

Lettke, Frank

Book

Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer: Eine qualitativ-empirische Analyse unternehmerischen Handelns

Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß, No. 2

Provided in Cooperation with:

Rainer Hampp Verlag

Suggested Citation: Lettke, Frank (1996) : Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer: Eine qualitativ-empirische Analyse unternehmerischen Handelns, Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß, No. 2, ISBN 3-87988-202-9, Rainer Hampp Verlag, München und Mering

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/116835>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Schriftenreihe

Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß

Herausgegeben von

Rainhart Lang — Christof Baitsch — Peter Pawlowsky

Frank Lettke

Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer

—

Eine qualitativ-empirische Analyse
unternehmerischen Handelns

A 211165



EIGENTUM
DES
INSTITUTS
FÜR
WELTWIRTSCHAFT
KIEL
BIBLIOTHEK

Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer

Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß

Band 2

herausgegeben von Rainhart Lang

Christof Baitsch

Peter Pawlowsky

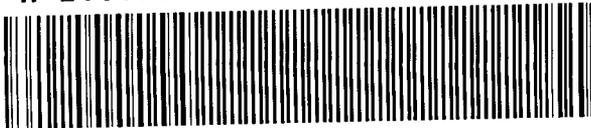
Frank Lettke

Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer

Eine qualitativ-empirische Analyse
unternehmerischen Handelns

710865

A 211165



Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Lettke, Frank:

Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer : eine qualitativ-empirische Analyse unternehmerischen Handelns / Frank Lettke:

- München ; Mering : Hampp, 1996

(Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß; Bd. 2)

Zugl.: Trier, Univ., Diss., 1996

ISBN 3-87988-202-9

NE: GT

Die Arbeit wurde vom Fachbereich IV der Universität Trier als Dissertation angenommen.

Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß: ISSN 1430-3450

Liebe Leserinnen und Leser!

Wir wollen Ihnen ein gutes Buch liefern. Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen nicht zufrieden sind, wenden Sie sich bitte an uns.

© 1996 Rainer Hampp Verlag München und Mering
Meringerzeller Str. 16 D - 86415 Mering

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

Für Christiane

Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß

Die Schriftenreihe verfolgt das Ziel, theoretische und empirische Arbeiten zum Wandel von Arbeit, von organisatorischen Strukturen und Kulturen und zu organisationalen Lernprozessen sowie zum Personalmanagement in gesellschaftlichen Transformationsprozessen einer wissenschaftlich interessierten Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Inhaltliche Schwerpunkte sind dabei einerseits Fragen und Probleme im Zusammenhang mit dem Transformationsprozeß in Ostdeutschland und Osteuropa. Zugleich soll sich die Reihe jedoch ebenso Auswirkungen der östlichen Transformation auf Westdeutschland und Westeuropa zuwenden und Entwicklungstendenzen einer zunehmenden Globalisierung und Interdependenz von Entwicklungsprozessen in Ost und West und ihre grundlegenden Konsequenzen für den Wandel von Arbeit, Organisation und Personal thematisieren.

Zielgruppe der Reihe sind die an Wandlungs- und Transformationsprozessen und den aus ihnen erwachsenden Erfahrungen und Erkenntnissen interessierten Wissenschaftler, Praktiker und Studenten der Betriebswirtschaftslehre und weiterer sozialwissenschaftlicher Disziplinen. Die Reihe versteht sich damit auch als ein Forum für den interdisziplinären Meinungsaustausch und will zur Verbreitung sozialwissenschaftlicher Erkenntnisse über Transformationsprozesse innerhalb der Betriebswirtschaftslehre beitragen.

Für eine Publikation in dieser Schriftenreihe kommen Sammelbände von wissenschaftlichen Veranstaltungen über den genannten Themenkreis, aber auch einzelne wissenschaftliche Arbeiten, wie Dissertationen, Habilitationen, größere Forschungsberichte oder sonstige Monografien in Frage. Dabei steht die Reihe auch Interessenten aus anderen Hochschulen und Universitäten offen.

Die Herausgeber freuen sich besonders, daß bereits das zweite Buch der Schriftenreihe von „außerhalb“ kommt. Herr Frank Lettke analysiert auf der Grundlage des Habituskonzeptes von Bourdieu „Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer“. Dabei wurden in zwei Erhebungsphasen 1992 und 1993 problemzentrierte Interviews mit insgesamt 11 ostdeutschen Unternehmern durchgeführt und in mehreren Analyseschritten ausgewertet. Zusätzlich wurden schriftliche standardisierte Kurzbefragungen, Beobachtungen und Dokumentenanalyse eingesetzt. Im Ergebnis arbeitet der Autor drei auf das ökonomische, das kulturelle und das soziale Kapital bezogene Habitusmuster (Primär- und Sekundärhabitus) heraus und zeigt die darauf aufbauenden Strategien ostdeutscher Unternehmer auf. Die herausgearbeiteten Muster sieht er als Distanzierung von Monetarisierung, von Entpersönlichung oder Individualisierung sowie von fortschreitender Spezialisierung und Flexibilisierung. Dabei wird deutlich, daß die Habitusprägungen sowohl mit dem Unternehmertyp eines „Konservators“ als auch mit dem Unternehmertyp eines „Innovators“ verbunden sein können. Die Arbeit macht deutlich, daß der gewählte Ansatz ein erhebliches Analyse- und Erkenntnispotential für eine stärker qualitative Erforschung betrieblicher Transformationsprozesse in Ostdeutschland in sich birgt.

Vorwort

In der vorliegenden Arbeit untersucht Frank Lettke Schwierigkeiten ostdeutscher Unternehmer, die sich nach der "Wende" aus der Notwendigkeit ergaben, alte Gewohnheiten oder tiefstehende "Habitualisierungen" aufzugeben oder umzubilden, um sich neuen Gegebenheiten anzupassen. Daß solche Probleme bestanden und wie auf sie reagiert wurde, zeigt der Autor an vielen Beispielen höchst eindrucksvoll und konkret.

Die von ihm zur Interpretation herangezogenen Daten stützen sich auf ausführliche und sehr ins Detail gehende Gesprächsinterviews mit mittelständischen Unternehmern aus der ehemaligen DDR. Dabei wird hinter den einzelnen Strategien das Typische einschlägiger Situationen herausgearbeitet. Die sehr individuellen Antworten auf jeweils erkannte Herausforderungen werden im Kontext einer allgemeinen Logik der Veränderung in ihrer generellen Bedeutung durchsichtig. Die Analyse dringt von den Erfahrungsberichten der befragten Personen auf die gesellschaftlichen Zusammenhänge vor, in denen sich ihr Handeln orientiert und entschlüsselt es vor dem Hintergrund von historisch gegebenen strukturellen und kulturellen Zwängen, denen sich niemand entziehen kann. Die Faszination des vorliegenden Buches liegt nicht zuletzt in der Kombination aus anschaulichem Interviewmaterial und feinsinniger theoretischer Deutung.

Lettke bedient sich vor allem der von Pierre Bourdieu entwickelten Handlungstheorie, die das Verhalten einzelner Akteure aus der Konstellation ihrer Ausstattung mit verschiedenen Habitus, Kompetenzen und sonstigen sozialen, kulturellen und ökonomischen Ressourcen - Bourdieu spricht von Kapitalsorten - in einem gegebenen Handlungsfeld ableitet. Der Autor stellt einleuchtend dar, wo unter sozialistischen Bedingungen erworbene Denkschemata für unternehmerisches Handeln in einer Marktwirtschaft unter manchen Umständen zum Hindernis werden. Er zeigt aber ebenfalls, wo trotz des Umbruchs Kontinuitätslinien verlaufen. Viele ostdeutsche Karrieren werden verstehbar, wenn man bedenkt, daß einige der in der DDR erworbenen Kenntnisse, Kontakte und Einstellungen bei entsprechender Flexibilität auch unter Marktbedingungen Erfolg versprechende Kapitalien darstellen können.

Die gewonnenen Daten bilden zwar nur einen kleinen Ausschnitt der komplexen ostdeutschen Alltagswelt ab, und der Verfasser erhebt zudem keinen Anspruch auf Repräsentativität seiner Befunde. Dennoch lassen sich viele seiner theoretischen Einsichten auf die Logik der Bewältigung der mit dem Übergang von plan- in marktwirtschaftliche Verhältnisse verbundenen Krisen verallgemeinern. Auch wenn die deutsche Wiedervereinigung

als Spezialfall der Transformation ehemals sozialistischer Länder angesehen werden muß, sind die Ergebnisse der Untersuchung für Osteuropa insgesamt relevant.

Der vorgestellte Ansatz hat Modellcharakter für viele Arten wirtschaftlicher Veränderungen. Angesichts einer zunehmenden internationalen Verflechtung und Dynamisierung ergeben sich aus den vorliegenden Detailstudien auch wichtige Erkenntnisse für das Verständnis von wirtschaftlichen Situationen, in denen Menschen auf drastischen Strukturwandel reagieren müssen, der ihre überkommenen Denk- und Arbeitsformen, ihre Vorstellungen von Gewinn und Verlust, von Solidarität und Konflikt auf vorher ungeahnte Bewährungsproben stellt. Im betrieblichen Bereich sind z.B. Fragen der (inter-) nationalen Kooperation oder der Einbindung von Mitarbeitern in die Corporate Identity eines Unternehmens Anknüpfungspunkte des hier vorgeschlagenen Ansatzes. Der Erkenntnisgewinn der Habitustheorie besteht vor allem darin, Kontinuitäten in der Diskontinuität offenzulegen.

Das Buch regt zum Nachdenken über die Bedingungen und Möglichkeiten sozialen Wandels an. Es kann darüber hinaus ein Gewinn für alle sein, die sich mit Problemen in ost-deutschen Betrieben beschäftigen und die die leider allzu oft oberflächliche und vorurteilsbeladene Diskussion hinter sich lassen wollen. Die zukünftige Debatte über die hier angesprochenen Fragen wird an Lettkes Buch nicht vorbeigehen können.

Trier, den 23.09.1996

Alois Hahn

Zum Gelingen dieser Arbeit haben Personen und Institutionen beigetragen, an die ich ein besonderes Dankeswort richten möchte. Ohne die freundliche Unterstützung der IHK, der HWK und der Bezirksregierung Trier wäre die Kontaktabahnung in Thüringen nicht so erfolgreich verlaufen. Auch die Partnerorganisationen in Erfurt waren überaus hilfsbereit. Besonders zu Dank verpflichtet bin ich aber den von mir befragten Unternehmern, auf deren offenen und persönlichen Angaben meine Untersuchung beruht. Durch ihr Entgegenkommen haben sie mir gezeigt, was Wiedervereinigung auch bedeuten kann.

Ein ganz herzliches Wort des Dankes gilt meinem Lehrer Alois Hahn, der mir in Diskussionen über meine Texte neue Perspektiven eröffnete, mir bei der Arbeit viel Freiraum ließ und mich in meinem Vorhaben stets bestärkte. Sehr froh bin ich über die Gewißheit, mich auch mit eher persönlichen Anliegen jederzeit vertrauensvoll an ihn wenden zu können.

Weitere wichtige Anregungen für meine Untersuchungen erhielt ich von Herrn Prof. Windolf. Auch meinen Kollegen Jürgen Thömmes und Herbert Willems möchte ich für ihre kritische Diskussionsbereitschaft danken. Stephanie Kern und Sven Hinrichs haben mir beim Korrekturlesen und bei der graphischen Gestaltung des Textes geholfen.

Es braucht kaum erwähnt zu werden, daß die mehrjährige Beschäftigung mit dem Projekt Sinnkrisen und Motivationsschwierigkeiten einschloß. Dafür, daß meine Frau und meine Eltern mir auch in solchen Problemphasen Mut gemacht und mich emotional unterstützt haben, möchte ich mich an dieser Stelle bei ihnen bedanken.

Inhaltsverzeichnis

1. Bildungsfragen	1
1.1 Vorgehensweise	3
1.2 Anschluß an Bourdieu	5
2. Streifzug durch das Forschungsfeld	9
2.1 Psychologische Ansätze	14
2.2 Kulturtheoretische Ansätze	17
2.3 Soziologische Ansätze	18
3. Habitus und Wirtschaftsfeld	23
3.1 Begriffsgeschichtliche Aspekte des Habitus.....	23
3.2 Inkorporation und Reproduktion.....	28
3.3 Unternehmer im Feld der Wirtschaft	34
3.4 Veränderbarkeit von Habitus.....	40
3.4.1 Habitus als datum	42
3.4.2 Flexibilität von Habitus	44
4. Unternehmersein als Strategie	50
4.1 De- und Rehabitualisierung.....	57
4.2 Unternehmer im Kräftefeld der Wirtschaft	60
4.3 Besonderheiten des ostdeutschen Wirtschaftsfeldes	66
4.4 Exkurs über die Freiheit am Markt	69
5. Objektivierung objektiver Zusammenhänge	72
5.1 Empirische Faßbarkeit von Habitus.....	74
5.2 Konsequenzen für die Forschungspraxis	79
6. Habitus ostdeutscher Unternehmer - Empirische Befunde	89
6.1 Geld allein macht nicht glücklich.....	91
6.1.1 Primärhabitus Bescheidenheit	91
6.1.2 Sekundärhabitus Bodenständigkeit	102
6.1.3 Unternehmerische Praxis und ökonomisches Kapital	124
6.2 Zwischenmenschliche Beziehungen sind entscheidend.....	135
6.2.1 Primärhabitus Gemeinsinn.....	135
6.2.2 Sekundärhabitus Kollektivität	153
6.2.3 Unternehmerische Praxis und soziales Kapital.....	166

6.3	Ordentlich soll es sein	174
6.3.1	Primärhabitus Berufsorientierung	175
6.3.2	Sekundärhabitus Meisterhaftigkeit	186
6.3.3	Unternehmerische Praxis und Kulturkapital	196
7.	Strategien ostdeutscher Unternehmer - Empirische Befunde	204
7.1	Biographischer Hintergrund der Unternehmer	206
7.2	De- und Rehabitualisierung als Strategie	211
7.3	Kapitaleinsatzweisen als Strategie	218
7.3.1	Unternehmer als Konservator Fallbeispiel 1: Herr Bambach	219
7.3.2	Unternehmer als Innovator Fallbeispiel 2: Herr Salzmann	233
8.	Unternehmer im Modernisierungsprozeß.....	253
Anhang	259
	Geführte Interviews	260
	Interview-Leitfaden.....	261
	Fragebogen	263
	Postskript.....	264
Literaturverzeichnis	265
Zeitungen und Magazine	280

Darstellungsverzeichnis

Abb. 1:	Gesellschaftliche Stabilität und habituelle Handlungssteuerung	47
Abb. 2:	Habituelle Handlungssteuerung in Krisenzeiten	49
Abb. 3:	Biographische Angaben der befragten Unternehmer	207
Abb. 4:	Hysteresis von Habitus und unternehmerische Chancen.....	213
Abb. 5:	Sekundärhabitus und unternehmerische Praxis.....	215

Abkürzungsverzeichnis

ALLBUS	Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften
BISS	Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien
BK	Bildungskapital
COMECON	Communist Economies
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung
ERP	European Recovery Program (Europäisches Wiederaufbauprogramm)
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FDJ	Freie Deutsche Jugend
FORSA	Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH
IFM	Institut für Mittelstandsforschung
INSEAD	Institut Européen d'Administration des Affaires (Europäisches Institut für Unternehmensführung)
ISI	Informationsdienst Soziale Indikatoren
KV	Konvertierung (von Kapitalsorten)
LVO	Landesverteidigungsobjekte
MBO	Management Buy Out
NSW	Nichtsozialistisches Wirtschaftsgebiet
ÖK	Ökonomisches Kapital
PGH	Produktionsgenossenschaft des Handwerks
PR	Public Relations
RGW	Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe
SED	Sozialistische Einheitspartei Deutschlands
SK	Soziales Kapital
SOEP	Sozioökonomisches Panel
VEB	Volkseigener Betrieb
WSF	Wirtschaftsseminare Frankfurt GmbH
ZUMA	Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen

1. Bildungsfragen

Verfolgt ein Zeitungsleser die Artikel zur Transformation des ostdeutschen Wirtschaftssystems und zur Herausbildung eines ostdeutschen Unternehmertums in der Tagespresse, so stößt er auf die unterschiedlichsten Aussagen. Einigkeit besteht darin, daß der Mittelstand in Ostdeutschland auch 1994 mit ca. 440.000 Selbständigen noch vergleichsweise wenig entwickelt ist und daß ihm eine große Relevanz für den wirtschaftlichen Aufschwung zukommt (FAZ Nr.76 v. 31.3.94: 15). Bei der Beurteilung der Voraussetzungen und Möglichkeiten für die Entwicklung eines Unternehmertums gehen die Ansichten jedoch weit auseinander. Die einen erkennen, daß "ostdeutsche Manager besser als ihr Ruf" (FAZ Nr.176 v. 31.7.92: 12) sind. Andere müssen bestürzt feststellen, daß Ostdeutsche das ihnen anvertraute Geschäft unweigerlich in die Pleite führen (FAZ Nr.55 v. 6.3.93: Beilage "Ereignisse und Gestalten"). Manche Ostdeutsche können gar nicht begreifen, daß sie auf einmal Millionär sind (Der Spiegel Nr.39 1992: 133) und wieder anderen kann man nur bescheinigen, daß es sich bei ihnen um "Analphabeten in der Marktwirtschaft" (FAZ Nr.55 v. 6.3.93: Beilage "Ereignisse und Gestalten", vgl. auch Koch 1991b: 18) handelt.

Die zitierten Passagen können freilich wenig Aufschluß darüber geben, wie sich der Transformationsprozeß im einzelnen vollzieht und welche Implikationen er für die Herausbildung eines Unternehmertums in Ostdeutschland hat. Vielfach wird zwar gesehen, daß es sich um gravierende kulturelle Veränderungen - um nicht von Schocks (vgl. Koch 1992b) zu sprechen - handelt. In diesem Zusammenhang ist beispielsweise die Rede von Bewußtseinsveränderungen, Widerständen von Denkschablonen, vom Erlernen neuer Routinen und Gewohnheiten, von Wahrnehmungsblockaden, Verständigungsproblemen, vom Erfahrungsmangel, von der Übernahme äußerer Lebensweisen ohne innere Begründung oder vom Überziehen neuer Verhaltensweisen bei innerer Unwahrhaftigkeit. Die Aufzählung ließe sich leicht erweitern. Bei dieser schlagwortartigen Behandlung des Problems fällt auf, daß auf allgemein tiefer liegende, innere oder unbewußte Mechanismen angespielt wird, ohne jedoch eine Klärung dieser Zusammenhänge mitzuliefern.

Auch in Fachpublikationen ist einer explizit kulturellen Fragestellung bisher relativ wenig Aufmerksamkeit geschenkt worden.¹ Diese Lücke soll mit der vorliegenden Arbeit verkleinert werden. Im größeren Zusammenhang und Zusammenspiel von Kultur und Sozialstruktur wollen wir² den sich herausbildenden Handlungsformen der ostdeutschen Unter-

1 Vgl. das zweite Kapitel über den Stand der Forschung.

2 Selbst auf die Gefahr hin, antiquiert oder überheblich zu wirken, wurde die Formulierung "wir" für diesen Forschungsbericht ganz bewußt gewählt. Sie bietet nämlich die Möglichkeit, einen

nehmer nachgehen und dabei vornehmlich die daran beteiligten Handlungsdispositionen der Unternehmer untersuchen.

Es geht ferner darum herauszufinden, wie die Personen die Selbständigkeit gestalten oder wie sie mit ihr umgehen. Besondere Berücksichtigung erfährt dabei ihre soziale Umgebung. Mit der Frage nach strukturellen Wechselwirkungen zwischen der unternehmerischen Tätigkeit und ihrem sozialen (institutionellen) Umfeld wird dem interdependenten Verhältnis von Kultur und Sozialstruktur Rechnung getragen, denn erst durch die Veränderung des Umfeldes (Wirtschaftssystem) ist die Etablierung als Unternehmer möglich geworden (vgl. Deich 1992: 961). Der Wandel im Feld der Wirtschaft wird also als Bedingung der Möglichkeit unternehmerischer Initiative untersucht, und die sich daraus ergebenden Rückwirkungen auf die Sozialstruktur werden beleuchtet.

Damit wollen wir klären, ob das enorme Ausmaß des kulturellen Umbruchs in der ostdeutschen Gesellschaft ein Hindernis für die Herausbildung eines Unternehmertums darstellt oder ob die Zusammenhänge anders gedacht werden müssen. Die ausschließliche Konzentration dieser Untersuchung auf Ostdeutschland bzw. auf ostdeutsche Akteure kann mit der "kollektiven Schicksalsbetroffenheit" dieser Akteure (im Sinne Schützes; vgl. 1983: 283f.) gerechtfertigt werden. Unsere Hauptaufgabe besteht nämlich in der typisierenden Beschreibung des sich etablierenden Unternehmertums in Ostdeutschland und im Herausarbeiten von damit in Zusammenhang stehenden sozialstrukturellen Hintergründen. In gewisser Weise handelt es sich um "ethno"-graphische Studien, die nicht unbedingt einer Vergleichsgruppe bedürfen.

Um die Situation etwas plastischer zu schildern und dabei gleichzeitig in eine im theoretischen Zusammenhang häufig gebrauchte Metaphorik einzuführen, wollen wir noch einmal das eben erwähnte Schlagwort vom "Analphabetismus in der Marktwirtschaft" aufgreifen. Es könnte auch, um im Bild zu bleiben, die folgende Überlegung angestellt werden: Unter der nicht unberechtigten Prämisse, daß die Ostdeutschen vielleicht schon alphabetisiert sind, ließe sich vermuten, daß es sich bei der vermeintlichen Alphabetisierung in Wirklichkeit um einen Sprachkurs handelt. Man mag Worte einer anderen Sprache vielleicht noch dem Gehör nach so einigermaßen aufschreiben können. Was erheblich mehr Schwierigkeiten bereitet ist, die grammatische Struktur zu erkennen, die es erst ermöglicht, diese Sprache richtig und situationsgerecht zu gebrauchen. Selbst wenn das gelingt, ist es noch ein großer Schritt bis zur Virtuosität eines Muttersprachlers, der die

"persönlichen" Text zu produzieren. "Wir" oder "uns" dienen sozusagen als "Stolpersteine" beim Lesen. Damit soll immer wieder in Erinnerung gerufen werden, daß einerseits der Forscher ein unumgänglicher Teil des Forschungsprozesses ist. Die Formulierungen sollen andererseits aber auch den Leser dieses Berichts an seine kulturelle Befangenheit erinnern und ihn auf diese Weise für die Besonderheit des Forschungsfeldes sensibilisieren. Darauf kommen wir im fünften Kapitel noch ausführlicher zu sprechen.

Sprache so souverän beherrscht, daß er sich um die grammatikalische Richtigkeit buchstäblich keinen Gedanken mehr zu machen braucht. Die grammatische Struktur ist so weit verinnerlicht, daß er sich der Herausforderung stilistischer Feinheiten widmen kann. Das Lernen einer Sprache erfordert jedenfalls viel Zeit, Einsatz und Übung und hängt nicht zuletzt vom Talent des Lernenden ab.

Die ostdeutschen Unternehmer befinden sich, um es drastisch zu formulieren, in der Situation, einen Crash-Kurs einer Sprache belegt zu haben, von der sie schon gehört haben und die sie interessiert, zu deren Erlernen ihnen jedoch nur eine einsprachige Grammatik und ein einsprachiges Wörterbuch sowie der Kontakt zu Muttersprachlern zur Verfügung stehen.

1.1 Vorgehensweise

Überblicksartig zusammengefaßt wollen wir die aufgeworfenen Fragen folgendermaßen angehen:³ Zunächst wird der Stand der Forschung umrissen und die Anbindung der vorliegenden Untersuchung an schon bestehende Arbeiten aufgezeigt (Kapitel 2). Dabei ist allerdings einschränkend zu bemerken, daß diese Übersicht mit Blick auf die große Zahl der erscheinenden Veröffentlichungen unvollständig bleiben muß. Aus diesem Grund kann es auch passieren, daß vorgebrachte Kritik inzwischen gegenstandslos geworden ist, weil zusätzliche Arbeiten zu diesen Fragen erschienen sind.

In einem zweiten Schritt (Kapitel 3 und 4) erfolgt die Auseinandersetzung mit der Bourdieuschen Theorie bzw. die Entwicklung eines eigenständigen, auf die konkrete Forschungsfrage bezogenen theoretischen Rahmens. In diesem Zusammenhang werden die zentralen theoretischen Begriffe Habitus, Feld, Praxis und Kapital entwickelt und in ihrem Zusammenhang dargestellt. Für unsere Fragestellung wird vor allem der dynamische Aspekt der Habitus Theorie wichtig werden, der bei Bourdieu nicht sehr detailliert ausgearbeitet ist.

Vor der eigentlichen empirischen Untersuchung muß in Kapitel 5 noch auf die Besonderheit des Forschungsfeldes verwiesen und die Wahl des benutzten Instrumentariums begründet werden. Dabei wird insbesondere dem Problem einer Erfassung "innerer" Pro-

3 Um dem an anderer Stelle formulierten Postulat der Transparenz wissenschaftlichen Vorgehens in dieser Untersuchung gerecht zu werden, kann eine (eigentlich triviale aber trotzdem bedeutsame) Bemerkung zur Vorgehensweise nicht unterbleiben. Es ist nämlich darauf hinzuweisen, daß der reale Ablauf der Untersuchung als Forschungsprozeß nicht dem in diesem Untersuchungsbericht dargestellten Ablauf entspricht. Diese Entsprechung wäre nur durch einen schleifenartig angelegten, zeitlich parallele Vorgänge in ihrer Verwobenheit berücksichtigenden Text gewährleistet. Eine solche Form der Darstellung wurde in Hinblick auf die Verständlichkeit der ohnehin komplexen Sachverhalte unterlassen.

zesse bei Handelnden Rechnung getragen und auf eine Angemessenheit von Untersuchungsgegenstand, Theorie und Methoden geachtet.

In der empirischen Untersuchung wird versucht, Korrespondenzen zwischen Theorie und empirischem Material aufzudecken (Kapitel 6). Die teilweise induktive und explorative Herangehensweise erfordert dabei, daß die Theorie nicht als Dogma verstanden wird. Abweichungen und Widersprüchen ist im Sinne einer theoretischen Weiterentwicklung und im Sinne von Erkenntnisgewinn nachzugehen. Es ist beabsichtigt, das ostdeutsche Unternehmertum in seinen Konstitutionsbedingungen transparenter zu machen und seine Ausformungen typisierend zu erfassen. Dazu werden in Kapitel 7 zwei Fallbeispiele vorgestellt.

Schließlich soll in Kapitel 8 versucht werden, die Ergebnisse einerseits auf einer Ebene höherer Abstraktion gesellschaftstheoretisch an- oder einzubinden. Andererseits soll aber auch ein Verwertungszusammenhang hergestellt werden. Dabei geht es um Perspektiven für die ostdeutschen Unternehmer und für die wirtschaftliche Entwicklung des Mittelstandes in Ostdeutschland.

Um trotz aller begrifflicher Vorläufigkeit etwas genauer zu umreißen, wer mit "Unternehmer" gemeint ist, folgt eine erste, bewußt sehr allgemein gehaltene Definition. Diese Begriffsbestimmung wird später im Zusammenhang mit der Entwicklung der theoretischen Begriffe zu reformulieren sein. Vorerst soll unter einem Unternehmer verstanden werden: ein selbständiger und scheinbar autonomer, nur am eigenen Lebensinteresse orientierter Wirtschaftsteilnehmer, der unter finanziell existentiellem Risiko und auf prinzipiell eigene Rechnung einen wirtschaftlichen Betrieb leitet und seine Funktionen koordiniert.

Dieser allgemeine Begriff geht auf Definitionen juristischer, ökonomischer und sozialstruktureller Provenienz zurück, die beispielsweise bei W. Weber (1973: 58ff.) gegenübergestellt sind. Vielfach vorgenommene Differenzierungen etwa nach dem Innovationsgrad der Tätigkeit (dynamischer Unternehmer im Sinne Schumpeters),⁴ nach der Eigentumsform (Manager gegenüber Unternehmer bzw. Eigentümer)⁵ oder nach der Motivation zur Selbständigkeit (Selbständigkeit aus "Not" oder "alternative" Selbständigkeit

4 Den Unternehmer beschreibt Schumpeter bekanntlich als jemanden, der eine "neue Kombination durchsetzt" (1964: 116 oder 1985: 234f.). Die Rolle hat also keinen Dauercharakter und die Unternehmer bilden nach Schumpeter auch keine soziale Klasse. Es kommt ihm vielmehr auf die wirtschaftliche Funktion des Unternehmers an. Einen Bezug zwischen Schumpeter und der Transformation des deutschen Wirtschaftssystems stellt K.O.W. Müller (1991) her.

5 Windolf (1994: 79ff., vgl. auch Windolf/Beyer 1995) weist darauf hin, daß sich die traditionelle Trennung von Eigentum und Kontrolle aufgrund des Strukturwandels der Eigentumsverhältnisse in dieser Form nicht mehr durchhalten läßt: "An die Stelle von Individuen oder Familien sind *Netzwerke von Organisationen* getreten, in denen sich bürokratische Herrschaft und Herrschaft durch Eigentum *verbinden*." (1994: 81; Hervorh. i. Orig., FL)

im Sinne Bögenholds) werden hier nicht berücksichtigt.⁶ Es soll noch darauf hingewiesen werden, daß Unternehmer im oben genannten Sinn auch synonym als "Selbständige" bezeichnet werden können, und daß möglichst alle Formen der wirtschaftlichen Selbständigkeit, also etwa auch Freiberufler, prinzipiell mit einbezogen werden.

1.2 Anschluß an Bourdieu

In den letzten Jahren haben die Arbeiten Pierre Bourdieus ein großes Echo gefunden.⁷ Vor allem seinem Werk über "Die feinen Unterschiede" (1987b) ist die zunehmende Rezeption in Deutschland zu verdanken. Es liegt nicht in unserer Absicht, uns einer Modeerscheinung anzuschließen, wenngleich zuzugeben ist, daß die Auswahl gerade der Bourdieuschen Theorie wohl nicht zuletzt auch diesen äußeren Umständen zuzuschreiben ist. Für die Rezeption Bourdieus lassen sich daneben eine Reihe sachlicher Gründe anführen. Im folgenden soll umrissen werden, warum Bourdieu für die hier zu behandelnde Frage bemüht wird. Zugleich soll aber auch Klarheit darüber geschaffen werden, was die Bourdieusche Theorie in diesem Zusammenhang leisten *kann* und was bei ihr unberücksichtigt bleibt.

Die besondere Fragestellung dieser Arbeit macht es erforderlich, die einzelnen Theoriebestandteile Bourdieus auf die konkrete Fragestellung der Untersuchung zu beziehen. Dabei werden Spezifikationen möglich, die wegen ihres besonderen sozio-historischen Bezugs nicht oder nur ansatzweise Bestandteile der allgemeinen Theorie sein konnten. Für diese spezielle Fragestellung kann also mit einer Weiterentwicklung oder zumindest mit einer Konkretisierung der Bourdieuschen Theorie gerechnet werden. Jedenfalls wird ihre Gültigkeit - auch in interkultureller Hinsicht - auf die Probe gestellt.

Der Bezug zur Theorie Bourdieus wird vor allem deswegen hergestellt, weil das theoretische Konzept als sehr leistungsfähig anzusehen ist. Durch die Verknüpfung einer kulturellen mit einer sozialstrukturellen Analyseebene gelingt Bourdieu die Entwicklung einer Theorie mit hohem Abstraktionsgrad, die aber zugleich gut auf konkrete und vielfältige Forschungsfragen übertragbar ist.

6 Definitionen von Unternehmertum oder Selbständigkeit werden z.B. von Biermann (1971: 9ff. und 1976: 166f.), Bögenhold (1985 und 1987), Fröhlich/Pichler (1988: 59ff.), Hamer (1984: 18ff.), Klandt (1984: 25ff. und 1990: 30f.) oder Vonderach (1980: 156ff.) gegeben. Rückblicke auf das historische Unternehmerbild ermöglichen H. Hartmann (1968) oder Oesterdiekhoff (1993).

7 Stellvertretend für die umfangreiche Sekundärliteratur seien hier nur die Arbeiten von Bohn (1991), Eder (1989), Janning (1991), Liebau (1987), H.-P. Müller (1992), Ostrow (1990) und Robbins (1991) erwähnt. Dort finden sich auch weitere Literaturhinweise.

Die Arbeiten Bourdieus sind davon abgesehen aber auch so vielschichtig, daß mit seiner Theorie verschiedenste soziologische Forschungsrichtungen bedient oder zumindest angebunden werden können. Zu nennen wären etwa die sich folgenden Fragen widmenden Richtungen: Ungleichheit,⁸ Lebenslauf, Karrieren, Milieus oder Macht. Diese vielleicht als integrativen Vorzug zu bezeichnende Eigenschaft der Theorie fällt besonders ins Gewicht, wenn der Forschungsgegenstand nicht genau beschrieben werden kann. Unsere Fragestellung hat nämlich teilweise explorativen Charakter, weil sich die Unternehmerschaft in Ostdeutschland erst konstituiert. In solch einem Fall ist es hilfreich, auf ein umfassendes, empirisch bereits bewährtes Theoriegebäude zurückgreifen zu können, um nicht im Laufe der Untersuchungen gravierende theoretische Unzulänglichkeiten eines Ansatzes feststellen zu müssen.

Gleichwohl ist das kein leichtes Unterfangen, denn von Bourdieu existiert keine ausdrückliche Theorie - etwa in der Form eines Lehrbuchs. Er entwickelt die einzelnen Teile innerhalb umfassenderer Werke und im Zusammenspiel mit empirischen Untersuchungen. Daneben verändern sich die Konzepte über die einzelnen Arbeiten hinweg, so daß die einzelnen Theoriebestandteile förmlich zusammengesucht werden müssen. Dadurch ist es vielleicht möglich, einzelne Darstellungen mit Bourdieu selbst zu kritisieren oder gar zu widerlegen. Die Form der Theorieentwicklung ist wahrscheinlich auf Bourdieu emanzipatorische Absicht zurückzuführen, die auf einen transparenten Wissenschaftsbetrieb zielt und die Historizität von Forschung in Rechnung stellt.⁹

In gewisser Weise hat Bourdieu bereits Anregungen für die vorliegende Untersuchung geliefert, indem er in einer Arbeit Veränderungen im Feld der Wirtschaft untersucht hat: Am Fall der Kabylen (1976a) beschreibt er die Auswirkungen einer neu eingeführten Wirtschaftsform. An anderer Stelle findet sich eine detaillierte Untersuchung über das französische Unternehmertum, "le patronat" (Bourdieu/St. Martin 1978).

8 Nur hingewiesen werden kann an dieser Stelle auf die große Bedeutung des Klassenbegriffs bei Bourdieu (vgl. insbesondere 1985a). Dieser Aspekt gewinnt vor dem Hintergrund der DDR als "klassenloser Gesellschaft" an Bedeutung. Es ist zu vermuten, daß es mit der Wiedervereinigung zu einer verstärkten Klassen- oder Milieubildung gekommen ist. Daß es in der DDR z.B. über politische Loyalität gebildete Klassenlagen (de facto Klassen) gab, kann hier nur angedeutet werden (vgl. dazu Bourdieu 1991a oder auch Giddens 1976).

9 Dem Ansinnen, schon allein in der äußeren Form bestimmte Sachverhalte zur Geltung zu bringen, entspricht auch der Bourdieu eigene Schreibstil. Die Verschachtelungen im Satzbau halten, wenn sie nicht von vornherein abschrecken, zu Sorgfalt im Umgang mit den aufgeworfenen Fragen an. Zur emanzipatorischen Absicht gehört darüber hinaus auch die Selbstreflexion. Bourdieu bindet die Wissenschaft und auch sich selbst in den Forschungsprozeß ein. Er weist auf seine eigene kulturelle und sozialstrukturelle Verhaftetheit hin und schildert ihren Einfluß auf die Forschungsarbeit (vgl. dazu auch Hahn 1989b). Uns scheint diese Form der Reflexion gerade in bezug auf Forschung in Ostdeutschland geboten. Nichts ist einem Verstehen ostdeutscher Befindlichkeiten abträglicher als die vielfältigen zu beobachtenden Formen des Ideenkolonialismus. In diesem Sinne fühle ich mich den Gedanken Bourdieus verpflichtet.

Die Verwendbarkeit für unsere Fragestellung ist jedoch eher gering, weil sich die Untersuchung der Kabylen auf traditionale Wirtschaftsformen bezieht. Die Studie "le patronat" hebt andererseits gerade auf intergenerationale Effekte ab. Beides ist im Fall Ostdeutschlands nicht oder nur sehr rudimentär gegeben. Zum einen handelte es sich bei der DDR ebenfalls um eine Industriegesellschaft und zum zweiten gab es in der DDR kaum Unternehmer. Wenn man zudem die Radikalität des Umbruchs in sachlicher und zeitlicher Dimension berücksichtigt, wird deutlich, wie die Gedanken Bourdieus für diese Arbeit fruchtbar gemacht werden können: Die *Dynamik* der Veränderungen in der Wirtschaft tritt in den Mittelpunkt und wird auf die Konzepte von Habitus und Feld bezogen. Da das theoretische Konzept Bourdieus auf der langfristigen Wirksamkeit von Habitus beruht, könnte man es als eher statisch ansehen. Daß es auch, oder vielleicht gerade, in Zeiten struktureller und kultureller Brüche anwendbar ist, wollen wir in dieser Untersuchung zeigen.

Bourdieu hat sich in einem Gespräch mit A. Höher und K. Jarchow zu den Problemen eines Wandels von der Plan- zur Marktwirtschaft geäußert. Die in dieser Untersuchung im Mittelpunkt stehenden Fragen werden von Bourdieu an einer Stelle dieses Gesprächs in ihrem Zusammenhang knapp umrissen. Deswegen soll er an dieser Stelle selbst zu Wort kommen:

"Bourdieu: Es gibt allen Grund zu der Annahme, daß mehr als dreißig Jahre unter einem 'sowjetischen' Regime Spuren in Gestalt von Dispositionen, mentalen Gewohnheiten, Interessen hinterlassen werden. Ich habe schon betont, daß der sozialistische Diskurs sicher bei manchen eine Wirkung ausüben konnte, die Grundlage für bestimmte Formen der Revolte gegen die Realität des 'Sozialismus' gewesen ist. Aber etwas allgemeiner läßt sich sagen, daß die Strukturen einer wenig effizienten und weitgehend artifiziellen Staatswirtschaft, die sich in den Arbeitsrhythmen, der alltäglichen Erfahrung der Arbeitsverhältnisse, der Wohnung, der öffentlichen Verkehrsmittel, der Gesundheit etc. niederschlugen, nicht ohne Wirkung auf die Psyche der Menschen bleiben können, indem sie dort dauerhafte Spuren besonders in Form mentaler Strukturen zurücklassen. Diese Wahrnehmungskategorien, die der ökonomischen und sozialen Ordnung angepaßt waren, aus der sie hervorgingen, können in einem anderen sozialen und ökonomischen Kosmos vollkommen dysfunktional werden.

A.H.: Und was bedeutet das?

Bourdieu: Da Dispositionen tendenziell auch außerhalb ihrer sozialen Entstehungsbedingungen fortleben, ist mit einer Ungleichzeitigkeit zwischen der Bedürfnisentwicklung und der Entwicklung ökonomischer Dispositionen zu rechnen, die in einer hoch entwickelten Wirtschaft erforderlich sind, d.h. vor allem die Fähigkeit und Neigung zu ökonomischem Kalkül und zu allen sogenannten rationalen Verhaltensweisen." (Bourdieu 1991b: 31)

Die Orientierungslosigkeit der Menschen im "Ostblock" beschreibt Bourdieu treffend mit einem kabyllischen Sprichwort: "Die Kabylen sagen von jemandem, der sie ständig belügt: 'Er versucht, mich zu verwirren, indem er ständig Osten und Westen vertauscht.' Genau das ist im Ostblock geschehen. Man weiß einfach nicht mehr, wo man ist." (1991b: 31f.)

Ebenfalls relativ neu im Zusammenhang mit Bourdieu ist der empirische Zuschnitt der Untersuchung. Bourdieus empirischen Arbeiten sind eher als quantitativ zu bezeichnen (insbesondere 1987b). Wie später noch ausgeführt wird, wurde für die vorliegende Untersuchung ein qualitatives Vorgehen gewählt. Abgesehen davon, daß die Fruchtbarkeit der Bourdieuschen Theorie nicht davon abhängt, ob man quantitativ oder qualitativ vorgeht, wird mit der letztgenannten Vorgehensweise eher der oben erwähnte emanzipatorische Anspruch eingelöst.

Erst mit einer Untersuchungsweise, die auf die von den Unternehmern wahrgenommenen Situationen und Probleme eingeht und ihre *Selbst*beschreibungen untersucht, kann man Etikettierungs- und Klassifizierungsproblemen entgegen, die von einer schlichten Übertragung westdeutscher Muster oder Kriterien herrühren. In diesem Sinn ist die Bourdieusche Theorie auch nicht als unumstößlich anzusehen. Sie wird vielmehr als vielversprechender Zugang dem empirischen Material gegenübergestellt, weiter ausgearbeitet oder, wo nötig, falsifiziert. Die Theorie Bourdieus dient also eher der Generierung von Hypothesen, die am empirischen Material geprüft und somit theoretisch verdichtet werden sollen.¹⁰

¹⁰ Dieses Vorgehen lehnt sich insofern an die von Glaser und Strauss (1967; vgl. ebenfalls Strauss 1991) entwickelte Methode der "grounded theory" an.

2. Streifzug durch das Forschungsfeld

Seit absehbar wurde, daß es zu einer staatlichen Einigung zwischen der DDR und der "ehemaligen" Bundesrepublik kommen würde, konzentriert sich das Forschungsinteresse zunehmend auf die Integration Ostdeutschlands und darüber hinaus auf den wirtschaftlichen, politischen und sozialen Transformationsprozeß Osteuropas.¹ Das Interesse wird zum einen von der Faszination getragen, die das Miterleben der drastischen Veränderungen ausübt. Selten kommt es vor, daß derartig schnell und weitgreifend ablaufende gesellschaftliche Umbruchphasen beobachtet werden können. Giesen und Leggewie (1991) bezeichnen die Vorgänge denn auch als "sozialen Großversuch". Auf der anderen Seite verlangen politische Entscheidungsträger nach Forschung, die die ablaufenden Prozesse transparent macht und Entscheidungs- und Orientierungshilfen bereitstellt.

Beide Forschungsrichtungen, die rein wissenschaftliche Erkenntnis suchende Grundlagenforschung wie auch die praktisch eingebundene Auftragsforschung, tragen dabei der Schnelligkeit der Entwicklung Rechnung. Insofern ist die Forschung selbst von einer radikalen Verzeitlichung (P.A. Berger 1991: 68) ergriffen. Die eine Richtung, indem sie sich keine einmaligen, unwiederbringbaren Daten entgehen lassen möchte und großen Wert auf die Authentizität der Untersuchungen legt und die andere, indem sie den unaufhaltsam auf sie einstürzenden Ereignissen diagnostisch- und prognostisch-ratgebend zu begegnen sucht.

Daß diese historische Chance von vielen Forschern genutzt wird, verwundert kaum. Allenthalben lassen sich Aufsätze, Artikel und Buchveröffentlichungen finden, die, wenn sie sich nicht ausschließlich mit Ostdeutschland beschäftigen, sich doch zumindest in Teilen darauf beziehen. Bei einer Durchsicht der Veröffentlichungen fällt auf, daß es zwar zu einer unmittelbaren Reaktion auf die gesellschaftlichen Veränderungen kommt, daß sich diese Arbeiten zumeist jedoch auf einer überblicksartigen, modellhaft-theoretischen Ebene befinden (vgl. P.A. Berger 1991 oder Pollack 1990). Detaillierte empirische Einzelstudien werden erst mit einem (notwendigen) zeitlichen Abstand zu den Ereignissen publiziert (etwa Heidenreich 1993).

Die vorliegende Arbeit bewegt sich, wie gesagt, im Beziehungsfeld von Kultur und Sozialstruktur. Um die genuin soziologische Fragestellung in die diesbezügliche Forschungslandschaft einzuordnen und die zu anderen Arbeiten bestehenden Differenzen und möglichen Anschlüsse aufzuzeigen, wird nachfolgend der neuere Forschungsstand umrissen. Es muß gesagt werden, daß bisher wenige sich direkt auf Unternehmer in Ost-

1 Vgl. z.B. Stark (1992).

deutschland beziehende Arbeiten existieren. So besteht die Notwendigkeit, sich vorhandene Erkenntnisse aus einzelnen Bereichen - vor allem aus Zeitschriften - nutzbar zu machen und daneben vielfältige andere Quellen zu verwenden.²

Hier soll ein Weg beschritten werden, der vielleicht als integrativ zu bezeichnen wäre: Bestehende Kenntnisse aus verschiedenen Forschungsbereichen werden genutzt, durch weitere Forschung ergänzt, in einem anderen Licht betrachtet und innerhalb eines theoretischen Konzepts geradezu komponiert, so daß damit eine ausführliche Schilderung der Situation ostdeutscher Unternehmer möglich erscheint. Mit dieser skizzierten Vorgehensweise wird versucht, der komplexen sozialstrukturell-kulturellen Verwobenheit der Umbruchssituation gerecht zu werden. Die im folgenden jeweils nur kurz angerissenen Forschungsbereiche stellen in diesem Sinn Teilaspekte des hier im Mittelpunkt stehenden, umfassenderen theoretischen Konzepts dar.

Grundlegende Daten³ über die sozialstrukturelle Zusammensetzung der ostdeutschen Unternehmer erhält man durch die Datensätze der mittlerweile für ganz Deutschland verfügbaren ALLBUS-Basisumfrage⁴ und des SOEP.⁵ Dort oder bei Lechner/Pfeiffer (1992), beim Institut der deutschen Wirtschaft (1990), beim Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (1991) oder beim Institut für Mittelstandsforschung (1990) finden sich auch Angaben über Pläne von Probanden, sich selbständig zu machen. Daneben gibt es von Verbänden und öffentlichen Einrichtungen durchgeführte Befragungen, die sich hauptsächlich mit den Problemen der neugegründeten Existenzen befassen.⁶ Mit Blick auf die Bedeutung des unternehmerischen Mittelstands für die wirtschaftliche Entwicklung (Ost-) Deutschlands bezieht man von dieser Seite die Grundlagen für wirtschaftspolitische Entscheidungen im Bereich Management Buy Out (MBO), Privatisierung, Investitionsförderung, Arbeitsmarkt oder Existenzgründungsdarlehen. Außerdem versucht man, unterneh-

2 Die zu dieser Frage vorhandenen Arbeiten werden weiter unten ausführlicher diskutiert. Auf die benutzten Quellen und den Umgang mit diesen Daten wird ebenfalls an anderer Stelle eingegangen.

3 Einen ersten Überblick über das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland kann man sich bei Dietrich (1993), Liebernickel/Schwarz (1992) oder Lindig (1991a) verschaffen. May-Strobl/Paulini (1990) verfolgen den gleichen Zweck und führten dazu 15 Interviews mit Neugründern. Mit den 15 "Fallstudien" werden allerdings nur oberflächliche Rahmendaten zutage gefördert. Pickel (1992) bezieht stärker die historische Perspektive mit ein.

4 Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften 1991. Siehe auch Ziegler/Hinz (1992). Mit der ostdeutschen Sozialstruktur allgemein beschäftigen sich Adler (1991a und 1991b), Geißler (1991, 1992 und 1993), Hanf (1991), Kretzschmar/Lindig (1991), Mohler/Bandilla (1992), Voigt/Voß/Meck (1987) und Wagner/Schupp (1991). Als Hintergrund zur Sozialstrukturanalyse allgemein kann auf Hörning (1976), Hradil (1987) und Schmidt (1991) verwiesen werden. Mit dem Zusammenhang zwischen Kultur und Sozialstruktur befaßt sich der von Haferkamp (1990) herausgegebene Band.

5 Sozioökonomisches Panel. Vgl. z.B. DIW-Wochenbericht 37(1990) oder Büchel/Pannenberg (1992) sowie die Projektgruppe "Das Sozio-ökonomische Panel" (1991).

6 Zu nennen sind z.B. die der Deutschen Ausgleichsbank (1990, 1991 und 1992) oder die der FORSA Gesellschaft/Wirtschaftswoche (1992). Auch zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang das Institut für Mittelstandsforschung (1990) oder die Arbeit von Kornhardt/Müller (1990). Mit Gründungshemmnissen allgemeinerer Natur befassen sich ferner Kretzschmar (1992) oder Meyerhöfer (1982).

merisches Potential zu quantifizieren, um Aussagen hinsichtlich Beschäftigungseffekten, Wachstum oder wirtschaftsstruktureller Entwicklungen machen zu können und entsprechend zu planen.⁷

Die genannten Arbeiten bewegen sich überwiegend auf der Ebene quantitativer, standardisierter (Repräsentativ-) Befragungen. Die kulturelle Problematik des Austauschs eines Wirtschaftssystems klingt oft an, und die Komplexität des Transformationsprozesses wird vielfach betont. Es kommt jedoch beispielweise zu keiner umfassenden Aufarbeitung des Zusammenhangs zwischen dem neuen Deutungsmuster "Marktwirtschaft" und der sozialstrukturellen Verteilung der potentiellen Unternehmer, d.h. der Aspiranten auf diese neue mögliche Position.

In der betriebswirtschaftlichen Literatur geht man vielfach auf die Führungsproblematik in Ostdeutschland ein.⁸ Das betrifft zum ersten den Umgang von westdeutschen Managern mit ostdeutschem Personal,⁹ zum zweiten die veränderten Anforderungen an das alte bzw. neue Führungspersonal Ostdeutschlands und zum dritten die Herausforderungen an sich neu etablierende Unternehmer. Die kulturelle Problematik wird von vielen Seiten betrachtet und wird teils in Anforderungsprofilen operationalisiert.¹⁰ Diese Vorstellungen sind auch Grundlage verschiedener Management-Seminare, mit denen die ostdeutschen (osteuropäischen) Führungskräfte auf den aktuellen Stand gebracht werden sollen.¹¹ Wie Heintel (1992) seinen Aufsatz treffend betitelt, "beginnt der Aufschwung Ost im Kopf". Was bei diesen Ansätzen außer Betracht bleibt, ist der sozialstrukturelle Aspekt, der mit den Defiziten bzw. Vorzügen der Manager in Verbindung gebracht werden kann. Die anwendungsbezogene, wirtschaftswissenschaftliche Forschung beschränkt sich auf die dynamischen Aspekte des Handelns/Führens, stellt in einem Soll/Ist-Vergleich die Defizite fest und entwirft Programme und Seminare, mit denen diese Defizite abgebaut werden

7 Vgl. beispielsweise die datenreiche Arbeit von Friedrich (1990).

8 Dazu lassen sich neben anderen etwa die folgenden Arbeiten anführen: Bittermann/Poppenheger (1990), Eckardstein (1990), Gussen/Neseker/Noppeney (1991), Gutmann (1990), Linke/Niedenhoff/Vetter (1991), Myritz (1992) oder Jaufmann u.a. (1992). Explizit mit Gründungsforschung befassen sich z.B. Brüderl/Preisendörfer/Baumann (1991). Der soziologische Zweig der Gründungsforschung wird unter anderem von Bögenhold (etwa 1989 oder 1992), Domeyer/Funder (1991), Hodenius/Michailow (1991), Preisendörfer (1993) oder Stanworth (1989) vertreten.

9 Mit solchen sozusagen interkulturellen Problemen beschäftigen sich Aßmann/Backhaus/Hilker (1991), Frisch (o.J.), Käppeler (1991), Scherm (1992), Schulz (1992) und Weiß (1992).

10 Zu nennen sind in diesem Zusammenhang Untersuchungen der PA Consulting Group, der WSF - Wirtschaftsseminare Frankfurt GmbH (1992) oder anderer Personal- bzw. Unternehmensberatungsgesellschaften. Ebenfalls zu erwähnen sind die Arbeiten von Hilker (1991) oder Dieterle/Körner (1990).

11 Derartige Seminare werden regional durch die Industrie- und Handelskammern angeboten. Daneben existieren private Anbieter und teilweise werden zu bestimmten Bereichen - z.B. zu Finanzierungsfragen oder ERP-Mitteln - auch von Bankhäusern Informationsveranstaltungen angeboten. Auf überregionaler oder gar internationaler Ebene bewegen sich Organisationen wie z.B. die Management Akademie Niedersachsen oder die INSEAD Gesellschaft. Vgl. auch die Zeitungsartikel von Salz (1990) oder Nöling (1990a).

sollen. Die dahinter stehende Frage nach der gesellschaftlichen Verteilung und Zugänglichkeit dieser Handlungsmöglichkeiten und Positionen wird vernachlässigt.¹²

Die Frage nach sozialer Ungleichheit, die in diesem Zusammenhang auftaucht, wird vorwiegend quantitativ durch Betrachtung klassischer Merkmale wie Einkommen, Bildungsgrad oder berufliche Position untersucht.¹³ Die unter anderem von Bourdieu (1987b) aufgeworfene Problematik der sozialstrukturell angelegten Ungleichheit und die der sozialstrukturell bedingten Reproduktion der Gesellschaft finden kaum Eingang in die genannten Untersuchungen. Letztere beschäftigen sich vordergründig mit den Manifestationen der Ungleichheit, vernachlässigen jedoch die dahinter liegenden Bedeutungsdimensionen der Ungleichheit und deren Reproduktionsmechanismen.¹⁴

Ähnlich stellt sich die Situation auch dar, wenn man die Einteilung in Klassen oder Schichten betrachtet. Hier ist einerseits zu beachten, daß der Übergang von einer sogenannten "klassenlosen Gesellschaft" (DDR) in eine geschichtete Gesellschaft nicht ohne Probleme für die durch den Forscher vorgenommene Etikettierung der Probanden und darüber hinaus für deren Selbstbeschreibung bleibt.¹⁵ Zum anderen ist mit Bourdieu (1985a) auch auf die Machtfunktion des Klassifizierens zu verweisen. Gerade das Einnehmen neuer Positionen oder das Bewegen innerhalb neu entstehender Strukturen bietet durch die größere Offenheit bzw. Unstrukturiertheit von Situationen oder Handlungen mehr Möglichkeiten, neue Definitionen zu schaffen oder auch bestehende Definitionen beizubehalten. Jedenfalls ist die Umstrukturierung des wirtschaftlichen Feldes durch größere Flexibilität (gemessen an den vorherigen Möglichkeiten) bei Institutionalisierungen gekennzeichnet. Dem müßte mit der Berücksichtigung sich unter Umständen verschiebender Machtrelationen Rechnung getragen werden.

Auch die sich mit Lebensstilen befassende neuere Richtung der Ungleichheitsforschung findet in der Umbruchsituation Ostdeutschlands ihr Interessengebiet. Zu denken ist in diesem Zusammenhang z.B. an sich neu ergebende Konsummöglichkeiten oder die möglich

12 Es muß konzediert werden, daß das auch nur in sehr begrenztem Ausmaß die Aufgabe und Zielsetzung der Veranstalter ist.

13 Z.B. Bertram (1992) und Noll (1992). Dabei ist zu beachten, daß bei der Anwendung der standardisierten Kategorien sozialer Ungleichheit, etwa im Fall von Berufsklassen, diesen in beiden Teilen Deutschlands jeweils unterschiedlicher Wert beizumessen ist (vgl. Bertram 1992: 264ff.). Die Höhe des Einkommens hatte in der DDR aufgrund weitgehender Einkommensnivellierung sicher eine geringere stratifikatorische Bedeutung. Einem direkten Vergleich ist daher mit Vorsicht zu begegnen.

14 Es muß in diesem Zusammenhang auch auf die Arbeit von Beck (1986: 121ff.) hingewiesen werden, in der er sich mit neueren Ungleichheitskonzepten beschäftigt und diese in eine historische Perspektive rückt. Hinsichtlich der Situation in Deutschland kann man mit Beck vielleicht auch von einem durch die Wiedervereinigung ausgelösten "Fahrstuhl-Effekt" (122) sprechen. Die Transformation einer "klassenlosen Gesellschaft" in eine Gesellschaft "jenseits von Klasse und Schicht" (vgl. 139ff.) verspricht jedenfalls ein interessantes Forschungsfeld zu sein.

15 Wie das ZUMA (1992: 1ff.) festgestellt hat, ordnen sich die Ostdeutschen z.B. durchweg einer niedrigeren Schicht zu als Westdeutsche in einer vergleichbaren Position.

gewordene Freizügigkeit in vielen Bereichen. Als Beispiele können Berufswahl, politische Betätigung oder Reisemöglichkeiten angeführt werden. Die Auswirkungen der "Vermehrung von Möglichkeiten" auf Lebensstile in Ostdeutschland hat auch Schulze schon ins Auge gefaßt. Er prognostiziert eine diesbezügliche Entwicklung im Zeitraffertempo (1993: 30). Arbeiten, die sich eingehend mit unternehmerischen Lebensstilen im Zusammenhang mit den durch den Transformationsprozeß erweiterten Möglichkeiten befassen, stehen noch aus.

Ein letzter hier noch zu erwähnender Bereich, in dem das Unternehmertum zu betrachten wäre, ist die Biographie- und Lebenslaufforschung.¹⁶ Die Untersuchung von biographischen Kontinuitäten und Diskontinuitäten im Verlauf des Transformationsprozesses stellt sicher ein umfassendes eigenständiges Forschungsgebiet dar. Die in Zeitungen kurz aufscheinenden Berichte und Geschichten von Arbeitslosenschicksalen oder regelrechten Tellerwäscherkarrieren in Ostdeutschland sind oberflächliche Beispiele aus der Tagespresse. Dabei handelt es sich um exemplarische, fast naiv-ethnographische Betrachtungen ohne theoretisch-systematischen Hintergrund.¹⁷ Die wissenschaftliche Fruchtbarkeit einer Aufarbeitung von Biographien in Zeiten weitreichender gesellschaftlicher Umbrüche scheint jedoch offensichtlich, wenn auch nicht unproblematisch, wie wir weiter unten zeigen werden (vgl. Kapitel 5).

Die Auflistung der vorgenannten Bereiche soll nicht dazu dienen, die Unzulänglichkeiten der dort erwähnten Arbeiten hervorzuheben oder gar die Hoffnung zu wecken, daß mit der hier vorliegenden Untersuchung alle dort festgestellten Auslassungen eingefügt werden. Es wäre unangemessen, zu anderen Fragestellungen entstandene und mit unterschiedlicher darauf bezogener Methodik entwickelte Untersuchungsansätze auf den eigenen Ansatz zu beziehen und ihnen ihre Unzulänglichkeit vorzuwerfen. Es soll vielmehr erreicht werden, das Untersuchungsfeld, welches sich mit der Betrachtung der Unternehmer in Ostdeutschland eröffnet, im Spiegel bestehender Forschung zu reflektieren und in seinen möglichen Zusammenhängen darzustellen. Denn der hier mit Bourdieu verfolgte Zugang zur Problematik ist, wie noch zu erläutern sein wird, ein Konglomerat der oben angeschnittenen einzelnen Forschungsbereiche.

In dieser Arbeit wird versucht, dieses Konglomerat in einem theoretischen Gesamtkonzept auf die Situation ostdeutscher Unternehmer zu übertragen. Das Hauptgewicht fällt dabei auf zwei Konstrukte: Habitus und Feld (vgl. z.B. Bourdieu 1987a oder 1976a). Daneben werden aber die angrenzenden Fragen (z.B. Lebensstile oder Gesellschaftsschichten) mit diesen Konstrukten in Zusammenhang gebracht, so daß die Komplexität des Transformati-

16 Einen Überblick über den aktuellen Stand der Forschung bieten Mayer (1990) oder Berger/Hradil (1990). Mit ostdeutschen Lebensläufen beschäftigt sich z.B. Löhr (1992).

17 Als solche können die einleitend erwähnten Beschreibungen gesehen werden.

onsprozesses in Ostdeutschland transparenter wird. Sicher kann mit dieser Herangehensweise den angeschnittenen Einzelbereichen nicht mit der Detailgenauigkeit begegnet werden, die Einzelstudien liefern können. Dafür bietet sich jedoch die Möglichkeit, weiterer Forschung eine umfassende Perspektive zu eröffnen und die hier fokussierten Probleme in einen Zusammenhang zu stellen, von dem sie unserer Ansicht nach nicht gelöst werden können.

Entgegen der vorhergehenden Aussage über die mangelnde Tiefe bei der wissenschaftlichen Aufarbeitung des Transformationsprozesses existieren auch weitreichendere Ansätze. Zu nennen sind zum einen Arbeiten, die sich den psychischen Bedingungen und Konsequenzen der Transformationssituation widmen. Einen zweiten Schwerpunkt bilden Fragestellungen, die sich der Transformationsproblematik aus einer kulturellen Perspektive zuwenden. Den bislang umfassendsten und detailliertesten soziologischen Zugang sucht drittens das Brandenburg-Berliner Institut für Sozialwissenschaftliche Studien (BISS) mit dem breit angelegten, empirischen Forschungsprojekt "«Neue Selbständige» im Transformationsprozeß".

2.1 Psychologische Ansätze

Obwohl die soziologische Betrachtung andere Schwerpunkte setzt, sollen auch Arbeiten erwähnt werden, die sich mit psychischen Dimensionen beschäftigen, etwa die von Maaz (1991, 1992, 1993) oder Stratemann (1992b).¹⁸ Die Analyseebene ist zwar verschieden (Individuum bzw. Psyche versus überindividuelle soziale Gebilde), der Forschungsansatz ist jedoch ähnlich: In beiden Fällen geht es um durch äußere Umstände veränderte Denk-, Wahrnehmungs-, Verhaltens- oder Handlungsweisen.

Maaz geht auf den Wandel der Alltagswelt ein, schildert in diesem Zusammenhang Phänomene der Orientierungslosigkeit, nennt Verdrängungsmechanismen, psychologischen Streß und Angst. Wenn es auch nicht explizit erwähnt wird, knüpft Maaz doch implizit an den Habitusbegriff an. Indem er herausstellt, daß in Ostdeutschland neue Ordnungsprinzipien übergestülpt werden, ohne daß diesem Vorgang eine innere Entwicklung entspreche (1991: 4), hebt er genau auf die Hysterisis-Problematik des Habitus ab.¹⁹ Diese Trägheit von Habitus schafft Probleme der Unangepaßtheit sozusagen veralteter Gewohnheiten und Handlungsorientierungen angesichts veränderter Anforderungen an die Akteure. "Der

¹⁸ Mittlerweile liegt von Stratemann (1992a) auch eine Buchveröffentlichung zu diesem Thema vor.

¹⁹ Inwieweit Trägheit ein Hindernis bei der Systemtransformation ist, erläutert Kon (1989) aus sozialpsychologischer Perspektive. Zur Hysterisisproblematik äußern sich ebenfalls, wenn auch nur sehr knapp, Engler (1990) und Woyke (1993).

Beitritt zur Bundesrepublik bedeutet ja nichts anderes, als daß wir damit alle Rechte und Pflichten übernehmen, die aber nicht in uns und mit uns gewachsen sind" (Maaz 1991: 6).

Die von Maaz dargestellten Zusammenhänge psychischer Befindlichkeiten der Ostdeutschen schaffen ein erweitertes Verständnis für das Ausmaß des kulturellen Wandels.²⁰ In der hier vorliegenden Arbeit wird zwar ebenfalls auf solche subjektiven Konzeptionen abgehoben, das geschieht jedoch in Verbindung mit objektiven Konzeptionen,²¹ indem ein sozialstruktureller Bezug individueller Handlungen hergestellt wird. In diesem Zusammenschluß von objektiver und subjektiver Perspektive liegt die soziologische Erklärungskraft des Bourdieuschen Habituskonzepts,²² mit dem man dem Problem situationsunangemessener Handlungen gerecht werden kann. Der Fokus wird also diesbezüglich von den psychischen Aspekten auf gesellschaftliche Aspekte umgestellt, ohne erstere inhaltlich auszuklammern. Der theoretische Zugang ist ein anderer.

Stratemann verweist auf die Systembedingtheit von Motivation und Ursachenzuschreibung in der Wirtschaft. In der DDR seien Ursachen vor allem extern attribuiert worden (1992b: 16f.), was eine gewisse Resistenz gegenüber Persönlichkeitsveränderungen hervorgerufen habe. Die aus der Form der hierarchisch angeordneten Bedürfnisbefriedigung abgeleitete Motivation (1992b: 15f.) reiche hauptsächlich in den Bereich zwischenmenschlicher Beziehungen. Mit dem übernommenen wirtschaftlichen und politischen System der Bundesrepublik ändern sich die Prämissen: Eine leistungsorientierte Wirtschaft schreibt Erfolg bzw. Mißerfolg dem einzelnen zu. Daneben können Wachstums- und Selbsterfüllungsbedürfnisse befriedigt werden, und die Beziehungsbedürfnisse treten in den Hintergrund.²³ Darüber hinaus werden von Stratemann berufsrelevante Unterschiede zwischen Bewerbern aus dem Osten und solchen aus dem Westen herausgearbeitet und daraus Schlußfolgerungen für die Bedingungen eines wirtschaftlichen Aufschwungs gezogen.

Auch die Anlage dieses theoretischen Entwurfs erinnert an das Habituskonzept: Aus gesellschaftlichen Bedingungen werden Verhaltensdispositionen abgeleitet, die unter veränderten Bedingungen fortbestehen bzw. selbst einer Veränderung unterworfen sind. Soziologisch gelesen lassen sich viele aufschlußreiche Aussagen über das Handeln in Alltagssituationen und die Schwierigkeiten damit ableiten. So liegen Ost-West-Unterschiede (1992b: 19ff.) hauptsächlich in einer höher empfundenen Verantwortlichkeit der Ost-Füh-

20 Um einen Einblick in die Befindlichkeiten der Ostdeutschen zu erhalten, kann man die Arbeiten von Gensicke (1992), Koch (1991a und 1991d) oder Woderich (1991) heranziehen.

21 Der Begriff "objektiv" ist immer im Sinn von "durch den Wissenschaftler objektiviert" zu verstehen. Genau betrachtet handelt es sich bei allen außerhalb der Logik der Praxis zu verortenden Handlungen um objektivierbare Darstellungen. Auch die über subjektive Konzeptionen (!) gemachten Aussagen fallen in diese Kategorie. Vgl. dazu ausführlicher das Kapitel 5.

22 Auf diese Leistung weist H.-P. Müller (1986: 163f. und 1992: 242ff.) hin.

23 Auf diese wichtige Veränderung wird in der empirischen Untersuchung (Kap. 6.2) ausführlich eingegangen.

rungskräfte. Daneben stellt Stratemann Defizite gegenüber West-Bewerbern in folgenden Bereichen fest: Denken in vernetzten Systemen, Aufgeschlossenheit gegenüber Anderem und instrumentelle Kompetenzen wie Kommunikations- und Präsentationstechniken.²⁴ Die soziologische Betrachtung impliziert jedoch, daß nicht Persönlichkeitsprofile als solche im Mittelpunkt stehen, sondern deren sozialstrukturelle Verteilung, ihre Genese und ihre strukturbildenden Rückwirkungen in der Praxis. Auch hier liegen also inhaltliche Entsprechungen vor, die aufgegriffen werden, jedoch in ein umfassenderes soziologisches Theoriegebilde eingeordnet werden müssen. Die Verwertbarkeit der Persönlichkeitsprofile liegt dabei vor allem im Bereich der Verbindung Habitus-Praxisformen.

Eine Zwischenstellung nehmen die Arbeiten von Marz ein. Er bezieht sich ausdrücklich auf das Bourdieusche Habituskonzept (1992c: 4, auch 1990) und problematisiert den Transformationsprozeß vor dem Hintergrund des Trägheitseffekts von Habitus (Hysteresis). Daneben illustriert er die spezifische Weise der Kapitalakkumulation in sozialistischen Betrieben ("Chaosqualifikation", 1992b: 80 und 1992c: 9) sowie die Probleme einer durch die Transformation notwendig werdenden Konvertierung von Kapital (1992c: 12).

Bei der genaueren Klärung der "habituellen Umbruchsituation" (1991b: 1303) verläßt Marz jedoch teilweise die soziologische Argumentationsebene und wendet sich der (sozial-) psychologischen Ebene zu. In dem Moment, wo soziale Fremdzwänge in psychische Selbstzwänge umschlagen und als solche analysiert werden (1991b: 1306 oder auch 1990: 37), bestimmen nicht mehr objektive gesellschaftliche Bedingungen das Handeln, sondern dieses wird endogen aus den psychischen Strukturen des sozialen Akteurs abgeleitet. Im Sinne einer soziologischen Argumentation erscheint diese Wendung nicht notwendig, wie noch zu zeigen sein wird. Für die Arbeiten von Marz gilt hinsichtlich der Verwendbarkeit dasselbe wie für die zuvor erwähnten Autoren: Die Texte sind reich an praxisillustrierenden Schilderungen, die in dieser Untersuchung hauptsächlich inhaltlich aufgenommen werden, da die hier verfolgte theoretische Ausrichtung eine andere ist.²⁵

Untersucht werden in der vorliegenden Arbeit zwar auch die habituellen Dispositionen und die durch sie aufgeworfenen Fragen einer Verhaltensänderung bzw. Situationsanpassung, der Schwerpunkt dieser Studie liegt aber darüber hinausgehend im sich wechselseitig bedingenden Verhältnis von Habitus und Feld und der daraus hervorgehenden Praxisform des Unternehmertums. Innerhalb sicher nicht zu leugnender Trägheitsprobleme

24 Mit aus Persönlichkeitseigenschaften resultierenden unterschiedlichen Denk- und Führungsstilen von Ost- und Westmanagern beschäftigen sich auch Altschuh/Schultz-Gambard (1993).

25 Den genauen Blick für habituelle Handlungsweisen in DDR-Betrieben verdankt Marz wohl nicht zuletzt der Tatsache, daß er früher Produktionsleiter eines VEB war (1990: Anm. S.36). Nebenbei bemerkt sind auch solche nicht originär soziologischen Texte selbstverständlich zu berücksichtigen und stellen eine weitere Datenquelle dar.

im Laufe des Transformationsprozesses wird also dem dynamischen Aspekt des Habitus-konzepts große Aufmerksamkeit geschenkt. Nur so kann man dem hier in Frage stehenden Phänomen der neu entstehenden Unternehmerposition gerecht werden. Wie wäre es sonst zu erklären, daß von Ostdeutschen bereits unmittelbar nach der Wende Geschäfte gemacht werden konnten, also ein Gespür für wirtschaftliche Chancen vorhanden war?²⁶ Daß das nicht für alle Ostdeutschen und auch nicht für alle Wirtschaftsbereiche gleichermaßen gilt, ist klar. Aber genau auf diese sozialstrukturelle Verteilung der Chancen im Zeitverlauf kommt es ja hier an.

2.2 Kulturtheoretische Ansätze

Eine ähnliche Argumentation wie die gegenüber psychologisch orientierten Ansätzen läßt sich mit Blick auf Arbeiten führen, die die kulturelle Problematik des Transformationsprozesses fokussieren.²⁷ Auch in diesem Fall sind weitgehende inhaltliche Übereinstimmungen festzustellen. Koch (1991b: 16ff.) schildert anschaulich die Vielschichtigkeit des Wandels in den Alltagswelten der Ostdeutschen²⁸ und hebt die wichtige Tatsache hervor, daß sich mit der Wiedervereinigung auch die *gemeinsame* Alltagswelt der Deutschen neu formiert. Deutungsmuster, Orientierungswissen, Kompetenzen und Routinen der Ostdeutschen haben über Nacht ihren Wert verloren und erzwingen "kurzfristig massenhafte Verhaltensänderungen" (1991b: 18). Koch verweist außerdem auf den Machtaspekt dieser Umstrukturierungen sowie auf das entstehende Konfliktpotential "zwischen importierten und einheimischen Eliten" (1991b: 23).

Was bei dieser Betrachtung vernachlässigt wird, ist eine Analyse der genauen Wirkungsweise der Habitus im Zusammenhang mit den strukturellen Bedingungen. So einleuchtend die Darstellung des "Kulturschocks" (1991b: 23) ist, es geht kein Weg an einer umfassenderen Betrachtung der Transformationsproblematik vorbei, bei der der kulturelle Aspekt mit dem sozialstrukturellen in Verbindung gebracht wird. Denn wie einerseits die

26 Um keine Mißverständnisse aufkommen zu lassen muß gesagt werden, daß ostdeutsche Akteure natürlich auch schon vor der Wende "Geschäfte gemacht haben". Wie in Kapitel 6.2 noch gezeigt wird, geschah das sogar in erheblichem Umfang, etwa mit Hilfe eines weitreichenden Beziehungsnetzes. Diese Überzeichnung in der Argumentation hat mit Idealtypen gemeinsam, daß Zusammenhänge deutlicher dargestellt werden können, wenngleich klar ist, daß es diese Idealtypen in der Realität kaum gibt.

27 Die Auffassung, daß die Vereinigungsproblematik eine kulturelle Frage sei, bekräftigen beispielsweise Aßmann/Backhaus/Hilker (1991), Bobach (1993), Koch (1991a und 1991b) und S. Herm (1992).

28 Zum Verständnis der Alltagssituationen und der daraus resultierenden Problematik der Transformation sei auf die anschaulichen und analytisch gehaltvollen Arbeiten von Heidenreich (1991) und Rottenburg (1991) hingewiesen, die wohl auch als Arbeiten mit kultureller Fragestellung angesehen werden können. Ferner sind in diesem Zusammenhang Pawlowsky/Schlese (1992), Senghaas-Knobloch (1992) sowie Senghaas-Knobloch/Lange (1992), Stojanov (1991) oder Valerius (1992) zu erwähnen.

sozialstrukturellen Wirkungen der Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata zu beachten sind, gilt es andererseits, die Rückwirkungen der Sozialstruktur auf die Entstehung ebendieser Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata zu berücksichtigen. Nur mit einer Analyse dieser Wechselwirkungen gelingt es, der Komplexität des Transformationsprozesses gerecht zu werden.

Aufschlußreich ist auch der Aufsatz von Bobach (1993), in dem er kulturelle Aspekte der deutschen Vereinigung in eine längerfristige Betrachtung einordnet. Zwar kommt es für die Ostdeutschen durch die Wende zu Verunsicherungen und Unverständnis, für Bobach ist der mit der Vereinigung sich äußernde kulturelle Bruch jedoch tiefer angelegt. Er verweist auf eine "west-östliche Differenz der Entwicklung moderner Wertvorstellungen" (1993: 8) und auf einen "Nachholbedarf in der Aneignung moderner bürgerlicher Umgangsformen" (1993: 11). Zwar seien beide Gesellschaften - DDR und "ehemalige" Bundesrepublik - moderne Industriegesellschaften,²⁹ jedoch mit dem Unterschied, daß Westdeutschland sich bereits in einer Sättigungsphase befinde. Bobach spricht in diesem Zusammenhang von "kultureller Erschöpfung" (1993: 17).

Diese Situation konfligiere durch den Beitritt der DDR mit den auf Nachholen ausgegerichteten Mentalitäten der Ostdeutschen. Bobach nennt das augenfällige Beispiel der massenhaften Motorisierung Ostdeutschlands, während sich in Westdeutschland die Diskussion um den Verkehrsinfarkt verschärft. Ferner unterschieden sich beide Industriegesellschaften durch eine andere Akzentuierung der Arbeitswelt. Im Westen entspreche eine "leistungsgesellschaftliche Orientierung" einem "arbeitsgesellschaftlichen Ethos" (1993: 15) im Osten.

Die Arbeit von Bobach soll hier nicht weiter referiert werden. Wichtig ist zu sehen, daß sich momentan äußernde Handlungsunsicherheiten und Orientierungsschwierigkeiten in längerfristige kulturelle Entwicklungen einbetten lassen, von denen sie nicht zu trennen sind. Sie können als deren Manifestationen angesehen werden.

2.3 Soziologische Ansätze

Die festgestellte, unzulängliche theoretische Verknüpfung von kultureller und sozialstruktureller Perspektive bei der Betrachtung der deutschen Wiedervereinigung wird zu-

²⁹ Srubar (1991) möchte die DDR hingegen nicht uneingeschränkt als modern gelten lassen. Zur Frage der Modernität äußern sich auch Klein (1991), Krüger (1990), Liebernickel/Lindig/Schwarz (1993), Marz (1991a), Marz/Pawlowsky (1990), Voskamp/Wittke (1990), Wiesenthal (1992) sowie Zapf (1991).

erst von Alheit (1993) aufgehoben.³⁰ Alheit bezieht sich auf die Bourdieusche Theorie und versucht, mit Hilfe der Konzepte von Habitus, Feld, Kapital, Lebensstil, Distinktion und Milieu die Sozialstruktur der DDR im Vergleich zu der der Bundesrepublik zu rekonstruieren.

Der Autor stellt zwar auch die Handlungsbedingungen für die einzelnen Akteure dar, ihm geht es aber vor allem um die soziologische Makroebene der Beschreibung. Das kommt in seiner Konzentration auf Lebensstile und Milieus zum Ausdruck. Alheit betrachtet die sozialstrukturelle Entwicklung in der DDR im Zusammenhang mit längerfristigen sozioökonomischen und politischen Prozessen und stellt z.B. fest, daß Distinktion in diesem Staat vor allem durch Denkstile und nicht durch Lebensstile geleistet wurde (1993: 374). Erst mit dem Zusammenbruch durch die Wende und den damit z.B. verbundenen, ausgeweiteten Konsummöglichkeiten komme es zu distinktiven Wirkungen von Lebensstilen. Das Problem bestehe dabei jedoch vor allem darin, daß Orientierungskriterien zur Ausgestaltung der Lebensstile verloren gegangen seien (378).

Alheit schließt mit einer Gegenüberstellung von Milieukurzbeschreibungen für Ost- und Westdeutschland (380ff.). Er kommt zu dem Ergebnis, daß es sich um zwei unterschiedliche soziale Felder handelt, wobei für Ostdeutschland ein beträchtlicher Realitätsverlust zu konstatieren sei (384). Dieser Verlust äußere sich in einem radikalen Unterschichtungseffekt, d.h. die meisten ostdeutschen Milieus werden in Richtung von unterlegenen oder minderwertigen Bereichen des sozialen Feldes verdrängt. Das gelte z.B. insbesondere für das traditionslose Arbeitermilieu (382).

Die Bedeutung der Arbeit von Alheit liegt, wie gesagt, vor allem darin, daß darin die theoretischen Bezüge zwischen ostdeutscher Kultur und Sozialstruktur anhand der Bourdieuschen Theorie behandelt werden. Sie stellt also einen ersten brauchbaren theoretischen Bezugsrahmen zur Verfügung, auf den wir gelegentlich zurückkommen werden. Für die konkrete Fragestellung nach der Praxis von Unternehmern in Ostdeutschland ist dieser Rahmen jedoch nur teilweise geeignet.³¹ Auf dieser Handlungsebene, die in den Mittelpunkt der hier vorliegenden Arbeit rückt, kommt es vor allem auf die Habitus-Feld-Relation an. Es wird daher ein eigenes, auf diese Frage bezogenes theoretisches Konzept zu entwickeln sein.

30 Auf das sich in dieser Frage erst konstituierende Forschungsfeld weist Thomas (1993b) hin. Deich unterbreitet auf dem (ostdeutschen) Soziologentag in Leipzig einen Vorschlag für ein soziologisches Forschungsprojekt, in dem die soziokulturellen Bedingungen zur Herausbildung des ostdeutschen Unternehmertums sowie Typen unternehmerischen Handelns untersucht werden sollen (vgl. 1992: 964).

31 Einen Versuch, den sozialen Raum "Betrieb" aus Bourdieuscher Sicht zu interpretieren, unternimmt Hofbauer (1992). Sie weist zu Recht darauf, daß konkrete empirische Forschungsarbeiten mit dem Bourdieuschen Instrumentarium noch ausstehen.

Mit der Veröffentlichung von Koch und Woderich (1992) liegt der bisher umfassendste soziologische Ansatz vor, der die Rolle und die Probleme von ostdeutschen Unternehmern in dem sich transformierenden Wirtschaftssystem Deutschlands empirisch beleuchtet. Die Autoren gehören neben anderen³² zu dem genannten Projekt des BISS, das seit 1992 läuft und 1995 abgeschlossen werden soll. Am Beispiel der Region Ostberlin und Brandenburg konzentriert sich die Analyse laut Titel auf "Herkunftswege, soziale Charakteristika und Potentiale" der neuen Selbständigen. Der erwähnte Text ist ein Arbeitsbericht einer Erkundungsforschung, hat also explorativen Charakter. Dementsprechend handelt es sich um eine Sammlung erster Hypothesen und theoretischer Ansätze, die aus Leitfadeninterviews abgeleitet wurden.

Die Untersuchung des BISS deckt sich in manchen Bereichen mit der hier projektierten Arbeit. Das gilt vor allem für die Teilaspekte Feld, Kapitalausstattung und Distinktions- bzw. Machtkämpfe. Daneben schneiden Koch und Woderich aber auch Generationseffekte, Lebensstilfragen sowie Leitbilder und Visionen der Unternehmer thematisch an, auf die hier weniger eingegangen wird.

Ein Themenschwerpunkt liegt, wie gesagt, auf der Umstrukturierung des wirtschaftlichen Feldes, also auf den geänderten Bedingungen wirtschaftlicher Tätigkeiten. Hier werden einige Gebiete genannt, die eine Umorientierung erfordern: z.B. das Verhältnis zu Mitarbeitern (Koch/Woderich 1992: 34), der Umgang mit der Konkurrenz (35), die Zahlungsmoral (40) aber auch die antizipierten Chancen am Markt (26f.). Der zweite Bereich betrifft die Kapitalausstattung der Selbständigen. Koch und Woderich lehnen sich an den Bourdieuschen Kapitalbegriff an (42ff.) und beschreiben die unterschiedliche Kapitalausstattung der Selbständigen, deren Implikationen für die Unternehmensgründung sowie Notwendigkeiten und Möglichkeiten einer Konvertierung einzelner Kapitalien in andere. Der Schwerpunkt liegt auf dem ökonomischen und kulturellen Kapital, wohingegen die Beschreibung von sozialem und symbolischem Kapital weniger Raum einnimmt. Drittens gehen die Autoren auf Positionskämpfe und Distinktionsbestrebungen der sich neu etablierenden Unternehmerschaft ein (61ff.) und streifen dabei auch die Konsumsphäre (64f.) sowie ästhetische Gestaltungsprinzipien etwa der öffentlich zugänglichen Büroräume (56).

Grundsätzlich ist festzustellen, daß Koch und Woderich sich hauptsächlich auf Bourdieus Arbeiten stützen. Alle vorgenannten Bereiche lassen sich dort einordnen. Allerdings vermißt man die systematische theoretische Anbindung der Bereiche an das Werk Bourdieus. Das gleiche gilt für die Verbindung der einzelnen Theoriebestandteile untereinander. Die einzige genannte Quelle der Bourdieu-Rezeption sind "Die feinen Unterschiede". Sicherlich ist zu sehen, daß dieses Hauptwerk Bourdieus die umfassendste Arbeit darstellt, die

³² Die Projektgruppe setzt sich daneben aus folgenden Personen zusammen: Thomas, Lindig, Schwarz, Valerius, Wolf-Valerius.

seine Theorie mit praktischer Forschung verknüpft. Dem ist entgegenzuhalten, daß es sich einmal um die Beschreibung spezifisch französischer Verhältnisse handelt, und die Übertragbarkeit auf die deutsche Situation zumindest in Frage zu stellen ist, da es sich um einen anderen sozialen Raum handelt. Zum anderen werden einschlägige theoretische Arbeiten Bourdieus zur Kapitaltheorie (1983) oder zur praxeologischen Theorie (1987a) beiseite gelassen.³³

Diese Kritik wird auch im zweiten Aspekt - der Verknüpfung der Theoriebestandteile untereinander - wirksam. Koch und Woderich konzentrieren sich, wie gesagt, vor allem auf die Veränderung der Feld-Logik der Wirtschaft sowie auf die Kapitalien, die die sozialen Akteure in diesem Feld nutzen können. Der Begriff des Habitus, der in der Theorie Bourdieus zentrale Bedeutung hat und der für die Kapitaleinsatzweisen in Feldern verantwortlich ist, taucht mehr oder weniger nur in Nebensätzen auf. Seine Bedeutung scheint den Autoren auf die Verbindung zu geerbtem kulturellem Kapital (1992: 48) begrenzt zu sein. Daß Habitus im Sinne praxisgenerierender Schemata in nahezu allen Handlungen wirksam sind, wird nicht gesehen. Die fehlende theoretische Unterfütterung macht sich auch in den Zusammenhängen zwischen Feld, Habitus und Praxisformen bemerkbar: Die einzelnen Bereiche werden zwar angerissen und mit empirischem Material belegt, ihr wechselseitiges Aufeinandereinfließen, ja ihre gegenseitige Bedingung wird nicht dargestellt. Der Schwerpunkt liegt eindeutig auf den sozialstrukturellen Bedingungen von Praxisformen der Selbständigen. Die Rückwirkung dieser Praxis auf die Sozialstruktur klingt nur an. Dabei sind diese sich auf Bourdieu beziehenden theoretischen Verbindungen implizit vorhanden. Koch und Woderich versäumen nur, darauf explizit hinzuweisen oder diese zumindest anzukündigen.

