankkredite nahezu unzugänglich sind und andere Kreditinstitutionen wenig entwickelt bleiben) eine dichte interpersonelle Vernetzung ist. Anders ausgedrückt: *Das Sozialkapital des Kleinunternehmers kann oft das mangelnde*

Eigenkapital in gewissem Masse ersetzen, dabei erhält man die Kreditmittel zu günstigeren Konditionen als bei den Banken.

	% der Gesamtstichprobe (n=1756)	% der tätigen Un- ternehmer (n=121)
1. verzinst	0,7	10,7
2. unverzinst	2,7	38,8
3. unter anderen Konditionen	0,5	6,6
Nicht der Fall gewesen	3,0	43,8

Tabelle 16: Wenn Sie Geld für Geschäftszwecke geliehen bekommen haben, so geschah es...

Schlussfolgerungen

Die oben beschriebenen Ergebnisse der Umfrage, repräsentativ vom Standpunkt des sozial-demographischen Bestandes der Bevölkerung Russlands, lassen feststellen:

1. Trotz der von 44 % der Befragten angegebenen Senkung des eigenen Lebensstandards im Laufe der Reformen und der weit verbreiteten Überzeugung, dass eine Möglichkeit für ein gerechtes Wohlstandswachstum in diesen Jahren lediglich für einen engen Kreis der Mitbürger gegeben war, gibt es keine einzige Bevölkerungsgruppe oder -schicht, die das Unternehmertum in nennenswerter Grösse mit Abscheu oder feindlich ansehen würde.
2. Das Unternehmerpotential der erwachsenen selbsttätigen Bevölkerung ist recht hoch:
 - 13,5 % der Befragten schliessen für sich nicht aus, einen unternehmerischen Start zu wagen (*potentielle Unternehmer* im breitesten Sinne des Wortes)
 - ca. 6 % haben im Laufe des letzten Jahres bestimmte konkrete Schritte zur Vorbereitung eines Start-Ups gemacht (*latente Unternehmer*).
3. Unter den potentiellen Unternehmern lassen sich etwa 40 % durch rein pragmatische Motive leiten, ca. 1/5 sind potentielle „Unternehmer wider Willen“ (sie sind gezwungen, eigene materielle Probleme durch unternehmerisches Handeln zu lösen, haben aber keine besondere Neigung zum Unternehmertum), andere kann man als „unternehmerische Romantiker“, oder „romantische Unternehmer“ in spe charakterisieren.
4. Wenn lediglich 1/4 der latenten Unternehmer eigene Existenzgründungspläne erfolgreich realisieren könnten, würde es dazu führen, dass die Dichte der KMU im Lande etwa den Stand wie in den meisten OME-Staaten erreichen könnte. Dabei könnte ca. 15–20 % der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung neue Arbeitsplätze (oder Nebenjobs) bekommen.
5. Latente wie bereits tätige Unternehmer gehen von einer wesentlichen Erhöhung der Anzahl der Arbeitsplätze in fünf Jahren aus. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die in der Stichprobe vertretenen ehemaligen Unternehmer fast zu 3/4 im Laufe der ersten 4 Jahre pleite gehen oder ihr Geschäft schliessen.
6. Die grösste Schwierigkeit bereitet den Existenzgründern das Problem der Beschaffung von Finanzmitteln. Die wichtigsten Quellen davon sind eigene und Familien-

ersparnisse (das sog. *love capital*). Die finanzielle Basis des Unternehmens kann dabei dank dem *social capital* des Existenzgründers bzw. des bereits tätigen Unternehmers wesentlich, und sogar zu sehr günstigen Konditionen, erweitert werden: über 1/3 der befragten Unternehmer gaben zu, sie hätten Geld unverzinst akquirieren können.

7. Die am weitesten verbreitete Form der unternehmerischen Schattenaktivität ist das „sporadische Unternehmertum“ – ab und zu abgewickelte Vermittlungstransaktionen etc., nicht die Tätigkeit der systematisch in der Schattenwirtschaft funktionierenden Firmen.
8. Administrative Eintrittsbarrieren (Registrierung, Lizenzvergabe usw.) bieten keine grosse Schwierigkeit für die Existenzgründer, ganz im Gegenteil, wohl aber Kontrollen und Inspektionen nach dem unternehmerischen Start. Beziehungen zu den (Vertretern der) Behörden, welche es ermöglichen, diesen Druck zu minimieren, sind eine wichtige Bedingung des Erfolgs bzw. Misserfolgs des gestarteten Unternehmers.