Es ist fraglich, ob diese Kritik in Anbetracht der Form des Untersuchungsberichts ("Arbeitsbericht einer Erkundungsforschung") gerechtfertigt ist. Nichtsdestotrotz ist sie zutreffend und umreißt darüber hinaus den kontrastiven Schwerpunkt der hier vorliegenden Arbeit. Ein konzeptioneller Unterschied gegenüber Koch und Woderich liegt auch darin, daß in der vorliegenden Arbeit keine Repräsentativität angestrebt wird (vgl. 1992: 4).³⁴ Die oben bezüglich der Transformationsproblematik als fehlend kritisierten theoretischen Zusammenhänge sollen vielmehr in explorativer Absicht umfassend dargestellt, und wo möglich, mit empirischem Material belegt werden. Durch dieses Vorgehen können die vorhandenen Theoriebestandteile verdichtet, modifiziert oder falsifiziert wer-

33 Mit dem Rückgriff auf solche Arbeiten wäre überdies der Kulturspezifität der "feinen Unterschiede" zu begegnen und Bourdieus Theorie für die deutsche Situation fruchtbar zu machen.

34 Daß es sich um eine andere Untersuchungsregion (Berlin/Brandenburg) handelt, scheint vor dem Hintergrund der kollektiven Erfahrung "Sozialismus" vernachlässigbar. Im Unterschied zu Koch und Woderich werden in dieser Untersuchung auch Freiberufler miteinbezogen (vgl. Koch/Woderich 1992: 13; Anm. 9), um die zu analysierende Bandbreite selbständiger unternehmerischer Betätigung zu erhöhen.

den. Darüber hinaus besteht Aussicht auf die Generierung neuer theoretischer Zusammenhänge.

Abschließend noch ein Hinweis auf weitere Veröffentlichungen von Mitarbeitern des BISS, in denen einzelne ergänzende Fragen bearbeitet werden, womit die oben geübte Kritik jedoch nicht grundsätzlich entkräftet wird.³⁵ Die wichtigsten Veröffentlichungen sind die von Thomas (1992) sowie von Reißig und Glaebner (1991) herausgegebenen Arbeiten. Ferner ist die vom BISS herausgegebene Reihe "BISS public" zu erwähnen, in der einige Einzelbeiträge erschienen sind.³⁶

³⁵ Vgl. hierzu etwa Koch (1992a).

³⁶ Etwa die von Berg (1992), Lindig (1991a, 1992) oder Woderich (1993).

3. Habitus und Wirtschaftsfeld

In diesem Kapitel wird der für unsere Untersuchung zentrale, bisher jedoch nur ansatzweise erläuterte Habitusbegriff genauer dargestellt. Die am Bourdieuschen Habitusbegriff orientierte Darstellung umfaßt zunächst einen kurzen Rückblick in die Geschichte dieses Begriffs. Es folgt eine Einführung der wichtigsten mit dem Habitus in Zusammenhang stehenden Begriffe. In einer knappen Zusammenstellung soll ein grundsätzliches Verständnis der Theorie vor allem dadurch erreicht werden, daß diese elementaren Begriffe zueinander in Beziehung gesetzt werden. Durch dieses Vorgehen wird ein Überblick geschaffen, durch den das Theoriegebäude, wenn auch in aller Vorläufigkeit und Ungenauigkeit, die diese Vorgehensweise mit sich bringt, transparent wird. Dieser Rohbau erleichtert die Orientierung in den einzelnen Gebäudeteilen, die in der Folge detailliert abgeschritten werden. Im dritten Abschnitt dieses Kapitels wird die in der Untersuchung im Mittelpunkt stehende Position des Unternehmers im Feld der Wirtschaft verortet. Daran anschließend werden einzelne Theoriebestandteile weiterentwickelt. Im Zentrum steht dabei die Frage nach der Flexibilität von Habitus. Diese spezifizierte Konzeption des Habitus wird im späteren Verlauf der Untersuchung auf die Situation in Ostdeutschland bezogen und insbesondere hinsichtlich der Transformationsproblematik des wirtschaftlichen Feldes betrachtet.

3.1 Begriffsgeschichtliche Aspekte des Habitus

Bourdieu hat den Habitusbegriff zwar in der Soziologie bekannt und überaus fruchtbar gemacht, er hat ihn jedoch nicht erfunden. Das gilt einmal für die Wortschöpfung "Habitus", die aus dem Lateinischen stammt und soviel wie "Gehabe", "Beschaffenheit" oder "erworbene Eigentümlichkeit" bedeutet. Dazu gehört das Verb "habere" in der Bedeutung von "haben" oder "an sich tragen". Ursprünglich geht dieser Habitusbegriff auf den aristotelischen, also griechischen Begriff "Hexis" zurück, der ebenfalls für "Haben", "Beschaffenheit" oder "Zustand" steht.

Andererseits läßt sich das Bourdieusche Habituskonzept auch inhaltlich weiter zurückverfolgen, wie wir im Laufe dieses Abschnitts noch sehen werden. Bourdieu lehnt seine Konzeption an eine bereits bei Aristoteles vorhandene Differenzierung an. Schon Aristoteles erkannte nach Funke (1961) zwei Seiten der Habitusproblematik: Einmal handelt es sich um eine beständige, dauerhafte Seinsweise, ein bestimmtes *Haben* oder *An-*

sich-haben. Andererseits kann der Habitus ein Modus sein, ein *Gehabe*, das veränderungsfähiger und zufälliger ist.

Das ist der Zusammenhang, auf den sich Bourdieu, auf Chomsky verweisend (vgl. 1974: 143), mit dem Habitus als "generativer Grammatik" bezieht: Was in den Akteuren einerseits festgelegt, sozusagen eingeschrieben ist, kann andererseits in den Handlungen doch flexibel sein, also auf variable Umstände in unterschiedlicher Weise reagieren. In einer ersten näherungsweisen Bestimmung kann man Habitus als dauerhafte, generalisierte Dispositionen bezeichnen, die die Handlungen einer Person in einem Lebensabschnitt oder sogar während des ganzen Lebens leiten. Alltagssprachliche Ausdrücke benennen diese Dispositionen als jemandes Art, Wesen, Stil¹ oder Typ.

Wir wollen uns nun aber der neueren begrifflichen Entwicklung zuwenden, die in der Soziologie unter anderem mit den Namen Emile Durkheim, Arnold Gehlen, Max Weber, Norbert Elias und Michel Foucault verbunden ist.² Alle Genannten beschäftigten sich explizit oder implizit, wie viele Philosophen, Psychologen, Anthropologen und Physiologen vor ihnen auch, mit dem Habitusbegriff. Von zentraler Bedeutung ist auch der Gewohnheitsbegriff, der weitgehend synonym verwendet wird.³ An dieser Stelle soll die Begriffsgeschichte nicht detailliert verfolgt werden. Wir wollen aber, wenn auch nur oberflächlich, auf einige wichtige Verbindungen zu den Arbeiten der oben genannten Autoren hinweisen, weil dadurch Bourdieus Anschlüsse zu deren theoretischen Standpunkten sichtbar werden. Damit läßt sich diese Arbeit gleichzeitig in der bestehenden Theorielandschaft verorten.

Für Durkheim stand die über Moral vermittelte gesellschaftliche Stabilität im Mittelpunkt des Interesses. In seiner Arbeit über die Arbeitsteilung (1988) hat er bekanntlich verschiedene Modelle von Solidarität entworfen, die diese Stabilität erzeugen. Camic (1986: 1050ff.) zeigt auf, daß Durkheim der Gewohnheit eine nicht unerhebliche Bedeutung in

- 1 Wie Hahn (1986b) zeigt, wirken Stile identifizierend und typisierend sowohl beim einzelnen wie auch bei anderen. Hahn weist auch auf die bestehenden Parallelen zwischen Stil- und Habitusbegriff hin.
- 2 Herbert Willems (1996a: 2f.) erinnert daran, daß sich Ansätze der Habitusstheorie bereits im Begriff des "Rahmens" bei Simmel finden lassen. Vgl. dazu Simmel (1986b: 226f.). Auch die Anbindung an Schütz und Luckmann soll nicht unterschlagen werden. Sie verweisen ebenfalls auf einen weitgehend routinehaften Ablauf des Alltags (vgl. 1975: 148ff.) und heben die Bedeutung des Gewohnheitswissens hervor (118ff.). Schütz und Luckmann schreiben: "Es ist ein entscheidendes Merkmal von Routine, daß sie ohne Aufmerksamkeitszuwendung, also ohne in Erfahrungskernen thematisch zu werden, ausgeführt werden kann. Routine ist ständig griffbereit, ohne in den eigentlichen, gesonderten Griff des Bewußtseins zu kommen." (121) Vgl. zur Habitusentstehung auch Berger/Luckmann (1971: 56ff.).
- 3 Interessante Parallelitäten zum Habituskonzept Bourdieus oder Elias' sowie zum Gewohnheitsbegriff Gehlens hat Willems (1995) in den Arbeiten von Goffman nachgewiesen. Vgl. dazu auch den Aufsatz von Willems (1996b), in dem er verschiedene Habituskonzepte miteinander vergleicht und zu dem Ergebnis kommt, daß sich in dieser Hinsicht zwischen den Arbeiten Gehlens, P. Bergers, Luckmanns, Foucaults, Elias' und Webers "Parallelen und Komplementaritäten" zeigen lassen. An anderer Stelle beschreibt Willems (1996a) wichtige Verbindungen der Skripttheorie im Sinne Cohens und Taylors und der Deutungsmusteranalyse im Sinne Oevermanns zum Habituskonzept.

diesem Zusammenhang einräumt. So sei das Leben primitiver Völker zu einem großen Teil durch Gewohnheit bestimmt. Wenn sich die äußeren Lebensumstände nicht veränderten, genüge Gewohnheit zur Lebensfristung (1051). Auch in einer auf Arbeitsteilung beruhenden Gesellschaft sei die Gewohnheit zentral. Die spezifische Strukturierung des Arbeitslebens erfordere und fördere Gewohnheitsbildung z.B. durch die monotonen Tätigkeiten und geregelten Produktionsabläufe. Camic sieht Gewohnheit auch als wichtige Kategorie in anderen Werken Durkheims, so in der Untersuchung über den Selbstmord (1051). Darauf kann an dieser Stelle jedoch nicht weiter eingegangen werden.⁴

Gehlen steht stärker in der philosophisch-physiologischen Tradition. In den "Reflexionen über Gewohnheit" (1978) untersucht er die physiologischen Entstehungsbedingungen von Gewohnheiten und ihre Wirkungen auf das Verhalten. Er betont den Selbstverständlichkeitscharakter der Gewohnheit, der durch ein allmähliches Gewöhnen an wiederholt auftauchende Situationen entsteht. Die Gewohnheiten werden dabei nicht mehr reflektiert und sind zumeist gar nicht mehr bewußt. Nur gravierende Änderungen der Situation rufen sie ins Bewußtsein zurück.⁵

Dieser Zusammenhang hat für die menschliche Entwicklung größte Bedeutung. Wenn nämlich ursprünglich reflektierte Verhaltensweisen und Sachverhalte durch Wiederholung der Situation nicht mehr reflektiert werden müssen, können sie dem Bewußtsein entfallen. Sie sind dann routinisiert oder automatisiert und schaffen Platz für andere, eventuell kompliziertere Reflexionen. Die ursprünglichen Sachverhalte sind oft auch nur noch symbolisch präsent. Man muß sich nicht mehr en détail mit ihnen auseinandersetzen, sondern kann mit ihnen in ihrer abstrakten Form operieren.

Für Gehlen sind letztlich alle Kulturleistungen der Menschen auf die Mechanismen von Gewohnheit und Entlastung zurückzuführen:

"Alle höheren Funktionen des Menschen auf jedem Gebiete des intellektuellen und moralischen Lebens, aber auch der Bewegungs- und Handlungsverfeinerung werden nun dadurch entwickelt, daß die Ausbildung fundierender, stabiler Basisgewohnheiten die ursprünglich dort verwendete Motivations-, Versuchs- und Kontrollenergie entlastet und 'nach oben abgibt'." (1974: 66; Hervorh. i. Orig., FL).

Dieser Entlastungscharakter der Gewohnheit ermöglicht dem Menschen, sein Verhalten auf unterschiedlichste Situationen einzustellen und zu optimieren. Gehlen formuliert ein "Entlastungsgesetz" (1974: 62ff.) und sieht darin eine wesentliche Voraussetzung menschlichen Lebens. Durch Entlastung kompensiert der Mensch seine Unspezialisiertheit und Weltoffenheit und erlangt eine Sonderstellung unter den Lebewesen.

4 Mit Tenbruck (1986: 93ff.) ist auf die Sinnhaftigkeit jeglicher Gewohnheiten hinzuweisen. Auch hochautomatisiertes Handeln ist sinnhaftes Handeln und wird auf diese Weise vom Reflex unterschieden.

5 Auf die für Gewohnheiten und Habitus bedeutsame Situation der Krise wird später noch eingegangen.

Auch im Werk von M. Weber kommt der Gewohnheit einige Bedeutung zu. Sie geht in eine der Grundkategorien sozialen Handelns ein. Das traditionale Verhalten ist laut Weber "durch eingelebte Gewohnheit" (1972: 12) gekennzeichnet. Die Feststellung, daß es sich mangels "sinnhafter Orientierung" häufig um einen Grenzfall sozialen Handelns handelt, verweist auf den Unbewußtheitscharakter der Gewohnheit. Diesem Charakter kommt aber trotzdem soziale Bedeutung zu, wie man z.B. an den Aussagen Webers zur Disziplin (28f.) erkennen kann. Der "prompte, automatische und schematische Gehorsam" eines Befehls basiert ja auf "eingetübter Einstellung" (28).

Wichtiger sind Weber aber die makrosoziologischen Effekte des traditionellen Handelns. So läßt sich etwa die Entwicklung der Rechtsordnung über Gewohnheit, Sitte und Konvention herleiten (187f.).⁶ "an die von uns in ihrer psychophysischen Realität hinzunehmenden, organisch bedingten Regelmäßigkeiten knüpft sich die Konzeption 'verbindlicher Regeln' an" (188). Die Regelmäßigkeiten treffen mit einer seelischen "Eingestelltheit auf die Erhaltung dieser Gewöhnung" (192) zusammen und verleihen dadurch den Sitten, Konventionen oder der Rechtsordnung Dauerhaftigkeit. Natürlich hat diese "Trägheit des Gewohnten" andererseits zur Folge, daß die Durchsetzbarkeit von neu eingeführten Gesetzen gehemmt wird (188). Ein anderer makrosoziologischer Effekt, auf den wir allerdings nicht eingehen wollen, ergibt sich im Bereich der traditionellen Herrschaft (130ff.).

Eine mit Hinblick auf den Habitusbegriff äußerst interessante Studie Webers ist natürlich die über "Die protestantische Ethik" (1984). Hier finden wir den Funktionsmechanismus des Habitus als inkorporierte Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata genau beschrieben: Einerseits ist die Denk- und Handlungsweise der Akteure durch Veränderungen des sozialen Umfelds (Calvinismus) strukturiert worden. Es werden also Handlungsweisen in einem Teilbereich des sozialen Lebens (Religion) eingeübt und verinnerlicht, bis sie hochgradig selbstverständlich geworden sind. Nun werden diese Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata nahezu unreflektiert auch in anderen Lebenssphären angewendet, so z.B. in der Wirtschaft. Sie sind zu einer umfassenden, selbstverständlichen Form der Lebensführung geworden und bewirken strukturelle Veränderungen in der Gesellschaft wie die Entstehung neuer Positionen oder Handlungsfelder innerhalb der Wirtschaft.⁷

Schließlich wollen wir noch die Arbeiten von Elias und Foucault erwähnen, die sich ebenfalls mit dem Begriff der Gewohnheit befassen. Elias benutzt in seinen "Studien über die

6 Weber verweist ebenfalls auf die prägende Kraft von Gewohnheiten und Sitten auf die Wirtschaft (1972: 187).

7 Durch diese Herangehensweise verbindet Weber das soziale Handeln mit der Sozialstruktur und leistet bereits eine Verknüpfung der mikro- und makrosoziologischen Analyseebene. Beispiele für diese Herangehensweise finden sich auch in "Wirtschaft und Gesellschaft" (1972: 192).

Deutschen" (1990) explizit den Habitusbegriff.⁸ Beide Autoren beziehen sich stark auf die Gewöhnung oder Habitualisierung als *Prozeß* und zeichnen die Linien gesellschaftlicher Entwicklung auf dieser Grundlage nach.

In den Arbeiten von Elias über den "Prozeß der Zivilisation" (1976) und über "Die höfische Gesellschaft" (1983) einerseits sowie in Foucaults "Überwachen und Strafen" (1977) andererseits geht es allgemein gesagt darum, daß im Laufe der modernen gesellschaftlichen Entwicklung Fremdzwänge zunehmend in Selbstzwänge umgeformt werden. Auch hier begrenzen also soziale Mechanismen die im Laufe der Modernisierung⁹ zunehmenden Möglichkeiten des Handelns und bringen über veränderte Denk- und Handlungsweisen spezifische soziale Formen wie den Nationalstaat, die Fabrik, das Gefängnis oder die Justiz hervor. Hahn (1986a: 229) verweist deshalb zurecht auf den Zusammenhang zwischen Modernisierung und Habitualisierung.

Selbstdisziplinierung und Affektkontrolle gehen, wie gesagt, auf äußerliche Beziehungen zurück. Elias sieht die Ursache vor allem in der "Ausweitung der Interdependenzketten" (1976 Bd.2: 317) im Zuge fortschreitender gesellschaftlicher Differenzierung:

"Das Gewebe der Aktionen wird so kompliziert und weitreichend, die Anspannung, die es erfordert, sich innerhalb seiner 'richtig' zu verhalten, wird so groß, daß sich in dem Einzelnen neben der bewußten Selbstkontrolle zugleich eine automatisch und blind arbeitende Selbstkontrollapparatur verfestigt, die (...) gewohnheitsmäßig und blind funktioniert" (317).

Foucault hebt stärker auf den Herrschafts- und Machtaspekt ab und beschreibt, wie seit dem 18. Jahrhundert der einzelne Körper zunehmend zum Ziel disziplinarischer Unterwerfung wird und wie sich im Laufe dieser Entwicklung rationalisierte Herrschaftsapparaturen ausbilden. Der einzelne unterliegt in den unterschiedlichsten Institutionen (Militär, Schule, Fabrik, Krankenhäuser usw.) einem permanenten Zwang. Ständig wird geübt, geschult, dressiert, kontrolliert und gedrillt.¹⁰

"Aus einem formlosen Teig, aus einem untauglichen Körper macht man die Maschine, deren man bedarf; Schritt für Schritt hat man die Haltungen zurechtgerichtet, bis ein kalkulierter Zwang jeden Körperteil durchzieht und bemeistert, den gesamten Körper zusammenhält und verfügbar macht und sich insgeheim bis in die Automatik der Gewohnheiten durchsetzt" (Foucault 1977: 173).

8 Mit Habitus beschäftigt sich Elias aber auch in anderen Arbeiten, etwa in "Die Gesellschaft der Individuen" (vgl. 1991: 244ff.).

9 Zur Bedeutung der theoretischen Ansätze von Weber, Elias und Foucault für das Entstehen der europäischen Moderne kann auf Hahn (1986a) verwiesen werden.

10 Foucault hat sich auch in seiner Diskurstheorie mit Regelmäßigkeiten hervorbringenden Formationssystemen beschäftigt. Der Funktionsweise von Habitus entspricht der "Diskurs" als "Menge von Aussagen, die einem gleichen Formationssystem zugehören" (Foucault 1981: 156).

Beide Ansätze heben die Verinnerlichung von zunächst äußeren Gegebenheiten hervor, betonen die Prozesse der Gewöhnung und verweisen auf die Änderungsresistenz der installierten Disziplinen und Selbstkontrollmechanismen.

Für den Habitusbegriff in unserer Untersuchung sind insbesondere solche Beharrungstendenzen (Hysteresiseffekte) bedeutsam. Sie verhindern oder erschweren nämlich eine Anpassung der Akteure an neue soziale Bedingungen. Wenn Anpassungen im Sinne neuer Habitualisierungen erfolgen, vollziehen sie sich nur allmählich. Krisenzeiten oder Zeiten gravierender Umbrüche, wie die deutsche Wiedervereinigung, stellen somit ein erhebliches Problempotential dar.

Wie wir gleich sehen werden, greift Bourdieu bei der Erarbeitung seines Habituskonzeptes häufig auf die vorstehende Begriffssammlung zurück.¹¹ Die meisten Gedanken lagen also schon vor. Was Bourdieu auszeichnet, ist die Komposition dieser Gedanken und ihre Verdichtung zu einer geschlossenen, plausiblen und vor allem leistungsstarken Theorie. Denn das bestechende am Bourdieuschen Habitusansatz ist die Verknüpfung der soziologischen Mikro- mit der Makroperspektive. So können in dieser Untersuchung sowohl die Handlungen einzelner Unternehmer in Ostdeutschland untersucht werden, als auch Aussagen über sozialstrukturelle Ursachen und Auswirkungen dieser Handlungen gemacht werden.

3.2 Inkorporation und Reproduktion

Nun wollen wir uns dem Habituskonzept Bourdieus zuwenden. In einer ersten allgemeinen Bestimmung (vgl. Bohn 1991: 31ff.) läßt sich der Begriff "Habitus" als (1) Inkorporation des Sozialen fassen, in welcher (2) dauerhaft angelegte und übertragbare Dispositionen als (3) praxisgenerierende Schemata fungieren. Der Habitus stellt also eine vermittelnde Instanz zwischen (Sozial-) Struktur und Praxis dar. Er ist zugleich strukturierte und strukturierende Struktur, indem er die Sozialstruktur reproduziert, aus der er hervorgegangen ist. Genauer erfolgt die Reproduktion durch strukturelle Bedingungen, an die der Habitus bereits angepaßt ist. Er paßt nur zu den Strukturen, die überhaupt mit ihm wahrgenommen werden können.

(1) Das Soziale ist im Habitus verkörpert, insofern sich mit der einfachen Präsenz in der Sozialwelt Lern- und Konditionierungsprozesse vollziehen, die dem sozialen Akteur den Zugang zur Welt ermöglichen, indem sie die Voraussetzungen für soziales Handeln schaf-

¹¹ Auf die philosophischen Quellen seines Habitus- und Feldkonzeptes weist Bourdieu in einem englischen Aufsatz hin (vgl. 1985b). Hahn (1989b: 170) hält Bourdieu vor, den Habitusbegriff nicht vor dem Hintergrund etwa der Arbeiten Gehlens, Plessners oder Simmels erörtert zu haben.

fen. Dem Akteur erscheint die Welt durch diese Prozesse als sinnvoll und wird als selbstverständlich hingenommen. Die Selbstverständlichkeit (vgl. Bourdieu 1987a: 108) verweist auf Vorgänge, die nicht reflektiert werden.¹² Mit dem Habitus werden die objektiven gesellschaftlichen Bedingungen in die einzelnen Akteure eingeschrieben. Sie agieren der Sozialwelt entsprechend, aus der sie hervorgegangen sind und die sie durch ihr Handeln konstituieren.

(2) In den Lern- und Konditionierungsprozessen werden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata als dauerhafte Dispositionen angelegt. Die genannten Schemata sind in der kollektiven Geschichte entstanden und werden vom einzelnen Akteur zumeist unbewußt als durch objektive Bedingungen strukturiertes Prinzip übernommen (praktisches Wissen). Sie (die Schemata) beziehen sich auf Meinungen, Einstellungen, Geschmäcker, Überzeugungen, Beurteilungen etc. und bestimmen deren Ausprägungen. Innerhalb einer bestimmten Varianz liegt damit fest, was der einzelne Akteur in einer Sozialwelt als richtig oder falsch, schön oder häßlich, gut oder schlecht, sinnvoll oder sinnlos etc. auffaßt.

Die Schemata lassen sich in einem Habitus auf eine begrenzte Anzahl solcher elementarer Dichotomien zurückführen (vgl. Bourdieu 1987b: 730f.).¹³ Dabei ist zu beachten, daß die Anwendung der Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata nicht nach einer Regel erfolgt. Sie werden vielmehr einer *Regel gemäß* angewandt, d.h. es lassen sich auch Abweichungen trotz allgemein zu beobachtender *Regelmäßigkeit* feststellen. Nach diesem Verständnis lassen sich keine exakt determinierten Handlungen ausmachen, sondern es gibt immer Variationsmöglichkeiten.¹⁴

Ex post können die Handlungen jedoch einem generativen Schema zugeordnet werden, das eine in Grenzen flexible Praxiserzeugung erlaubt. Auf diese Weise läßt sich eine be-

12 An dieser Stelle soll auf den für die Transformationsproblematik wichtigen Begriff "*doxa*" aufmerksam gemacht werden: Die "*doxa* ist jenes unmittelbare Verhältnis der Anerkennung, das in der Praxis zwischen einem Habitus und dem Feld hergestellt wird, auf das dieser abgestimmt ist, also jene stumme Erfahrung der Welt als einer selbstverständlichen, zu welcher der praktische Sinn verhilft." (Bourdieu 1987a: 126; Hervorh. i. Orig., FL) Einen Überblick über die weitergehende begriffliche Differenzierung (Orthodoxie, Heterodoxie, Allodoxia und Paradoxie) gibt H.-P. Müller (1992: 301-310).

13 An dieser Stelle läßt sich ein Bezug zu den *pattern variables* Parsons' (1951: 58ff.) herstellen, mit denen sich beispielsweise persönliche Motivationen und kulturelle Wertmuster ebenfalls dichotomisch analysieren lassen.

14 Bourdieu spricht dem Habitus eine "Erfinderkunst" zu, mit der "unendlich viele und (wie die jeweiligen Situationen) relativ unvorhersehbare Praktiken von dennoch begrenzter Verschiedenartigkeit erzeugt werden können" (1987a: 104). An anderer Stelle (1992: 100f.) bezeichnet er das auch als die "schöpferische Spontaneität" des Habitus. Soeffner (1989: 148) schreibt dazu treffend: "Modell- und Regelkonstruktionen haben daher keine andere Berechtigung als die, einerseits die Aufmerksamkeit gegenüber der Empirie zu schulen und andererseits zu zeigen, daß wissenschaftliche Modell- und Typenkonstruktionen gegenüber der Empirie systematisch unrecht haben. Bei dem Glauben, es ließe sich 'homolog' zur Empirie eine Verhaltensgrammatik konstruieren, durch die auf der Basis einer begrenzten Anzahl von Regeln unendlich viele Handlungsausformungen erfaßt oder gar erklärt werden können (...), handelt es sich dementsprechend weniger um eine Vorstufe wissenschaftlicher Hypothesenbildung als vielmehr um 'soziologische oder auch humanethologische Alchimie' (Goffman 1977, 13)."

grenzte Zahl von Habitus mit einer um ein vieles größeren Zahl von Situationen, d.h. Bedingungen der Anwendung des Habitus, zusammenbringen. Nur so können die sozialen Akteure der komplexen Sozialwelt begegnen. Die erwähnten Dispositionen sind darüber hinaus durch Dauerhaftigkeit gekennzeichnet (Hysteresiseffekt; Bourdieu 1987a: 116f.), wobei die in der Primärsozialisation erworbenen Schemata die später auftretenden Erfahrungen strukturieren und auf dieser Basis die wiederum darauf folgenden Erfahrungen strukturiert werden. Bourdieu (1976a: 188f.) beschreibt diesen Vorgang als "systematische Biographie".

(3) Die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata funktionieren als praxisgenerierende (strukturierende)¹⁵ Prinzipien, indem sie die Handlungen der Akteure steuern. Das geschieht wiederum innerhalb bestimmter Bandbreiten: Die Praxis erscheint als "regelhafte Improvisation" (Bourdieu 1987a: 106). Sie beruht darauf, daß die Akteure die Handlungen ausführen, die in deren Dispositionen von vornherein angelegt sind. So besetzen sie die vom Akteur subjektiv als frei empfundenen Entscheidungen Entscheidungen, die ihn das entscheiden lassen, was bereits entschieden ist. Die Ausschaltung von Reflexivität ist eine wesentliche Voraussetzung für das Funktionieren des Habitus.¹⁶ Anzumerken ist, daß im Praxisbegriff immer auch das Erzeugungsprinzip von Handlungen, der dynamische Generierungsprozeß enthalten ist. Der Begriff bezeichnet aber vor allem die auf diesem Wege entstandene Handlung als Ergebnis.

Akteure, die ähnlichen objektiven Bedingungen entstammen, weisen ähnliche Habitusformen - und damit ähnliche Praxen - auf (vgl. Bourdieu 1987a: 109 sowie 1981). Homogenen Existenzbedingungen, z.B. in einer Gruppe oder Klasse, entspricht also eine Homogenität der Habitusformen.¹⁷ Die Homogenität geht aber nicht so weit, daß die Habitus als identisch zu bezeichnen wären. Es handelt sich vielmehr um eine *Homologie* der Habitusformen, d.h. um ein "Verhältnis der Vielfalt in Homogenität". Jedes "System individueller Dispositionen ist eine strukturelle Variante der anderen Systeme, in der die Einzig-

¹⁵ Hier läßt sich eine Parallele zum Aufbau und zur Wirkungsweise kognitiver Strukturen ziehen, die von Windolf (1979b: 697ff.) beschrieben werden. Dem Habitus als strukturierte Struktur entspricht die "Akkommodation", bei der "in der direkten Interaktion mit der äußeren Umwelt kognitive Strukturen aufgebaut" werden (698). Dem Habitus als strukturierende Struktur entspricht die "Assimilation", bei der "das Individuum auf der Basis einer erreichten kognitiven Struktur (Grammatik) seine Handlungen und seine Erfahrungen" konstruiert (698).

¹⁶ Bourdieu weist z.B. im Kapitel über "Die Logik der Praxis" (1987a: 147-179) auf die Unbewußtheit als konstitutives Wirkungsprinzip von Habitus hin.

¹⁷ In diesem Zusammenhang kann auf die Subkulturtheorien hingewiesen werden, die z.B. im Zusammenhang mit abweichendem Verhalten von Wolfgang, Ferracuti, Sutherland, Burgess, Akers, Glaser, Cloward und Ohlin entwickelt wurden (vgl. Lamnek 1979: 181ff.). Sie lassen sich in unsere Begrifflichkeit übersetzen. Demnach bedeutet z.B. der Habitus inkorporierte subkulturelle Verhaltensweisen. Gelegenheiten erscheinen entsprechend als spezifische Habitus-Feld-Konstruktionen oder -Konstellationen.

artigkeit der Stellung innerhalb der Klasse (...) zum Ausdruck kommt" (Bourdieu 1987a: 113).

Die Flexibilität des Habitus drückt sich auch in den Strategien aus, die die Akteure zur Bewältigung verschiedenster Situationen "verfolgen". In den Handlungsketten läßt sich ein objektiver Sinn (Strategie) ausmachen, dem jedoch keine strategische Intention der Akteure entspricht. Die Handelnden agieren gemäß den früheren Produktionsbedingungen der Erzeugungsgrundlagen ihrer Handlungen: gemäß den objektiven Strukturen, aus denen die Habitus hervorgegangen sind (vgl. Bourdieu 1987a: 116). Das ist auch der Grund, warum sich aufeinanderfolgende Handlungen widersprechen können. Denn ihre jeweilige Ausrichtung an einer praktischen Logik schließt eine von außen herantretende, diachrone Handlungskonsistenz berücksichtigende Betrachtung seitens der Handelnden aus.

Die praktischen Handlungen (Praxis) sind das Resultat des Aufeinandertreffens von bestimmten Dispositionen (Habitus) auf bestimmte äußere Bedingungen (Feld). Die Differenz dieser beiden Komponenten, d.h. der Grad des Auseinanderfallens von Dispositionen und Bedingungen, bestimmt die Variationsmöglichkeiten der Praxis. Deren Extrempole sind die vorweggenommene Anpassung des Habitus an die objektiven Bedingungen¹⁸ (Reproduktion) einerseits und die Unmöglichkeit oder Sinnlosigkeit der Handlung durch nicht zueinander passende Dispositionen und Bedingungen andererseits. Im letzteren Fall wird eine Handlungsmöglichkeit überhaupt nicht wahrgenommen. Bourdieu sieht in der "strukturellen Verschiebung zwischen den Gelegenheiten und den auf ihr Ergreifen zugeschnittenen Dispositionen" (Hysteresis) die Ursache für verpaßte Gelegenheiten und die "oft beobachtete Unfähigkeit, historische Krisen nach anderen Wahrnehmungs- und Denkkategorien als solchen der Vergangenheit (...) wahrzunehmen und zu denken" (1976a: 183).

Habitus können sich ändern, wenn sich die objektiven Bedingungen als deren Erzeugungsgrundlage sehr gravierend und dauerhaft ändern.¹⁹ Das kann zum Beispiel im Fall tiefgreifender wirtschaftlicher Krisen zutreffen.²⁰ Durch die modifizierten ökonomischen (objektiven) Bedingungen werden beispielsweise andere Kategorien oder Bewertungsschemata wichtig (vgl. Bourdieu 1992: 115). Die Veränderungen treten massiv auf, so

18 Bourdieu (1987a: 117) bezeichnet diese Kombination als Sonderfall des Möglichen, um auf die üblicherweise vorhandene Streubreite der Praxisformen hinzuweisen.

19 Diese Argumentation entkräftet den Bourdieu häufig gemachten Vorwurf des Determinismus. Vgl. dazu stellvertretend Janning (1991: 31ff.) oder Miller (1989: 200ff.).

20 Diese Zusammenhänge hat Bourdieu (1987a: 205ff. sowie 1976a: 335ff.) anhand des Eindringens der kapitalistischen Wirtschaftsweise in die Gesellschaft der Kabylen untersucht. Bourdieu sieht in der auf die kabyliche Gesellschaft auftreffenden ökonomistischen Sichtweise eine Entschleierung (Aufhebung der Verknennung) der objektiv ökonomischen Zwecke sozialen Handelns. Das hat gravierende Auswirkungen auf die Gesellschaft und äußert sich in veränderten Habitus.

daß diesen entsprechende Handlungen praktiziert werden müssen. Diese Handlungen werden in der Folge habitualisiert und an nachfolgende Generationen weitergegeben.

Damit schließt sich der Kreis, in dem Habitus aufgrund ihrer Flexibilität neu strukturiert werden können und durch ihre Generativität strukturbildend wirken. Die Generativität wird jedoch durch die bereits erwähnte Trägheit (Hysteresis) des Habitus begrenzt. Eine gewisse Trägheit ist konstitutiv für den Habitus, da nur durch Dauerhaftigkeit der Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata dessen entlastender Charakter zum Tragen kommt. Wenn sich die Schemata fortlaufend änderten, könnten sie nicht mehr implizit wirksam sein, müßten reflektiert werden und schafften keine Selbstverständlichkeit mehr.²¹

Der Habitus kann auch als inkorporiertes Kapital aufgefaßt werden. In diesem Sinn verkörpert er ökonomisches, kulturelles, soziales und symbolisches Kapital (vgl. Bourdieu 1976b, 1980 und 1983).²² Unter ökonomischem Kapital sind den sozialen Akteuren zur Verfügung stehende Geldmengen und geldwerte Dinge (z.B. Immobilien, Wertgegenstände, Aktien, Patente usw.) zu verstehen. Das kulturelle Kapital läßt sich allgemein als zur Verfügung stehende Wissensbestände oder Kompetenzen charakterisieren. Im zu untersuchenden Zusammenhang interessiert es insoweit, als dieses Wissen und die Kompetenzen im Feld der Wirtschaft in ökonomisches Kapital konvertiert und eingesetzt werden können.²³ Für Bourdieu existiert diese Kapitalsorte in drei Erscheinungsformen:

"(1.) in verinnerlichtem, *inkorporiertem Zustand*, in Form von dauerhaften Dispositionen des Organismus, (2.) in *objektiviertem Zustand*, in Form von kulturellen Gütern, Bildern, Büchern, Lexika, Instrumenten oder Maschinen, in denen bestimmte Theorien und deren Kritiken, Problematiken usw. Spuren hinterlassen oder sich ver-

21 In gefährlichen oder krisenhaften Situationen kommt dem Habitus laut Bourdieu eine nachgeordnete Bedeutung zu. Dann treten durch Ritual oder Kodifizierung *geregelte*, also bewußte, Handlungen auf (vgl. 1992: 101). Unsere Ansicht weicht davon teilweise ab, wie weiter unten noch erläutert wird. Bemerkenswert ist hier eine Arbeit von North (1992). North beschäftigt sich mit dem Verhältnis zwischen Institutionen, institutionellem Wandel und Wirtschaftsleistung. Er verweist z.B. darauf, daß mit institutionellem Wandel auch bestimmte Wissensvorräte eine konjunkturelle Entwicklung erleben (93f.). Der Erfolg hat, würde Bourdieu sagen, seine Bestimmungsgründe im Wandel des Feldes, der das Wirksamwerden von daran jeweils angepaßten Habitus erlaubt. Auch der Hysteresiseffekt kommt bei North vor, nämlich in Gestalt formloser Beschränkungen, die formgebundene neue Regeln überdauern, weil sie in tief eingewurzelten Kulturtraditionen gründen (107f.).

22 In bezug auf Bourdieus Kapitaltheorie ist H.-P. Müller (1986: 165ff. insbesondere Anm. 16 und 17 sowie 1992: 267ff.) zuzustimmen, der die oft unklaren Definitionen, insbesondere des symbolischen Kapitals, kritisiert. Müller hebt auch die Problematik hervor, die aus der Reduktion des kulturellen Kapitals auf Bildungskapital erwächst (1992: 276f.). Zur begrifflichen Unklarheit trägt z.B. auch bei, daß Bourdieu an einer Stelle (1987a: 215) von religiösem Kapital, an einer anderen Stelle (1987a: 218) von Vertrauenskapital und Beziehungskapital, an einer weiteren Stelle (1991a: 37) von politischem Kapital und an wieder einer anderen Stelle (1987a: 220) von Ehrenkapital spricht. Kritische Anmerkungen zu Bourdieus Kapitaltheorie findet man auch bei Kraus (1983) oder Kreckel (1982).

23 Es soll mit Blick auf den empirischen Teil dieser Arbeit schon jetzt angemerkt werden, daß die Trennung in die einzelnen Kapitalsorten und -einsätze analytisch ist und in der Praxis nicht so idealtypisch vorkommt bzw. nicht immer scharf getrennt werden kann.

wirklich haben, und schließlich (3.) in *institutionalisiertem Zustand*, einer Form von Objektivation, die deswegen gesondert behandelt werden muß, weil sie - wie man beim schulischen Titel sieht - dem kulturellen Kapital, das sie ja garantieren soll, ganz einmalige Eigenschaften verleiht." (1983: 185; Hervorh. i. Orig., FL)

Der an anderer Stelle von Bourdieu gebrauchte Begriff des Bildungskapitals (vgl. 1987b: 143ff.) ist nach der oben zitierten Definition wohl als eine Kombination von institutionalisiertem und inkorporiertem kulturellem Kapital zu verstehen. Damit wird auf einen Unterschied hingewiesen, der zwischen der mit der Primärsozialisation gegebenen (geerbten) Inkorporierung einerseits und der durch Sekundärsozialisation erworbenen Inkorporierung kulturellen Kapitals andererseits existiert.²⁴

"Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten *Beziehungen* gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind" (Bourdieu 1983: 190; Hervorh. i. Orig., FL). Auch hier ist hervorzuheben, daß das Sozialkapital nur insofern für uns relevant ist, als es durch Konvertierung (in ökonomisches Kapital) im Wirtschaftsfeld zum Einsatz gebracht werden kann. Es steht jedoch zu vermuten, daß dies in erheblichem Maß der Fall ist.

Schließlich führt Bourdieu (1985a: 11) noch den Begriff des symbolischen Kapitals ein, der "als wahrgenommene und als legitim anerkannte Form der drei vorgenannten Kapitalien [gemeint sind ökonomisches, kulturelles und soziales Kapital, FL] (gemeinhin als Prestige, Renommee, usw. bezeichnet)" charakterisiert wird.²⁵ Im Zusammenhang dieser Untersuchung ist dabei z.B. an den Markennamen von Produkten oder das Prestige einzelner Unternehmen zu denken. Die Umsetzbarkeit dieser Symbole in bare Münze scheint offensichtlich.²⁶

Das jeweilige Volumen der Kapitalsorten und deren Zusammensetzung als Kapitalstruktur korrespondieren mit den sozialen Bedingungen, unter denen der Habitus entstanden ist. Entspricht der Akteur z.B. einer Umgebung, in der das kulturelle Kapital dominierend ist (Intellektuelle mit hohen formalen Bildungsabschlüssen), kommen in dessen Habitus auch

24 Diese Unterscheidung in zeitlicher Dimension wird weiter unten bei der Behandlung der Flexibilität von Habitus wichtig (Abschnitt 3.4.2).

25 In der Arbeit "Sozialer Sinn" (1987a: 205-221) widmet Bourdieu dem Begriff des symbolischen Kapitals ein eigenes Kapitel. Die Ausführungen dienen jedoch nicht der begrifflichen Klarstellung innerhalb der Kapitaltheorie. Bourdieu, dafür spricht auch der Zusammenhang, in dem das Kapitel steht, kommt es eher darauf an, auf die von den Akteuren nicht objektivierbaren, aber objektiv wirksamen sozialen Strukturen hinzuweisen, also auf die Logik der Praxis. Nach Bourdieu ist die "Verkennung" der objektiven Verhältnisse deren Funktionsbedingung (vgl. 1987a: 207 und 215). An dem weiter oben erwähnten Beispiel der Kabylen zeigt er darüber hinaus, und das ist für die hier im Mittelpunkt stehende Frage sehr interessant, daß durch das Aufheben dieser Verkennung die vormals "problemlos" weil unbewußt funktionierende wirtschaftliche Praxis unter den geänderten Bedingungen irritiert ist.

26 Beispiele lassen sich mit dem sogenannten Snob-Effekt oder auch mit dem sogenannten Veblen-Fall in der mikroökonomischen Theorie der Volkswirtschaftslehre aufzeigen.

dementsprechende Schemata zur Anwendung. Diese bestimmen dann z.B. die Wahrnehmungs- und Deutungsweise von Kunst (ästhetische Urteile) oder etwa die Kategorisierung von Interaktionspartnern als "guten Umgang" oder ähnliches. Analog finden sich spezifische Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, die auf die unterschiedliche Ausstattung mit ökonomischem oder sozialem Kapital und damit auf die spezifischen sozialen Bedingungen zurückgeführt werden können.

Dem Umfang der einzelnen Kapitalsorten und deren Zusammensetzung entspricht eine Position im sozialen Raum zu einem bestimmten Zeitpunkt. Aus näher beieinander liegenden Positionen lassen sich Klassen konstruieren. Die Klassen weisen also durch die relative Homogenität der Kapitalstruktur ihrer Angehörigen und den dementsprechend relativ homogenen Habitus eine spezifische Struktur auf, die durch die oben genannten strukturierenden Prozesse reproduziert wird (vgl. neben Bourdieu 1976b auch Bourdieu/Boltanski/Saint Martin 1981).

Letztlich ist zu erwähnen, daß Habitus jeweils in sozialen Feldern eingesetzt werden, in denen eine bestimmte Kapitalsorte dominierend ist. Der Habitus ist das inkorporierte Kapital, das mit feldspezifischen Institutionen als objektivierten sozialen Existenzweisen zusammentrifft. Der "Unternehmerhabitus" beispielsweise, wie weiter unten detaillierter ausgeführt wird, ist dem sozialen Feld der Wirtschaft zuzuordnen, in dem das ökonomische Kapital dominiert.

In diesem Feld "verfolgen" die Akteure Strategien, mit denen sie ihr ökonomisches Kapital mehren können. Genauer gesagt entscheiden ihre sozial strukturierten Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata (Habitus) über die Chancen, die sie wahrnehmen können, und bestimmen damit Einsatz- und Gewinnmöglichkeiten in diesem (Spiel-) Feld. Eine Veränderung der Felder ändert auch die Chancen der verschiedenen Habitus und zieht so den Aufstieg oder Abstieg einzelner Akteure oder unter Umständen ganzer Klassen von Akteuren nach sich. Denn die Habitus können nur unter den Bedingungen "erfolgreiche" Wirkungen hervorrufen, an die sie vorangepaßt sind.

3.3 Unternehmer im Feld der Wirtschaft

Nachdem im vorigen Abschnitt die für die Untersuchung zentralen theoretischen Begriffe dargestellt wurden, kann auf dieser Grundlage eine spezifizierte, darauf bezogene Definition des Unternehmers gegeben werden. Dieser Unternehmerbegriff liegt den folgenden, insbesondere auch den das empirische Vorgehen betreffenden Aussagen zugrunde.

In dieser Redefinition ist ein Unternehmer ein sozialer Akteur, dessen Praxis darin besteht, im (markt-) wirtschaftlichen Feld ökonomisches Kapital und darin konvertierbares soziales, kulturelles oder symbolisches Kapital einzusetzen. Die Praxis wird dabei durch eine latente Strategie hervorgerufen, deren Wirksamkeit auf Habitus beruht, die mittels spezifischer Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata jeweils an spezifische Feldsituationen objektiv vorangepaßte Handlungen generieren.

Anhand homologer Beziehungen zwischen Habitus, Kapitalstrukturen und Formen generierter Praxis lassen sich Klassen von Akteuren²⁷ bilden, deren Angehörige mit einer bestimmten Wahrscheinlichkeit in gleicher, typischer Weise handeln. Mit der Vorangepaßtheit von Habitus an Felder ist bei unveränderten äußeren Bedingungen ein auf Reproduktion der Sozialstruktur zielendes Moment angelegt.

Doch nun zum wirtschaftlichen Feld und der Beziehung des Unternehmers zu ihm. Wie wir gesehen haben, sind Felder die Bereiche einer Gesellschaft, in denen die Habitus Praxis generieren. Als inkorporiertes Kapital werden Habitus zu Einsätzen ("enjeux") in diesen Feldern, in denen jeweils spezifische Regeln gelten. Von den Relationen, die zwischen den einzelnen Habitus (Kapital) einerseits und den Bedingungen ihrer Anwendung (Feld mit Institutionen als objektivierten sozialen Existenzweisen) andererseits bestehen, hängt die jeweilige Praxis der Akteure ab.

Wie bereits erwähnt, setzt der Unternehmer im Feld der Wirtschaft²⁸ vornehmlich sein ökonomisches Kapital ein.²⁹ Daneben sind aber auch andere Kapitalsorten von Bedeutung, insofern sie in ökonomisches Kapital konvertiert werden können. Diese Kapitalsorten sind jedoch im Wirtschaftsfeld nicht so profitabel einsetzbar wie das ökonomische Kapital. Kann ein Unternehmer beispielsweise seine im Studium erworbenen Fachkenntnisse (Bildungskapital) in ein neues Produkt oder Verfahren umsetzen und damit neue Kunden gewinnen, schlägt sich das in zunehmendem ökonomischem Kapital nieder, das in der Folge erneut zum Einsatz gebracht werden kann.³⁰

27 Es ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, daß die Unternehmer in Ostdeutschland *keine soziale Gruppe* sind. Diese z.B. von Liebernickel/Schwarz (1992: 276), Lindig/Valerius (1993) und Valerius (1992: 1084f.) vertretene Auffassung ist im Hinblick auf die Konstitutionsmerkmale sozialer Gruppen (z.B. regelmäßige Interaktion, Statusgleichheit, gemeinsame Identität) nicht haltbar. Darauf weist auch Biermann (1971: 9) hin. Allenfalls Unternehmerverbände könnten vielleicht als soziale Gruppe qualifiziert werden. Die Summe der Unternehmer stellt höchstens eine statistische Gruppe dar.

28 Ob es ein eigenständiges Unternehmens-Feld gibt, soll dahingestellt bleiben. Vgl. Bourdieu (1992: 117).

29 Betrachtet man die Rechtsform einer Unternehmung, lassen sich vielfältige Möglichkeiten erkennen. Die Unterschiede, die z.B. im Umfang der Kapitalausstattung oder in der Beschränkung der Haftung liegen, tragen der Kapitalausstattung und -struktur sowie den Interessen und Absichten der einzelnen Unternehmer Rechnung. Auch das symbolische Kapital kann als "Ruf" aufs Spiel gesetzt werden. Dabei ist allgemein zu beachten, daß etwas nur zu Kapital werden kann (also etwa Besitz oder Reichtum zu ökonomischem Kapital), wenn auch die dafür notwendigen institutionellen Voraussetzungen gegeben sind. Für ökonomische Handlungen wie Investitionen können das beispielsweise Kredite oder Banken sein.

30 Die Betätigung eines sozialen Akteurs in einem bestimmten Feld ist sozial vorbestimmt. Das ist nicht im Sinne einer Determination, sondern als Wahrscheinlichkeit zu verstehen. Die Akteure im wirtschaftlichen Feld weisen eine Prädisposition mit Schwerpunkt auf dem ökonomischen Kapital oder guter Konvertierbarkeit ihrer Kapitalausstattung in ökonomisches Kapital auf. Der entsprechende Ha-

Das gleiche gilt, wenn soziale Beziehungen (soziales Kapital) in Anspruch genommen werden, um Aufträge für ein Unternehmen zu erhalten. Auch in diesem Fall schlägt eine nicht konstitutiv zum Wirtschaftsfeld gehörende Kapitalsorte, das soziale Kapital, sozusagen indirekt über das ökonomische Kapital zu Buche. Als weiteres Beispiel für diese indirekt wirkenden Einsätze kann das symbolische Kapital genannt werden, das sich als Kredit oder Vertrauensvorschuß im wirtschaftlichen Feld auswirkt. Das symbolische Kapital, das, wie gesagt, aus den drei bereits genannten Kapitalsorten hervorgeht, kann z.B. dazu verhelfen, ein gewisses Ansehen oder Renommee zu genießen. Ein Unternehmer erscheint dann beispielsweise als solide, solvent, kapitalkräftig, innovativ oder marktführend. Diese Attribute eröffnen Möglichkeiten, bei der Auftragsvergabe bevorzugt berücksichtigt zu werden oder sonstige ökonomische Vorteile wie leicht zugängliche Kredite zu erhalten.³¹

Neben diesen direkten ökonomischen Wirkungen der genannten einzelnen Kapitalsorten lassen sich auch zahlreiche Beispiele komplexerer Wirkungszusammenhänge finden. Das gilt z.B. dann, wenn der Unternehmer spezialisierte Fachleute verpflichten kann (soziales Kapital), die das Know-how (kulturelles Kapital) mitbringen, um neue Produkte zu entwickeln, und wenn er für diese Produktion in der Folge Kapitalgeber (ökonomisches Kapital) finden kann. Wie aus den Beispielen deutlich wird, kommt es im wirtschaftlichen Feld zwar unmittelbar und unausweichlich auf das ökonomische Kapital an. Daneben sind aber auch die übrigen Kapitalsorten von einiger Bedeutung. Unternehmerisches Handeln im wirtschaftlichen Feld zeichnet sich damit letztlich als ein Handeln aus, das die verschiedenen Kapitalsorten (teilweise durch deren Konvertierung) unter bestimmten Regeln in diesem Feld zum Einsatz bringt.³²

Worin bestehen diese Regeln im wirtschaftlichen Feld?³³ Zum überwiegenden Teil werden sie durch die "Gesetze des Marktes" symbolisiert. Damit beziehen sich die Regeln auf Handlungserfordernisse, die eine ökonomische Rationalität im Sinne der Marktwirtschaft herstellen. Die Handlungserfordernisse können sich auf einen überaus komplexen Teilbereich des wirtschaftlichen Feldes beziehen, wie z.B. Entscheidungen über Produktionsschwerpunkte innerhalb eines Konzerns veranschaulichen. Letztlich orientieren sich diese

bitus ist an dieses Feld besser vorangepaßt und erhöht damit die Chancen einer spezifischen Praxis, also etwa die Wahrscheinlichkeit, ein Unternehmen zu gründen.

31 Beim Lesen dieser Ausführungen sollte man auch stets die negativen Formulierungen mitdenken, um die Wirkungsweise und die Auswirkungen der Einsätze (auch der unzulänglichen Einsätze!) besser zu verstehen. Natürlich wird ein Unternehmer, der "in die roten Zahlen gerät", der "auf dem absteigenden Ast" ist oder der einfach einen Produktionsrückgang zu verbuchen hat, mit entsprechenden ökonomischen Schwierigkeiten rechnen müssen.

32 Die Konvertierung ist nicht mehr rentabel und findet dann ihre Grenze, wenn der dazu nötige Aufwand zu groß wird und eine andere Nutzung profitabler ist. Das ist z.B. bei der Revitalisierung "eingeschlafener Beziehungen" der Fall. Der Nutzen dieses sozialen Kapitals steht in keinem günstigen Verhältnis mehr zu den seine Realisierung bedingenden Anstrengungen.

33 Bei diesen Betrachtungen wird immer von einer westlichen Industriegesellschaft bundesrepublikanischen Typs ausgegangen.

Entscheidungen immer an grundlegenden Zusammenhängen der Marktökonomie, auf die sie zurückführbar sind: Kriterien wie Angebot, Nachfrage, Konkurrenz, Kosten, Gewinn, Rentabilität, Amortisation, Rücklagen, Investitionsrate, Verzinsung und vieles andere mehr sind in diesem Kontext wirksam. Diese allgemeinen Kenntnisse der ökonomischen Mechanismen werden durch explizite Wirtschaftsgesetze und andere spezifizierende Regelungen ergänzt. Letztere regeln Ausnahme- und Sonderbereiche oder sollen Fehlentwicklungen, die durch das "freie Spiel der Kräfte" entstehen können, ausgleichen. Das Kartellrecht ist ein Beispiel für die Aufhebung des Marktmechanismus, allerdings mit dem Ziel, ebendiesen zu erhalten.

Man kann die Regeln generell in kodifizierte und nicht-kodifizierte unterteilen. Kodifizierte Regeln treten in den elementaren Bereichen des wirtschaftlichen Feldes auf, um darin die grundsätzlichen Handlungsmöglichkeiten abzustecken, ohne diese damit eindeutig festzulegen. Weil unangemessene Handlungen in diesem Bereich gefährliche Auswirkungen haben, indem sie die Regeln aufs Spiel setzen, muß es klare, prinzipielle Regelungen geben.³⁴ Die Regeln begrenzen also die Variationsmöglichkeiten der Praxis (Habitus). Innerhalb dieser Grenzen wirkt die bereits erwähnte habituseigene Flexibilität, der der Erfolg im Feld zuzuschreiben ist. Nur der gekonnte Umgang mit den Regeln ermöglicht erfolgreiches Handeln im jeweiligen Feld.³⁵

Darüber hinaus existieren mannigfaltige nicht-kodifizierte, aber nicht minder wirksame Regeln. Diese im Sinne einer Feinsteuerung wirkenden Verhaltensmaximen, Usancen oder Geschäftsgebaren³⁶ strukturieren die Variationsmöglichkeiten der Handlungen im wirtschaftlichen Feld. Während Gesetze die Handlungsmöglichkeiten regeln, lassen sich mittels nicht-kodifizierter Regeln die Handlungsweisen innerhalb der gegebenen Möglichkeiten einordnen. Wer sich nicht an die Gesetze hält, wird von weiteren Handlungen in diesem Feld ausgeschlossen, wohingegen derjenige, der diese Regeln lax anwendet, darauf "herumreitet" oder sie gefuchst zu nutzen weiß, damit seinem persönlichen Stil Ausdruck verleiht. So kann ein Akteur ein knallharter, ausgekochter, gewiefter Geschäftsmann oder gar ein Schlitzohr sein. Wer hingegen einen Betrug begeht, hat nur noch begrenzte Möglichkeiten, sich als Unternehmer zu etablieren.

Mit dem letzten Beispiel ist ein Grenzbereich angesprochen. Im Fall von kriminellen Handlungen betätigen sich die Akteure im wirtschaftlichen Feld, ohne jedoch die Regeln

34 Bourdieu behauptet einen positiven Zusammenhang zwischen Kodifizierung und Gefährlichkeit von Situationen. Vgl. (1992: 101). Die Regeln stehen im übrigen als Einsatz im Kampf um Kapital oder Macht immer mit zur Disposition (vgl. Bohn 1991: 29).

35 "Erfolg" ist hier als an die situativen Bedingungen (Feld) angepasstes Handeln zu verstehen. Genau betrachtet können nur die Habitus praktiziert werden und erfolgreich sein, die in den Regelungsbereich eines Feldes passen.

36 Zu denken ist z.B. auch an symbolische Handlungen wie den "Handschlag" oder das "gegebene Ehrenwort".

zu beachten. Interessanterweise müssen diese Akteure aber, um die Regeln hintergehen zu können, ebendiese Regeln genau kennen. Man könnte die Frage stellen, ob nicht die Regelbrecher die eigentlich virtuoseren Akteure im wirtschaftlichen Feld sind. Ein Verbrechen kann als gelungen bezeichnet werden, wenn die Regeln in einem Feld außer Kraft gesetzt werden können, ohne daß dies auffällt oder geahndet wird.

Eine andere Variante von Regelverletzung liegt im Fall eines anomischen Zustands vor. Wenn z.B. ein umfangreiches neues Regelwerk innerhalb kurzer Zeit Gültigkeit erhält, ist eine Regelbefolgung der Akteure nicht unbedingt zu erwarten. Die in diesem Fall auftretenden Regelverletzungen rühren nämlich aus der Unsicherheit bei der Anwendung von Regeln (bzw. aus der Unangepaßtheit der Habitus). Regelverstöße sind damit auch leicht zu identifizieren.

Die Regeln, mögen sie allgemein oder spezifisch, kodifiziert oder nicht-kodifiziert, neu oder gewohnt sein, beziehen sich auf das Verhältnis zwischen Habitus und feldspezifischen Institutionen. Wie einerseits spezifische Habitus in einem bestimmten Feld auszumachen sind, gibt es andererseits auch Institutionen, die nur in diesem Feld vorkommen.

Mit den Institutionen wird das soziale Feld horizontal differenziert. Gemeinsam ist ihnen, daß sie das "Ziel" der in diesem Feld getätigten Einsätze sind. Die Einsätze, d.h. die Habitus als inkorporiertes Kapital, werden jeweils auf bestimmte Institutionen gerichtet. Dabei unterscheiden sich die Einsätze zusätzlich in ihrer Kapitalstruktur. Das bedeutet, daß im wirtschaftlichen Feld zwar das ökonomische Kapital bestimmend ist, daß daneben aber auch Institutionen vorhanden sind, bei denen darüber hinaus soziales, kulturelles oder symbolisches Kapital eingesetzt wird - freilich immer vor dem Hintergrund ökonomischer, monetär faßbarer Rationalität. Das wird deutlich, wenn der Unternehmer mit verschiedenen Institutionen in Beziehung gesetzt wird. So dürfte in bezug auf das Finanzamt hauptsächlich das ökonomische Kapital "im Spiel" sein, wohingegen die Beziehungen zu langjährigen Geschäftsfreunden in der Regel durch einen beträchtlichen Teil an eingesetztem sozialen Kapital charakterisiert sind. Für weitere Institutionen wie Gewerkschaften, Betriebsräte, Banken, Versicherungen, Ministerien, Presse usw. stellen sich die Einsätze wiederum anders dar.

Institutionen sind von Wandel betroffen. Das kann einerseits deren Auflösung, andererseits ihre Neuentstehung und drittens ihre Veränderung bedeuten. In jedem Fall müssen die sich daraus ergebenden, veränderten Einsatzmöglichkeiten berücksichtigt werden. So kann z.B. die durch einen Konzern vorgenommene Übernahme des Unternehmens eines Geschäftspartners die Einsatzbedingungen des Kapitals derart verändern, daß sich eine Zusammenarbeit mit diesem Geschäftspartner erübrigt, d.h. das ökonomische Kapital an anderer Stelle eingesetzt wird. Ebenfalls denkbar wäre, daß das in einen Bankdirektor

(ein-) gesetzte soziale Kapital durch dessen Entlassung wertlos wird. Dann bedarf es einiger Zeit (und neuen Kapitals), bis das gleiche Vertrauensverhältnis zum Nachfolger wieder hergestellt ist und etwa gelegentlich auftauchende finanzielle Engpässe von der Bank mit der gleichen Selbstverständlichkeit überbrückt werden.

Wenn man sich massive institutionelle Veränderungen vorstellt, die z.B. durch den Wechsel eines Wirtschaftssystems eintreten können, wird deutlich, daß dadurch die Einsätze ausbleiben, in die "falsche" Richtung gehen oder inadäquat strukturiert sein können. Innerhalb bestimmter Grenzen sind institutionelle Modifikationen unausweichlich aber unproblematisch. Erst wenn sie gehäuft und in drastischer Form auftreten, gefährden sie die geregelten Abläufe innerhalb eines Feldes, z.B. dem der Wirtschaft.³⁷

So wie einerseits institutionelle Veränderungen modifizierte Einsätze erfordern, wird andererseits auch durch die Einsätze eine Veränderung der Institutionen herbeigeführt. Diese Möglichkeit beruht auf dem Wechselspiel zwischen Habitus und Feld. Beide Seiten strukturieren sich gegenseitig oder werden durch die jeweils andere Seite strukturiert. Der Motor der Veränderung ist die Unangepaßtheit beider Seiten. Das Ausmaß der Unangepaßtheit und deren zeitliche Dauer bestimmen dabei, ob es zu institutionellen bzw. habituellen Veränderungen kommt, ob Institutionen bzw. Habitus ersetzt werden oder ob es sich um vorübergehende, homologe Varianten der grundsätzlich fortbestehenden Institutionen bzw. Habitus handelt.³⁸

Nehmen z.B. durch eine bestimmte Praxis negative externe Effekte (etwa als Umweltbelastung) stark zu, kann die Einrichtung eines Umweltamtes oder das Erlassen von Umweltschutzgesetzen die Folge sein. Umgekehrt kann diese institutionelle Veränderung bewirken, daß Firmen mehr ökonomisches Kapital in Werbung investieren, die jene als umweltbewußt darstellt. Eine andere Folge der oben genannten institutionellen Veränderung könnte sein, daß ein Unternehmen die neuen Gesetze als existenzbedrohend darstellt und seine regionale Bedeutung als größter Arbeitgeber (symbolisches Kapital) nutzt, um Ausnahmegenehmigungen für die umweltbelastende Produktion zu erhalten.

Auch wenn z.B. ein Unternehmen durch Investition von ökonomischem Kapital vergrößert wird und sich aufgrund dessen ein Betriebsrat bildet, handelt es sich um eine durch erhöhten Kapitaleinsatz erfolgte institutionelle Änderung. Diese Modifikation der betriebli-

37 Institutionelle Veränderungen können sehr wohl nur innerhalb einzelner Felder stattfinden, wie z.B. wirtschaftliche Reformen bei gleichzeitig fortbestehendem politischen Feld illustrieren. Wenn mehrere Felder von der Veränderung betroffen sind, wie es z.B. bei revolutionären Bewegungen der Fall ist, ist mit größeren Problemen (oder länger dauernden Anpassungsprozessen) für das Zusammenspiel innerhalb der Gesellschaft zu rechnen.

38 Das Gesagte darf nicht dahingehend mißverstanden werden, daß jedweder Habitus jede beliebige Institution zu verändern imstande wäre oder sich dieser anpassen könnte. Dieses ist nur in den durch die Affinität zwischen spezifischem Habitus und korrespondierendem Feld begrenzten Bereichen möglich.

chen Binnenstruktur kommt weiterhin in der Beachtung von erst ab einer bestimmten Unternehmensgröße relevant werdender Gesetze (z.B. Mitbestimmungsgesetz oder Betriebsverfassungsgesetz) zum Tragen. Auf diese Änderungen muß sich der Unternehmer wiederum mit entsprechenden Einsätzen einstellen. So kann er etwa nicht mehr in allen Fällen als autoritärer Chef sein symbolisches Kapital nutzen, um sich über einzelne Regeln (Beispiel Kündigungsschutz) hinwegzusetzen.

In diesem Zusammenhang soll nur am Rande erwähnt werden, daß innerhalb der Felder Macht ausgeübt wird. Macht vollzieht sich hauptsächlich über Regelbestimmung. Das Definieren oder das legale Außerkraftsetzen von Regeln wird dabei in den Dienst der eigenen Interessen gestellt. Wie gesagt, gehören die Regeln eines Feldes auch immer zum Einsatz, der auf dem Spiel steht. Wer diese Regeln dahingehend modifizieren kann, daß das Feld seinem Habitus dann eine bessere Angepaßtheit an diese Bedingungen ermöglicht, übt Macht aus. Macht besteht so betrachtet darin, sich die Bedingungen schaffen zu können, für die man "erschaffen" ist.

Ob es sich um außertarifliche Einigungen oder um bewilligte staatliche Subventionen handelt; in beiden Fällen werden Regeln außer Kraft gesetzt (Tarifrecht bzw. Markt- oder Wettbewerbsmechanismus), um ökonomisches Kapital gemäß der eigenen Unternehmensstruktur optimal zum Einsatz bringen zu können. Die Instrumente der Macht sind wiederum die Einsätze und damit das zur Verfügung stehende Kapital.³⁹

3.4 Veränderbarkeit von Habitus

Wie die Darstellung der Bourdieuschen Konzeption von Habitus und Feld gezeigt hat, ist darin eine dynamische Komponente angelegt. Die Auffassung, daß Bourdieu deterministisch argumentiere, wird hier also weitgehend nicht geteilt.⁴⁰ Dennoch scheinen solche Vorwürfe insofern verständlich, als Studien weitgehend fehlen, die vornehmlich diese Dynamik problematisieren.

³⁹ Die Kapitalsorten können die unterschiedlichsten Einsatzformen annehmen: Ökonomisches Kapital kann als Investitionsoption, Bestechung oder Spende eingesetzt werden. Soziales Kapital ist als Fürsprache, Empfehlung, Lobby oder Allianz einsetzbar und kulturelles Kapital kann durch den Hinweis auf Spezialistentum, "Genie" oder große Entwicklungsvorsprünge zur Geltung gebracht werden. Symbolisches Kapital schließlich wird eingesetzt, wenn z.B. die anerkannte Stellung als Wirtschaftskapitän, Schlüsselindustrie oder bedeutender Wirtschaftszweig ins Spiel gebracht wird.

⁴⁰ Vgl. beispielsweise Miller, der Bourdieus Habitusstheorie "deterministische und skeptizistische Grundzüge" vorwirft (1989: 202) oder Pfeffer (1985: 282ff.) sowie Raphael (1987: 156ff.). Honneth (1984: 156f.) wirft Bourdieu vor, dessen Habitusmodell sei reduktionistisch und Hradil (1989: 138) beklagt eine Vernachlässigung des subjektiven Elements. Auf einen deterministischen Aspekt von Habitus gehen wir weiter unten ein. Vgl. zu diesen Fragen auch Bourdieu "Réponses" in Bourdieu/Wacquant (1992: 107ff.).

Die Fragestellung taucht gleichwohl in vielen Arbeiten Bourdieus auf, wenn es um die Veränderung von Feldern oder Kapitalstrukturen geht. Was eine Untersuchung derartiger Veränderungen erschwert ist, daß sich diese meist über längere Zeiträume erstrecken und dabei zu bestimmten Zeitpunkten nur schwach ausgeprägt zutage treten.⁴¹ Augenfällig wird die Unangepaßtheit von Habitus an spezifische Situationen erst, wenn es zu Krisensituationen kommt. Dann verliert der Habitus, wie es zunächst scheint, einerseits seine Funktion und kann zweitens durch andere Prinzipien ersetzt werden. Bourdieu stellt fest, "daß man sich in kritischen, gefährlichen Situationen nicht vollständig ihm überlassen darf" (1992: 101).⁴² Es sei ferner nicht auszuschließen, "daß unter gewissen Umständen - insbesondere in Krisensituationen, in denen die unmittelbare Angepaßtheit von Habitus und Feld auseinanderbricht - andere Prinzipien, so das bewußte und rationale Kalkül, an seine Stelle treten" (1989: 397).

An dem Punkt erkennt man die Brisanz, die in der Situation der deutschen Wiedervereinigung liegt. Durch dieses Ereignis wird das Auseinanderbrechen der Angepaßtheit von Habitus und Feld ausgelöst. Das Feld der Wirtschaft ist *ein* gravierendes Beispiel dafür. Mit der radikalen Umstrukturierung dieses Feldes ergibt sich die Gelegenheit, das Habituskonzept zu problematisieren. Im Zentrum steht dabei die Frage nach dessen inhärenter Dynamik: Sind Veränderungen letztlich nur auf Modifikationen der Felder zurückzuführen, oder können sich Habitus auch selbst ändern? Wenn diese sich ändern können, schließen sich weitere Fragen an. Etwa: Wie ist das vorstellbar?⁴³ Und: Lassen sich Bereiche benennen, die mehr oder weniger stark veränderbar sind? Oder: Spielen Habitus in Krisensituationen wirklich keine Rolle und werden sie durch andere Prinzipien ersetzt? Diesen Problemen und weiteren Fragen soll im folgenden nachgegangen werden.

41 Vgl. dazu das weiter unten folgende Beispiel zur sektoralen Wirtschaftsentwicklung.

42 Die Formulierung Bourdieus (oder zumindest die des Übersetzers) ist etwas unglücklich, denn wie soll man sich einem Habitus überlassen, wenn er, wie mehrfach behauptet wird, *unbewußt* funktioniert? Gemeint ist hier wohl, daß der Habitus in Krisenzeiten keine durchgängig situationsadäquate Handlungsgenerierung ermöglicht.

43 Portele (1985: 307ff.) erklärt sich die Veränderung von Habitus anhand der Theorie hierarchischer Lernordnungen von Bateson. Demnach ist in einem reflexiven Prozeß (Lernform III als "Lernen, wie man lernt zu lernen"; 311) die Veränderung von Habitus möglich. Portele übersieht dabei aber, daß diese reflexive Ebene nicht mit der Ebene des Praxisvollzugs gleichzusetzen ist. Denn über die Veränderungen von Habitus zu reflektieren bedeutet noch nicht, sie damit auch zu verändern. Das Funktionsprinzip der Habitus beruht nämlich gerade auf deren Unreflektierbarkeit. Diese Zusammenhänge werden weiter unten im Kapitel über die Objektivierung objektiver Strukturen eingehender betrachtet.

3.4.1 Habitus als datum

Der Habitus läßt sich unserer Ansicht nach analytisch in einen leichter veränderbaren und einen weniger leicht veränderbaren Teil aufgliedern. Bevor wir auf die dynamische Seite des Habitus eingehen, wird zunächst der Fall behandelt, in dem der Habitus als eher unveränderbar angesehen wird.

Nach dieser Auffassung handelt es sich um Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, die, sind sie einmal inkorporiert, in den jeweiligen Feldern immer für bestimmte Praxen sorgen. Die sich aus dem spezifischen Zusammenspiel beider Teilkomponenten ergebende Praxis ist weitgehend invariant, solange sich weder der Habitus noch das Feld ändern. Mittels des Habitus werden so dem Akteur gesellschaftlich fest eingeschriebene Handlungsdispositionen in weitgehend homogene Praxisformen umgesetzt. Der Habitus generiert die Praxis schematisch - innerhalb begrenzter Schwankungsbreiten, aber immer einem Prinzip eindeutig zuzuordnen.

Unterstellt man diesen Begriff von Habitus, so ist allein das Feld als Ursache für veränderte Praxisformen anzusehen. Wenn sich die Bedingungen in einem Feld ändern, können andere Habitus zur Anwendung kommen. Denn wirksam sind immer nur die Habitus, die an die jeweiligen Bedingungen eines Feldes vorangepaßt sind. Ein Feld wirkt sozusagen aktivierend auf spezifische Habitus. Man könnte vielleicht von einem evolutionistischen Prinzip sprechen: Was sich ändert, ist nicht der Habitus selbst. Durch modifizierte Feldbedingungen wird es aber möglich, daß sich im Zusammenspiel mit *anderen* Habitus andere Praxisformen ergeben.

Es ist natürlich möglich, daß die zunächst in einem Feld aktivierten Habitus - nach einer Veränderung dieses Feldes - in einem anderen oder durch die Veränderung eines anderen Feldes zusätzlich in diesem anderen aktiviert werden können. Habitus unterliegen keiner Ökonomie in dem Sinn, daß sie nur in einer begrenzten Anzahl von Feldern anwendbar wären oder daß ihre Kapazität der Praxisgenerierung an irgendeinem Punkt erschöpft wäre.⁴⁴ Es ist sogar denkbar, daß ein Habitus in allen vorhandenen Feldern aktiviert wird. In diesem Fall kann man auf eine sehr homogene Struktur des sozialen Raumes schließen, was z.B. in einer totalen Institution oder unter den Bedingungen totalitärer Herrschaft gegeben wäre.

Zur Veranschaulichung der Habitus-Feld-Konzeption kann die Betrachtung der sektoralen Wirtschaftsentwicklung dienen. Wenn man die langfristige Entwicklung von einer Industriegesellschaft zu einer Dienstleistungsgesellschaft unterstellt, läßt sich festhalten, daß

⁴⁴ Gleichwohl existiert eine Ökonomie der Praxisformen (vgl. Bourdieu 1987a: 94f.) in dem Sinn, daß spezifische Einsätze von den Akteuren strategisch genutzt werden. Diese Strategien ohne strategisches Bewußtsein implizieren den Einsatz spezifischer Kapitalien in bestimmten Feldern zu bestimmten Zeitpunkten.

der produzierende Sektor (bei fortgeschrittener Entwicklung) stetig abnimmt und der des Dienstleistungsbereichs sich zunehmend erweitert. Um das Beispiel anschaulich zu halten, seien vereinfachend folgende Habitus unterstellt: a) ein Habitus des "Tüftlers", der zurückgezogen und mit viel Akribie praktisch an neuen Entwicklungen arbeitet und b) ein Habitus des "Kommunikators", der sich in die Öffentlichkeit begibt, um Kontakte zu knüpfen und um mit viel Sensibilität Stimmungen oder Bedürfnisse aufzufangen und konzeptionell umzusetzen.

Es ist offensichtlich, daß der Tüftler in einer Industriegesellschaft ideale Bedingungen vorfindet. Seine Fähigkeiten werden gebraucht, d.h. sein Habitus wird in diesem Fall aktiviert. Mit abnehmender Bedeutung des produktiven Sektors ist es denkbar, daß Tüftler nicht mehr gefragt sind. Industrielle Standortverlagerungen deaktivieren z.B. diesen Habitus. Das bedeutet nicht, daß diese Habitus nicht mehr vorhanden sind. Nur, dadurch daß sie nicht mehr aktiviert werden, scheinen sie verschwunden zu sein. Es gibt vielleicht nur noch gewisse Nischen für diese Akteure. Bei länger unterbleibender Aktivierung ist sogar mit einer regelrechten Entwöhnung der habituellen Dispositionen zu rechnen.

Zum anderen werden Akteure mit Kommunikator-Habitus immer gefragter. Wenn es darauf ankommt, neue Freizeitmöglichkeiten oder weitere Servicedienste zu erschließen, werden Akteure mit dem entsprechenden Habitus - z.B. durch Stellenanzeigen - aktiviert. Ein Tüftler würde sich z.B. kaum für eine Stelle als Programmentwickler eines Urlaubsclubs bewerben. Abgesehen davon, daß er die Arbeit wohl schlecht machen würde, nähme er die Stelle wahrscheinlich gar nicht als für ihn in Frage kommend wahr. Äußerungen wie: "Dazu bin ich nicht der Typ" sind bezeichnend für solche Diskrepanzen oder fehlende Homologien zwischen Habitus und Feld. Abgesehen davon hätte er wahrscheinlich auch Schwierigkeiten, in die engere Auswahl der Bewerber zu gelangen.⁴⁵

Bezogen auf die Wiedervereinigung und das Feld der Wirtschaft bedeutet das, daß durch die Umorientierung von einer Zentralverwaltungswirtschaft auf eine Marktwirtschaft andere Habitus aktiviert werden. Die geänderten Funktionsmechanismen geben spezifischen Habitus Raum. Diese mögen teilweise in beiden Wirtschaftsordnungen möglich sein (z.B. in der Verwaltung). Zum Teil ergeben sich aber auch neue Chancen, die in einer Zentralverwaltungswirtschaft nicht möglich waren: etwa die Tätigkeit als Unternehmer. Diese spezielle Praxis erfordert einen Habitus, der nur im Zusammenspiel mit bestimmten Rah-

45 Es ist nicht auszuschließen, daß nicht vorangepaßte Habitus trotzdem wirksam werden oder besser: *mit* wirksam werden. Das wäre beispielsweise der Fall, wenn der Tüftler eine Kneipe eröffnet. Dabei ist jedoch zu beachten, daß das zum einen mit Sicherheit eine die Regel bestätigende Ausnahme wäre und daß diese Akteure zum anderen wenig erfolgreich sein dürften und dadurch wieder deaktiviert würden. Eine von Windolf (1992) vorgelegte Untersuchung, in der kognitive Orientierungen von Studienanfängern mit den Werten und Normen der von ihnen gewählten Studienfächern übereinstimmen, läßt ähnliche Schlüsse zu. Auch die Studienanfänger scheinen sich für das zu entscheiden, woran ihre kognitiven Strukturen (Habitus als strukturierte Struktur) vorangepaßt sind.

menbedingungen des wirtschaftlichen Feldes (Marktwirtschaft) aktiviert werden kann.⁴⁶ Dieser Habitus wäre in aller Vorläufigkeit sozialstrukturellen Bedingungen zuzuordnen, die bei den sozialen Akteuren etwa Kreativität, Sensibilität, Pragmatismus und Durchsetzungsvermögen herausbilden. Damit ist *nicht* gesagt, und das ist für das Verständnis der Argumentation zentral, daß es diesen Habitus in der DDR nicht gegeben hätte, noch daß er nicht aktiviert worden wäre. Nur wurde er wahrscheinlich in anderen Feldern aktiviert, beispielsweise im Feld sozialer Beziehungen oder im Bereich von Freizeitaktivitäten (wie z.B. beim "Datschenbau").

Diesen Zusammenhängen wird im Rahmen der empirischen Untersuchung weiter nachzugehen sein. Es ist dann zu fragen, ob etwa bestimmte Kontinuitätsmuster über verschiedene Felder hinweg vorhanden sind; ob also z.B. diachrone Homologien zwischen einzelnen Habitus und verschiedenen Feldern erkennbar sind. Das können bestimmte Karrieremuster oder besondere, typische Aktivitätsverlagerungen sein.

In diesem Sinn wäre also der Habitus genauer zu bestimmen, dessen Aktivierung zur Praxis des Unternehmertums in der Marktwirtschaft führt. Es wäre daneben nach den erwähnten Homologien zu suchen, um Strategien der Akteure im Zeitverlauf zu ermitteln. Letztlich ist natürlich den Feldbedingungen der Wirtschaft als - in diesem Sinn - eigentlichen Initiatoren der Praxis Aufmerksamkeit zu schenken. Ihre Veränderung durch das Einsetzen der Marktwirtschaft ist zu untersuchen und die Form ihrer aktivierenden Wirkung auf spezifische, unternehmerische Praxis generierende Habitus herauszuarbeiten.

3.4.2 Flexibilität von Habitus

Wie angeführt, nimmt Bourdieu im Fall von Krisensituationen an, daß es zu einer Entfunktionalisierung von Habitus kommt und daß letztere dann durch andere Prinzipien ersetzt werden (z.B. durch bewußtes und rationales Kalkül). Wenn man den Habitusbegriff in seiner fundamentalen Bedeutung für die Praxisgenerierung jedoch konsequent anwendet, müssen Habitus selbst in solchen Situationen wirksam sein. Sicher hat Bourdieu recht, wenn er darauf hinweist, daß in krisenhaften Situationen Bewußtwerdungs- und Reflexionsprozesse einsetzen. Aber Konsequenz bedeutet dann, wiederum zu fragen, *in welcher Weise* diese Reflexionen ablaufen.

Mit diesem Schritt befindet man sich abermals auf der Argumentationsebene von Habitus.⁴⁷ Nun können wieder Fragen nach Strategien, nach strukturellen Verteilungen von

⁴⁶ Zu diesem Zeitpunkt wird eine namentliche Benennung dieses Habitus noch bewußt vermieden.

⁴⁷ Allerdings in einer paradoxen Beschreibung zweiter Ordnung. Es werden dann gewissermaßen die habituellen Ursprünge nicht habituell gesteuerter Handlungen untersucht.

Dispositionen oder nach Handlungsstilen gestellt werden. Es sind wiederum bestimmte Habitus, die die Akteure die Umbruchsituation beispielsweise als deprimierend oder chancenreich wahrnehmen lassen und dementsprechende Handlungen hervorrufen. Die könnten einerseits eine resignative Form (Arbeitslosigkeit) oder andererseits eine innovative Form (Selbständigkeit) annehmen. Wie sollte man sonst - in Bourdieuschen Kategorien - der Tatsache gerecht werden, daß es selbst in (scheinbar) chaotischen Krisenzeiten zu Regelmäßigkeiten des Handelns oder zu Wahrscheinlichkeiten von Handlungsmustern oder Strategien kommt?⁴⁸

Gerade dieser Punkt macht die soziologische Untersuchung der Transformationsproblematik des ostdeutschen Wirtschaftssystems interessant. Die Herausbildung eines Unternehmertums in Ostdeutschland basiert ja unter anderem auf der Unterstellung, daß es solche sozialen Regelmäßigkeiten gibt und daß es trotz enormer kultureller Umbrüche zu Kontinuitäten kommt. Der Systematik dieses Zusammenhangs nachzugehen, ist ein wesentliches Anliegen dieser Arbeit.

Das ist auch der Punkt, an dem der oben genannte Determinismus-Vorwurf gerechtfertigt erscheint.⁴⁹ Indem die Habitus als datum existieren, lassen sie dem Akteur nur den begrenzten Freiraum, der ihm durch sein sozialstrukturell-kulturelles Erbe gegeben ist, d.h. er kann lediglich die Varianz der mit den Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsmustern vorgegebenen Schemata ausnutzen. Trotzdem ist die Determinismus-Kritik dahingehend abzumildern, daß erstens längerfristig Habitusänderungen feststellbar sind, denn es ist z.B. kaum vorstellbar, daß die enorme Zunahme funktionaler Differenzierung im Verlauf des Modernisierungsprozesses nicht auch neue Habitus erforderte und Habitus bis zu gewissem Grad auch ausdifferenziert wurden.⁵⁰

Zweitens ist die Determination des Handelns - dieser Eindruck wird mit der Formulierung erweckt - nicht vollständig. Das wäre aufgrund mangelhafter Situationsangepaßtheit auch nicht wünschenswert. Letztlich ist die Frage zu stellen, ob das offenbar emanzipatorische

48 Zu denken ist in diesem Sinn etwa an die von Merton (1968) entwickelten Reaktionsweisen auf anomische Zustände. In diesem Zusammenhang könnte man Bourdieu vorwerfen, die Möglichkeiten, die das Habituskonzept bietet, nicht voll ausgeschöpft zu haben. Ob das bewußt geschieht, um sich vor Determinismus-Vorwürfen zu schützen kann nur spekulativ behauptet werden. Auch Tenbruck (1986: 94f.) hat betont, daß selbst bei neuen und produktiven Handlungen auf sinnhaft erlernte Gewohnheiten zurückgegriffen werde.

49 Der Vorwurf bezieht sich jedoch nur auf die habituelle Handlungssteuerung erster Ordnung. Diese Auffassung wird hier jedoch ausdrücklich nicht geteilt. Auch die habituelle Handlungssteuerung zweiter Ordnung - und gerade sie - weist deterministische Züge auf, weil sie wesentlich fundamentaler angelegt ist.

50 Der Sinn der Ausdifferenzierung hört auf, wenn es durch diese quasi zu Doppelbelegungen von bestimmten Praxen durch mehrere Habitus kommt. So würde die Logik des Habitus, die in seiner vielseitigen Verwendbarkeit als praxisgenerierendes Schema liegt, ausgehebelt. Damit erhalten wir einen wichtigen Hinweis für die inhaltliche Abgrenzung von Habitus: idealerweise überschneiden sie sich nicht, obwohl sie in mehreren Bereichen wirksam sein können.

Interesse, das hinter diesem Vorwurf steht, überhaupt einzulösen ist. Ein Vergleich macht das vielleicht deutlich: Die Frage wäre etwa vergleichbar mit der, ob wir etwas dagegen tun können, daß wir die Welt nur durch Wahrnehmung erfahren können und ob sich diese Art der Determination kritisieren läßt.⁵¹

Wenn wir zur Situation der Krise zurückkehren, läßt sich das Umschlagen von habituell gesteuertem Handeln in bewußtes und rationales Handeln auch als Dehabitualisierung vorstellen. Durch das sich ändernde Feld werden quasi automatisch ablaufende, unhinterfragte und vorangepaßte Handlungen unselbstverständlich. Erfolglosigkeit, Irritation, Mißverständnisse oder Definitionsprobleme sind die Folge davon. Aus diesem Grund müssen Handlungsabläufe zerlegt, analysiert, projiziert und restrukturiert werden. Dabei ist wiederum zu betonen, daß diese Reflexionen ihrerseits in einer spezifischen Weise habituell gesteuert werden.

Im Laufe der Zeit kann es dazu kommen, daß manche Handlungen sich als situationsadäquat(er) erweisen, bestätigt werden und durch solche wiederholten Abläufe als "richtig" wahrgenommen werden. In diesen Fällen kommt es zu (Re-) Habitualisierungen.⁵² Damit ist gemeint, daß sich die Handlungen in einem Feld gewohnheitsmäßig einschleifen, so daß sie nicht in jeder Situation detailliert entworfen und in Frage gestellt werden müssen. Es entwickelt sich mit anderen Worten ein neues homologes Verhältnis zwischen Habitus und Feld, in dem sich herausstellt, daß Handlungen in einem Feld deswegen situationsgerechte Praxis sind, weil die sie erzeugenden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata an das Feld objektiv vorangepaßt sind.

Die Krise erscheint dann als Phase, in der Prozesse der Dehabitualisierung und Rehabitualisierung stattfinden.⁵³ Sie ist Ausdruck einer objektiv nicht gegebenen Vorangepaßtheit von Habitus und Feld. Dabei können die Dauer und der Umfang (graduell oder total) dieser beiden Prozesse als Gradmesser für die Schwere der Krise angesehen werden. Sind nur weniger stabile Bereiche von Habitus betroffen und bleiben eher stabile Bereiche davon weitgehend unberührt, handelt es sich vielleicht nur um Anpassungsschwierigkeiten der Akteure an neue Feldbedingungen. Sind jedoch auch die stabilen Bereiche von Habitus betroffen, kann von einer schwerwiegenden Krise ausgegangen werden. Es ist auch

51 Damit, das sei zugegeben, ist eine unangreifbare Position erreicht, weil sie unwiderlegbar ist. Dieser Punkt stellt einen weiteren Vorwurf gegen Bourdieu dar.

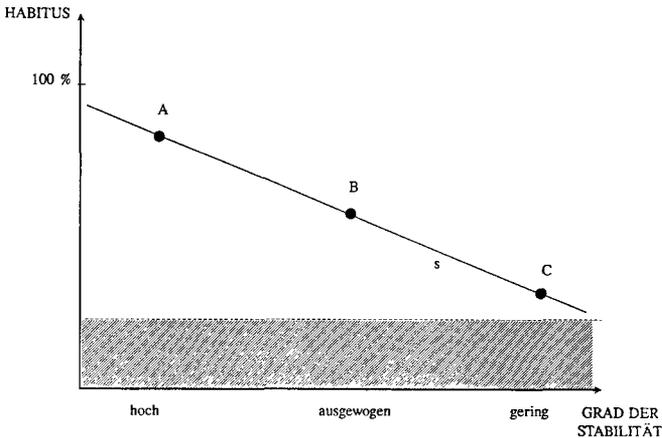
52 Nicht unbedingt in dem Sinn, daß sich wieder die vorigen Habitus etablieren, obwohl das - zumindest längerfristig - nicht auszuschließen ist. Es ist dazu anzumerken, daß in dieser Untersuchung nur bestehende Habitus betrachtet werden. Durch veränderte Feldbedingungen erst entstehende Habitus sind (noch) nicht beobachtbar. Letztere sind allenfalls in den Bereichen, in denen geringe Hysteresisprobleme bestehen, sozusagen "negativ" oder implizit mitbeschrieben.

53 Es soll erwähnt werden, daß in dieser Phase der Kodifizierung von Handlungen eine gewisse Bedeutung zukommt. Durch sie wird der Orientierungsprozeß gelenkt und beschleunigt.

denkbar, daß die Prozesse so lange andauern und so weitreichend sind, daß der Bestand einer Gesellschaft gefährdet sein kann.⁵⁴

Um diese Aussagen etwas anschaulicher darzustellen, wird in der folgenden Abbildung 1 ein Koordinatensystem konstruiert, bei dem die Abszisse den Grad der Stabilität im Sinne weitgehender Statik oder geringen sozialen Wandels einer Gesellschaft abbildet und die Ordinate das Ausmaß der durch Habitus bestimmten Handlungen anzeigt.

Abb. 1: Gesellschaftliche Stabilität und habituelle Handlungssteuerung⁵⁵



Nur nebenbei erwähnt, kommt darin zum Ausdruck, daß nie alle Handlungen habitusgeleitet sind, die habituelle Handlungssteuerung also 100 Prozent nicht erreicht. Zweitens ist anzumerken, daß wenn Gesellschaften auf der Linie *s* eingeordnet werden, mit dieser Linie nichts über die Häufigkeitsverteilung der Gesellschaften ausgesagt ist. Die Linie beschreibt nur die Möglichkeiten, Gesellschaften einzuordnen. Weitاً wichtiger ist die schraffierte Fläche in der Abbildung, welche anzeigt, daß ein gewisses Niveau an habituellen Handlungen erreicht wird.

54 Viele Beispiele für einen solchen Fall lassen sich in der Kolonialgeschichte finden. Die beschriebenen Zusammenhänge werden in Krisensituationen besonders deutlich. Es muß allerdings angemerkt werden, daß Habitus-Feld-Relationen auch in weitgehend stabilen Gesellschaften problematisch sein können. Die Probleme bestehen dann jedoch nicht in der einzelnen Habitus-Feld-Relation, sondern in dem Nebeneinanderbestehen bzw. in der Inkompatibilität *verschiedener* Habitus-Feld-Relationen. Man könnte sagen, daß für die moderne Gesellschaft eine Synchronizität unterschiedlichster Habitus-Feld-Relationen kennzeichnend ist. Dieser Umstand führt jedoch nicht zu einer Krise, weil das "Wissen" darum zum stabilen Teil der Habitus gehört.

55 In der Abbildung werden durch die Punkte A, B und C die Positionen verschiedener Gesellschaftstypen dargestellt. Dabei entspräche dem Punkt A etwa eine statische Gesellschaft, dem Punkt B

geleiteten Handlungen nicht unterschritten wird. Dies ist der Zusammenhang, der oben für die Krisensituation genannt wurde: Selbst wenn Habitus ihre Funktion verlieren, gibt es habituell gesteuerte Reflexionsweisen.⁵⁶

Es wird deswegen vorgeschlagen, von einem soliden Grundbestand an Habitus oder von *primären Habitus* zu sprechen, von denen sich die Akteure so gut wie nicht befreien können.⁵⁷ Die übrigen Habitus, die in De- und Rehabilitationsprozessen vergehen oder entstehen, sollen als *sekundäre Habitus* bezeichnet werden.

Gemäß diesem Verständnis sind also nur die sekundären Habitus als relativ flexibel anzusehen. Ihnen gegenüber stehen die relativ fixen primären Habitus, die letztlich ihrerseits die Ausbildung der sekundären Habitus beeinflussen.⁵⁸ Indem die primären Habitus die Art und Weise von Reflexionsprozessen generieren, begrenzen sie nämlich auch die Möglichkeiten, Chancen wahrzunehmen und damit bestimmte sekundäre Habitus aktivierbar werden zu lassen.

Die Zusammenhänge von De- und Rehabilitations sekundärer Habitus bei gleichzeitig weitgehender Konstanz primärer Habitus läßt sich in der folgenden Abbildung 2 gut demonstrieren. Jetzt bildet die Zeitachse die Abszisse und die Ordinate stellt wie zuvor das Ausmaß der habitusgeleiteten Handlungen dar. Der Anteil der primären Habitus bleibt konstant. Das Ausmaß der sekundären Habitus bestimmt jedoch, ob eine Phase als Krise zu bezeichnen ist. Das ist dann der Fall, wenn die sekundären Habitus stark zurückgebildet oder unwirksam sind (z.B. Punkt A im Koordinatensystem) und/oder neue sekundäre Habitus noch nicht in ausreichendem Maß ausgebildet oder wirksam sind (z.B. Punkt B).

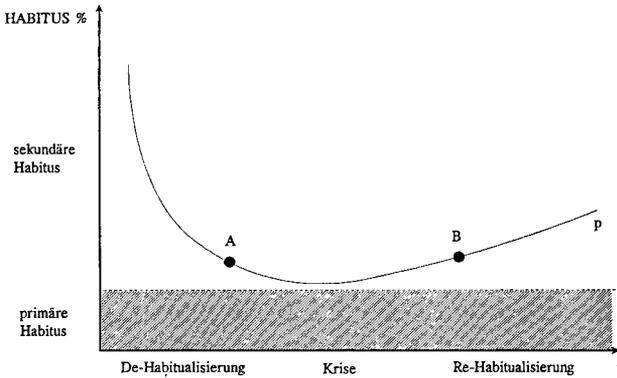
eine dynamische Gesellschaft mit jedoch relativ geordnetem Wandel und dem Punkt C eine Gesellschaft, die sich in einer Krise befindet.

56 Mit Berger/Luckmann (1971: 24ff.) könnte man diesen Bereich auch als "Wirklichkeit der Alltagswelt" beschreiben.

57 Im Zusammenhang mit diesem Habitusbegriff ist auf den bei Bourdieu immer mitzudenkenden Klassenaspekt hinzuweisen. Man muß also die Verteilung dieser primären Habitus berücksichtigen und die darin liegende Bedeutung für die Reproduktion von Gesellschaftsstrukturen beachten. Windolf (1981: 140f.) hingegen hält die tertiäre, also die berufliche Sozialisation, in bezug auf die soziale Reproduktion für wichtiger.

58 Als Beispiele für solche sekundären Habitus kann man die schon mehrfach erwähnten spezifischen Berufshabitus anführen. Die Wahrscheinlichkeit - vielleicht auch die Möglichkeit - einen bestimmten Berufshabitus zu entwickeln, hängt von bestimmten primären Habitus ab, die die Wahrnehmung dieser Optionen erst zulassen. Nur so läßt sich die Konstruktion von Berufshabitus überhaupt ableiten. Bei Bourdieu (1976a: 188f.) taucht dieser Aspekt als "systematische Biographie" auf. Vgl. hierzu auch Frank (1990) oder Liebau (1982). Windolf sieht in Karrieren eine Abfolge von sich ändernden, aufeinander bezogenen kognitiven Strukturen (1981: 34f.). Im Vergleich zu unserem Habitusbegriff, dessen genuines Funktionsprinzip wir in dem *Stabilität* ermöglichenden, flexiblen Generierungsprinzip sehen, beurteilt Windolf Habitus als wesentlich flexibler. Diese Sichtweisen schließen sich unserer Ansicht nach aber nicht aus. Sie konzentrieren sich nur auf andere inhaltliche Schwerpunkte. Insofern kommt dem Habitusbegriff bei Windolf, insbesondere dem tertiären Berufshabitus, der hier verwendete Begriff des Sekundärhabitus nahe.

Abb. 2: Habituelle Handlungssteuerung in Krisenzeiten



In dieser Abbildung kann der Verlauf der Kurve p sehr unterschiedlich sein und ließe damit Aussagen über die Dauer und den Umfang der Krise zu. So spräche etwa eine stark gebogene, u-förmige Kurve für einen besonders dramatischen, umfassenden, aber schnell verlaufenden und abgeschlossenen Transformationsprozeß. Eine andere Möglichkeit des Kurvenverlaufs wäre eine zunächst stark abfallende Kurve, die später weniger steil ausläuft. In diesem Fall läge ein ebenso dramatischer Rückgang habitueller Handlungssteuerung vor. Allerdings unterbliebe die Rehabitualisierung, die betreffende Gesellschaft verharrte also im Zustand der Instabilität. Man kann also durch das Einzeichnen unterschiedlichster Kurven verschiedenste Verlaufsmodelle gesellschaftlicher Transformationen erzeugen und diese anhand der entwickelten Begriffe durchspielen.

Zusammenfassend wird festgestellt, daß der Determinismusvorwurf gegen Bourdieu als teilweise gerechtfertigt erscheint. Andererseits ist eine Flexibilität von Habitus nicht zu unterschlagen. Dieser Feststellung kann mit einem Habituskonzept Rechnung getragen werden, bei dem ein primärer von einem sekundären Habitus unterschieden wird. Die primäre Form stellt einen weitgehend gegebenen und nahezu unveränderbaren Habitus dar, wohingegen die sekundäre Form eher erworben werden kann und veränderbar ist. Dabei ist zu beachten, daß die sekundären Habitus letztlich auch durch die primären Habitus strukturiert werden. Mit Prozessen der De- und Rehabitualisierung lassen sich mithin auch die Grenzen oder die Variationsbreite beschreiben, innerhalb derer die Praxis der Akteure generiert wird.

4. Unternehmersein als Strategie

Was bei dieser Überschrift zunächst widersprüchlich zu dem eben Gesagten anmutet, klärt sich auf, wenn man den Strategiebegriff Bourdieus erläutert. Dabei geht es weniger um Strategie im allgemein gebräuchlichen Sinn als absichtsvoll und rational geplantes Verfolgen eines Zweckes im Zeitverlauf. Sieht man von dem Kennzeichen der Absichtgeleitetheit ab, muß festgestellt werden, daß lediglich das *Funktionsprinzip* des Bourdieuschen Strategiebegriffs dem alltagssprachlichen Verständnis entspricht. Denn Habitus wirken, *als ob* sie eine Strategie verfolgten: flexibel an verschiedene Situationen angepaßt, aber konsequent (und in sich konsistent) an einem Prinzip ausgerichtet. Zur Verdeutlichung dieses komplexen und für unser Vorhaben zentralen Zusammenhangs sei ein prägnantes Zitat Bourdieus gestattet. Darin wird dem Habitus die Wirkung zugeschrieben,

"daß die (...) Verhaltensweisen die Gestalt von objektiv auf ein Ziel bezogener Sequenzen annehmen, ohne notwendigerweise das Ergebnis einer bewußten Strategie noch mechanischer Determination zu sein. Die Akteure *stoßen* gewissermaßen *auf* ihre Praktik, eher als daß sie sie bewußt wählen oder mechanisch dazu gezwungen würden. Das ist darauf zurückzuführen, daß der Habitus, dieses System von in der Beziehung zu einem Feld erworbener Dispositionen, wirksam und operabel wird, wenn er auf die Bedingungen seiner Wirksamkeit trifft, das heißt auf die Bedingungen, die jenen identisch oder analog sind, aus denen er selbst hervorgegangen ist. Er wird zum Erzeuger von Praktiken, die unmittelbar an die Gegenwart sowie an die im Gegenwärtigen eingeschriebene Zukunft angepaßt sind (von daher die Illusion von Finalität), sobald er auf einen Raum trifft, der als objektive Chancen vorgibt, was er als *Neigung* (zum Sparen, Investieren usw.), als Disposition (zum Kalkül usw.) in sich trägt, weil er sich durch Inkorporierung von (wissenschaftlich als Wahrscheinlichkeit auffaßbaren) Strukturen eines ähnlichen Universums konstituiert hat. In diesem Fall müssen sich die Akteure nur ihrer "Natur", das heißt dem überlassen, was die Geschichte aus ihnen gemacht hat, um gleichsam "natürlich" der historischen Welt, mit der sie konfrontiert sind, angepaßt zu sein, um zu tun, was getan werden muß, um das in diese Welt, in der sie sich wie Fische im Wasser bewegen, als Potential eingeschriebene Zukünftige zu verwirklichen." (1992: 115; Hervorh. i. Orig., FL)

In der Folge weist Bourdieu auf das Gegenbeispiel des "diskordanten Habitus" (115) hin. Diese Fälle sind durch das schon weiter oben beschriebene Auseinanderfallen von Habitus und Feld gekennzeichnet. Der Fall des diskordanten Habitus gewinnt für die hier vorgenommene Betrachtung natürlich an Bedeutung. Interessanterweise führt Bourdieu in der gleichen Textstelle auch das Beispiel von Akteuren an, die "aus vorkapitalistischen Gesellschaften stammend, in die kapitalistische Wirtschaft geworfen werden" (115).

Mit dem Strategiebegriff steht also ein Erklärungsansatz zur Verfügung, der die unternehmerische Praxis aus dem Zusammenspiel von Habitus und Feld ableitet. In den einzelnen Strategien offenbaren sich mithin verschiedene Relationen zwischen objektiven Be-

dingungen und Praxis. Es ist dabei eine bewußte von einer unbewußten Seite der Strategie zu unterscheiden. Auch wenn das bewußte strategische Vorgehen (z.B. in Form von Investitionsplanung) letztlich wieder auf unbewußte Strategien (nämlich die eben genannten Neigungen und Dispositionen) zurückzuführen ist, scheint eine solche analytische Trennung im Hinblick auf das Erfassen der unternehmerischen Praxis sinnvoll. Zur Strategie im hier gebrauchten Sinn gehört demnach nur die unbewußte Seite des Begriffs. Um an die primären Habitus empirisch heranzukommen, ist der Weg über die sekundären Habitus hilfreich, die sich erheblich leichter in empirischem Material, z.B. in Interviews, auffinden lassen.¹ Da die sekundären durch die primären Habitus generiert werden, können letztere über erstere ermittelt werden.

Bei der Betrachtung der Felder als Komponenten von Strategien sind einige Auffälligkeiten festzustellen. Wie bereits beschrieben, ändert sich das Feld der Wirtschaft in vielen grundlegenden Bereichen. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie dann überhaupt Strategien wirksam sein können. Die Antwort ist gewissermaßen schon gegeben worden, indem gesagt wurde, daß es zu einer Art Selektion von Strategien über die Vorangepaßtheit von Habitus kommt. Wenn sich das Feld ändert, können nur solche Strategien "erfolgreich" sein, die sich aus einem homologen Verhältnis von Habitus und jeweiligem, möglicherweise verändertem Feld ergeben.

Auf diesen Fall bezogen heißt das, daß nur die Akteure, deren Habitus an die Marktwirtschaft vorangepaßt sind, Unternehmer werden können oder es auf Dauer bleiben.² Sie müssen in der Lage sein, mit den nunmehr sinnvollen grundlegenden Dichotomien der Denk- und Handlungsstrukturierung etwas anfangen zu können.³ Es sind nicht nur neue Beurteilungskriterien von Handlungen oder Situationen relevant geworden. Darüber hinaus haben sich die Kriterien auch dem Inhalt nach gewandelt. So hat sich beispielsweise der Bedeutungsgehalt von *wirtschaftlich sinnvoll* gegenüber der Zentralverwaltungswirtschaft grundlegend geändert. War es früher z.B. sinnvoll, Vorprodukte angesichts der schlechten Versorgungslage selbst herzustellen, trachtet man heute im Zuge der 'lean production' nach einer möglichst weitreichenden Außenverlagerung von Produktionsbereichen.

Der Unternehmer ist also darauf angewiesen, den Spiel-Sinn zu erfassen. Diese Spiel-Allegorie verwendet Bourdieu wohl wegen ihrer guten Anschaulichkeit häufig (vgl.

1 Auf die Operationalisierung von Habitus wird im fünften Kapitel noch genauer eingegangen.

2 Janning (1991: 45) spricht auch von einer "sozial auferlegten Zugehörigkeit zu bestimmten Feldern".

3 Darin läßt sich auch, das sei hier schon angedeutet, der Ansatzpunkt für die empirische Arbeit sehen. Durch die Auswertung der von den Probanden vorgenommenen differenzierten Sichtweisen und Einschätzungen lassen sich Schlußfolgerungen hinsichtlich der Voranpassung von Habitus an das Feld der (Markt-) Wirtschaft ziehen. Denn wie auch Bourdieu (1992: 145) bemerkt, wird "niemand besser klassifiziert (...) als durch seine eigenen Klassifizierungen".

1987a: 122ff., 1992: 83ff. oder Bourdieu/Wacquant 1992: 73ff.). Wir wollen uns ihm anschließen, denn sie beschreibt ziemlich genau, worauf es dabei ankommt: Obwohl die Regelkenntnis eine unabdingbare Voraussetzung für die Teilnahme am Spiel ist, reicht sie allein dennoch nicht aus, um ein guter Spieler zu sein oder um gar zu gewinnen. Man kann vielmehr nur erfolgreich spielen, wenn man die *entscheidende* Möglichkeit unter den dem Anfänger alle gleichwertig und regelgerecht vorkommenden Möglichkeiten herausfindet. Der Anfänger, der sich nur wundern kann, wie der Könner *das* gewußt haben kann, findet es entweder im Laufe der Zeit heraus oder verbleibt auf der Ebene des Dilettantismus und erklärt sich solche Wendungen mit dem Glück des anderen. Im zweiten Fall wird er immer wieder verlieren und hat doch keine Möglichkeit, diese Situation zu ändern.

Wenn man sich klarmacht, welches existentielle Risiko für einen Unternehmer (und insbesondere für einen in Ostdeutschland) auf dem Spiel steht, wird deutlich, worauf es hier ankommt. Ein zentraler Bereich dieses Spiel-Sinns ist der um das "Wissen" der Kapitaleinsatzmöglichkeiten und um die Optimierung dieses Kapitaleinsatzes. Grundsätzlich können im Feld der Wirtschaft nur bestimmte Kapitalien eingesetzt werden. Die dominierende Kapitalsorte ist bekanntermaßen das ökonomische Kapital. Auch die anderen Sorten (kulturelles -, soziales - oder symbolisches Kapital) sind einsetzbar, jedoch geschieht das in weit geringerem Maß und nur indirekt über das ökonomische Kapital.

Zu den elementaren Kenntnissen in diesem Bereich gehört wahrscheinlich, daß eine Zahlung an einen Beamten der Wirtschaftsförderung nicht als Investition, sondern als Bestechung gewertet wird (obgleich sie ersteres sein kann!). Die reale Komplexität der Materie kann beispielsweise mit der Frage veranschaulicht werden, in welcher Form ökonomisches Kapital am Kapitalmarkt angelegt werden kann, und ob das eine lohnende Alternative zu Investitionen in das eigene Unternehmen ist. Für den Fall der hier betrachteten Transformation steht zu vermuten, daß sich auch die Intensität der Nutzung einzelner Kapitalsorten im Feld der Wirtschaft geändert hat. So scheint es in der DDR eher auf soziales Kapital angekommen zu sein, wohingegen das ökonomische Kapital eine nachgeordnete Bedeutung hatte.⁴

Daneben muß erkannt werden, inwiefern eine Kapitalsorte in eine andere konvertierbar ist. Es ist leicht vorstellbar, daß sich die Bedingungen der Konvertierbarkeit durch die Veränderung des Feldes ebenfalls verändert haben. Die Devisen, die das Leben in der

4 Bourdieu sieht das genauso (vgl. 1991a: 36f.). Er führt gleichzeitig eine neue Kapitalsorte ein: das politische Kapital, das eine Unterart des sozialen Kapitals sei und als Differenzierungsprinzip im Staatssozialismus fungiere. Die Bedeutung des sozialen Kapitals in der DDR heben z.B. auch Heidenreich (1991: 419ff.), Koch (1992a: 43), Marz (1992c: 9ff.) oder Rottenburg (1991: 318ff.) hervor.

DDR angenehmer machten und manche Tür öffneten (d.h. soziales Kapital erzeugten), haben unter heutigen Bedingungen z.B. erheblich an Wert verloren.

Feldveränderungen treten auch in der Form von anderen maßgeblichen Kooperationspartnern auf. Wie schon erläutert wurde, treten dem Unternehmer unter marktwirtschaftlichen Bedingungen verschiedene Typen sozialer Akteure nicht mehr (z.B. Planungskommission), immer noch (aber in geänderter Form wie z.B. Gewerkschaften) oder neu (z.B. Werbeagenturen) gegenüber. Der Unternehmer muß nicht nur erkennen können, wer für ihn als Handlungspartner in Betracht kommt, sondern er muß auch genau wissen, wie er im einzelnen mit diesen Partnern umzugehen hat.

Was für das Unternehmensumfeld gilt, trifft auch auf die betriebliche Binnenstruktur zu. Auch in diesem internen Unternehmensbereich ändern sich Positionen, Arbeitsinhalte und Machtbalancen. Große Bedeutung gewinnen solche Fragen beispielsweise, wenn eine Unternehmensumstrukturierung geplant ist. Man muß in diesem Fall die Abläufe möglichst genau kennen, um z.B. eine Stellenanzeige formulieren und den richtigen Bewerber auswählen zu können.

Dieses gesamte Geflecht, das in seiner Komplexität hier nur angedeutet werden kann, muß berücksichtigt werden, wenn man sich darüber Klarheit verschaffen will, was die Veränderung des Feldes der Wirtschaft in bezug auf Strategien bedeutet. Man könnte nun einwenden, daß diese Komplexität eigentlich gar nicht berücksichtigt werden muß, weil sich ein Habitus doch gewissermaßen sein Feld "sucht", an das er vorangepaßt ist. Genauer müßte man eigentlich nur die Fälle bestimmter Praxen ex post betrachten, um zu sehen, welcher Habitus zu welchem Feld paßt. Die nicht in Frage kommenden weil unangepaßten Habitus werden ja nicht wirksam und äußern sich dementsprechend auch in keiner Praxisform.

Das ist ungefähr die Ebene, auf der man sich im Alltagsgeschehen - wenn überhaupt - mit diesen Zusammenhängen beschäftigt. Da "merkt" man nur, ob etwas "hinhaut" oder "schief geht", ob etwas "peinlich" ist oder einen "mit Stolz erfüllt". In den meisten Fällen folgen solchen Erfahrungen Zuschreibungen der verschiedensten Art,⁵ angefangen von

5 Auch genauer explizierbares Allgemein- oder Alltagswissen kann der Handlungssituation unangemessen sein. Daß sich der Preis einer Ware aus der Relation von Angebot und Nachfrage ergibt, gehört zu den "Spielregeln der Marktwirtschaft", die wohl auch in der DDR bekannt waren. Das gleiche mag z.B. für das Kostendeckungsprinzip gelten. Solche Leitsätze dienen vornehmlich der Komplexitätsreduktion. Es gibt aber Bereiche der Wirtschaft oder Situationen, in denen es sogar ruinös sein kann, diese Leitsätze anzuwenden (z.B. Verdrängungswettbewerb, Preiskampf). Wenn sich die ostdeutschen Akteure also ausschließlich an diesen ihnen bekannten aber möglicherweise unzutreffenden Leitsätzen orientieren, offenbart sich darin die Unangepaßtheit an das Feld der Marktwirtschaft. Es handelt sich dann um das explizite Anwenden einer Regel, das nicht mit dem generativen Prinzip des Habitus gleichzusetzen ist. Die Komplexitätsreduktion der Regel ist mit einer Abstraktion verbunden, die der konkreten Situation nicht immer gerecht werden kann. Der Habitus reuziert ebenfalls Komplexität, allerdings durch die oben angesprochene, unbewußte praktische Logik, also im Vollzug der Handlung.

Sachverstand über Pech oder Unwissenheit bis zu Schuldzuweisungen und anderem mehr. Worauf es aber ankommt, ist zu sehen, daß man sich damit allenfalls auf einer vordergründig beschreibenden Ebene befindet. Wenn man sich diesen Fragen wissenschaftlich zuwendet, muß man tiefer einzudringen versuchen. Mit dem Ansteuern einer erklärenden Ebene werden dann die oben angedeuteten Probleme offenbar. Es kommt darauf an, diese Komplexität so weit wie möglich zu durchdringen, zu ordnen und anhand dieser Ordnung Erklärungszusammenhänge herzustellen, hier z.B. in Form von eruierten Strategien.

Dazu fehlt aber noch die andere relevante Seite der Strategien. Es handelt sich dabei um die Habitus, die an die oben umrissenen marktwirtschaftlichen Feldbedingungen angepaßt sein müssen. Gemäß der früheren Unterscheidung werden diese in primäre und sekundäre Habitus analytisch getrennt. Da diese Habitus in der empirischen Untersuchung erst noch genauer ermittelt werden müssen, kann an dieser Stelle nur eine näherungsweise Bestimmung erfolgen.

Jedenfalls erscheinen primäre, also hauptsächlich in der Sozialisationsphase innerhalb der Kernfamilie vermittelte Habitus plausibel, welche eine grundsätzliche Kompetenz bereitstellen, mit komplexen Situationen umzugehen. Die Umbruchsituation stellt erhebliche Anforderungen an die Verarbeitungskapazität der sozialen Akteure. Das gilt sowohl für die Anzahl der neu zu bewältigenden Situationen als auch für die Inhalte der (neuen) Situationen. Eine Kontoeröffnung bei der Bank ist vielleicht noch das geringere Problem. Die Konzeption einer Werbestrategie oder die Durchführung von Marktanalysen stellen aber schon ganz andere Anforderungen.

Näherungsweise kann man sagen, daß Handlungsdispositionen wie Offenheit, Flexibilität oder Analysefähigkeit eher an eine marktwirtschaftliche Wirtschaftsweise angepaßt sind. Zuträglich für das Zurechtkommen in dieser Ordnung dürfte auch eine gewisse Distanziertheit zum Geschehen sein, die es erlaubt, Situationen einzuschätzen, zu bewerten und Kapital wirtschaftlich rational einzusetzen. Die oft erwähnte, notwendige Spontaneität in der Marktwirtschaft ist hingegen nur von begrenztem Nutzen, weil sie die Möglichkeit, lukrative Chancen wahrzunehmen, vielfach durch blinden Aktionismus vergibt.

Nicht zuletzt sind in diesem Bereich der Habitus sicher auch Phantasie, Kreativität und Durchhaltevermögen zu nennen. Denn nur wer die Möglichkeiten hat, sich vom eingefahrenen Weg zu lösen, kann auch unkonventionell und innovativ denken. Dadurch werden Marktlücken erschlossen oder neue Bedürfnisse geweckt. Das Durchhaltevermögen sichert dabei eine gewisse Frustrationstoleranz, die hinsichtlich längerfristiger Projekte notwendig ist.

Diese Aussagen lassen bereits erkennen, wie im primären Habitus Möglichkeiten angelegt sind, die zunächst für sekundäre Habitus aber darüber hinaus auch für die Strategien be-

stimmend werden. In ihnen sind Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata angelegt, die zum Feld der Wirtschaft in seiner marktwirtschaftlichen Ausprägung passen. Analytisch lassen sich auf diese Weise Strategien ausmachen, die für eine bestimmte Praxisgenerierung verantwortlich sind, ohne daß diese Zusammenhänge dem ersten Anschein nach plausibel oder mehr als zufällig wären. Überspitzt formuliert werden nur die sozialen Akteure Unternehmer, die es eigentlich ihrem Habitus nach schon sind.

Für den Bereich der sekundären Habitus gilt ähnliches, nur mit der Einschränkung, daß diese Habitus in größerem Maß veränderbar sind. Dabei sind die Möglichkeiten der Modifikation, um es zu wiederholen, durch die primären Habitus vorgegeben. Wenn die primären Habitus eine vermittelte Vorangepaßtheit an spezifische Felder bedeuten, könnte man im Fall der sekundären Habitus vielleicht von einer in Grenzen erwerbbaaren Vorangepaßtheit sprechen. Ein gutes Beispiel für einen sekundären Habitus ist der berufliche Habitus, der durch berufliche Sozialisation gebildet wird (vgl. Windolf 1981).⁶ Diese auf ein bestimmtes Arbeitsgebiet bezogenen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata lassen sich auf primäre Habitus zurückführen. Das, was gemeinhin als "Veranlagung", "Neigung" oder "Typ" bezeichnet wird, sind nichts anderes als alltagssprachliche Ausdrücke dieses Sachverhalts. In ihnen wird zum Ausdruck gebracht, daß Akteure das tun, was in ihnen angelegt ist.⁷

Während in der Richtung vom Habitus auf die Praxis immer Verzweigungen denkbar sind, gelangt man in umgekehrter Richtung immer nur zu einem Habitus. So könnte ein Akteur mit einem kommunikativen Habitus etwa den beruflichen Weg eines Journalisten, Politikers oder Werbefachmannes einschlagen und die für die einzelnen Berufe typischen professionellen Verhaltensstandards und Sichtweisen übernehmen. Fragt man jedoch nach den Ursprüngen der Berufswahl, stößt man praktisch wie in einem Trichter letztlich auf den kommunikativen Habitus.

Für den vorliegenden Fall des Wirtschaftsfeldes heißt das, daß trotz gravierender inhaltlicher Veränderungen von Berufen oder Tätigkeiten wahrscheinlich strukturelle Homologien zwischen früher und aktuell ausgeübten Tätigkeiten auffindbar sind. Was auf den ersten Blick als Nutzung bestehender Kompetenzen, Fähigkeiten oder Erfahrungen erscheint, stellt sich bei genauerer Betrachtung als das Wirksamsein des gleichen Habitus (Strategie) heraus. Zwischen den unterschiedlichen Wirtschaftssystemen gibt es folglich strukturelle Äquivalente, die sowohl im zentralverwaltungswirtschaftlich ausgebildeten Feld als auch in dessen marktwirtschaftlicher Variante die aufgrund ihrer Vorangepaßtheit

6 Mit beruflicher Sozialisation beschäftigen sich auch Frank (1990), Gieseke (1989) oder Liebau (1982). Lang (1992) befaßt sich speziell mit Führungskräften in Ostdeutschland.

7 Wahrscheinlich ist auch das Thema "Selbstverwirklichung" hier einzuordnen. Nur würde Selbstverwirklichung im Sinne einer durch gegebene Habitus generierten Praxis kaum dem Verständnis ihrer Verfechter entsprechen.

gleichen Habitus zum Zuge kommen lassen, wahrscheinlich jedoch in einer anderen Ausprägung.

So erscheinen uns bestimmte Karrieremuster im Transformationsprozeß naheliegend, wahrscheinlich, konsequent, typisch oder gar sinnvoll. *Sinnvoll* sind sie tatsächlich in der Hinsicht, daß sich in dieser Form der Praxisgenerierung ein sozialer Sinn (in streng Bourdieuscher Diktion) enthüllt, der durch das Wirken immanent angelegter Strategien konstituiert wird. Damit ist es nicht als Zufall anzusehen, daß bestimmte Akteure Unternehmer werden. Die Pointe dieser Arbeit läge im Aufdecken solcher Strategien.⁸

Neben den erwähnten strukturellen Homologien ist wahrscheinlich noch eine vergleichsweise geringere Hysteresis-Belastung der sekundären Habitus von Bedeutung. Gemeint ist damit, daß die oben genannten Prozesse der De- und Rehabitualisierung auf nicht zu große Widerstände stoßen. Sind die Beharrungstendenzen der sekundären Habitus zu groß, fällt es den Akteuren schwer, sich von diesen Habitus zu lösen, sie zu modifizieren oder neu aufzubauen. So wird beispielsweise der Geschäftsführer, der sich nicht von den sozialistischen Errungenschaften (etwa in Form von besonderen sozialen Leistungen wie kostspieligen Betriebsausflügen oder gut ausgestatteten Gemeinschaftsräumen) lösen kann, das Unternehmen wahrscheinlich in den Ruin treiben. Ähnliche Schwierigkeiten wird auch der Handwerker bekommen, der Reparieren immer noch (!) in allen Fällen für sinnvoller erachtet als den Neuerwerb oder das Austauschen von Ersatzteilen.

Die dem einzelnen Akteur zur Verfügung stehende Kapazität für De- und Rehabitualisierungen scheint also eine große Rolle bei der Bewältigung des Umbruchs im Feld der Wirtschaft zu spielen. Vielleicht ist eine solche große Kapazität auch ihrerseits schon einem bestimmten primären Habitus zuzuordnen, durch dessen Inkorporierung sich die Umbruchsituation für verschiedene Akteure entschärft. In diesem Licht betrachtet lassen sich die häufig zu vernehmenden "Seilschafts"-Vorwürfe gegenüber Akteuren, die auch wieder im neuen System erfolgreich sind, relativieren.⁹ Gemäß den hier gemachten Aus-

8 Auch an dieser Stelle ist eine relativierende Anmerkung zu der auf Idealtypen zielenden Argumentation angebracht. Es werden ja z.B. auch Akteure Unternehmer, denen sich ansonsten keine Chance zur Weiterbeschäftigung bietet, sei es, weil ihr ehemaliger Betrieb geschlossen wurde, oder sei es, weil sie in hohem Maße moralisch oder politisch diskreditiert sind. Das Argument in dieser Untersuchung ist jedoch, daß diese Karrieren nicht die Regel sind. Hier kommt es auf die *typisch* strukturierten Chancen an, die sich für die Mehrzahl der Akteure ergeben.

9 Die Berechtigung solcher Vorwürfe wird nicht bestritten. Sie zu negieren, hieße die Augen vor der Realität verschließen. Es soll jedoch darauf aufmerksam gemacht werden, daß daneben auch andere Mechanismen wirksam sind. Zudem lassen sich auch die Seilschaften in das hier vorgelegte Erklärungsmuster einfügen, was hier nicht näher erläutert werden kann. Außerdem verliert die Problematik nichts an Brisanz, auch wenn man diese Vorwürfe als gegenstandslos gelten ließe. Denn dann stellen sich Fragen nach der sozialstrukturellen Verteilung der Habitus, nach den Reproduktionsbedingungen der Gesellschaft und nach den Machtbalancen zwischen einzelnen Klassen. Das ist ja eine auch bei Bourdieu immer im Hintergrund stehende Frage. Vgl. dazu etwa Bourdieu (1989) oder Bourdieu u.a. (1981).

führungen ist es eher auf bestimmte Habitus und eben genannte Kapazitäten zurückzuführen, daß diese Akteure erfolgreich agieren. Diese tiefer liegenden Erklärungsmöglichkeiten spielen aber bei den genannten Vorwürfen kaum eine Rolle.

4.1 De- und Rehabitualisierung

Nachdem es bereits angeklungen ist, scheint es nun geboten, auf die Prozesse der De- und Rehabitualisierung etwas näher einzugehen. Dabei bewegen wir uns ausschließlich auf der Ebene sekundärer Habitus. Um nochmals auf die Spiel-Allegorie zurückzugreifen, könnte man auch sagen, daß die Unternehmer durch diese Prozesse den Spiel-Sinn ergründen müssen, ohne ihn freilich explizit zu suchen. Den Spiel-Sinn kann man normalerweise erst allmählich durch ständiges Üben erfassen. Hilfreich sind dabei allgemeine, einleitende Erklärungen, die sich auf die Grundstruktur und das Prinzip des Spiels beziehen. Einführungen in Spielanleitungen wie: "Es kommt letztlich darauf an, daß..." haben eine Leitseilfunktion, die dem Neuling die Orientierung erleichtert.

Anders als in einem Gesellschaftsspiel ist die Unternehmerposition jedoch durch eine dramatische Verzeitlichung gekennzeichnet.¹⁰ Unternehmern ist es kaum möglich, das Spiel zu unterbrechen, wenn es zu kompliziert wird. In ihrem Fall ist das Spiel existentieller Ernst. Insofern stellt ein an das marktwirtschaftliche Feld angepaßter Habitus einen Sicherheitsaspekt dar, weil er den Handelnden entlastet, indem der vorangepaßte Habitus die für Entscheidungen benötigte Zeitspanne verkürzt. Denn wie alle sozialen Akteure müssen die Unternehmer (diese vielleicht in besonderem Maß) die Zukunft in der Gegenwart bewältigen. Das geschieht z.B. durch Investitionen, mit denen der Unternehmer auf zukünftige wirtschaftliche Entwicklungen antizipativ zu "reagieren" versucht.¹¹ Aus diesem Grund ist verständlich, daß der Verarbeitungskapazität im Rahmen der De- und Rehabitualisierungsprozesse eine entscheidende Bedeutung für erfolgreiches Agieren zukommt. Im günstigsten Fall sind De- und Rehabitualisierung nicht oder nur in Teilbereichen der Habitus erforderlich. Das wäre z.B. bei Unternehmern zu erwarten, die bereits in der DDR selbständig tätig waren. Als vielleicht entgegengesetztes Extrem läßt sich der ehemalige Beamte denken, der es in der Marktwirtschaft mit der Selbständigkeit ver-

10 Die "Dringlichkeit" (vgl. Bourdieu 1987a: 150) ist als elementare Eigenschaft der Praxis anzusehen.

11 Ein solches Handeln setzt den Glauben an die Wirksamkeit von Einsätzen und an das Funktionieren des Feldes voraus. Diesen Glauben bezeichnet Bourdieu als "illusio" (vgl. 1987a: 122f.). Für denjenigen, der diese illusio aufgibt oder verliert (oder der noch gar nicht über sie verfügt!), hat die Gegenwart keinen Sinn (1987a: 150). Daran schließt sich die Frage an, ob die Unternehmer vielleicht die Akteure sind, die am stärksten an die illusio (der Marktwirtschaft) glauben.

sucht. In seinem Fall nehmen De- und Rehabitualisierungen erheblich mehr Raum in Anspruch.¹²

In gewisser Weise kann man sich die De- und Rehabitualisierungen als miteinander konkurrierend vorstellen. Windolf (1981: 155f.) spricht von einer Konversion des Habitus, die z.B. durch einen Wechsel des Segments auf dem Arbeitsmarkt hervorgerufen werden kann. In einem solchen Fall wird der bestehende Habitus nicht ausgelöscht, er dient vielmehr als "Ausgangspunkt einer neuen Entwicklungsstufe" (159). Diese diachrone Kontinuität spricht dafür, daß die jeweiligen Habitus ein Mindestmaß an homologer Strukturierung aufweisen müssen. Von der noch vorhandenen Wirksamkeit der sich zurückbildenden und der schon vorhandenen Wirksamkeit der sich aufbauenden Habitus hängt das Ausmaß der habituellen Umbildungsprozesse ab. So wäre ein Akteur, bei dem die habituellen Gegensätze zwar ausgeprägter sind, bei dem sie sich aber rasch auflösen, gegenüber dem Akteur im Vorteil, bei dem sich zwar neue Habitus schnell aufbauen, die entsprechende Praxisgenerierung jedoch immer wieder von hartnäckigen, sich in der Rückbildung befindlichen Habitus beeinträchtigt wird.¹³

Es lassen sich viele weitere Konstellationen konstruieren, auf die an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden soll. In der empirischen Untersuchung ist diesem Sachverhalt mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Dort soll versucht werden, typische De- und Rehabitualisierungsprozesse herauszuarbeiten. Dabei wird den Dehabitualisierungen mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Von Interesse ist ihre Voranpassung an das marktwirtschaftliche Feld bzw. ihre Eigenschaft als Hindernis. In dieser Form wirken sie ja weiter im Feld der Wirtschaft.¹⁴

De- und Rehabitualisierungsprozesse finden in mehreren Bereichen der Praxis statt. In Anlehnung an Bourdieu (vgl. 1987a: 138) kann man dabei drei Formen unterscheiden. Ein Bereich ist der auf explizites Lernen abhebende. Das ist z.B. der Fall, wenn jemand Lehrbücher (etwa zum Steuerrecht oder zur Unternehmensgründung) bemüht, um grundsätzliche Funktionsprinzipien kennenzulernen. In diesem Bereich sind De- und Rehabitualisierungen allerdings nur in geringem Umfang zu erwarten. Das Vorgehen entspricht in etwa dem des oben bereits erwähnten Durchlesens der Spielanleitung. Nur am Rande genannt

12 Deswegen kann erwartet werden, daß Akteure seines Typs weniger oft die Selbständigkeit anstreben und wenn sie es tun, daß sie dann wahrscheinlich weniger erfolgreich sind. Dahinter steht natürlich wieder die Wirkung der (primären) Habitus, die eine solche Strategie aus den genannten Gründen kaum zustande kommen lassen.

13 Solch eine Situation liegt immer dann vor, wenn ein Akteur nicht strategiekonform handelt. Dann hat er es ungleich schwerer, weil ihm immer wieder die dieser Strategie entgegenstehenden (auch primären) Habitus im Weg stehen. Vgl. dazu auch Robbins (1991: 34), der dabei allerdings mehr auf den anomischen Gehalt von Situationen abhebt.

14 Es ist zu vermuten, daß die von Dehabitualisierung betroffenen Habitus im Zeitverlauf empirisch zunehmend schwerer zu ermitteln sind, weil sie unter den neuen Feldbedingungen nicht mehr so häufig aktiviert werden.

werden soll in diesem Bereich auch die Funktion von weiteren Kodifizierungen. Mit ihrer Hilfe bekommt der Akteur einen Leitfaden an die Hand, der ihm Situationen vorstrukturiert und ihre Einordnung nach bestimmten Kriterien (z.B. legal - illegal, wahr - falsch oder lukrativ - ruinös) erlaubt.¹⁵ Eine ähnliche handlungsorientierende Wirkung haben auch Redensarten ("Wer bürgt, wird erwürgt"), Handlungsmaximen ("Mache mit Verwandten keine Geschäfte" oder: "Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser") sowie Alltagswissen in Form allgemeiner Vorstellungen oder Vorurteile ("Wessis sind nur hinter dem Geld her"). Sie stellen quasi eine explizite Lernform auf der Ebene der Alltagserfahrung dar.

Mit diesen Formen expliziten Lernens allein kommt man bekanntlich nicht allzu weit. Erst die Anwendung dieser Regeln in der Praxis läßt deren Sinn und deren Feinheiten erkennen. Weitaus wichtiger ist deswegen der Bereich impliziten Lernens, der in der täglichen Unternehmensführung angewendet wird. In einer Art 'learning by doing' oder beim "Lernen durch Osmose" (wie Windolf 1979b: 692 in Anlehnung an Piore formuliert) hat der Unternehmer hier die Möglichkeit, sein Handeln täglich - allerdings unter realen Bedingungen - zu proben, die Reaktionen darauf zu "beobachten", "auszuwerten" und sein künftiges Handeln danach "auszurichten". Die prinzipiellen Handlungsmöglichkeiten, das muß immer wiederholt werden, sind dabei von den zugrunde liegenden primären Habitus begrenzt. Im Laufe der Zeit kommt es durch homologe Situationen zu habituellen Verfestigungen. Diese sind durch Professionalisierung, Gewohnheitsbildung oder gar Automatisierung gekennzeichnet und erfüllen auf diese Weise die handlungsentlastende Wirkung von Habitus.

Eine etwas entschärfte, weil alltagsfernere Form der Rehabilitierung kann man in Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen, Praktika oder anderen direkten, dem Erfahrungsaustausch dienenden Kontakten sehen. Bei solchen Strukturübungen handelt es sich um eine Zwischenform der beiden zuvor erwähnten Lernarten. In simulierten, mehr oder weniger realitätsnahen Situationen können die Akteure "so tun als ob", allerdings mit einem geringeren Risiko als dem des Unternehmers in der Realität.¹⁶ Solche aus Personal- auswahlverfahren bekannten Planspiele sind Bestandteil vielfach angebotener Management-Seminare.¹⁷ Der Vorteil dieser Lernform gegenüber der des impliziten Lernens ist der, daß durch Rückmeldungen seitens qualifizierten Personals und durch didaktische

15 Zu denken ist z.B. auch an schematisierte Abläufe wie die Gründung eines Unternehmens oder die Gesellschafterversammlungen (Tagesordnung).

16 Auf Parallelitäten zu G.H. Mead (vgl. 1973: 194ff.) kann an dieser Stelle nur hingewiesen werden. Auffällig ist jedenfalls die analoge Konstruktion seiner Begriffe "Spiel" und "Wettkampf". Was im Spiel erst noch gelernt werden muß, wird im Wettkampf als Teilnahmebedingung vorausgesetzt. In diesem Sinn wäre dem Plan-Spiel der Wettbewerb am Markt gegenüberzustellen.

17 Es ist leicht nachvollziehbar, wie Ostdeutsche etwa bei Assessment-Centern systematisch benachteiligt sind (vgl. Stratemann 1992b: 24). In diesem Fall ist schon das Planspiel selbst für sie bitterer Ernst.

Aufbereitung De- und Rehabitualisierung beschleunigt werden können. Das Prinzip von 'trial and error' wird auf diese Weise effektiviert. Allgemein ist festzustellen, daß natürlich das Anwenden der oben genannten Lernformen keine Garantie für Lernerfolg ist. Entscheidend ist auch hier, inwieweit Habitus zu Lerninhalten und -formen homolog strukturiert sind. Manche Akteure haben für verschiedene Praxen einfach "zwei linke Hände".

Für die Unternehmer in Ostdeutschland soll also anhand der zuvor entwickelten Lernformen herausgefunden werden, inwiefern und in welcher empirischen Form sich De- und Rehabitualisierungsprozesse vollziehen. Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse können Aussagen über die wirksamen Strategien gemacht werden, die, gesamtgesellschaftlich betrachtet, das Entstehen eines Unternehmertums in Ostdeutschland plausibel machen.

Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei gesagt, daß westdeutsche Akteure nicht allein schon durch ihre westdeutsche Sozialisation in der Lage sind, sich als Unternehmer erfolgreich im Wirtschaftsfeld zu bewegen. Auch in Westdeutschland gibt es an die Feldbedingungen unangepaßte Habitus. In dieser Heterogenität liegt bekanntlich eine der Ursachen für die Dynamik des Wirtschaftsgeschehens. Westdeutsche sind also Ostdeutschen gegenüber nicht unbedingt im Vorteil, insbesondere nicht hinsichtlich Aktivitäten in Ostdeutschland. Jedoch haben Ostdeutsche als Unternehmer im allgemeinen mehr Schwierigkeiten als Westdeutsche, weil die entsprechenden Habitus *typisch* schlechter an die Marktwirtschaft vorangepaßt sind.

4.2 Unternehmer im Kräftefeld der Wirtschaft

Die bisher beschriebenen Handlungen im Feld der Wirtschaft sind zugleich Handlungen in einem parallel dazu konstruierbaren Kräftefeld. In dieser analytischen Kategorie gelten lediglich andere Beobachtungskriterien. Während im ersten Fall das Augenmerk auf den Funktionsmechanismen, Bedingungen und Auswirkungen wirtschaftlicher Handlungen liegt, kommt es im zweiten Fall auf die Veränderung von Positionen innerhalb dieses Feldes an.¹⁸ Wie die folgenden Ausführungen zeigen werden, lassen sich diese beiden Bereiche nur analytisch trennen. In der sozialen Realität besteht zwischen ihnen ein interdependentes Verhältnis gegenseitiger Beeinflussung. Aus diesem Grund ist Janning zuzustimmen, der bei Bourdieu die Konkurrenzsituation als "Grundmotiv des Sozialen" (1991: 92) hervorhebt. Tatsächlich spielt der Begriff (Klassen-) "Kampf" bei Bourdieu eine durchgängig bedeutende Rolle. In einer allgemeinen Definition könnte man Kampf im hier ge-

¹⁸ Aus dieser Position und den jeweiligen Positionen in anderen Feldern ließe sich die Gesellschaft als sozialer Raum konstruieren, in dem die einzelnen ostdeutschen Akteure agieren.

brauchten Sinn als permanente Relationierung von Positionen sozialer Akteure in einem Feld bezeichnen. Die absolute Position ist dabei gegenüber den Relationen *zwischen* Positionen zu vernachlässigen.¹⁹

Ständig finden also Kämpfe statt, die man sich allerdings nicht physisch vorzustellen hat. Im Feld der Wirtschaft assoziiert man mit Kampf Begriffe wie (Verdrängungs-) Wettbewerb, Marktanteil, Preiskampf, Konkurrenzkampf, Arbeitskampf, Dumpingpreis, Werbefeldzug und vieles andere mehr. Auch wenn für die zuweilen martialisch anmutenden Ausdrücke eine reale Entsprechung nicht zu leugnen ist, sind diese *beabsichtigten* Auseinandersetzungen nur ein Teil des Geschehens im Kräftefeld der Wirtschaft.

Die eben genannten, leicht zu identifizierenden Phänomene verstellen den Blick auf tiefer liegende Abläufe, auf die es hier ankommt. Bei genauerem Hinschauen läßt sich erkennen, daß erstere nur offensichtliche Manifestationen jener hintergründigen Abläufe sind, die wir an dieser Stelle als permanent sich vollziehende, latente oder *implizite* Kämpfe bezeichnen möchten. Entsprechend den im vorigen Abschnitt herausgearbeiteten Mechanismen sind die im Feld der Wirtschaft - wie in jedem anderen Feld - stattfindenden Auseinandersetzungen Kämpfe zwischen verschiedenen Habitus. Man könnte auch von Kämpfen zwischen Strategien, von Kämpfen um den Spiel-Sinn oder von Kämpfen zwischen Einsatzmöglichkeiten von Kapital sowie auch von Kämpfen zwischen differentiellen Voranpassungen unterschiedlicher Dispositionen an ein Feld sprechen. Der latente Charakter dieser Auseinandersetzungen entspricht einem quasi-evolutionistischen Prinzip, bei dem die Akteure mit der weitestgehenden habituellen Voranpassung in einem Feld als Sieger hervorgehen.

Um die Zusammenhänge zwischen diesen Kampfformen zu beschreiben, die aber letztlich nur verschiedene Akzente des gleichen Zusammenhangs darstellen, sollen im folgenden die genannten Formen, in denen sich die Kämpfe vollziehen, etwas genauer abgehandelt werden. Im Feld der Wirtschaft nimmt jeder Akteur am Kampf teil, der in irgendeiner Weise wirtschaftliche Handlungen vollzieht.²⁰ Für den Unternehmer gilt dann, daß er

19 Schon Investitionsentscheidungen (als Einsatz ökonomischen Kapitals) sind in diesem Sinn als Kampfhandlungen zu verstehen, weil sie auf die Veränderung der positionalen Relationen im Feld abzielen oder zumindest so wirken. Dabei ist es für das Verständnis der Abläufe zunächst gleichgültig, ob sich die Investition rentiert oder nicht. Wichtig ist nur zu sehen, daß sich dadurch in der Regel positionale Veränderungen mit entsprechenden Konsequenzen für weitere Handlungen ergeben.

20 Der Mechanismus erinnert in seinem Bau an den von "Zahlungen" im Sinne Luhmanns (vgl. 1988: 47). Zahlungen sind konstitutiv für das Wirtschaftssystem und perpetuieren es (Autopoiesis). Nur mit einer Zahlung ist man Teil des Wirtschaftssystems. Bourdieu nimmt in dem Buch, das er mit Wacquant geschrieben hat, zum Vergleich der Feldkonstruktion mit der Luhmannschen Systemtheorie Stellung. Dort stellt er fest, daß "les différences entre les deux théories sont néanmoins radicales" (1992: 79). Bourdieu betont beispielsweise die "frontières dynamiques", die das Feld begrenzen (80). Es läßt sich jedoch nicht erkennen, inwieweit der Luhmannsche Systembegriff feststehende Grenzen beinhaltet, jedenfalls nicht, wenn man sich vorstellt, daß etwa Zahlungen, die konstitutiv für das Wirtschaftssystem sind, auch andere Bereiche erfassen. Das träfe z.B. zu, wenn sich Freundschaftsdienste in be-

durch die Firmengründung in das Kräftefeld eintritt.²¹ Als erster Einsatz ist in der Regel eine bestimmte Summe ökonomischen Kapitals anzusehen (Gründungs-, Start- oder Stammkapital), die von weiteren Einsätzen (Investitionen) ergänzt wird.

Damit ist der Kernmechanismus der Kämpfe angedeutet: sie finden durch den Einsatz von Kapital statt. Dabei kommt dem ökonomischen Kapital, wie weiter oben schon festgestellt wurde, die größte Bedeutung im Feld der Wirtschaft zu. Nichtsdestoweniger sind die übri- gen Kapitalsorten von Belang, soweit sie sich in ökonomisches Kapital konvertieren las- sen. Das leuchtet ein, wenn man z.B. an die Marktmacht oder den "Namen" eines Unter- nehmens denkt (symbolisches Kapital). Auch personelle Verflechtungen zwischen Unter- nehmen (soziales Kapital) können das veranschaulichen. Die Einsatzmöglichkeiten von Kapital können höchst unterschiedlich sein und darin liegt eigentlich die Antriebskraft für das permanente Kampfgeschehen. Denn jede Handlung verändert die Kraftrelationen in diesem Feld unwillkürlich und trägt damit zu seiner permanenten Labilität bei.

Die Möglichkeiten, die Labilität zu seinen Gunsten zu verschieben, bestehen zum einen in der eben angesprochenen Kapitalzusammensetzung und der nicht zu vernachlässigenden Kapital-Konvertierungskompetenz der Akteure. Daneben ist aber auch die absolute Menge des zur Verfügung stehenden Kapitals relevant. Durch sie bestimmt sich z.B. der Umfang der Investitionsmöglichkeiten oder auch die Chance, eine Rezessionsphase zu verkraften. Die Kapitaleinsatzmöglichkeiten hängen aber ebenfalls von der Struktur des Feldes ab. Je nachdem, wie dieses beschaffen ist oder wie sich seine Form ändert, ergeben sich unter- schiedliche Handlungsoptionen für die Akteure. Das wird deutlich, wenn man sich z.B. die Unterschiede zwischen stark industrialisierten Regionen und agrarischen Regionen oder die zwischen legal und patrimonial organisierten Wirtschaftsformen vor Augen hält.²² Es ist offensichtlich, daß auch die wirtschaftliche Transformation Ostdeutschlands hier einzuordnen ist. Neben Änderungen der Wirtschaftsordnung sind aber auch konjunktu- relle Entwicklungen sowie epochale Prozesse (etwa Industrialisierung, Automatisierung oder Digitalisierung) zu erwähnen.

Diese Feldveränderungen wirken nicht schon für sich allein. Sie müssen mit den Ein- satzmöglichkeiten des Kapitals in Verbindung gebracht werden, denn erst durch die Kom-

zahlte Dienstleistungen umwandelten und damit Teil des Wirtschaftssystems würden. Die Zahlung bil- det zwar die Grenzlinie der Systemzugehörigkeit, wofür jedoch gezahlt wird, kann im Laufe der Zeit höchst unterschiedlich sein. Dieser für unsere Untersuchung wichtige Aspekt wird weiter unten ge- nauer verfolgt.

21 Das Kampfgeschehen ist soweit institutionalisiert, daß dieser Eintritt in das Feld den anderen Kampf- teilnehmern in Form von veröffentlichten Gewerbebeanmeldungen signalisiert wird. Dadurch wird defi- niert, wer als Konkurrent anzusehen ist.

22 Diese Unterscheidung ist auf M. Weber (vgl. 1972: 122ff.) zurückzuführen. Als Beispiel für die zweite Form können stark klientelistisch organisierte Wirtschaften in Entwicklungsländern genannt werden.

bination von Feldbedingungen mit den Formen des Kapitaleinsatzes ergeben sich die Bewegungen im Kräftefeld der Wirtschaft. Also kommt es zusätzlich darauf an, wie die Einsatzmöglichkeiten des Kapitals wahrgenommen, bewertet und durchgeführt werden. Damit wird wieder der Begriff des Habitus ins Spiel gebracht. Mit den Habitus sind unterschiedlich stark ausgeprägte Voranpassungen an das Feld vorhanden. Im Sinne der diesbezüglichen Ausführungen im vorigen Abschnitt werden also je nach Feldsituation (oder -struktur) jeweils verschiedene Habitus aktiviert. Bestimmte Habitus können dementsprechend nur unter spezifischen Bedingungen zur Wirkung gelangen, d.h. Praxis generieren.

Analog zu konjunkturellen wirtschaftlichen Entwicklungen könnte man deshalb vielleicht auch von einer Konjunktur der Habitus sprechen. Die Habitus, die sich in einer Phase der Hochkonjunktur befinden - deren Voranpassung an das Feld also sehr weitreichend ist - haben aller Wahrscheinlichkeit nach größere Durchsetzungschancen. Den jeweiligen sozialen Akteuren ist so eine positionale Verbesserung möglich, die zu Lasten von Akteuren mit weniger gut vorangepaßten Habitus geht. Positionale Verbesserungen lassen sich dabei am Kapitalvolumen festmachen.

Bei Berücksichtigung der obigen Aussagen wird klar, wie groß die in dieser Konstruktion angelegte Dynamik ist. Es handelt sich um ein äußerst komplexes Gebilde, das ständig in Bewegung ist und dem man mit einer statisch-analytischen Darstellung nur sehr begrenzt gerecht wird.²³ Trotzdem ist es nicht so, daß sich die Beziehungen minutiös ändern. Es lassen sich bestimmte Bandbreiten von Modifikationen feststellen, die tolerabel sind und nicht gleich zum Unwirksamwerden von Habitus führen (deaktivierend wirken). Dafür spricht auch der bereits behandelte Hysteresiseffekt von Habitus. Es gilt dennoch zu bedenken, daß auch wenn diese mikroskopischen Änderungen im Kräftefeld nicht gleich zutage treten oder bemerkt werden, sie trotzdem existieren und die ersten Ansätze für Aufstieg und Fall von Akteuren oder sogar für ganze Klassen von Akteuren sind.

Mit den schon erwähnten De- und Rehabilitationsprozessen bezüglich des sekundären Habitus ist dem sozialen Akteur jedoch auch eine Chance gegeben, Habitus zu "ändern" und so auf konjunkturelle Änderungen zu reagieren. Wie aber deutlich wurde, ist das auch nur innerhalb (durch primäre Habitus) bestimmter Grenzen möglich. Schon die Frage, ob jemand konjunkturelle Trends überhaupt erkennt, zeigt die Grenzen dabei auf. Eine zweite Frage ist dann die "richtige" Analyse dieses vermeintlichen Trends und die Reaktion darauf. Und selbst vorausgesetzt, jemand erkennt und analysiert die Entwicklung zutreffend, so ist immer noch fraglich, ob er entsprechend handeln *kann*.

²³ Daraus ergeben sich auch Konsequenzen für den Aussagewert empirischer Untersuchungen, die immer nur eine historische Situation beobachten können. Zum Problem der Gegenwärtigkeit allen - also auch unseres - Beobachtens wollen wir im nächsten Kapitel Stellung nehmen.

Wenn, um ein Beispiel zu nennen, der vormalig gut situierte nun aber ruinierte Gastronom wieder mit einer Imbißbude anfangen soll, wird er das vermutlich nicht wollen. Aussagen wie "ich kann halt nicht aus meiner Haut" oder "ich kann nicht über meinen Schatten springen" deuten an, wo habituelle Grenzen liegen. In diesem Zusammenhang ist festzuhalten, daß die Entscheidungsbefugnis oder Definitionsmacht²⁴ innerhalb eines Feldes eine nicht unbedeutende Rolle spielt. Die Möglichkeiten, sich durch Manipulation der Felder in gewisser Weise der eigenen habituellen Grenzen zu entledigen, korrelieren positiv mit dem vorhandenen Kapitalvolumen, d.h. mit der Bedeutung einer Position im Kräftefeld. Etwas überspitzt formuliert können sich Akteure auf diese Weise die Felder so gestalten, daß ihre eigenen Habitus an sie (die Felder) vorangepaßt sind.²⁵ Ein solcher Fall wäre z.B. dann gegeben, wenn die Führungskräfte eines Großkonzerns einen zeitlichen Wettbewerbsschutz erwirken können, der einer durch die Unternehmensgröße bedingten Anpassungsträgheit an aktuelle Marktentwicklungen entgegenkommt. Wie man sieht, sind solche Fälle bei weitem nicht so konstruiert wie es zunächst den Anschein hat. Für die in dieser Untersuchung im Mittelpunkt stehenden kleineren oder mittelständischen Unternehmen ist auf ihre oft große regionale Bedeutung zu verweisen, die eine gewisse Freiheit gegenüber Gegebenheiten des Feldes ermöglichen kann.²⁶

Man sieht also, wie durch De- und Rehabitualisierungen in Grenzen Anpassungen an konjunkturelle Entwicklungen im Feld der Wirtschaft möglich sind. Das Ausmaß der Flexibilität ist dabei entscheidend für positionale Veränderungen im Kräftefeld. Umgekehrt hängt die Flexibilität ihrerseits aber auch von der Position in diesem Kräftefeld und von der damit gegebenen Definitionsmacht ab. Die in diesen Konstellationen verborgenen, differentiellen Strategien sind somit als mitverantwortlich für den Erfolg von Unternehmern anzusehen. Mit ihrem Wirken lassen sich Unternehmensvergrößerungen, Fusionen oder Liquidationen erklären, denn in den Strategien finden die beschriebenen komplexen Zusammenhänge ihren systematischen Niederschlag.

Auf weitere Möglichkeiten, wie Kämpfe im Feld der Wirtschaft stattfinden können, soll an dieser Stelle lediglich hingewiesen werden. Zu nennen ist beispielsweise die Möglichkeit der Darstellung des Unternehmens nach außen. Mittels geschickter Lancierung von

24 Machtausübung läßt sich auch darin sehen, daß eine Überlegenheit der Kapitalausstattung (z.B. Marktführerschaft) nutzbar gemacht wird. Ob alle Varianten der Machtausübung in Definitionsmacht übergehen oder ob es noch weitere Machtformen gibt, muß hier offen bleiben.

25 Das Argument bezieht sich auf die sekundären Habitus. Meinte man die primären Habitus, so müßten diese den Akteuren ja bekannt sein, um entsprechende Änderungen zu veranlassen. Vielmehr liegt es wiederum an den primären Habitus, wie die Änderungsmöglichkeiten wahrgenommen, bewertet und umgesetzt werden. Es wird vermutet, daß sich die Wahrnehmung dabei weniger an Habitus orientiert, sondern eher an den Ergebnissen von Handlungen (Praxis) bzw. an wahrgenommenen Differenzen zwischen diesen Handlungsergebnissen und den Feldstrukturen.

26 Hinzuweisen ist auch auf eine gewisse Legitimationsfunktion, die das unternehmerische Risiko für die Ausübung von Definitionsmacht hat.

Informationen können andere Wirtschaftsteilnehmer unter Umständen geblufft werden. Man denke z.B. an die Verschleierung von Beteiligungsverhältnissen. Eine weitere Möglichkeit besteht etwa darin, daß man aus anderen Feldern (z.B. der Politik) stammende Ressourcen im Feld der Wirtschaft zum Einsatz bringt.²⁷ Es ist allerdings zu bemerken, daß sich daraus ergebende Handlungen nicht unbedingt der genuinen (hier: wirtschaftlichen) Rationalität eines Feldes entsprechen müssen. Wie man sieht, sind auch diese Formen von Kämpfen wieder auf den Einsatz von Kapital zurückzuführen. Das kann auch damit illustriert werden, daß ein Unternehmen bestrebt ist, einen bekannten Politiker als Aufsichtsratsvorsitzenden zu gewinnen. Zum einen kann sein Name vertrauensbildend sein (symbolisches Kapital). Es ist aber auch möglich, daß das Unternehmen durch dessen persönliche Verbindungen Vorteile erlangt (soziales Kapital).

Bevor wir auf die Besonderheit der Situation in Ostdeutschland zu sprechen kommen, sollen abschließend die verschiedenen Ebenen, auf denen sich der Kampf vollzieht, kurz erwähnt werden. Wenn man zunächst nur das Feld der Wirtschaft betrachtet, kann man Kämpfe auf fünf Ebenen ausmachen. Auf der ersten Ebene finden Auseinandersetzungen innerhalb des Unternehmens statt. Sie können sich zwischen den einzelnen Tarifparteien, zwischen Betriebsrat und Unternehmer oder auch zwischen den Mitgliedern der Unternehmensleitung abspielen. So verändern ein neuer Tarifvertrag oder neu ausgehandelte Beteiligungsverhältnisse die jeweils zur Verfügung stehenden Kapitalvolumen und die Positionen im Kräftefeld mit den oben aufgezählten Konsequenzen.

Geht man über die Unternehmensgrenzen hinaus, befindet man sich auf der Ebene von Verbänden oder überlokalen Organisationen. Auch hier finden Kämpfe um Positionen und Einfluß, also um Kapitaleinsatzmöglichkeiten, statt. Beispiele sind Arbeitgeberverbände, Gewerkschaften, Wirtschaftsausschüsse, Beratungsgremien, Parteien usw. Die folgenden Ebenen sind regional differenziert.

Aufgrund der jeweils besonderen Gegebenheiten von relativ homogenen Wirtschaftsstrukturen scheint es sinnvoll, drittens zwischen der Ebene der sich innerhalb Ostdeutschlands, viertens den sich zwischen Ost- und Westdeutschland sowie fünftens den sich zwischen der Bundesrepublik und dem Weltmarkt abspielenden wirtschaftlichen Auseinandersetzungen zu unterscheiden. Denn in den einzelnen Gebieten ist mit relativ einheitlichen Feldstrukturen, Habitus und Strategien zu rechnen. Bei den folgenden Betrachtungen wird die zuletzt genannte Ebene jedoch weitgehend vernachlässigt.

²⁷ Die einzelnen Kapitalsorten sind bekanntlich in allen Feldern (indirekt) einsetzbar. Es geschieht nur mit anderen Prioritäten. Das Übertragen einer in einem Feld dominierenden Kapitalsorte auf andere Felder ist meistens mit einer Entwertung oder zumindest mit einem Wertverlust dieses Kapitals verbunden. Verschiedene Dinge kann man eben nicht mit Geld bezahlen, wie die Anrühigkeit von erkaufte Bildungstiteln zeigt.

Auseinandersetzungen finden nicht nur innerhalb eines Feldes statt, sondern können sich auch feldübergreifend ereignen. Das liegt daran, daß *Personen als soziale Akteure* immer in mehreren Feldern handeln und dieses Handeln personal nicht zu trennen ist. Es gibt zwar institutionalisierte Formen einer solchen Trennung, z.B. "Befangenheit" oder "Entscheidung nach Sachlage", normalerweise ist sie aber nicht zu realisieren. Das macht allein das Wissen um Informationen deutlich, die aus einem Feld stammen, aber auch für ein anderes relevant sein können. Insofern haben Kämpfe in einem Feld natürlich auch immer Auswirkungen auf die Kräfteverhältnisse in anderen Feldern. Das soll aber an dieser Stelle nicht weiter ausgeführt werden.

4.3 Besonderheiten des ostdeutschen Wirtschaftsfeldes

Für die Situation in Ostdeutschland ist auf einige Besonderheiten hinzuweisen, die sich aus der Umbruchsituation ableiten lassen. Die im Zentrum der Aufmerksamkeit stehende Frage ist, inwieweit die ostdeutschen Unternehmer überhaupt fähig sind, an den Auseinandersetzungen im modifizierten Wirtschaftsfeld teilzunehmen, und ob diese Kämpfe Spezifika aufweisen. Genauere Aussagen dazu müssen der empirischen Untersuchung vorbehalten bleiben. Vorerst kommt es darauf an, diese Probleme zu umreißen.

Für die Kapitalzusammensetzung und für das Kapitalvolumen läßt sich sagen, daß es den Ostdeutschen in der Regel nicht möglich war, größere Mengen ökonomischen Kapitals zu akkumulieren. Ersparnisse von einigen Tausend Mark sind aber doch als normal anzusehen, so daß von daher prinzipiell von verfügbarem Startkapital ausgegangen werden kann (wenn auch nur für wenig kapitalintensive Wirtschaftszweige wie z.B. den Dienstleistungsbereich).

Aus der Begrenztheit des ökonomischen Kapitals läßt sich auf die größere Bedeutung der anderen Kapitalsorten schließen. Inwieweit diese jedoch relevant sind und ob dem sozialen Kapital wirklich die ihm vielfach unterstellte große Bedeutung zukommt, kann an dieser Stelle nicht entschieden werden.²⁸

Für das Kampfgeschehen nicht minder wichtig sind die durch die Transformation induzierten Änderungen im Wirtschaftsfeld. In besonderer Weise problematisch ist für die ostdeutschen Akteure sowohl das Ausmaß der Änderungen als auch die Unmittelbarkeit ihres Eintretens und Wirksamseins.²⁹ Dadurch ergeben sich allgemein formuliert andere

²⁸ Vgl. z.B. Heidenreich (1991: 419ff.), Koch (1992a: 43), Marz (1992c: 9ff.) oder Rottenburg (1991: 318ff.).

²⁹ Sogenannte "Übergangsregelungen" oder "Anpassungszeiten" können das Ausmaß der Radikalität allenfalls etwas abmildern.

Einsatzbedingungen für Kapital. Es muß von den sozialen Akteuren nicht nur erkannt werden, welches Kapital wie, wann und wo einsetzbar ist, welche Einsatzalternativen also existieren. Darüber hinaus ist es im Sinne eines Positionserhalts im Kräftefeld notwendig, auch um die Konvertierungsmöglichkeiten noch vorhandener Kapitalmengen zu wissen. Die Brisanz dieser Zusammenhänge liegt in Ostdeutschland vor allem in der oben genannten radikalen Verzeitlichung (vgl. P.A. Berger 1991: 68) von Handlungen.

Fraglich ist also, in welchem Ausmaß Habitus vorhanden sind, die in dieser Ausformung des Feldes aktivierbar sind. Denn nur wenn entsprechende Dispositionen gegeben sind, ist *sinnvolles Handeln* möglich, d.h. es kommt dann durch die Vorangepaßtheit der Habitus zu homolog strukturierten Habitus-Feld-Beziehungen. Durch die Reichweite der Umstrukturierungen im Wirtschaftsfeld ist zu vermuten, daß nicht wenige Habitus nunmehr unangepaßt sind. Die Frage ist dann, inwieweit davon primäre und sekundäre Habitus betroffen sind und welche Spielräume für De- und Rehabilitierungsprozesse zur Verfügung stehen.

Der Umbruch kann so besehen auch als radikale konjunkturelle Änderung angesehen werden, auf die wegen des Hysteresiseffekts von Habitus nur moderat reagiert werden kann. Die Akteure sind für längere Zeit in großem Umfang mit Umstellungen jeglicher Art beschäftigt, so daß fraglich ist, ob Habitusänderungen in größerem Umfang erfolgen können und ob diese konsequent erfolgen können. Denn die Labilität der gesamten Zusammenhänge kann so verunsichernd wirken, daß Kontinuitäten im Sinne längerfristiger Entwicklungen von den Akteuren nicht erkannt werden. Beispielhaft dafür wäre ein unternehmerischer Aktionismus, der vom täglichen Überlebenskampf herrührt und mittel- oder langfristige Firmenkonzpte aus den Augen verliert. So werden die Weichen für die zukünftige Entwicklung falsch gestellt und der Aktionismus wird zum herrschenden Handlungsprinzip - bis zur Liquidation des Unternehmens. Es ist offensichtlich, daß Unternehmer, die mit derartigen Schwierigkeiten zu kämpfen haben, über schlechtere Startpositionen und geringere Erfolgsaussichten im wirtschaftlichen Kräftefeld verfügen.

Neben diesen eher negativen Aussagen können aber auch Chancen ausgemacht werden, die die ostdeutschen Unternehmer aufgrund der Besonderheit der Situation nutzen können. Die Möglichkeit, sich an bestehende westdeutsche Organisationen anschließen zu können, ist z.B. eine Chance, die eigene Position im Kräftefeld durch eine Nutzbarmachung der an diese Organisation gebundenen Ressourcen zu verbessern. In diesen Sinn stellen persönliche Verbindungen, Argumentationshilfen oder Fortbildungsmöglichkeiten, die jemand z.B. als Angehöriger eines Arbeitgeberverbandes nutzen kann, einen Kapitalzuwachs dar. Eine andere Frage ist es wiederum, wie die Position der ostdeutschen Unternehmer innerhalb solch etablierter und oft von westdeutscher Seite dominierter Interessenverbände ist. Das kann hier aber nicht weiter verfolgt werden.

Eine weitere sich bietende Chance liegt in dem Bekanntheitsgrad von in der DDR etablierten Firmen. Aufgrund der Warenknappheit hatten diese Firmen oftmals monopolartige Stellungen. Ein Unternehmer, der ein solches Unternehmen (z.B. durch Management Buy Out) erwerben kann, erreicht damit unmittelbar eine gewisse Marktmacht³⁰ (Nutzung des symbolischen Kapitals).

Was den Unternehmern in Ostdeutschland auch zugute kommen kann, ist die Tatsache, daß eine frühere selbständige Tätigkeit zu DDR-Zeiten ja nur von einem sehr kleinen Personenkreis ausgeführt wurde. Mit der Änderung des Wirtschaftsfeldes kam es zwar zu einem Boom von Unternehmensgründungen in Ostdeutschland. Darauf weisen z.B. Liebernickel und Schwarz (1992: 284ff.), Lindig (1991a: 124 und 1992: 107) sowie Valerius (1992: 1083) hin. Trotzdem gab/gibt es dort noch nicht so viele arrivierte Unternehmer. Der Konkurrenzkampf ist diesbezüglich als noch nicht so groß zu bewerten (wie etwa in Westdeutschland). Folglich ist das Einnehmen dieser Positionen leichter und die Möglichkeiten sozialer Mobilität sind größer. Teilweise kann daher vielleicht von regelrechten "Klassensprüngen" gesprochen werden.

Schließlich ist noch auf die Möglichkeit erweiterter Definitionschancen hinzuweisen. Denn wo Bewertungskriterien ihre Gültigkeit verlieren, müssen neue festgelegt werden. Die Definitionsmacht des Unternehmers richtet sich dann nach der Kapitalmenge (im weitesten Sinn), die ein Unternehmer in dieser Situation einsetzen, also ins Kampfgeschehen einbringen kann. Vor dem Hintergrund weitgehender Eingriffe durch die Planungskommission in der DDR (Bilanzierung)³¹ wird deutlich, welche Bedeutung allein eine freie Preisgestaltung, das Erarbeiten eigener Produktionsprogramme oder Produktpaletten haben. Selbstverständlich trifft das auch für weitere innerbetriebliche Bereiche zu. So ist der Unternehmer nun auch ein selbständiger Verhandlungspartner, der nicht mehr auf parteipolitische Gängelungen Rücksicht nehmen muß. Er bestimmt letztlich, was "wirtschaftlich sinnvoll" bedeutet und welche Beurteilungskriterien dazu heranzuziehen sind.³²

30 Es muß allerdings gesehen werden, daß es nach der "Wende" zu teilweise dramatischen Akzeptanzproblemen dieser Waren bei ostdeutschen Konsumenten kam (bei westdeutschen sowieso). Mittlerweile ist es sogar häufig wieder umgekehrt. Ost-Produkte werden aus Solidarität oder Überzeugung verstärkt nachgefragt. Das wird z.B. in der FAZ (Nr.181 v. 7.8.93: 12) berichtet. Neuerdings gibt es auch in Westdeutschland Geschäfte, die ausschließlich Ost-Produkte anbieten. Vgl. dazu den Artikel von Wagner (1995: 15) in der FAZ.

31 Zu den genaueren Mechanismen der Planung in der Zentralverwaltungswirtschaft können die Arbeiten von Dobias (1977), Hamel (1989), Hensel (1974), Kruppa (1981), Seidl (1971) oder Zinn (1971) bemüht werden. Mit volkswirtschaftlichen Systemvergleichen beschäftigen sich z.B. Boettcher (1970) oder Eucken (1965) als diesbezüglich klassischer Autor.

32 Um noch einmal auf die oben angesprochene regionale innerdeutsche Strukturierung zurückzukommen, läßt sich anmerken, daß bezüglich des Ausmaßes an Definitionsmacht wahrscheinlich ein West-Ost-Gefälle zu verzeichnen ist.

Die Beispiele ließen sich leicht fortsetzen. Die gesamte Problematik ist an dieser Stelle auch nicht zu erfassen. Es handelt sich lediglich um ein Aufspannen des theoretischen Problemhintergrundes, mit dessen Hilfe die Zusammenhänge etwas klarer werden sollen. So können Voraussetzungen für das Verständnis dieser komplexen Zusammenhänge geschaffen werden. Dieses gesamte, bis jetzt geschilderte Konglomerat ist streng genommen immer mitzudenken, wenn im folgenden über Habitus, Voranpassung, Feld, Kampf oder Strategie gesprochen wird.

4.4 Exkurs über die Freiheit am Markt

Markt und Freiheit scheinen Begriffe zu sein, die in einem sehr engen Verhältnis zueinander stehen. Ohne daß hier genau zu sagen wäre, ob ein Begriff Voraussetzung für den anderen ist oder ob sie sich sogar gegenseitig bedingen, kann die Affinität der Begriffe schon an historischen Ereignissen wie der Verleihung des Marktrechtes gesehen werden. Es ist ohne Zweifel so, daß eine Stadt mit dem Marktrecht auch ein gewisses Maß an Freiheit gewann. Mit der Etablierung der Marktwirtschaft in Ostdeutschland scheint ebenfalls ein Freiheitsgewinn unabweisbar zusammenzuhängen. Worin diese Freiheit besteht und inwieweit damit vielleicht eine Mythologisierung des Freiheitsbegriffs verbunden ist, soll im folgenden etwas genauer in Augenschein genommen werden.

Freiheit läßt sich von zwei Seiten her bestimmen: von einer positiven Seite, mit der erfaßt wird, was ein Akteur zu tun imstande ist, über welche Handlungsoptionen er sozusagen verfügt. Daneben existiert eine negative Seite, mit der erfaßt wird, von welchen Handlungsmöglichkeiten ein Akteur entlastet ist. Die Kurzformel lautet dann: Freiheit wozu und Freiheit von was? Ein entscheidendes Kennzeichen der Marktwirtschaft ist die Freizügigkeit der Akteure. Alle Marktteilnehmer haben prinzipiell eigene Entscheidungs- und Verfügungsgewalt über wirtschaftliche Handlungen. Begriffe wie Berufsfreiheit, Gewerbefreiheit, freie Preisbildung oder Freihandel deuten darauf hin. Auch die Rede vom "freien Spiel der Kräfte" ist so zu verstehen, nämlich als Nichteinmischung des Staats in das Marktgeschehen. Damit ist auch schon das umgekehrte Begriffsverständnis angesprochen. Die Idealform der freien Marktwirtschaft bezeichnet schlagwortartig die Freiheit von bürokratischer Reglementierung, planerischen Vorgaben, verbindlichen wirtschaftlichen Zielsetzungen usw. und konnotiert damit gleichzeitig ihr Gegenteil, die Zentralverwaltungswirtschaft. Letztere gilt als der Inbegriff von Gängelung und Fremdbestimmung.

Der Mythos der Marktfreiheit wird in diesem Zusammenhang vielleicht am deutlichsten. Wenn auch die Freiheit im oben genannten Sinn durchweg begriffelt werden kann, so sollte man dennoch eine gewisse Distanz beibehalten, durch die der Mythos zumindest auf einer Betrachtungsebene erkannt werden kann. Denn es steht jedem sozialen Akteur noch lange nicht frei, alles das zu tun, was er möchte. Zum einen muß er sich normativen Gegebenheiten wie Gesetzen, Verordnungen, Regeln oder Auflagen unterordnen. Zum anderen wird sein Handeln von der ökonomischen Rationalität bestimmt, d.h. er muß sich den Gesetzen des Marktes beugen. Ferner ist seine Freiheit schon allein dadurch eingeschränkt, daß er fremden Einflüssen und den Ergebnissen der Handlungen anderer Marktteilnehmer ausgesetzt ist. Diese schaffen für den Akteur eine Umwelt und lassen so dem einzelnen oft nur noch Raum zum Reagieren. Ganz zu schweigen von Zwängen, die sich die Akteure in Form von Handlungskonstanz und -konsequenz selbst auferlegen und die ihre Handlungsfreiheit enghen. So

besehen wird die Freiheit des Marktes selbst zum Zwang oder zum Selbstzwang, da der einzelne Akteur stets die Marktentwicklung im Auge haben und seine eigenen Handlungen daran ausrichten muß. Tut er das nicht, produziert er am Markt vorbei, was zu seinem zwangsläufigen Ausscheiden aus dem Marktgeschehen führt.

Wahrscheinlich sind die Zwänge in einer Marktwirtschaft im Vergleich zu denen in einer Zentralverwaltungswirtschaft noch viel weitreichender als gemeinhin gesehen wird. Zumindest können sie als ernster angesehen werden, weil sie existenzbedrohend sind. Man könnte auch sagen, daß in der Zentralverwaltungswirtschaft Freiheit existiert - Freiheit vom Markt. Sich nämlich nicht den Gesetzen des Marktes beugen zu müssen, kann als eine Form von Freiheit verstanden werden. Daß es sich dabei nicht um eine saloppe Formulierung handelt, zeigen etwa Bestrebungen zu Kartellbildungen in der Marktwirtschaft oder Äußerungen von Ostdeutschen, die sich nach der DDR zurücksehnen, "weil einem da doch nichts passieren konnte". Das Eintreten in die Marktwirtschaft stellt in diesem Sinn keine Befreiung sondern eher einen Eintritt in ein wüstes Kampfgeschehen dar. Überleben kann man darin nur, wenn man die in dieser Wirtschaftsordnung geltenden Rationalitätskriterien (er-)kennt und sich im Einklang mit ihnen bewegt.

Wenn man noch etwas tiefer dringt, lassen sich die zuvor geschilderten Zusammenhänge mit der in dieser Untersuchung entwickelten Begrifflichkeit verbinden und auf die Ebene von Habitus und Strategien bringen. Diese können sowohl freiheitsfördernd als auch freiheitsbescheidend verstanden werden. Einerseits schaffen die bestehenden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Habitus eine gewisse Handlungsentlastung, die darin zum Tragen kommt, daß nicht jede Situation genau analysiert werden muß, damit sinnvolles Handeln möglich wird. Mit dem Vorhandensein dieser Praxis generierenden Schemata ist dem Akteur sozusagen eine "Veranlagung" oder "Eingestelltheit" gegeben, mit der er in vielfältig variierbaren Situationen *ohne weiteres* handlungsfähig ist. Damit werden spontane Handlungen ohne eingehende Situationsanalysen möglich. Die "intuitiv" gesteuerte Handlung erscheint dem Akteur dabei als logisch, einleuchtend, erforderlich oder einfach als richtig. Darin kommt das doxische Verhältnis der Vorangepasheit von Habitus und Feld zum Ausdruck: die vom sozialen Akteur unhinterfragte und unhinterfragbare Praxis.

Die freiheitsbescheidende Kehrseite von Habitus liegt darin, daß durch sie immer nur Handlungen generierbar sind, die in den Erzeugungsschemata von vornherein angelegt sind. Denn Habitus lassen sich als soziales (kulturelles und sozialstrukturelles) Erbe auffassen, mit dem bestimmte Handlungswahrscheinlichkeiten zusammenhängen. Dieses Erbe sorgt im Zusammenspiel mit einer bestimmten Umwelt (soziales Feld) dafür, daß von den einzelnen Akteuren bestimmte Strategien befolgt werden, ohne daß die Handelnden davon wüßten. Die Freiheit beliebiger Handlungen ist also von daher eingeschränkt. Einer gleichwohl subjektiv von den Akteuren empfundenen Freiheit sind mithin objektiv gegebene Strategien entgegenzuhalten. Freiheit reduziert sich damit für die Akteure zu einer Auswahl von einzelnen Handlungsoptionen innerhalb einer vorgegebenen (aber nicht reflektierbaren) Anzahl oder Bandbreite von Handlungsmöglichkeiten. Die Habitus lassen die Akteure das wählen, was ihnen bereits objektiv als "Wahl" vorgegeben ist.

Diese etwas pessimistisch oder deterministisch klingende Aussage umreißt, daß Freiheit immer voraussetzungsvoll ist und daß es eine absolute Freiheit kaum geben kann. Denn Freiheit von allem und zu allem scheint nicht sinnvoll denkbar. Mit diesem Verständnis kann vielleicht auch der Freiheitsmythos der Marktwirtschaft teilweise entlarvt werden. Denn auch in einer freien (oder sozialen) Marktwirtschaft kann es nicht darauf ankommen, daß den sozialen Akteuren alle Handlungsmöglichkeiten prinzipiell offenstehen. Die geringste und dabei doch recht weitgreifende Einschränkung ergibt sich aus dem ökonomischen Prinzip, dem sich die Akteure unterwerfen müssen. Dieser Mythos, das ist hier noch anzumerken, spielt auch eine wesentliche Rolle bei der Legitimation von unterschiedlichen Ausmaßen wirtschaftlichen Erfolgs. Ob wirklich jeder seines Glückes eigener Schmied ist, darf vor dem Hintergrund dieser Aussagen

bezweifelt werden. Auch wenn jemand in die "freie Wirtschaft" geht, muß gefragt werden, wie frei er sich darin überhaupt bewegen oder entfalten kann.

Es ist festzuhalten, daß sowohl die Marktwirtschaft als auch die Zentralverwaltungswirtschaft den Akteuren Freiheiten bieten und Zwänge auferlegen. Auch wenn dabei inhaltliche Unterschiede festzustellen sind, ist das beiden Ordnungen zugrunde liegende, auf habituellen Mechanismen fußende Funktionsprinzip das gleiche. Insofern stellt dieses Prinzip ein Moment der Kontinuität dar, das selbst bei umfassenden wirtschaftlichen Transformationsprozessen (etwa dem Wechsel des Ordnungssystems als Feldveränderung) Bestand hat. So besehen sind die unterschiedlichen Wirtschaftsordnungen in bezug auf Freiheit und Zwang nicht grundsätzlich gegenläufig angelegt. Es hängt jedoch von den Habitus der Akteure ab, welche Freiheiten und Zwänge die Praxis bestimmen, wo, wann und wie weitreichend sie wirken. Unter den oben genannten Gesichtspunkten reduzieren sich die Fragen nach den Bedingungen wirtschaftlichen Erfolgs und nach den Auswirkungen der Systemtransformation auf die Handlungsfähigkeit der Akteure damit weitgehend auf das optimale Ausnutzen der Bandbreite von Handlungsmöglichkeiten oder -freiheiten, die dem einzelnen sozialen Akteur habituell zur Verfügung stehen.

5. Objektivierung objektiver Zusammenhänge

Empirische Forschung in Ostdeutschland läßt sich als quasi-ethnographische Fragestellung charakterisieren. Mit dieser Aussage soll die Situation in Ostdeutschland keineswegs dramatisiert und noch viel weniger desavouiert werden. Es soll aber auf kulturelle Differenzen zwischen Ost- und Westdeutschland hingewiesen werden, die vielleicht am leichtesten als Verständigungsschwierigkeiten zu erkennen sind. Auch wenn es beispielsweise durch die Sprache vordergründig so scheint, als wenn die kulturellen Traditionen in beiden Teilen Deutschlands weitgehend deckungsgleich sind, sollte aus den bisherigen Erläuterungen deutlich geworden sein, daß dem nur in Grenzen so ist.

Kulturelle Differenzen schlagen sich in mehreren Bereichen nieder. Sie betreffen nicht nur ganz allgemein das Alltagsverständnis des Forschers und das der Probanden, sondern sind auch für die Beziehung der Forschung zur Praxis relevant. Bevor wir auf die Umsetzung der theoretischen Begrifflichkeit in empirische Forschungsinstrumente zu sprechen kommen, scheint es angezeigt, die erwähnten kulturellen Differenzen zu reflektieren und damit ihre Implikation für den Untersuchungsverlauf herauszustellen.

Das Alltagsverständnis der ostdeutschen Probanden wird deswegen zum Problem, weil der durch den Einigungsprozeß induzierte kulturelle Wandel zu einer Aufhebung der doxischen Selbstverständlichkeit des Alltags führt. Die Veränderung der Feldbedingungen, die Unangepaßtheit von Habitus an Felder, die Unanwendbarkeit bzw. sinnlose Anwendung von Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, all das sind, wie bereits ausführlich beschrieben wurde, Momente der umfassenden kulturellen Neuorientierung, denen ostdeutsche Akteure seit dem Fall der Mauer ausgesetzt sind. Das Ausmaß dieser Neuorientierung für einen Ausschnitt des sozialen Geschehens zu beschreiben und die darin begründeten Möglichkeiten und Probleme aufzuzeigen, ist ja der Kern des zugrunde liegenden Forschungsinteresses.

Es darf dabei aber nicht übersehen werden, daß sich auch der Erforscher einer solchen Frage kulturell neu orientieren muß, besonders wenn er aus dem anderen Teil Deutschlands stammt.¹ Weil der persönliche Erfahrungshintergrund des Forschers zugleich der Hintergrund seiner wissenschaftlichen Erkenntnis ist, kann man den persönlichen Erfahrungen einen prägenden Einfluß auf wissenschaftliche Erkenntnis zuerkennen. Für eine

¹ Es mag übertrieben klingen, aber bei meinen Felduntersuchungen hatte ich immer wieder das Gefühl, in einer "anderen Welt" zu sein. Als Beispiel möchte ich erwähnen, daß es für mich z.B. kein leichtes Unterfangen war, mich anläßlich der Interviews mit meiner Kleidung auf die einzelnen Unternehmer einzustellen. Meinem Eindruck nach geht es in Ostdeutschland alles in allem (noch) etwas "hemdsärmlicher" zu, als in Westdeutschland. Vgl. dazu auch die Ratschläge von Simon (1989) für Führungskräfte aus dem Osten Deutschlands.

quasi-ethnographische Fragestellung ist daher mit entscheidend, in welchem starkem Ausmaß sich der Forscher auf die ihn interessierende (Lebens-) Welt einläßt. Im Rahmen der empirischen Untersuchungen vor Ort war deshalb darauf zu achten, möglichst viele Gelegenheiten wahrzunehmen, die ein Verständnis dieser Welt fördern. Dazu gehört das Verfolgen des örtlichen Mediengeschehens (regionale Zeitungen, Fernseh- und Radiosender) genauso wie die Unterkunft in einem Privatzimmer. Die sich dabei zufällig ergebenden Gespräche, die z.B. bei der Zimmersuche, in Gastwirtschaften, mit der Zimmerwirtin oder mit Passanten geführt werden, tragen mit Sicherheit nicht unerheblich zum Verständnis der Transformation in Ostdeutschland bei. Dazu zählen z.B. auch Besuche des politischen Kabarets, die den Forscher zusätzlich für die Gefühlslage und Mentalität der Ostdeutschen sensibilisieren.²

Die Bedeutung eines solchen Vorgehens wächst noch vor dem Hintergrund aktuell zunehmender Animositäten im Umgang zwischen West- und Ostdeutschen. Für den Feldzugang ist daher entscheidend, daß man als westdeutscher Forscher das Vertrauen der ostdeutschen Gesprächspartner *erwirbt*, indem man ihnen das persönliche Interesse an ihrer Situation glaubhaft macht.³ Das Bewegen im Feld mit einem großen Maß an Neugier und Sensibilität für kulturelle Unterschiede, mit Verständnis und Offenheit für andere Sichtweisen und mit einer Reflexion der eigenen kulturellen Befangenheit wird daher als wichtige Voraussetzung für die Bearbeitung von Fragestellungen ethnographischen Typs angesehen.

Der Forscher ist also ein unumgängliches Moment des Forschungsprozesses und er sollte sich dem stellen. Um zu erfahren, was er weiß und was er wissen *kann*, muß er seine eigene Position, sein Handeln, sein Interesse und die sich daraus ergebenden Wechselwirkungen mit den Probanden reflektieren und forschungspraktisch berücksichtigen. Wäre man sich dieser Zusammenhänge und der daraus erwachsenden Probleme nicht von Anfang an bewußt, könnte man die Hoffnung auf wissenschaftliche Erkenntnis gleich aufgeben.⁴

Was für das Alltagsverständnis gesagt wurde, gilt also genauso für die Beziehung der Forschung zur Praxis. Auch in diesem Zusammenhang ist Reflexion notwendig, da der in die

2 Roland Girtler (z.B. 1984) ist für seine Herangehensweise bekannt geworden, bei der er auf ein möglichst weitgehendes Sich-Einlassen auf die untersuchten Lebenswelten Wert legt. Das macht seine Arbeiten überdies zu spannendem Lesestoff.

3 Eine Interviewverweigerungsquote von nahezu Null spricht für die hier vorgeschlagene Herangehensweise. Daß der persönliche Umgang zwischen Ost- und Westdeutschen nicht immer unproblematisch ist, zeigt die Thematisierung der Animositäten in fast allen Interviews.

4 Diese prinzipielle Hoffnung ist die *illusio*, die mich an das Feld der Wissenschaft bindet. Hätte ich keinen Glauben an das Funktionieren dieses Feldes, würde ich auch keine Einsätze, z.B. in Form dieser Untersuchung, darin tätigen. Die *illusio* muß so stark ausgeprägt sein, daß auch gelegentliche Erfahrungen des Nichtfunktionierens den prinzipiellen Glauben an das Funktionieren des Feldes nicht erschüttern. Ohne *illusio* sind Handlungen in einem Feld *sinnlos*.

ser Untersuchung verwendete theoretische und begriffliche Hintergrund in einem westeuropäischen kulturellen Zusammenhang entstanden ist. Es ist also nicht ohne weiteres vorzusetzen, daß die befragten Akteure die an sie herangetragene Terminologie im gleichen Sinn verstehen wie der Forscher. Daß diese Probleme existieren, soviel sei hier vorweggenommen, läßt sich an der inkonsistent oder gar falsch verwendeten Begrifflichkeit (z.B. wirtschaftlicher Fachausdrücke) seitens der Befragten zeigen. Zum Problem werden diese Sachverhalte nicht nur in bezug auf terminologische Verständigung in der Interviewsituation. Es muß darüber hinaus auch davon ausgegangen werden, daß die Selbstbeschreibungen der Akteure, die einen großen Teil des empirischen Materials ausmachen, durch solche Inkonsistenzen gekennzeichnet sind.⁵

5.1 Empirische Faßbarkeit von Habitus

Nicht nur der Proband muß verstehen, was der Forscher meint. Umgekehrt muß selbstverständlich auch der Forscher den befragten Akteur verstehen. Und das gilt nicht nur im Sinne von Verständigung, sondern auch im Weberschen Sinne von "deutendem Verstehen" des Soziologen (1972: 1).⁶ Als Wissenschaftler versucht er, die Praxis der Akteure zu verstehen, indem er etwa die dieser Praxis zugrunde liegenden objektiven Strukturen zu rekonstruieren⁷ bestrebt ist. Die Analyse individueller Fälle dient ihm dabei als Schlüssel, mit dessen Hilfe er die objektiven Strukturen typisch erschließen kann. Dabei muß ihm klar sein, daß seine (Re-) Konstruktionen sich auf Konstruktionen der Probanden beziehen, die sich ihrerseits nicht unbedingt mit der "Wirklichkeit" decken.⁸

5 Diese Inkonsistenzen können als Ausdruck zwischen Primär- und Sekundärhabitus konfligierender Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Akteure begriffen werden und sind damit ein wichtiger Ansatzpunkt für die vorliegende Untersuchung. Auf diesen Punkt werden wir später zurückkommen. Hahn weist darauf hin, daß Selbstthematisierung ihren "Grund in katastrophartigen Veränderungen der bestehenden Ordnung haben" (1988: 102) kann. Insofern kann man darüber nachdenken, ob eine häufige Selbstthematisierung von Probanden in den Interviews als Indiz für Orientierungslosigkeit in dieser Krisensituation gewertet werden kann. Weniger dramatisch formuliert könnte man sagen, daß der Wegfall der staatlichen Bevormundung Freiheitsgrade individuellen Handelns ermöglicht, die einer Selbstvergewisserung bedürfen.

6 Hahn (1989a) stellt zum Verhältnis von Verständigung und Verstehen fest: "Für Gesellschaften ist es deshalb fundamental, daß Kommunikation auch ohne 'richtiges' Verstehen funktioniert. Diese an jenes zu binden, würde Kommunikation verunmöglichen. Es reichen allemal Verstehensunterstellungen und fiktive Verständnisse, um die Kommunikation in Gang zu halten. Was zählt, ist nicht, daß *richtig* verstanden wurde, sondern daß *irgend* etwas verstanden wurde und daß man *davon* ausgehen kann, damit es weitergehen kann." (352; Hervorh. i. Orig., FL)

7 Vielleicht ist aus diesem Grund auch die Bezeichnung "rekonstruktive Sozialforschung", die Bohnsack (1993) verwendet, der gemeinhin als "qualitatives Vorgehen" bezeichneten Strategie angemessener.

8 Honer (1993: 45f. und 55ff.) hebt, wie auch Hahn (1988: 93ff.), die Problematik des Darstellungscharakters sämtlicher von den befragten Akteuren tatsächlich gemachter Erfahrungen hervor. Dem grundsätzlichen Problem der Konstruiertheit alles Sozialen (Berger/Luckmann 1971) läßt sich nicht aus dem

Der Wissenschaftler übersetzt also sozial konstruierte Wirklichkeit in sozialwissenschaftlich rekonstruierte Wirklichkeit. Auf den fundamentalen Unterschied zwischen Handlungswissen und Erklärungswissen hat Bourdieu (vgl. 1987a: 148ff. oder 1992: 80ff.) in seiner Strukturalismuskritik immer wieder hingewiesen. In Bourdieuscher Terminologie heißt das, daß der Wissenschaftler die praktische Logik alltäglicher Praxis in eine symbolische Logik wissenschaftlicher Theorie übersetzt.⁹

Die Identifikation von Habitus stellt dabei ein nicht unerhebliches empirisches Problem dar, denn aus einer ex-post-Betrachtung der Praxisformen kann streng genommen keine Evidenz für das Vorhandensein der dementsprechenden Habitus hervorgehen.¹⁰ Wenn Probanden also in Interviews über ihre Erfahrungen berichten, ihre Einschätzungen mitteilen oder ihre Handlungsmaximen darlegen, kann daraus nur bedingt auf bestimmte, die unternehmerische Praxis generierende Habitus geschlossen werden. Wie etwa ein Organisations-Neuling die Regeln ("hidden curriculum") dieser Organisation erschließen muß (Windolf 1979b: 694f.), sind wir darauf angewiesen, die Habitus der befragten Unternehmer zu erschließen. Mit Windolf (1981: 26f.) kann man dieses Vorgehen als "induktive Regel-Rekonstruktion" bezeichnen.

Das fundamentale Problem bei der Erfassung von Habitus liegt unter anderem darin begründet, daß die Wissenschaft einen anderen Zeitbegriff verwendet, als den, der für das Handeln der Akteure gültig ist. Bourdieu (1987a: 150ff.) hebt den entzeitlichenden Charakter der wissenschaftlichen Praxis hervor: Durch das dem Analytiker eigene "Privileg der Totalisierung" (151) wird die zeitliche Bedeutsamkeit der Praxis ignoriert. Denn mit einer synoptischen Betrachtung der Praxis, die sich z.B. in der wissenschaftlichen Anwendung von Schemata oder Modellen finden läßt, wird man der Logik der Praxis in keiner Weise gerecht. Diese hebt ja gerade auf die situationale Unmittelbarkeit oder, wie oben bereits erwähnt, auf den Dringlichkeitscharakter (Bourdieu 1987a: 150) der Praxis ab.¹¹ Die Logik der Praxis besteht also in ihrem jeweils konkreten raum-zeitlichen Bezug. Damit ist deutlich, daß uns z.B. die Betrachtung von kodifizierten Regeln, Gesetzen oder Verordnungen der Praxis nicht näherbringt (Bourdieu 1987a: 187). Eine solche Untersuchung kann begleitend erfolgen. Klarheit muß jedoch darüber bestehen, daß diese Art Re-

Weg gehen. In diesem Zusammenhang ist natürlich auch auf die bedeutenden Arbeiten von Schütz (1971 und 1974) sowie die von Schütz/Luckmann (1975) zu verweisen.

9 Liebau (1987: 33ff.) weist im Anschluß an Bourdieu auf diese Differenz hin und zieht auch Schlußfolgerungen für das wissenschaftliche Vorgehen (vgl. dazu bei Liebau insbesondere Anm. 10).

10 Darüber hinausgehend ist Windolf zuzustimmen, wenn er schreibt: "Ein Regelsystem, das ein Verhaltenssystem adäquat beschreibt, impliziert nicht notwendig eine Erklärung über die Mechanismen der Produktion dieses Verhaltens. Die strukturelle Beschreibung kann sogar unabhängig von der tatsächlichen Hervorbringung des Verhaltens erfolgen" (1979b: 696).

11 Hier liegt eine Parallele zur Systemtheorie Luhmanns vor, der das Operieren des Bewußtseins nur als in der Gegenwart möglich beschreibt (1987: 356). Operative Systeme sind also von einer "radikalen Verzeitlichung" (1991: 36) betroffen.

geln (fast) nichts mit der *Regelmäßigkeit* der Praxis zu tun haben, auf die es hier ankommt. Das kann man sich wiederum gut mit der bekannten Spiel-Allegorie veranschaulichen, wenn man versucht, die *Spielweise* einzelner Spieler mit den *Spielregeln* des betreffenden Spieles zu erklären.

Der Zeitbegriff ist hier aber noch in einer anderen Dimension von Bedeutung, denn nicht nur der Wissenschaftler nimmt eine Entzeitlichung der Praxis vor. Auch der befragte soziale Akteur "entzeitlicht" seine Praxis, indem er davon berichtet. Im Interview werden also fast ausschließlich historische Sachverhalte zutage gefördert. Nur das Interview selbst, in seinem momentanen Ablauf, findet in der Gegenwart statt. Wenn also Schilderungen der Probanden aus der DDR-Zeit erfolgen, wenn es um die Gründungsgeschichte des Unternehmens geht, wenn der Unternehmer beschreibt, wie seine vormittägliche Verhandlung mit der Bank gelaufen ist oder wenn er auf den Anfang des Interviews zurückgreift, immer werden historische Begebenheiten vergegenwärtigt, sind aber nicht gegenwärtig.

In bezug auf die Lebenslauf- und Biographieforschung weist Hahn (1987a: 12 und 1988: 93ff.) daher zu Recht auf den Unterschied zwischen Biographie und Lebenslauf hin: Die Biographie ist lediglich eine "Repräsentation" (1988: 94), eine "selektive Vergegenwärtigung" oder ein "Schema" (1987a: 13) des Lebenslaufs und darf nicht als dessen Spiegelung mißverstanden werden. Das Interview übernimmt sozusagen die Rolle eines Biographiegenerators (1987a: 12). Ein Erkennen des historischen Lebenslaufs aus der generierten Biographie ist weder dem Probanden, noch dem ihn beobachtenden Forscher möglich. Auch eine Verständigung beider über diese Zusammenhänge führte zu einem unendlichen Regreß.

So besehen drängt sich die Frage auf, ob überhaupt Aussicht auf Authentizität¹² bei den Angaben der Unternehmer besteht. Von Chancen der im Nachhinein möglichen, positiven Selbstdarstellung der Unternehmer im Interview ist dabei noch abgesehen. Eine verzerrte Darstellung der Praxis durch den Probanden muß noch nicht einmal in dessen Absicht liegen. Sie kann auch unwillkürlich dadurch entstehen, daß es im Laufe der hier beschriebenen De- und Rehabitualisierungsprozesse zu einem Nebeneinander auf unterschiedliche Weise wirksamer Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata kommt. Wie soll mit den aktuellen Habitus (oder mit einem Gemisch aus aktuellen und überkommenen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, was noch gravierender wäre) überhaupt eine "authentische" Beschreibung vergangener Praxis möglich sein, die durch andere, damals wirksame Habitus generiert wurde?

12 Authentizität wird hier als ein Verhältnis der Übereinstimmung der beobachteten Praxis (Texte) mit den der Praxis zugrunde liegenden objektiven Strukturen verstanden.

Es ist deutlich, daß der Forscher nur an der gegenwärtigen Praxis der Befragten ansetzen kann. Das geschieht beispielsweise durch das Beobachten von Handlungen der Akteure oder durch Befragung, wobei die Antworten letztlich auch als Handlungen aufzufassen sind. Jedenfalls ist es dem Wissenschaftler (wie jedem anderen sozialen Akteur) nicht möglich, sozusagen introspektiv an der doxischen Erfahrung der Probanden teilzuhaben. Er bleibt ein Außenstehender, der die Unmittelbarkeit des Angepaßteins von Habitus und Feld nicht übernehmen kann.¹³ Sind die für die Praxis so entscheidenden objektiven Strukturen also überhaupt objektivierbar? Oder reduziert sich das wissenschaftliche Unterfangen letztlich auf ein Produzieren von Theorie-Effekten?¹⁴

Wir halten die Erschließung objektiver Strukturen durch biographische Daten trotz der genannten Probleme für einen fruchtbaren Weg empirischer Forschung. Klarheit muß nur darüber bestehen, daß die "Wahrheit" oder "Wirklichkeit" nicht erreichbar ist. Vielmehr gilt es, mit Wahrscheinlichkeiten zu operieren und diese Wahrscheinlichkeiten durch Verfahren der Verifikation zu erhöhen. Diese Alternative erscheint, auch wenn immer ein Rest von Ungewißheit bleibt, zumindest sinnvoller als die, jegliche Anstrengungen in dieser Richtung zu unterlassen.

Wir vertrauen in dieser Untersuchung mit dem Habituskonzept auf Homologiebeziehungen, die die Möglichkeit einer Manifestation *objektiver* Strukturen im Handeln der Akteure unterstellen. Wir beziehen uns beim methodischen Vorgehen zwar auf die Begrifflichkeit (narrative Erzählung) von Schütze (1976 und 1983), teilen aber mit Nassehi nicht Schützes Schlußfolgerungen in der Sachdimension.¹⁵ Uns geht es also nicht darum, biographische Angaben (*subjektive* Strukturen) als authentische oder dokumentarische Daten des Lebenslaufs zu begreifen. Sie dienen hier vielmehr nur als Folie, um die zwischen diesen Äußerungen bestehenden *Beziehungen* zu untersuchen. Es geht nicht darum, historische Sachverhalte aufzuklären, sondern darum, mögliche diachron wirksame Generierungsprinzipien der Handlungen von Unternehmern aufzudecken. Diese Untersuchung ist deshalb nicht als Biographieforschung im verbreiteten Sinne zu verstehen.

13 Bourdieu macht diesen Zusammenhang deutlich, wenn er von der Unfaßbarkeit des Glaubens spricht (vgl. 1987a: 125f.).

14 Damit redete man einem Objektivismus das Wort, gegen den sich Bourdieu immer wieder gewandt hat. Diese Frage spielt für Bourdieu eine zentrale Rolle. Mit ihr ist auch sein emanzipatorisches Interesse, auf das weiter oben hingewiesen wurde, verbunden. Vgl. hierzu neben anderen Stellen Bourdieu (1974: 7-41, 1985a: 54ff. oder 1987a: 157 sowie 1992: 142f.). Bezogen auf die Forschungssituation in Ostdeutschland kann in dieser Frage auf Marz (1992a: 220ff.) verwiesen werden.

15 Nassehi (1994: 87ff.) kritisiert die traditionelle Biographieforschung und beschränkt sich bei seiner biographischen Forschung ausschließlich auf die erzeugten biographischen Texte. Eine Übereinstimmung von erzeugten Texten mit den Erlebnissen der Texterzeuger hält er zu Recht für einen "eklatanten epistemologischen Fehlschluß" (87). Wir verzichten deshalb auch auf die Dokumentationsannahme, die eine solche Übereinstimmung unterstellt.

Auch wenn diese objektiven Strukturen durch die Probanden in der Gegenwart der Interviewsituation vermittelt werden, lassen sich Erkenntnisse für unsere Fragestellung ableiten, weil die Analyseebene nur sehr begrenzt der in den Interviews thematisierten sachlichen Ebene entspricht.¹⁶ Informationen aus anderen Quellen können außerdem eine Kontrollfunktion übernehmen. Wenn sich die genannten Beziehungen verifizieren lassen, d.h. wenn sie individuell und interindividuell so konsistent auftreten, daß von Wahrscheinlichkeiten gesprochen werden kann, halten wir es auch für zulässig, auf entsprechende Habitus zu schließen. Über die einzelnen biographischen Texte hinausgehend wollen wir also versuchen, in Richtung einer Typologie oder, noch weiter, in Richtung einer Strukturbeschreibung zu abstrahieren.¹⁷

Unsere Position in dieser Frage läßt sich folgendermaßen zusammenfassen: Als Beobachter der Praxis von Akteuren ist dem Wissenschaftler möglich, was den handelnden Akteuren nicht oder allenfalls retrospektiv möglich ist: die Objektivierung der ihren Handlungen zugrunde liegenden objektiven Strukturen. Denn wie am Funktionsprinzip des Habitus klargemacht werden konnte, ist eine Objektivierung "des unmittelbaren, aber sich selbst gegenüber blinden Verstehens, welches das praktische Verhältnis zur Welt definiert" (Bourdieu 1987a: 40), durch die Handelnden nicht möglich. Der Forscher kann als Außenstehender diese in der Perspektive der Akteure bestehenden "blinden Flecke" ausfüllen. Er sollte sich dabei aber, wie gesagt, im klaren sein, daß auch seine Beobachtung durch "blinde Flecke" gekennzeichnet ist, die sich ihrerseits nur durch eine weitere Beobachtung neutralisieren bzw. objektivieren lassen.¹⁸

Um das allgemeine Problem der Forschungssituation noch einmal deutlich herauszustellen und um Bourdieu (1987a: 165) dazu noch einmal zu Wort kommen zu lassen, mag das folgende Zitat nützlich sein:

16 Die von den Probanden angesprochenen Themenbereiche übernehmen vorwiegend eine Art Leitseilfunktion für die Analyse, indem mit ihnen die Vergleiche inhaltlich strukturiert werden können.

17 Die Verwendung der in dieser Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse in einer größer angelegten, standardisierten Befragung ermöglichte eine zusätzliche Verifizierung. Das gleiche gilt für eine Zeitreihenuntersuchung.

18 Denn auch das Forschen ist Praxis und beruht auf Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, die habituell wirken, also im Praxisvollzug nicht objektivierbar sind. Sie zu objektivieren, erfordert eine eigenständige wissenssoziologische Untersuchung. Genau betrachtet hat also der Wissenschaftler die in dieser Untersuchung entwickelte Theorie auf sein eigenes Handeln anzuwenden. Denn mit Sicherheit hat sich auch beim Forscher ein spezifischer Habitus ausgebildet: der Habitus eines westdeutschen Soziologen, der in seinem Berufsfeld die Welt in bestimmten Kategorien wahrnimmt, mit bestimmten Begriffen operiert und entsprechend handelt. Sehr interessant ist an dieser Stelle der Anschluß an Luhmann (vgl. 1990: 38ff., 1991: 68ff. und 1992: 98ff.). Die von ihm ausgearbeiteten Begriffe "Beobachten" und "Blinde Flecke" bezeichnen genau diesen Sachverhalt: Jedes Beobachten hat seinen blinden Fleck im praktischen Vollzug des Beobachtens und kann ihn deshalb nicht wahrnehmen. Das wird erst durch ein Beobachten des Beobachters, also beim Beobachten zweiter Ordnung, möglich. Vgl. dazu auch Bourdieu (1974: 37f.).

"Alles weist darauf hin, daß der Handelnde, sobald er über seine Praxis nachdenkt und sich damit sozusagen theoretisch in Positur wirft, keine Chance mehr hat, die Wahrheit seiner Praxis und vor allem die Wahrheit des praktischen Verhältnisses zu Praxis zu formulieren: die wissenschaftliche Fragestellung verführt ihn, gegenüber seiner eigenen Praxis einen Standpunkt einzunehmen, der nicht mehr der des Handelns ist, ohne deswegen der Standpunkt der Wissenschaft zu sein. Sie bringt ihn nämlich dazu, in seine Erklärungen seiner Praxis eine Theorie der Praxis als Vorläufer des juristischen, ethischen oder grammatikalischen Legalismus einfließen zu lassen, zu welchem die Situation des Betrachters verleitet. Schon weil er über Begründung und Daseinsgrund seiner Praxis befragt wird und sich selbst befragt, kann der Handelnde das Wesentliche nicht mehr vermitteln: das Eigentümliche der Praxis ist gerade, daß sie diese Frage gar nicht zuläßt. In seinen Aussagen ergibt sich die Grundwahrheit der Primärerfahrung nur aus Weggelassenem, Verschwiegenem und elliptischem Beweisen."

Im folgenden soll versucht werden, auf der Grundlage dieser Analyse epistemologischer Probleme des Habitusprinzips ein dem Forschungsgegenstand angemessenes methodisches Vorgehen zu entwickeln.¹⁹

5.2 Konsequenzen für die Forschungspraxis

Befindet man sich also in einem unlösbaren Dilemma, wenn man versucht, der unternehmerischen Praxis in Ostdeutschland mittels Interviews auf die Spur zu kommen? Wenn man die zitierte Textpassage aufmerksam liest, findet man darin den Schlüssel für die Lösung dieses scheinbaren Zwiespalts. Auf eine Kurzformel gebracht, liegt die Lösung in einem qualitativen Vorgehen, in dessen Verlauf durch methodische Vielfalt zirkuläre Erkenntnisprozesse in Gang gesetzt werden, durch die man sich den Funktionsprinzipien unternehmerischer Praxis in Ostdeutschland annähern kann. Im folgenden wird der Versuch unternommen, diese Lösung ausführlicher zu formulieren.

Die wissenschaftliche Rekonstruktion der Habitus von Unternehmern mittels Interviews ist nicht *trotz* des unbewußten Funktionsprinzips von Habitus möglich, sondern genau deswegen, *weil* Habitus unbewußt funktionieren. Weil die Probanden auch während des Interviews Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata anwenden, die ihnen nicht bewußt sind, können über diese praktische Anwendung die den Handlungen zugrunde liegenden, Praxis generierenden Schemata erschlossen werden. Die Antworten der Unternehmer in der Interviewsituation sind nämlich genauso Praxis wie die Verhandlungen mit Zulieferern oder die Kundenbetreuung.

¹⁹ Unserer Ansicht nach gibt es den "Königsweg" der empirischen Sozialforschung nicht. Es gilt vielmehr, die Argumente und Gegenargumente von Methoden und Techniken gegeneinander abzuwägen, um der Forschungsfrage so gerecht wie möglich zu werden. In diesem Sinn ist das vorliegende Forschungsdesign entstanden.

Insofern kann das Interview als Praxisspiegelung angesehen werden. In allen Formen der Praxis innerhalb eines Feldes finden die Habitus in der gleichen Weise ihren Niederschlag. Darauf beruht ja gerade das Funktionsprinzip, daß es mit dem praxisgenerierenden Schema möglich ist, auf unterschiedliche Situationen oder Gegebenheiten in der gleichen (homologen) Weise, mit einer *Regelmäßigkeit* zu reagieren. Der Variantenreichtum ist andererseits durch das homologe Verhältnis von Habitus und Feld begrenzt. In der Interviewsituation ist es also in gewisser Weise möglich, unternehmerischer Praxis *unmittelbar* beizuwohnen. Auch wenn ein Proband Ereignisse der Vergangenheit schildert, können aus der aktuellen Schilderung seine jeweiligen Bewertungen oder handlungsleitenden Kriterien (grundlegende Dichotomien) herausgefiltert werden.

Methodisch stützen wir uns deswegen auf eine offene Befragung in Form des von Witzel (1982) eingeführten problemzentrierten Interviews.²⁰ Das von Witzel vorgeschlagene Verfahren stellt eine Modifikation des fokussierten Interviews (Merton/Kendall), des narrativen Interviews (Schütze) und des Leitfadeninterviews dar. Die Technik des problemzentrierten Interviews verbindet die Vorteile des Leitfadeninterviews mit denen des narrativen Interviews. Die durch einen Leitfaden ermöglichte Vergleichbarkeit der Interviews wird so mit ausgeprägten Erzählsequenzen der Probanden kombiniert.²¹

Die narrative Sequenzen hervorlockende Interviewtechnik ist für unsere Analysen von großer Bedeutung, denn sie macht sich den Dringlichkeitscharakter der praktischen Logik zunutze. Sie gründet nämlich darauf, daß sich im Erzählfluß des Probanden "Zugzwänge" oder "Darstellungszwänge" (Spöhring 1989: 168f.) ergeben, die im Sinne einer Glaubwürdigkeit oder Stimmigkeit der Erzählung zu weitgehend konsistenten Angaben führen. Längere Redepassagen begrenzen dabei Reflexionsmöglichkeiten, so daß der Proband sich

20 Auf allgemeine Probleme der Datengewinnung durch Interviews wird hier nicht weiter eingegangen. Die Schwierigkeiten, Vorzüge und Nachteile einzelner Methoden sind einschlägig dokumentiert bei: Bohnsack (1993), Bortz (1984), Denzin (1989), Flick u.a. (1991), Friedrichs (1980), Hoffmeyer-Zlotnik (1992), Hopf (1978), Hopf/Weingarten (1979), König (1969 und 1973), Kromrey (1986), Lamnek (1988 und 1989), Mayring (1990), Merton/Kendall (1979), Mühlfeld u.a. (1981), Schnell/Hill/Esser (1992), Spöhring (1989), Strauss (1991) oder Witzel (1982). Speziell mit der Forschungssituation in Ostdeutschland befassen sich z.B. Jaufmann u.a. (1992) oder Marz (1992a).

21 Ein ausgeprägt narrativer Interviewstil bedeutet größtmögliche Offenheit der Fragen und möglichst wenige Unterbrechungen oder Eingriffe durch den Interviewer. Die im Interview-Leitfaden (vgl. Anhang) enthaltenen Fragen sind diesem Verständnis nach eher eine Gedankenstütze für den (ebenfalls der Dringlichkeit der Praxis ausgesetzten) Interviewer und dienen als Auslöser der Narrationen. Die im übrigen geforderte Zurückhaltung des Forschers bedeutet jedoch keineswegs Passivität. So ist der Redefluß des Probanden z.B. mit Hilfe von Interessebekundungen in Form von Kopfnicken oder Äußerungen wie "Hm" zu stützen. Die Zurückhaltung des Forschers sollte jedenfalls immer im Dienst des narrativen Erzählflusses des Probanden stehen und erst dann aufgegeben werden, wenn der Proband seinen Gedankengang erkennbar beendet hat oder längere Zeit vom Thema abschweift. Vgl. dazu auch die Ausführungen zur Durchführung narrativer Interviews bei Spöhring (1989: 170ff.) und die Hinweise des Bureau of Applied Social Research der Columbia University zur Handhabung des Leitfadens in der von König (1969: 150ff.) herausgegebenen Arbeit.

selbst durch die andauernde *Dringlichkeit* der Situation zu weitgehender "Nüchternheit" des Handelns zwingt.²²

Dieser Effekt kann durch die Aufforderung noch verstärkt werden, Anekdoten zu berichten, deren Authentizität eine entscheidende Bedeutung für die Pointiertheit zukommt. In die gleiche Richtung zielen auch Interviews mit mehreren Probanden (etwa Ehepartner oder Kompagnons), die eine "gemeinsame Geschichte" erzählen. Der erzählerische Stil des Interviews hat im übrigen den Vorzug, daß vom Probanden die Bereiche angesprochen werden können, die ihm wichtig sind. Darüber hinaus ist es ihm auch möglich, Präferenzen zu setzen, zu relativieren, zu korrigieren oder zu ergänzen. Auf diese Weise kann Interviewer-Effekten (Objektivismus) begegnet werden.²³

Um die Praxis der Unternehmer zu erklären, sollen die ihr zugrunde liegenden generativen Schemata, die Habitus, "erschlossen" oder aus den Erzählungen "herausgefiltert" werden.²⁴ Wie hat man sich das aber im einzelnen vorzustellen? Generell scheint das nur mit einer Vorgehensweise möglich zu sein, die rückschreitend das Habitusprinzip sozusagen von hinten aufrollt. Wir setzen dazu an der Praxis, den Äußerungen der Akteure, an und versuchen, die diesen Handlungen zugrunde liegenden Erzeugungsschemata induktiv zu ergründen.²⁵

Zunächst müssen die vorliegenden Interviews verschriftlicht werden.²⁶ Die Transkripte werden anschließend einer Inhaltsanalyse unterzogen. Durch wiederholtes Lesen der Interviews werden in einem ersten Schritt die thematischen Schwerpunkte ermittelt. Das geschieht vorwiegend quantitativ, indem Sequenzen nach der Häufigkeit ihres Vorkommens

22 Das Abheben auf die Unbewußtheit der Habitus hat auch den Vorteil, daß Reaktivitätsprobleme zumindest auf Seiten des Probanden stark vermindert werden können. Deshalb sollte das Problem hier auch nicht überbewertet werden. Auf Reaktivität als Phänomen der sozialen Situation "Interview" geht z.B. Scheuch in der von König (1973: 66ff.) herausgegebenen Arbeit ein.

23 Die durch Interviewer und Befragte verursachten Meßfehler bei Interviews werden von Groves (1989: Kap. 8 und 9) auf breiter Ebene abgehandelt. Groves berücksichtigt insbesondere auch die durch solche Meßfehler entstehenden Kosten.

24 Ein Beispiel für die Auswertung narrativer Interviews stellt Hermanns (1992) vor. Er lehnt sich an Glaser/Strauss und Schütze an.

25 Eigentlich ist der Ansatz sowohl induktiv, als auch deduktiv sowie auch explorativ: Wir benutzen die Bourdieusche Theorie und deduzieren Hypothesen über das mögliche Vorhandensein von Habitus. Danach suchen wir induktiv nach Konsistenzen und Plausibilisierungen für diese Habitus. Schließlich soll die Bourdieusche Theorie nicht dogmatisch verstanden und in explorativer Absicht weiterentwickelt bzw. modifiziert werden (Sekundärhabitus). Insofern weist der Ansatz eine gewisse Ähnlichkeit zu der von Garfinkel nach Mannheim entwickelten dokumentarischen Methode auf.

26 Dazu sei an dieser Stelle lediglich gesagt, daß nicht nur der semantische Gehalt möglichst genau wiederzugeben ist, sondern daß für die hier im Mittelpunkt stehende Frage auch das Erfassen konnotativer Gehalte von Bedeutung ist. Aus diesem Grund sind insbesondere auch nonverbale Äußerungen (Lachen, Zögern, Betonung, Geschwindigkeit oder ähnliches) der Probanden interessant. Die Exaktheit der Transkripte entspricht in dieser Hinsicht sicherlich nicht konversationsanalytischen Ansprüchen (vgl. Bergmann 1991: 213ff.). Das braucht sie aber für diese Untersuchung auch nicht. Die nonverbalen Äußerungen können jedoch die rein inhaltlichen Aussagen ergänzen, relativieren oder sogar widerlegen.

markiert werden, aber auch qualitativ, indem die Sequenzen nach der ihnen durch die Probanden beigemessenen Bedeutung ("... das muß ich immer wieder betonen...") markiert werden. Die markierten Sequenzen werden in einem zweiten Schritt daraufhin analysiert, ob sie sich systematisieren lassen bzw. ob ihnen ein gemeinsames Erzeugungsprinzip zugrunde liegt. Dabei können nebenbei bemerkt gerade Unstimmigkeiten oder Inkonsistenzen in den Schilderungen der Probanden aufschlußreich sein, weil sie etwa auf De- und Rehabitualisierungsprozesse verweisen.

Ähnlich einer Deutungsmusteranalyse (vgl. Lüders 1991) sollen anschließend die die erzählerische Praxis generierenden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Akteure eruiert werden. Der Zugang zu den Habitus liegt in den grundlegenden Dichotomien, die durch die objektiven Strukturen strukturiert sind und die gleichzeitig die Praxis der Akteure strukturieren. Wir müssen also versuchen, Wortpaare zu ermitteln, mit denen sich die gemachten Äußerungen *sinvoll* strukturieren lassen, Wortpaare also, die den Angaben der Probanden als Erzeugungsprinzip zugeordnet werden können.²⁷ Um dem gerecht werden zu können, müssen die Dichotomien von möglichst hoher symbolischer Allgemeinheit sein, so daß sie möglichst in allen Formen der Praxis Verwendung finden können. Eine gefundene Dichotomie "lohnend - unrentabel" wäre demnach in eine andere, abstraktere zu übersetzen, etwa: "teuer - billig".²⁸

Das gefundene, in den Dichotomien liegende Erzeugungsprinzip der Habitus ist in weiteren Schritten zu erhärten, indem kontrastierende Vergleiche der gefundenen einzelnen Formen angestellt werden und damit die Konsistenz des Prinzips überprüft wird. Die Vergleiche werden zwischen einzelnen Textstellen desselben Interviews angestellt. Die dabei auftauchenden Widersprüche sind durch Wiederholung der oben genannten Analyseschritte abzubauen. Wenn von den anfangs ermittelten Dichotomien abweichende Schemata sich nicht in erstere integrieren lassen, ist zu prüfen, ob die Dichotomien zu erweitern sind. Im Sinne des Habitusprinzips muß es sich dann aber um eine erklärbare systematische Varianz der Dichotomien handeln. Unstimmigkeiten ist durch analoges Verfahren nachzugehen.²⁹

27 Zu denken ist z.B. an die bereits erwähnten Beurteilungskriterien, welche Handlungen im Feld der Wirtschaft als rentabel, wertvoll, vernünftig, gut oder kurz: richtig gelten und welche nicht. Generell ist Mühlfeld u.a. (1981) zuzustimmen, wenn sie auf grundsätzliche Probleme bei der Analyse verschriftlichter Aussagen von Probanden hinweisen: "Damit wird zugleich ein Dilemma der Auswertung begründet, weil das Interview als soziale Situation die Informationshorizonte situationsgebunden strukturiert, durch die Transkription aber situationsunabhängige Informationen erzeugt werden." (348)

28 Dem Erhöhen des Abstraktionsgrades kommt bei der Entwicklung einer "grounded theory" (Glaser und Strauss), mit der auch der hier verfolgte Ansatz Gemeinsamkeiten aufweist, erhebliche Bedeutung zu.

29 Diese zirkuläre Vorgehensweise lehnt sich ebenfalls an die von Glaser und Strauss (1967 und 1979) entwickelte "grounded theory" an. Vgl. dazu auch die praktischen Anweisungen bei Mühlfeld u.a. (1981: 335ff.).

Dazu ist es eventuell auch notwendig, die Interviews nochmals "unvoreingenommen" zu durchforsten, auch zwischen den Zeilen zu lesen sowie Ungesagtes oder falsch Gesagtes zu berücksichtigen.³⁰ Hilfreich ist es (nicht nur) in einem solchen Fall, auf die Analyse eines anderen zurückzugreifen. Indem andere Personen die Interviews möglichst unvoreingenommen analysieren, lassen sich Differenzen oder auch Bestätigungen der eigenen Ergebnisse herausbringen und so mittels dieser vergleichenden Systematisierung die Erzeugungsschemata vervollständigen.

In den theoretischen Ausführungen war von Primärhabitus und Sekundärhabitus die Rede. Grundsätzlich gilt das für das empirische Vorgehen Gesagte für beide Formen von Habitus. Da jedoch der Sekundärhabitus analytisch vom Primärhabitus unterschieden wurde, müssen wir dem auch in unserer empirischen Arbeit Rechnung tragen. Wie oben beschrieben, wird der Sekundärhabitus durch den Primärhabitus strukturiert. Allenfalls in Krisenzeiten oder im Gefolge starken strukturellen Wandels von Feldern kann es strukturelle Differenzen zwischen beiden Formen geben.³¹

Dem sekundären Habitus kommen wir auf die Spur, wenn wir in den Interviews nach Stellen suchen, in denen die Probanden ihre Schwierigkeiten mit den veränderten Feldbedingungen (Marktwirtschaft) schildern. Da der sekundäre Habitus "näher" an der Praxis innerhalb eines Feldes liegt - er ist ja die konkretisierte, auf ein Feld bezogene Form des primären Habitus - manifestiert sich an den Problematisierungen der Feldbeziehung des Akteurs auch die aufgelöste doxische Selbstverständlichkeit seiner Praxis.³² Einfacher gesagt läßt sich an den Kapitaleinsatzweisen, die die Akteure in einem Feld praktizieren, das

30 Aufmerksamkeit ist auch Versprechern zuzuwenden. Sie können Hinweise auf noch fortwirkende, aber eigentlich bereits überkommene Wahrnehmungsschemata geben und damit zum Einstieg in die Hysteresisproblematik dienen. Ebsolche Hinweise - nur mit sozusagen umgekehrten Vorzeichen - können "Merksätze" oder "Formeln" in den Äußerungen der Probanden geben. In diesem Fall legen die Akteure sich Handlungsprinzipien zurecht, die sie nicht selbstverständlich beherrschen. Deswegen wirken diese Maximen oft wie "aufgesetzt" und schlagen sich auch selten in den tatsächlichen Handlungen der Akteure nieder. Das Explizieren des bei fungierendem Habitus Impliziten soll vor allem Komplexität reduzieren, ignoriert dabei jedoch das auf Unbewußtheit fußende Funktionsprinzip des Habitus.

31 Diese strukturellen Differenzen gehen allerdings systematisch auf die Primärhabitus zurück. Darin liegt ja das Fundamentale des Habitusprinzips, daß es immer Variationsmöglichkeiten zuläßt, ohne sie beliebig werden zu lassen. Anders gesagt sorgen die mehr oder weniger stark ausgeprägten Homologien zwischen Primärhabitus und Feldbedingungen für das Wirksamwerden bestimmter Sekundärhabitus.

32 Die Unangepaßtheit von Habitus und Feld tritt nicht auf dieser theoretischen Reflexionsebene ins Bewußtsein der Akteure, aber z.B. in der Form des Auseinandersetzens mit der Arbeitslosigkeit oder mit den Perspektiven für die berufliche Zukunft. In der Art und Weise, wie sich die Probanden zu den Situationen oder der Praxis in der Wirtschaft zu DDR-Zeiten äußern oder wie sie die jetzigen Umstände schildern, können Schlüsse hinsichtlich des Wandels von Habitus gezogen werden. Wenn z.B. der Kollektivgedanke im Arbeitsprozeß "vermißt" wird und die jetzige Situation in der Marktwirtschaft zwar gutgeheißen aber trotzdem noch vor jenem Hintergrund beurteilt wird, sind genau an dieser Stelle De- und Rehabilitationsprozesse aufweisbar. Das gleiche gilt für Unternehmer, deren Ansichten und Äußerungen auf eine gewisse Überanpassung an die neue Wirtschaftsordnung schließen lassen. Beispielsweise an den Manchester-Kapitalismus erinnernde Aussagen lassen auf ein unnatürlich wirkendes Aufgesetztsein von Habitus und damit auf habituelle Umstrukturierungen schließen.

Verhältnis der Entsprechung von Habitus einerseits und Feldbedingungen andererseits qualifizieren. Da das im Feld der Wirtschaft eingesetzte Kapital ökonomischer Natur ist, haben wir den Äußerungen, die sich auf Geld, Investitionen, Kredite etc. beziehen, besondere Aufmerksamkeit zuzuwenden. Andere Kapitalsorten werden in dem Maße relevant, als sie in ökonomisches Kapital konvertierbar sind. Bei der Analyse der Sekundärhabitus mittels Betrachtung der Kapitaleinsatzweisen ist analog dem oben für die Primärhabitus entwickelten Vorgehen zu verfahren: Inhaltsanalyse, Dichotomien, kontrastierend-vergleichende Systematisierung. Letzteres geschieht mit Hilfe des von Schütze (1983: 287) vorgeschlagenen sogenannten minimalen Vergleichs, bei dem die minimale Verschiedenheit von Textsequenzen dazu dient, kollektive Gemeinsamkeiten zutage zu fördern.³³

Die gefundenen Ergebnisse sind in einem weiteren Analyseschritt theoretisch zu verdichten. In diesem Sinne werden zunächst die Sekundärhabitus den Primärhabitus einzelner Akteure gegenübergestellt. Je größer ihre jeweilige strukturelle Differenz ist, desto eher kann auf den Ablauf von De- und Rehabilitationsprozessen (des sekundären Habitus) geschlossen werden. Das Homologieverhältnis zwischen Primärhabitus, Sekundärhabitus und Feld ist dann ein Indikator für das Zurechtkommen mit den veränderten Feldbedingungen bzw. ein Indikator für die Voraussetzung erfolgreichen Handelns (*sinnvoller Praxis*) in der Marktwirtschaft.³⁴ Unterschiedliche Chancen einzelner Akteure sind dann auf unterschiedliche strukturelle Bedingungen zurückführbar.

Um diese Unterschiede plausibilisieren zu können, müssen die einzelnen Interviews untereinander verglichen werden. In einer Art synoptischen Betrachtung der Primärhabitus und Sekundärhabitus der Akteure, also ihrer Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata sowie ihrer Kapitaleinsatzweisen, als auch der Betrachtung ihrer Belastung mit De- und Rehabilitationsprozessen können wir Hinweise auf bestimmte Karrieren finden. Genauer gesagt handelt es sich um Strategien, die den Akteuren strukturell gegeben sind und die sie zu diesen Strukturen entsprechenden Praxen führen.

Die synoptische Betrachtung soll letztlich dazu führen, analytisch zwischen verschiedenen Typen ostdeutscher Unternehmer trennen zu können. Dazu verwenden wir den von Schütze (1983: 287) vorgeschlagenen maximalen Vergleich, der auf die größtmögliche Verschiedenheit der Textsequenzen setzt, um trennscharfe Typen unterscheiden zu können. Auf diese Weise läßt sich die Bandbreite unternehmerischen Handelns in Ost-

33 Zur Schützeschen Auswertungspraxis vgl. Mühlfeld u.a. (1981: 332ff.).

34 Es muß gesagt werden, daß es auch Akteure gibt, deren Habitus an die Marktwirtschaft vorangepaßt sind, ohne De- und Rehabilitationsprozessen unterworfen gewesen zu sein. Vielleicht ist Alexander Schalck-Golodkowski ein Beispiel dafür. In einem solchen Fall ist die hier vertretene Theorie jedoch nicht weniger zutreffend. Auch hier sind strukturelle Homologien zwischen Habitus und Feld

deutschland näherungsweise darstellen. Dabei kommt es nicht darauf an, die einzelnen Praxen von Unternehmern phänomenologisch zu erfassen. Vielmehr dienen die Aussagen der Akteure (und der darin enthaltene subjektiv gemeinte Sinn) dazu, den Weg zu den ihrem Handeln zugrunde liegenden objektiven Strukturen zu weisen.³⁵ Insofern interessiert uns der soziale Sinn (Bourdieu) als typisch gemeinter Sinn (vgl. Honer 1993: 32ff.). Die einzelne Praxis ist demzufolge lediglich eine realtypische Variante der idealtypischen objektiven Struktur.

Im folgenden wird noch kurz auf das Validierungsproblem eingegangen und es werden mehrere Forschungstechniken aufgezeigt, mit denen dieses Problem minimiert werden kann.³⁶ Die zugrunde liegende Methode ist die der auf Denzin (1989: 234ff.) zurückgehenden "Strategien multipler Triangulation" (Investigator-, Daten-, Methoden- und Theorietriangulation).

"Triangulation, or the use of multiple methods, is a plan of action that will raise sociologists above the personal biases that stem from single methodologies. By combining methods and investigators in the same study, observers can partially overcome the deficiencies that flow from one investigator or method." (236)

Mit diesem Verfahren soll also die Validität empirischer Forschungsergebnisse durch mehrfache, (methodisch) unterschiedliche Zugänge zur Forschungsfrage erhöht werden.³⁷ Wir versuchen dem erstens mit der bereits erwähnten Investigator-Triangulation Rechnung zu tragen, indem auch Kollegen unabhängig voneinander mit der Analyse von Interviewausschnitten konfrontiert werden.³⁸ Durch intensive Gespräche, die eine kontrollierte Interpretation ermöglichen, werden die jeweils erhaltenen Ergebnisse auf ihre Schlüssigkeit überprüft.

Eine Datentriangulation findet ihren Niederschlag darin, daß zum einen unterschiedliche soziale Akteure befragt werden. Dadurch, daß Unternehmer unterschiedlicher Branchen

festzustellen: Schalck-Goldkowsky war Devisenbeschaffer der DDR und somit dem marktwirtschaftlichen Feld eng verbunden. Für ihn hat sich das Feld eigentlich nicht gravierend verändert.

35 Unserer Ansicht nach besteht darin kein Widerspruch zur Sichtweise Webers, für den Sinn "nicht etwa irgendein objektiv 'richtiger' oder ein metaphysisch ergründeter 'wahrer' Sinn" (1972: 1) ist. Weber zielt mit dieser Aussage eher auf den empirischen Charakter soziologischen Verstehens.

36 Eine Validierung von Interviews stellt einen vor ein unlösbares Problem: Die letztlich entscheidende Validierung wäre die durch den Befragten selbst. Nur er könnte feststellen, ob die vom Forscher gefundenen Ergebnisse auch seiner (des Probanden) "Realität" entsprechen. Verfahren der kommunikativen Validierung heben das grundsätzliche Problem jedoch nicht auf, sondern bewegen sich, wie weiter oben bereits dargestellt wurde, nur in Richtung eines unendlichen Regresses. Denn Validierung impliziert einen Rückgriff auf vergangene Handlung, der wegen der erwähnten "radikalen Verzeitlichung" von Operationen im Luhmannschen Sinne nicht möglich ist.

37 Vgl. zu diesem Ansatz auch die Arbeit von Flick (1992).

38 Hier danke ich Jürgen Thömmes und Herbert Willems für wichtige Anregungen.

und Betriebsgrößen interviewt werden, soll der strukturellen Vielfalt unternehmerischer Betätigung wenigstens ansatzweise Rechnung getragen werden.³⁹

Die Auswahl der Probanden erfolgt über persönliche Kontakte zu Mittlerinstitutionen (Kammern und Verbände). Diese Herangehensweise hat den Vorteil, daß der Forscher dadurch in der Regel mit einem Vertrauensvorschuß rechnen kann, der ihm den Zugang zu den Interviewpartnern erleichtert.⁴⁰ Andererseits kann damit natürlich auch die Auswahl durch die entsprechenden Institutionen gesteuert werden. So entstand anfangs der Eindruck, daß die Institutionen nur "Vorzeigebetriebe" zu vermitteln bestrebt waren.

Nicht nur aus diesem Grund empfiehlt sich zweitens eine weitere Form der Datentriangulation. Das ist eine zweite Erhebungsphase, mit der wir dem zeitlichen Aspekt unserer Problematik (insbesondere dem Hysteresiseffekt) gerecht werden wollen.⁴¹ In dieser Hinsicht hoffen wir auf Hinweise, ob ein mehrmonatiger zeitlicher Abstand sich im Ausmaß von De- und Rehabilitationsprozessen niederschlägt. Zudem ist es uns mit dieser zweiten Interviewphase möglich, gezielt nach solchen Probanden zu suchen, die ihrer strukturellen Typik nach im Sample "noch fehlen". Es stellte sich nach Auswertungen von Interviews der ersten Erhebungsphase nämlich heraus, daß Interviews mit "Negativbeispielen" und solche mit "jüngeren Vollblutunternehmern" eventuell aufschlußreich sein könnten. Mit diesem Vorgehen lehnen wir uns auch an das von Glaser und Strauss (1967 und 1979) vorgeschlagene "theoretical sampling" an.⁴²

Schließlich können wir drittens auch versuchen, die Validität der Ergebnisse zu erhöhen, indem wir bei den Untersuchungen mit verschiedenen Methoden arbeiten (Metho-

39 Von Repräsentativität kann sowieso keine Rede sein. Allenfalls in dem Sinn, daß versucht wird, möglichst viele unterschiedliche Formen des Unternehmertums in Ostdeutschland ausfindig zu machen.

40 Das Vertrauensverhältnis, das zwischen Forscher und Proband existieren sollte, ist von elementarer Bedeutung. Die Befragung zielt ja auch auf persönliche Einschätzungen und Erlebnisse, die für die Forschungsfrage äußerst bedeutsam sein können. Deshalb ist es wichtig, schon bei der Kontaktabstimmung, aber auch in allen späteren Situationen offen über die Untersuchung zu sprechen. Das gilt für die Motivation des Forschers genauso wie für Anlage, Ablauf und Ziel der Untersuchung. Die geringe oder genauer: nicht existierende Interviewverweigerungsquote bestätigt das praktizierte Vorgehen. Man sollte allerdings berücksichtigen, daß eine Kontaktvermittlung nicht immer positiv aufgenommen wird. Das kann zum einen daran liegen, daß sich die Probanden über die Weitergabe ihrer Adressen ärgern. In Ostdeutschland war zudem mit Animositäten zu bestimmten Institutionen zu rechnen. So genossen etwa die dortigen Handwerkskammern nach der Wende bei vielen Handwerkern keinen guten Ruf, da sie vor der Wende im Dienst der Staatswirtschaft standen.

41 Die erste Erhebungsphase in Thüringen fand im Oktober 1992 statt und umfaßte 5 Interviews. In der zweiten Phase im Mai 1993 kamen 6 Interviews zustande. Vgl. die Aufstellung der geführten Interviews im Anhang.

42 An diesem Punkt scheint vielleicht die Schwierigkeit der Darstellung eines solchen Forschungsvorhabens auf. Sie liegt in der zirkulären Vorgehensweise, die sich in einem Bericht darüber nur sehr schwer abbilden läßt. Das ist wohl auch mit Blick auf die Verständlichkeit des ohnehin komplexen Textes ratsam. Es ist also bei der Darstellung der Ergebnisse in Rechnung zu stellen, daß die genaue Vorgehensweise bei der Analyse nicht unbedingt im vorliegenden Text erkennbar wird, obwohl das im Sinne der an anderer Stelle geforderten Transparenz und Selbstreflexion angezeit wäre.

dentriangulation).⁴³ Dem bereits ausführlich geschilderten problemzentrierten Interview stellen wir deshalb noch drei weitere Methoden an die Seite: schriftliche Befragung, Beobachtung und Dokumentenanalyse.

Die schriftliche Befragung ist ein standardisierter Kurzfragebogen, der auf sozialstatische Merkmale der Unternehmer und ihrer Betriebe abzielt (vgl. Anhang). Die daraus gewonnenen Erkenntnisse können die Interviews ergänzen und korrigieren. Insbesondere in bezug auf die Frage der strukturellen Voraussetzungen von Strategien gewinnt der Fragebogen an Bedeutung.

Mit der Beobachtung, die zeitgleich mit dem Interview durchgeführt und in einem Postskript (vgl. Anhang) festgehalten wird,⁴⁴ verfolgen wir den gleichen Zweck. Die Validierung bezieht sich nun aber auf die Konsistenz der gemachten Aussagen mit dem äußeren Erscheinungsbild des Probanden, dem Eindruck der Glaubwürdigkeit seiner Selbstdarstellung sowie der räumlichen Umgebung (Inszenierung der Unternehmertätigkeit).⁴⁵ Mit dieser zusätzlichen Methode läßt sich auch Reaktivitäten seitens des Probanden entgegensteuern.⁴⁶

Daneben bietet die Dokumentenanalyse eine weitere Möglichkeit zur Erhärtung der hauptsächlich in den Interviews zu ermittelnden objektiven Strukturen unternehmerischer Betä-

43 Die oben erwähnte Theorietriangulation wenden wir nicht an, weil es uns gerade auf den Einsatz des Bourdieuschen Habituskonzeptes ankommt. Die Theorietriangulation findet jedoch insofern Berücksichtigung, als im zweiten und zu Beginn des dritten Kapitels Anschlüsse an andere theoretische Konzepte hergestellt werden. Hinweise darauf tauchen aber auch gelegentlich in den Fußnoten auf.

44 Dazu gehört auch das einleitende oder das nach der Interviewaufzeichnung geführte Gespräch. Häufig kommt es nach dem Abschalten des Tonbandgerätes noch zu eher informellen aber sehr aufschlußreichen Gesprächen oder Ergänzungen. In dieser Situation mit der Aufzeichnung fortzufahren wäre zumindest unsensibel.

45 Die Interviews sollten nach Möglichkeit in der gewohnten Umgebung des Akteurs stattfinden. Das kann die Wohnung sein, es kann sich aber auch um das Büro handeln. Letzteres hat den Vorteil, daß das Tätigkeitsfeld des Akteurs mitbeobachtet werden kann. Zufällig sich ergebende "Störungen" z.B. durch Telefonanrufe oder eintretende Mitarbeiter sind nicht eigentlich als Störungen einzustufen, denn sie erhöhen die Validität der Beobachtung. Denn trotz aller Natürlichkeitspostulate muß man sich immer im klaren sein, daß die Interviewsituation immer nur bedingt eine "natürliche Interaktion" ist. Sie unterscheidet sich von einer "normalen Interaktion" vor allem durch ihre soziale Folgenlosigkeit (vgl. Kromrey 1986: 199). Zur sozialen Situation des Interviews äußern sich neben anderen Burgess (1984: 101ff.), Mühlfeld u.a. (1981: 342) oder Windolf (1979a: 2ff.).

46 Reaktivitäten sind aber nicht nur negativ zu beurteilen. Sie können ihrerseits auch als Datenquelle dienen. Das gilt insbesondere vor dem in dieser Arbeit herangezogenen theoretischen Hintergrund. Denn auch Äußerungen reaktiven Ursprungs sind habituell gesteuert und gehen damit auf die wirksamen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Probanden zurück. So besehen wird das Interview gleichzeitig zur teilnehmenden Beobachtung. Genauso läßt sich auch vermeintlich mißglückten Interviews (im zugrunde liegenden Sample handelt es sich um Interview 23) noch ein Aussagewert zurechnen, wenn man nämlich genauer in Augenschein nimmt, *weswegen* diese Interviews mißglückt sind. Denn darin müssen wir Watzlawick/Beavin/Jackson (1974: 50ff.) beipflichten: Es ist unmöglich, *nicht* zu kommunizieren. Auch mißlungene Kommunikation ist Kommunikation.

tigung.⁴⁷ Durch die Betrachtung unternehmerischer Selbstdarstellung in Firmenprospekten, Zeitungsannoncen oder ähnlichem Material läßt sich ebenfalls auf Hysteresisprobleme schließen. Dabei ist besonders auf photographische Darstellungen zu achten, die durch einen hohen Grad konnotativer Bedeutungen gekennzeichnet sind. Diese Analysen ergänzen sozusagen die ansonsten weitgehend verbal ausgerichtete Rekonstruktion handlungsgenerierender Tiefenstrukturen (Dichotomien) um eine visuelle oder eher symbolische Komponente (die natürlich vom Forscher wiederum verbal umgesetzt werden muß).

Zuletzt sollen noch andere Quellen erwähnt werden, die das gewonnene Bild komplettieren, abrunden oder relativieren können. Für zulässig halten wir alle Quellen, die Aufschlüsse über die Zusammenhänge von Habitus und Feld geben können. Solche Quellen sind z.B. Zeitungsberichte, Dokumentationen, Experteninterviews, Fernsehreportagen und -interviews, Erlebnisberichte von Bekannten oder auch, wie gesagt, die vom Forscher gesammelten persönlichen Eindrücke und Erfahrungen während seines Aufenthalts im Forschungsfeld.

In diesem Kapitel sollte gezeigt werden, wie die Bourdieusche Theorie für unsere Fragestellung nutzbringend umgesetzt werden kann. Wesentlich ist dafür zunächst ein Ausmaß an Selbstreflexion, das die dem Forscher eigene kulturelle und habituelle Befangenheit problematisiert.⁴⁸

Forschungsmethodisch wurde dargestellt, daß diesen Problemen nur mit Erkenntnisprozessen begegnet werden kann, die zirkulär angelegt sind und auf Methodenvielfalt vertrauen. Alle Bemühungen in dieser Hinsicht dürfen uns aber den Blick dafür nicht verstellen, daß hier keine Wahrheiten zutage gefördert werden. Auf die Grenze der Leistungsfähigkeit unserer Untersuchung ist an dieser Stelle nochmals hinzuweisen. Was einerseits aufgrund des Umfangs der Befragung nicht erwartet werden kann, *soll* andererseits durch den induktiven und explorativen Zuschnitt auch nicht erreicht werden. In diesem Sinn ist die nachfolgende Analyse eher als ein Erklärungsangebot zu verstehen, das Plausibilisierungen sozialer Realität aus einem bestimmten theoretischen Blickwinkel unter Zuhilfenahme angemessener Methoden vornimmt.

47 Es ist auch auf die theoriegenerierende Wirkung triangulativer Konzepte hinzuweisen. Denn durch unterschiedliche Herangehensweisen können mit einer Methode Zusammenhänge aufgedeckt werden, die mit anderen Methoden im Verborgenen bleiben. Damit wird es möglich, das hier im Mittelpunkt stehende theoretische Konzept fortzuentwickeln oder zumindest auf seine Konsistenz hin zu überprüfen.

48 Bourdieu hat das unter anderem in seinem Buch "Homo academicus" (1988) oder zusammen mit Chamboredon und Passeron (1991) getan. Siehe zu dieser Frage auch Engler (1991b).

6. Habitus ostdeutscher Unternehmer - Empirische Befunde

Nachdem die theoretischen und forschungspraktischen Grundlagen hinlänglich erörtert wurden, können wir nun daran gehen, das empirische Material nach den genannten Kategorien zu durchforsten. Wir werden dabei nacheinander Primär- und Sekundärhabitus der Unternehmer zu entwickeln versuchen und deren Implikationen für die unternehmerische Praxis in Ostdeutschland herausstellen. Die Darstellung ist um Anschaulichkeit bemüht und wird deswegen mit vielen Interviewausschnitten illustriert. Allerdings wollen wir vorerst vermeiden, die Probanden als "Personen" (im Sinne einer körperlichen Einheit der jeweilig handelnden sozialen Akteure) ins Spiel zu bringen. Die sicherlich aufschlußreichen Kurzportraits der befragten Unternehmer werden erst im siebten Kapitel erwähnt, in dem es um die Struktur-Praxis-Relation, also um die Strategien der Akteure geht. Im sechsten Kapitel steht jedoch die allgemeine Habitus-Feld-Relation mit ihren verschiedenen Ausprägungen im Vordergrund, die wir bewußt unpersönlich halten wollen.

Bevor wir aber auf die einzelnen Habitus zu sprechen kommen, sollen wichtige sozial-räumliche Gegebenheiten der DDR kurz vorgestellt werden. Im Sinne von Habitualisierungen wird diesen Gegebenheiten ein prägender Einfluß zuerkannt. Diese den Alltag prägenden, objektiven sozialen Strukturen bestimmten nämlich weitgehend die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der sozialen Akteure in der DDR.¹ Die prägende Kraft für die sozialen Akteure rührte dabei von der umfassenden Wirksamkeit und von der inhaltlichen Konsistenz der gegebenen sozialen Strukturen her. Wie bereits gesagt, prägten die Gegebenheiten selbst die Akteure, die oppositionell eingestellt waren.² Im einzelnen handelt sich um folgendes:

Charakteristisch für das wirtschaftliche Feld in der DDR war bekanntermaßen die chronische Mangelwirtschaft mit allen ihren Begleiterscheinungen. Die Stichworte Planversagen, Kommandowirtschaft, geringe Produktivität, mangelnde Initiative, Improvisation, Findigkeit, informelle Wirtschaftskontakte, Chaosqualifikation, Verteilungsmentalität und Klientelismus sollen an dieser Stelle genügen, um die Situation zu umreißen.³ Den gesell-

1 Es muß in diesem Zusammenhang daran erinnert werden, daß diese Prägung wechselseitig zwischen Sozialstruktur und Praxis erfolgt. Das bedeutet, daß selbstverständlich die sozial-räumlichen Gegebenheiten ihrerseits von der durch die sozialen Akteure ausgeübten Praxis bedingt werden wie letztere durch die erwähnten Gegebenheiten beeinflusst wird. Um die Darstellung nicht unnötig zu komplizieren, wird dieser Aspekt hier nicht umfassend berücksichtigt.

2 Gleichlautend äußert sich Engler (1992: 46).

3 Einen genaueren Überblick über die Umstände des "planwirtschaftlichen Handelns" geben Heidenreich (1991 und 1992) und Rottenburg (1991). Daneben ist auf die einschlägige wirtschaftswissenschaftliche Literatur wie z.B. Eucken (1965), Hamel (1989) oder Leipold (1985) zu verweisen. Interessant ist in diesem Zusammenhang vielleicht ein Hinweis von Hahn (1987b: 129), für den nicht geplante Verknappungen oft Folge von Planungen sind. Das gelte im übrigen für Zentralverwaltungswirtschaften wie für

schaftlichen und politischen Erfordernissen an Solidarität oder Loyalität im öffentlichen Handlungsbereich (Arbeitsstelle, Brigaden, sozialpolitisches Engagement, Öffentlichkeit, Entwicklung der "sozialistischen Persönlichkeit" durch Einbindung in gesellschaftspolitische Organisationen) entsprach auf der anderen Seite, der Privatsphäre, eine Situation, der man mit der Bezeichnung Nischengesellschaft gerecht wird.⁴

Inwieweit es sich in diesem Bereich nur um Rückzug vor staatlicher Bevormundung handelte, oder inwieweit innere Emigration oder gar politische Opposition eine Rolle spielten, muß im Einzelfall entschieden werden. Jedenfalls sprachen die vielfältigen Nischen der persönlichen Entfaltung und Initiative dafür, daß diese Form sozialer Aktivitäten ein Spezifikum der ostdeutschen Gesellschaft war. Die bekanntesten Beispiele für diese Nischenaktivitäten sind die Bereiche Haus/Wohnen, Auto, "Datsche" und Reise. Kennzeichnend für diesen Bereich war die unglaubliche Entfaltung von Einfallsreichtum und Initiative, so daß aus manchem Trabant ein Mercedes (vgl. Engler 1991a: 61) wurde.⁵

Der letzte hier zu erwähnende Aspekt ist der vielfältiger sozialer Kontakte, deren Notwendigkeit sich aus dem zuvor Gesagten ergibt. Sowohl bei der alltäglichen Arbeit als auch bei den privaten und politischen Aktivitäten kam es für deren Realisierung zu einem erheblichen Teil darauf an, über ein weit gesponnenes Netz von Kontakten zu verfügen.⁶ Die richtigen Leute zu kennen, war sowohl bei Beschaffungsproblemen von Materialien von Vorteil als auch für das berufliche Weiterkommen förderlich.

Selbstverständlich sind die vorgenannten Bereiche nur ein bruchstückhafter Ausschnitt aus der unendlich komplexen Realität, in der sich die einzelnen Bereiche zudem gegenseitig durchwirken. Trotzdem scheinen damit einige Kernaussagen getroffen zu sein, die auch in der Literatur immer wieder aufscheinen. Die kurze Aufzählung ist als Erinnerung an diese Zusammenhänge zu verstehen, die bei den folgenden Ausführungen zu den einzelnen Habitus im Hinterkopf zu behalten sind. Die folgenden Unterkapitel zu den einzelnen Habitus sind zur besseren Orientierung jeweils gleich aufgebaut. Nach einer ersten näherungsweise Beschreibung der einzelnen Primär- und Sekundärhabitus wird die damit jeweils in enger Verbindung stehende Feldstruktur der Wirtschaft erläutert. Besondere Aufmerksamkeit gilt dann den verschiedenen Hysteresiseffekten der Habitus, die sich aus der Unangepaßtheit an die veränderte Feldstruktur ergeben. Im jeweils letzten Abschnitt ver-

Marktwirtschaften gleichermaßen. Die Planungen erfolgten nur an jeweils anderen Punkten des Wirtschaftsgeschehens.

4 Auf diesen Bereich der persönlichen Entfaltung und seine Ausprägungen weisen neben anderen Koch (1991b: 16), Marz (1991b: 1306f.) und Woderich (1992: 83ff.) hin. Alheit dagegen bezeichnet das Bild von der Nischengesellschaft als Vorurteil (vgl. 1993: 371f.).

5 Sehr interessante Einblicke in diese Kreativitätssphäre bekommt man, wenn man in Ostdeutschland ein privates Zimmer mietet. Aus eigener Erfahrung kann ich bestätigen, daß dem Erfindungsreichtum der Akteure keine Grenzen gesetzt zu sein schienen.

6 Das wird z.B. von Marz (1991b: 1310f. und 1992c: 9ff.) und Rottenburg (1991: 318f.) erläutert.

suchen wir die Zusammenhänge zwischen Primär- und Sekundärhabitus anhand der spezifischen Kapitaleinsatzweisen darzustellen, die die unternehmerische Praxis prägen.

6.1 Geld allein macht nicht glücklich

Schon nach einer kurzen Durchsicht des empirischen Materials sind auffällige Regelmäßigkeiten feststellbar, die auch bei einer geringen Fallzahl schwerlich dem Zufall zuzuschlagen sind. Solche mutmaßlichen "habituellen Verdichtungen" sind also der Ausgangspunkt der empirischen Untersuchungen. Es fällt auf, wie häufig von den Probanden das Geld thematisiert wird. Die folgenden Interviewausschnitte können als typisch gelten:

"Daß ich nicht nur dieses Geld sehe, unter allen ... Umständen nun Geld machen will. Nein, das ... Mich interessiert eigentlich das Ganze, so gesehen." (I15: S.13)⁷

"... ja die ganze Sache muß ja auch ein bißchen Spaß machen. Man darf es nicht so betreiben, daß man nur (*lacht*) in erster Linie da ganz ... ans Geldverdienen denkt." (I22: S.32)

"Die Motivation nicht jetzt unbedingt, um da ... besonders viel Geld zu verdienen, war ja sowieso nicht möglich." (I22: S.37)

6.1.1 Primärhabitus Bescheidenheit

Wenn man den gerade angeführten Interviewpassagen spontan einen Oberbegriff zuordnen wollte, liegt "Bescheidenheit" nahe. Neben den genannten, auf das rein Finanzielle bezogenen Passagen finden sich aber auch zahlreiche andere Stellen, denen man das Etikett "Bescheidenheit" anheften kann.⁸ Es geht dabei z.B. um unternehmerisches Selbstverständnis, um Handlungsweisen, grundsätzliche Einstellungen oder auch um Zukunftsvorstellungen der Unternehmer:

7 Die Quellenangabe bezieht sich auf die Interviewtranskripte und ist folgendermaßen zu lesen: Interview Nummer 15, Seite 13. Zur besseren Verständlichkeit der Interviewausschnitte sind nachfolgend die benutzten Kürzel aufgeführt: *Kursivdruck* = Betonung; ... = auffällige Sprechpause, häufig mit einem Wechsel des Gedankengangs einhergehend; (...) = Auslassung von Text bei der Transkription; -- = akustische Unverständlichkeit der Ausführungen; (*Kursivdruck*) = generelle Anmerkungen sowie Anmerkungen zum nonverbalen Verhalten oder zu Gefühlsäußerungen; [] = Einlassung des Autors. Da den Befragten Anonymität zugesichert wurde, sind die in den Interviewzitatenaufgetauchenden Namen Pseudonyme. Aus dem gleichen Grund sind auch jegliche Ortsbezeichnungen oder Firmennamen eliminiert, die Rückschlüsse auf die Befragten zuließen. Die Namenskürzel sind aus dem im Abschnitt "Geführte Interviews" (vgl. Anhang) aufgeführten Gesprächen ableitbar.

8 Auch Koch/Woderich sprechen von einer "ostdeutschen Bescheidenheitskultur" (1992: 76). Vgl. dazu auch Koch (1992b: 199).

"Wir waren im Grunde genommen nicht so vermessen, daß wir sagen: O.K., nun sind wir selbständig. Jetzt machen wir Riesenentnahmen. Das haben wir nicht gemacht. Wir haben uns ein bescheidenes Gehalt gezahlt, das, was wir zum Leben gebraucht haben, und haben halt das Geld hier drin wieder akkumulieren lassen. Und haben es eben eingesetzt, um den Leuten dann Stück für Stück Werkzeug zu kaufen." (I1: S.19)

"Und ich will das auch nicht riesengroß haben. Ich will bloß mir ein *kleines* bißchen Luxus mal leisten, denn ich habe ja nichts." (I12: S.37)

"Wir wollen nie großspurig sein (...)" (I13: S.54)

"Als solches ... selbständig ... Ich meine, ich bin zwar jetzt selbständig, aber daß ich sage: Ich bin der Größte ... Das ist absolut nicht." (I23: S.8)

"Aber erst mal mit Abstand betrachten, die Sache. Nicht gleich euphorisch: Hier ist was Neues und das muß laufen! Das muß nicht laufen. Das kann genauso gut in die Hose gehen." (I23: S.15)

Bemerkenswert ist, daß die ostdeutschen Unternehmer nicht nur "klein anfangen" wollen, sondern daß der Beschreibung dieser moderaten Vorgehensweise breiter Raum eingeräumt wird. Allenthalben kommt zum Ausdruck, daß man sich nur schrittweise in dieses neue Terrain begibt, alles erst einmal im kleinen Rahmen testen will, um dann den Betrieb gegebenenfalls später etwas zu erweitern. Bescheidenheit soll also zunächst ganz allgemein mit einer abwartenden Zurückhaltung identifiziert werden. Da für den Unternehmer die Zahlung als zentrale Handlung im Feld der Wirtschaft gelten kann oder, anders formuliert, das Geld das "Medium" dieses Feldes ist, wollen wir uns den Begriff der Bescheidenheit vor allem daran klarmachen.

Die häufige Thematisierung des Geldes verweist, wie gesagt, auf die zentrale Bedeutung dieses Zahlungsmediums in der Marktwirtschaft. Das Hervorheben bedeutet zum einen, daß dem Geld diese Zentralität im früheren Wirtschaftssystem offensichtlich nicht zukam. Zum anderen ist mit der Distanzierung von der Zentralität des Geldes⁹ auch etwas über den ihm persönlich zugemessenen Stellenwert gesagt. Der Bescheidenheitshabitus wird in diesem Zusammenhang als eine mehr oder weniger ausgeprägte Distanz zur umfassenden Monetarisierung verstanden, die durch die Etablierung der Marktwirtschaft eintritt.¹⁰ Die

⁹ Das Geld steht wegen seiner zentralen Bedeutung im Mittelpunkt der Betrachtungen. Das heißt aber nicht, daß sich der Bescheidenheitshabitus nicht auch in anderen Formen manifestieren kann. Der Geldbegriff ist daher entsprechend weitgefaßt zu verstehen. Er kann auch materielle Güter oder andere, in ökonomisches Kapital konvertierbare Dinge umfassen.

¹⁰ Interessant ist in diesem Zusammenhang eine erneute Lektüre Simmels (1986a: 78ff. und 1989: 375ff.). Seine Ansichten über den Siegeszug der Geldwirtschaft scheinen nach wie vor aktuell. Die im Laufe des Modernisierungsprozesses sich vollziehende Umstellung des gemeinschaftsstiftenden Prinzips von persönlichen Bindungen hin zu funktionalen Bindungen läßt sich auch im Fall des deutschen Transformationsprozesses beobachten. Vielleicht kann - auch wenn Simmel (1989: 394) die Wirkung des Sozialismus genau umgekehrt beurteilt - vom Kollektivgedanken der DDR eine Parallele zu den Lebensgemeinschaften der ehemaligen Zünfte gezogen werden: In beiden Fällen lösen die Mechanismen der Geldwirtschaft diese Formen der Gemeinschaft auf. Andererseits, und auch darauf weist Simmel hin, stiftet das Geld aber auch "unvergleichlich mehr Verknüpfungen zwischen den Menschen"

Distanz aktualisiert sich nicht nur in der generellen Einstellung gegenüber Geld, sondern auch in den auf es bezogenen Handlungsweisen oder erkannten Handlungsmöglichkeiten.¹¹

Damit soll nicht unterstellt werden, daß die Bürger der DDR völlig unbedarft in Geldfragen gewesen wären. Worauf es ankommt, ist zu sehen, daß der *Umgang* mit Geld quantitativ und qualitativ ein anderer war. Mit dem Begriff "Bescheidenheit" soll also den folgenden Feldbedingungen in der DDR Rechnung getragen werden: Es war weniger Geld vorhanden, das Geld konnte in relativ wenigen Bereichen der Wirtschaft eingesetzt werden und wo es eingesetzt wurde, geschah das nach teilweise anderen Prinzipien. Durch die Struktur des Wirtschaftsfeldes wird also mit bestimmt, in welcher Weise über Geld gedacht, wie es wahrgenommen und wie damit agiert wird.¹² Um das zu verdeutlichen, gehen wir im folgenden noch einmal etwas genauer auf die sozial-räumlichen Bedingungen der DDR ein, mit denen der Bescheidenheitshabitus verwoben ist, um danach zur detaillierten Darstellung des Habitus selbst zurückzukehren.

Tatsächlich ist es so, daß vor dem gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Hintergrund der DDR dem Geld keine durchgehend zentrale Bedeutung zugemessen wurde. Vielmehr standen in diesen Bereichen die Realisierung der sozialistischen Gesellschaft, die Entwicklung sozialistischer Persönlichkeiten, der sozialistische Wettbewerb oder die einzelnen Planziele im Mittelpunkt.

"Wir hatten andere ... Hauptparameter in der Erfüllung des damaligen Planes, als es jetzt ist. Der Gewinn kam bei uns, was weiß ich, an fünfter Stelle. Heutzutage steht die Liquidität und die gesamte Frage an erster Stelle und wir machen eine tägliche Kontrolle von diesen Hauptkennzahlen, die wir also brauchen, um unseren Betrieb zu steuern." (14: S.21)

(1986a: 82f.) durch eine Verlängerung der Handlungsketten und Abhängigkeiten. Diese Gedanken tauchen bekanntlich auch bei Durkheim (1988) sowie Elias (1976) auf. Insbesondere ist in diesem Zusammenhang auch auf das unvollendete Kapitel über die "Marktvergesellschaftung" bei M. Weber (1972: 382ff.) hinzuweisen: "Wo der Markt seiner Eigengesetzlichkeit überlassen ist, kennt er nur Ansehen der Sache, kein Ansehen der Person, keine Brüderlichkeits- und Pietätspflichten, keine der urwüchsigen, von den persönlichen Gemeinschaften getragenen menschlichen Beziehungen." (383)

11 Ganz im Sinne Simmels (1989: 612ff.), der zeigt, wie sich mit der Durchsetzung der Geldwirtschaft die Denk- und Wahrnehmungsstrukturen der sozialen Akteure ändern: Die Geldwirtschaft "bewirkt von sich aus die Notwendigkeit fortwährender mathematischer Operationen im täglichen Verkehr. Das Leben vieler Menschen wird von solchem Bestimmen, Abwägen, Rechnen, Reduzieren qualitativer Werte auf quantitative ausgefüllt." (614) Und etwas später: "Durch das rechnerische Wesen des Geldes ist in das Verhältnis der Lebenselemente eine Präzision, eine Sicherheit in der Bestimmung von Gleichheiten und Ungleichheiten, eine Unzweideutigkeit in Verabredungen und Ausmachungen gekommen - wie sie auf äußerlichem Gebiet durch die allgemeine Verbreitung der Taschenuhren bewirkt wird. Die Bestimmung der abstrakten Zeit durch die Uhren wie die des abstrakten Wertes durch das Geld geben ein Schema feinsten und sicherster Einteilungen und Messungen, das, die Inhalte des Lebens in sich aufnehmend, diesen wenigstens für die praktisch-äußerliche Behandlung eine sonst unerreichbare Durchsichtigkeit und Berechenbarkeit verleiht." (615)

12 Natürlich handelt es sich genau betrachtet um ein interdependentes Verhältnis, durch das das wirtschaftliche Feld seinerseits wieder strukturiert wird.

"Das ist ja das grundlegend *andere*. Derjenige, der was verkaufen will, der muß die anderen von seiner Ware überzeugen. Von Qualität, Funktion, Gebrauchswert und Preis. Und in der Mangelwirtschaft, war es genau umgedreht: Da wurde derjenige, der eigentlich die anderen beliefern sollte, der wurde unworben, daß er nun mal was rausrückte, was verteilt. Das hat sich grundlegend geändert." (I12: S.35)

Das Feld der Wirtschaft funktionierte im wesentlichen nicht durch Zahlungen, sondern durch Anweisung und Verteilung. Der Stellenwert des Geldes drückte sich nicht zuletzt in moderat bemessenen Einkommen aus, die zur alltäglichen Lebensgestaltung ausreichten. Alle darüber hinausgehenden Belange wurden durch nicht-monetäre Mechanismen geregelt (vgl. Voigt/Voss/Meck 1987: 145f.). So besehen war Geld von begrenzter Zweckmäßigkeit in der DDR; schon gar nicht kann man von einem Selbstzweck des Gelderwerbs sprechen. Das betraf auch die Selbständigen in der DDR, die zwar überdurchschnittliche Verdienstmöglichkeiten hatten, bei denen dem uneingeschränkten Erwerb jedoch staatlicherseits enge Grenzen gesetzt waren.

"Gar nicht mal so ... um jetzt da ... jetzt ... daß der Verdienst oder der Gewinn des Unternehmens im Vordergrund stand. Weil ... ab einer bestimmten Summe hat die Steuer so zugeschlagen, so daß man dann sagte: Gut, ich habe dann mit den Leuten Wandertage eingelegt." (I22: S.4f.)

Diese sozialräumlichen Gegebenheiten schlugen sich nachhaltig auf die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der sozialen Akteure nieder. Denn dadurch, daß der Gelderwerb und die Möglichkeiten materieller Versorgung stark begrenzt waren, dienten diese auch weniger der Handlungsorientierung und wurden in geringerem Umfang zum Ziel strategischer "Überlegungen". Es ist leicht nachvollziehbar, wie andere, an der Erschließung der zu verteilenden Ressourcen ausgerichtete Orientierungen an ihre Stelle traten.¹³ Dazu gehörte mit Sicherheit die Geduld, auf das Eintreffen oder die Zuteilung von Waren oder Materialien zu warten. Daneben ist auch die Zufriedenheit mit geringeren Quantitäten und minderwertigen Qualitäten zu nennen. Nach dieser Logik sind die Akteure zufrieden, wenn überhaupt etwas da ist, auch wenn es vielleicht nicht genau den eigenen Vorstellungen entspricht. Diese permanente, zeitlich aufgeschobene Bedürfnisbefriedigung führt letztlich dazu, sich mit dem zu bescheiden, was einem beschieden ist.¹⁴

Die Dankbarkeit für kleine Errungenschaften (Habitus als strukturierte Struktur) und die Begrenzung der Aspirationen (Habitus als strukturierende Struktur) sind zwei Seiten derselben Notwendigkeit, die in den sozialräumlichen Gegebenheiten der sozialistischen Ge-

¹³ Es gab in der DDR dennoch Bereiche, die auf monetärer Basis funktionierten. Interessanterweise handelt es sich dann aber nicht um die eigene Währung, sondern um sogenannte harte Devisen. Als Beispiele sind die Intershops und der Außenhandel mit den sogenannten nicht-sozialistischen Wirtschaftsgebieten (NSW) zu nennen.

¹⁴ Diesen Umstand könnte man vielleicht mit dem von Bourdieu herausgearbeiteten "Geschmack am Notwendigen" (1987b: 587ff.) in Verbindung bringen. Auffällig ist dabei, daß Bourdieu diesen Habitus den unterprivilegierten Klassen zuordnet und wir dieses Phänomen im Fall der DDR auch für die Arbeiterklasse feststellen können (zumindest wurde sie so definiert).

sellschaft und Wirtschaft strukturell angelegt war. Selbst die Akteure, die in hohem Maße Findigkeit und Initiative entwickelten und ausgeklügelte Ideen verfolgten, müssen sich auf diese Notwendigkeit einlassen. Der Ausdruck dafür, selbst bei allen Anstrengungen die Grenzen des Systems nicht überwinden zu können, ist die Improvisation:¹⁵

"Wir waren ja hier darauf angewiesen zu improvisieren. Das Wort 'geht nie' gab es nicht. Das muß irgendwie gehen. Irgendwie *muß* es gemacht werden." (I13: S.30)

"Man muß klipp und klar sagen: Mit Firlefanz können wir uns hier zur Zeit nicht aufhalten. Hier ist so viel nötig. Und der Kunde ist wirklich bereit, auch was modernisieren zu lassen und was schöner zu haben. Er hat es ja auch lange genug entbehrt. Aber er verdient nun mal keine 5.000,- Mark. Und da müssen wir es uns, im Rahmen dessen, was möglich ist, möglichst schön gestalten. Und da sind eben nicht teure Sachen gefragt, sondern Ideen, wie man es trotzdem ... Das, was wir schon immer gemacht haben: Wie man es trotzdem mit wenig Geld so schön wie möglich hinkriegt. Bei uns will keiner protzen: Das Bad hat 15.000,- Mark gekostet. Nein, er will sich in seinem Bad wohlfühlen. Das ist sein Hauptproblem. Es soll alles funktionieren und es soll möglichst schön aussehen. Aber es soll nicht übertrieben sein." (I13: S.60)

Wie in den theoretischen Ausführungen dargestellt wurde, tritt mit der strukturellen Veränderung des Wirtschaftsfeldes eine Diskrepanz zwischen für das neue Feld praxisrelevanten habituellen Erfordernissen und vorhandenen dispositionalen Gegebenheiten der sozialen Akteure auf. Diese Diskrepanz wird vielfach in den Äußerungen der Probanden aufgegriffen, was sich als Indiz mangelnder Vorangepaßtheit von Dispositionen und Feld werten läßt. Durch die eintretende Unselbstverständlichkeit von Situationen und Handlungsabläufen im Wirtschaftsfeld wird ein Reflexionsprozeß ausgelöst, in dem Ungeheimheiten, Besonderheiten oder Unterschiede zu früheren Feldsituationen bewußt werden und artikuliert werden können. Einige Aspekte dieses Prozesses scheinen im folgenden auf:

"Und ich glaube, am Geld zieht sich ja sowieso alles auf, was die Angestellten betrifft. Das ist normal. Geld, Urlaub und eben auch, daß man dafür sorgt, alles, was tariflich gezahlt wird - Auslösung, Schmutzzulage, überhaupt Zulagen (...) Daß das eingehalten wird und daß nie irgendeine Versprechung gebrochen wird. Man sollte nie zuviel versprechen. Das haben wir auch nie gemacht." (I13: S.87)

"Auch so ... Ich glaube die Menschen oder so haben sich schon genau nach diesem Muster angepaßt und dahin entwickelt. Wahrscheinlich sind sie ... verbissen. Und daß das Finanzielle eine sehr große Rolle spielt. Daß eben jeder irgendwo finanziell sagt: Ich muß das und das und das haben, verschulde mich, es ist so leicht, auf Kredit irgendwas zu kaufen und zu machen. Und dann haben sie halt ihre Sorgen. Wie kriege ich den Kredit wieder runter für die Waschmaschine, für das neue Auto, für das Ding? Daß da irgendwo der Spaß am Leben verloren geht. Wer weiß ... (*lacht*)." (I22: S.24)

"Die erste Frage ist: Was kriegen wir bezahlt? und so. Ich hatte mir das eigentlich ein bißchen anders vorgestellt, aber ... das ist vielleicht eine Illusion." (I15: S.8)

15 Marz (1991b: 1306) spricht sogar von einer Improvisationsästhetik.

"Ich wollte das eigentlich so machen, wie ich das damals so gelernt habe in den Zeiten der PGH, wo es uns eigentlich gutging. Wir haben nicht viel verdient, aber uns ging es nicht schlecht damals. Und so wollte ich das an sich hier meinen Kollegen auch so ein bißchen ... Sie sollten sich wohlfühlen." (I15: S.11)

Wir können nun daran gehen, die sich aus den beschriebenen sozialräumlichen Bedingungen für den Bescheidenheitshabitus ergebenden Konsequenzen zu entwickeln. Der Kontrast zur Zentralverwaltungswirtschaft wird durch die Umstrukturierung des wirtschaftlichen Feldes in eine Marktwirtschaft täglich erlebt. Das zentrale Kennzeichen dabei ist die erwähnte umfassende Monetarisierung des Lebens. Geld gewinnt an Bedeutung und wird in sehr viel mehr Bereichen des Wirtschaftsfeldes zum Instrument, als dies früher der Fall war. Die interviewten Unternehmer akzeptieren zumeist die neuen Orientierungen ihrer Mitarbeiter und stellen sich darauf ein. Für sich selbst stellen sie jedoch andere Orientierungen in den Mittelpunkt. Es wird zwar gesehen, daß die finanzielle Position des Unternehmens gesichert sein muß. Dieser Aspekt wird jedoch nicht zum alles beherrschenden Movens. Für sie haben die nicht-monetären Aspekte der Arbeit (z.B. Betriebsklima) eine zumindest ebenso große Bedeutung. Geld fungiert also häufig als Mittel zu anderen (ideellen) Zwecken und wird nicht um seiner selbst willen erworben.

Wenn im weiteren unterschiedlich abgestufte Formen dieser Distanzierung dargestellt werden, kommt mit ihnen der schon mehrfach erwähnte Hysteresiseffekt zum Ausdruck. Dieser Effekt bezeichnet den Umstand, daß die sozialen Akteure dem modifizierten wirtschaftlichen Feld mit veralteten (sprich: unangepaßten) Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata begegnen. Die größte Distanz zum Gelderwerb oder zur Funktion des Geldes haben die sozialen Akteure, die diese Fragen für unwichtig oder zumindest nicht für zentral halten. Wie in den oben zitierten Interviewausschnitten zu sehen ist, wird statt dessen auf nicht-monetäre oder immaterielle Werte hingewiesen.

Etwas weniger Distanz zeigen die Akteure, die Geld für "unausweichlich" halten, es aber vornehmlich als Instrument betrachten. In diesem Sinn verwenden sie Geld hauptsächlich, um ihr Auskommen zu sichern, sich allenfalls einen bescheidenen Luxus zu gönnen, um die eigenen Ideale verwirklichen zu können oder etwa um Kredite zu tilgen. Bemerkenswert ist ein kompensatorisches Moment, das im Zusammenhang mit Konsum- oder Luxusfragen auftaucht. Der vielfache Verweis auf lange Jahre der Entbehrung erlaubt den eigentlich als unverhältnismäßig empfundenen Konsum. Meist wird dann auch der Hinweis angefügt, daß es sich aber um nichts "Teures" oder "Besonderes" handele.

Die geringste Distanz weisen die sozialen Akteure auf, die sich zum Gelderwerb bekennen. Man kann aber auch hier noch graduelle Unterschiede ausmachen. Zum einen wird zwar die Wertschätzung des Geldes geäußert, aber auf die eigenen Bedürfnisse hingewiesen, die sich noch im Rahmen halten. Zum anderen erfreut man sich guter Geschäfte, kann diese Erfolge aber nicht uneingeschränkt genießen, weil sich Bedenken hin-

sichtlich ihrer moralischen Vertretbarkeit melden. Schließlich wird nahezu eine Faszination des Geldes eingestanden. Aber auch hier finden sich noch abmildernde Formulierungen. Es wird vorgegeben, sich dem nicht entziehen zu können. Als laste geradezu ein äußerer Zwang auf einem, gegen den man sich gleich einer instinktiven Reaktion nicht widersetzen könne. Zur Veranschaulichung dieser abgestuften Distanzierungen sollen die folgenden Interviewbeispiele dienen.

"Also ... sicherlich habe ich Geld recht gern, aber meine Motivation aus der Tätigkeit, die wir zur Zeit tun, resultiert nicht in erster Linie aus den Bezügen - eindeutig. (...) Und meine, wenn ich mich selbst kontrolliere, meine Ansprüche an das Dasein sind nicht uferlos gestiegen in den letzten zwei Jahren." (I14: S.37)

"Aber es muß doch nicht das Teuerste sein! Oder sehe ich das falsch? Ich meine, für uns ist das ein Geschäft gewesen. Aber so richtig mit ganzem Herzen dabei ist man da auch nicht." (I13: S.61)

"Ein richtiger Zwang. Nicht jetzt, daß es einem da Spaß macht, sondern man ist eine Verpflichtung eingegangen, man muß irgendwo das ganze Unternehmen auf sichere Beine stellen. Und da muß man einfach was tun, muß sich was einfallen lassen und muß in der Richtung agieren und muß ständig irgendwo einen Schritt vorneweg sein." (I22: S.40)

"Ich habe zwar von Anfang an auch immer gesagt: Na, mal sehen wie lange ich es mache. Hängt natürlich davon ab, wieviel Geld ich verdiene, wieviel Geld die Frau verdient usw. Aber wenn man einmal drin ist - man steigt ja nicht wieder aus. Also das ist auch vielleicht, ich weiß nicht, ob das irgendwo interessiert, aber das ist natürlich auch so ein Punkt. Man ist dann drin in der Tätigkeit und ich glaube, man steigt ohne äußere Zwänge da nicht aus. Also man macht es dann schon. Man leckt ja doch irgendwie Blut und dann läuft es und dann verdient man ja doch auch ein bißchen Geld. Und selbst wenn man es dann gar nicht nötig hätte, man macht es trotzdem weiter. Man steigt da nicht aus." (I21: S.43)

Die Bescheidenheit im hier verstandenen Sinn kommt auch darin zum Ausdruck, daß die Akteure Vorbehalte gegenüber einer Monetarisierung anderer Handlungsbereiche (z.B. Beziehungsfeld) haben, das Übergreifen des geldlichen Steuerungsmechanismus in andere Bereiche kritisieren oder zumindest bedauernd feststellen.¹⁶ Gegenseitige Hilfe, Gefälligkeiten oder Nachbarschaftlichkeit wird zunehmend durch Leistungen ersetzt, die zu entgelten sind. Teilweise sind die Handlungspartner des Beziehungsfeldes identisch mit denen des Wirtschaftsfeldes, d.h. im Laufe der Zeit ist man nur noch mit Personen umgeben, zu denen man wirtschaftliche Beziehungen unterhält oder die zumindest gleiche wirtschaftliche Interessen aufweisen. Der Ausdruck "Geschäftsfreunde" bringt diese merkwürdig ambivalente Beziehung auf den Punkt.¹⁷

¹⁶ Genau genommen können andere Felder nicht monetarisiert werden, weil Zahlungen lediglich für das Feld der Wirtschaft konstitutiv sind. Deshalb handelt es sich hier eigentlich um ein Verschieben der Feldgrenzen.

¹⁷ Man könnte sich fragen, ob sich in diesen funktionalisierten Freundschaften eine Kontinuität der "guten Beziehungen" zu DDR-Zeiten sehen läßt. Damit könnte man diese Handlungsweise als Fortwirken eines Habitus verstehen, der auf die Instrumentalisierung von sozialen Beziehungen ausgerichtet

Der Bezug zur Bescheidenheit ist in diesem Zusammenhang darin zu sehen, daß eine gewisse Hemmung besteht, diese Verschiebung der Feldgrenzen (Monetarisierung) hinzunehmen und in die eigenen Kalkulationen einzubeziehen. Auch an dieser Stelle sollen drei Ausschnitte aus Interviews zur Illustration vorgeführt werden.

"Der Freundeskreis wandelt sich. Der wandelt sich dahingehend, daß man sich automatisch mit Leuten kontaktiert, die ähnliche Interessen haben, die ähnliche Probleme haben und so spaltet sich das auf. Es ist traurig, aber es ist wahr. Der Freundeskreis, den wir jetzt haben, sind fast alles Jungunternehmer. Die haben die gleichen Probleme, wir können da einen ordentlichen Erfahrungsaustausch machen, können uns auch Hilfe geben." (I11: S.8f.)

"Das ist eigentlich schon eine Form von Luxus oder Wohlstand oder was: Wenn sie reine Kontakte intensiv pflegen können, die eigentlich nur Kontakte - ohne das im Hinterkopf zu haben: Mit dem mache ich ja gute Geschäfte, mit dem muß ich mal ... haben sie gar nicht mehr, hat keiner mehr Zeit." (I12: S.25)

"Man kann nicht mehr sagen: Das ist so wie früher, so eine Freundschaft (...) oder Nachbarschaft. Ich bringe jetzt bei dem Nachbarn eine Leistung. Der muß ein gutes Geld bezahlen und ich stehe bei ihm in der Pflicht, in der Garantieleistung. Und wenn jetzt irgendwie mal ... Ich habe z.B. bei ihm, bei meinem Nachbarn hier, habe da Fußbodenbelag in die Küche gelegt und da ist irgendeine Platte, die hat einen Haarriß dringehabt. Beim Ausfugen habe ich das erst gemerkt. Das sieht man nicht, wenn man die verlegt. Da hat der sich aufgeregt. Und da habe ich gemerkt, das ist nicht mehr so ... Der hat gesagt: Ich muß einen Haufen Geld bezahlen oder: Ich muß hier mein gutes Geld bezahlen ... Und das ist nicht mehr so wie es früher war. Früher sagte er: Mensch, kannst du mir nicht ein paar Platten in der Küche verlegen? O.K., da war das alles ... Da war das alles irgendwie anders." (I15: S.19)

Eine Variante der Monetarisierung des Beziehungsfeldes kann auch darin gesehen werden, daß z.B. die Kontaktbereitschaft der ostdeutschen Unternehmer - meistens durch Westdeutsche - ausgenutzt wird.¹⁸ An der Bereitschaft der Unternehmer, erst einmal mit jedem zu sprechen und dessen Anliegen zu erfahren, kann man ein weiteres Beispiel für den Hysteresiseffekt festmachen. Die im früheren Feldzustand funktionale Wahrnehmungsweise ist noch nicht auf den aktuellen Feldzustand umgestellt. Die Erfahrung, daß jeder Kontakt hinsichtlich der eigenen Interessen wertvoll sein kann und gesucht werden sollte, wirkt noch fort. Auch für die Variante verschobener Feldgrenzen können wir prägnante Beispiele finden:

"Die ganzen Vertreter: Hier, das ist gut. Der andere kam wieder: Das ist nicht gut. Ich rechne es Ihnen mal vor. Das geht ja laufend, auch heute noch. Da haben wir

ist. Das Bedauern des Verlustes an zwischenmenschlicher Wärme, das in Ostdeutschland vielfach geäußert wird, wäre vor diesem Hintergrund als Nostalgie zu werten. Zu den habituellen Aspekten sozialer Beziehungen siehe Kapitel 6.2.

¹⁸ Es liegt auf der Hand, wie diese Kontaktbereitschaft, verbunden mit der Unkenntnis der Ostdeutschen, für kriminelle Absichten genutzt werden kann. Beispiele für diese Form von Vereinigungskriminalität lassen sich vielfach finden. Spektakulär waren z.B. die Praktiken der Versicherungsbranche. Vor dem Hintergrund unserer Aussagen zum Sicherheitsbedürfnis der Ostdeutschen (siehe unten) ist dieser Auswuchs sehr bezeichnend. Wahrscheinlich habe auch ich von dieser Kontaktbereitschaft und Offenheit profitiert - allerdings in einem positiven Sinn, wie ich hoffen will.

schon ein paar mal die Leute wieder fortgeschickt und so. Wir haben das gar nicht mehr verkraftet. Das ganze Drum und Dran ist eben auch noch ziemlich belastend und ich sage: Das dauert noch eine Weile, bis wir da in der Richtung erst einmal klar sehen. Was da eigentlich nun wirklich gut ist für uns, wo man mehr Augenmerk drauf werfen sollte." (I15: S.24)

Ein dritter Aspekt des Bescheidenheitshabitus kann darin gesehen werden, daß die sozialen Akteure Geld oder materiellen Dingen (Standardbeispiel: Auto) nur in geringem Umfang eine Status- oder Prestigefunktion zuerkennen *wollen*. Sie wissen zwar um die statusbildende Bedeutung verschiedener Konsumartikel oder auch um die Bedeutung des Klassifiziertwerdens als "Selbständiger". Dieses Wissen wird jedoch zu verschleiern versucht, indem auf die Funktionalität z.B. des Autos verwiesen wird, vor allem aber, indem andere, immaterielle Quellen der sozialen Anerkennung und Wertschätzung in den Mittelpunkt gerückt werden.¹⁹

In diesem Zusammenhang werden vornehmlich die berufliche Qualifikation²⁰ sowie die menschliche Integrität angeführt. Man versucht zu belegen, daß Geld eben doch nicht den Charakter verdirbt, daß man eigentlich der Alte geblieben ist. Oft kommt es auch zu einem Nebeneinander von neuen und früheren Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata. Man erkennt zwar z.B. die Notwendigkeit geschäftlicher Härte, kann sich aber dennoch nicht völlig zu dieser Sicht der Dinge durchringen. Andersherum ausgedrückt ist man grundsätzlich Mensch, gerät aber durch die Zwänge der Marktwirtschaft in die Situation, gegen seine spontanen Gefühle handeln zu müssen.²¹

"Was jetzt andere Bereiche betrifft, haben wir ein großes Problem, und zwar ist das halt (...) letztenendes die Menschenführung. Man ist noch, das klingt zwar jetzt hart, nicht Unternehmer genug. Man macht noch zu große Zugeständnisse in vielen Dingen, die unternehmerisch letztenendes sich negativ auswirken, aber da reagiert das Gefühl zu sehr. Das Gefühl ist eben jetzt: (...) In der Mitarbeiterführung ist man zu schnell bei einer positiven Äußerung oder bei einem positiven Zugeständnis. Man kann relativ schlecht dort Nein sagen." (I11: S.11)

Verkannt werden dabei die in der Position des Unternehmers begründeten, an das Feld der Marktwirtschaft angepaßten notwendigen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsmuster. Die darin strukturell angelegte Interessenkollision beispielsweise mit den Angestellten wird verklärt und die Bemühungen um ein gutes, möglichst auto-

19 Für den auch hier durchscheinenden Hysteresiseffekt ist nicht entscheidend, wie aufgesetzt oder aufrichtig die Aussagen der Akteure sind. Unabhängig vom Wahrheitsgehalt kommt es vielmehr darauf an, daß dieser Aspekt thematisiert wird. Denn damit wird auf die Unselbstverständlichkeit dieser Art von Konsum verwiesen. Die Unselbstverständlichkeit erscheint den Akteuren offensichtlich als Unverhältnismäßigkeit und drängt sie zu Legitimationen dieses Konsums.

20 Auf die wichtige Frage des Berufsethos wird an anderer Stelle (Kap. 6.3) ausführlicher einzugehen sein.

21 Der Ausdruck "Gefühle" deutet auf die den Akteuren unbewußten Vorgänge hin, die für das Funktionieren des Habitus konstitutiv sind. Solch ein "schlechtes oder komisches Gefühl" bei einer Handlung kann mithin als ein Hysteresis-Indiz angesehen werden.

ritätsfreies Verhältnis mit ihnen in den Vordergrund gestellt. Das Ausmaß der Verklärung oder Verkennung der realen Verhältnisse gibt dabei Aufschluß über den Grad der Hysterisis. Ein zu stark ausgeprägtes Maß an Bescheidenheit kann folglich als unangepaßt an das marktwirtschaftliche Wirtschaftsfeld gelten und verweist auf weiterhin wirksame, überkommene Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der sozialen Akteure.

Die wirtschaftliche Funktion von Geld, Prestige oder demonstrativem Konsum²² in den neuen wirtschaftlichen Zusammenhängen wird nicht erkannt oder zumindest unterschätzt. Einige Passagen aus den Interviews können das veranschaulichen:

"Meine Angestellten fahren größere Autos als ich. Die kommen mit einem Mercedes gefahren und so. Also da müßten sie ja schon eher sagen: Mensch, die verdienen ein Schweine-Pulver bei dem Bach! (*lacht*)" (I13: S.74)

"Nach kurzer Zeit haben sie dich als jemanden geschätzt, gleichberechtigt. Und du hast ja, als der Geselle z.B., der gerade seinen Meister machte, ein viel höheres Fachwissen gehabt. Und noch die Fähigkeiten, die der Geselle ... Die hat er zwar mal gelernt - Schweißnähte - aber die konnte er ja nicht. Die hat er ja nie wieder gebraucht. Da konntest du ihm in vielen Dingen was vormachen. Und das hat er auch anerkannt und hat auch nicht geneidet oder irgendwie. Das war eben ein ganz tolles Verhältnis." (I13: S.31)

"Naja, für mich ist ein Unternehmer erst einmal ... ein Mensch (...). Der, wollen wir mal sagen, Fachmann ist, der den Leuten was zeigen kann, was vormachen kann." (I15: S.12)

"Ich versuche mich eben menschlich zu zeigen meinen Mitarbeitern gegenüber. Und auch ein bißchen als Person von der man sagt: Vor der habe ich Achtung." (I15: S.13)

[Da] "kann ich dann ablesen, was ich dem Mann für die Beratung dann abzuknöpfen habe. So. Und da versucht man natürlich sehr oft, einfach auch bloß wieder ein bißchen Mensch zu sein und zu sagen: Herrgott, das kann der ja eigentlich gar nicht aufbringen. Und das hat jetzt zehn Minuten gedauert und was weiß ich nicht alles. Na gut, dann sagt man: 25,- Mark und die Sache ist gelaufen. Und da hat man dann halt gerade so die Kosten rein für die Zeit. Ich meine, irgendwo muß man sich ja refinanzieren. Das ist vielleicht ein Mittel, wo man dann - natürlich nur, wenn man es sich leisten kann - auch unter diesen Bedingungen sagt: Ich versuche halt, irgendwo Mensch zu bleiben. Ich bringe das jetzt auf diesen Nenner: Mensch bleiben. Das ist eigentlich auch mein, mein Nenner gewesen, schon zur DDR-Zeit. Und das ist er eigentlich auch heute wieder. Ich halte das für ganz wichtig und daran kann man es eigentlich nur festmachen. Und das ist eigentlich auch die Schwelle, die man nicht überschreiten sollte. Und solange wie man unter den konkreten Verhältnissen noch Mensch bleiben kann, ist es in Ordnung. Dann kann man auch vieles machen." (I21: S.38f.)

"Natürlich wird man von vielen jetzt ein bißchen anders betrachtet. Und am Anfang war da auch ein bißchen eine Hemmschwelle da, weil sie gesagt haben: Mensch, jetzt hat der ... das geht ja so: Jetzt hat der einen Betrieb, jetzt müssen wir mal ein bißchen

²² Die beiden zuletzt genannten Begriffe haben insofern eine wirtschaftliche Funktion, als sie in ökonomisches Kapital konvertierbar sind (z.B. symbolisches Kapital) oder auf andere Weise mit Zahlungen in Verbindung stehen.

Obacht geben, was der macht. Es hat sich im privaten Bereich was verändert: Wir haben ein anderes Auto, man ... kann sich im Augenblick vielleicht auch mehr erlauben, als man das früher konnte - im finanziellen Bereich. Trotz der Belastungen, die da sind. Und wahrscheinlich ... ist auch irgendwie von den Leuten, die entlassen worden sind, eine andere Einstellung zu uns da. Aber ich persönlich ... Wenn sie mich ansprechen oder wenn ich sie sehe, spreche ich sie an. Ich habe dort im Augenblick noch keine Hemmschwelle und dieses ... Denken in Kategorien, also, weiß ich, ---- das ist zur Zeit noch nicht da bei uns." (I14: S.23)

"Ich persönlich wünsche mir eigentlich nur privat, daß ich immer auf dem Boden stehen bleibe, wo ich eigentlich bin. Daß man vielleicht doch nicht einmal in die Verlegenheit kommt, irgendwie abzuheben, sondern daß man diese Verbindung, diese Verbindung zur Basis, zu unseren Mitarbeitern, daß man die wirklich behält, weil alles andere könnte gefährlich werden." (I14: S.38)

Die dargestellten Grundzüge des Primärhabitus der Bescheidenheit werden in bezug auf den Sekundärhabitus wieder aufgegriffen. Wie ausgeführt wurde, strukturiert der erstere den letzteren. Bevor wir jedoch diesen Sekundärhabitus genauer bestimmen, wollen wir uns noch den schon mehrfach erwähnten grundlegenden Dichotomien²³ zuwenden, mit denen der Habitus operiert. Die Rede ist von fundamentalen Kategorien, die das Denken, die Wahrnehmung und das Handeln strukturieren.

Es handelt sich gewissermaßen um (in der Regel unhinterfragte) Raster oder Filter, die dem sozialen Akteur gesellschaftlich vermittelt wurden und mit deren Hilfe er nun erkennt, was wahr oder falsch, gut oder schlecht usw. ist. Diese Raster existieren in allen Feldern der Gesellschaft. Manche sind so allgemein, daß sie fundamentale, feldübergreifende Bedeutung für jegliches gesellschaftliches Handeln haben (z.B. gut - schlecht). Andere Dichotomien sind nur in bezug auf bestimmte Felder sinnvoll. Für das von uns betrachtete Feld der Wirtschaft kann gesagt werden, daß der Bescheidenheitshabitus Praxis mit Hilfe der folgenden grundlegenden Dichotomien generiert:

groß	-	klein
schnell	-	langsam
aufwendig, protzig	-	einfach, bescheiden
viel	-	etwas, ein bißchen, nur
gleich, sofort	-	erst einmal, später

Die genannten Raster werden bekanntlich dadurch ermittelt, daß man die Interviewpassagen genauer in Augenschein nimmt, in denen von der Gründung des Unternehmens, von den Problemen bei der Geschäftsführung, von Zukunftsvorstellungen oder anderen elementaren Bereichen wirtschaftlichen Handelns die Rede ist. Schon allein die Häufigkeit der Nennungen läßt nicht an Zufälligkeit glauben. Berücksichtigt man dazu noch den kon-

23 Am Beispiel des kabyliischen Hauses zeigt Bourdieu, wie eine ganze Welt durch solche Dichotomien strukturiert wird. Vgl. dazu das zweite Kapitel "Über das Haus oder die verkehrte Welt" bei Bourdieu (1976: 48ff.).

sistenten Gebrauch der Raster, lassen sich unschwer Muster erkennen, die mit dem Bescheidenheitshabitus bezeichnet werden können.

Die Aufzählung der Dichotomien ist sicher nicht vollständig.²⁴ Dennoch wird deutlich, daß sich mit ihnen vielfältige Situationen analysieren und kategorisieren sowie Handlungen projektieren lassen. Die Reichweite der Strukturierbarkeit hängt dabei von der Allgemeinheit der Raster ab. Je weniger die Raster auf andere, elementarere Dichotomien reduzierbar sind, desto eher können sie als die habitusleitenden Dichotomien identifiziert werden. Es würde zu weit führen, an dieser Stelle die zwischen den einzelnen Wortpaaren bestehenden Beziehungen zu klären, sie voneinander abzuleiten oder ganze Wortfelder zu entwickeln. Die aufgezeigten Raster erscheinen als hinreichend allgemein, so daß ein Großteil der sozialen Realität, mit der die ostdeutschen Unternehmer konfrontiert sind, typisch strukturierbar ist. Wenn man die bis jetzt ausgewählten Interviewpassagen noch einmal auf das Vorkommen der erwähnten Dichotomien und auf den jeweiligen inhaltlichen Zusammenhang Revue passieren läßt, erkennt man, wie treffend die gemachten Aussagen sind. Wenn wir also unsererseits das von den Probanden implizit verwendete Raster analytisch anwenden, läßt sich der Bescheidenheitshabitus wesentlich genauer erkennen.²⁵

Daneben ist es möglich, diese Dichotomien auf den sekundären Habitus zu beziehen. Da er aus dem primären Habitus hervorgeht, müssen die genannten Raster in ihrer Allgemeinheit auch für ihn gelten. Allenfalls müßten sich treffendere, an mit dem sekundären Habitus korrespondierende, gegebene Feldstrukturen genauer angepaßte Dichotomien finden lassen, die sich, wie gesagt, aus den oben genannten fundamentalen Wortpaaren ableiten lassen. Im folgenden soll versucht werden, die konkretisierte Form des Bescheidenheitshabitus, wie sie sich in der Praxis des Wirtschaftsfeldes umsetzt, näher zu bestimmen.

6.1.2 Sekundärhabitus Bodenständigkeit

Mit dem Habitus der Bodenständigkeit werden auf spezifischere Teilbereiche der Praxis²⁶ bezogene, handlungsleitende Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata im Feld der Marktwirtschaft bezeichnet, die durch Bescheidenheit im oben genannten Sinn bestimmt

²⁴ Genauso wenig wie auf Vollständigkeit kommt es auf das wörtliche Vorkommen der genannten Dichotomien an. Sie sind so zu verstehen, daß sie eine Vorstellung von der Operationsweise der Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata vermitteln. Die prinzipielle Kategorisierung von Ereignissen oder Handlungen kann im Einzelfall auch durch Synonyme geleistet werden.

²⁵ Auf diese Methode nicht nur wissenschaftlichen Erkenntnisgewinns hat M. Polanyi (1985: 17ff. und 23ff.) aufmerksam gemacht.

²⁶ Als solche sind die häufigsten und typischen Transaktionen eines Unternehmers zu bezeichnen: z.B. investieren, verhandeln, führen oder werben.

sind. Es handelt sich sozusagen um vorstrukturierte Strukturierungen. Der sekundäre Habitus stellt damit die engste Verbindung zwischen strukturierten Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata und neuen Strukturen dar. Deswegen machen sich auch etwa vorhandene Hysteresiseffekte an dieser Stelle am stärksten bemerkbar bzw. treten an dieser Stelle am offensichtlichsten zutage. Die Etikettierung der Unternehmer als bodenständig bedeutet nicht unbedingt, daß diese es zum Zeitpunkt der Befragung bereits sind. Neu auftretende Handlungsweisen lassen ihre traditionellen Aspekte schwer erkennen. Wie gezeigt werden soll, handeln die Unternehmer jedoch häufig einer solchen bodenständigen Orientierung gemäß. Mit dem Aufzeigen von Indizien für eine solche Strategie wird auf eine latent oder implizit vorhandene Bodenständigkeit der Unternehmer verwiesen.

Als bodenständig werden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata bezeichnet, die unter anderem folgende Orientierungen beinhalten: Schaffung eines soliden Unternehmensfundaments, Herkunftsbezug, Experimentierunfreudigkeit, Beständigkeit, guter Ruf, auf Langfristigkeit angelegte Firmenstrategie. Bezeichnend für ein an diesen Inhalten ausgerichtetes Vorgehen sind die Redewendungen "Schritt für Schritt" oder "schrittweise" sowie "allmählich" oder ähnliche Formulierungen, die sich sehr häufig in den Interviews finden lassen. Entsprechend können die zugehörigen handlungsleitenden Dichotomien mit den Wortpaaren

sicher	-	unsicher
gewohnt	-	unerwartet
notwendig	-	überflüssig, vermeidbar

gefaßt werden. Die folgenden Passagen umschreiben in typischer Weise, wie der Habitus der Bodenständigkeit aufzufassen ist:

"Ich fange langsam an und bescheiden und baue stabil meinen Betrieb auf." (I15: S.4)

"Das Geld, heute eine lächerliche Summe von 32.000,- DM (*lacht*) ja wir wollten halt noch nicht so groß raus. Das ist auch gut so gewesen, weil wir uns da letztenendes Stück für Stück, also Schritt für Schritt da [rangingangen sind, FL]." (I11: S.19)

Vielleicht läßt sich dieser Habitus auch mit Hilfe einer Allegorie treffend beschreiben. Demnach kann Bodenständigkeit mit einem Bodensatz in einem mit Wasser gefüllten Glas verglichen werden: Er erscheint als eine gering ausgedehnte, feste Schicht, in sich stabil und klar von der transparenten Umgebung abgrenzbar. Wenn der Bodensatz durch Rühren aufgelöst wird, muß die Situation anders beschrieben werden: Jetzt ist die Stabilität dahin, es existieren keine klaren Grenzen mehr zur Umgebung. Nicht nur die Situation ist undurchsichtig geworden. Das gleiche trifft auch auf die eigene Position zu. Sie ist unfaßbar oder diffus.

In ähnlicher Weise erlebt ein bodenständiger Unternehmer die Situation, wenn er von seinen Orientierungen abläßt: Er verliert die Übersicht in seinem Umfeld, er kann seine Position nicht mehr ausmachen, wird unsicher oder bekommt sogar Angst.²⁷ Daß diese wohl drastische Formulierung keiner empirischen Grundlage entbehrt, kann im weiteren gezeigt werden.

"Der Start an sich für uns war schwer, hier in die Selbständigkeit. Ich hatte in der Alt Bundesrepublik versucht, mal Kontakte aufzunehmen mit Fliesenlegermeistern, um mal in Gesprächen zu sehen wie das läuft und so. Der eine war auch sehr engagiert und der sagte gleich: Ich mache sie zum Teilhaber, zum Subunternehmer. Da habe ich erst einmal Angst bekommen. Weil ich gar nicht wußte ... Ich sagte: Wissen sie, ich freue mich zwar darüber, aber ich will erst selber einmal starten und sehen wie alles läuft. Und wenn ich dann das Bedürfnis habe, dann komme ich auf sie zu." (I15: S.2)

"Man kann nicht jetzt von sich aus irgendwie eine Sache, die einem dann später über den Kopf wächst. Das kann man nicht machen. Die Vernunft muß man haben. Ich kann nicht, von mir aus sagen: Ich nehme, was weiß ich, eine Gaststätte mit 200 Plätzen. Da gehe ich in die Knie. Das halte ich von vornherein für ..." (I23: S.6)

Anhand von vier Aspekten (Sicherheit, Expansion, Repräsentation, Legitimierung) soll näher erläutert werden, was es mit dem sekundären Habitus der Bodenständigkeit auf sich hat.

Wenn man sich die Bedeutung der Wende in der DDR vor Augen führt, könnte man geneigt sein zu vermuten, daß sich dort eine euphorische Stimmung ergibt, deren Ausdruck z.B. hochfliegende Pläne seitens der Unternehmer wären. Auch wenn Tendenzen einer solchen "Goldgräberstimmung" feststellbar sind, ist die Euphorie in der Regel begrenzt.

"Wirklich ich habe eigentlich die ersten drei Monate (...) negatives Ergebnis gehabt und dann ging es eigentlich doch los mit Geldverdiene und zum Teil auch, muß ich sagen, wirklich in Größenordnungen, wo man nur gestaunt hat. Wo man gesagt hat: Das hätte ich nie für möglich gehalten." (I21: S.7)

Zumeist sind die Vorhaben als bescheiden oder moderat, jedenfalls nicht als unrealistisch oder gar "versponnen" zu bezeichnen. Das ist verständlich, erfordert doch bereits der Schritt in die Selbständigkeit eine gewisse Überwindung oder ein Mindestmaß an Mut. Zum Teil wird dieser Mut durch die äußeren Umstände befördert. Wenn beispielsweise ein 50jähriger vor der Alternative steht, den Schritt in die Selbständigkeit zu gehen oder arbeitslos zu werden, ist damit der von Bögenhold (1987: 35ff.) eingeführte Typ der "Selbständigkeit aus Not" angesprochen. Gleichviel, ob es sich um regelrechte Neugründungen oder Privatisierungen (etwa durch Management Buy Out) handelt, jedenfalls wird

²⁷ Manche Unternehmer befällt eine Angst, daß sich die mit der Marktwirtschaft ergebenden "traumhaften Möglichkeiten" in einen Alptraum verkehren könnten, in dem man in schreckliche Situationen gerät, ohne irgendeinen Einfluß darauf ausüben zu können. Bei manchen Äußerungen in den Interviews fühlt man sich an Goethes Zauberlehrling erinnert: "Die ich rief, die Geister, werd ich nun nicht los." Die in Gang gesetzte Maschinerie wird nicht beherrscht und verselbständigt sich. Nur durch langjährige Erfahrungen (Habitualisierung) ließe sich die Souveränität des "alten Meisters" erlangen.

zunächst das Bestreben zentral, die wirtschaftliche Existenz zu sichern.²⁸ Dieser erste Aspekt ist nachvollziehbar, wenn man die Bedingungen in Betracht zieht, unter denen sich die Selbständigkeit vollzieht: Zum einen sind die relativ dünne Eigenkapitaldecke bzw. die begrenzten Sicherheiten zu erwähnen. Zum anderen ist an die mit der Selbständigkeit neu eintretende existentielle Bedrohung und an die neue Erfahrung einer Konkurrenzsituation zu denken.²⁹

"Also als Unternehmer der DDR konnte man irgendwo sagen: keinerlei Existenzangst, keine Zwänge ... Es hat irgendwo Spaß gemacht." (I22: S.4)

"Was vielleicht eine Umstellung war für uns, das gebe ich auch ganz unumwunden zu, das ist das Problem gewesen, mit der Konkurrenz zu leben: Heizungsbetrieb im Nachbarort, zwei Heizungsbetriebe hier in Richtung (*nenn Stadt*), ganz neu. Und plötzlich stehen hier Heizungsbauer im Ort drin, die hier in ein Haus gehen. (...) Fremde, die hier eine Heizung einbauen. Das hat es früher ja nie gegeben. Und da kribbelt es schon mal." (I13: S.75)

"Der Sommer war ein bißchen flauer. Da hatten wir wirklich einmal eine Saure-Gurken-Zeit. Das war nicht angenehm. Das war man von früher nicht gewöhnt. Früher hatten wir Anfang Januar das Auftragsbuch voll für das ganze Jahr. Und für das nächste Jahr auch noch." (I13: S.50)

Darüber hinaus ist auch die Komplexität des wirtschaftlichen Feldes insgesamt mit den vielfältigen neuen Handlungsmöglichkeiten zu berücksichtigen. Die Kontingenzerfahrung steigert sich wesentlich. Das Bestreben, den Betrieb auf einer gesunden Basis überschaubar und kontrollierbar aufzubauen, zielt auf das Wiedererlangen der aus der sozialistischen Epoche gewohnten Sicherheit.

"Das war ja eigentlich meine Motivation gewesen. Meine Motivation, daß ich meine Sicherheit, die ich in dem Staat DDR hatte, daß ich eben insofern finanziell gut abgesichert war, mein Betrieb lief." (I22: S.36)

Die anfängliche Unsicherheit bei der unternehmerischen Tätigkeit sollte nicht unterschätzt werden. Auch wenn die Aussagen der Probanden nicht ganz so drastisch sind wie die des Unternehmers, der regelrecht "Angst bekam" (siehe oben), ist doch zumindest eine kulturelle Verunsicherung festzustellen. Der Umgang mit den neuen Handlungs- oder Wahrnehmungsmustern in der Marktwirtschaft ist ungewohnt und führt zu Irritationen. Die Formen können eher harmlos sein (Mißverständnisse) oder sehr gravierende Ausmaße annehmen (z.B. Betrügereien zum Opfer zu fallen). Auch wenn die befragten Unternehmer so manchen Fehler oder faux pas in Form einer Anekdote berichten, kann darin doch erkannt werden, wie subtil und konsequenzenreich die Formen kultureller Asynchronitäten sein können.

²⁸ Daß dieses Bestreben die rein finanziellen Interessen dominiert, wurde bereits gezeigt.

²⁹ In einer Befragung der Deutschen Ausgleichsbank (1991: 10f.) gibt fast die Hälfte der Befragten (49,6%) an, in den letzten Monaten eine Verschärfung der Konkurrenzsituation zu verspüren. Der Handel ist davon sogar noch weit stärker betroffen (59,2%).

"Aber die Anfangszeit war schwer. Und als wir die erste Steuerprüfung hatten, da mußten wir dann mit unserem ganzen Kram unterm Arm zum Finanzamt gehen. (...) Da wurde das erste Jahr geprüft. Da haben sie auch gefragt: Haben sie das gelernt? Ich sagte: Nein, das habe ich nicht gelernt. Das habe ich mir so angeeignet. Wieso? (*lacht*) Da sagten sie: Ist ja ganz ordentlich. Da haben sie schon Schlimmeres erlebt. Das war eigentlich die erste Bestätigung, daß es doch so einigermaßen läuft. Aber was wir da mit Zittern und Zagen hingegangen sind ..." (I13: S.8)

"Es ist natürlich klar, ich meine, wo ich die ersten Male nach dem Westen gefahren bin, ist man erst einmal rumgelaufen wie Falschgeld. Das ist, wenn man in ein Bankgebäude gegangen ist ... ich konnte den Pförtner nicht unterscheiden - ob das der Pförtner oder der Direktor ist. Fällt mir heute wahrscheinlich noch schwer, aber (*lacht*) irgendwo auch ... Das ist eine komplett andere Welt und sagen wir mal als Privatperson sich zurechtzufinden ist wahrscheinlich schon relativ schwer. Aber dann gleich zu sehen, in die Geschäftswelt mit den verschiedenen ... einfach ... Das war irgendwo ganz ganz einfach und klar: Man ist hier aufgewachsen, man konnte genau die Leute einschätzen ... Jemand, den man getroffen hat, und das war eine Verkäuferin, dann wußte man das Umfeld der Verkäuferin, welche Probleme sie hatte und welche Sorgen. (...) Aber irgendwo hat man das sehr schnell, irgendwo ... Man kann, so geht es mir heute noch ... Hier in der DDR treffe ich jemand, sehe ich. Irgendso ein bißchen. Wenn man jemand kennenlernt, weiß man, wie man die Leute einschätzen kann. So. Drüben hat man die Leute im Anzug vor sich. Die sitzen vor einem, lächeln, freuen sich und versuchen nur die ganze Zeit im Gespräch, einem das zu erzählen, was man hören will, damit man das Vertrauen gewinnt. Und im Hinterkopf zu überlegen: Wie kriege ich den an die Angel, daß er bei mir kauft. Und das geschickte Verkaufen einfach, was ... wo einfach die Leute damit groß geworden sind, in der Schule, im Beruf, in der Lehre." (I22: S.21)

Expansive Bewegungen von Unternehmen finden ihre Grenze an der Toleranz von Unsicherheit. Wird ein gewisses Maß an Unsicherheit erreicht, treten Handlungen ein, die auf eine Konsolidierungsphase des Unternehmens hinauslaufen. Erscheint die Position wieder hinreichend gesichert, werden dadurch weitere Expansionen ermöglicht. Mit zunehmender Sicherheit (auch mit der Erfahrung des Unternehmers oder, anders ausgedrückt, mit der Angepaßtheit seines Habitus an das Feld der Marktwirtschaft)³⁰ wächst die Toleranz von Unsicherheit, d.h. die Risikobereitschaft.

"Die Risikobereitschaft, die man mitbringen muß, aber gleichzeitig die Bereitschaft, das Risiko weitmöglichst zu begrenzen. Daß man also nicht nur nach vorn auf jeden Preis, sondern eben immer irgendwo Sicherheitsmaßnahmen einbaut und sagt: Wenn das schiefgeht, habe ich dann noch meine Existenz gesichert oder nicht? Ich sehe natürlich, daß man je mehr sichere, sagen wir mal sichere Geschäfte gemacht hat, daß dann die Risikobereitschaft steigt, auch mal ein Geschäft zu machen, wo man sagt: Da weiß ich nicht, ob es gut geht. Das ist natürlich klar. Aber das Geschäft, was eben so Risiken in sich birgt, würde ich nicht als erstes Geschäft machen, sondern schon irgendwo verantwortungsbewußt einfach zu sagen: Es ist irgendwo im Hinterkopf, daß die soziale Absicherung irgendwo gegeben ist." (I22: S.36)

³⁰ Darin kommt der Entlastungscharakter des Habitus zum Ausdruck. Wenn Habitus-Feld-Konstellationen zur Selbstverständlichkeit werden, d.h. nicht mehr hinterfragt oder objektiviert werden müssen, werden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata gegen Irritationen immunisiert oder zumindest resistent. Die Akteure sind dann in der Lage, mit einem größeren Maß an Unsicherheit zu leben oder, anders ausgedrückt, in einem durch ein höheres Maß an Kontingenz gekennzeichneten Feld sicher zu handeln.

"Das ist für mich dann wieder Verlust an Geld, was ich dann als Einbuße habe. Also gar so viel rumexperimentieren ... so bin ich da gar nicht. Das sollte man gar nicht."
(I23: S.15)

Die ostdeutschen Unternehmer können nun anhand dieser Toleranzgrenze eingruppiert werden. Diejenigen, bei denen diese Grenze relativ schnell erreicht ist, sind Gründer von Kleinunternehmen, die zudem über keine Erfahrung mit der Selbständigkeit verfügen. Dementsprechend sind Unternehmer, die in anderen Größenordnungen operieren und außerdem bereits in der DDR entsprechende Erfahrungen (z.B. als Selbständige oder etwa als Leiter größerer Betriebe) gesammelt haben, bereit, ein größeres Maß an Unsicherheit zu tolerieren.

Diese grobe Einteilung läßt sich auch auf einen weiteren Aspekt, die Investitions- oder Expansionsneigung der Unternehmer, übertragen. Selbständige des zweiten Typs sehen eher die Notwendigkeit, vor allem aber den Nutzen von Investitionen. Das gilt insbesondere für Investitionen, deren unmittelbar praktischer Nutzen nicht erkennbar ist wie z.B. die Unternehmensstruktur oder Imageförderung betreffende Investitionen.

"Gerade im Einkauf ist das Geld zu verdienen! Das war das erste, jemanden einzustellen, der eben nur die Aufgabe hat, Preise zu vergleichen. Und der hat halt alle Papierhändler angeschrieben oder alle die da waren aufgelistet und dann saß der nur da und hat eben nur verglichen. Mit jedem Artikel, den wir eingekauft haben, haben wir halt 3-5 oder manchmal 10 Angebote eingeholt. Und da haben wir eben schon gemerkt, was da einfach für Geld ist! Das haben wir also gleich von Anfang an ..."
(I22: S.20)

"Es war völlig klar: Wenn wir in der Farbgebung nichts tun würden, wäre das Aus für unser Produkt absehbar gewesen. (...) Das heißt, wir mußten viereinhalb Millionen mindestens aufbringen, um eine neue Farbgebungsanlage zu installieren. So, und jetzt hatten wir unsere Liquiditätskredite. Wir hatten unsere Schwierigkeiten, die Liquidität zu sichern, die Löhne zu zahlen z.B. Und in so einer Situation zu sagen oder die Entscheidung zu treffen, was tun? Gehen wir das Risiko ein und nehmen von den Krediten viereinhalb Millionen, ohne jemanden im Grunde genommen zu fragen, und geben sie für eine Farbgebungsanlage aus, oder retten wir für die nächsten drei Monate (...) die Lohn- und Gehaltszahlungen? Wir haben das erstere getan und haben damit den Betrieb durch die Talsohle durchgebracht und haben eben diese Zitterpartie auf uns genommen. Und es hat sich als richtig herausgestellt." (I14: S.7)

Dagegen sehen die sich erst nach der Wende etablierenden Unternehmer Investitionen eher als eine Art Kosten an, die es tunlichst zu vermeiden gilt. Der mögliche Nutzen (z.B. in Form von Größenvorteilen oder etwa einer delegationsfreundlichen Unternehmensstruktur)³¹ tritt in den Hintergrund. Wenn sie dennoch getätigt werden, geschieht das zumeist in solchen Bereichen, in denen ein direkt erkennbarer Nutzen gesehen wird. Das können Geräte, Gebäude oder andere infrastrukturelle Einrichtungen sein.

31 Wenn beispielsweise eine mittlere Ebene in der Unternehmenshierarchie fehlt, kann es leicht passieren, daß der Unternehmer vor lauter Mitarbeit seine konzeptionellen oder strategischen Aufgaben vernachlässigt, was zu finanziellen Einbußen oder gar zur Liquidation des Unternehmens führen kann.

"Und, wie gesagt, ... ich habe eben versucht, ohne fremde Mittel nun ... Die Kredite, die Vergünstigungen, die nun zur Verfügung gestellt wurden, die habe ich eigentlich nicht in Anspruch genommen, weil ich mir eben gesagt habe: Ich fange langsam an, und bescheiden und baue stabil meinen Betrieb auf. Und ... naja gut ... Wenn eben dann die Notwendigkeit mal vorhanden ist - wir wollen dann hier noch bauen, noch ein Gebäude hinbauen - dann werden wir wahrscheinlich nicht drum herum kommen, aber ich will das alles ein bißchen in Grenzen halten. Wissen sie, daß ich nicht nicht so vollaus verschulde. Da bin ich nicht der Typ dazu." (I15: S.4)

Aufgrund der begrenzten Eigenkapitalausstattung³² ist zur Tätigkeit der Investitionen häufig die Aufnahme eines Kredits erforderlich. Viele ostdeutsche Unternehmer sträuben sich jedoch vor einer Verschuldung. Dabei ist die Höhe des Kredites nicht unbedingt ausschlaggebend für diese Abneigung. Wie die nachfolgenden Interviewausschnitte illustrieren, handelt es sich anscheinend um eine tief verwurzelte, negativ belegte Einschätzung von Krediten oder Schulden als solchen.

"Und deshalb ist eben dieser Überziehungskredit jetzt so hoch angewachsen auf 200.000,-. Aber wir haben uns eigentlich ganz gut daran gewöhnt. Früher war das ein ganz blödes Gefühl, mit Schulden zu leben und das wollten wir auch nie. Und wir haben eigentlich auch fast immer im Plus gelegen. Das ist eine absolute Umgewöhnungs...sache. Also man muß sich da wirklich ... Man muß von dem Gedanken wegkommen, daß eben Schulden was Unehrenhaftes sind. Man ist ja auch angesehen bei der Bank, wenn man Schulden hat." (I13: S.64)

"Das wird sich dann in der Perspektive zeigen, ob ich noch einmal einen Kredit aufnehmen muß oder nicht. Das steht noch in den Sternen. Da will ich mich noch nicht festlegen. Es kann sein. Es kann auch sein, daß ich mich ... jetzt ... so hocharbeiten kann ohne fremdes Kapital." (I23: S. 7)

"Und ich war eben elterlicherseits so erzogen: Die haben mir immer gesagt: Also erst sparsam und wenn du das Geld zusammen hast, dann kaufst du es dir. Und in der Marktwirtschaft ist das auch alles wahrscheinlich doch ein bißchen anders wie ich das bis jetzt so mitbekommen habe. Ja und wie gesagt, Kredit und so habe ich nicht in Anspruch genommen." (I15: S.2f.)

"Wenn man dann das Geld alles vorhalten will, dann wird es schon kritisch. Und da hätten wir einen Kontokorrentkredit (...) aber das ist ... Also ich muß sagen, das ist alles ziemlich zähflüssig vorangegangen in der Frage, so daß wir dann gesagt haben: Wissen sie was, wir schaffen es auch so. Da habe ich erst mal ein halbes Jahr alleine gearbeitet und dann habe ich einen Gesellen eingestellt und etwas später kam dann der zweite und das ist der Sohn." (I15: S.5)

"Heute weiß ich auch, daß das vielleicht günstig ist so für den Betrieb, auch mal einen Kredit zu nehmen, in der Richtung. Und da zu ... investieren. Aber wie gesagt: Nicht in Größenordnungen, sondern immer schön bescheiden. Das waren eben alles solche Sachen: Machst du es? Machst du es nicht? Nachts mitunter nicht geschlafen, (...) weil jetzt hast du den Kredit aufgenommen, jetzt ... Wenn mal was ist, wer zahlt das

32 Die Deutsche Ausgleichsbank (1990: 8) gibt das Durchschnittskapitalvermögen der Gründer mit DM 19.000,- an. Auch wenn man bedenkt, daß in der betreffenden Befragung nur Existenzgründer berücksichtigt sind, die einen Antrag auf Eigenkapitalhilfe gestellt haben, kommt die Angabe den weiter oben konstatierten finanziellen Verhältnissen in Ostdeutschland recht nahe und ist daher als einigermaßen repräsentativ einzuschätzen.

dann und wie geht es weiter mit dem Betrieb? Alles Dinge, über die man sich Gedanken macht." (I15: S. 24)

Die Zurückhaltung in Kreditfragen hängt mit der bereits erwähnten Unsicherheit zusammen. Wer Kredite aufnimmt, muß sich über die wirtschaftliche Zukunft (z.B. über die Markt- oder Zinsentwicklung, die Unternehmensentwicklung oder die Einschätzung der Konkurrenz) im klaren sein und diese antizipieren. Viele Unternehmer scheinen sich diese prognostischen Fähigkeiten (noch) nicht zuzutrauen.³³ Das mag an der großen Komplexität oder an der Intransparenz des Wirtschaftsfeldes liegen. Man kann aber auch sagen, daß die Unternehmer die Spielregeln der Marktwirtschaft noch nicht durchschaut haben und sich infolgedessen mit für sie unübersehbaren finanziellen Eingriffen zurückhalten, um die Existenz des Unternehmens nicht aufs Spiel zu setzen. Was dabei nicht gesehen wird ist, daß gerade diese Gefahr durch ein Unterlassen oder Abwarten gegeben sein kann.

Es ist in diesem Zusammenhang auch bemerkenswert, daß sich in den Interviews selten Vorstellungen über mittel- oder langfristige, detaillierte Unternehmenskonzepte finden. Der geringen Reichweite der Zukunftsantizipation entspricht die Ungenauigkeit der Vorstellungen über die ferne betriebliche Zukunft. Im allgemeinen beschränken sich die "Visionen" der Unternehmer auf die nahe Zukunft, also das nächste Jahr und weisen dabei häufig nur eine rein gegenständliche Vorstellung auf. Es geht beispielsweise darum, im nächsten Jahr ein Gebäude zu erstellen, einen weiteren Mitarbeiter zu rekrutieren oder etwa die Geschäftsräume umzugestalten.

"Ich will mir dieses Jahr noch neue Büromöbel kaufen, und dann will ich mir hier so eine kleine Lagerhalle hinbauen mit Garagen dazu und so. Mit einem ordentlichen Ausstellungsraum. Der soll dann hier raus. Naja." (I15: S.25)

"Wir werden also z.B. ganz konkret in den nächsten zwei, ein, zwei Monaten umziehen. Vernünftige Praxisräume, ein bißchen größer, ein bißchen ausgestattet, ein bißchen ordentlich und so. Aber das ist eigentlich auch alles, was an der Sicht an Plänen existiert. Gegebenenfalls vielleicht demnächst mal noch einen Kollegen einstellen." (I21: S.45)

Selten finden sich abstrakte Äußerungen, also etwa solche, die die strategische Ausrichtung des Betriebes zum Inhalt haben, wo es also z.B. um die Unternehmensstruktur, den Marktanteil oder das Unternehmenskonzept geht. Man könnte diesen Umstand vielleicht auch so ausdrücken: Das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Akteure ist weniger darauf gerichtet, die Unternehmenszukunft zu planen als sie vielmehr zu erarbeiten.

"Sobald wir eben jetzt 12 oder 15 Mann würden, müßte ich jemand einstellen dafür. Der eben im Büro noch mit arbeitet oder zumindestens den ganzen Baustellenteil übernimmt: Einkauf, Betreuung der Baustellen, so daß für mich noch die Zeit bleibt, eben für Angebote, Rechnungen und technische Grundlagen. Das wäre zwar schön, es

³³ Es ist offensichtlich, daß dieser Umstand der vorher von uns für bodenständige Unternehmer als wichtig erachteten, langfristigen Unternehmensstrategie entgegensteht.

ist auch verlockend, dafür jemand einzustellen, aber da würde das Verhältnis im Betrieb ungünstig, von der Kostenseite her." (I13: S.85)

"Die Gefahr besteht ja im Binnenmarkt darin - für alle - daß es Länder gibt, die was billiger machen können. Und da sage ich mir: Gut, es gibt welche, die das billiger machen können, wo also die Arbeitsstunde billiger ist. Also muß ich mir so eine Technik hinstellen, daß mit der Technik, die die anderen gar nicht bezahlen können, ich so billig bin, daß ich das wieder weit machen kann. Deshalb investiere ich." (I12: S. 28)

"Das war auch relativ schnell geschafft, aber das Schwierigste ist eben der Vertrieb. Ganz einfach weil ... in der Planwirtschaft Akquisition ein Fremdwort ist. (...) Es gab keine aktiven Verkäufer. (...) Und auch keinen, der im Vertrieb dieses Handwerk beherrschen konnte. Und das war das Schwierigste, weil ja Verkauf nicht nur eine handwerkliche Seite hat. (...) Und die mußten erst gefunden werden, die Leute, die das dann gut konnten. Und da sind wir zur Zeit noch dabei. Das ist aber ... Da haben wir wahrscheinlich den größten Nachholbedarf. Und das ... wurde hier in keiner Schule gelernt. Das ist eigentlich das größte Problem, der Vertrieb." (I14: S.8f.)

Es entspricht unseren bisherigen Annahmen, daß die Akteure der drei zuvor erwähnten Äußerungen alle schon in der DDR selbständig waren bzw. einen Betrieb leiteten. Von daher läßt sich eine gewisse Vertrautheit mit einer unternehmerischen Denkweise feststellen, die als eine Disposition für das Ergreifen der Alternative "Unternehmer" angesehen werden kann.

Ein Vergleich von zwei Interviewpassagen zu derselben praktischen Fragestellung zeigt sehr deutlich, wie der unternehmerische Erfahrungshintergrund Denken, Wahrnehmung und Handeln verändert. In den Interviews 13 und 15 sprechen beide Unternehmer die Frage an, ob es sich lohne, über eine eigene Verkaufsausstellung zu verfügen. Obwohl der Betrieb von Herrn Bach (I13) wesentlich größer als der von Herrn Bambach (I15) ist, möchte allein Herr Bambach eine eigene Ausstellung haben. Herr Bach wehrt sich dagegen. Auffällig ist seine starke Überzeugung oder sein Selbstbewußtsein, mit dem er seine Auffassung im Gegensatz zu den eher weichen Formulierungen von Herrn Bambach vertritt. Herr Bach mutet den Kunden sogar etwas zu, wohingegen sich Herr Bambach sehr stark an den Kundenwünschen orientiert (Motto: "Der Kunde ist König"). An Herrn Bachs Verhalten läßt sich die vorhandene unternehmerische Erfahrung erkennen, die solche sicheren Urteile erlaubt:

"Warum soll ich mir hier eine teure Ausstellung hinbauen lassen? Da sage ich eben: Gehen sie bitte zum Großhändler, der hat eine Ausstellung. Da können sie sich das angucken. Das ist das einzige, daß der Kunde dort hingehen muß und den Weg in Kauf nehmen muß. Aber das ist eben nun mal so. Da liegen die Verkaufsstrategien eben ein bißchen auseinander. (...) Die da Ausstellungen haben, das sind schon meistens Großhändler oder Handwerker, die, was weiß ich, 50, 60 Leute haben. Die können sich Ausstellungen leisten." (I13: S.59f.)

Dagegen Herr Bambach:

"Und da haben wir uns das hier aufgebaut. [Anm.: Herr Bambach zeigt auf seine Ausstellungsstände, FL] Die Ständer alle so selber gemacht. Die Leute wollen ja was sehen (*lacht*), wenn sie kommen. Man möchte gern ein bißchen was anbieten." (I15: S.2)

Dazu ist allerdings anzumerken, daß sich auch in diesen beiden Fällen der Bescheidenheitshabitus bemerkbar macht. Als Unternehmensziel wird nämlich auch von diesen Akteuren primär die Sicherung des Lebensunterhalts angegeben. Das Unternehmen wird eher als Mittel betrachtet, die Zeit bis zum Ruhestand gut zu nutzen, als dadurch zu "Ruhm und Reichtum" zu kommen:

"Das bestärkt uns eigentlich in unserer Meinung, wenn wir das mal zusammenfassen wollen: Acht Jahre noch, und keinen Tag länger. Das muß einfach drin sein! Alle Welt lacht darüber, bloß ich sage mir immer: Ich habe immer Entscheidungen getroffen und habe gesagt: Das wird gemacht, und das ist gemacht worden. Und wenn ich sage: In acht Jahren ist Schluß, dann meine ich das auch so." (I13: S.79)

"Dann denke ich immer, daß ich eigentlich ganz gut zurechtkomme. Für mich war von Anfang an klar, daß ich nicht hier Millionär werde oder was. Aber ich sage: Ich möchte eine ordentliche Arbeit liefern, möchte auch ordentlich dafür ... Es ist ein harter Tag für mich, aber ... Und das soll sich am Monatsende auch lohnen. So, wie ich mir das jetzt eigentlich vorgestellt habe, so läuft es jetzt auch ganz gut. Und da bin ich zufrieden." (I15: S. 24f.)

Kredite werden anscheinend auch nicht als normales Mittel unternehmerischer Betätigung in der Marktwirtschaft wahrgenommen. Die Möglichkeit erscheint den Akteuren vielmehr als der letzte Ausweg, ihre Unternehmensziele umzusetzen. Die meisten Unternehmer differenzieren nicht zwischen Schulden an sich und der Verwendung von Schulden. Innerhalb einer Marktwirtschaft ist ja nicht der Kredit selbst schlecht, sondern seine unrentable Verwendung im konkreten Unternehmenszusammenhang. Wenn denn also schon Schulden gemacht werden *müssen* (!), sind sie unmittelbar an Investitionen gebunden und das Bestreben geht dahin, die Tilgung so schnell wie möglich voranzutreiben. Daß Verschuldung auch in anderen Zusammenhängen - etwa unter steuerlichen Gesichtspunkten - eine positive Funktion, einen Sinn haben können, wird nicht oder nur ansatzweise erkannt.

Wahrscheinlich hängt der Unterschied in der Wahrnehmung von Krediten mit der Zeitrelation zwischen Erwerb und Investition (oder Konsum) zusammen. In der DDR fand sich eine Asynchronität in dem Sinn, daß Kapital zunächst erworben wurde, um dann nach einer Phase der Akkumulation (Sparen) in den konsumtiven Bereich zu fließen. Es wurde erst gekauft, wenn das dafür nötige Geld vorhanden war:

"Und das Haus haben wir umgebaut: Ein Wochenende eine Mauer abgerissen, das nächste Wochenende die Mauer hochgemauert. Und deswegen hat das vier Jahre gedauert. Weil nie Geld da war, ohne Kredit. Hatten wir kein Geld, haben wir einfach ein Wochenende nichts gemacht." (I13: S.17)

"Wenn eben kein Geld mehr war, wurde mal wieder unterbrochen und dann wurde es eben wieder gemacht, und dadurch waren wir schuldenfrei. Das war natürlich phantastisch." (I13: S.18)

Kredite sind so gesehen kein zentrales Kennzeichen für wirtschaftliche Operationen in der DDR gewesen, oder sie waren nicht auf die Funktionsweise des zentralverwaltungswirtschaftlichen Systems abgestimmt:³⁴

"Weil es da ja keine Kredite gab. Oder wenn, in ganz begrenztem Maße. Mal so ein Teilzahlungskredit für einen Fernseher oder sowas oder die jungen Eheleute für 5.000,- Mark ein Kredit. Aber sonst war ja das ... Hat sich ja keiner groß verschuldet." (I22: S.25)

Dagegen beruht das marktwirtschaftliche System Westdeutschlands zu einem nicht unbedeutenden Teil auf Verschuldung. Hier finden wir ein synchrones Verhältnis zwischen Erwerb und Investition (Konsum) vor: Zuerst wird investiert und in der Folge wird die Investition mit Hilfe der Investition selbst "erwirtschaftet". Häufig findet man auch mehrere solcher Investitions-Erwerbs-Stränge nebeneinander. Ähnliches gilt für den gegenwärtigen Konsum, bei dem der Gegenwart durch Abzahlen der Raten in der Zukunft erst erbracht wird.³⁵

Weiterhin, auch das klingt in den zitierten Interviewpassagen an, gelten Schulden als unehrenhaft.³⁶ Über die Ursachen dieser Bewertung kann an dieser Stelle nur spekuliert werden.³⁷ Jedenfalls handelt es sich dabei um stark ausgeprägte Wahrnehmungsraster, die eine hohe Resistenz gegenüber Änderungen aufweisen.

Es läßt sich festhalten, daß in den auf Kredite bezogenen Äußerungen der Unternehmer eines der deutlichsten Zeichen für den schon mehrfach genannten Hysteresiseffekt zu erkennen ist. In den Aussagen wird offenbar, wie die aktuelle Situation innerhalb des Feldes der Wirtschaft mit Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata angegangen wird, die eindeutig als unangepaßt zu bezeichnen sind - jedenfalls im unternehmerischen Bereich einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung. Denn wer nicht in der Lage ist, Kredite als

34 Das muß natürlich vor dem Hintergrund der stark begrenzten Konsummöglichkeiten, der Expansionsbegrenzung privatwirtschaftlicher Betriebe (Steuern, Mitarbeiterzahl) oder auch der Auftragslage dieser Betriebe gesehen werden.

35 So besehen ist die Zeitrelation sogar eine negative. In diesem Zusammenhang kann an die innerhalb der Wirtschaftswissenschaften bedeutsame "Zeitpräferenzrate" erinnert werden.

36 An dieser Stelle kann man sehr schön die Verbindung des Wirtschaftsfeldes mit einem anderen Feld erkennen, nämlich dem der Moral.

37 Es kann einmal vermutet werden, daß diese Bewertung in der sozialistisch-ideologischen Bewertung des Kapitals liegt. Kritisiert wird demnach gerade die eben erwähnte zentrale Bedeutung von Krediten für das kapitalistische Wirtschaftssystem. Eine andere Spekulation wäre die, daß hier sogar noch längerfristig wirkende Wahrnehmungsraster am Werk sind. Diese wären zumindest am Anfang des 20. Jahrhunderts zu verorten, in eine Zeit, in der das Verschuldungsphänomen noch nicht diesen Grad an Allgemeinheit innerhalb der Funktionsweise der Wirtschaft aufwies. In diesem Fall handelte es sich sozusagen um einen präsozialistischen Hysteresiseffekt, der sich in der DDR stärker auswirkte als in der Bundesrepublik. Darauf wird in Kapitel 8 noch einmal eingegangen.

rationales Mittel unternehmerischer Betätigung zu erkennen, der kann ökonomisches Kapital auch nicht *sinnvoll* einsetzen und hat den Spiel-Sinn offensichtlich nicht begriffen.

Das bedeutet nicht unbedingt erfolgloses Handeln oder gar unmögliches Handeln. Indem ein sozialer Akteur Zahlungen leistet, handelt er wirtschaftlich, also innerhalb des Wirtschaftsfeldes. Dabei interessiert zunächst einmal nicht, ob die Zahlungen rational sind. Sie existieren im Feld der Wirtschaft und werden für andere Akteure zu Handlungsparametern.³⁸ Allenfalls im Zeitverlauf können die Handlungen ins wirtschaftliche Aus, d.h. in den Konkurs führen. Es zeigt sich aber, und das ist für unsere Betrachtungen das Entscheidende, daß die Logik, der *Sinn* des kapitalistischen Wirtschaftssystems, von den besagten Akteuren nicht vollständig begriffen wird. Anzumerken ist dazu noch, was auch schon in bezug auf die Investitionen generell gesagt wurde, nämlich daß Unternehmer mit einschlägiger Erfahrung in der DDR in dieser Frage weniger Schwierigkeiten haben. Sie sind die Aufnahme von Krediten schon *gewohnt* und sehen auch eher den nicht in der unmittelbaren Verwendung des Kapitals liegenden Sinn der Kredite.

Der dritte Aspekt, mit dem der Habitus der Bodenständigkeit dargestellt werden soll, betrifft die Repräsentation des Unternehmens bzw. die Selbstdarstellung der Unternehmer. In der folgenden Interviewpassage tauchen fast alle diesbezüglichen Aspekte auf. Aus diesem Grund wird diese längere Passage aus dem Interview 13 (S. 39ff.) mit Herrn Bach und Frau Sommer nahezu ungekürzt wiedergegeben:

"Bach: Also von Anfang an ... Die Werbung ist bei uns ja eigentlich gewachsen. In den zwei Jahren, zweieinhalb Jahren, ist die immer mehr gewachsen, kann man sagen. Zum Anfang war das überhaupt gar nie - notwendig, muß ich dazu sagen. Es ist zum Teil heute bei uns immer noch verkümmert. Werbung. Wir brauchen es noch nicht.

Som.: Bilden wir uns vielleicht auch nur ein. Vielleicht unterschätzen wir auch den Effekt.

Bach: Nun ja, wir haben aber, ich will mal sagen ... Die Aufträge sind da. Wir haben einen unheimlich großen Kundenstamm. Und wir haben eben auch Leute, ... wir wollen es mal offen aussprechen: Beziehungen sind heute fast mehr Wert, als in der damaligen DDR. Daß man mit den Staatsbeamten, daß man dort bekannt ist, daß man bei Architekten bekannt ist, daß man bei Bauunternehmen bekannt ist, beim Schulamt bekannt ist ... Das sind eigentlich früher schon die Sphären gewesen, wo wir gearbeitet haben. Und das ist da mit rübergekommen. Das ist ja unser Vorteil gegenüber welchen, die jetzt anfangen. Die müssen sich das ja erst mal aufbauen. Und das können sie eigentlich nur aufbauen, indem sie eine ganz hervorragende Arbeit leisten, damit die anderen aufmerksam werden. Es vergeben viele, muß man jetzt dazu sagen. Aber da haben wir einen absoluten Vorteil, in der Frage. Das ist eben rübergekommen und darum ist das auch mit der Werbung so nach und nach ein bißchen gestiegen. Aber nicht so, daß wir eben sagen müssen: Wir müssen jeden Tag irgendwo eine Annonce rausbringen. Das ist nie notwendig.

³⁸ Das ist die klassische Argumentation des Thomas-Theorems.

Som.: Die Werbung ist eigentlich in dem Maß gestiegen wie Vertreter bei uns angeklopft haben und haben gesagt: Hier haben wir ein Branchentelefonbuch und hier haben wir das Ausschreibungsverzeichnis und ...

Bach: Genau. Die Gelben Seiten usw.

Som.: Und da haben wir gesagt: Ja, selbstverständlich, da müssen wir schon ... Aber von selber wären wir da nie drauf gekommen. Da haben wir ganz andere Sachen im Kopf.

Bach: Genau. Und man erkennt das auch: Manche gehen ja ganz falsch um mit der Werbung. Mir würde z.B. nie einfallen, wir haben jetzt fünf Betriebsfahrzeuge, da würde mir nie einfallen, von einem Hersteller Werbung draufzukleben. Wir haben ein Betriebs...logo und das ist auch auf unseren Fahrzeugen drauf. Und die Fahrzeuge sehen gleich aus: sauber und ordentlich und eben *unsere* Aufschrift drauf. Und was wir eben bauen, das kriegt er hier gesagt. Wie auch immer.

Som.: Wir bauen alles.

Bach: Aber es würde mir nie einfallen. Und da haben andere eine andere Strategie. Die fahren 'rum wie eben hier so eine Litfaßsäule. Von allem Möglichen was drauf auf ihrem Auto. [Anm.: Frau Sommer nennt einige Firmennamen, FL] Mir gefällt das nicht. Wir haben da eben ein anderes Verhältnis dazu, zur Werbung. Und natürlich muß ich dazu sagen: Wir haben es zur Zeit nicht so nötig, Werbung zu machen.

Som.: Wir empfinden das immer noch ein bißchen wie rausgeschmissenes Geld.

Bach: Ja.

Som.: Obwohl es ja nicht so ist. Obwohl mir mein Verstand sagt: Wenn die drüben Millionen für Werbung ausgeben, dann bringt das auch Millionen. Die machen das nicht für umsonst, und wenn sie nur Steuern sparen. Wenn ich 10.000,- Mark für Werbung ausgeben würde, das wäre bestimmt in unserem Budget drin, würde man eben, was weiß ich, 5.000,- oder 4.000,- Mark Steuern sparen und der Rest wären eben Kosten, so ungefähr.

Bach: Wobei wir uns da immer noch bescheiden, in der Frage."

(...)

"Bach: Das stimmt schon. Ich will ja sagen: Es wächst ja. Man hat ja auch Einfälle oder bekommt sie eben durch Vertreter. Wir haben uns z.B. jetzt Sekt machen lassen mit unserem Firmenlogo drauf. Wenn wir eine neue Anlage bauen, bekommt er eben eine Flasche Sekt mit.

Som.: Der Kunde.

Bach: Ist eine Geste. Das sagt er natürlich jemand anderem. Vom Bach habe ich 'ne Pulle Sekt gekriegt, hier also ... ---- als die Heizung fertig war. (...)

Som.: Wenn die Anlage in Ordnung ist, dann ist das was, was extra erwähnt werden muß, weil das nicht alle machen. Also jetzt von Firma Bach die Anlage ist gut, einwandfrei und außerdem: der Sekt. So was eben.

Bach: Aber das ist eben bei uns, ich will mal sagen ... Wir sind da sehr gedämpft mit der Werbung. Und wenn wir Werbung machen, dann für unseren Betrieb. Und dann

eben noch für (*nenn oben genannten Kundendienst-Firmennamen*). Das gehört eben mit dazu." (I13: S. 41f.)

Es ist zwar durchweg ein gewisser Stolz auf das eigene Unternehmen feststellbar, zumeist rührt das aber eher aus dem Ansehen, das man sich persönlich als Fachmann erworben hat. Es steht weniger im Mittelpunkt, *Unternehmer zu sein*, als vielmehr das Bewußtsein, sich mit redlicher Arbeit einen Namen gemacht zu haben oder zu machen. Das gilt um so mehr, als man durch die Existenz und den Fortbestand des Unternehmens beweisen kann, daß man nicht nur mit der Marktwirtschaft zurechtkommt, sondern sogar in ihr reüssieren kann.

Das allgemein wenig auffällige äußere Erscheinungsbild der Betriebe scheint nicht allein auf die oft angespannte finanzielle Lage zurückführbar. Die meisten in dieser Untersuchung betrachteten Betriebe erwecken - was die Gebäude angeht - einen bescheidenen Eindruck. Allenfalls in der Büroeinrichtung und im Fahrzeug drückt sich eine gewisse Repräsentativität als Modernität aus. Die Phase einer umfassenden Modernisierung tritt erst allmählich ein. Von den Unternehmern selbst wird aber auch mehrfach betont, daß sie diese Äußerlichkeiten für nicht so wichtig hielten und daß es eher darauf ankomme, gut zu arbeiten, um als Betrieb anerkannt zu werden. Qualität, so die vielfache Überzeugung, setze sich letztlich durch.³⁹

Die Darstellung der Unternehmen ist eng an die Person des Unternehmers gekoppelt. Darauf kommen wir zurück. Den Betrieb selbst bringt man allenfalls durch ein Betriebslogo zur Geltung, das an den Firmenfahrzeugen und am Haus angebracht ist.⁴⁰ Das Logo kann vielleicht als Ausdruck einer bestimmten Etabliertheit gelten. Der Markengedanke, der dahinter steckt, symbolisiert die anerkannte Leistung, auf deren Wiedererkennen es ankommt. Teilweise wird dieser Eindruck durch den Hinweis darauf verstärkt, daß der

39 Beim Durchblättern der Frankfurter Allgemeine Zeitung oder anderer großer Tageszeitungen fallen Werbeanzeigen auf, die z.B. mit der Überschrift "Erfolgreiche Unternehmen aus Thüringen" betitelt sind. Auch drei Jahre nach der Wende machen die abgedruckten Fotos, mit denen die jeweiligen Unternehmen vorgestellt werden, auf den im Betrachten professioneller Werbung geübten Leser einen eher unprofessionellen Eindruck. Dieser Eindruck entsteht vornehmlich dadurch, daß die legere Kleidung oder die Umgebung, in der das Foto entstand, nicht so recht zum Image der Unternehmerposition passen wollen. Einschränkung ist allerdings zu bemerken, daß sich in dieser Feststellung zunächst einmal die westdeutschen Wahrnehmungsgewohnheiten spiegeln und zum anderen gerade dieser Effekt von professionellen Agenturen werbewirksam eingesetzt sein kann. Trotzdem erscheint eine weitergehende Analyse solcher Selbstdarstellungen von Unternehmen und Unternehmern lohnend. Entsprechendes Material findet sich nicht nur in Zeitungen, sondern taucht auch in von Verbänden oder anderen Institutionen herausgegebenen Portraits auf (vgl. Mitteldeutscher Verlag 1991).

40 Aufschlußreich könnte in diesem Zusammenhang eine Untersuchung über die Namensgebung von Unternehmen sein. Je nachdem, ob der Familienname darin vorkommt oder ob ein neuer Name kreiert wird, ließe die Namensgebung vielleicht Rückschlüsse auf unternehmerisches Selbstverständnis, Repräsentativität oder Distinktionsaspekte zu. So könnte der Gebrauch des Familiennamens auf die Bekanntheit der persönlichen Leistungen verweisen oder eine Namensneuschöpfung auf ein angestrebtes Unternehmensimage zielen.

Betrieb Kundendienstfirma oder Zulieferer eines renommierten westdeutschen Herstellers ist.

Die zurückhaltende Darstellung des Unternehmens kommt auch in der Art und dem Umfang der Werbung für das Unternehmen zum Ausdruck. Teilweise wird Werbung als völlig überflüssig beurteilt, was sicherlich auch auf die derzeit ausgezeichnete Auftragslage verschiedener Branchen (etwa Handwerk und Baugewerbe) zurückführbar ist. Es wird gemutmaßt, daß Werbung wohl irgendeinen Nutzen haben müsse, wenn man im Westen so viel Geld dort hineinstecke. Für sich selbst sehen viele Unternehmer die Notwendigkeit von Werbung jedoch erst in der Zukunft auf sich zukommen.

Darin zeigen sich wiederum die auf den unmittelbaren Nutzen von Investitionen bezogenen Wahrnehmungsmuster. Wenn in der Gegenwart geworben wird, geschieht das nur im allernotwendigsten Rahmen: z.B. in den Gelben Seiten. Das Repräsentieren der Firma wird in diesem Fall als eine Art Verpflichtung empfunden. Selten werden einmal neue Werbekonzepte erprobt. Ansonsten vertraut man, was Werbung angeht, eher der Mund-zu-Mund-Propaganda.⁴¹ In diesem Bereich scheint sich also auch das zu bestätigen, was schon allgemein für den Bescheidenheitshabitus formuliert wurde: Es gilt erst einmal abzuwarten, die Dinge auf sich zukommen zu lassen und sich nicht zu weit vorzuwagen.

Was die Aussagen über sich selbst betrifft, so sehen sich fast alle interviewten Akteure nicht als "Unternehmer". Teilweise zweifeln sie ihre Befähigung zu dieser Tätigkeit oder Position sogar an. Auch wenn die diesbezüglichen Aussagen teilweise in den Bereich der Koketterie fallen, läßt sich doch allgemein festhalten, daß die Probanden bei der Selbstdarstellung sehr zurückhaltend, teilweise verlegen oder unsicher sind. Andere haben regelrechte Probleme, ihre Position und ihre Tätigkeit als Unternehmer zu beschreiben. Die Frage nach einem Unternehmerideal beantworten manche mit dem Verweis auf einen ihnen persönlich bekannten Unternehmer aus Westdeutschland.

"Ich meine, ich stelle mir, ich sage jetzt einfach mal, meinen Chef und damit meine ich auch Unternehmer, ganz klar ... Das ist für mich schon ganz wichtig, daß der Mann offene Ohren hat, daß er hört, daß er mitkriegt, was eben dort passiert. Oder daß er eigentlich auch Weitblick hat. Das ist nun nicht unbedingt eine Charaktereigenschaft, aber ich meine sowas muß man mitbringen, ansonsten hat man es ... schafft man es unter Umständen nicht." (I24: S.20f.)

Die Beschreibungen von sich selbst sind dergestalt, daß die Probanden eher sagen, was sie machen oder haben, als daß sie sagen, wer oder was sie *sind*. Anhand einiger Interviewausschnitte können wir uns das gut veranschaulichen.

"Ein guter , ein guter (*lacht*) ... Ein richtig guter Arbeitnehmer kann kein Unternehmer sein. Also sagen wir mal ... Wie soll man das erklären? Ich versuche da

41 Die Bedeutung der sozialen Kontakte für die Bewältigung unternehmerischer Aufgaben wird in Kapitel 6.2 ausführlich geschildert.

ein Beispiel zu finden. (*längere Pause*) (*lacht*) Ich weiß nicht, ob ich als Unternehmer mich selbst als Arbeitnehmer einstellen würde. Würde ich vielleicht nicht. (*lacht*) Klingt verrückt. (*lacht*) Nein, wie soll ich sagen? Ich sage mir einfach irgendwo: Ein Unternehmer muß in gewisser Weise Künstler sein, der bestimmte Sachen riskiert, bestimmte Sachen einfach tut, einfach macht, das Risiko trägt und einfach sagt: Das wird schon gutgehen, wenn er es gut durchdacht hat." (I22: S.32)

"Ja also ... Selbständig. Ich meine es gibt was weiß ich, sagen wir mal einen Gemüsemann, der selbständig ist und es gibt, was weiß ich die Firma (*nennst Namen*). Der Mann ist auch selbständig. Da ist eine Riesenspanne dazwischen. Und in der Spanne muß er versuchen ... sich da irgendwo mit einzufügen. Als solches ... selbständig ... Ich meine, ich bin zwar jetzt selbständig, aber daß ich sage: Ich bin der Größte ... Das ist absolut nicht." (I23: S.8)

"Wei.: (*lacht*) Naja ... [Anm.: Herr Weiler zögert lange mit der Antwort, FL] Das Abbild selber.

Ber.: Sag', das Idealbild bin ich! (*alle lachen*) Nun nicht ich, sondern du!

Wei.: Also ich würde schon sagen, daß zu den wesentlichen Eigenschaften, die ich einem Unternehmer zuordnen würde, wobei ich natürlich jetzt Schwierigkeiten dadurch habe, daß ich zwangsläufig dieser Vorstellung entsprechen müßte, das ist also nicht so. Wenn ich jetzt meine Vorstellungen entwickle, wie ein Unternehmer nach meiner Auffassung aussehen sollte, dann bedeutet das nicht gleichzeitig, daß ich diesen Vorstellungen auch entspreche. Also in aller Bescheidenheit." (I14: S. 31)

In den angeführten Stellen wie in vielen anderen Passagen zeigt sich die Unsicherheit, mit der Etikettierung "Unternehmer" umzugehen darin, daß die Probanden mit der Antwort zögern oder etwa aus Verlegenheit lachen. Darin kommt einmal zum Ausdruck, daß sie wenig genaue Vorstellungen über die Position des Unternehmers haben - zumindest auf sich selbst bezogen. Interessant in diesem Zusammenhang ist auch, daß die Selbstbeschreibung manchmal in der dritten Person Singular erfolgt:

"Also er hat es geschafft, sich entbehrlich zu machen. Das heißt: Er hat sich eine mittlere Ebene geschaffen - die mittlere Ebene sind halt Meister - und dort wird die Arbeit organisiert, verteilt. Er ist wirklich da, um längerfristige und mittelfristige Strategien für die Firma zu erarbeiten." (I11: S.10)

Das Spielen der Rolle hat für die meisten befragten Akteure noch nicht den Grad an Selbstverständlichkeit erreicht, daß sie sich ungezwungen dazu äußern könnten. Wenn man die Häufigkeit der Nennung von Selbstbeschreibungskategorien wie "Unternehmer", "Selbständiger" oder "Chef" als Indikator für diese Selbstverständlichkeit gelten läßt, ist bei wenigen Probanden eine solche Identifikation gegeben.⁴² Wie gesagt, erfolgt die Identifikation eher über die Arbeitsinhalte und -ergebnisse. Außerdem kann man tendenziell feststellen, daß von den Akteuren die Formulierung "Selbständiger" eher gebraucht

⁴² Wie Stratemann (1992b: 24) feststellt, haben die Ostdeutschen generell Schwierigkeiten bei der Selbstdarstellung. Dieses Defizit läßt sich auch auf die wirtschaftlichen und politischen Strukturen zurückführen, was an dieser Stelle allerdings nicht näher erläutert werden kann. Die Konsequenzen für die hier im Mittelpunkt stehende Fragestellung liegen aber auf der Hand: Es lassen sich daraus syste-

wird als die anderen genannten Kategorien. Anscheinend ist die Bezeichnung "Selbständiger" weniger mit negativen Bedeutungen aufgeladen als die Bezeichnung "Unternehmer", die deutlicher an die sozialistische Ideologie anschließt.

Eine weiteres Hindernis dafür, daß die Unternehmer diese Etikettierung übernehmen, kann also in der durch die sozialistische Ideologie geprägten Rollenbeschreibung gesehen werden. Gleichgültig, ob die Unternehmer auch von der "ausbeuterischen Orientierung des Kapitalisten" überzeugt waren oder nicht, ist dieses Unternehmer(feind-)bild dennoch Teil ihres Images. Das zeigt sich daran, daß die Probanden häufig eine sozusagen "negative" Selbstbeschreibung abgeben, in der sie sich auf eben diese Klischeevorstellung beziehen. Die negative Beschreibung dient dazu, sich selbst von diesem Image zu distanzieren, sich selbst also eben nicht als "Ausbeuter" darzustellen.⁴³

Auch darin zeigt sich also eine Verfestigung in der Wahrnehmung: Die Hysteresis besteht darin, daß innerhalb eines veränderten Wirtschaftsfeldes auch bei durch die Praxis veränderter (Selbst-) Erfahrung auf die *gewohnten* Beschreibungskategorien zurückgegriffen wird. Das mit negativen Eigenschaften behaftete Unternehmerbild wird also bei der Selbstbeschreibung immer noch aktiviert, auch wenn die Unternehmer sich davon in der Beschreibung zu distanzieren versuchen. Auch wenn dies nicht immer gelingt, ist doch ein Unbehagen beim Gebrauch dieser Terminologie festzustellen, denn zumindest durch die bis dahin vorliegende persönliche Erfahrung als Unternehmer haben sich die Beschreibungskategorien der sozialistischen Ideologie für die Akteure als untauglich herausgestellt.

"Vor kurzem hat mal zu einer Mittelstandsveranstaltung ein bundesdeutscher Unternehmer den Unterschied zwischen einem Unternehmer und einem Kapitalisten so charakterisiert: Er hat also gesagt: Ein Unternehmer interessiert sich für die Belegschaft, ein Kapitalist entscheidet nur sachbezogen. Also ich sehe mich da auch mehr in Richtung Unternehmer, wenn sie das also so sehen wollen. Das sind so die Dinge, die ich ... Es macht immer wieder Spaß, wenn man Erfolg hat." (I14: S.32)

Es lassen sich aber auch Beispiele für eine dazu entgegengesetzte Selbstbeschreibung finden:

"Ich habe ja nun auch Betriebsteile auflösen müssen und habe die dann überzeugt, '90. Ich habe gesagt: Ich kann euch bloß Brot (*lacht*) in (*nenn* Stadt) geben. Und dann haben wir die ganzen Maschinen nach (*nenn* Stadt) geräumt und haben die Produktion solange fortgeführt, wie wir Material und Bedarf hatten. Und das haben die auch mitgemacht, der größte Teil jedenfalls." (I12: S.8)

matisch schlechtere Chancen z.B. bei der Bewerbung, in Verhandlungen oder etwa im Verkauf ableiten.

43 Ein Teil dieser Darstellung ist vielleicht auch das äußere Erscheinungsbild, insbesondere die Kleidung. Wie bereits erwähnt wurde, scheint es in Ostdeutschland allgemein "hemdsärmlicher" zuzugehen. Das schlägt sich auch in einer weniger förmlichen Kleidung nieder. In einem Jackett oder mit Krawatte kommen sich viele Unternehmer "komisch" oder "fremd" vor.

Die Selbstbeschreibung des "gnädigen Brötchengebers", wie sie in der vorigen Interviewpassage aufscheint, wäre ein Gegenbeispiel für eine solche distanzierte Rollenbeschreibung. Die Tatsache, daß diese Selbstbeschreibung dem Probanden einfach so über die Lippen kommt und er zudem seine Angestellten distanzierend als "die" bezeichnet, spricht für eine eher starke Identifikation mit dem Klischee des "ausbeuterischen" Unternehmers. Daran, daß der Unternehmer nach seiner Äußerung lacht, kann man sehr gut erkennen, daß er wahrscheinlich erst zu diesem Zeitpunkt die Klischeehaftigkeit der Formulierung wahrnimmt, er sich selbst sozusagen als Kapitalisten ertappt.⁴⁴ Anhand anderer Passagen des gleichen Interviews läßt sich zeigen, daß es sich in diesem Fall um einen geradezu verbitterten Akteur handelt, der sich von seinem sozialistisch-ideologischen Ballast weitgehend befreit hat.

"Ich kann nur wieder sagen: Ich hab's durch. (...) Es war alles auf das Wohl der herrschenden Klasse ausgerichtet. Das muß man dazu sagen. Die haben ja teilweise mehr verdient wie ich. Das ist doch keine Relation! Das ist doch bloß *Idealismus* gewesen, was man da gemacht hat. Naja." (I12: S.11)

Vielleicht kann man sogar von einer Überanpassung an das neue Wirtschaftssystem sprechen. Denn allenthalben kommt seine abweisende Einstellung den Mitarbeitern oder der Gewerkschaft gegenüber zum Ausdruck. Bei diesem Unternehmer handelt es sich um einen Akteur, der bereits 54 Jahre alt ist und lange Jahre als engagierter Betriebsdirektor tätig war. Vor diesem Hintergrund ist eine schnellere Adaption an marktwirtschaftliche Funktionszusammenhänge erklärbar. Die Überanpassung hat ihren Auslöser vielleicht in einer biographischen Dramatik, für die das folgende Zitat spricht:

"Und ich habe nicht mehr so sehr viel Zeit mit meinen 54 Jahren, um noch irgendwas geradezurücken. Es muß klappen." (I12: S. 9)

Viele Befragte schreiben die Klischeevorstellungen über Unternehmer der Umwelt zu und verweisen, sich selbst entlastend, darauf, daß diese Vorurteile nur bei Personen bestehen, die keine Innensicht der Situation haben. Das gilt insbesondere für die Nachbarn als Personenkreis, der die äußeren Veränderungen (z.B. das neue Auto) aus der Nähe miterlebt, der die eigentlichen Zusammenhänge jedoch nicht nachvollziehen kann (z.B. die hohe Arbeitsbelastung).⁴⁵ Dennoch scheinen diese Vorurteile den Unternehmern zu schaffen zu machen. Warum würden sie sich sonst so engagiert oder empört dazu äußern? Vielleicht bringen diese Personen immer wieder die alten "sozialistischen" Beschreibungskategorien

44 Darin offenbart sich im übrigen sehr anschaulich das unbewußte und auf Unmittelbarkeit der Wirkung beruhende Funktionsprinzip des Habitus. Eine Reflexion kann erst zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen (das Lachen).

45 Aus einer Erhebung der Deutschen Ausgleichsbank (1992: 10f.) geht hervor, daß die durchschnittliche Wochenarbeitszeit der befragten Selbständigen ca. 63 Stunden beträgt. Die erhobenen Zahlen sind zwar nicht repräsentativ, da nur die von der Bank geförderten Unternehmer mit einbezogen sind, es kann jedoch davon ausgegangen werden, daß es sich um einen realistischen Wert handelt. Jedenfalls dürfte die Durchschnittsarbeitszeit von Selbständigen deutlich über einer 40-Stunden-Woche liegen.

ins Spiel und rufen durch die Konfrontation mit dem Selbstbild der Unternehmer kognitive Dissonanzen bei ihnen hervor.

"Das merke ich jetzt unmittelbar in der Nachbarschaft, das ist *Neid!* Das ist eigenartig. Ich meine, wenn ich jetzt von mir ausgehe, wenn ich jetzt 12 Stunden am Tag arbeite und das einschließlich dem Sonnabend, also sechs mal in der Woche, und ich mir letztenendes dann Dinge leisten kann, und andere halt nicht ..." (I11: S.7)

"Und an denen wird nun gemessen: Der hat ein neues Auto und ist Unternehmer. Aber wenn ich abends noch um zehn hier rumrenne, und zur Kundschaft fahre oder Material hinbringe (...) Oder wenn mein Arbeitstag morgens um halb sieben beginnt oder wenn ich jetzt täglich hart im Streß stehe, das sieht niemand." (I15: S.20)

Den von der Umwelt an die Unternehmer herangetragenen Zumutungen oder Unterstellungen wird teilweise auch Verständnis entgegengebracht, weil die Unternehmer früher selbst manchmal ähnliche Ansichten hatten. Die Konfrontationserfahrung des Etiketts "Unternehmer" mit dem Inhalt der Tätigkeit habe jedoch schnell gezeigt, wie die Wirklichkeit aussehe.

"Was vielleicht so ein bißchen der Hintergrund gewesen ist, das gebe ich ganz ehrlich zu ... war ja auch in einem ganz anderen Alter. Man hatte immer so eine bestimmte Vorstellung davon: Handwerk hat goldenen Boden. Die sind stinkreich, die Leute. Als wir dann selber Handwerker waren, haben wir erst mal mitgekriegt, daß man überhaupt nicht Millionär werden kann als Handwerker, zumindest nicht in der Zeit der DDR." (I13: S.21)

"Das ist aber das gleiche Denken, wie ich vorhin gesagt habe, wenn wir mit Selbständigen zusammen gekommen sind. Da haben wir ja immer gedacht: Da ist irgendwie Hintergrund. Hier, die sind ... [stinkreich, FL]" (I13: S.23)

"Genauso, wie sie im Dorf mal gesagt haben ... Ihn haben sie gefragt: Wann kaufst du dir denn nun deinen Citroën? Wir haben nie einen Citroën kaufen wollen." (I13: S.23)⁴⁶

"Das sind eben so Gerüchte: Die wissen mit dem Geld nicht wohin, so ungefähr. Dabei haben wir immer eigentlich bescheiden gelebt. Keine großen Sprünge gemacht." (I13: S.23)

"Das ist nicht meine Art zu sagen: Ich bin hier Unternehmer ... und ich bin hier was Besseres oder was. Ganz im Gegenteil: Ich fühle mich genau noch so als der Mensch wie ich früher war. Aber man wird eben von anderen doch ein bißchen mit anderen Augen gesehen." (I15: S.21)

Sowohl den bei den Unternehmern selbst noch vorhandenen Klischeevorstellungen als auch den bei Nachbarn oder anderen Akteuren wahrgenommenen Pauschalurteilen gegenüber Unternehmern wird mit einer Gegenbewegung begegnet.⁴⁷ Zur Bodenständigkeit

⁴⁶ Ein Citroën galt, wie alle Westautos (oder sogar schon ein LADA) als Zeichen von Luxus, der für den Normalbürger fast unerreichbar war.

⁴⁷ In den geführten Interviews findet sich nur ein Fall, in dem der Befragte die durch die Einnahme seiner Position bedingte Anerkennung (er ist Rechtsanwalt) erwähnt. Er genießt das Ansehen, ist aber gleichzeitig erstaunt über diesen Effekt. In der Regel distanzieren sich die befragten Unternehmer entschieden von einem mit ihrer Position in Verbindung stehenden Prestige.

gehört eben auch, und das ist der vierte Aspekt, sich nicht über die Umgebung hinaus zu erheben. Der sich in der Diskrepanz zwischen den eben genannten Klischeevorstellungen und der erfahrenen Realität niederschlagende Hysteresiseffekt⁴⁸ wird infolgedessen von den Unternehmern mit einer Legitimierung ihrer Position beantwortet.⁴⁹ In dem Bestreben, unter Beweis zu stellen, daß die Unternehmer nicht den Klischees des ehemaligen "Klassenfeindes" entsprechen, führen sie verschiedene Argumente an. Diese Argumentation ist wiederum auffällig durch den Bescheidenheitshabitus geprägt.

Wie bereits mehrfach erwähnt, werden von den Unternehmern vor allem die menschlichen Seiten ihrer Tätigkeit hervorgehoben. Sie sehen ihre Aufgabe innerhalb ihrer Position darin, eine Synthese von wirtschaftlichen Erfordernissen und sozialen Möglichkeiten herzustellen. Daneben verweisen die Probanden auch auf den vorhandenen Bedarf der Wirtschaft (insbesondere der ostdeutschen) an Unternehmern. In dieser Diktion sehen sie sich als jemanden, der den gesellschaftlichen Erfordernissen nachkommt und sich sogar um die Entwicklung oder den Aufschwung Ostdeutschlands verdient macht. Was den Lebensstil, den Konsum oder gar den Luxus anbetrifft, der häufig zum zentralen (weil sichtbaren) Punkt der nachbarschaftlichen Mißgunst wird, führen die Unternehmer häufig mehrere Legitimationsargumente an.⁵⁰

Eines dieser Argumente zielt auf ein Nachholbedürfnis in Sachen Konsum. Dieses Argument wird sicherlich von den meisten Ostdeutschen generell akzeptiert, weil jeder prinzipiell in der gleichen Lage ist. Was jedoch Anstoß erregt, ist das Ausmaß des Nachholens. Die Kritik setzt an der "Unangemessenheit" des Konsums oder an der "Übertreibung" ein.⁵¹ In diesem Zusammenhang verweisen die Unternehmer auf das Risiko und die Ver-

48 Diese Konstruktion erinnert an das schon zuvor erwähnte Theorem kognitiver Dissonanz nach Festinger. Vermutlich kann das Phänomen der Hysterese auch mit dieser Terminologie gut beschrieben werden. Zum Begriff der kognitiven Dissonanz kann neben der Originalliteratur auf einschlägige Lehrbücher der Psychologie verwiesen werden, etwa auf Zimbardo (1983).

49 Man könnte auch von einer Legitimierung sozialer Ungleichheit sprechen. Diesen auch innerhalb der Bourdieuschen Theorie wichtigen Aspekt vernachlässigen wir aber in dieser Untersuchung.

50 Sofern dieser erhöhte Konsum überhaupt eingeräumt wird. Manchmal wird die Existenz eines solchen Konsums bestritten und allein der Tatsache zugeschrieben, daß man als Selbständiger nun einmal im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehe, daß die Leute einen kritischer beobachteten und alles daraufhin interpretierten.

51 In diesem Zusammenhang ist an den in der Bourdieuschen Theorie wichtigen Distinktionsaspekt zu erinnern (vgl. die ausführlichen Schilderungen im dritten Teil von 1987: 405ff.). Aus den Interviews lassen sich Hinweise darauf finden, daß sowohl das Unternehmersein als Mittel zur Distinktion als auch das Unternehmersein als Distinktion selbst noch relativ schwach ausgeprägt sind. Das mag an der Neuheit der sozial-räumlichen Bedingungen liegen, innerhalb derer sich die Distinktionskriterien erst noch entwickeln. Momentan greifen die Unternehmer eher auf die bekannten Kriterien wie fachliche und menschliche Qualitäten zurück. Zumindest wird die Orientierung an Geld und Luxus von den Probanden nicht zugegeben. Bezüglich Konsum und Lebensstil scheint noch die Gleichheitsideologie fortzuleben (Hysterese), in der ein Übermaß für eine dekadente oder pevertierte Lebensform spricht. Engler (1991a: 61f.) weist mit Recht darauf hin, daß es auch in der DDR mannigfache Distinktionsmöglichkeiten gab und sich diese nicht erst mit den erweiterten Konsummöglichkeiten nach der Wende

antwortung, die sie mit der Betriebsübernahme oder -gründung auf sich genommen hätten. Auch die Verschuldung und die Haftung für mißlungene wirtschaftliche Transaktionen spielen dabei eine wichtige Rolle. Das höhere Einkommen diene in diesem Sinn hauptsächlich dazu, geschäftliche Fehler finanziell auszugleichen, Kredite zu tilgen und Investitionen zu finanzieren; alles Maßnahmen, die auf den Fortbestand des Unternehmens zielen. Daneben wird auf die extrem hohe Arbeitsbelastung zeitlicher und inhaltlicher Art hingewiesen. Als Belohnung dafür gönne man sich in der sowieso äußerst knapp bemessenen Freizeit halt ein bißchen (!) mehr als üblich. Meistens komme man ja nicht dazu und wenn man mal etwas unternehme oder kaufe, gucke man eben nicht auf 10,- Mark.

"Aber eigentlich sind wir sparsam. Klar, wenn ich heute hier z.B. mit, was weiß ich, 150.000,- oder 120.000,- Mark Umsatz im Monat rechne, da brauche ich auf 50,- Mark, wenn ich mir irgendwas kaufen will, wirklich nicht zu gucken. Ob ich mir dann noch ein Paar Schuhe kaufe oder noch einen Pullover ... Dann bin ich kein Mensch, der viel kauft. Ich überlege mir auch dreimal: Ist das nicht zu teuer? Und dann sage ich mir: So ein Quatsch! Kaufst du einmal im Jahr. Jetzt ist es egal, was es kostet. Das konnten damals bestimmt nicht alle machen. Aber ansonsten haben wir keine großen ... weder Schmuck, noch Pelze, noch Reisen, noch teure Autos. Wir haben eigentlich immer nur viel gearbeitet. (*lacht*) Und wenn damals was zu (...) gegangen ist, dann war es eben egal, ob es 100,- Mark gekostet hat. Das ist dreimal im Jahr passiert. Und 100,- Mark war für andere eben viel. Und so viel haben wir ja auch gar nicht ausgegeben. Wir haben ja auch schon darauf geguckt, nicht das Teuerste zu nehmen." (I13: S.24)

"Gott ... Mir macht es natürlich andererseits auch Spaß (...) mal ein Stückchen von der Welt kennen zu lernen, mal ... Ich bin nun nicht Tag und Nacht unterwegs, aber mal Frankreich und mal Spanien oder Italien oder meinetwegen Österreich ein bißchen besser kennenzulernen." (I14: S.38)

Auffällig sind in solchen Passagen Formulierungen, mit denen der Eindruck von Bescheidenheit erweckt wird. Nach Äußerungen zu Konsum oder Lebensstil werden von den Probanden häufig beschwichtigende Einlassungen gemacht, in denen sie auf eine funktionierende Selbstkontrolle verweisen: Durch ihre grundsätzliche Einstellung oder ihr Wesen stiegen ihre Aspirationen schon nicht ins Unermeßliche.

Ein anderer wichtiger Aspekt hinsichtlich der Legitimation der eigenen Position ist eine Gleichheitsfiktion der Probanden. Wie in den Interviews häufig festgestellt werden kann, betonen die befragten Unternehmer, daß sie quasi mit "Null Mark" angefangen hätten. Alles bisher Erreichte sei folglich ihrer Initiative, ihrem Mut oder ihren Fähigkeiten zuzuschreiben.⁵² Der Verweis darauf, daß man in der DDR keine Reichtümer erwerben konnte verbunden mit dem verhüllten Vorwurf, die anderen Akteure hätten es ja ebenso machen können, zeigt eindeutig die legitimatorische Funktion solcher Einlassungen.

ergaben. Eine genauere Untersuchung der veränderten Distinktionskriterien und Distinktionsstrategien im Laufe der deutschen Wiedervereinigung scheint lohnend.

⁵² Vielleicht ist diese Form der Legitimation auch schon eine Adaption an die die Marktwirtschaft kennzeichnende Leistungsorientierung (-ideologie).

Warum, so könnte man fragen, werden solche Erklärungen abgegeben, wenn die Chancengleichheit tatsächlich vorhanden gewesen ist?

Es steht zu vermuten, daß die Akteure angesichts z.B. der hohen Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland doch ein "schlechtes Gewissen" beschleicht bzw. ihnen das eigene "Wohlergehen" doch nicht so selbstverständlich vorkommt. In diesem Fall liegen die ihnen wohlbekannten Erklärungsansätze für die Kapitalakkumulation des Kapitalisten nahe, die den Ostdeutschen mit der sozialistischen Ideologie aufgedrängt wurden. Auch in diesem zugegebenermaßen etwas spekulativen Aspekt wäre demnach der Hysteresiseffekt zu erkennen.

Der letzte legitimatorische Aspekt, auf den wir zu sprechen kommen wollen, ist der einer Mythologisierung oder Verklärung der Unternehmerkarriere. Obwohl es sich nicht eigentlich um eine Legitimation handelt, kann der Verklärung doch eine entlastende Funktion zugeschrieben werden. Indem die Probanden angeben, nicht (mehr) genau zu wissen, wie es eigentlich zum status quo gekommen sei oder indem sie auf glückliche Umstände oder Zufälle verweisen, entlasten sie sich von der Verantwortung für ihren Werdegang. Ihre Geschicke waren sozusagen fremdgesteuert oder unkontrollierbar und brauchen nicht gerechtfertigt zu werden. Außerdem impliziert dieser Mechanismus, daß es ja auch jeden anderen hätte treffen können. Insofern braucht auch niemand ihnen das Erreichte neiden. Wenn er es trotzdem tut, ist das sein Problem.

Eine andere Variante der Verklärung besteht darin, daß die Unternehmer auf ihre Art, ihr Wesen oder ihren Typ zu sprechen kommen. Damit verweisen sie darauf, daß eine Fähigkeit oder Begabung in ihnen steckt, für die sie jedoch genauso wenig verantwortlich gemacht werden können. Es wäre sogar zuviel verlangt, wenn man sich gegen sein eigenes Naturell stellte.

Auch wenn die letzten Ausführungen etwas spekulativ anmuten, benennen sie eigentlich am präzisesten das Funktionsprinzip des Habitus. Sein Wirken verorten die Akteure in ihrem Inneren, ohne freilich genau angeben zu können, wie das im einzelnen abläuft. Das kann man sehr gut an den benutzten Formulierungen erkennen, mit denen die Akteure die Zusammenhänge beschreiben. Begriffe wie "Art", "Wesen", "Naturell", "Begabung", "Glück" oder "Zufall" zeigen beispielhaft, daß die Erklärungen auf einer abstrakten, undurchschaubaren, weil unbewußten Ebene eingeordnet werden. Obwohl diese Zusammenhänge für die Probanden nicht objektivierbar sind, sind sie dennoch in einer Weise thematisierbar, nämlich indem die Akteure diese Zusammenhänge ahnen oder um ihre Existenz wissen. Erklären können sie das hingegen nicht, weil die Unbewußtheit für das Wirken von Habitus konstitutiv ist. Demzufolge ist es auch nicht möglich, über die Zusammenhänge von den Probanden selbst wesentlich mehr zu erfahren.

6.1.3 Unternehmerische Praxis und ökonomisches Kapital

Im folgenden wollen wir das bisher über Bescheidenheits- und Bodenständigkeitshabitus Gesagte auf den Kapitaleinsatz der Unternehmer beziehen. Dazu vergegenwärtigen wir uns nochmals kurz die Grundzüge des theoretischen Modells. Die unternehmerische Praxis ist bekanntlich dadurch gekennzeichnet, daß der soziale Akteur im Feld der Wirtschaft ökonomisches Kapital einsetzt. Die Einsatzweise hängt dabei von den Habitus ab, die dem Akteur einmal durch die generellen sozial-räumlichen Bedingungen in Form von primären Habitus und andererseits durch das im sozialen Raum ausdifferenzierte (spezifizierte) Feld der Wirtschaft in Form von sekundären Habitus vermittelt werden. Die Habitus operieren jeweils mit Hilfe fundamentaler Dichotomien des Denkens, der Wahrnehmung und des Handelns, wobei die Dichotomien des primären Habitus umfassender sind und ihnen damit ein strukturierender Einfluß auf die Dichotomien des sekundären Habitus möglich ist. Hauptsächlich die konkretisierten sekundären Habitus generieren die unternehmerische Praxis durch Handlungen im Feld der Wirtschaft und strukturieren das Feld damit. Der Habitus - vermittelt durch Kapitaleinsätze steuernde Dichotomien - ist also sowohl strukturierte als auch strukturierende Struktur; er wird demnach durch die soziale Struktur hervorgebracht und ist auch in der Lage, diese zu modifizieren.

Im weiteren wollen wir uns einer Beschreibung unternehmerischer Praxis in Ostdeutschland vor dem Hintergrund des Bescheidenheits- und Bodenständigkeitshabitus annähern. Konkreter geht es um die strukturierten Kapitaleinsatzmöglichkeiten von ökonomischem und symbolischem Kapital im Feld der Wirtschaft.

Wie beschrieben, boten die sozialräumlichen Bedingungen der DDR den Akteuren in nur sehr begrenztem Umfang Möglichkeiten für diesen Kapitaleinsatz. Den einerseits geringen Möglichkeiten der Kapitalakkumulation (Verdienst, Ersparnisse, Enteignungen) entsprachen andererseits die auf einer Gleichheitsideologie beruhende geringe Stratifikation (Distinktion durch Titel) sowie die auf äußerst geringem Niveau sich bewegenden Konsummöglichkeiten (Distinktionsmöglichkeiten durch Prestigegüter, Luxus). Es ist jedoch wichtig zu sehen, daß es auch unter diesen spezifischen sozial-räumlichen Bedingungen der DDR erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Umgangs der Akteure mit Kapital gab.

Um das zu verstehen, muß man sich von der marktwirtschaftlichen Vorstellung von Kapital als persönlichem Eigentum lösen. In einer Zentralverwaltungswirtschaft gibt es "kein" persönliches Eigentum, aber ein funktionales Äquivalent dazu, die Verfügungsgewalt über Kapital bzw. Kapital involvierende Entscheidungsbefugnis. Ein Betriebsdirektor z.B. hatte kaum die Möglichkeit, auf die Investitionsplanung des Betriebes

Einfluß zu nehmen.⁵³ Er hatte aber eine unmittelbare Koordinationsfunktion im Umgang mit den äußerst knappen Produktionsfaktoren. Das bedeutet, daß etwa Produktionsengpässe oder Maschinenstillstandszeiten zwar nicht in ökonomischem Kapital gemessen wurden, daß die Funktionszusammenhänge des Betriebes aber dennoch zum Ausdruck gebracht wurden. Die prinzipiell gleichen Mechanismen wurden nur auf unterschiedliche Weise objektiviert.

Das zahlenmäßige Erfassen der betrieblichen Vorgänge im stark ausdifferenzierten Berichtswesen der Planbürokratie dokumentiert die Alltäglichkeit im Umgang mit *Größenordnungen*. Dabei ist es weniger wichtig, wie realitätsnah die Zahlen wirklich waren. Entscheidend ist die Herangehensweise der Leiter oder Direktoren: Es handelt sich um Habitualisierungen, die auf eine Transparenz betrieblicher Zusammenhänge schaffende, abstrahierende Objektivierung wirtschaftlichen Handelns hinauslaufen. So besehen ist verständlich, daß der eigentliche Umgang mit ökonomischem Kapital zugunsten einer generellen Kompetenz⁵⁴ (als sekundärem Habitus) zu vernachlässigen ist, die funktional äquivalent, vielleicht sogar überlegen ist, weil sie auf einer aggregierten strategischen Ebene zu operieren gewohnt ist.

Ein weiteres Beispiel für äquivalente Funktionsweisen läßt sich in den informellen Beziehungen sehen, auf die wir später eingehen. Ihnen kann eine große Bedeutung für das Wirtschaftsgeschehen zugeschrieben werden. Übersetzt in marktwirtschaftliche Terminologie können diese Beziehungen auch als Kredite angesehen werden. Auch in ihrem Fall, genau wie bei regelrechten finanziellen Krediten, handelt es sich um Vertrauensvorschüsse, gibt es eine Beziehung zwischen Gläubiger und Schuldner. Die Vertrauensvorschüsse müssen auch - beispielsweise von dem besagten Betriebsdirektor - durch Gegenleistungen eingelöst werden. Ohne diesen Schuldendienst verlor der ostdeutsche Direktor oder Leiter genau wie jeder Unternehmer in der Marktwirtschaft seine Kreditwürdigkeit. Und ohne Bonität ist wirtschaftliches Handeln schwer möglich.

53 Das Verfahren der Plandiskussion stellt ein Idealmodell dar, dem in der sozialistischen Wirtschaftspraxis allerdings kaum entsprochen wurde. Der Einfluß der Betriebsdirektoren war sehr begrenzt (Vorschläge) und stand in auffälligem Mißverhältnis zu dem der Planungskommission (Direktiven). Vgl. dazu ausführlicher Leibold (1985: 194ff.) oder Dobias (1977).

54 Interessant ist in diesem Zusammenhang vielleicht ein Hinweis auf den Kompetenzbegriff bei Windolf (1981: 4), den er dem Begriff des Habitus gegenüberstellt. Innerhalb seiner Theorie beruflicher Sozialisation ist für Windolf der Habitus diachron in der Biographie angelegt und genügt bestimmten Konsistenzbedingungen. Demgegenüber liegt dem Begriff der Kompetenz als Summe autonomer, atomistischer Handlungsregulative/Fähigkeiten ein synchrones Prinzip zugrunde. Am ehesten ließe sich diese Begrifflichkeit in der vorliegenden Arbeit verwendeten Terminologie annähern, wenn "Habitus" mit primärem Habitus und "Kompetenz" mit sekundärem Habitus übersetzt würde. Wir gebrauchen den Ausdruck "Kompetenz", wie deutlich sein sollte, jedoch nicht im Sinne Windolfs, da auch den sekundären Habitus (wenn auch in geringerem Umfang wie den Primärhabitus) Diachronizität und Konsistenz zugeschrieben wird.

Ein weiterer für die Betriebe in der Zentralverwaltungswirtschaft wichtiger Punkt ist die Betriebsqualität. Damit ist die Ausstattung der Betriebe mit Einrichtungen gemeint, die die Arbeits- und Lebensqualität der Beschäftigten erhöhen konnten (z.B. Sportanlagen, Kinderkrippen, Gemeinschaftsräume usw.). Der Wettbewerb der Betriebe um diese Form der Attraktivität sollte nicht unterschätzt werden, denn der betriebliche Erfolg ist auch eine Funktion der durch die Attraktivität erzielten Motivation und Identifikation der Beschäftigten. Die Ausstattung der Betriebe kann als Leistung angesehen werden, die zwar nicht direkt monetär meßbar ist, die den Sonderzahlungen, Prämien oder anderen Anreizsystemen marktwirtschaftlicher Unternehmen aber in ihrer Funktion gleichkommt. Auch in diesem Fall wird also ökonomisches Kapital nicht direkt verwendet, der Umgang mit funktionalen Äquivalenten ist jedoch nicht unbekannt.

Als letztes diesbezügliches Beispiel sind Rationalisierungsmaßnahmen innerhalb der Betriebe anzuführen. Durch diese inoffiziellen, in Plänen nicht berücksichtigten Maßnahmen war es den Betrieben möglich, betriebsintern Kapital zu akkumulieren. Die eingesparten Rohstoffe, Betriebsstoffe oder Werkzeuge konnten über die informellen Beziehungen getauscht, verliehen oder im Betrieb selbst als Reserve zurückbehalten werden. Auch durch diese Praktiken wurde also der Umgang mit einem Zahlungsmedium eingeübt, das an die Stelle des Geldes trat. Die Unzulänglichkeiten dieses Mediums und das Systemversagen der Zentralverwaltungswirtschaft sind so besehen bis zu einem hohen Grad vernachlässigbar.

Die angesprochenen Aspekte zeugen davon, daß es in der DDR auf Betriebsebene zwar relativ wenig direkten Umgang mit ökonomischem Kapital gab, daß man in einem weiteren Sinn jedoch sehr wohl von Umgang mit Kapital sprechen kann. Die prinzipiell ähnlichen betrieblichen Vorgänge wurden nur mit anderen Kategorien objektiviert. Auf einer Art Konvertierbarkeitsebene werden die Sachverhalte funktional äquivalent erfaßt und sind in marktwirtschaftlich-monetäre Kategorien übersetzbar. Gleichviel mit welchen Kategorien die Akteure umgehen, die Herangehensweise ist ähnlich.

Diese Parallelität des Herangehens kommt der Wirkungsweise des Habitus sehr entgegen: Das Denken, Wahrnehmen und Handeln der sozialen Akteure folgt einer sehr ähnlichen Logik, einem sozusagen synonymen praxisgenerierenden Schema. Dabei kommt es weniger auf die konkreten Inhalte als vielmehr auf die Handlungsweisen an. So ist es zu erklären, daß Akteure, die sich in einem solchermaßen strukturierten Feld bewegten, relativ weniger Schwierigkeiten mit einer unternehmerischen Tätigkeit in der darauf folgenden Marktwirtschaft haben. Ihre habituellen Dispositionen sind an die Struktur des neuen Wirtschaftsfeldes vorangepaßt und die Akteure haben aus diesem Grund auch weniger mit Hysteresisproblemen zu kämpfen.

Das Ausmaß der Umgangserfahrung mit den vorgenannten Feldstrukturen kann auf einem Kontinuum angeordnet werden. Der schon mehrfach erwähnte Betriebsdirektor sowie andere in leitenden Positionen tätige Akteure nähmen darauf eine mittlere Position ein. Weniger Umgangserfahrung als dieser Direktor haben alle Akteure, die wirtschaftliche Handlungen nur als Privatpersonen oder Angestellte vornahmen. Mehr Umgangserfahrung, also mehr Nähe zu marktwirtschaftlichen Strukturen weisen Akteure auf, die bereits in der DDR selbständig waren. Die geringste Distanz zu westlichen Wirtschaftsfeldstrukturen ist dementsprechend solchen Akteuren zuzuschreiben, die in für das nicht-sozialistische Wirtschaftsgebiet, also in für den Weltmarkt produzierenden Betrieben leitend tätig waren. Diesen Akteuren ist im betrieblichen Zusammenhang nicht nur der Umgang mit ökonomischem Kapital am geläufigsten. Zumeist gehörte auch die Konfrontation mit marktwirtschaftlichen Verhältnissen zum Alltag.

Auch wenn dabei systembedingte, hemmende Einflüsse nicht ausgeschaltet waren, war diese Form wirtschaftlicher Praxis mit der unternehmerischen Praxis in der Marktwirtschaft strukturell verwandt. Akteure, die in diesen Bereichen der Zentralverwaltungswirtschaft tätig waren, haben demnach die für einen Unternehmer geeignetsten Dispositionen. Ihnen fällt der Umgang mit Geld auf Betriebsebene leichter. Denn auch wenn der direkte unternehmensbezogene Umgang mit Geld nicht geläufig ist, ist trotzdem das Prinzip vertraut. Knappheit von Produktionsfaktoren z.B. oder Kapitalverwendungsalternativen und deren Bewertung gehören zum Alltag sowohl einer zentralverwaltungswirtschaftlichen Leitungstätigkeit als auch einer marktwirtschaftlichen Unternehmertätigkeit. Die letztere ist eine rationalisierte Form der ersteren. Mit der Aufnahme einer Unternehmertätigkeit verläßt ein ostdeutscher Akteur die oben erwähnte Konvertierbarkeitsebene und begibt sich auf die Ebene des unmittelbaren Einsatzes ökonomischen Kapitals.

Der Unternehmer setzt im Feld der Wirtschaft neben ökonomischem auch symbolisches Kapital ein. Wir wollen das symbolische Kapital ebenfalls in diesem Abschnitt behandeln, weil es anders als weitere Kapitalsorten (soziales Kapital und Bildungskapital werden später betrachtet) in einer engeren Verbindung zum ökonomischen Kapital steht. Das wird verständlich, wenn die ökonomische Bedeutung von Rängen und Positionen oder auch die von demonstrativem bzw. prestigeschaffendem Konsum betrachtet wird. Es ließe sich auch sagen, daß das symbolische Kapital unmittelbarer in ökonomisches Kapital konvertierbar ist, insofern bei ihm bereits sehr häufig eine ökonomische Konnotation mitschwingt.

Symbolisches Kapital manifestiert sich also hauptsächlich an persönlicher Geltung (Titel) und an Prestigegegenständen (Luxus). Persönliche Geltung ließ sich innerhalb der sozial-räumlichen Gegebenheiten der DDR einerseits durch eine Betätigung innerhalb des Parteiappa-

rates erreichen. In diesem Feld ist im Gegensatz zu den sonstigen Handlungsbereichen eine relativ starke Stratifikation erkennbar. Der aus der Position in dieser Hierarchie abgeleitete Status hat sein Gegenstück in einem ansonsten allgemein statusfreien Umgang der Akteure untereinander. Abgesehen vom politischen Feld war das auf Positionen bezogene Prestige als symbolisches Kapital also anscheinend in geringerem Umfang innerhalb der Felder der sozialistischen Gesellschaft einsetzbar. Im alltäglichen Umgang der Akteure miteinander ist die Anrede "Genosse" oder das allgemein übliche Duzen fast sinnbildlich dafür. Diese Formen verweisen gleichzeitig auf die im Hintergrund stehende sozialistische Gleichheitsideologie.

Persönliche Geltung konnte aber andererseits auch durch fachliche bzw. berufliche Qualifikation erlangt werden. Wahrscheinlich trug auch eine gewisse charakterliche Qualifizierung der Akteure, die mit der Bezeichnung "sozialistische Persönlichkeit" etikettiert wurde, dazu bei. Es ist allerdings festzustellen, daß dieses symbolische Kapital nur in sehr begrenztem Umfang im Feld der Wirtschaft eingesetzt oder darin in ökonomisches Kapital konvertiert werden konnte. Anstelle monetärer Gewinne standen vielfach Anerkennungen (z.B. "Held der Arbeit") oder andere immaterielle Auszeichnungen.

Mit der Wende tritt in Ostdeutschland eine Phase der Stratifizierung ein. In der Marktwirtschaft kommt es zu einer stärkeren Differenzierung und Polarisierung von Positionen (z.B. Gewerkschafter und Betriebsräte gegenüber Unternehmern). In der Bewertung von Handlungen spielt immer mehr eine Rolle, was z.B. ein Akteur *als Unternehmer* sagt oder tut. Darin kann eine Aufwertung der Geltung, die auf eine Position zurückgeht, gesehen werden. Dieser Sachverhalt läßt sich an den Interviewbeispielen sehr gut erkennen. Die persönliche Geltung erfährt auch als einsetzbares symbolisches Kapital einen Bedeutungszuwachs. Die Geltung wird nämlich nicht nur von anderen Akteuren zugeschrieben, sondern der soziale Akteur kann sie auch kraft seiner Position beanspruchen oder sogar einfordern. Der Einsatz dieser Kapitalsorte zahlt sich in der Weise aus, daß der betreffende Akteur durch die Geltung einen Anspruch auf Wahrheit oder Wichtigkeit seiner Handlungen oder Entscheidungen besitzt. Die sich daraus ergebenden ökonomischen Chancen sind offensichtlich.

Ein im Zusammenhang mit dem symbolischen Kapital interessanter und wichtiger Teilbereich ist der demonstrative Konsum. Die sich als symbolisches Kapital manifestierenden prestigestiftenden Konsumgüter existierten auch in der DDR, jedoch in weit geringerem Maße. Mit der Wiedervereinigung ist eine enorme Ausweitung dieser Möglichkeiten zu konstatieren. Es kommt also auch gleichzeitig zu einer Expansion der Distinktionsmög-

lichkeiten⁵⁵ als Basis des Ansehens oder der Geltung eines Akteurs, wodurch er seinen Handlungen zusätzliche Bedeutung verleihen kann. Distinktion wird nicht mehr nur dadurch vermittelt, daß ein Akteur ein Auto, einen Videorecorder oder etwas ähnliches hat, sondern sie kommt verstärkt darin zum Ausdruck, *was für eine* Ausführung oder Marke er besitzt.

Dazu ist anzumerken, daß die Wirksamkeit des Einsatzes von symbolischem Kapital entscheidend davon abhängt, ob und in welchem Maß den Gütern von den beteiligten Akteuren ein Distinktionswert zuerkannt wird. Nur wenn darüber Einigkeit besteht, können die Güter auch distinktiv eingesetzt werden, verleihen sie also dem Besitzer auch das ihnen innewohnende Ansehen. Wenn wir die immensen schichtspezifischen und kulturspezifischen Wahrnehmungsunterschiede der Akteure außer acht lassen, liegt insbesondere in der exorbitanten Komplexitätssteigerung von Distinktionscodes im Zuge der hereinbrechenden Konsumwelt Westdeutschlands eine große Schwierigkeit für die Akteure. Um beispielsweise unterscheiden zu können, ob ein 3er BMW mehr "hermacht" als ein 100er AUDI, oder ob vielmehr ein MERCEDES das der Position angemessene Fortbewegungsmittel ist, ist ein hohes Maß an Distinktionskompetenz erforderlich. Diese Kompetenz muß erworben, erhalten und strategisch *sinnvoll* eingesetzt werden, damit das Prestige als symbolisches Kapital nutzbar ist.

Daß die darin liegende Hürde nicht unbeträchtlich ist, wird bei folgender Überlegung deutlich: Auch wenn die Akteure in der DDR z.B. durch das Fernsehen nicht vollständig vom westlichen Konsum abgeschnitten waren, ist es dennoch eine ganz andere Sache, mit den hochgradig differenten Bewertungen *sinnvoll* umzugehen. Die zeitlich begrenzte Gültigkeit solcher Bewertungen, die Bedeutung des Wissens um den genauen strategischen Einsatz der Distinktionsmittel und die direkt damit in Zusammenhang stehenden ökonomischen Konsequenzen, all das kommt in der folgenden Interviewpassage deutlich zum Ausdruck:

"(...) ich jedenfalls habe innerhalb kürzester Zeit so viele Dinge lernen müssen. Ich bin die erste Zeit noch mit der Jeans und einem normalen Campinghemd draußen rumgefahren und habe Kunden besucht. Bis ich dann gemerkt habe: Mensch, hier guckt man schon nach dir. Oder mit dem Auto z.B.: Mit dem Trabant irgendwo auftauchen und Kompressoren verkaufen ... Irgendwann war das vorbei! Da durften sie auf dem Hof mit so einem Auto nicht mehr kommen. Das kam nur ganz schnell, dieser Umschlag. In der Anfangsphase war das noch ganz wichtig, daß man mit dem Auto kam, daß man dort gezeigt hat: Ich bin einer von hier. Aber dann kam ganz schnell der Moment, wo gesagt wurde: Mensch kann denn der von hier überhaupt so viel wie der aus dem Westen? Geht denn das überhaupt? Da mußte man ganz schnell umlernen. Also gerade was Umgang angeht oder überhaupt das Benehmen draußen. Wie verhalte ich mich gegenüber Kunden?" (I24: S.14)

55 Alheit (1993: 373ff.) zeigt, wie in der DDR Denkstile ("styles de pensée") Lebensstile ("styles de vie") als Distinktionskriterium ersetzten, und umgekehrt mit der Wende wieder Lebensstile an die Stelle der Denkstile traten.

Auch was das symbolische Kapital betrifft, können wir uns ein Kontinuum vorstellen, auf dem sich unterschiedliche Voraussetzungen für den Kapitaleinsatz der Unternehmer ausmachen lassen. Im Fall der persönlichen Geltung kann durch eine allgemeine Diskreditierung der sozialistischen Funktionäre oder Parteigänger das über diese Positionen vermittelte symbolische Kapital nicht mehr in der Marktwirtschaft eingesetzt und auch nur in ganz engen Grenzen (z.B. durch die oft zitierten alten Seilschaften) in andere Kapitalsorten konvertiert werden. Der Wertverlust des Kapitals steigt dabei allgemein mit der Höhe der ehemals eingenommenen Position in der Parteihierarchie. Ein solches Problem stellt sich im Gegensatz dazu im Bereich fachlicher und charakterlicher Qualitäten und des dadurch verliehenen symbolischen Kapitals nicht.⁵⁶ Diese wären demzufolge auf der anderen Seite des Kontinuums einzuordnen. Sie sind von so allgemeiner Einsetzbarkeit, daß einer Konvertierung wenig im Wege steht. Problematisch kann allerdings das Wissen um den genauen Wert dieser Qualitäten und ihren strategisch optimalen Einsatz unter den neuen Bedingungen im Feld der Wirtschaft sein.

Im Fall der als symbolisches Kapital einsetzbaren Konsumgüter (Prestigegüter) ist ein dramatischer Wertverfall zu verzeichnen. Der mit der Wende sich bildende Wert der Konsumgüter steht in keinem gewohnten Verhältnis mehr zu seinen Entstehungsbedingungen: große Knappheit⁵⁷ und sehr lange Wartezeiten. Das herausragende Beispiel ist das Auto. Der vormals außerordentlich hohe symbolische Wert beispielsweise eines LADA steht in krassem Gegensatz zu dessen dramatischem Wertverfall mit der Grenzöffnung.⁵⁸ Dagegen erfahren die Konsumgüter westlichen Ursprungs einen symbolischen Wertzuwachs. Genauer müßte man eigentlich sagen, daß der hohe symbolische Wert auch schon vor der Wende existierte (z.B. Blue Jeans). Er wird jedoch für viele ostdeutsche Akteure erst mit der Wende einsetzbar, weil die betreffenden Güter dann erworben werden können.⁵⁹

56 Dennoch muß gesehen werden, daß eine Kopplung von beruflicher Karriere und politischer Aktivität der Akteure die Regel war. Ab einer gewissen Karrierestufe war eine politische Betätigung unausweichlich. Das Ausmaß der Diskreditierung richtet sich aber hauptsächlich nach der Art und Weise der Betätigung, also etwa danach, ob ein Akteur die politischen Aktivitäten als eine Art Ballast mit sich schlepte oder ob er ein äußerst loyaler sozialistischer Funktionär war. So kommt es vor, daß ehemalige Betriebsdirektoren von den Mitarbeitern als neue Unternehmensleiter absolut nicht akzeptiert werden, wohingegen andere sogar einigen Rückhalt von ihnen erfahren.

57 Hahns Aufsatz über "soziologische Aspekte der Knappheit" (1987b) läßt sich auf unseren Fall bezogen so verstehen: Mit der Wende verändert sich auch der dem Wirtschaften eigene Knappheitscharakter. In der DDR existierte ein permanenter Nachfrageüberschuß, so daß bestehende Bedürfnisse materiell nicht befriedigt werden konnten. Mit der Einführung der Marktwirtschaft verschwindet diese Form der Knappheit (vorausgesetzt, das für den Konsum notwendige Geld steht zur Verfügung), und eine Knappheit tritt auf, deren Wesen in prinzipiell immer möglichen Verwendungsalternativen (von Geld) besteht (121f.). Letztlich bestimmen also die Kosten der Alternativen die Knappheit.

58 Natürlich bedeutet das auch eine Abnahme der absoluten Höhe der den Akteuren zur Verfügung stehenden Kapitalmenge.

59 Nach den Gesetzen des Marktmechanismus kommt es durch die massenhafte Zugänglichkeit allerdings zu einer allmählichen Entwertung dieser Konsumgüter. Um den Distinktionswert erhalten zu können,

Das Vermögen der Akteure, Prestigegüter als symbolisches Kapital zum Einsatz zu bringen, kann ebenfalls in eine Reihenfolge gebracht werden: Auf der einen Seite befinden sich Akteure, die bereits in der DDR über symbolisch hochwertige Konsumgüter verfügt haben. Dabei sind West-Waren nur eine Steigerung prestigeverleihender ostdeutscher Konsumgüter. In der Regel waren diese Akteure Inhaber von Positionen in der politischen Hierarchie (Privilegien), Akteure mit ausgeprägten Westkontakten (verwandtschaftlicher oder wirtschaftlicher Art) oder einfach Akteure mit überdurchschnittlichem Verdienst (Selbständige). Auf der anderen Seite ist die Masse der "Normal-Staatsbürger" zu verorten, die bekanntermaßen jahrelang auf eine größere Wohnung, ein Auto oder einen Farbfernseher warten mußten.

Es ist offensichtlich, daß die Mengen an symbolischem Kapital nicht nur differentiell verteilt waren, sondern daß damit auch die durch symbolisches Kapital erzielten Gewinne unterschiedlich hoch ausfielen. Darüber hinaus liegt in dieser Struktur aber auch der Grund für die unterschiedlich ausgeprägte Distinktionskompetenz der Akteure, die deren strategisches Denken, Wahrnehmen und Handeln im Feld der Wirtschaft formt. Je homogener das Verhältnis dieser Kompetenzen und dieser Strukturserfahrungen einerseits mit dem marktwirtschaftlichen Muster andererseits ist, je geringer also ein Hysteresiseffekt zu Buche schlägt, desto erfolgreicher können soziale Akteure in diesem Feld sein. Typischerweise sind also bereits in der DDR Selbständige oder in Bereichen der Weltmarktproduktion Tätige eher in der Lage, sich das symbolische Kapital gewinnbringend dienstbar zu machen.

Im letzten Abschnitt dieses Kapitels wollen wir versuchen, die über den Kapitaleinsatz gemachten Aussagen mit denen über Bescheidenheits- und Bodenständigkeitshabitus zusammenzubringen. Bei dem Primärhabitus der Bescheidenheit handelt es sich, wie gesagt, um grundsätzliche, das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Unternehmer im Wirtschaftsfeld bestimmende Muster. Diese durch spezifische sozialräumliche Bedingungen und konkrete Feldstrukturen hervorgebrachten allgemeinen Verhaltensdispositionen zielen vornehmlich auf einen zurückhaltenden Umgang mit ökonomischem Kapital und einen moderaten Einsatz von symbolischem Kapital.

Ein stark ausgeprägter Bescheidenheitshabitus ist nicht an die Feldstruktur der Marktwirtschaft vorangepaßt und hemmt damit einen *sinnvollen* Kapitaleinsatz. Eine geringere Hysteresisbelastung eröffnet den sozialen Akteuren dagegen einen vergleichsweise unkomplizierten Feldzugang und vielfältige ökonomische Chancen. Der Primärhabitus hat auch insofern Einfluß auf den ökonomischen Erfolg, als er den Sekundärhabitus der Bodenständigkeit strukturiert. Sind solche Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata

müssen die Akteure auf andere Güter ausweichen oder die betreffenden Güter müssen eine verfeinerte Form aufweisen (z.B. Designer-Jeans).

stark ausgeprägt, bewegen sich die Unternehmer unter erschwerten Bedingungen im Wirtschaftsfeld. Situationen, die das Wirtschaftsfeld zu weiten Teilen konstituieren, können sie nur begrenzt sinnvoll begegnen, weil auch diesem Habitus seine Vorangepaßtheit an das Feld fehlt.

Die Bodenständigkeit bezieht sich, wie gesagt, auf einen konkretisierten, für den Unternehmer alltäglichen, aber nichtsdestoweniger durch Komplexität gekennzeichneten Einsatz ökonomischen und symbolischen Kapitals. Der Grad der Ausprägung dieses Habitus bestimmt dabei das Wahrnehmenkönnen von spezifischen ökonomischen Chancen und das erfolgreiche unternehmerische Umsetzen dieser Möglichkeiten. Zum Erfolg trägt nicht zuletzt auch eine größere Kapitalkonvertierungskompetenz der Akteure bei, die an das Ausmaß des von ihnen erfaßten Spiel-Sinns gekoppelt ist und sich multiplikativ auf Kapitalbewegungen auswirkt.

Wie in der Mehrzahl der Interviews festgestellt werden konnte, zeichnet sich das Handeln der Unternehmer durch Bescheidenheit und Bodenständigkeit aus. Aus dem bisher Gesagten sollte deutlich geworden sein, daß die Probanden nicht so handeln, weil jeder so handeln würde, sondern daß sie so handeln, weil diese Handlungen mit den noch wirksamen Habitus früherer Zeiten verknüpft sind. Hier werden nämlich die oben aufgezeigten Formen der Bescheidenheit wirksam: Die Zufriedenheit mit dem Gegebenen, weniger Aspirationen, den gegenwärtigen Zustand zu optimieren sowie die Geduld oder das Abwarten der allgemeinen Entwicklung zeigen, daß im Sinne einer marktwirtschaftlichen Rationalität ökonomische Chancen vergeben werden. Der darin zum Ausdruck kommende Hysteresiseffekt verweist auf den nicht oder nicht vollständig von den Probanden erfaßten Spiel-Sinn, die Logik der Marktwirtschaft. Die Unangepaßtheit von Habitus und Feld bedeutet also drastisch formuliert, daß die davon betroffenen Unternehmer ökonomische Chancen eingeschränkt wahrnehmen, Handlungsalternativen falsch bewerten und Handlungen falsch durchführen.

Anders formuliert sind die Akteure, die durch die angeführten Formen der Hysterese am wenigsten beeinträchtigt sind, die Kandidaten, die am ehesten mit Hilfe ihrer habituellen Dispositionen erfolgreiche Unternehmer werden können. Dazu gehört ein wenig stark ausgeprägter Bescheidenheitshabitus, der z.B. darin zum Ausdruck kommt, daß die Akteure von einer Ungeduld, tätig werden zu können, gepackt sind. Eine rasche Firmen-gründung kurz nach der Wende ist ein Indiz dafür. In diesem Zusammenhang kann auch auf gesteigerte Aspirationen, Ehrgeiz, Visionen, Weitblick, Perfektionismus oder Kritik der Unternehmer an effizienzmindernden Hemmnissen hingewiesen werden.

Daneben läßt sich bei solchen Akteuren ein ausgeprägtes Bekenntnis zu den Wirkungszusammenhängen der Marktwirtschaft finden. Die Distanzierung zur allgemein sich

vollziehenden Monetarisierung ist gering, und die Zentralität des Geldes sowie die dadurch gegebenen Möglichkeiten werden anerkannt. Deswegen haben diese Akteure auch grundsätzlich nichts gegen eine Monetarisierung anderer Felder bzw. gegen eine Ausdehnung des Wirtschaftsfeldes einzuwenden. Im Gegenteil, diese Entwicklungen werden als selbstverständlich hingenommen oder sogar hinsichtlich ihres möglichen Nutzens begrüßt. Ein weiteres, damit in Zusammenhang stehendes Kennzeichen ist die Einschätzung des Geldes zwar nicht unbedingt als Selbstzweck aber doch als wesentlich durch utilitaristischen Gebrauch bestimmtes Medium. Letztlich gehört zu einem gering ausgeprägten Bescheidenheitshabitus auch die Akzeptanz und die Nutzung des im Geld, in Konsumgütern oder der bekleideten Position begründeten Ansehens oder Prestiges als symbolisches Kapital.

Zu den Dispositionen erfolgreicher Unternehmer gehört ebenfalls ein wenig stark ausgebildeter Bodenständigkeitshabitus. Seine Insignien sind beispielsweise eine hohe Toleranz von Unsicherheit. Diese Toleranz macht den Unternehmer zwar nicht zum Hasardeur, aber sie wirkt sich in einer erhöhten Risikobereitschaft aus: "Wer nicht wagt, der nicht gewinnt". Die betreffenden Akteure empfinden die in ihrer Position liegende existentielle Bedrohung als nicht so zentral. Dementsprechend sind typische Handlungen, z.B. Investition oder Expansion, geprägt. Dem Expansionswillen entspricht eine hohe Investitionsneigung und Kreditfreudigkeit. Die positive wirtschaftliche Funktion und Normalität von Krediten wird erkannt und nicht durch pauschale Abwertungen beeinträchtigt. Investitionen fließen vor allem in strategisch wichtige Bereiche und werden nur im notwendigen Umfang für unmittelbar materielle Vorhaben verwendet.

Der schwach ausgeprägte Bodenständigkeitshabitus kommt auch in einer professionellen Selbstdarstellung von Person und Unternehmen zum Ausdruck. Beginnend mit der äußeren Erscheinung, einem sicheren Auftreten, über eine eindrucksvoll inszenierte Rolle, dem Hervorheben von Qualifikationen bis hin zum Einsatz effektiver Werbung trägt der Unternehmer dem Rechnung. Das Bestreben, den Markengedanken bei Erzeugnissen zur Geltung zu bringen oder Hinweise auf eine sich entwickelnde Unternehmenskultur oder -tradition zielen in die gleiche Richtung.

Dieser Ausprägung des Habitus entspricht auch eine deutliche Distanzierung vom sozialistisch geprägten Unternehmerbild. Am deutlichsten ist die Distanzierung paradoxerweise dann, wenn sie gar nicht erfolgt, d.h. wenn der Unternehmer z.B. gar keine negative Selbstbeschreibung abgibt, sich also überhaupt nicht auf dieses sozialistische Unternehmerbild bezieht. Dementsprechend sehen diese Akteure auch einen geringen Bedarf, ihre Position zu legitimieren. Sie hat vielmehr einen hohen Grad an Selbstverständlichkeit für die Akteure, wird nicht hinterfragt, und es fehlen auch weitgehend Versuche, die eigene Karriere zu mythologisieren oder sonstwie zu verschleiern. Akteure, die nicht durch

Hysteresiseffekte in ihrer unternehmerischen Praxis beeinträchtigt sind, handeln also sozusagen "natürlich" und finden sich überspitzt formuliert mit nahezu "schlafwandlerischer" Sicherheit im Feld der Marktwirtschaft zurecht.

Damit ist, um es nochmals hervorzuheben, nicht gesagt, daß die Akteure nicht auch Fehler machten oder ein Unternehmen sogar ruinieren könnten. Nur handelt es sich in diesen Fällen trotzdem um eine andere analytische Qualität des Handelns. Mit den in dieser Untersuchung gewählten theoretischen Begriffen betonen wir nämlich die an einer Logik ausgerichteten Handlungsweisen der sozialen Akteure und vernachlässigen die an einer Systemrationalität gemessenen Handlungsergebnisse.

6.2 Zwischenmenschliche Beziehungen sind entscheidend

Die Analyse der Interviews mit ostdeutschen Unternehmern läßt weitere habituelle Verdichtungen erkennen. Wie bereits im vorigen Abschnitt angedeutet, verändern sich im Zuge der wirtschaftlichen Transformation die sozialen Beziehungen der Akteure zum Teil massiv. Im folgenden soll versucht werden darzustellen, wie die Praxis der Unternehmer mit diesen habituellen Verdichtungen zusammenhängt. Den ersten Eindruck eines solchen Kristallisationspunktes¹ sollen die nachstehenden Interviewausschnitte vermitteln:

"... also meine persönliche Erfahrung ist: Die zwischenmenschlichen Beziehungen, so wie es gewesen ist, das ist nicht mehr. Das ist schon ein bißchen Abstand. Jeder ist erst mal für sich jetzt. Erst mal muß ich zusehen, daß ich irgendwie über die Runden komme. Das macht sich dann schon ganz schön bemerkbar." (I23: S.4)

"Dieses Arbeitsleben ... Die Ellbogengesellschaft wird auch im privaten Bereich nun doch stärker spürbar." (I14: S.39)

"Durch die 40 Jahre hat sich nicht nur bei mir, bei allen, dieses kollektive Denken entwickelt. Also immer wieder für ... im Grunde genommen für die Belegschaft oder für die Kollektive oder egal wie man es nennt." (I12: S.9)

[Anm.: Situation in einer Kneipe, FL] "Jeder versucht so cool ... Ja nicht sich mit einem unterhalten. Ich bleibe cool bis zum Schluß und will eben überhaupt niemand kennenlernen und mich mit gar keinem unterhalten. (...) Und das war im Osten halt anders. (...) Dann sind die Leute dort hingegangen, um sich kennenzulernen, um sich zu unterhalten. Und nicht dort hinzugehen, um sich mit denen zu unterhalten, mit denen er dort hingegangen ist. Und jetzt hat das mittlerweile richtig abgefärbt. Das ist jetzt mittlerweile auch so wie drüben." (I22: S.24)

"Soziale Kontakte haben sich in einen anderen Bereich verlagert. In der Nachbarschaft. Eigentlich das, was man früher hier in Ostdeutschland als Positivum ansehen konnte - ja, es war auch definitiv so - das wird jetzt zusehends zerstört: In irgendeiner Weise ein Gemeinschaftsgefühl. Man konnte früher auf die Straße gehen (in der einheimischen Straße, da, wo man wohnt) und man konnte sich mit x-beliebigen Leuten, die da ansässig waren, die einen kannten, konnte man sich im Grunde genommen über alles unterhalten. Es war Zeit da, daß man sich unterhalten konnte, am Wochenende." (I11: S. 6f.)

6.2.1 Primärhabitus Gemeinsinn

Wie exemplarisch in den genannten Interviewpassagen vorgeführt, scheinen in allen Interviews Formulierungen auf, die sich auf die modifizierten sozialen Kontakte beziehen. All-

¹ Man kann sich solche habituellen Verdichtungen vielleicht wie Kristalle vorstellen, die verfestigte, regelmäßige Formen in einem scheinbar ungeordneten Chaos bilden.

gemein wird die seit der Wende abnehmende Intensität der sozialen Beziehungen beklagt.² Auf die Frage nach ihren persönlichen Zukunftsvorstellungen beispielsweise antworten fast alle Probanden, daß sie sich mehr Zeit für ihre Familie wünschten:³

"Das hat halt den Nachteil: Die Familie mußte entschieden zurückstecken. Nicht nur die Frau, sondern auch das Kind. Man hat weniger Zeit, um die Verwandtschaft zu besuchen. Freunde werden teilweise mit vernachlässigt. Den Nachgeschmack hat das schon. (...) Am meisten bedaure ich natürlich, daß ich wenig Zeit für meinen Sohn habe. Denn die Zeit, die kann man halt nicht nachholen, ja?" (I11: S.5)

"Und da leidet natürlich auch ein bißchen die Familie drunter. Aber mittlerweile akzeptiert sie es halt, und ich habe trotzdem (*lacht*) - obwohl die Praxis es immer zeigt, daß es nicht funktioniert - habe ich trotzdem den Gedanken nicht aufgegeben, daß ich irgendwann auch wieder mal irgendeinen Freiraum ... Muß ja auch mal sein, nicht? Aber zur Zeit sieht es eben immer noch so aus, daß das Arbeitspensum nicht zu schaffen ist." (I25: S.5f.)

Was in diesem Bereich besonders deutlich wird, ist auch in anderen Bereichen vorhanden. Innerhalb des Wirtschaftsfeldes interessieren uns die sozialen Beziehungen, die mit der Wirtschaftstätigkeit des Unternehmers zusammenhängen. Insofern hat die Familie eine nachgeordnete Bedeutung. Hier stehen vielmehr die Kontakte zu Kunden, Lieferanten, Konkurrenten, Organisationen und vor allem zu Mitarbeitern im Mittelpunkt des Interesses. Im folgenden wird also der Versuch unternommen zu zeigen, wie der Primärhabitus des Gemeinsinns in der Wirtschaft der DDR strukturell angelegt (und ideologisch abgestützt) wurde und welche Praxisprobleme dadurch im Zuge der marktwirtschaftlichen Umstrukturierung entstehen.

Unter Gemeinsinn sind in einer ersten begrifflichen Annäherung Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata zu verstehen, die den Unternehmer seine Handlungen verstärkt an den Interessen anderer Akteure ausrichten lassen. Es kommt dabei weniger auf die Antizipation einzelner Erwartungen an, die bekanntlich Teil jeder Interaktion ist. Die Betonung liegt eher auf der Ausrichtung der eigenen Interessen auf eine Gemeinschaft. Handlungen können als Nebeneffekt immer auch fremden oder eigenen Einzelinteressen dienen. Das charakteristische Kennzeichen aber, um das es hier geht, ist die *Gemeinschaftsdienlichkeit* von Handlungen der Unternehmer. Damit soll nicht behauptet werden, daß die Akteure in der DDR keine persönlichen oder egoistischen Ziele verfolgten, noch daß ihre

2 Interessant ist in diesem Zusammenhang eine Arbeit von Döring/Bortz (1993), in der sich die Autoren mit Einsamkeit in Ost- und Westdeutschland beschäftigen und in der auch auf diesbezügliche Meß- und Interpretationsprobleme verwiesen wird.

3 Bei der Interpretation dieser Äußerungen ist Vorsicht geboten. Es kann sich ja bei solchen Aussagen um einen verklärten oder idealisierenden Rückblick der Probanden auf die sozialistische Epoche handeln. Man kann höchstwahrscheinlich davon ausgehen, daß das Zusammenleben in der DDR so harmonisch auch wieder nicht war. Dieser Hinweis steht am Anfang dieses Abschnitts, um Mißverständnissen vorzubeugen. Auf die prinzipielle Schwierigkeit einer Rekonstruktion von Vergangenheit wurde in Kapitel 5 detailliert hingewiesen. Darin wurde auch deutlich gemacht, daß man mit der hier

Interessen immer völlig im Gemeinwohl aufgingen.⁴ Es geht vielmehr darum, die systematische Prägung der unternehmerischen Praxis durch einen solchen Gemeinsinn-Habitus aufzudecken.

In einer negativen Formulierung läßt sich dieser Habitus auch als eine mehr oder weniger stark ausgeprägte Distanz zu einer umfassend sich vollziehenden Individualisierung verstehen. Wie aus dem bisher Gesagten deutlich geworden sein sollte, ist das nicht so zu verstehen, daß eine Individualisierung in der DDR nicht vorhanden gewesen und erst mit dem Fall der Mauer eingetreten wäre. Es handelt sich aber um graduelle Unterschiede, die so stark ausgeprägt sind, daß sie die oben erwähnte systematische Prägung der Praxis von Unternehmern zulassen. Diese These soll im folgenden plausibilisiert werden. Dazu ist auf die Feldstrukturen der DDR-Wirtschaft einzugehen, die für die Konstituierung dieses Gemeinsinns verantwortlich gemacht werden können.

Die wesentlichen Feldstrukturen wurden einmal durch die Erfordernisse der bereits erwähnten Mangelwirtschaft geprägt. Andererseits sind auch die betrieblichen Strukturierungsformen (Betriebe, Kombinate) mit der ihnen zugrunde liegenden Ideologie von Belang. In einer Wirtschaftsform, in der die Funktion des Geldes nicht dominant ist, sind die sozialen Beziehungen von entscheidender Bedeutung. Während dem Geld eine entpersönlichende Funktion⁵ in dem Sinn zukommt, daß es prinzipiell gleichgültig ist, mit wem wirtschaftliche Handlungen vorgenommen werden, ist in einer weniger stark monetarisierten Wirtschaft (Zentralverwaltungswirtschaft) der Person eine größere Bedeutung beizumessen. Im zweiten Fall sind Quantität und Qualität der sozialen Beziehungen entscheidend dafür, in welchem Ausmaß wirtschaftliche Handlungen realisierbar sind. Das können wir uns an ganz alltäglichen Vorgängen verdeutlichen: Wenn es z.B. nicht möglich ist, einfach in ein Geschäft zu gehen und seine Einkäufe zu erledigen, sind Informationen über das Eintreffen von Waren eminent wichtig für die Bedürfnisbefriedigung der Akteure.

"... früher hast du um jeden Kerzenständer und jede Serviette gebettelt. Jetzt kannst du eben alles selber dann kaufen." (I26: S.8)

"Daran kann ich mich entsinnen, da haben wir in der (*nennt Namen einer Drogerie*) die ersten Platzdeckchen hingebracht. Das waren 2.000 Stück, die hat der da genommen. Und da hat er gesagt: Ich nehme ihnen ihre ganze Produktion ab, die 2.000 Stück und am Nachmittag hat er angerufen und hat gesagt: Herr Salzmann, die sind alle - alles ist ausverkauft. Die Leute haben hier *Schlange* gestanden bis draußen vor

vorgeschlagenen empirischen Herangehensweise dem Problem zwar grundsätzlich nicht entgegen, aber es zumindest ein wenig entschärfen kann.

4 Zudem ließe sich mit einem so verstandenen Habitus die Einnahme der maßgeblich am Eigenprofit orientierten Unternehmerposition nicht plausibel erklären.

5 Den Charakter des Geldes macht, wie wir spätestens seit Simmel (1986a: 79) wissen, gerade die zeitliche und personale Unabhängigkeit aus.

die Tür! (*lacht*) Und überall aus der Nachbarschaft hat man Anrufe gekriegt: Kann ich nicht so ein Platzdeckchen haben?" (I22: S.6)

Es ist also *sinnvoll*, Kontakte zu einem möglichst großen Personenkreis zu unterhalten, um frühestmöglich von solchen Lieferungen Kunde zu erhalten. Daneben ist leicht einzusehen, daß auch die Qualität der Kontakte eine Rolle spielt: Jemanden zu kennen, der an der Informationsquelle sitzt, kann entscheidende Vorteile ermöglichen. Noch besser ist es, gute Beziehungen zu Personen zu haben, die unter Umgehung der regulären Wege an diese Waren herankommen können.⁶

"Und bestimmte Dinge konnte man abwickeln. Ich sage mal: Kleine Geschäftchen konnte man da auf der Straße machen. Deshalb muß man ganz vorsichtig sein. Es gibt da auch bestimmte Zweckverbundenheit. Damals war das ja mehr so Geben und Nehmen und deshalb muß man das immer so ein kleines bißchen trennen. Es gab direkte Freundschaften, die wirklich ehrliche Freundschaften waren, und es gab Freundschaften, die zweckgebunden waren." (I11: S. 7)

Der gleiche Mechanismus funktionierte auch auf Betriebsebene. Durch die Engpässe bei der Materialversorgung kam es tendenziell zu Überkapazitäten und Vorratswirtschaft, denn wenn Produktionsfaktoren vorhanden waren, war man bestrebt, diese zu horten. Einmal, um zukünftigen Plananforderungen gerecht werden zu können und zum anderen, weil diese Reserven gegen andere knappe Produktionsfaktoren eingetauscht werden konnten. So gesehen bestand neben der offiziellen Bilanzierungswirtschaft eine Tauschwirtschaft, in der persönliche Beziehungen sehr wertvoll waren.⁷

"Ja und ich muß sagen: früher war das *auch* wichtig, als ein Betriebsdirektor. Jeder kannte jeden und ich habe das so gehandhabt: Wenn da jemand ... Mensch, ich brauche unbedingt das und das. Hier kannst du mir ... Das wurde vorrangig gemacht. Da hat einer dem anderen geholfen. Das ist jetzt alles weg, weil nichts mehr da ist." (I12: S.24)

"LVO war das beste, was einem eigentlich passieren konnte ... (...) Ja, Landesverteidigungsobjekte. Weil das Material gesichert war. Das war *da*. Das bekam man auf alle Fälle. Da konnte alles andere kaputt gehen, aber das war auf alle Fälle da. Und da waren auch immer ein paar Aufträge dabei. Da war ich auch ganz dankbar und habe bei der Armee gearbeitet. Und da mußte man hinterher sein, das Material zu besorgen, und wenn man es hatte, konnte man dem Kunden glücklicherweise sagen: Es geht los. (...) Das konnte natürlich aber auch bedeuten, daß alle Heizkörper eines Jahres im November geliefert wurden. Da mußte man eben bis dahin ... Entweder hat sich der Kunde selber irgendwoher um Heizkörper gekümmert, oder es ging keine Heizung zu bauen." (I13: S.11)

"Früher war es ja ... (*lacht*) Wenn man einen Handwerker brauchte, mußte man sich um einen Handwerker kümmern. Da mußte man sich bemühen und anstrengen, daß

6 Wie ein Blick in ein "deutsch-deutsches Wörterbuch" zeigt, fanden diese Zusammenhänge auch in der Umgangssprache ihren Niederschlag. Unter dem Stichwort "Bückware" (Ahrends 1989: 31) findet man: "Umgangssprachl. für Mangelwaren, die unter dem Ladentisch lagern und nur an spezielle Kunden (Freunde und Bekannte, Besserkunde oder Leute mit --> Beziehungen) verkauft werden, wobei die Verkaufskraft einen charakteristischen raschen Bückling tut."

7 Auf soziales Kapital als Form dieses Wertes der Beziehungen wird in Abschnitt 6.2.3 eingegangen.

man einen kriegte - oder irgendwelches Material oder irgendwelche Literatur oder irgendwas." (I13: S.45)

Ein weiterer strukturbildender Aspekt der Mangelwirtschaft ist der Arbeitskräftemangel.⁸ Abgesehen davon, daß auch dies als Knappheit von Produktionsfaktoren zu verbuchen ist, erwächst aus dieser Mangelsituation eine spezifische Machtverteilung innerhalb der betrieblichen Arbeitsbeziehungen. Neben praktisch nicht vorgesehenen Kündigungen von Mitarbeitern kommt das darin zum Ausdruck, daß sich die Leiter in vielfältiger Weise um ihre Mitarbeiter, auf deren Engagement und Leistung sie mit Blick auf die Planerfüllung angewiesen waren, bemühen mußten. Das reichte von "zgedrückten Augen" bei Verfehlungen über Bitten, für die Planerfüllung Sonderschichten einzulegen, bis zur Schaffung angenehmer Arbeitsbedingungen durch betriebliche Einrichtungen oder Ausflüge usw.⁹

Es ist festzuhalten, daß formale und reale Weisungsbefugnisse in einer solchen Situation auseinanderfallen. Die Arbeitssituation ist hauptsächlich dadurch geprägt, daß die Akteure umfassend kontaktbereit und kontaktfähig sind. Die Bedeutung, Beziehungen zu konstituieren und zu unterhalten, schlägt sich nachhaltig auf das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Akteure nieder, verfestigt sich also habituell in einer Gemeinschaftsorientierung.

"In jedem Betrieb waren sozialistische Kollektive. D.h. die Brigaden oder die Abteilungen, die waren ein sozialistisches Kollektiv. D.h., sie haben sich einen Plan gemacht: sozialistisch arbeiten, lernen und leben. Es waren viel Phrasen dabei, aber es wurde - das war mitgeplant, aber es war eben nicht erzwungen - es ergab sich, und es wurde auch gemacht: Kegelabende in der Brigade und Geselligkeiten und Geburtstage. Es war in solchen - ich sage den alten Begriff: Kollektiv, denn Teamwork ist nicht, es war ein Kollektiv! Da war auch ein Zusammenhalt. Es war gar nicht so schlecht. Das ist aber jetzt alles nicht mehr. Man kann das auch nicht rüberretten, weil die positiven Seiten davon ... (...) Das passiert jetzt nicht mehr. Ich sage mal: Es bimmelt, und dann latscht jeder nach Hause." (I12: S.14)

Auch die betriebliche Strukturierungsform mit ihrer ideologischen Abstützung prägte das Wirtschaftsfeld in der DDR und trug so zur Ausbildung des Gemeinsinn-Habitus bei. Der Inbegriff dieses Zusammenhangs ist das Kollektiv als Lebens- und Arbeitsmittelpunkt. Was durch Bezeichnungen wie "*Volkseigener Betrieb*" oder "*Produktionsgenossenschaft*" schon sprachlich zum Ausdruck gebracht wird, äußert sich auch im organischen Aufbau der Wirtschaft. Schon die Größe der Wirtschaftseinheiten und ihre Zusammenfassung zu

⁸ Dieser Sichtweise liegt zugrunde, daß in der sozialistischen Wirtschaft Wachstum hauptsächlich über Beschäftigungszuwächse (also durch Extensivierung der Produktion) realisiert wurde und weniger auf Produktivitätssteigerungen (also auf Intensivierung der Produktion) zurückzuführen ist. Vgl. dazu auch die Ausführungen zum Produktivitätsrückstand der DDR bei Geißler (1992: 46, 122 und 242).

⁹ Rottenburg (1991) schildert sehr anschaulich die Machtbeziehungen innerhalb der Betriebe und hebt die Bedeutung ihrer nichtvertraglichen Aspekte hervor. In dieser Frage kann ebenfalls auf die Arbeit von Kretschmar (1991: 45ff.) verwiesen werden. Auch der von Marz (1992c: 9) geprägte Begriff "Chaosqualifikation" bezeichnet die Machtrelationen sehr treffend. Auf die Funktionsnotwendigkeit sozialer Beziehungen in der sozialistischen Ökonomie weist Stark (1992: 300) hin. Er betont auch die Bedeutung von sozialen Netzwerken für Unternehmer und hebt überdies hervor, daß mit der sozialisti-

gigantischen Kombinatensystemen assoziiert eine gewisse Unpersönlichkeit bzw. Gemeinschaftlichkeit der Wirtschaftsform.¹⁰ Innerbetrieblich spiegelt sich dieser Gemeinschaftsgedanke an der funktionalen Diffusität der Betriebe und Kombinate:¹¹ Vom Kinderhort über die eigenen Werkstätten bis hin zu gemeinsamer Freizeitgestaltung und zum Brigadeleben war der Betrieb in nahezu allen Lebensbereichen involviert. Der Gemeinschaftsgedanke wurde zusätzlich in der Namengebung (z.B. "Ernst-Thälmann-Kombinat"), in Betriebszeitungen oder auch in den Auszeichnungen der Kombinate kultiviert.

Dem Gemeinschaftsgedanken liegt als fundamentale ideologische Stütze die Entwicklung der "sozialistischen Persönlichkeit" zugrunde - das Ideal einer "sich in der Erfüllung gesellschaftlicher Aufgaben entfaltenden Persönlichkeit" (Ahrends 1989: 156). Die Entwicklung dieser Persönlichkeit zu erreichen, war Aufgabe aller staatlichen und parteilichen Institutionen, wurde also auch in den Betrieben umfassend berücksichtigt.¹²

"In dieser Richtung ja, weil wir als ... Kollegen in einem sozialistischen Betrieb ... Wir hatten keine Motivation mehr, wissen sie. Wichtig war für uns, daß wir mit den Lehrlingen politisch gearbeitet haben. Wir mußten Karteien führen über die Gespräche und die mußten wir dem Betriebsdirektor zur Auswertung vorlegen. Z.B.: Warum wollen sie nicht drei Jahre zur Armee gehen? Was sind Ihre Beweggründe? Das *mußte* ich, obwohl mich das - ich sage es mal auf gut Deutsch - angestunken hat, in einer Kartei zum Niederschlag bringen. Und der Lehrling hat dann unterschreiben müssen, und damit mußte ich dann, wenn der Betriebsdirektor das für richtig erachtet hat, dann mußte ich dort antanzen, und dann habe ich ihm das vorgelegt. So: Da haben sie eben nicht richtig mit den Jungen gearbeitet! Wir erfüllen unsere Kennziffern nicht gegenüber unserem Staat! Usw. Da habe ich gleich wieder Prügel bezogen." (I15: S.13)

In diesem Interviewausschnitt wird auch sehr deutlich, wie mit der Verantwortung jedes einzelnen für die Gemeinschaft moralischer Druck ausgeübt werden konnte. Als weiteres Kennzeichen der ideologischen Abstützung kann die Klassenlosigkeit der Gesellschaft angeführt werden, deren sprachlicher Ausdruck das allgemein übliche Duzen oder die An-

schon Wirtschaftsweise bestimmte, in einer Marktwirtschaft notwendige soziale Kooperationsformen vereitelt wurden.

- 10 Sehr eindrucksvoll war für mich auch das Landschaftsbild in Ostdeutschland, in dem sich die Gemeinschaftlichkeit und mithin die Eigentumsverhältnisse materialisieren: Äcker und Felder von riesigen Ausmaßen, ohne die für Westdeutschland charakteristischen Weidezäune oder andere Begrenzungen.
- 11 In dem Sinn wie eine Familie funktional diffus ausgerichtet ist. Im Gegensatz etwa zu spezifisch ausgerichteten (funktional ausdifferenzierten) Unternehmen in der Marktwirtschaft. Die Differenz stammt bekanntlich von Parsons, und es ist interessant zu sehen, daß auch andere Dichotomien der pattern variables, insbesondere die Dichotomie "Selbstorientierung - Gemeinschaftsorientierung", zu unseren Kategorien passen. Hauck (1984: 139) bringt die pattern variables in Zusammenhang mit der Entwicklung von vorkapitalistischen Gesellschaften hin zu einer Marktwirtschaft. Auf die Transformation der ostdeutschen Wirtschaft bezogen handelte es sich dann nicht nur um eine eher statische Zuordnung von kulturellen Wertmustern oder sozialen Normen zu einem der beiden Pole, sondern um ein dynamisiertes Modell, in dem sich diese Wertmuster und Normen von einem Pol zum anderen bewegten.
- 12 Insofern ist der Titel des Aufsatzes von Rottenburg (1991) sehr treffend gewählt: "Der Sozialismus braucht den ganzen Menschen".

rede "Genosse" ist. Klassenlosigkeit (fehlende Distinktion) schlägt sich ferner in der Vereinheitlichung des alltäglichen Lebens nieder, wofür die einförmigen Konsumgüter, besonders das Einheitsauto Trabant oder die Wohneinheit in der Plattenbausiedlung prägnante Beispiele sind. Auch durch diese Aspekte wird also ein Gefühl der Gemeinschaftlichkeit vermittelt.

Die weitreichende gegenseitige Durchdringung und systematische Entwicklung von Wirtschaft, Gesellschaft, Politik und Kultur kann hier nicht weiter dargestellt werden.¹³ Die obigen Ausführungen lassen aber dennoch erkennen, daß wesentliche Bereiche des gesellschaftlichen Lebens und insbesondere die Ausrichtung der Wirtschaft die Entwicklung von "Gemeinschaftlichkeit" zum Ziel hatten.¹⁴ Das nahezu unausgesetzte Wirksamsein und die große Reichweite dieser strukturellen Grundlagen lassen einen prägenden (strukturierenden) Einfluß auf die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Akteure nicht abwegig erscheinen.

Das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Akteure wurde dahingehend nachhaltig geprägt, daß allgemein formuliert für sie ein systematisch höheres Maß an sozialer Kompetenz charakteristisch war. In der Praxis der Akteure äußerte sich dieser Umstand einmal darin, daß eine höhere Kontaktbereitschaft vorhanden war, die sich mit hohen Leistungen in der Beziehungsarbeit potenzierte. Zum anderen sind an der Gemeinschaft ausgerichtete Orientierungen der Akteure vorherrschend, die deren individuelle Nutzenüberlegungen zugunsten kollektiver Nutzenüberlegungen zurücknehmen. Insofern kann gesagt werden, daß sich ein dementsprechender Habitus bei den Akteuren herausbildet, der als Gemein-sinn-Habitus bezeichnet werden soll.

Diesem Habitus entgegengesetzte Orientierungen der Akteure gab es selbstverständlich auch. Sie sind aber in der Regel nicht dem Wirtschaftsfeld, sondern dem Privatbereich oder anderen Feldern zuzuordnen, so daß sich eine Behandlung dieser Frage hier erübrigt. Die Fälle, bei denen individuelle Nutzenorientierungen in das Wirtschaftsfeld eindringen, waren begrenzt. Es handelte sich dabei um den verschwindend geringen Anteil der Privatwirtschaft¹⁵ oder um private Interessen, die über Betriebe - quasi als Medium - befriedigt wurden.

13 Mehr Aufmerksamkeit verdienen in diesem Zusammenhang auch die gesamte Parteiorganisation, die Jugendarbeit in der FDJ, das Bildungssystem und viele andere Bereiche.

14 Der engen Beziehung von Wirtschaft und Gesellschaft liegt natürlich die Basis-Überbau-Konstruktion des Historischen Materialismus zugrunde.

15 Wie im Fall der bereits in der DDR selbständigen Unternehmer gezeigt werden konnte, war auch deren Nutzenkalkül in seiner individualistischen Ausrichtung begrenzt. Denn selbst in diesem Fall förderte die Strukturierung durch das Wirtschaftsfeld einen Bescheidenheitshabitus, der die Aspirationen der Akteure begrenzte. An diesem Punkt kann im übrigen sehr gut gezeigt werden, wie sich Habitus in ihrer praxisgenerierenden Eigenschaft berühren, so daß ihre Identifizierung nur durch analytische Trennung erfolgen kann.

Für unsere Fragestellung wichtig ist der Umstand, daß es mit der Transformation des Wirtschaftssystems im Zuge der deutschen Wiedervereinigung zu einer systematischen Einlagerung des individuellen Nutzenkalküls in das Wirtschaftsfeld kommt.¹⁶ Es ist offenkundig, daß sich aus dieser Konstellation für die Akteure, die sich als Unternehmer betätigen wollen, besondere Anforderungen ergeben. Im folgenden geht es deshalb um die Konfrontation des Gemeinsinn-Habitus mit der privatwirtschaftlichen Rationalität.

Bei den Akteuren, die sich nach der Wende unternehmerisch betätigen, kommt es teilweise zu Irritationen, weil die Arbeitsatmosphäre nicht ihren Erwartungen entspricht.

"Und hier in dem Betrieb wollte ich das eben ein bißchen anders, daß die Leute sich hier angesprochen fühlen. Ich wollte das eigentlich so machen, wie ich das damals so gelernt habe in den Zeiten der PGH, wo es uns eigentlich gut ging. Wir haben nicht viel verdient, aber uns ging es nicht schlecht damals. Und so wollte ich das an sich hier meinen Kollegen auch so ein bißchen ... Sie sollten sich wohlfühlen. Ich habe neue ... ich habe ordentliche Gerüste gekauft z.B., neue Maschinen, wo sie ordentlich arbeiten können damit. Da hinten steht so ein Schneidgerät - über 4.000,- Mark - und ordentliche Lampen und ... ein Radio hat jeder auf die Baustelle mitgekriegt. Ich wollte eben, daß die mit Freude in der Früh zur Arbeit gehen und nicht sagen: Wenn ich früh aufstehe, dann steht es mir schon hier." (I15: S.11)

"Und das möchte ich auch organisieren. Die Betriebsverbundenheit, die darf nicht bloß über das Geld sein, über das Geldverdienen. Das muß mehr sein. Das bindet nämlich viel mehr. Wenn die sich in einem Kollektiv wohlfühlen - ich sage immer wieder Kollektiv, weil mir ein besserer Ausdruck jetzt nicht einfällt; Teamwork, das ist mir zu ..." (I12: S.15f.)

"Ich wollte, das waren meine Worte so zu Anfang, wo ich sie sah: Ich möchte, daß ihr das so versteht, daß ihr euch hier mit eure berufliche Zukunft erbaut und ich sage: Ihr sollt euch hier wohlfühlen usw. Ihr sollt das nicht so sehen, daß ihr jetzt für *mich* arbeitet. Aber das geht irgendwie nicht, denn ich habe das nach einer Weile gemerkt. Also die wollen Ihre Arbeitszeit pünktlich beginnen und pünktlich Feierabend. Und wenn dann mal so darüber weg was kommt, das wird zwar gemacht, aber nicht ... Da ist die Einsicht nicht da. Zwangsweise ja aber nicht so, daß man von sich heraus sagt: Gut, das ist ja meine berufliche Zukunft und so. Ich mache das gern. Die erste Frage ist: Was kriegen wir bezahlt?, und so. Ich hatte mir das eigentlich ein bißchen anders vorgestellt aber ... das ist vielleicht eine Illusion." (I15: S.8)

Was der zuvor zitierte Unternehmer als "Illusion" bezeichnet, entpuppt sich als Gemeinsinn-Habitus. Die Irritation bringt zum Ausdruck, daß diese habituelle Disposition nicht zu den Strukturen des mittlerweile veränderten Wirtschaftsfeldes paßt. Die oben aufgezeigten Kennzeichen des Habitus sind unverkennbar: Der Unternehmer bemüht sich um seine Mitarbeiter, kauft neue Arbeitsmittel, möchte, daß sie sich wohlfühlen und mit ihrer Arbeit ideell mehr verbinden als nur Geldverdienen. Er möchte sich selbst auch nicht als Nutznießer ihrer Arbeit sehen. Dagegen stellen die Mitarbeiter nur ihre eigenen

¹⁶ Die gewaltige Aufgabe, die Staatswirtschaft zu privatisieren, ist dessen imposanter Ausdruck. Institutionell findet der Prozeß in der Treuhandanstalt seinen Niederschlag.

Interessen in den Mittelpunkt.¹⁷ Sie müssen sogar zu Betriebsinteressen dienenden Arbeiten "gezwungen" werden.

Man könnte vor diesem Hintergrund die Frage stellen, ob das frühere Wirtschaftsfeld mit dem jetzigen eine größere strukturelle Homologie für die Arbeitnehmer aufweist. So besehen verfolgten die Arbeitnehmer einst wie jetzt vorwiegend ihre eigenen Interessen und hätten folglich auch mit geringeren Hysteresiseffekten zu kämpfen.¹⁸ Ein weiterer Interviewausschnitt veranschaulicht denselben Sachverhalt, hebt jedoch mehr auf die Einlagerung individueller Nutzenkalküle auf Seiten des Unternehmers ab:

"Ich habe '90 bevor die Lohnsteuer kam, jedem mit Geschick 150,- Mark mehr gegeben, so daß die also schon vor dem Ereignis - also immer was gemacht, daß es den Leuten ... Das kann und darf ich nicht mehr machen, sonst ... Ich muß ganz anders denken. Da bin ich eigentlich durch. Ich muß also rechnen: Kann ich mir soviel Arbeitskräfte leisten? Geht's auf, oder nicht? Und wenn nicht, na dann muß ich entlassen. (...) Man muß den Schritt gehen, sonst ... ja, sonst ist man *selber* letztenendes drin. Denn es ist ja mein Geld, wenn es nicht funktioniert. Und das ist meine Existenz und sogar die meiner Familie, wenn ich in solche Schulden komme, daß Maßnahmen eingeleitet werden." (I12: S.9)

Durch die Umstrukturierung des Wirtschaftsfeldes kommt es also, wie oben erläutert wurde, zu einem vielfältigen Individualisierungsprozeß, mithin zu einem Bedeutungsverlust von Gemeinschaftlichkeit. Auf der anderen Seite verfügen die Unternehmer mehr oder weniger ausgeprägt über den Habitus des Gemeinsinns. In dieser Konstellation tritt der bereits mehrfach vorgeführte Hysteresiseffekt zutage, der durch mangelnde Vorangepaßtheit von Habitus an bestimmte Felder entsteht. In der Praxis der Unternehmer äußert sich dieser Effekt in einer mehr oder weniger ausgeprägten Distanziertheit gegenüber der beschriebenen Individualisierung. Im weiteren soll versucht werden, Bereiche der Praxis aufzuzeigen, in denen sich diese Distanziertheit niederschlägt. Es handelt sich um gemeinschaftliche Unternehmensgründungen, Kontakte zu Mitarbeitern, Kontakte zu unternehmensexternen sozialen Akteuren und um Verantwortungsgefühl.

Die Distanzierung der Unternehmer ist selbstverständlich um so weniger vorhanden, je ausgeprägter bei ihnen die Einlagerung individueller Nutzenorientierungen in das Wirtschaftshandeln voranschreitet. Das bedeutet, daß einerseits der Umfang sozialer Beziehungen eingeschränkt werden kann, da im Zuge der bereits beschriebenen Monetarisierung dieser Beziehungen für die Bedürfnisbefriedigung nur noch gezahlt werden muß. Gute Kontakte zu haben ist, wie wir weiter unten sehen werden, zwar nach wie vor

17 Ein Unternehmer erzählt von dem gescheiterten Versuch eines Mitarbeiters, einen Kegelabend zu organisieren. Früher sei es hingegen ein wichtiger und häufiger Teil des Brigadelebens gewesen (I12: S.15).

18 Diese Argumentation stützte den eben genannten Einwand, der sich auf eine Verklärung des sozialistischen Alltags im Sinne einer Idealisierung der Gemeinschaftlichkeit bezog.

hilfreich, jedoch sind diese Kontakte nicht zum Funktionieren einer Marktwirtschaft notwendig.

Desgleichen ist andererseits der Gemeinschaftsgedanke kein tragendes Element der Unternehmen mehr, und noch weniger kann man von seiner ideologischen Abstützung sprechen. Es kommt im Gegenteil im Laufe des Individualisierungsprozesses zu einer Aufsplitterung der organischen Wirtschaftseinheiten (Privatisierung und drastische Schrumpfung der Unternehmen). Ein Gemeinschaftsgedanke existiert zwar als Identifikation mit dem Unternehmen ("Corporate Identity", vgl. Meffert 1991: 76f.). Er ist aber auch nicht funktional notwendig, sondern wird eher als "surplus function" in der Unternehmenskultur entwickelt.

Als Anhaltspunkt für den Umfang der eingetretenen Individualisierung könnte man das bei den Unternehmern unterschiedlich ausgeprägte Fortbestehen des Gemeinsinns in verschiedenen Handlungsbereichen betrachten. Eine Form eines solchen Hysteresiseffekts repräsentiert eine gemeinschaftliche Unternehmensgründung mit einem Kompagnon. Diese Form kann als Miniatur des Genossenschaftsmodells angesehen werden und bringt damit die oben genannte Gemeinschaftlichkeit mit ihrer organischen Strukturierung zum Ausdruck: Jeder Kompagnon spezialisiert sich auf einen Aufgabenbereich, so daß sich aus der Kombination beider Teile ein Gemeinschaftsunternehmen entwickeln kann.

"Wir sind eine gesunde Ergänzung. Sei es jetzt im Fachlichen oder sei es jetzt auch im Bezug auf bestimmte Charaktereigenschaften. Fachlich heißt das: Wir haben eine konkrete Aufgabenteilung (...): Herr (*nenn Namen*) ist jetzt mehr für die technische Ausführung zuständig und ich bin mehr für Organisation und Management mit zuständig. So haben wir die Aufgaben geteilt. (...) Das ist ein Beispiel - es gibt noch andere Sachen - und so treiben wir uns eigentlich gegenseitig vorwärts. Es ist eine Zweisamkeit, die uns, wie ich gerade sagte, vorwärtsbringt, die uns nicht hemmt. (...) wir haben die Firma gemeinsam neu gegründet und da müssen wir halt durch." (I11: S.23f.)

"(...) weil ich also der Meinung war, daß der Betrieb nicht von einem geführt werden sollte, sondern mindestens ein Vier-Augen-Prinzip paßt." (I14: S.5)

"Aus dem Grund haben wir uns eigentlich auch nun dazu entschlossen, zwei Geschäftsführer zu haben: Kaufmännischer Bereich Herr Weiler, technischer Bereich ich, weil wir ganz einfach der Meinung waren, daß die vielen neuen Aufgaben, die auf uns zukommen, und dann die Durchsetzung und die ständige Arbeit mit diesen Problemen von einem allein gar nicht verkraftet werden kann." (I14: S.20)

Auch wenn daraus keine weiterreichenden Schlüsse gezogen werden können, soll dennoch bemerkt werden, daß fünf der elf befragten Unternehmer einen Kompagnon haben. In einem Fall (Interview 22) handelt es sich um den Bruder, und in einem anderen Fall

(Interview 24) kam es zu einer Kooperation mit einem Unternehmer aus Westdeutschland.¹⁹

Eine weitere Form, in der der Gemeinsinn fortlebt, ist der betont enge und persönliche Kontakt zu den Mitarbeitern. Was vielleicht in einem kleinen Unternehmen nicht so sehr verwundert, kann für ein mittleres Unternehmen schon eher als bemerkenswert gelten. Wenn ein Unternehmer trotz mehreren hundert Mitarbeitern fast täglich den persönlichen Kontakt und vor allem das persönliche Gespräch sucht, äußert sich darin nicht zuletzt sein Interesse für die Mitarbeiter bzw. sein Gemeinsinn.²⁰

"Aber die Einstellung selber zu unseren Mitarbeitern, glaube ich nicht, daß die ... von unserer Seite anders geworden ist und von den Mitarbeitern ... Also ich gehe ja immer früh durch die Produktionsbereiche, jedenfalls dann, wenn ich im Betrieb bin, und da wird eigentlich auch frei und offen diskutiert. Die sagen mir auch dabei, wo sie nicht einverstanden sind." (I14: S.10)

Ein ehemaliger Betriebsdirektor gibt an, daß er sich dieses Vorgehen im früheren sozialistischen Betrieb zu eigen gemacht habe, und es aus Überzeugung fortführe.

"Ich habe das schon früher so gemacht. Ich habe immer versucht, daß ich wenigstens einmal in der Woche durch den Betrieb gekommen bin. Damit hatte ich - das war immerhin ein 400-Mann-Betrieb - die Möglichkeit, oder ... welche konnten ihre Probleme mir unmittelbar sagen. Ich habe es auch gemacht. Das war also nicht gefiltert: Meister, Produktionsdirektor und dann irgendwie ... Nein, nein. Und da haben die auch drauf gewartet, daß sie das mal loswerden konnten." (I12: S.20)

Aber selbst in kleineren Unternehmen mit notwendig häufigerem persönlichen Kontakt ist ein quasi-familiäres Verhältnis nicht selbstverständlich.²¹ Dennoch wird von den Unternehmern vielfach darauf verwiesen, und auch während der Interviews war häufig ein zumindest als sehr kollegial zu bezeichnender Umgangston gegenüber den Mitarbeitern festzustellen. Typisch für ein solches Arbeitsverhältnis sind z.B. auch eher informelle Besprechungen aller Mitarbeiter (z.B. beim Morgenkaffee oder in der gemeinsam verbrachten Mittagspause), in denen der Tagesablauf durchgegangen wird oder sonstige Probleme zur Sprache kommen. Das kollegiale Verhältnis wird auch dadurch unterstrichen, daß sich die Unternehmer bemühen, keine "Chef-Allüren" an den Tag zu legen. Das entspräche, wie schon beschrieben wurde, nicht ihrem Selbstverständnis. Hinzu kommt das bereits

¹⁹ Das ist die einzige Unternehmensgründung, die zum Zeitpunkt der Befragung schon wieder aufgehoben war. Interessanterweise scheint sich gerade in diesem Unternehmen keine Gemeinschaftlichkeit entwickelt zu haben. Auf die mutmaßlichen Gründe des Scheiterns wird weiter unten eingegangen.

²⁰ Es soll aber nicht unterschlagen werden, daß dieses Vorgehen auch eine hervorragende Kontrollmöglichkeit über den Arbeitsablauf bietet.

²¹ Der persönlichere Umgang des Unternehmers mit den Beschäftigten in kleineren Unternehmen dürfte auch in Westdeutschland festzustellen sein. Dabei handelt es sich vermutlich um einen Zusammenhang mit der Unternehmensgröße. Darüber hinaus kommt es hier aber auf die systematischen, durch die beschriebenen strukturellen Bedingungen der sozialistischen Wirtschaftsweise hervorgerufenen habituellen Effekte an.

mehrfach erwähnte Duzen, das noch aus der sozialistischen Epoche herrührt und nur allmählich durch das Siezen ersetzt wird.²²

"Es gab natürlich welche, die auf einmal "sie" gesagt haben, die vorher "du" zu mir gesagt haben, beim Sport, meine ich. Dort habe ich meine Meinung dazu gesagt, weil ich der Meinung bin: Wenn ich Sport treibe, treibe ich Sport. Das ist eine andere Situation, wenn was Offizielles ist. Dann gibt es vielleicht einmal einige Punkte, aber sonst ... " (I14: S.24)

"Ja. ... Früher war es mehr ein familiäres Verhältnis, das stimmt schon. Da hat jeder jeden mit "du" angeredet und heute ist es so, daß die Mitarbeiter, die ich aus DDR-Zeiten noch gekannt habe, mit denen bin ich da auch per du. Wenn ein Kunde da ist, reden die mich natürlich auch alle mit "sie" an. Aber mit den anderen Mitarbeitern ist es so, daß ich dann erst mal den Sie-Kontakt pflege, daß also dann nicht per du geredet wird mit dem Chef. (*lacht*) Das hat aber nichts damit zu tun, daß man mit dem Mitarbeitern ein gutes Verhältnis hat. Also ich möchte nicht als ... irgendein Chef, der da völlig im Abseits steht, erscheinen, sondern ich habe eigentlich zu den Mitarbeitern auch einen ganz guten Kontakt und ... habe eigentlich - denke ich mal - auch keine Chef-Manieren, daß ich sie dann irgendwie strietze oder da unmögliche Sachen verlange." (I25: S.8)

Gelegentlich kommt es also vor, daß die Anredeform "du" von den Probanden als unpassend oder unangenehm empfunden wird. Das ist anscheinend nur der Fall, wenn Außenstehende anwesend sind. Vermutlich sehen die Unternehmer dann ihre Autorität gefährdet. Andere Akteure könnten sich wundern, mit wie wenig Distanz der Unternehmer seinen Mitarbeitern gegenübertritt. Tatsächlich stellt es ja auch ein Problem dar, Mitarbeitern, die geduzt werden und zu denen man einen guten persönlichen Kontakt hat, konkrete Weisungen oder gar Rügen zu erteilen.

Wie anhand der Beschreibung der zentralverwaltungswirtschaftlichen Feldstruktur sichtbar wurde, war das in der Form früher nicht notwendig, nicht angebracht oder gar nutzlos: Dem in diesem Sinn autoritätsfreieren Umgang entsprach der ausgeprägte persönliche Kontakt (Gemeinsinn). Insofern besteht bei den Unternehmern, die hartnäckig an dieser Umgangsform festhalten, obwohl sich die Strukturen des Feldes in dieser Hinsicht gewandelt haben, ein Hysteresiseffekt. Die anhaltende Wirkung des Gemeinsinns behindert (oder verhindert) dann die Durchsetzung eigener Interessen, korrespondiert also mit einer wenig ausgeprägten Einlagerung individueller Nutzenorientierung in das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Unternehmer.

Weiter oben hatten wir gesehen, wie sich die Unternehmer mit Verbesserungen der Arbeitssituation oder auch mit Hilfe finanzieller Mittel um ihre Mitarbeiter bemühen, obwohl das aufgrund der Arbeitsmarktlage gar nicht erforderlich wäre. Darin wurde der

²² Durch diese Verhaltensweisen wird die tatsächlich und formal vorhandene Unternehmenshierarchie verschleiert. Man könnte auch sagen, daß das frühere Auseinanderfallen von formaler und realer Weisungsbefugnis aufgehoben wird, daß also die Mitarbeiter von einem Machtverfall betroffen sind. Ein Unternehmer (I14: S.10) erkennt das auch, wenn er bemerkt, daß die Mitarbeiter unter einem "Angstdruck" stehen, ihren Arbeitsplatz zu verlieren.

fortbestehende Gemeinsinn erkannt. Eine weitere Form dieser Hysterisis kann auch in unternehmensexternen Bereichen beobachtet werden. Die Distanz zur Individualisierung drückt sich z.B. auch im Kontakt zu Kunden, Zulieferern oder Organisationen aus, indem die Unternehmer den rein funktionalen Beziehungen eine starke persönliche Komponente zugeben. Der Versachlichung (Beschränkung auf die Funktion oder auf die "Zahlung") innerhalb des sich verändernden Wirtschaftsfeldes wird damit entgegengetreten.

"Wo ich Lieferungen bekomme - zur Zeit bloß Materiallieferungen - bin ich eben dort mal hingegangen. Ich sagte: Erklären sie mir das mal! Immer haben wir Probleme mit ihren Lieferungen. Die kommen immer zu spät. Na, und so ... Dann hat er mir einen Beutel gegeben und hat noch gesagt: Und hier noch was für den Weg. (*lacht*) Oder der andere. Da sagte ich: Warum gibt es denn die nicht in den Lieferungen, Lieferlängen und so? Dann haben wir ein Bier zusammen getrunken und ... Also das sind eigentlich die Kontakte, die man bei solchen Messen oder solchen ..." (I12: S.24)

"Und dann war ich bei einer Raiffeisenbank. Und da saß mir dann ein junges - na nicht so ganz jung, aber eine sehr hübsche Frau gegenüber, ein bißchen geturtelt und ein bißchen Spaß gemacht, und dann sind wir einfach mal zur Sache gekommen. Und da habe ich ihr das erklärt. Und es ist ja auch immer wichtig, wer einem gegenüber sitzt, ob die da einen Draht entwickeln. Jedenfalls: Herr Bongartz, wir haben sowas noch nie gemacht, aber ich trage es unserem Geschäftsführer mal vor. (*nennt Namen*) Mittlerweile kenne ich ihn persönlich. Er grüßt mich immer. Klar, ich habe Schulden bei ihm. (*lacht*) Und das hat sie ihm vorgetragen und dann hat sie gesagt: Ja, wir würden das machen." (I24: S.42)

"Bis sie hier im Osten ihren ersten Kompressor verkauft haben, sind sie mit dem schon dreimal durch den Betrieb gelaufen. Da hat er ihnen alles gezeigt. Der will ihnen ja nicht nur den neuen Kompressorenraum zeigen, der will ihnen ja auch zeigen: Da hat früher mal die Abteilung gearbeitet, da gibt es keinen mehr ... Dafür müssen sie auch ein Gespür entwickeln. Daß viele dieser Techniker heute ein bißchen ratlos sind. Früher haben sie mit so vielen Leuten gearbeitet, jetzt sind sie fast ganz alleine, Mädchen für alles. Was denken sie, wie oft sie da zuhören müssen, wenn einer von denen von früher erzählt. Aber, das ist ja nicht so schlimm. Ich meine, die Zeit geht so oder so rum. Ob ich denen nun was von Kompressoren erzähle ... Und wenn sie da ein bißchen zuhören können, im richtigen Moment nicken und sagen "Ja", dann haben sie denn auch schon die besten Karten, ohne daß sie den da nun unbedingt über den Tisch ziehen wollen." (I24: S.16)

Für die Unternehmer geht es nicht nur darum, irgend jemandem einfach etwas zu verkaufen. Sie interessieren sich darüber hinaus für die ihnen gegenüber sitzende Person; zumindest ist sie ihnen nicht gleichgültig.²³ Ein gewisses Maß an Sympathie scheint für sie unbedingt zu wirtschaftlichen Handlungen mit anderen Akteuren zu gehören.

"Geschäfte laufen nur über viele Kontakte. Denn Geschäfte werden nur Auge in Auge gemacht. Sie müssen also die Sympathie der Leute haben." (I12: S.26)

23 Kotthoff (1993: 234ff.) weist zu Recht darauf hin, daß die persönliche Komponente unternehmerischen Handelns negativ mit der Unternehmensgröße korreliert. Das gilt auch im Fall Ostdeutschlands. In dieser Untersuchung kommt es jedoch auf die darüber hinausgehende typische Strukturiertheit unternehmerischen Handelns durch zentralverwaltungswirtschaftliche Momente an.

"Ich habe das dann über einen Bekannten, der hatte also dann Kontakte zu so einem Versicherungsmakler. Da haben wir uns mal 2 Stunden unterhalten, und da hatten wir Sympathie, ... Ich sage: Ich gebe ihnen alles. Machen sie das für mich. Ich habe keine Zeit dafür." (I12: S.32)

Dementsprechend werden Situationen, in denen diese Sympathie nicht vorhanden ist, oder solche, in denen sie in Antipathie umschlägt, als besonders einschneidende Erlebnisse erinnert.

"(...) man hat Kunden, die sind ... Ich will es mal so sagen: Die sind friedlich, die sind zugänglich, und die kommen eben her und suchen sich was aus, und die sind dann damit zufrieden. Es gibt aber auch andere Kunden, die schwierig zu nehmen sind, die einen echt vor Probleme stellen. Das geht schon beim Angebot los. Und das führt sich weiter bis in die Rechnung hinein, wo man echt von Anfang an einen Kampf durchführen muß. Und das mußte ich lernen, weil ich darauf nicht vorbereitet war. So die Auseinandersetzung jetzt mit den Menschen." (I15: S.15)

"Aber wie gesagt: Der Mann war mir eigentlich sympathisch, der Architekt, und ich hätte das auch gemacht. Aber wie der dann kam, so in der Art und Weise ... So: Wir haben ... Und: Ich kriege das Material für zehn Mark ... Das kam dann noch so zum Anklingen, als wenn wir noch dankbar sein müßten, daß sie hierher kommen und uns hier Aufträge geben. Das hat mich eigentlich ein bißchen getroffen." (I15: S.16)

Bei näherem Hinsehen zeigt sich, daß solche Erlebnisse häufig im Umgang mit Akteuren aus Westdeutschland stattfinden. Das spricht dafür, daß in dieser Konstellation Akteure mit unterschiedlichen Habitus aufeinandertreffen. Die Unterschiede im Denken, Wahrnehmen und Handeln ergeben sich aus den sie jeweils strukturierenden, spezifischen Feldstrukturen der Wirtschaftssysteme. In den marktwirtschaftlichen Zusammenhängen ist die Individualisierung der Akteure in dem Sinn weiter fortgeschritten, als persönliche Sympathie nicht funktionsnotwendig ist. Sie kann zu den rein wirtschaftlichen Handlungen hinzutreten. Dann ist den Beteiligten aber klar, daß es sich um eine zusätzliche persönliche Komponente handelt. In Ostdeutschland hingegen müssen die Akteure erst erkennen, daß ihnen entgegengebrachte Sympathie oder Freundlichkeit teilweise nur Fassade ist, die geschäftliche Interessen verbirgt.

"Drüben hat man die Leute im Anzug vor sich. Der sitzen vor einem, lächeln, freuen sich und versuchen nur die ganze Zeit im Gespräch, einem das zu erzählen, was man hören will, damit man das Vertrauen gewinnt. Und im Hinterkopf zu überlegen: Wie kriege ich den an die Angel, daß er bei mir kauft." (I22: S.21)

Die Reaktionen auf solche Einsichten sind verschieden. Sie reichen von einer schlichten Zurkenntnisnahme, über Enttäuschung oder Verärgerung bis zum Gefühl "fix und fertig" (I15: S.16) zu sein. Trotz dieses Gefühls trifft dieser Unternehmer die Kernfrage genau, wenn er anschließend bemerkt: "(...) und da ... war es eigentlich sinnlos, daß wir uns irgendwie da aufgeregt haben" (I15: S.19). Genau das ist der Punkt. Diese Art persönlicher Kontakte ist in einer Marktwirtschaft *sinnlos*. Sie entspricht nicht ihrer Logik.

Wenn wir die Bewertung derartiger Situationen durch die Unternehmer betrachten, können also verschiedene Grade des Befremdens festgestellt werden. Eine starke Ausprägung dieses Gefühls kann als Hinweis auf überkommene Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata gewertet werden, die fortwirken, jedoch regelrecht *sinilos* geworden sind. Im über die wirtschaftlichen Beziehungen hinausgehenden Interesse an anderen Personen (nicht an Akteuren)²⁴ manifestiert sich der Gemeinsinn. Damit ist eine weitere Ausformung des Hysteresiseffekts herausgearbeitet.

Schließlich ist noch eine Form der Hysterese hervorzuheben, die die Praxis der Unternehmer beeinflusst. Der Gemeinsinn lebt auch in der Verantwortung weiter, die die Unternehmer nicht nur für ihre Mitarbeiter, sondern auch für die Gesellschaft empfinden. An vielen Stellen äußern sich die Probanden zu der Verantwortung, der sie sich mit der Gründung oder Übernahme des Betriebes gestellt hätten. Im Vordergrund steht dabei der Erhalt oder die Schaffung von Arbeitsplätzen. Einerseits ist man bei Betriebsübernahmen bemüht, die für sozialistische Betriebe typische große Zahl an Beschäftigten nur auf das unbedingt notwendige Maß zu reduzieren.²⁵ Der Wechsel der wirtschaftlichen Logik drückt sich dabei darin aus, daß man sich von der Verantwortung für *alle* Beschäftigten entfernt. In der Marktwirtschaft handelt der Unternehmer verantwortungsvoll, der Beschäftigte entläßt, um damit die Wirtschaftlichkeit seines Unternehmens zu erhalten und die Arbeitsplätze der *verbleibenden* Beschäftigten zu sichern.

Die Verantwortung für die Mitarbeiter findet man andererseits auch bei neugegründeten kleineren Unternehmen. Es werden eher Verluste getragen, als daß man sich von Beschäftigten trennt. In einem Fall (Interview 13) fühlt sich der Unternehmer sogar verpflichtet, Bekannte aus seinem Fußballverein einzustellen, als diese arbeitslos werden.²⁶ Die neue Wirtschaftslogik hat aber auch hier bereits Einzug gehalten: Die Verantwortung kann nur übernommen werden, wenn es noch wirtschaftlich tragbar ist. Zur Veranschaulichung des Verantwortungsgefühls können die folgenden Interviewausschnitte vorgeführt werden:

24 An diesem Beispiel kann man sich den Unterschied zwischen Person und Akteur gut veranschaulichen. Der Akteur ist nur ein Teil der Person, der in einem spezifischen Feld Einsätze tätigt (z.B. wirtschaftlicher Akteur). Bezieht sich ein Akteur im Wirtschaftsfeld auf Emotionen eines anderen, bringt er dessen Person ins Spiel, da Emotionen Teil eines anderen Feldes (Beziehungsfeld) sind. Die Person ist also die Klammer, die die Vielzahl von Akteuren verbindet.

25 Allgemein kann von einer Reduzierung der Beschäftigtenzahlen auf 25-30% der ursprünglich unter sozialistischen Bedingungen Beschäftigten ausgegangen werden. Das hohe Beschäftigungsniveau hatte neben wirtschaftlichen Ursachen (Wirtschaftswachstum durch Extensivierung) auch ideologische Gründe: Die Arbeitslosen in den westlichen Industriestaaten wurden als Druckmittel des Kapitals angesehen. Neben anderen Gründen ergibt sich daraus für die sozialistische Wirtschaft das Vollbeschäftigungsziel.

26 Thomas (1993a: 26) stellt fest, daß die "neuen Selbständigen (...) ausdrücklich einen Habitus sozialer Verantwortlichkeit" herausstellen, der unter anderem darin zum Ausdruck kommt, daß eher langfristige Verträge mit den Belegschaften geschlossen werden, nicht Kurz- und Probeverträge.

"Als Beispiel: Saure-Gurken-Zeit. Ich weiß ganz genau, daß zwei Mann mitlaufen. Die kriegen nur ihr Geld, können aber nicht arbeiten, weil eben Saure-Gurken-Zeit ist. Da würde mir nie einfallen ... Da ist *sie* schon wieder anders. Da würde mir nie einfallen, die Leute zu entlassen. Da würde ich Möglichkeiten suchen, wie man das lösen kann. Das würde einem Unternehmer West nie einfallen. Der würde knallhart sagen ... Das haben wir kennengelernt, das wissen wir. Daß sie auch so argumentieren, wenn wir jetzt mal zusammenkommen. Wenn die so ein bißchen Strategien darlegen. (*lacht*) Das ist eigentlich das erste: Entweder Kurzarbeit anmelden oder ... verkürzen, das ganze. Das fehlt uns eigentlich!" (I13: S.27f.)²⁷

"Naja, und wir hatten eingestellt und dann kam eben wieder Arbeitslosenzeit. Und da wurden beim Fußball welche arbeitslos. Und die Sponsorenbetriebe, die waren nun alle in der Pflicht, die Leute einzustellen, sonst wären sie ja abgewandert. Wären sie als Pendler gegangen. Und da habe ich auch zwei genommen." (I13: S.50)

"Ich muß sagen, also wir haben schon irgendwo ein gewisses Verantwortungsbewußtsein, daß wir ... sagen wir mal wir können den einen oder anderen aus wirtschaftlichen Gründen ... sagen wir mal entlassen. Wäre für den Betrieb aus wirtschaftlicher Sicht bestimmt effektiver. Aber es sind einmal Leute, mit denen man seit Jahren zusammenarbeitet, die sich auch nicht mehr so umstellen können. Wir haben hier einen Setzer, Buchdrucksetzer, der ist 56 Jahre. Den kann ich nicht mehr an den Computer setzen. Geht nicht mehr. Wir haben es versucht - geht nicht. Da versuchen wir halt den Buchdruck in seiner Satzform ein bißchen zu erhalten. Wenn man das betriebswirtschaftlich auswertet, merkt man, im Buchdruck ist halt kein Gewinn da. Im Gegenteil, da machen wir halt ein bißchen Verlust. Aber wir sagen halt oder gehen dieser Verantwortung nach, daß wir sagen: Wir ... Solange, wie der Betrieb das trägt und sich das leisten kann und wir einen Gewinn erwirtschaften, was ja der Fall ist, können wir uns das leisten und versuchen dann die Leute, die auch sehr willig sind oder auch für viele Aufgaben einsetzbar, so daß man da nicht die Absicht haben ..." (I22: S.30)

Die Distanz zur Individualisierung ist in den vorher zitierten Interviews relativ hoch. Das zeigt sich daran, daß bei den von der Arbeitslosigkeit bedrohten Akteuren immer deren persönliches Schicksal mitberücksichtigt wird. Der persönliche Kontakt, den die Unternehmer zu ihnen aufgebaut haben, hindert erstere daran, rein betriebswirtschaftlich zu entscheiden.²⁸ Der persönliche Aspekt bei Kündigungen tritt dagegen im Fall weiter fortgeschrittener Individualisierung als rein formaler Gesichtspunkt in Erscheinung: als "soziale Auswahl", die gerade durch ihre Formalität die Persönlichkeit der Akteure ausschließt. Das läßt sich anhand des nachfolgenden Interviewausschnitts veranschaulichen. Dieser Unternehmer hat anscheinend schon bedeutend weniger Distanz zu der Problema-

27 Interessant an diesem Interviewausschnitt ist das Unternehmerbild, das dieser Proband von westdeutschen Unternehmern hat. Es scheint dem ehemaligen "kapitalistischen Feindbild" nahezukommen. In seiner Selbstbeschreibung setzt sich der Befragte bewußt von diesem Bild ab.

28 Es soll auch darauf hingewiesen werden, daß die Art und Weise, wie Kündigungen thematisiert werden, Aufschlüsse über das Ausmaß der Individualisierung geben können. Es fällt beispielsweise auf, daß sich manche Unternehmer um die Worte "Entlassung" oder "Kündigung" regelrecht herumdrücken. Und wenn sie davon sprechen, wird es immer so dargestellt, als wenn die Entlassung eigentlich nicht ihre Entscheidung gewesen sei: Man *mußte* entlassen oder war dazu *gezwungen*. Je unpersönlicher der Kontakt zwischen Unternehmer und Mitarbeitern ist, desto unbefangener wird das Thema Kündigung angesprochen: "Na, dann sind sie eben dann gegangen." (I12: S.8)

tik. Seine Bedenken werden einzig von betriebswirtschaftlichen Überlegungen und von rechtlichen Bestimmungen getragen, die im Kündigungsschutzgesetz niedergelegt sind.

"Ich muß also rechnen: Kann ich mir soviel Arbeitskräfte leisten? Geht's auf oder nicht? Und wenn nicht, na dann muß ich entlassen. Dann muß ich die gesetzlichen Bestimmungen, die es gibt, daß ich das abspreche mit dem Betriebsrat, die soziale Auswahl und, und, und. Das muß man wählen, aber mit Mitleid alleine geht das nicht." (I12: S.9)

Nebenbei bemerkt fällt auf, daß dieser Unternehmer in sehr betonter Weise von *sich* spricht, wohingegen die Unternehmer der vorher zitierten Interviews nicht von sich persönlich sprachen. Die Formulierungen waren eher allgemein gehalten oder sogar regelrecht unpersönlich auf das Unternehmen bezogen. Das Betonen der eigenen Person kann als Indiz für eine fortgeschrittenere Einlagerung individueller Nutzenorientierungen in die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata angesehen werden.

Die Verantwortung für die Gesellschaft, auf die hier nicht ausführlich eingegangen werden soll, zeigt sich einmal in Ansichten über das Unternehmertum als nützlicher Kraft für den wirtschaftlichen Aufschwung sowie für die Wiedervereinigung. Auch hier tritt der Eigennutz in den Hintergrund. Die Unternehmertätigkeit wird sozusagen als der eigene Beitrag zum Gelingen der Vereinigung empfunden. Ein anderer Beitrag, der in dieser Hinsicht geleistet wird, ist die caritative Betätigung mancher Unternehmer.

"Wir sind vom Wirtschaftsrat der CDU angesprochen worden, Mitglied zu werden. Wir werden das auch tun, weil wir der Meinung sind, daß man dort sehr viel auch für die Entwicklung der Wirtschaft, nicht nur des eigenen Betriebes, der mittelständischen Wirtschaft machen kann. Und es sind auch viele Hilfsorganisationen, die an einen herantreten. Ich meine, in unserem Umfang helfen wir. Ich bin im Vorstand Sportverein, aber das auch daraus, weil ich selber einmal Leistungssportler war. Also für den Sport habe ich schon ein Herz, und bei allen schwierigen Bedingungen dort helfen wir." (I14: S.24)

"Ja, das war vom Typ ein netter umgänglicher Mensch, mittlerweile sind wir gut befreundet, haben auch jetzt gemeinsam eine Immobilie gekauft. Wo ich einfach auch gemerkt habe: Da ist ... nicht nur das ... die Fassade, die nur drauf dringt, ein Geschäft zu wittern, sondern eben wirklich das Interesse zum Osten. Hier was mit zu tun, was zu bewegen." (I22: S.10)

"Ich habe einmal gesagt: Das mache ich nicht. Ich mache das mit meinen Leuten hier im Osten nicht. Ich verkaufe denen nicht auf Teufel komm raus irgendwas, was sie gar nicht brauchen, sondern ich will denen wieder ins Auge sehen können, wenn ich mal dort vorbeilaufe." (I24: S.9)

"Es hat sich bislang auch überhaupt keiner Gedanken gemacht oder kaum einer Gedanken gemacht, wie eigentlich dieser ganze Umsturz sich hier auf die Leute auswirkt, auf die Befindlichkeit der Leute hier im Osten. Darauf nimmt ja gar keiner Rücksicht. Die müssen einfach sich den neuen Anforderungen stellen. Die sind ja hier mit brachialer Gewalt ... reingedrückt worden. So, und wer damit fertig wird, ist gut, und wer nicht damit fertig wird, ist genauso gut." (I21: S.25f.)

"Wir engagieren uns auch stark hier als Gaststätte hier in so einem SOS ... Albert Schweizer Kinderdorf (...) Die laden wir einmal im Monat zum Essen ein und machen eben auch viel so, was weiß ich, im Kindergarten mal und irgendwas sponsoren oder so. Es ist nicht so, daß ich alles in meine Tasche stecke. (...) In (*nennt Stadt*) gibt es ja nun auch viele Obdachlose, die kein Zuhause haben und so. Da haben wir eben auch einmal für 60, 70 Mann Essen gekocht, in so einer Art Armenküche, hier was weiß ich, Heilsarmee oder wie das heißt. Haben wir eben auch mal gesagt: Kommt hier, holt mal was ab. Und das ist unser Beitrag noch da dazu. (...) Also wir sind nicht so, daß wir, sagen wir mal, hier nur an uns denken. Also, wo es so kalt war, haben wir auch schon gesagt, die können mal hierher kommen und können mal ... was weiß ich, einen Karton Teebeutel abholen (...)" (I26: S.25f.)

Ob das Engagement aus einem schlechten Gewissen denen gegenüber entsteht, die nach der Vereinigung schlechter gestellt sind, oder ob damit das Wegfallen sozialer Fürsorge des sozialistischen Staates kompensiert werden soll, kann an dieser Stelle nicht gesagt werden.²⁹ Jedenfalls spricht auch diese Form der gesellschaftlichen Verantwortung für ein mehr oder weniger ausgeprägtes Fortbestehen des Gemeinsinns bzw. für eine relativ große Distanz zur Individualisierung. Das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Akteure konzentriert sich also auf die Gemeinschaftlichkeit, die den einzelnen einmal als *Person* ins Spiel bringt und ihn sich andererseits auf eine Gemeinschaft oder gar auf die gesamte Gesellschaft beziehen läßt.

Im folgenden soll wiederum aufgezeigt werden, wie das Denken, Wahrnehmen und Handeln die Praxis der Unternehmer generiert. Dazu ist in diesem Kapitel der Blick auf die handlungsleitenden Dichotomien des Gemeinsinn-Habitus notwendig. Die Aufmerksamkeit gilt also den grundlegenden Kategorien des Denkens, der Wahrnehmung und des Handelns, mit denen die Akteure sich auf soziale Kontakte im Rahmen ihrer Unternehmertätigkeit beziehen. Das betrifft vor allem den Umgang mit den Beschäftigten und die Einstellung gegenüber deren Belangen. Daneben sind aber auch die Beziehungen zu Kunden, Lieferanten, Vertragspartnern oder Mitgliedern von Organisationen von Interesse. Wenn wir die Passagen zugrunde legen, in denen diese Beziehungen von den befragten Unternehmern in den Interviews thematisiert werden, stoßen wir auf die folgenden grundlegenden Dichotomien:

die Firma, das Unternehmen	- ich, mich, mir, mein
wir, uns	- die, denen
duzen	- siezen
zusammen, mit	- selbst, ohne, gegen
persönlich	- anonym
menschlich	- egoistisch

Mit den vorgenannten allgemeinen Rastern wird die soziale Realität von den Unternehmern in typischer Weise dichotomisch strukturiert. Wenn die jeweiligen Kategorien

²⁹ Wenn das zuträfe, würde damit das obige Argument der ideologisch abgestützten Gemeinschaftsorientierung bekräftigt.

die Endpunkte (Idealtypen) eines Kontinuums sind, läßt sich auf dem Zwischenraum die Handlungsweise jedes Unternehmers abbilden; jedenfalls diejenige, die soziale Kontakte zum Inhalt hat. Um diese Aussagen präzisieren zu können, soll im nächsten Abschnitt auf den durch den Gemeinsinn-Habitus strukturierten Sekundärhabitus eingegangen werden.

6.2.2 Sekundärhabitus Kollektivität

Mit dem Habitus der Kollektivität wenden wir uns den auf einen Teilbereich der unternehmerischen Praxis spezifizierten Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata zu, die durch den Gemeinsinn im oben beschriebenen Sinn strukturiert werden. Unternehmern läßt sich der Habitus "Kollektivität" zuordnen, wenn für sie die Ideale eine zentrale Stellung einnehmen, die in der Bezeichnung des sozialistischen Kollektivs zum Inbegriff geworden sind.³⁰ Dabei wird die oben angesprochene ideologische Abstützung vernachlässigt. Im Mittelpunkt stehen vielmehr die Auffassung von der Arbeit als Gemeinschaftsaufgabe, die Wichtigkeit der Person, die Rücksichtnahme auf Schwächere oder etwa die ablehnende Haltung gegenüber hierarchischen (Organisations-) Strukturen.³¹ Demgemäß sind die habitusleitenden Dichotomien mit den folgenden Begriffspaaren zu umreißen:

	kooperativ	-	autoritär
Mitarbeiter, Kollegen, Team	delegieren	-	Angestellte, Untergebene
	Kompromiß	-	anordnen
	kann, soll	-	Anweisung
nahelegen, vorschlagen	besprechen	-	muß, hat ... zu
	verantwortungsvoll, hilfsbereit	-	durchsetzen, befolgen
	kollegial, familiär	-	verhandeln
		-	rücksichtslos, zurückgezogen
		-	allein, individuell

Damit sind Ausprägungen umschrieben, die der täglichen Kategorisierung der Arbeitssituation, also der Praxis, zugrunde liegen. Im weiteren geht es demzufolge um die Art und Weise, wie die Unternehmer mit anderen Akteuren im Wirtschaftsfeld umgehen, in welchem Ausmaß sie also auf sie zugehen, wie sie sie einschätzen oder auch einfach: wie sie mit ihnen zurechtkommen. Dabei sind die unternehmensinternen Beziehungen zu den Beschäftigten von zentraler Bedeutung, denn das Fortbestehen der Organisationseinheit "Betrieb" (als "Unternehmen") ist sozusagen die Klammer zwischen

³⁰ Auch für Koch hat der Kollektivgedanke eine prägende Kraft. Er spricht von einer eher "kollektivistischen" Verfaßtheit im Osten (1992b: 198).

³¹ Es muß dennoch Klarheit darüber bestehen, daß diese Kennzeichen mit der sozialistischen Ideologie in Verbindung stehen.

den Wirtschaftssystemen. Durch die Ähnlichkeit dieser Einheiten kann im Unternehmen selbst am ehesten aufgezeigt werden, ob und inwieweit die Kollektivität fortbesteht.³²

Bevor diese internen Beziehungen jedoch eingehender untersucht werden, sind ebenfalls die unternehmensexternen sozialen Beziehungen zu betrachten, weil sie sich einmal im Laufe der Transformation in andere Bereiche verlagern und darüber hinaus auch stark ihren Charakter verändern. Das kann man sich am Beispiel "Kundschaft" sehr gut klarmachen. Eigentlich entsteht diese erst mit der Marktwirtschaft und die Unternehmer müssen so besehen einen ganz neuartigen Handlungsbereich erschließen.³³ Im weiteren soll versucht werden, die Bedeutung der Kollektivität an zwei zentralen Aspekten aufzuzeigen: Initiative und Vertrauen.

Bereits bei der Unternehmensgründung und auch später bei der Unternehmensführung ist ein erhebliches Maß an Initiative geboten. Fast alle befragten Unternehmer berichten von den zum Teil enormen Anstrengungen, mit der die Unternehmensgründung insbesondere in der Zeit unmittelbar nach der Wende verbunden war.

"Ich bin damals rumgerannt wie ein ... Wilder in (*nennt Stadt*) und habe Gewerberäume aufgerissen, oder versucht aufzureißen. War eben ein richtig gut erzogener DDR-Bürger, habe das an einer Stelle, die nannte sich Gewerberaumlenkung, gemeldet." (I24: S.3)

"So sind wir eigentlich damals von Bank zu Bank gelaufen. (...) Die haben uns überhaupt nicht akzeptiert. Bis wir zur Sparkasse gekommen sind. (...) Aber das Geld hatten wir halt erst ein knappes Jahr später." (I11: S.21)

Die vor allem infrastrukturellen Hemmnisse (z.B. Gewerberäume oder Telefonanschluß)³⁴ zu diesem Zeitpunkt sind dabei nur ein kleiner Ausschnitt der Probleme, mit denen Gründungswillige in DDR-Zeiten zu kämpfen hatten.

"Bloß da gab es eben in der ehemaligen DDR ... Das war wie so ein Teufelskreis. Ich mußte Gewerberäume nachweisen, und wenn ich die hatte, konnte es sein, daß ich dann die Gewerbe genehmigung bekomme. Aber da mußte ich dann gleichzeitig mit nachweisen, daß auch die Kapazitäten da sind und daß der Bedarf überhaupt vorhan-

32 Damit soll nicht gesagt werden, daß die Unternehmer das Kollektiv einfach in der Marktwirtschaft weiterleben lassen, indem sozusagen der VEB nun einfach als GmbH firmiert. Es sind jedoch, zumindest im Fall der oben genannten Habituskennzeichen, deutliche Linien der Kontinuität zu verzeichnen, die dazu führen, daß die Praxis der mit einem stark ausgeprägten Kollektivitätshabitus gekennzeichneten Unternehmer auch in der Marktwirtschaft typisch strukturiert wird. Die Linien weisen auf die auch in den westlichen Industrienationen bedeutsamen Konzepte der Mitarbeiterorientierung, der partizipativen Führung oder anderer auf Kooperation ausgerichtete Modelle. Diese Kontinuitätslinien machen es auch plausibel, daß selbst so gravierende Einschnitte wie die der deutschen Wiedervereinigung ein Fortbestehen der Wirtschaft nicht unmöglich machen.

33 Rollentheoretisch gesprochen kommt zu der Position des Unternehmers ein neues Rollensegment hinzu. Daß das nicht problemlos möglich ist, zeigt z.B. der Umgang mit Werbung. Das wurde an anderer Stelle bereits dargestellt.

34 Eine genauere Aufschlüsselung der von den Unternehmern empfundenen Hemmnisse geben die Jahresberichte der Deutschen Ausgleichsbank (1990: 9ff. und 1991: 6ff.).

den ist, in dieser Richtung. Das mußte also alles erst nachgewiesen werden." (I13: S.2)

"Es war mit einem Mal insofern alles möglich. [Anm.: In bezug auf die Zeit nach der Wende, FL] Man konnte sich einen Gewerbeschein holen und konnte sich selbständig machen. Und ich habe zwei Jahre gekämpft, und da bin ich wirklich zwei Jahre rumgerannt! Also das heißt: Den Antrag abgeben, wo ich den abgegeben habe, habe ich nach 14 Tagen dort nachgefragt, wie weit es denn ist und wo er denn jetzt ist, bei welcher Behörde. Dann bin ich zu der Behörde hin, habe den persönlichen Kontakt gesucht, bis ich die Leute kennengelernt habe. Dann habe ich gefragt. Aha, ja, der ist hier unten. Und wann geht es weiter? Ja, das dauert. Wieder das. Und habe den Leuten ihre Arbeit gemacht, indem ich mich wirklich hinter jede Sache gestellt habe. Und das ist eben einfach das Entscheidende: Daß wenn man irgendein bestimmtes Ziel hat, daß man nicht von der ersten Auskunft, die man erhält, dann eben einfach wartet und denkt: Das geht schon alles in Ordnung. Also man muß sich schon irgendwo kümmern, und das war ich gewöhnt und habe mich dann eben hier auch gekümmert." (I22: S.20)

Der Ausdruck des "Kümmerns" taucht in den Interviews sehr häufig auf. Er verweist auf die oben beschriebene Mangelwirtschaft in der DDR und bezeichnet die damit korrespondierende Verhaltensform. Nur wer sich kümmerte, also mit anderen in Beziehung trat, hatte Aussicht auf die Befriedigung "besonderer" Bedürfnisse (z.B. Konsumgüter, Wohnung, Gewerbe).

"Und ich würde sogar sagen: Die Menschen hatten es bei uns viel schwerer und mußten viel mehr Hürden nehmen, um irgendwas zu erreichen. Die waren viel erfinderischer. Die mußten nicht einfach nur in die Gelben Seiten gucken und anrufen, und damit war das Problem erledigt. Das hat manchmal monatelang gekostet, bis man das erreicht hat. Also, das 0-8-15-Leben, das war gesichert, ja. Aber wer schon einen Farbfernseher wollte, der mußte sich kümmern. Oder wer eine Waschmaschine wollte, der mußte sich kümmern. Oder ein Haus bauen oder was auch immer." (I13: S.46f.)

Damals wie heute wird also Initiative zu einer Grundvoraussetzung von Unternehmertum, was sich nebenbei bemerkt auch sehr schön in der Bezeichnung "unternehmen" spiegelt. In der DDR war aber anscheinend ein erheblich höheres Maß an Hartnäckigkeit oder Durchhaltewillen vonnöten, um dieses Ziel zu erreichen. Dementsprechend läßt sich feststellen, daß die Unternehmer, die bereits in der DDR selbständig waren, auch nach der Wende scheinbar mit weniger Problemen zu kämpfen haben. Wenn man zwei Gründungsgeschichten vergleicht, zeigt sich, daß der Unternehmer des Interviews 13 genau dort weitermacht, wo der Unternehmer des Interviews 15 resigniert.

"Und da hat man mir eben kundgetan, daß man mir die Genehmigung nicht geben könnte, weil eben nicht genügend Material da wäre. So, naja und ... das mußte ich ja dann zur Kenntnis nehmen." (I15: S.1)

"Zu guter Letzt haben sie dann gesagt, ich wäre überqualifiziert. Als Ingenieur, da wäre das mit dem Handwerk eben nichts bei uns mit "in-die-sozialistische-Wirtschaft-gehen". Und das war eigentlich so bisßen ein Kontrapunkt, wo man dann sagt: Jetzt ziehst du das durch bis zum letzten." (...) "Und dann haben wir das durchgezogen, aber mit unheimlichen Schwierigkeiten, muß ich dazu sagen." (I13: S.2)

Der unterschiedlich hohe Einsatz, Kontakte zu knüpfen und sich diese nutzbar zu machen, zeigt sich auch an den Versuchen, nach der Wende mit Unternehmern aus Westdeutschland in Verbindung zu treten. Es scheint nicht zufällig, daß der eine Unternehmer (Interview 13) dabei wesentlich erfolgreicher ist als der andere (Interview 15). Wir können vermuten, daß das mit der unterschiedlich starken Eingebundenheit in die sozialistische Wirtschaft zusammenhängt, durch deren Struktur sich bei dem erfolgreicheren Unternehmer mehr soziale Kompetenz entwickeln konnte.

Bei sozialen Akteuren, die umfassend in der sozialistischen Wirtschaft in dem Sinn engagiert waren, daß sie entweder Leitungstätigkeiten ausführten oder einfach ein hohes Maß an "außergewöhnlichen" Bedürfnissen hatten, findet sich eine ausgeprägte Kontaktbereitschaft. Diese Akteure treten in vielfältiger Form nach Außen und sind in der Wahrnehmung ihrer Geschäfte sehr umtriebige.³⁵ Entsprechend wenig Verständnis bringt z.B. die zuvor zitierte Befragte dafür auf, daß andere gar nicht die Chance zur Selbständigkeit wahrnehmen wollen:

"Ich kann manche Leute nicht verstehen, die sich das nicht trauen. Ich habe z.B. einmal mit einer Friseurin gesprochen, wo ich mal beim Friseur war. Die wohnte auf einem Dorf und die hat ein eigenes Haus. Und die hat ein kleines Kind und nun bangte sie um ihren Job. PGH: Produktionsgenossenschaft des Handwerks. Die wußte nicht, ob das Friseur bleibt, oder ob sie vielleicht ihren ... Da sage ich: Richten sie sich im Keller ein Friseurstudio ein. Das kostet gar nicht viele Mittel. So eine Trockenhaube und ein Waschbecken und so ein bißchen Klimbim. Stecken sie da 2.000,- Mark oder 3.000,- rein, und melden sie meinetwegen ein Gewerbe an. Auf dem Dorf gibt es ja keinen Friseur. Ich wäre froh, wenn hier irgendwo einer wäre, wenn ich nicht immer drei Tage vorher hin und ... Termin und dann ... Wir haben ja auch kein Telefon. Das war ja alles nicht so einfach. Das kostet gar nichts! Das kostet gar keine Investition. Da kann eigentlich gar nichts schiefgehen. Und: Machen sie ihrem Bekanntenkreis klar, sie würden vielleicht auch hinkommen und das bei denen zuhause machen. Das muß gar nicht mehr kosten, weil Strom und Wasser bezahlen ja dann die. Der Anfahrtsweg. Das kann genauso teuer sein wie beim Friseur. Da könnten sie sich doch einen Kundenstamm ranziehen. - Ach nein. Und: Das traue ich mich nicht. Das wäre für mich gar keine Frage gewesen. Das hätte ich ganz selbstverständlich, sobald das möglich gewesen wäre, wenn ich Friseurin gewesen wäre ... Unter diesen Bedingungen: im eigenen Haus! Gar keine Frage! Ich überlege schon, ob ich hier nicht später mal ein Sonnenstudio einrichte." (I13: S.19)

An dem Beispiel erkennt man sehr deutlich die Ungeduld, mit der verschiedene Akteure ihrem Unternehmersein entgegenstreben. In diesem Sinn läßt sich in der Unmittelbarkeit der Unternehmensgründung nach der Wende ein Indiz für die oben erwähnte Initiative sehen. Die Disposition der Kontaktbereitschaft kommt der Unternehmerposition sehr entgegen. Denn der Unternehmer läßt sich auch als Koordinator verstehen, der vielfältigste Akteure über deren Handlungen miteinander in Beziehung setzt. Die persönliche Ausprä-

³⁵ Vor dem Hintergrund der Priorität persönlicher Kontakte kommt dem Ausbau der kommunikativen Infrastruktur (hauptsächlich dem Telefonanschluß) eine nicht zu unterschätzende Bedeutung für die Unternehmertätigkeit zu.

gung der Kontakte ist dabei, wie auch im letzten Beispiel sichtbar wird, für die ostdeutschen Unternehmer von entscheidender Bedeutung.

Zum ersten erfolgt eine, oft über Bekannte vermittelte, Kontaktaufnahme zu Berufskollegen in Westdeutschland. Es wird versucht, sich ein Bild von der Arbeitsweise zu machen, sich fehlende Kenntnisse anzueignen und wichtige Hinweise bezüglich Unternehmensgründung oder -führung zu erhalten. Interessant ist in diesem Zusammenhang, daß die Unternehmer dabei einem Lernen an der Praxis Priorität einräumen. Das heißt, daß die Bedeutung und vor allem die Effektivität impliziten Lernens (*learning by doing*) von den Akteuren erkannt wird. Man vertraut gleichsam darauf, daß sich Sicht- oder Denkweisen auf dem Weg persönlichen Kontakts übertragen lassen, daß man sich sozusagen daran *gewöhnt* (Habitualisierung).

"Durch Bekanntschaft, zufällige Bekanntschaft, bin ich an einen Geschäftsführer aus dem Raum (*nenn westdeutsche Großstadt*) gekommen, der ein Elektronunternehmen hat." (...) "Ich habe die Kenntnisse gehabt und habe dort was gelernt. Ich bin ein Mensch, der mit Augen und Ohren da alles aufnimmt und habe wirklich sehr viel gelernt. Und er hat mir dann im Anschluß die Gelegenheit gegeben, mehrere Wochen direkt - wie nennt man das? Voyeurstellung oder so? Ich bin direkt mit ihm einige Wochen den ganzen Tag mitgegangen. Ich hab da natürlich wieder die andere Seite kennengelernt: was jetzt das Leben eines Geschäftsführers ist, also angefangen von der Verantwortung, über bestimmte Taktiken im Geschäftsgebahren, über Verhandlungstaktiken. So bin ich rangekommen." (I11: S.2ff.)

"Oder meine Frau war drüben mal eine Woche arbeiten in so einem - also wirklich in einem Spezialitäten-Restaurant. (...) durch Bekannte, die haben uns das vermittelt. Da ist mir zehnmahl mehr geholfen, als wenn ich mich irgendwo da hinsetze und irgend so einem Kasper dort - auf deutsch gesagt - zuhöre (...) Ich finde, sowas lernt man wirklich nur drüben in einem Betrieb an der Praxis, und nicht hier mit Erzählen." (I26: S.14f.)

"Ich habe mir die Unternehmer, die in (*nenn westdeutsche Großstadt*) saßen oder in der Umgebung, die Interesse hatten, zu denen bin ich hingefahren, habe mich mit denen unterhalten. Und da hat man dann eben schon ein bißchen Routine gekriegt und hat dann gewußt: Aha, was steckt dahinter? Oder: Wie geben die sich? (...) Die haben eben dann genau gesagt: So viel soll man erzählen, so viel nicht. Was im Prinzip auch logisch war, aber wo man eben einfach erst einmal dahinter kommen muß. Oder diese ganzen ... Wenn ich da was erzählt hatte, dann haben sie manchmal gesagt: Ach wie naiv! Wie naiv! Darf man nicht sagen (*lacht*), geht einfach nicht." (I22: S.27)³⁶

In einem anderen Interview zeigt sich dagegen die Hilflosigkeit des Unternehmers. Bezeichnenderweise hat er die Kontakte auch nicht über Bekannte aufgebaut und ist, wie aus

36 Naivität ist in der hier gebrauchten Terminologie ein Ausdruck der doxischen Selbstverständlichkeit des Alltags. Wer alltägliche Selbstverständlichkeiten unreflektiert auf andere Situationen überträgt, handelt naiv. Um unserer Argumentation gerecht zu werden, muß man sich allerdings von der eher negativen Konnotation lösen und auf die Wortherkunft besinnen. Im Lateinischen bedeutet *nativus* "durch Geburt entstanden, angeboren, natürlich" und läßt in dieser Lesart den bereits vielfach erwähnten Hysteriseffekt durchschimmern.

anderen Stellen des gleichen Interviews hervorgeht, auch nicht als besonders kontaktfreudig zu bezeichnen.

"Dann war ich noch einmal in der Nähe von (*nennst westdeutsche Stadt*) bei einem Fliesenlegermeister. Da zeigte sich eigentlich dasselbe. Ich wollte nur mal sehen, wie die ihre Kalkulation aufbauen oder die ganzen Probleme, die die so haben. Aber die lassen sich ja nicht in die Karten gucken. Die sagen: Erst einmal anfangen ... und mal so kleine Hinweise, aber eine echte Hilfe oder was gab es eben nicht." (I15: S.2)

"Ich war in (*nennst Stadt*) im Rathaus drin und habe mich da mal in der Anfangsphase erkundigt, wie das mit den Ausschreibungen läuft und habe kundgetan, daß ich hier in (*nennst Wohnort*) bin. Und wäre dankbar, wenn sie mir zumindest mal einen Hinweis zukommen ließen. Und da wurde mir eben gesagt: Naja, wir haben hier genug Betriebe in der Stadt und so. Ihr habt doch auf dem Land zu tun ... Naja, wir denken schon einmal mit dran ... Aber da ist nie mal eine Sache gekommen" (I15: S.17)

Zum zweiten sind die Unternehmer bestrebt, Spezialisten - insbesondere Steuerberater und Rechtsanwälte aus Westdeutschland - aufzutun, die ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Auch in dieser Hinsicht strukturiert das persönliche Beziehungsnetz das Vorgehen. Der Umfang des Bekanntenkreises wirkt quasi multiplikativ, indem immer weitere Verweise auf andere genutzt werden können (Schneeballsystem). Wie auch Thomas (1993a: 26) feststellt, wählen die Unternehmer "oft ausdrücklich informelle soziale Beziehungen, soziale Netzwerke für ihren Weg in die Selbständigkeit, setzen häufig auf Vertrauen, Freundschaft, Kontaktnähe".

"Durch diesen Berufskollegen haben wir dann auch seinen Steuerberater, der war zufällig zu dieser Zeit auch mal an einem Tag da. Mit dem haben wir uns natürlich auch unterhalten. Der war auch interessiert. Und der hat sich dann bereit erklärt, das für uns erst mal zu machen, die erste Zeit." (I13: S.44)

"Und dann: Eins war mir völlig klar. Das erste, was man braucht, ist irgendwo einen richtig guten Juristen. Also das ... Da habe ich zum einen meinen Bekannten" (...)
"Ich habe dann auch über so einen geschäftlichen Kontakt mit einem anderen Unternehmer einen Juristen kennengelernt." (I22: S.9f.)

In der gleichen Weise wirkt drittens auch die Kontaktaufnahme zu Organisationen wie beispielsweise Handwerkerinnungen, Arbeitgeberverbänden, berufsständischen Vereinigungen. Die Nutzung dieser Organisationen liegt im Anschluß an deren Informationsreservoir: Mitglieder geben einander Hinweise und Informationen in Sachfragen oder sind bei der Kontakthanbahnung behilflich.³⁷

"Ich habe dadurch viele Leute kennengelernt und viele Kontakte bekommen. Also eben alles dadistische Kontakte. Dadurch haben wir auch Möglichkeiten, uns mal zusammenzusetzen: Mitgliederrat oder eben im Vorstand und über unsere Probleme zu diskutieren. Nein, nein, ich habe da viele, sehr viele Leute kennengelernt. Würde ich

³⁷ Interessanterweise tritt in diesen Organisationen wieder der Aspekt der Gemeinschaftlichkeit auf. Die gegenseitige Hilfsbereitschaft scheint zunächst "kostenlos", also nicht von der Monetarisierung erfaßt. Bei näherem Hinsehen erkennt man jedoch, daß die Grundvoraussetzung, die Hilfsbereitschaft in Anspruch nehmen zu können, natürlich die kostenpflichtige Mitgliedschaft ist.

sagen. Ich habe durch den Verband den (*nennst Namen*) kennengelernt. Damit hatte ich eine Schiene - alles, was jetzt mit Arbeitsrecht zu tun hatte und Eingruppierung usw. - da hatte ich einen Partner, wo ich ohne Probleme Auskunft und Unterstützung bekommen habe. Ich habe dann hier den (*nennst Namen*) dadurch eben auch kennengelernt, und daraus haben sich eben unmittelbare Kontakte, die nützlich sind und für meine Unternehmerarbeit ..." (I12: S.23f.)

Auch Messen oder Ausstellungen als institutionalisierte Kontakthanbahnung sind hier einzuordnen. Diese Funktion wird von den Unternehmern erkannt und insbesondere wegen der Möglichkeit des *persönlichen* Kontakts begrüßt. Wer nicht selbst ausstellt, ist dort zumindest als Besucher *präsent*.

Bemerkenswert ist viertens, daß auch die Mitarbeiterrekrutierung fast ausschließlich über persönliche Kontakte verläuft. In der Regel kennen die Unternehmer noch Kollegen von früher und können diese für ihr Unternehmen gewinnen. Bei Personalbedarf greift man aber auch auf die Bekanntenkreise der bereits Beschäftigten zurück, fordert sie auf, sich einmal umzuhören oder wird sogar von ihnen in solchen Angelegenheiten angesprochen.

"Und die Mitarbeiter, die ich dann eingestellt habe bzw. der zweite Mitarbeiter, das war auch jemand, den ich schon von früher her kannte, wo ich also wußte: Mit dem komme ich ganz gut aus. Und die anderen Mitarbeiter sind alle auf Empfehlung gekommen. Über Kontakte zu ... die ich hatte oder die auch über bestehende Mitarbeiter schon bestanden." (I25: S.10)

Selten werden Stellenanzeigen in Zeitungen geschaltet und gegenüber dem Arbeitsamt besteht sogar eine gewisse Abneigung. Das ist vor dem Hintergrund einer im Wirtschaftssystem der DDR praktisch nicht vorgesehenen Arbeitslosigkeit verständlich. Wer in diesem System nicht beschäftigt war, war aus der Gemeinschaft herausgefallen, mußte daher suspekt erscheinen. Typische Arbeitslose waren daher auch politisch Oppositionelle oder entlassene Strafgefangene, bei denen die Gemeinschaftsfeindlichkeit offenkundig zu sein schien (vgl. Interview 13: 1 und Interview 25: 9).

Im folgenden wollen wir Hindernisse und Probleme nennen, die aus einer solchen Priorität persönlicher Kontakte entstehen können. Z.B. ist die weiter oben festgestellte distanzierte Einstellung gegenüber der Werbung wahrscheinlich auch auf deren Unpersönlichkeit zurückzuführen. Das Charakteristikum der Werbung besteht nämlich darin, sich an potentielle, also eigentlich unbekannte Akteure zu wenden. Das scheint den auf persönliche Kontakte eingestellten Unternehmern zu widerstreben. Man vertraut eher auf Mundpropaganda und Empfehlungen, also die *gewohnte* Form der Informationsweitergabe und läßt dabei möglicherweise ganze Marktsegmente unberücksichtigt.

Ein mögliches Problem besteht auch im Ausnutzen der Kontaktbereitschaft durch andere. Das zeigt sich besonders deutlich bei Kontakten zu Westdeutschen. Erst allmählich, meist nach persönlichen Erfahrungen, erkennen die Probanden, daß bei diesen Kontakten häufig die finanziellen Interessen der Kontaktsuchenden im Zentrum stehen. Die Sensorik, un-

mittelbar entscheiden zu können, welcher Kontakt gesucht werden sollte und welcher nicht, ist noch nicht feldadäquat entwickelt. Falls möglich, greifen die Akteure deshalb lieber auf frühere Bekannte zurück, mit denen es diese Abstimmungsprobleme (mutmaßlich) nicht gibt. Teilweise scheint die Verärgerung über das Ausnutzen der Kontaktbereitschaft auch ins Gegenteil umzuschlagen, so daß "Wessis" per se als Handlungspartner abgelehnt werden.

"Wissen sie, am Anfang habe ich mich mit jedem Vertreter relativ lange unterhalten. Am Anfang habe ich auch, wenn jetzt irgend so ein Börsenmakler am Telefon war und mich versucht hat anzumachen, habe ich mich auch noch mit dem unterhalten. Heute muß ich sagen: Habe kein Interesse, das brauche ich nicht. Und da ist der Vertreter recht schnell wieder draußen. (...) Die haben eine Anmache gemacht und da habe ich gesagt: Ja, mal später oder was ... Heute sage ich: Hören sie auf! Kein Interesse! Schluß. Aus. Das Entgegenkommen - da haken die sofort ein, und da kommt man fast in so eine Zwangssituation, daß man ..." (I12: S.35)

"Aber die habe ich alle abblitzen lassen. Ich habe das dann über einen Bekannten, der hatte also dann Kontakte zu so einem Versicherungsmakler. Da haben wir uns mal 2 Stunden unterhalten, und da hatten wir Sympathie, ..." (I12: S.32)

"(...) und mir irgendwelches dummes Gefasel anzuhören von irgend so einem Bundi, der im Prinzip drüben nicht mehr angekommen ist ..." (I26: S.14)

"Und wenn diese ganzen Schlips...leute da kamen und wollten hier uns sonstwas aufschwätzen. Ich habe die alle immer rausgeschmissen, muß ich ehrlich sagen." (I26: S.10)

Wir wenden uns nun wieder den unternehmensinternen Beziehungen der Unternehmer zu und stellen das Verhältnis zu den Beschäftigten am Begriff des Vertrauens dar. Im Zuge der Transformation des Wirtschaftsfeldes kommt es zu einer unternehmensinternen Interessenverlagerung, die einen gegenseitigen Vertrauensverlust impliziert. Die Beziehung zwischen Unternehmer und Beschäftigten verändert ihre Qualität hauptsächlich durch die Modifikation der spezifischen Machtverhältnisse, von denen weiter oben schon einmal die Rede war. In der Marktwirtschaft werden formale und reale Weisungsbefugnis der Unternehmer in größerem Umfang zur Deckung gebracht. Die Unabhängigkeit von der Planungsbürokratie sowie der Arbeitsmarktdruck auf die Beschäftigten ermöglichen dem Unternehmer, sich auf die formale hierarchische Ordnung im Unternehmen zu beschränken.

Eine solche Konstellation begünstigt einseitig die Interessen der Unternehmer. Es kommt also durch die Interessendivergenz zu einer zunehmenden Polarisierung in zwei Lager: Unternehmer und Beschäftigte. Man könnte im Sinne der bisherigen Ausführungen auch von einer Auflösung der Kollektive sprechen, die eine Erosion der Kollektivität nach sich

zieht:³⁸ Die Gemeinschaftlichkeit zerfällt, die Beziehungen werden unpersönlich und sachbezogen, die Individualisierung schreitet voran, Mißtrauen nimmt zu etc.

"Natürlich wird man von vielen jetzt ein bißchen anders betrachtet. Und am Anfang war da auch ein bißchen eine Hemmschwelle da, weil sie gesagt haben: Mensch, jetzt hat der ... das geht ja so: Jetzt hat der einen Betrieb, jetzt müssen wir mal ein bißchen Obacht geben, was der macht." (I14: S.23)

Das Maß, in dem die Unternehmer um ein Fortbestehen der Kollektivität bemüht sind, läßt erkennen, wie stark dieser Habitus weiterbesteht bzw. wie unangepaßt an die marktwirtschaftliche Feldstruktur das Denken, Wahrnehmen und Handeln dieser Akteure ist.

Ein besonders deutliches Beispiel für das veränderte Verhältnis der Unternehmer zu den Beschäftigten läßt sich im nachfolgend zitierten Interview 12 finden. Herr Siebert ist sicherlich einem Typ Unternehmer zuzuordnen, dessen Distanzierung zur Kollektivität sehr weit reicht. Es muß auch gesagt werden, daß dieser Typ Unternehmer in dem erhobenen Material die absolute Minderheit darstellt. Aber gerade in diesem Fall läßt sich durch den Kontrast die Veränderung der Feldstrukturen sehr gut studieren. Weil das Beispiel so prägnant ist und weil praktisch alle Konflikte angesprochen werden, zitieren wir Herrn Siebert etwas ausführlicher.

"Sie.: Da müssen wir zwei Phasen unterscheiden. Als die GmbH gegründet wurde - also die per Gesetz festgelegte GmbH-Gründung - da gab es für die Verantwortlichen sprich: Geschäftsführer eine Phase, wo praktisch die Belegschaft darüber abgestimmt hat: Darf der Geschäftsführer oder was weiß ich werden oder machen oder was weiß ich ... Und das war besonders in den großen Betrieben, in den kleinen nicht so. Aber es gab da auch so Tendenzen in alter Manier: Also jetzt wollen wir mal wissen: Warum das und jenes. Bei mir im konkreten Fall war es so: Ich hatte also meinen Sohn unterstützt. Die bekamen also keine Gewerberäume. Da hatte ich denen angeboten, daß sie ein paar Quadratmeter mieten können. Und da haben sie sich da ihre Hütte selber draufgebaut. Und das war kaum fertig, da fragt die Treuhand an: Sagen sie mal, sie haben da vermietet und, und, und. Ist denn das rechtens? Ich sage: Na klar! Ich habe da einen Mietvertrag gemacht und so. Ich komme rüber. Ich zeige ihnen den. Und da war das eigentlich ausgestanden. Aber später habe ich dann erfahren, daß das eben meine Kollegen waren. Die haben sich dafür interessiert, wieso ich jetzt an meinen *Sohn* vermiete. Das ist so die alte ... Das kann man den Leuten nicht übel nehmen. (*lacht*) Denen ist ja jahrzehntelang gesagt worden: Ihr seid die herrschende Klasse, ihr habt hier das Sagen. Die haben sich da ja in alle Sachen mehr oder weniger reingehangen und haben da Meinungen verbreitet.

Int.: Das würde mich interessieren. Gab es da besondere Spannungen zwischen ihnen und den früheren Beschäftigten?

³⁸ Die auch in den sozialistischen Betrieben bestehenden Interessengegensätze sollen nicht geleugnet werden. Sie wurden ja teilweise auch schon dargelegt. Insofern ist Srubar (1991: 422ff.) zuzustimmen, der ein Bestehen der oft behaupteten Solidargemeinschaft bestreitet. Dennoch kann auch unter diesem Vorzeichen meiner Ansicht nach von Gemeinschaftlichkeit gesprochen werden, bestünde sie auch nur in einer Schicksalsgemeinschaft, in der sozusagen aus der "Opposition" oder aus der "Not" heraus Handlungsweisen eingeübt wurden, die der Entwicklung von Gemeinschaftlichkeit im hier gebrauchten Sinn förderlich waren.

Sie.: Nee, gab's nicht. Wir ... nee, gab's nicht. Das war eine Zeit, ... wo sich die Spreu vom Weizen getrennt hat. Und das waren eine ganze Reihe, die sind mit den neuen Aufgaben nicht zu Rande gekommen. Mit Dienst nach Vorschrift war da nichts zu machen. Es mußten schon ein paar Ideen mit einfließen. Und im Jahr 1990, also im zweiten Halbjahr, ist ein ganzer Teil von den alten weggegangen. Es waren also welche dabei, die habe ich zu Schweißlehrgängen geschickt, das hat viel Geld gekostet und ging über 4 Wochen. Und als wir dann solche Teile - im konkreten Fall Aluminiumteile - zu schweißen hatten, und die sollten das machen, da konnten sie es nicht! Und da haben welche, die *nicht* zu dem Lehrgang waren, aber *Interesse* zeigten - ich habe da extra ein Schweißgerät von ein paar tausend Mark gekauft - die haben das denen dann vorgemacht. Das führte dann dazu, daß die Leistung untereinander kritisch bewertet wurde. Es zeigte sich, wer was kann und wer nichts kann, wer also nur an der Vorrichtung Teile schweißen kann; an nichts denken, nur schweißen. Und welche, die sich also auch Gedanken gemacht haben. Und da ist der größte Teil ... gegangen.

[Anm.: Der nachfolgende Satz wird sehr schnell abgeschlossen, FL] Es gab dann eine Zeit - wann war denn das genau? - es war schon '91, '91 im zweiten Halbjahr. Da hatte ich dann schon Aufträge, und da mußten sie sich natürlich anstrengen. (...) Das erste Halbjahr hatte ich Kurzarbeit, und Kurzarbeit versaut die Arbeitsmoral (*lacht*) ist klar. Dann gab es das Problem: Es waren Aufträge da, es standen Termine, und es wurde nicht mit der notwendigen Intensität und Qualität gearbeitet. Da gab es ganz klar Auseinandersetzungen mit einigen, und die haben also da auch wieder versucht, sich in alter Weise bei der Treuhand zu beschweren und so. (*lacht*) Das war natürlich *sinnlos*. Immer wenn sowas ... Das wurde nicht als notwendig angesehen, sondern die haben sich dann immer wieder dagegen gewehrt und haben eine *Meinung* dazu gehabt. So, die Phase ist überwunden will ich mal sagen. Ich habe ungefähr ... 10 Leute eingestellt, aber alles qualifizierte Leute: der größte Teil Werkzeugmacher. Und die arbeiten ganz anders, und da hat sich dann im gesamten Betrieb ein anderes Klima herausgebildet. Auch Spannungen, gebe ich zu: die Alten und die Neuen. Die Neuen haben ruhig komplizierte Arbeit gemacht und die "Alten" - jetzt in Anführungsstrichen - die also länger da sind, die konnten das nicht und haben dann mehr über diese Arbeit und die Probleme (*lacht*) gesprochen. Eskaliert hat das eigentlich dann bei der Eingruppierung in die Lohngruppen. Und das habe ich erst in diesem Jahr gemacht, ein Jahr später, weil ich das '91 gar nicht machen konnte - aber die haben genauso viel verdient, eigentlich schon vorher - weil ich da noch gar keine Arbeitsplätze hatte, weil ich ja noch gar nicht wußte, was zu produzieren war. Und diese Eingruppierung, da habe ich natürlich die Arbeitsplätze eingruppiert und dann an die Arbeitsplätze die gestellt, die das dann auch können. Da sind natürlich alte Strukturen verändert worden. Also einer, der sich eben früher immer so als der große Köhner dahingestellt hat, der ist jetzt zu den Neuen relativiert worden. Da haben sie natürlich Einspruch gegen ihre Eingruppierung eingelegt, aber letzten Endes ... Jetzt werden wir auch noch einmal im Verband, weil da die Tarifparteien mit dazu kommen, da die paritätische Kommission das nicht entscheiden konnte ... da gibt es eben den Verfahrensweg. Jetzt wird das Klima von den Aktiven bestimmt. Ich will es mal so sagen. Es hat immerhin fast ein Jahr gedauert. Sonst könnte ich jetzt diese teilweise komplizierten Aufträge gar nicht machen. (...)

Int.: Und die meisten Leute der heutigen Belegschaft stammen also auch aus dem alten Betrieb(?).

Sie.: Nur die Hälfte. Ich habe ja nun auch Betriebsteile auflösen müssen und habe die dann überzeugt, '90. Ich habe gesagt: Ich kann euch bloß Brot (*lacht*) in (*nenn* Stadt) geben. Und dann haben wir die ganzen Maschinen nach (*nenn* Stadt) geräumt und haben die Produktion solange fortgeführt, wie wir Material und Bedarf hatten. Und das haben die auch mitgemacht, der größte Teil jedenfalls. Viele, denen war es dann nicht - hier waren sie ja dann auch ein bißchen mehr unter Kontrolle. Na, dann sind

sie eben dann gegangen. Teilweise wieder so nach alter Gewohnheit: Ja, jetzt werden wir mal gehen! Früher war ja, wenn jemand gekündigt hat - es war ja immer ein Arbeitskräftemangel bei uns, permanenter Arbeitskräftemangel. Wenn jetzt, sagen wir ... (*lacht*) Das hat sich ja nun total umgedreht. Es durfte ja keine Arbeitslosen geben. Da wurden ja Bereiche aufgebläht ... Naja gut, das ist Geschichte." (I12: S.6ff.)

Die Abkehr dieses Unternehmers von der Kollektivität kommt in seinen distanzierenden, manchmal sogar ironischen oder belustigten Äußerungen über die Beschäftigten und ihre Ansichten klar zur Sprache. Das Zitat spricht für Selbstsicherheit und das Bewußtsein, am längeren Hebel zu sitzen. Die Entscheidungsbefugnis weiß der Unternehmer - im Gegensatz zur sozialistischen Epoche - allein auf seiner Seite. Er hat über alle Unternehmensfragen zu befinden, muß seine Entscheidungen allein verantworten und gegenüber den Beschäftigten vertreten.

Ein anderer Befragter scheint über seine Autorität regelrecht verwundert zu sein, als wäre ihm nicht ganz klar, wie "mächtig" er ist.

"Aber dann sind diese eigenen Termine, die ich mir setze und versuche, die auch zu halten, daß ich dann merke: Da kann ich die Leute motivieren. Die merken das auch selbst und sagen: Wir haben unseren Termin! Im Prinzip ist es völlig Wurst. Ich kann einen Monat oder zwei Monate später aufmachen. (...) Dann sind die Leute irgendwo ... Zack, früh, meinestwegen eine halbe Stunde eher und abends eine Stunde länger ... Gar kein Thema. Funktioniert. Weil sie irgendwo einen Termin haben - fiktiv. Spielt gar keine Rolle, aber es funktioniert. (...) Und alle machen sie mit. Verrückt ist es, aber es funktioniert. (*lacht*)" (I22: S.39f.)

Je nachdem, ob ein Unternehmer seine Entscheidungen direkt in Anweisungen umsetzt oder ob er sich darum bemüht, auch die Standpunkte und Anregungen der Beschäftigten mit einfließen zu lassen, können wir ein unterschiedlich stark ausgeprägtes Fortleben des Kollektivitätshabitus feststellen. Ein Zusammentreffen mit den Beschäftigten dient nicht mehr zu Gesprächen, in denen eine gemeinsame Linie abgestimmt wird, sondern allenfalls zu Verhandlungen, in denen die Interessengegensätze aufeinanderprallen.

Um den Sachverhalt auf den eingeführten Begriff "Vertrauen" zu bringen, kann man sich also fragen, inwieweit der Unternehmer den bei ihm Beschäftigten Vertrauen entgegenbringt. Vertrauen im Sinn von Zutrauen bedeutet dann Kompromißbereitschaft und Delegation von Entscheidungen. Der Unternehmer traut den Beschäftigten zu, diese Entscheidungen treffen zu können, und vertraut ihnen, diese Befugnis nicht in einer für ihn, den Unternehmer, nachteiligen Weise zu gebrauchen. Dementsprechend betrachtet er sie eher als Mitarbeiter oder Kollegen denn als Angestellte.

Daß dieses Vertrauen nicht selbstverständlich ist, wurde weiter oben schon festgestellt: Der Unternehmer, der Engagement von seinen Mitarbeitern erwartete, mußte feststellen, daß diese "nur ans Geld dachten". Das impliziert keine Wertung etwa in dem Sinn, daß die Mitarbeiter nun "gegen" ihren Chef arbeiteten. Es zeigt aber sehr deutlich die neue Rationalität. Die Mitarbeiter haben offensichtlich die neue marktwirtschaftliche Logik des

Wirtschaftsfeldes schneller antizipiert, wohingegen die Vorstellungen des besagten Unternehmers eher als "verträumt" oder weltfremd erscheinen. Genau darin offenbart sich aber die Unangepaßtheit des Habitus.³⁹ Insofern ist es nur folgerichtig, daß ein anderer Unternehmer bis ins kleinste Detail vorausplant, wenn er etwa durch Urlaub eine Weile nicht anwesend ist.⁴⁰

"Und vor dem Urlaub muß alles vorbereitet sein. Wenn ich drei Wochen in Urlaub fahre, dann muß ich mindestens zwei Monate vorbereiten. Dann muß das alles da liegen. Die müssen ja von A bis Z genau gesagt bekommen: Das müßt ihr bei dem Großhändler holen, mit dem müßt ihr das Gespräch führen, und jede Baustelle muß abgegangen werden, und jedes Angebot muß da liegen, jeder Materialauszug bis ins letzte überlegt, sonst steht nämlich irgendwo eine Truppe. Und jede Minute, wo sie stehen, das bringt kein Geld. Und da muß das eben wirklich alles durchdacht sein." (I13: S.86)

Er antizipiert damit den in der Struktur des Wirtschaftsfeldes angelegten Interessengegensatz zwischen ihm und den Beschäftigten. Deshalb verübelt er den Beschäftigten auch nicht ihre Handlungsweise, er weiß sozusagen um deren Notwendigkeit. Wahrscheinlich konnte ein früherer Betriebsleiter sich auch nicht blind auf die Werk tätigen verlassen. Der Unterschied zur aktuellen Situation besteht aber darin, daß die Arbeitsergebnisse den Unternehmer nunmehr unmittelbar existentiell betreffen.

Dadurch, daß die Unternehmen dem Wettbewerb ausgesetzt sind, wird die Tendenz zur Polarisierung der Interessen noch verstärkt. Der Unternehmer "muß", wenn sein Unternehmen am Markt auf Dauer bestehen soll, bestrebt sein, die Arbeit zu rationalisieren. Die Stichworte Intensivierung, Automation oder Digitalisierung machen deutlich, daß mit den entsprechenden Maßnahmen der auf die Beschäftigten ausgeübte Druck wächst. Auch eine kritischere Leistungsbeurteilung oder der Aufbau eines Kontrollwesens sind zu diesen Maßnahmen zu zählen. Dem Unternehmer bleiben verschiedene Möglichkeiten, diese Maßnahmen durchzusetzen. Er kann z.B. auf das Verständnis der Mitarbeiter abzielen, indem er die Überlebensfähigkeit des Unternehmens herausstreicht. Wenn er dabei Sozi-

39 Eine gewisse Vertrauensseligkeit wird manchem Unternehmer auch in den unternehmensexternen Beziehungen zum Verhängnis. Die Akteure hatten (und haben immer noch) in der unmittelbaren Zeit nach der Wende erheblich mit der verschlechterten Zahlungsmoral zu kämpfen. Die Verbindung zum Wirtschaftsfeld ist deutlich: Erst in einer Wirtschaft, in der jederzeit alles verfügbar ist, kann man es sich leisten, nicht zu zahlen. In der Mangelwirtschaft verscherte ein Akteur sich damit alle Aussicht auf Warenerhalt. Bezeichnend dafür ist das nachfolgende Zitat: "Die ganze Zahlungsmoral. Zu DDR-Zeiten ... Es war mir einfach zuviel nachzugucken, ob wirklich jeder bezahlt hat! Ich habe immer mal nachgeguckt, aber die Leute hatten eben immer bezahlt. Das gab es nicht (*lacht*), daß einer mal seine Rechnung nicht bezahlt hat. Ich hatte die erste unbezahlte Rechnung, als in Ungarn die Grenzen aufgingen!" (I22: S.22f.)

40 Vertrauen liegt diesem Fall trotzdem zugrunde, sonst würde der Unternehmer gar nicht erst wegfahren oder ließe zumindest eine ihm vertrauenswürdige erscheinende Person seine Aufgaben übernehmen. Die grundlegende Vertrauensbeziehung ist der Arbeitsvertrag, durch den die Akteure sich ihre gegenseitigen Willen erklären. Er institutionalisiert die Erwartbarkeit von Handlungen und regelt das Tauschverhältnis von Arbeitsleistung und Entlohnung. Ohne diese Institutionen ist das Funktionieren einer auf Dauer angelegten Wirtschaft schwer vorstellbar.

apläne erstellt oder mit sonstigen Maßnahmen auf die Interessen der Mitarbeiter erheblich Rücksicht nimmt, kann er seine Glaubwürdigkeit vergrößern und das Vertrauen der Mitarbeiter gewinnen.⁴¹ Nicht unwichtig ist dabei auch sein Lebensstil. Der Unternehmer kann seine Entscheidungen aber auch, kraß formuliert, als unabänderliche Tatsachen darstellen und den Beschäftigten einfach verkünden. Er kann ferner Rügen und Kritik offen und massiv äußern oder Drohungen aussprechen. Mit der ersten Handlungsweise offenbart sich ein Bemühen um die Mitarbeiter, mithin eine größere Distanz zur Individualisierung bzw. die Hysterisis der Kollektivität. In der zweiten Handlungsweise schlägt sich die Versachlichung des Wirtschaftsfeldes nieder.

Genauso sind auch Handlungsweisen von Unternehmern zu beurteilen, die den Mitarbeiter als (Wirtschafts-) Akteur in den Mittelpunkt stellen. Der persönliche Aspekt in der Arbeitssituation wird nahezu bedeutungslos. Entscheidend ist, ob und in welcher Weise die Mitarbeiter ihren Verpflichtungen nachkommen. Die funktionale wirtschaftliche Beziehung besteht im Tausch von Arbeit gegen Geld. Der individuelle Hintergrund, persönliche Probleme oder ähnliches interessieren nicht. Sobald also das Austauschverhältnis ungünstig wird, reagiert der Unternehmer mit einer Abmahnung und schließlich mit der Entlassung. Eine idealtypische Äußerung eines Unternehmers könnte beispielweise so aussehen: "Was die privat machen, interessiert mich nicht. Die sollen hier Leistung bringen, sonst nichts. Wer nicht spurt, fliegt raus."

Wer als Unternehmer also umfassend auf die Person der Mitarbeiter eingeht, zeigt damit, daß Kollektivität bei ihm noch wesentlich das Denken, Wahrnehmen und Handeln bestimmt. Die Entpersönlichung der Wirtschaft läßt sich auch sehr schön am Bedeutungsverlust der Partei (SED) erkennen. Durch das Wegfallen der politischen Komponente in der (Markt-) Wirtschaft, entfallen auch diese Quellen der Autorität.⁴² Die von der im Wirtschaftsfeld agierenden Person ausgehende menschliche oder politische Autorität wird durch die fachliche Autorität des Akteurs ersetzt. Neben der formalen Weisungsbefugnis speist sich Autorität also fast nur noch aus der Fachkompetenz. Die Kompetenz ist auch notwendige und nahezu einzige legitime Zugangsmöglichkeit zu einzelnen Positionen. Darauf wird weiter unten noch eingegangen.

41 Was nicht unbedingt bedeutet, daß das Unternehmen dann besser funktioniert. Denn diese Handlungsweise steht ja der Entwicklung des Feldes entgegen.

42 Dittrich/Haferkemper (1993: 319) verweisen auf die duale Hierarchie in der DDR: Neben der Wirtschaftsverwaltungsleitung existierte immer auch die Hierarchie des Parteiapparates.

6.2.3 Unternehmerische Praxis und soziales Kapital

Im letzten Teil dieses Abschnitts soll wiederum versucht werden, die Konsequenzen der beschriebenen Habitus für den Kapitaleinsatz der Unternehmer aufzuzeigen. Gemeinsinn und Kollektivität interessieren hier insofern, als sie den Einsatz von sozialem Kapital strukturieren und damit ökonomische Konsequenzen implizieren. Im Zusammenhang mit Unternehmen wollen wir deshalb herausarbeiten, auf welche typischen Weisen soziale Beziehungen von den Unternehmern genutzt, aufgebaut, erhalten oder auch abgewehrt werden.⁴³

Die DDR-Wirtschaft strukturierte den Einsatz von sozialem Kapital entscheidend. Ohne soziales Kapital konnte in diesem Feld nur sehr schwer agiert werden. Das betrifft den privaten Bereich genauso wie den produktiven Bereich. Sowohl die Zugänglichkeit von Konsumgütern als auch die Verfügbarkeit von Material und Produktionsmitteln waren an ein Netz von Kontakten gebunden. Wer also in der DDR viele Akteure kannte, hatte am meisten Aussicht, seine Bedürfnisse befriedigen zu können. Neben dem Kontaktumfang war auch entscheidend, die "richtigen" Akteure zu kennen. Durch qualitativ hochwertige Kontakte ließen sich Wege abkürzen bzw. wurde die Wirksamkeit umfangreicher Kontakte (über-) kompensiert.

Der produktive Bereich unterschied sich vom privaten Bereich insofern, als in letzterem soziales Kapital hilfreich, jedoch nicht notwendig in dem Sinn war, daß ein Leben ohne diese Kontakte nicht möglich gewesen wäre. Für den produktiven Bereich hingegen kann behauptet werden, daß soziales Kapital funktionsnotwendig war: Ohne sogenannte gute Beziehungen hätten die Mängel der Zentralverwaltungswirtschaft nicht behoben werden können, die Produktion also nicht über einen längeren Zeitraum aufrecht erhalten werden können. Es kann sogar davon ausgegangen werden, daß das kompensatorische Element sozialer Kontakte bewußt einkalkuliert wurde, um die Wirtschaft am Laufen zu halten.

Innerhalb dieser Rahmenbedingungen nahmen die Betriebsdirektoren bzw. die Leiter eine besondere Stellung ein. Ihr Einsatz von sozialem Kapital diente nämlich nur partiell ihren persönlichen Interessen. Er war vielmehr notwendig in den Funktionszusammenhang der Wirtschaft eingebettet und erfuhr durch die persönliche Verantwortung der Leiter seine Dramatik. Die Leiter standen einerseits unter enormem Druck der Parteihierarchie, die die (Über-) Erfüllung der Pläne erwartete. Auf der anderen Seite waren sie in großem

⁴³ Die Bedeutung sozialer Netzwerke für unternehmerisches Handeln ist ein wichtiger Anschluß, auf den an dieser Stelle zu verweisen ist. Bedeutende Arbeiten liegen in diesem Bereich von Aldrich vor. Literaturhinweise dazu finden sich z.B. bei Aldrich/Zimmer (1986). Bögenhold (1994: 445ff.) wirft Bourdieu zu Recht vor, daß er die dazu existierenden Forschungen nicht zur Kenntnis nimmt. Dabei ließe sich das soziale Kapital mit Hilfe der Netzwerkanalyse wahrscheinlich empirisch schärfer fassen. Auf die Eingebundenheit von Unternehmern in (lokale) Netzwerke gehen z.B. Mønsted (1989) oder Windolf (1994) sowie Windolf/Beyer (1995) ein.

Umfang damit beschäftigt, die dazu notwendige Produktion zu ermöglichen, was einen erheblichen Koordinationsaufwand erforderte.⁴⁴ Wir haben bereits weiter oben beschrieben, wie intensiv sich die Leiter um die Beschäftigten bemühen mußten, welche nicht-monetären Anreize sie ihnen bieten mußten usw. Betriebsdirektoren und sonstige Leiter sind also sozusagen durch die Feldstruktur der Zentralverwaltungswirtschaft zu Beziehungsspezialisten geworden.

Mit der Transformation des Wirtschaftsfeldes kommt es zu einem massiven Bedeutungsverlust des sozialen Kapitals. Durch die weiter oben beschriebene Versachlichung der Wirtschaft nimmt der zahlenmäßige Umfang von Kontakten ab. Dieser Verlust ist auch nicht durch qualitativ hochwertige Kontakte kompensierbar. Der Nutzen sozialer Kontakte fällt der Logik der Marktwirtschaft zum Opfer, weil diese Wirtschaftsform gerade von der Bindung an Personen absieht. Investitionen in soziales Kapital lohnen sich nicht, weil in der Regel immer mehrere Handlungspartner zur Verfügung stehen, die die gleiche Leistung erbringen. Ein Abhängigkeitsprinzip in der Zentralverwaltungswirtschaft weicht also einem Auswahlprinzip in der Marktwirtschaft. Mißglückte Interaktion bleibt so besehen folgenlos, weil in Folgesituationen prinzipiell auf andere Handlungspartner zurückgegriffen werden kann. Der Einsatz von sozialem Kapital ist demgemäß nur in auf Langfristigkeit angelegten sozialen Beziehungen *sinnvoll*. In einer Marktwirtschaft verflüchtigt sich dieses Kapital, weil der Nutzen, den ein Akteur davon hat, von ihm nicht unbedingt an den Verursacher dieses Nutzens zurückgegeben werden muß. Die in einer Mangelwirtschaft notwendigen sozialen Kontakte werden in der Marktwirtschaft zu einer Art Überschuffunktion, da sie in letzterer nicht funktionsnotwendig sind.

Auch wenn soziales Kapital in der Marktwirtschaft sozusagen als Beiwerk oder "Dekoration" bezeichnet werden kann, wäre es weltfremd zu behaupten, daß in der Wirtschaft der Bundesrepublik soziales Kapital nicht zum Einsatz käme. Es kommt nicht nur vor, sondern übernimmt auch wichtige Funktionen. Dabei ist jedoch zu beachten, daß es sich bei diesen Funktionsbereichen nicht um die Kernbereiche der Marktwirtschaft handelt. Wenn z.B. Beziehungen zu Lieferanten aufrecht erhalten werden, obwohl andere Anbieter preisgünstiger sind oder wenn Bekannten Rabatte gewährt werden, obwohl Fremde höhere Preise zahlen würden, scheint es zunächst so, als wenn die Gesetze des Marktes ausgehebelt seien. Gleichwohl haben diese Handlungen ihre marktwirtschaftliche Rationalität, denn sie verringern etwa die Informationskosten (Transaktionskosten). Diese Zusammenhänge verweisen darauf, daß die Wirtschaftslogik der Marktwirtschaft nicht nur die Bereiche umfaßt, die ihr vordergründig eindeutig zuzuordnen sind.

⁴⁴ Die Ergebnisorientierung an der Planerfüllung förderte das System sozialer Beziehungen, weil sie nur an den Resultaten und nicht an ihrem Zustandekommen interessiert war. Was einerseits notwendig war, wurde andererseits auch kaum Beschränkungen unterworfen. Man hatte freie Hand, solange das Ergebnis stimmte.

Genau genommen ist das soziale Kapital also in den Randbereichen einer Marktwirtschaft einsetzbar, die nicht den fundamentalen Wirtschaftsmechanismus der Zahlung erfordern. Wo nicht direkt gezahlt wird, wo also etwa Geschäfte angebahnt oder vermittelt, wo Mitarbeiter rekrutiert, oder wo Lieferzeiten verkürzt werden, lagert sich an die reine Wirtschaftstätigkeit die Komponente des sozialen Kapitals an. Wenn das Geschäft jedoch konkret abgewickelt, der Mitarbeiter eingestellt oder die Ware geliefert ist, wird die Logik der Marktwirtschaft offenbar. Nun laufen die blanken Zahlungsmechanismen ab: die Provision wird vergütet, das Gehalt überwiesen und die Rechnung bezahlt.⁴⁵

Für die Aufnahme einer Unternehmertätigkeit nach der Wende bedeutet das, daß die ostdeutschen Akteure genau differenzieren müssen, in welchen Bereichen sie das soziale Kapital einsetzen. Der feldadäquaten Typisierung von Akteuren und Situationen kommt also eine entscheidende Bedeutung zu. Die Fähigkeit, sicher zu typisieren, ist ein Ausdruck geringer Hysteresisbelastung und verhilft den Akteuren dazu, die Komplexität des Transformationsprozesses im Wirtschaftsfeld zu reduzieren. Während die Unternehmer im Bereich informeller Beziehungen zu den Mitarbeitern, bei der Kontaktaufnahme⁴⁶ zu Lieferanten oder im Umgang mit Kunden wenig Schwierigkeiten, wenn nicht sogar Vorteile haben, stellen sich Defizite in rein wirtschaftlichen Handlungsbereichen ein. Wo also Handlungen direkt mit Zahlungen in Verbindung stehen (z.B. verhandeln, reklamieren, mahnen, entlassen) werden Habitus zum Handicap, die auf den Einsatz von sozialem Kapital eingestellt sind.

Diese Form der Hysteresis ist bei den Akteuren besonders stark ausgeprägt, deren Wirtschaftstätigkeit in der DDR zu weiten Teilen auf soziale Kontakte bedingende Handlungen ausgelegt war. Die Betriebsdirektoren und insbesondere die ihnen unmittelbar untergeordneten Leitungsebenen konnten sich dem, wie weiter oben dargestellt wurde, nicht entziehen.⁴⁷ Im Fall ehemaliger Leiter sind daher die größten strukturellen Hemmnisse bei der

45 Luhmann würde freilich nur bei den letzten drei Beispielen von (Letzt-) Elementen des Wirtschaftssystems sprechen. Das Wirtschaftssystem besteht für Luhmann nämlich aus der ständigen "Reproduktion der momenthaften Aktivitäten, eben der Zahlungen" (1988: 17).

46 Wenn von den Unternehmern geschildert wird, wie Kontakte angebahnt wurden oder zustande kamen, geschieht das mit einer bemerkenswerten Beiläufigkeit. Man ist dann z.B. "mit jemandem ins Gespräch gekommen", hatte sich "mal umgesehen" oder irgendwo "mal angerufen". Floskeln wie "eben", "nun mal" oder "halt" verweisen auf die Selbstverständlichkeit dieser Abläufe und sind somit deutliche Hinweise für den Unbewußtheitscharakter habitueller Handlungssteuerung. Das Wissen um die Zusammenhänge ist, wie gezeigt wurde, vorhanden, kann jedoch nicht expliziert werden. Das Zustandekommen von Kontakten oder Erfolge bei unternehmerischen Handlungen werden dementsprechend als "Summe von Zufällen" oder als etwas, "das sich von allein ergeben hat", angesehen. Die Unzufälligkeit und systematische Strukturiertheit dieser Abläufe aufzudecken, ist ja das Bestreben in dieser Arbeit.

47 Wie auch aus einzelnen Interviews hervorgeht, war der Erfolgsdruck für die Betriebsdirektoren enorm. Diesen Druck konnten sie jedoch an die nachgeordneten Leiter weitergeben, welchen die konkrete Aufgabe zukam, die Planziele mit Hilfe des Einsatzes ihres sozialen Kapitals zu realisieren. Zur Betriebsstruktur sozialistischer Wirtschaftseinheiten und zur Position des Leiters kann auf Bohring/

Unternehmertätigkeit zu verzeichnen. Ihre Bemühungen um die Mitarbeiter werden von diesen gering honoriert und in Bereichen rein wirtschaftlicher Zusammenhänge (Zahlungen) sogar ausgenutzt.⁴⁸

Mit solchen Problemen haben die Akteure weniger Schwierigkeiten, die in der DDR "normale Arbeiter" waren. Sie setzten zwar auch soziales Kapital ein, das geschah jedoch freiwillig und hatte lediglich persönliche Vorteile zum Ziel. Wer kein soziales Kapital einsetzte, hatte die Konsequenzen allenfalls in Form eines eingeschränkten Lebensstils zu tragen. Diese Akteure sind eher an die Marktlogik in dem Sinn angepaßt, als sie in ihren Handlungen als Unternehmer weniger durch die Interessen anderer Akteure (Mitarbeiter) beeinflussbar sind.⁴⁹

Eine Zwischenstellung nehmen die bereits in der DDR Selbständigen ein. Sie waren stärker in die wirtschaftlichen Zusammenhänge eingebunden als Privatpersonen, verfügten jedoch über mehr Freiheitsgrade bei ihrer Tätigkeit, als die leitenden Direktoren der Kombinate oder anderer Betriebseinheiten. Da die Selbständigen in der DDR an Materialzuweisungen der Planbürokratie gebunden waren, sind im Lieferantenbereich Hysteresisprobleme vorzufinden. Dagegen führen die schon früher freie Auftragsannahme und die guten, den Beschäftigten *freiwillig* gewährten Arbeitsbedingungen zu einem "problemlosen" Übertritt in marktwirtschaftliche Unternehmenszusammenhänge.

Eine Besonderheit stellen Leiter aus Betrieben dar, die für das nicht-sozialistische Wirtschaftsgebiet (NSW) produzierten. Um Devisen für die DDR zu erwirtschaften, wurden diesen Akteuren weite Freiräume geschaffen. Das mit der Weltmarktproduktion zusammenhängende Leistungsprinzip, die Konkurrenzerfahrung und die weitgehende Freiheit von der Notwendigkeit sozialer Kontakte gekoppelt mit der persönlichen Verantwortung der Leiter führte zu marktähnlicher Produktion. Die damit ermöglichten Handlungsweisen der Akteure sind an das Feld der Marktwirtschaft weitgehend angepaßt. Hysteresisprobleme stellen sich für diese Unternehmer nur in geringem Umfang.

Ladensack (1981), Dittrich/Haferkemper (1993), Kretschmar (1991), und Mühler (1991) verwiesen werden. Der Wuppertaler Kreis (1992) vergleicht das Führungsverständnis in Ost und West. Mit der Reorganisation von Kombinat und den veränderten Anforderungen an die Führungskräfte beschäftigen sich Aßmann (1991), W.D. Hartmann (1990), Hentze (1990), Lohr (1992), Noppeney (1991), Pieper (1993), Reicherzer (1991) und Voskamp/Wittke (1990).

⁴⁸ Freilich markiert die hohe Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland die Grenze eines solchen Verhaltens. Der Stellenmangel verstärkt die Abhängigkeit der Arbeitnehmer auf dem Arbeitsmarkt, weil prinzipiell nicht mehrere Arbeitsplätze zur Verfügung stehen. Für die Arbeitgeber stellt sich die Lage genau umgekehrt dar. Damit steigt die Verhandlungsmacht der Unternehmer und es kommt, wie Windolf/Hohn (1984) feststellen, zu Prozessen sozialer Schließung am Arbeitsmarkt: "Je mehr der Arbeitsmarkt zum Käufermarkt wird, um so mehr kann der Betrieb die Allokation der Arbeitskräfte entsprechend seiner Präferenzen steuern." (13)

⁴⁹ Dem steht allerdings entgegen, daß diesen Akteuren die Erfahrung im Umgang mit ökonomischem Kapital fehlt. Darauf wurde weiter oben bereits hingewiesen.

Daß das symbolische Kapital auch in Zusammenhang mit sozialem Kapital steht, soll hier nur kurz dargelegt werden. Wie bereits festgestellt wurde, ist neben dem Umfang des Bekanntenkreises vor allem interessant, *wen* man kennt. In der DDR konnte die Bekanntheit mit sogenannten "hohen Tieren" zu einem Prestigege Gewinn verhelfen, indem der Abglanz dieser hochgestellten Akteure auf deren Bekannte traf.⁵⁰ Wer über solche Kontakte verfügte, wurde deswegen von anderen Bekannten angesprochen und verfügte damit wiederum über eine Verpflichtetheit von deren Seite. Auf diese Weise steigert symbolisches Kapital das zur Verfügung stehende soziale Kapital.

Prestigegegewinne als symbolisches Kapital sind zwar auch in anderen Handlungsbereichen vorfindbar, z.B. als quasi negative Version im Fall der Zugehörigkeit zu politisch oppositionellen Gruppen. Im Feld der Zentralverwaltungswirtschaft kam jedoch dem über wirtschaftlichen und damit politischen Einfluß entstehenden symbolischen Kapital eine Vorrangstellung zu.⁵¹ Das Ausmaß des symbolischen Kapitals stieg in der Regel mit der Position in der Parteihierarchie. Vor diesem Hintergrund ist leicht verständlich, in welchem Ausmaß der Wert dieses symbolischen Kapitals mit der Wende verfällt. Prestige schlägt um in Diskreditierung.⁵² Je nachdem, wie stark ehemalige (Betriebs-) Leiter politisch belastet sind, lassen sich ihre Chancen für die Übernahme (durch MBO) des früher von ihnen geleiteten Betriebes ausmachen. In den Interviews wird von Fällen berichtet, in denen bestimmte Akteure von den Beschäftigten "absolut nicht akzeptiert worden" sind (I14: S.4).

Damit läßt sich der Bezug zum ökonomischen Kapital im Wirtschaftsfeld aufzeigen. Fehlendes symbolisches Kapital bzw. ein hohes Ausmaß an "negativem" symbolischen Kapital (Diskreditierung) schlägt sich letztlich auch monetär nieder, indem bestimmte Handlungsalternativen blockiert sind, ein Unternehmersein also erschwert oder gar vereitelt wird. Das Wort "Diskreditierung" zeigt nebenbei bemerkt auch sehr schön den direkten Bezug zur Ökonomie. Auf einem Kontinuum angeordnet, fallen also die Chancen, Unternehmer zu werden, mit zunehmender Höhe der Position innerhalb der Parteihierarchie bzw. mit der politischen Inkriminierung.

⁵⁰ Das soziale Kapital erhält dadurch eine symbolische Komponente.

⁵¹ Es ist zu sagen, daß sich das symbolische Kapital aus verschiedenen Feldern speist. Es kann auch von einem Feld auf ein anderes übergehen und dort eingesetzt werden. Dadurch, daß es aus allen drei anderen Kapitalsorten erwachsen kann, stellt es eine Verklammerung dar, die über die Feldgrenzen und die jeweiligen Kapitaleinsätze hinausreicht. Das symbolische Kapital ist so gesehen eher der Person, als dem Akteur zuzuschlagen, da auch die Person die in den jeweiligen Feldern handelnden Akteure integriert.

⁵² Natürlich handelt es sich hier um ein Umschlagen der legitimen Herrschaftsausübung. Auf das Verhältnis zwischen offiziell anerkanntem Prestige innerhalb der Parteihierarchie und inoffiziellen, oppositionellen Wertschätzungen kann hier nicht weiter eingegangen werden. Solcherart diskreditierte Akteure werden symbolisch mit griffigen Schlagworten der Umgangssprache etikettiert. Bekannte Beispiele sind: "Rote Socke", "Blockflöte" oder "Wendehals".

Auch die Unternehmer in der Marktwirtschaft verfügen über symbolisches Kapital, das aus sozialem Kapital hervorgegangen ist. Zu denken ist dabei etwa an die Kooperation mit namhaften Unternehmen. Wenn sich ein Unternehmen als Kundendienstfirma oder Zulieferer eines bekannten Großunternehmens bezeichnen darf, gewinnt es damit Vertrauen. Ein größerer Bekanntheitsgrad oder Auftragseingänge können die Folge sein. Jedenfalls speist sich dieses symbolische Kapital vorwiegend aus Kontakten im Wirtschaftsfeld. Andere Felder (z.B. Unternehmen als Wissenschafts-, Kunst- oder Sportförderer, soziales Engagement) können zwar auch einbezogen sein, sind aber nicht wesentlich für das symbolische Kapital verantwortlich.

Wie hängen nun die in diesem Abschnitt herausgearbeiteten Habitus mit den Kapitaleinsatzweisen zusammen? Für Akteure, die über einen stark ausgeprägten Gemeinsinn verfügen, ist ausgeprägte Kontaktpflege im Feld der Wirtschaft hochgradig selbstverständlich. Die Orientierung an der Gemeinschaftsdienlichkeit von Handlungen erfordert nämlich vielfältige und intensive Kontakte zu anderen Akteuren. Ein ausgedehntes Beziehungsnetz kann dabei multiplikativ hinsichtlich des symbolischen Kapitals wirken.

Wie bereits ausgeführt wurde, ist ein stark ausgeprägter Gemeinsinn-Habitus an marktwirtschaftliche Feldstrukturen schlecht vorangepaßt. Die ihm innewohnende "altruistische Tendenz" führt volkswirtschaftlich ausgedrückt zu sogenannten positiven externen Effekten, die nicht monetär erfaßt und somit von anderen Wirtschaftsakteuren unentgeltlich genutzt werden können. Soziales Kapital ist unter diesen Bedingungen also nicht akkumulierbar. Eine Hysteresisbelastung mit diesem Habitus führt so besehen letztlich zu einem unsinnigen Kapitaleinsatz, wenn nicht gar zu Kapitalverschwendung. Dieser Aspekt stimmt insbesondere vor dem Hintergrund der im allgemeinen dünnen Eigenkapitaldecke ostdeutscher Unternehmer nachdenklich. Eine eher individuell ausgerichtete Nutzenorientierung der Unternehmer eröffnet in dieser Hinsicht hingegen einen relativ unproblematischen Feldzugang.

Die Hysteresis feldunangepaßter Habitus wird auch bei den durch die Primärhabitus strukturierten Sekundärhabitus deutlich. Kollektivität meint in diesem Zusammenhang Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, die auf die Persönlichkeit der Mitarbeiter und einen autoritätsfreien, egalitären Umgang miteinander im Unternehmen abheben. Wird das unternehmerische Handeln weitgehend von diesen Schemata bestimmt, werden aufgrund ihrer Unangepaßtheit an die aktuellen marktwirtschaftlichen Feldstrukturen ökonomische Chancen vergeben bzw. stark minimiert.

In einer Umwelt, in der harte Konkurrenz herrscht, wo geringfügige Kosten- und Preisunterschiede entscheidend für das Überleben eines Unternehmens sein können, kann sich ein Unternehmer effizienzmindernde Mitmenschlichkeit buchstäblich nicht leisten. Wer

also auf Kollektivität baut und im streng wirtschaftlichen Zusammenhang soziales Kapital einsetzt, ist innerhalb der Prämissen einer marktwirtschaftlichen Feldstruktur zum Scheitern verurteilt. Eine solche Handlungsweise ist allenfalls aus einer Position wirtschaftlicher Stärke, sozusagen als "Luxus" realisierbar.

In den Interviews sind die in diesem Abschnitt angeführten Hysteresiseffekte des Gemeinsinn- und Kollektivitätshabitus an vielen Stellen aufweisbar. Durch diese Unangepasstheit des Denkens und Wahrnehmens an die aktuellen Feldbedingungen ist der Erfolg unternehmerischen Handelns in Frage gestellt. Die strategischen Aspekte dieser Karrieremöglichkeiten werden im nächsten Kapitel erörtert. An dieser Stelle soll es genügen, hinsichtlich des Umgangs miteinander strukturelle Erfolgsbedingungen für das Unternehmensein in Ostdeutschland stichwortartig zusammenzufassen.

Etwas überzeichnet formuliert, äußert sich ein gering ausgeprägter Gemeinsinn-Habitus in einem Drang nach Eigenverantwortung und Eigeninteresse als zentralem Movens für die Unternehmertätigkeit. An dieser Einstellung dokumentiert sich die fortgeschrittene Individualisierung. Der Marktlogik entspricht ferner die grundsätzliche Gleichgültigkeit bei der Auswahl der Handlungspartner. Auswahlprinzipien umfassen nur rein ökonomische Interessen. Im Prinzip sind die sozialen Kontakte eher kurzlebig und funktional ausgerichtet. Manchmal werden soziale Kontakte und Beziehungen zu Organisationen oder Parteien geradezu als Hemmschuh angesehen, der die eigene Entfaltung und "Selbstverwirklichung" blockiert.

Der Individualisierungsprozeß wird dementsprechend als Befreiung von staatlicher Repression und Vereinnahmung empfunden. Mehrfach steht bei den Befragten der sehnliche Wunsch nach einer *selbständigen* Tätigkeit im Vordergrund. Formale und finanzielle Konsequenzen dieses Schritts in die Selbständigkeit werden hingegen nicht berücksichtigt oder geringgeschätzt (vgl. II2: 34). Ein Unternehmer schildert seine Empfindungen bei der Unternehmensgründung zu DDR-Zeiten folgendermaßen:

"das war das *beste*, was mir passieren konnte: Standortwechsel durchzuführen, damit alles hinter mir zu lassen. Die gesamten Funktionen. Das war ja schon eine Seite voll, was da alles war. (...) Aber das konnte ich hinter mir lassen und konnte mir eigentlich eine ganz neue Welt aufbauen." (II3: S.3f.)

Die *Persönlichkeit* anderer Akteure tritt in den Hintergrund, und es erfolgt dementsprechend auch eine Abkehr von der ideologisch gestützten Persönlichkeitsentwicklung im Sozialismus. Stattdessen orientieren sich diese in geringem Umfang mit Hysteresisproblemen behafteten Unternehmer an einer Leistungsideologie. Die Folge ist eine zunehmend distanzierte Haltung gegenüber Interaktionspartnern, was in der Beziehung zu den Mitarbeitern z.B. durch das um sich greifende Siezen besonders augenfällig ist.

Weniger Probleme im unternehmerischen Alltag haben dementsprechend auch die Akteure, für die Kollektivität als Handlungsprinzip eine geringfügige oder gar keine Rolle spielt. Das Fehlen dieses Sekundärhabitus äußert sich etwa in der Auffassung, daß Aufgaben individuell zu bewältigen seien. Leistung wird zum Selektionskriterium, und es gilt als normal, daß es Akteure gibt, die diese Leistungen nicht erbringen können oder wollen. Die Schwächeren haben also das Nachsehen und können nicht auf die Solidarität der Mitarbeiter rechnen. Insofern werden hierarchische Strukturen in größerem Ausmaß begrüßt und Polarisierungstendenzen zwischen einzelnen Interessengruppen als die logische Folge davon angesehen. Steigender Druck und Mißtrauen gehen damit einher. Die die Kollektivität hinter sich lassenden Unternehmer weisen lieber an, als daß sie den Beschäftigten Mitsprache zubilligen. Möglichkeiten zu Partizipation, Kooperation und Kompromissen werden ungern eingeräumt.

Auf diese Weise ist soziales Kapital nicht anzusammeln, und unter diesen Voraussetzungen ist es auch nicht einsetzbar. Wo es dennoch geschieht, ist es eigentlich *simlos* oder vergeblich. Soziales und symbolisches Kapital können in einer Marktwirtschaft lediglich in den Randbereichen rein wirtschaftlicher Handlungen (Zahlungen) eingesetzt werden. Erst wenn ausschließlich für diesen Bereich die Sinnhaftigkeit besagter Kapitaleinsätze erkannt wird, sind soziales und mithin symbolisches Kapital von den Akteuren in diesem Feld effektiv in ökonomisches Kapital konvertierbar. Nur dann kann davon gesprochen werden, daß der Spiel-Sinn begriffen ist.

Um es nochmals zu wiederholen und Mißverständnissen vorzubeugen: Es geht nicht darum, Unternehmern, die nicht in dieses Argumentationsschema passen, jegliche Erfolgchancen abzusprechen oder anderen Akteuren Erfolgsgarantien zu geben. In diesem Abschnitt sollte versucht werden, auf der Grundlage kennzeichnender Struktureigentümlichkeiten der DDR-Wirtschaft typische und plausible Möglichkeiten und Hindernisse für unternehmerisches Handeln darzustellen.

6.3 Ordentlich soll es sein

In einem dritten Schritt soll das Augenmerk auf die berufliche Qualifikation der Unternehmer gelenkt werden. Neben einer Bestandsaufnahme der vorliegenden formalen Ausbildung kommt es in diesem Abschnitt vor allem auf die Veränderungen an, die sich in diesem Bereich für die Unternehmer im Zuge der Transformation ergeben. Es geht also um die durch den strukturellen Wandel des Wirtschaftsfeldes veränderten Modalitäten des Erwerbs fachlichen Wissens/Könnens, des Wissenszerfalls und der fachbezogenen Anwendung des Wissens/Könnens. "Wissen" bedeutet dabei im Rahmen der vorliegenden Analyse immer ein auf dem Weg formaler Bildung erworbenes "Fachwissen".¹ Es darf dabei jedoch nicht vergessen werden, daß Fachwissen nicht nur formell erworben wird, sondern auch informell (und eben auch implizit!) von den Akteuren angeeignet werden kann. Gerade die Unternehmertätigkeit umfaßt einige Bereiche, die, wie noch dargestellt wird, gar nicht explizit vermittelbar sind. Daß diese Bereiche für Habitus einige Bedeutung haben, liegt auf der Hand. Um begriffliche Verwirrung zu vermeiden, soll im letzteren Fall von "Können", "Fähigkeiten" und "Befähigung" gesprochen werden, wohingegen alles Explizierbare mit "Wissen", "Bildung" oder "Fertigkeiten" bezeichnet werden soll. Der Sammelbegriff für beide zuvor genannten Begriffe (Wissen und Können) wäre "Qualifikation".

Daß der Bereich der Qualifikation im Rahmen einer Untersuchung der habituell strukturierten Praxis ostdeutscher Unternehmer eine dritte, wichtige Grundlage ist, kann angesichts der Interviews kaum geleugnet werden. Im Gegensatz zu den bisher beleuchteten Bereichen "Geld" und "Beziehungen" stellt sich das Herausarbeiten habitueller Verdichtungen jetzt jedoch schwieriger dar. Das liegt vor allem daran, daß sich die Unternehmer zu ihren fachlichen Qualifikationen nicht im gleichen Umfang und auch nicht so differenziert äußern wie zu den anderen genannten Bereichen. Wir wollen trotzdem versuchen, die in diesen Angaben enthaltenen Habitus zu plausibilisieren. Vielleicht ist ja, und das könnte die nachfolgende Analyse immerhin ergeben, das weniger häufige und ausführliche Thematisieren der Qualifikation ein Ausdruck ihrer geringeren Problemhaftigkeit im Handeln der Unternehmer.

Um einen ersten Eindruck von diesem Bereich der Qualifikation zu geben, werden nachfolgend wiederum einige Interviewausschnitte vorgeführt.

1 Obgleich ähnliche Beobachtungen sicher auch hinsichtlich des "Alltagswissens" gemacht werden können. Die Dramatik des Transformationsprozesses beruht ja, wie eingangs dargestellt wurde, auf dem enormen Umfang kulturellen Wandels. Insofern werden, um mit Berger/Luckmann (1971: 26f.) zu sprechen, viele Ausschnitte der Alltagswelt zu "problematischen Problemen", die die "Routinewirklichkeit der Alltagswelt" zerstören.

"Und dann habe ich erst einmal gestartet hier in die Selbständigkeit, ohne eigentlich richtig vorbereitet zu sein. Man wußte ja gar nicht: Was kommt da auf einen zu? Und die Handwerksmeisterprüfung im Sozialismus hat sich nun doch ein bißchen unterschieden, zumindest in der Theorie, wie jetzt in den alten Bundesländern. (...) Und ich habe das ja alles nicht so gelernt. Die Fragen der Kalkulation, das gab es ja damals gar nicht. (...) Das Praktische war eben für uns kein Problem aber ... es gab keinen Lehrgang, in dem wir uns jetzt auf diese Sachen speziell vorbereiten konnten. Und das haben wir nun alles so nach und nach ... (...) Und das hat uns eigentlich dann erst mal ein bißchen auf die richtige Ebene gebracht. Vorher haben wir eigentlich erst ... oder ich, weil ja alles nun neu war ..." (I15: S.3)

"Aber das schwierigste war sicherlich im gesamten kaufmännischen Bereich zu lösen. Wir haben zuerst die Buchhaltung umgestellt, also das Finanzwesen. Dort war es eigentlich recht schnell realisiert, weil wir ja von der Sache her keine schlechten Karten hatten. Nur die Inhalte waren völlig anders zu setzen. Probleme, die zur Zeit zu lösen sind, beispielsweise die Beobachtung und Sicherung der Liquidität waren ja in der Vergangenheit überhaupt kein Problem. Wissen sie, das wurde überhaupt nicht verfolgt. Geld war einfach da. (...) Die Materialwirtschaft hat sich relativ schnell umgestellt. Das war recht unkompliziert. Dort wurden natürlich auch die Prioritäten völlig neu gesetzt. Während es in der Vergangenheit darum ging, Material auf Biegen und Brechen zu beschaffen, koste es, was es wolle. Da wurden jetzt die Prioritäten neu gesetzt bezüglich der ... Beachtung eines günstigen Preis-Leistungs-Verhältnisses und der Beschaffung guter Qualität ----- usw." (I14: S.8)

"Gut, viele von denen [Anm.: meint Unternehmer im Westen, FL] gut ausgebildet, aber eben auch viele Schmalspur, auf einer ganz speziellen Richtung. Gar nicht weit nach da oder nach da, sondern ein ganz spezielles Ziel vor Augen. Eigentlich auch die fachliche Ausbildung nur in eine einzige Richtung, während wir ja nun doch viel gependelt haben: Maschinenbauer gelernt, Facharbeiter für Maschinenbau gemacht, --- Ingenieur, dann habe ich noch meinen Schweißingenieur gemacht. Gut, man hat vor Langeweile nicht gewußt, was man machen soll. Deswegen hat man sich noch ein bißchen auf die Schulbank gesetzt." (I24: S.18)

6.3.1 Primärhabitus Berufsorientierung

Der Begriff Berufsorientierung zielt vornehmlich nicht, was naheliegend wäre, auf den hohen Beschäftigungsgrad in der DDR. Mit "Berufsorientierung" soll vielmehr einem qualitativen Unterschied bezüglich der Einstellung von Akteuren gegenüber ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit Rechnung getragen werden.

Dieser qualitative Unterschied wird am deutlichsten, wenn man die Berufsorientierung an einer anderen Einstellung kontrastiert. Gegenüber einer Erwerbsorientierung ist die Berufsorientierung zunächst einmal auf bestimmte, inhaltlich enger begrenzte Tätigkeiten beschränkt. Es ist einem Akteur sozusagen nicht gleichgültig, womit er sein Geld verdient. Wir konnten im Zusammenhang mit der Monetarisierung zeigen, daß viele Befragte dem Geld nur eine begrenzte Bedeutung beimessen wollen. In der Regel zeigen die Akteure an einer bestimmten beruflichen Tätigkeit ein durchgängiges Interesse, welches sich in einer entsprechenden Ausbildung in diesem Beruf sowie an einem Festhalten an dieser Tätigkeit

manifestiert. Augenfällig wird der Unterschied auch an dem Gegensatzpaar Beruf - Job. Beide Begriffe sind sowohl zeitlich als auch inhaltlich unterschiedlich strukturiert.

Worauf es also ankommt, ist zu zeigen, daß die berufliche Tätigkeit in der DDR inhaltlich und zeitlich deutlich weniger flexibel angelegt war, daß eine Zuordnung des Berufes eher zu Personen denn zu Akteuren erfolgte, also insgesamt auf einer breiteren Grundlage verortet werden kann. Das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Akteure in bezug auf ihre berufliche Tätigkeit läßt sich mit dem Habitus der Berufsorientierung also durch Stabilität, Sicherheit, Langfristigkeit und Einseitigkeit kennzeichnen.² Das kommt im folgenden Zitat sehr anschaulich zum Ausdruck:

"Also der krasse Ausdruck dafür war ja - in der DDR hat man dann irgendwann, nachdem man dann fertig war mit dem Studium und angefangen hat zu arbeiten, hat man dann gesagt: Noch 42 Jahre bis zur Rente. Und das wars dann. Und da hat man ja, wenn dieser Umsturz nicht gekommen wäre, hätte man dann auch - wäre auch nichts mehr passiert." (I21: S.29)

Zunächst sollen einige Struktureigentümlichkeiten der DDR-Wirtschaft herausgestellt werden, die mit der Ausbildung der Berufsorientierung in Zusammenhang gebracht werden können. Auf der inhaltlichen Ebene einer Flexibilisierung und Spezialisierung der Berufswelt ist für das Wirtschaftsfeld der DDR festzuhalten, daß die darin tätigen Akteure über eine im allgemeinen gute und fundierte Ausbildung verfügten. Der Ruf der DDR als führende Wirtschaftskraft innerhalb des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW bzw. COMECON) basiert wesentlich auf der gut ausgebildeten Bevölkerung. In den Interviews geht aus den berufsbiographischen Angaben der Befragten hervor, daß sie sich wiederholt weiterbildeten, wenn das auch, wie weiter oben bereits angeklungen ist, teilweise aus "Langeweile" geschah.³

"Das war eigentlich ein typischer DDR-Werdegang gewesen: 19 Jahre in der Schule gewesen, wie schon gesagt ... Ich habe nur acht Klassen gemacht. Das war früher durch die Familie bedingt. Da mußte man schnell Geld verdienen. Aber dann eben die Mittlere Reife nachgemacht und dann die Meisterschule, einen ganz normalen Meister gemacht, dann den Lehrmeister noch dazu, und dann wurde der Ingenieurpädagoge anerkannt. Das ist ein totes Gleis. Und wie um auf diesem toten Gleis dahinzulaufen, habe ich dann gesagt: Ich mache meinen Fachingenieur. Das war eigentlich das positive überhaupt in der ganzen Entwicklung, daß ich mich dazu entschlossen hatte. Und das waren eben 19 Jahre. Das lief neben der praktischen ... (...) Neben dem Beruf. (...) Ja. Der zweite und dritte Bildungsweg eigentlich. Fernstudium." (I13: S.14)

-
- 2 Hierbei fällt ein Zusammenhang mit dem im vorigen Abschnitt erläuterten Habitus der Kollektivität auf. Denn nur wo ein stabiles, langfristig vorhersehbares Klima vorhanden ist, können Beziehungen entsprechend intensiv werden. So besetzen vor der Invarianz des Wirtschaftsfeldes ein Nährboden für die ideologische Saat der Kollektivität und des Gemeinsinns.
- 3 Da die Einkommen stark nivelliert waren, bestand von dieser Seite nur wenig Anreiz, sich höher oder weiter zu qualifizieren. Es kann daher vermutet werden, daß Bildung um ihrer selbst willen einen höheren Stellenwert hatte, was auch durch den ideologischen Hintergrund untermauert werden könnte.

"Du hast, also ich habe das immer so empfunden, du hast eine von Grund auf solide, fundierte Ausbildung gehabt. Vom Fachlichen, vom Theoretischen, vom Zeichnerischen. Das ist Gold wert. Also: Wissen satt!" (I13: S.16)

"Diese ... Qualifizierung, die nachher da war ... Ich habe also meine zehn Klassen gemacht, habe Loks Schlosser gelernt, habe die Lokführerlaufbahn eingeschlagen, habe das einen Teil gemacht und bin dann zum Studium bzw. habe ich Abitur gemacht und bin dann zum Studium. Das war eine Sache, die mir angeboten wurde, und auf die ich eingegangen bin, wobei der Sport dort ein bißchen mitgewirkt hat. (...) Ich meine diese Entwicklung nachher, daß man diese Funktion ausübt, die hat glaube ich dann das Arbeitsleben in den letzten 20 Jahren mit sich gebracht. Also '71 fertig mit dem Studium, habe ich dann in dem alten Betrieb ... habe ganz unten angefangen und das ging immer ein Stück höher, aus welchen Gründen auch immer ..." (I14: S.34)

Geißler (1992: 213ff.) belegt statistisch, daß die Qualifikationsstruktur in der DDR zwar nicht wesentlich, aber trotzdem fast durchgängig (formal) höherwertig war als die der Bundesrepublik. Bemerkenswert ist auch der von Geißler (1991: 50f.) festgestellte zum Teil wesentlich geringere Anteil von Ungelernten an den wirtschaftlichen Akteuren in der DDR.⁴ Das hatte allerdings auch zur Folge, daß Beschäftigte häufig unter ihrer Qualifikation eingesetzt wurden.

Ein weiteres Strukturmerkmal der Wirtschaft ist der hohe Beschäftigungsgrad (Erwerbsquote), auf dessen Ursachen schon mehrfach hingewiesen wurde. Wichtig für die hier zentrale Frage ist, daß damit die Selbstverständlichkeit einer beruflichen Tätigkeit (insbesondere für Frauen) betont wird. Die Berufsorientierung wurde ferner dadurch gefördert, daß bereits von Kindern in der Schule berufspraktische Erfahrungen gemacht werden konnten (vgl. Stat. Bundesamt 1990: 27). Die Vorstellung von einem Beruf konnte auf diese Weise zu einem bestimmten Berufsbild konkretisiert werden, das den Werdegang der Akteure begleiten und steuern konnte. Es ist überdies hervorzuheben, daß von staatlicher Seite die Berufsausbildung teilweise gezielt gesteuert wurde, indem sie z.B. an die politische Loyalität gebunden war oder etwa bestimmte Quotierungen vorgenommen wurden.⁵

Neben diesen allgemeinen Feldbedingungen existierten noch weitere, die sich konkret auf die Berufsausübung in dem Sinn auswirkten, als durch sie die inhaltliche Dynamik der Berufstätigkeit gehemmt wurde. Besser gesagt paßte der Habitus der Berufsorientierung zu einem wirtschaftlichen Umfeld, daß systembedingt ein geringeres Maß an berufsbezogener Dynamik aufwies. So machte etwa die allgemeine Mangelsituation eine zu große Spezialisierung sinnlos, weil die Akteure vielfach improvisieren mußten, so daß eher Generali-

4 Das hat im wesentlichen politisch-ideologische Hintergründe: das bürgerliche Bildungsmonopol sollte gebrochen werden. Darauf kann an dieser Stelle jedoch nicht weiter eingegangen werden. Entsprechende Literaturhinweise finden sich bei Geißler (1992: 235f.).

5 Ein Beispiel wäre der Anteil der Arbeiterkinder an den Studenten (vgl. Geißler 1992: 226ff.). Einen differenzierten Vergleich der Chancenstrukturen zwischen der alten DDR und der alten Bundesrepublik nehmen Mayer/Solga (1994) vor.

stentum und Erfindungsreichtum als diesen Wirtschaftszusammenhängen angepaßte Handlungsformen zu nennen sind:

"Wir waren ja hier darauf angewiesen, zu improvisieren. Und das Wort "geht nie" gab es nicht. Das muß irgendwie gehen. Irgendwie *muß* es gemacht werden." (I13: S.30)

Die technisch, ökonomisch und nicht zuletzt auch politisch begrenzten Möglichkeiten der Wirtschaft behinderten auch eine extensive Betätigung im Bereich Forschung und Entwicklung. Neue Werkstoffe oder Arbeitstechniken konnten auf diese Weise nicht entwickelt werden oder waren lediglich einzelnen Betrieben (z.B. Prestige- oder Exportbetrieben) zugänglich. Häufig klappte auch eine erhebliche Lücke zwischen dem vorhandenen theoretischen Wissen und dessen praktischer Umsetzung. Jedenfalls kann von Innovation auf breiter Grundlage nicht gesprochen werden.

"In unserer Konstruktion ... Wir wußten früher auch, was besser ging, aber wir konnten es nicht realisieren, weil es nicht da war. Und darum ist die Umstellung im Bereich Konstruktion, Technologie nicht das Entscheidende." (I14: S.22)

Es geht also eigentlich nicht darum, ob bestimmtes Wissen oder bestimmte Kapazitäten prinzipiell zur Verfügung standen, ob Forschungserfolge vorweisbar waren oder ob diese teilweise erfolgreich umgesetzt werden konnten. Worauf es ankommt, ist zu erkennen, daß all das nicht als *allgemeines* Funktionsprinzip des Wirtschaftsgeschehens angesehen werden kann. Diese Einzelleistungen traten nicht in die alltägliche Arbeitswelt ein, fanden folglich keinen umfassenden Eingang in das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Wirtschaftsakteure und begrenzten so die ihnen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten im Berufsleben. Der Frage, welche Akteure dennoch über diese Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata verfügten, kommt im Zuge der Transformation natürlich eine große Bedeutung zu. Darauf wird später näher eingegangen.

An die Schnittstelle von inhaltlichen und zeitlichen Feldbedingungen läßt sich die geringe Fluktuation der Beschäftigten zwischen einzelnen Betrieben, Abteilungen und Arbeitsplätzen verorten. Es entspricht der weiter oben erwähnten, funktional diffusen Ausprägung der Betriebe, daß der Akteur, quasi wie in eine Familie, in den Betrieb aufgenommen wurde und ihn in der Regel auch nicht mehr verließ.

"Ich habe in diesem Betrieb gelernt, meine Lehre 1959 als Industriekaufmann aufgenommen, war in keinem anderen Betrieb beschäftigt, ausschließlich in der Materialwirtschaft beschäftigt, habe 1972 die Funktion des Direktors für Materialwirtschaft übernommen, war dann vor der Wende gleichzeitig stellvertretender Betriebsdirektor neben Herrn Berger." (I14: S.1)

"Na gut und schön, dazu sind wir ja auch schon ganz schön lange im Betrieb, so daß man fast jeden einzelnen kennt. So viel sind wir ja nun auch nicht mehr. Also das ist ein anderes Verhältnis. Das würde ich so sehen und ich sagte ja, beim Herrn Weiler

sieht das noch anders aus. Der ist ja 31 oder 32 Jahre im Betrieb ... (...) und da ist man also mit diesem Betrieb aufgewachsen." (I14: S.12)

Der Berufsweg war als Funktion der politischen Loyalität und der Betriebszugehörigkeitsdauer weitgehend vorhersehbar.⁶ Die Vorstellung, den Arbeitsplatz zu wechseln oder gar zu verlieren, tauchte kaum auf und war insofern auch kein Bestandteil des gewohnten Handlungsrepertoires. Die Karriere erscheint so besehen als eine unilinear gerichtete Entwicklung, bei der absehbar ist, wie weit die zurückgelegte Strecke sein wird (Karrierestufe) und wie schnell diese Strecke zurückgelegt werden wird (Steilheit der Karriere). Über die generelle Richtung jedenfalls herrscht weitgehend Klarheit.

Auf zeitlicher Ebene finden die vergleichsweise geringe Flexibilität und Spezialisiertheit der Wirtschaft ihren Ausdruck im starren Planungsrahmen. Die fest vorgegebenen Rhythmen schlugen sich im Denken und Handeln nieder, indem z.B. am Anfang eines Jahres die "Auftragslage" geklärt war.

"Der Sommer war ein bißchen flauer. Da hatten wir wirklich einmal eine Saure-Gurken-Zeit. Das war nicht angenehm. Das war man von früher nicht gewöhnt. Früher hatten wir Anfang Januar das Auftragsbuch voll für das ganze Jahr. Und für das nächste Jahr auch noch." (I13: S.50)

"Das heißt also, daß ich Einfluß nehmen kann auf die Entwicklung des Betriebes. Früher wurde das ja mehr oder weniger vorgegeben. Wir hatten ja sehr wenig Einfluß, außer das, was im Umfeld war, daß sie das organisieren konnten." (I14: S.29)

Die Akteure konnten so besehen vieles einfach auf sich zukommen lassen. Die exakte Zeitplanung machte eine genaue Antizipation der Betriebsabläufe mit deren unterschiedlichen Anforderungen (und eben auch mit den häufigen Betriebsstörungen) transparent und hochgradig erwartbar. Dynamisiert wurde das Geschehen allenfalls gegen Ende der Planungsperiode, wenn Materialengpässe das Erreichen der Vorgaben fraglich erscheinen ließ. In diesem Fall kamen die im vorigen Abschnitt beschriebenen sozialen Kontakte zum tragen.

"Das konnte natürlich aber auch bedeuten, daß alle Heizkörper eines Jahres im November geliefert wurden. Da mußte man eben bis dahin ... Entweder hat sich der Kunde selber irgendwoher um Heizkörper gekümmert, oder es ging keine Heizung zu bauen." (I13: S.11)

Im Rahmen der starren Planung wurden überschaubare, fixierte Zeithorizonte geschaffen. Den Planungsintervallen kann eine komplexitätsreduzierende Wirkung zugeschrieben werden, mit der die Art und Weise der Aufgabenerfüllung korrespondierte. Die Arbeitsweise war also mit anderen Worten an die Zeitstruktur innerhalb des Wirtschaftsfeldes angepaßt.

Den seltener (genauer: punktuell oder zyklisch) eintretenden aber nichtsdestoweniger erwartbaren Veränderungen innerhalb des Wirtschaftsfeldes entsprach die Haltung der Ak-

6 Kretschmar (1991: 20ff.) schildert einige Karrierepfade von Betriebs- und Kombinatdirektoren.

teure hinsichtlich einer qualifikationsmäßigen Anpassung an diese Veränderungen. Im Unterschied zwischen Wissen/Können und Lernen kommt diese Haltung gut zur Geltung. Auch hier läßt sich eine unterschiedliche zeitliche Strukturiertheit feststellen: Wissen/Können als ein Zustand, als etwas Abgeschlossenes, Statisches; Lernen hingegen als Prozeß, als etwas Werdenendes, Dynamisches. Der Lernprozeß wird mit der Prüfung *abgeschlossen* und das erhaltene Zertifikat gibt Aufschluß über den vorhandenen Wissens- oder Könnensstand. In einem Feld, das sich kurz- und mittelfristig nicht wesentlich verändert, genügt also vorhandenes Wissen/Können und erübrigt sich weiteres Lernen.

Vielleicht kann man sagen, daß die habituelle Disposition der Berufsorientierung in einer Art Fatalismus kulminierte. Die Einsicht, "doch nichts ändern zu können" an dem, "was eben so ist", speiste sich wahrscheinlich unter anderem aus den geschilderten Komponenten einer unilinear ausgerichteten Schulung und Bildung.⁷ Die selten erfahrenen Entscheidungsspielräume, das Gelenktwerden und das massiver auftretende In-die-Schranken-verwiesen-werden in bezug auf Berufstätigkeit oder (Weiter-, Aus-) Bildung formten einen Habitus, der die Alternativlosigkeit des Gewöhnlichen perpetuierte. Der unbewußten Funktionsweise des Habitus entsprach, daß die Akteure diese Zusammenhänge nicht erkannten. Sie ahnten sie allenfalls oder schrieben die Unausweichlichkeit ihrer Handlungen äußeren Verursachern und Umständen zu. Diese zugegebenermaßen etwas spekulative Aussage dieses Abschnitts (Fatalismus) liegt trotzdem nahe, weil in den Interviews vielfach solche Äußerungen hervorgebracht wurden.⁸ Auch Frustration, Rat- und Perspektivlosigkeit in bezug auf den Zustand der DDR-Wirtschaft werden deutlich geäußert:

"Ich hatte manchmal so Phasen, wenn ich mal wieder so einen Bericht von Prisma oder was gesehen hatte, wo es über die Betriebe ging. Wenn ich mir das mal so richtig überlegt habe: Bei uns geht doch alles kaputt! Das geht doch alles abwärts! Da wird doch nichts neu, nichts besser. Das wird alles abgewirtschaftet. Wie soll das nur in 100 Jahren sein?, dachte ich. Wo soll das nur hinführen. Das *kann* nicht gutgehen. Das war richtig eine Angst! Das ging nicht! Das sah man. Das ging nur bergab! Und da war ich ja noch jung, als wir vor zehn Jahren angefangen haben. (...) Und das macht ja dann auch keinen Spaß, in so einem Betrieb zu arbeiten, wenn nichts funktioniert und kein Ersatzteil da ist und ... Es war ja so schwer manchmal, wirklich ..." (I13: S.13)

Mit der Marktwirtschaft tritt hinsichtlich der Berufsausübung eine Notwendigkeit zur zeitlichen Flexibilisierung und inhaltlichen Spezialisierung⁹ ein: Schon allein die hohe Arbeitslosigkeit zwingt häufig zu berufsfremder Tätigkeit, erfordert Weiterbildung und Um-

7 Der Erziehung und Ausbildung kommt bekanntlich eine entscheidende habitusstrukturierende Funktion zu.

8 Von dem tendenziell deterministischen Grundzug, der sich in jeder auf Habitus basierenden Argumentation finden läßt, unterscheidet sich der hier erwähnte Fatalismus dadurch, daß er nicht der Funktionsweise des Habitus zuzurechnen ist, sondern einen inhaltlichen Bezug zu den Handlungen aufweist.

9 Man könnte auch von einer zunehmenden funktionalen Differenzierung sprechen.

schulung. Die Marktwirtschaft bietet jedoch in diesem Feld auch bis dahin nicht vorhandene berufliche Perspektiven und Kombinationen von Tätigkeiten:¹⁰

"Es war mit einem Mal insofern alles möglich. Man konnte sich einen Gewerbeschein holen und konnte sich selbständig machen." (I22: S.20)

Man könnte diesen Prozeß vielleicht auch als professionalisierte Entprofessionalisierung bezeichnen. Mit dieser paradoxen Formulierung ist gemeint, daß es den Beruf im oben genannten Sinn immer seltener gibt, daß also die Ausbildungszeit durch die sich ständig ändernden Anforderungen wesentlich verlängert und phasenweise wiederholt wird. Das althergebrachte Berufsbild löst sich auf, um jedoch gleichzeitig in seinen Bestandteilen wesentlich schärfere Konturen anzunehmen. Wir wissen also sozusagen immer mehr von immer weniger, und das Wissen weist dabei eine immer kürzere "Halbwertszeit" auf. Die Dynamik des Marktes erfordert eine Verstetigung des Wissenserwerbs, so daß den jeweils aktuellen Entwicklungen Rechnung getragen werden kann. Wissen wird gewissermaßen durch Lernen ersetzt und damit "radikal verzeitlicht" (P.A. Berger 1991: 68).

Akteure machen die neue Erfahrung quasi über Nacht veraltender Wissensbestände. Wenn man sich z.B. einen Automechaniker vorstellt, der mit unzureichenden Materialien aber umso mehr Genialität die DDR-Fahrzeuge immer wieder zum Laufen brachte, kann man sich leicht vorstellen, welchen neuen Anforderungen er sich gegenüberstellt, wenn er die Motorhaube eines mit Elektronik vollgestopften West-Wagens öffnet. Das macht schon allein der häufige Modellwechsel der westlichen Autohersteller deutlich. In der DDR fand ein solcher Modellwechsel selten statt, und selbst wenn das der Fall war, wiesen altes und neues Modell viele baugleiche Teile auf.¹¹ Auch die Befragten stellen die Unterschiede im Spezialisierungsgrad zwischen Ost und West deutlich heraus:

"... ich würde mal sagen, das Unternehmerbild an sich, das hat sich sicherlich aus meiner persönlichen Sicht, wie ich mir das vorgestellt habe, völlig geändert. Alles ganz normale Menschen. Gut, viele von denen gut ausgebildet, aber eben auch viele Schmalspur, auf einer ganz speziellen Richtung. Gar nicht weit nach da oder nach da, sondern ein ganz spezielles Ziel vor Augen. Eigentlich auch die fachliche Ausbildung nur in eine einzige Richtung, während wir ja nun doch viel gependelt haben." (I24: S.18)

"Gerade in einem kleinen Büro ist es oftmals so, daß man sehr variabel sein muß und mehrere Bereiche auch vom Know-how abdecken muß, während in den westlichen

10 Wenn auch die hohe Beschäftigungsquote in der DDR mit einer geringeren Produktivität erkaufte wurde, ist Arbeitslosigkeit dennoch eine ganz neue Erfahrung, die zu enormen psychischen und sozialen Spannungen führt.

11 Diese Erfahrung konnte ich selbst machen, als mich ein Bekannter und Wartburg-Besitzer anlässlich meiner Felderkundung bat, ihm doch ein Ersatzteil aus Ostdeutschland mitzubringen. An westliche Unübersichtlichkeit gewöhnt (!), notierte ich mir sämtliche technischen Daten des Wagens sorgfältig. Bei meiner Suche war ich Dank einiger Kontakte (!) schnell erfolgreich, was jedoch hauptsächlich daran lag, daß dieses von mir gesuchte "Schaltgestänge" seit fast zehn Jahren in jeden Wartburg eingebaut wurde.

Büros schon sehr genaue Spezialisierungen vorherrschen. Das möchte ich eigentlich hier bei mir im Büro auch nicht, sondern das soll auch so sein, daß keiner so zum Fachidioten wird, sondern daß er eben in mehreren Bereichen tätig sein kann. Das macht auch mehr Spaß. Es ist zwar nicht so effektiv, aber ein Büro ist auch dazu da, daß die Arbeit ein bißchen Freude macht. Und ich möchte eigentlich nicht dann mich auf ein Gleis festlegen (...)" (I25: S.12)

Viele Neuheiten erfordern zumindest Einweisungen, häufig Schulungen oder Lehrgänge und manchmal sogar ausgeprägte Weiterbildung. Es ist offensichtlich, daß damit auch kürzere Planungshorizonte einhergehen. Die zukünftige Entwicklung ist nicht oder nur ihrer allgemeinen, in Richtung auf Veränderbarkeit zielenden Tendenz nach vorhersehbar. Scheinbar beginnende Trends können sich aber auch schnell wieder umkehren oder in eine andere Richtung laufen. Deswegen ist diesen Feldbedingungen eine Qualifikationsform angepaßt, die eher instrumentellen als ideellen Charakter hat: Die Qualifikation an sich hilft bei der Bewältigung der Arbeitsanforderungen nur noch in Grenzen. Wichtiger wird die Fähigkeit, wechselnden Anforderungen flexibel begegnen und zum entsprechenden Zeitpunkt die angemessenen Ressourcen aktivieren zu können (z.B. indem jemand um Rat oder Hilfe gefragt oder für bestimmte Fragen beauftragt wird).¹² Die Folge davon ist, daß das Wissen seine Legitimationsfunktion hauptsächlich zum Eintritt in die berufliche Tätigkeit hat und diese Funktion im Laufe der Tätigkeit immer unbedeutender wird.

Die Aufmerksamkeit gilt im Rahmen der Unternehmertätigkeit den Handlungsmöglichkeiten bzw. -hemmnissen, die durch die Berufsorientierung als praxisgenerierendem Habitus bewirkt werden. Hemmend wirkt dieser Habitus, indem er dem Akteur eine Distanzierung gegenüber dem Prozeß zunehmender Spezialisierung und Flexibilisierung auferlegt. Der Grad an Distanziertheit gibt Auskunft über die Ausprägtheit dieses Hysteresiseffekts. Die Möglichkeiten des Unternehmenseins basieren also im Qualifikationsbereich darauf, inwieweit die Akteure durch die Berufsorientierung als fortlebendem Habitus an Handlungen gehindert werden, die dem neu entstehenden Feld mit seinen gerade beschriebenen Bedingungen adäquat wären. Eine solche Form der Hysterese hat gerade für die Unternehmertätigkeit gravierende Auswirkungen. Denn seine Funktion als Koordinator läßt den Unternehmer mit hoher Intensität in mehreren Tätigkeitsbereichen gleichzeitig agieren. In der Frage, ob Unternehmensein ein Beruf ist, deutet sich so bescheiden bereits die Spannung an, die durch den strukturellen Wandel des Wirtschaftsfeldes entstanden ist.¹³ Unternehmer können deshalb vielleicht als die Prototypen eines professionellen Entprofessionalisierten bezeichnet werden, denn sie üben mehrere Berufe gleichzeitig aber keinen Beruf "richtig" aus. Ihre Professionalität besteht geradezu in der Kombination ihrer Unprofessionalität in den jeweils einzelnen Tätigkeitsbereichen. Die Lei-

12 Geißler (1991: 53ff.) weist zu Recht darauf hin, daß auch in Ostdeutschland eine Verlagerung der Wirtschaftsaktivitäten in den tertiären Wirtschaftssektor erfolgen wird.

13 Die Unternehmertätigkeit ist vielleicht eines der prägnantesten Beispiele für die stattfindende radikale Flexibilisierung der Arbeitswelt im Zuge der Transformation des Wirtschaftsfeldes.

stung des Unternehmers liegt darin, die Professionalität seiner Angestellten gekonnt zusammenzuführen. Deswegen muß er von allem etwas verstehen, braucht aber von keinem Bereich alles zu wissen. Neben dem eigentlich professionellen Fachwissen, das in seinem Bedeutungsanteil abnimmt, spielt das entprofessionalisierte Können des Unternehmers eine immer größere Rolle. Letzteres erstreckt sich auf Bereiche wie Unternehmenskonzept, Marktfähigkeit, Finanzierung, Werbestrategie, Personalwirtschaft, Qualitätssicherung, Controlling und vieles andere mehr. Für die diesen dynamischen Bereichen in besonderem Maße ausgesetzten Unternehmer liegt die Notwendigkeit zur permanenten Aktualisierung ihres Wissens und Könnens auf der Hand.

Wie hemmen nun konkret die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Berufsorientierung die unternehmerische Praxis? Mit dem Wissen um eine gute, fundierte Ausbildung sehen sich die Akteure keinem umfassenden *Zwang* zur Weiterbildung ausgesetzt. "Wer etwas Ordentliches gelernt hat, kommt schon zurecht", so die entsprechende Auffassung. Entscheidend ist nicht die Frage, ob jemand damit tatsächlich zurecht kommt oder nicht, sondern die damit zusammenhängende, die Anforderungen der veränderten Wirtschaftsstruktur verkennende Grundauffassung.¹⁴ Das Überzeugtsein von den eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten kommt in der nachfolgenden Interviewpassage zum Ausdruck.

"Ich habe auch nichts nach der Wende von diesen Fortbildungslehrgängen gehalten, weil alles nur Schnull ist, weil alles nur Stuß ist. Ich muß es wirklich, ich meine, jetzt ohne überheblich zu sein (...) weil es bringt doch alles nichts. Was die mir da erzählen, das ist alles nur ---- Ich weiß selber, wie ... sagen wir mal, serviert wird, oder wie eingesenkt wird und ... Abrechnungsfragen können sie mir nicht - ist sowieso bei jedem anders. (...) Von der Gastronomie macht uns sowieso keiner was vor, muß ich sagen. Und ich muß auch wirklich einschätzen ... jetzt ohne wirklich überheblich zu sein ... Daß meine Leute, oder daß wir mehr drauf haben, was wirklich in der Gastronomie das spezielle, das fachliche Arbeiten - z.B. flambieren, tranchieren, filetieren oder sonst irgendwas - haben wir mehr, glaube ich, drauf wie drüben ein ... Ich rede jetzt nicht von hier Inter-Continental oder Hilton oder sonst irgendwas. Aber ansonsten macht uns keiner was vor." (I26: S.14f.)

Wer sich so gut gerüstet für die Herausforderungen der Zukunft sieht, glaubt, sich mit der erreichten Qualifikation eine unverbrüchliche Basis für die Berufsausübung der restlichen Lebensarbeitszeit geschaffen zu haben.¹⁵ Abgesehen von möglichen kleineren Verände-

14 Selbstverständlich ist die Dynamik in verschiedenen Tätigkeitsbereichen unterschiedlich. Ein Unternehmer, der sich in der Computerbranche betätigt, ist dem Wandel wahrscheinlich viel stärker ausgesetzt als ein Handwerker. Trotzdem sollte man auch im letzteren Fall die Dynamik nicht unterschätzen und sie vor allem immer in Verbindung mit der existentiellen Gefährdung sehen.

15 Es soll nur am Rande erwähnt werden, daß die Berufsorientierung aufgrund des von ihr eingenommenen breiten Raums in der Lebensführung der Akteure auch als Quelle von Stolz auf den Beruf angesehen werden kann. Zumindes erfolgt eine weitgehende Identifikation der Person mit ihrem Beruf. Ob deshalb von einer regelrechten "Berufung" gesprochen werden kann, ist an dieser Stelle nicht auszumachen. Der Begriff gibt jedoch das Extrem an, dem der Habitus der Berufsorientierung entgegenstrebt. Zur Problematik von "Berufung" oder "Berufsethos" ist auf M. Weber (1984) zu verweisen.

rungen im Arbeitsalltag wird der erreichte Wissensbestand als mehr oder weniger endgültig betrachtet. Es wird zugestanden, daß sich im Alltag manches ändere, daß die Berufswelt jedoch mit dem Gelernten zu meistern sei.

"Und ich möchte sagen: Die Ausbildung, die geht ja nie verloren im Leben. Gerade was den Ingenieur betrifft. Das macht sich jetzt noch genauso bemerkbar." (I13: S.14)

Mangelnde Einsicht in die fortbestehende Notwendigkeit zu lernen und die fehlende Bereitschaft, sich auch in angrenzenden oder fremden Sachgebieten weiterzubilden, sind Denkweisen, die der Hysteresiswirkung der Berufsorientierung zuzuordnen sind.

Eine damit zusammenhängende Form der Hysteresis ist in der eingeschränkten Wahrnehmung von Ausbildungsalternativen zu sehen. Der einmal eingeschlagene Weg wird weiterverfolgt, gilt als der "eigene Weg", der höchstens weiter vervollkommen wird.

"Und da ist eben bei mir das Bedürfnis, auf der kaufmännischen Seite irgendeine Weiterbildung zu machen, ist gar nicht so vordergründig, sondern wenn ich da eben was höre über hydraulischen Abgleich von Heizkreisen, darauf reagiere ich ganz anders und würde das lieber in Anspruch nehmen, um das dann eben abzarbeiten." (I13: S.57)

"Ich war 15 Jahre lang bei der medizinischen Akademie in (nennt Stadt) in der Instandhaltung beschäftigt und ich habe dort meinen Beruf von der Pieke auf gelernt: vom Schlosser über den Meister für Maschinen und Instandhaltung bis zum Ingenieur und habe da eigentlich auch verschiedene Stufen in der Arbeit und in der Verantwortung eingenommen über diese ganze Zeit. (...) Ich wollte immer einen Instandhaltungsbetrieb für überwachungspflichtige Anlagen gründen, weil das das gewesen ist, was ich 15 Jahre lang gemacht habe." (I24: S.1f.)

Die Ausbildung wird also hauptsächlich intensiviert und extensiviert als inhaltlich variiert. Experimentierfreudigkeit und Initiative, die zu einem außergewöhnlichen beruflichen Werdegang führen könnten, werden von den Akteuren als Möglichkeiten nicht wahrgenommen oder ausgeschlossen.

Im Fall von auftauchenden Problemen wird eine Lösung zuallererst in einer Veränderung der Arbeitsintensität gesehen. Konzeptionelle Änderungen wie eine Umstrukturierung oder eine Auslagerung von Arbeitsbereichen kommen zunächst nicht in Betracht.

"So, wie ich mir das jetzt eigentlich vorgestellt habe, so läuft es jetzt auch ganz gut. Und da bin ich zufrieden. Da sage ich ... Da nehme ich auch mal ... naja, mal ein paar harte Wochen in Kauf ... wenn jetzt mal Baustellen sind, die lukrativ sind und wo die Termine sehr hart gestellt sind, muß man auch mal am Sonnabend und Sonntag hingehen. Daß man sagt: Gut ich ziehe das mal durch und so." (I15: S.25)

Es gilt, die Probleme mit den gegebenen Instrumenten zu bewältigen. Bei mehreren zu erledigenden Aufgaben werden diese eher nacheinander "abgearbeitet", als daß es zu dem Versuch kommt, diese Aufgaben synchron oder konzeptionell aufeinander bezogen zu erledigen.

"Der begehbare Weg, der war schmal. Man mußte den bloß *wissen*, sonst hätte man einen Fehler gemacht. Nein, überfordert nicht. Das mußte eben mit Fleiß abgearbeitet werden." (I12: S.33)

Der angewachsenen Komplexität wird also mit den gewohnten Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsweisen begegnet, die zur Reduktion der Komplexität nur unangemessen benutzt werden können. Die Reduzierung mag effektiv sein, ist im Kern jedoch unangemessen, weil sie nicht auf das eigentliche Problem abzielt. Auch diese Handlungsweise stellt also eine Variante der Hysteresisproblematik dar.

Die habitusleitenden Dichotomien der Berufsorientierung sind aus den weiter oben genannten Gründen schwerer zu identifizieren als bei den anderen aufgeführten Habitus. Einige Anhaltspunkte sprechen jedoch dafür, die im Qualifikationsbereich auftretenden handlungsstrukturierenden Dichotomien mit den folgenden Wortpaaren grob abzustecken.

lernen	-	wissen
Koordination	-	Eigenleistung
offen, interessiert	-	verschlossen, gediegen, eingefahren
neugierig, aktiv	-	abwehrend, passiv
vielfältig	-	alternativenlos

Es handelt sich dabei jeweils um die Endpunkte eines Kontinuums von Handlungsorientierungen, die die Praxis der Unternehmer im Qualifikationsbereich generieren. Ohne dem folgenden Kapitel vorgreifen zu wollen, soll darauf hingewiesen werden, daß die meisten befragten Unternehmer der linken Seite der Dichotomien zuzuordnen sind. Das heißt, daß im allgemeinen erkannt wird, welche Anforderungen die Marktwirtschaft im Qualifikationsbereich stellt. Die zuvor aufgeführten Hysteresisprobleme sind also scheinbar von geringerer Tragweite als die der anderen Habitus. Die Befragten äußern nämlich allenthalben, von den vielen und vielfältigen Weiterbildungsangeboten wiederholt Gebrauch zu machen. Man weiß also um die große Bedeutung der Wissensaktualisierung. Interessant wären in diesem Zusammenhang weitere Aufschlüsse über die Auswahl von Bildungsangeboten. Denn es ist nicht einfach, aus der Vielzahl der Angebote das für die eigene Situation Angemessene auszuwählen. Daraus könnten Rückschlüsse auf das die wirtschaftliche Dynamik betreffende Problembewußtsein der Akteure gezogen werden.

Daneben kann festgehalten werden, daß die meisten Unternehmer die Weiterbildung nicht nur nutzen, um sozusagen ihre Wissenslücken zu füllen, also auf den neuesten Wissensstand zu gelangen, sondern daß sie die Weiterbildung darüber hinausgehend als eine andauernde Notwendigkeit erkennen.

6.3.2 Sekundärhabitus Meisterhaftigkeit

Die Berufsorientierung ist in den Handwerksberufen am stärksten ausgeprägt. Ob das daran liegt, daß diese Tätigkeiten durch mehr Traditionalität bzw. eine geringere Innovationsneigung gekennzeichnet sind, kann hier nicht geklärt werden. Jedenfalls ist festzustellen, daß der genannte Primärhabitus nicht nur im Handwerk (aber dort besonders deutlich) einen Sekundärhabitus strukturiert, der in Anlehnung an dieses Metier "Meisterhaftigkeit" genannt werden soll. Die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der Berufsorientierung formen also die Art und Weise, wie mit Kulturkapital¹⁶ umgegangen wird. Nachfolgend wird dargelegt, welche aus dem Primärhabitus ableitbaren, sekundären habituellen Dispositionen in der Praxis der Akteure wirksam sind.

Meisterhaftigkeit bezeichnet, wie gesagt, den in Handlungssituationen wirksamen, die Kapitaleinsatzweise steuernden Habitus, der das Bindeglied zwischen der allgemeineren Berufsorientierung und dem Feld der Wirtschaft darstellt. Der Habitus der Meisterhaftigkeit läßt sich auf zwei Ebenen bestimmen: Qualität der Arbeit und Wertschätzung der Arbeit. Fundamental für die Meisterhaftigkeit ist das Qualitätskriterium. Stärker als durch die Berufsorientierung vorgegeben, kommt es den mit diesem Habitus ausgestatteten Akteuren darauf an, in ihrem Beruf das Beste zu geben, eben meisterhaft zu sein. Das wird an der Empörung deutlich, die zu vernehmen ist, wenn die DDR-Zustände zur Sprache kommen:

"Also die Gaststätte "Roter Berg" in (*nennst Stadt*) per 7. Oktober eröffnet, und da haben die Genossen eben wieder Prämie gekriegt und so. Hinterher wurde es aus technischen Gründen zugemacht, und da wurden eben die Mängel dann beseitigt. Das Geld spielte alles keine Rolle. (...) Die haben mit dem Geld geschweinst, unverantwortlich! Das haben wir eben alles, auch die einfachen Menschen auf dem Bau, die haben das eben mitgekriegt und haben gesehen, was sich abspielt. Das war ja ... konnte auch gar nicht anders sein, daß da das Interesse immer weniger wurde. Die sind früh auf Arbeit, haben ihr Zeug drangeschustert ... und dann haben sie Feierabend gemacht, heim, die Tür zu, und niemand hat sich mehr für irgendwelche Probleme interessiert." (I15: S.11)

"Dann hat sich bei manchen denn schon die Schluderwirtschaft ... das ging dann in Fleisch und Blut [!] über. Das war eben der Prozeß, der ein paar Jahrzehnte gegangen ist." (I15: S.10)

Vor allem das "Schludern" und die Verantwortungslosigkeit der Akteure in der DDR-Wirtschaft werden kritisiert. Gleichzeitig erkennen die Akteure die Systembedingtheit eines solchen Handelns.¹⁷ Die Befragten räumen auch Verständnis für diese Verhal-

¹⁶ Weiter unten wird das Kulturkapital begrifflich differenziert und präzisiert.

¹⁷ Die Unangemessenheit derartiger Handlungsweisen unter den neuen Feldbedingungen wird von einem Unternehmer ganz klar erkannt. Etwas belustigt über das Unverständnis der anderen erzählt er: "Dann gab es das Problem: Es waren Aufträge da, es standen Termine und es wurde nicht mit der notwendigen Intensität und Qualität gearbeitet. Da gab es ganz klar Auseinandersetzungen mit einigen und die haben also da auch wieder versucht, sich in alter Weise bei der Treuhand zu beschweren und so. (*lacht*) Das war natürlich *sinnlos*. Immer wenn sowas ... Das wurde nicht als notwendig angesehen,

tensweisen ein, distanzieren sich selbst jedoch entschieden von einer solchen Einstellung. Im Gegenteil hätten sie versucht, unter den gegebenen, desolaten Zuständen noch so "ordentlich" wie möglich zu arbeiten.

"Und das ist so, ich bin ja nun 30 Jahre im Beruf, und ich habe immer darauf geachtet, eine ordentliche Arbeit den Leuten abzugeben, wo ich dann als Geselle war. Und auch später in der Lehrlingsausbildung muß den Jungs auch ordentlich was beibringen. Und die sind eigentlich immer mit guten Ergebnissen raus. Und ich habe auch dann später, wenn ich so nach Feierabend gearbeitet habe, nie Reklamationen oder was gehabt. Die Leute waren immer zufrieden. Und das habe ich mir auf die Fahne geschrieben: Wenn ich selbständig bin, kriegen die Leute eine ordentliche Arbeit." (I15: S.6)

Die Arbeitsweise und das Arbeitsergebnis werden geradewegs zu einer Gewissensfrage erhoben: Selbst wenn von übergeordneten Stellen keine Kritik an der eigenen Arbeit zu erwarten war, habe man vor sich selbst nicht bestehen können, wenn den (eigenen) Qualitätsmaßstäben nicht entsprochen wurde.¹⁸

An dieser Stelle scheint die Verbindung zur Wertschätzung der Arbeit auf, der zweiten Bestimmungsebene der Meisterhaftigkeit. Wertschätzung erfährt, wer diesen hohen Qualitätsanforderungen gerecht wird. Dabei ist nicht nur die Leistung an sich entscheidend. Ein wichtiges Kriterium ist auch, ob die Leistung durch äußeren Druck bewirkt wird oder ob man sie sich vielmehr selbst abverlangt, ob sie sozusagen ein Bedürfnis ist. Von dieser Art Leistungsbereitschaft und der entsprechenden Leistungserfüllung hängen die Identifikationsfähigkeit mit der Arbeit, die Selbstachtung und die Anerkennung anderer (auch in finanzieller Form) ab.

"Som.: War auch ein großer Fachmann. Viel Erfahrung.

Bach: Ja ja war ein Fachmann. Es war wirklich schade, daß er so zeitig schon aufgehört hat." (...)

"Som.: Auch ein großer Fachmann, auch ein guter Mann." (I13: S.48f.)

sondern die haben sich dann immer wieder dagegen gewehrt und haben eine *Meinung* dazu gehabt. So, die Phase ist überwunden will ich mal sagen." (I12: S.7)

- 18 Genau betrachtet ist das Gewissen auch mit dem Habitusbegriff konstruierbar. Die Verinnerlichung dieses Wertmaßstabs verweist auf die Inkorporation von Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata. Das Gewissen gebietet einem Akteur demnach das, was strukturell bereits in ihm angelegt ist, läßt ihm Handlungen opportun oder verachtenswert erscheinen, ohne daß er oft genauer angeben könnte, warum er sich so und nicht anders verhalten hat. Zuwiderhandlungen sind zwar möglich, ihre Kollision mit dem prinzipiell bekannten, gültigen Wertmaßstab äußert sich jedoch im sogenannten schlechten Gewissen. Das schlechte Gewissen ist mit anderen Worten ein "Hysteresiseffekt", der auf die Unangepaßtheit von z.B. devianten Wertmaßstäben an Situationen hinweist, indem er die normkonformen Werte bewahrt und vor Augen führt. Die Gewissensfrage läßt sich im übrigen gut an den Weberischen Begriff des "Berufsethos" anschließen (vgl. Weber, M. 1984: 115ff.). Auch dort ist die Triebfeder des Handelns die ins Innere verlegte und dort latent aber stetig wirksame Überzeugung: Für Weber kommt es "auf die Ermittlung derjenigen, durch den religiösen Glauben und die Praxis des religiösen Lebens geschaffenen psychologischen *Antriebe* [!], welche der Lebensführung die Richtung wiesen und das Individuum in ihr festhielten" an. (117; Hervorh. i. Orig., FL)

"Ich habe ungefähr ... 10 Leute eingestellt, aber alles qualifizierte Leute: der größte Teil Werkzeugmacher. Und die arbeiten ganz anders, und da hat sich dann im gesamten Betrieb ein anderes Klima herausgebildet. Auch Spannungen - gebe ich zu: die Alten und die Neuen. Die Neuen haben ruhig komplizierte Arbeit gemacht und die Alten - jetzt in Anführungsstrichen - die also länger da sind, die konnten das nicht und haben dann mehr über diese Arbeit und die Probleme (*lacht*) gesprochen. Eskaliert hat das eigentlich dann bei der Eingruppierung in die Lohngruppen." (I12: S.7)

"Wie der eine Brief neulich: Weil sie damals die Heizung schon bei uns gebaut haben und wir mit der Anlage zufrieden sind, weil sie immer gut funktioniert hat, würden wir sie bitten, jetzt auch die Umstellung vorzunehmen. Das ist doch was! Ich sage mir immer: Werbung ist vielleicht gar nicht so wichtig. Klasse wird sich durchsetzen, Qualität wird sich durchsetzen. Und was man manchmal so sieht, was keine Qualität ist ... Wir kommen ganz groß raus, irgendwann mal, wenn sich das durchgesetzt hat." (I13: S.43)

Vor diesem Hintergrund lassen sich die habitusleitenden Dichotomien erkennen, mit denen die Unternehmer agieren. Umrißhaft läßt sich mit den folgenden Wortpaaren ein Großteil der sich auf Qualität und Wertschätzung der Arbeit (Qualifikationsfragen) beziehenden unternehmerischen Praxis dichotomisch kategorisieren.

ordentlich	-	geschludert
fachmännisch	-	dilettantisch
Finesse, Virtuosität	-	Gebrauchsfähigkeit, Handwerklichkeit
ehrzeigig, ambitioniert	-	gelangweilt, vorschriftsmäßig
künstlerisch	-	notwendig
beraten	-	verkaufen
Herausforderung	-	Aufgabe, Pflichterfüllung

Im folgenden soll also eingehender untersucht werden, wie die verschiedenen sozialen Akteure fachliche Fragen beurteilen, wie sie über damit in Zusammenhang stehende Bildungsfragen denken, welche Qualifizierungsangebote sie wahrnehmen und welche Handlungsalternativen sie daraufhin ergreifen.

Vor dem Hintergrund der guten Ausbildung, der Kenntnis der Möglichkeiten in ihrem Beruf und der Frustration durch die begrenzten Möglichkeiten in der DDR waren viele Akteure mit der Wende hoch motiviert, endlich einmal zeigen zu können, was in ihnen steckt. Akteure, die immer wieder gehindert wurden, ihre Meisterhaftigkeit beweisen zu können, freuten sich auf die nahezu unbegrenzten Möglichkeiten, die der "goldene Westen" versprach.¹⁹

¹⁹ Die Selbständigkeit bot den Handwerkern in der DDR vielleicht am ehesten die Möglichkeit, dem "Schludern" der staatlichen Wirtschaft zu entkommen, da in diesem privaten Sektor noch vergleichsweise viele Möglichkeiten bestanden, eine "ordentliche" Arbeit abzuliefern. Im Vergleich zur Situation nach der Wende waren die Möglichkeiten trotzdem stark begrenzt. Daneben sind jedoch vor allem die Initiative und Hartnäckigkeit der Selbständigen von Bedeutung, da man diese auch als Indiz für das Vorhandensein eines ausgeprägten Berufsethos ansehen kann. Diesen Akteuren brennt es förmlich unter den Nägeln, endlich richtig "loslegen" zu können.

"In unserer Konstruktion ... Wir wußten früher auch, was besser ging, aber wir konnten es nicht realisieren, weil es nicht da war." (I14: S.22)

"(...) und ich habe mich eigentlich auch herausgefordert gefühlt - und ich glaube das geht den meisten so in unserer Leitungsmannschaft insbesondere - unter veränderten Bedingungen zu beweisen, daß wir mehr können, als das, was wir in den letzten 40 Jahren zeigen konnten. Das ist ein, das ist ein ganz wichtiges Motiv." (I14: S.37)

"Und da haben wir gesagt: Ha, werden das goldene Zeiten! (*Herr Bach lacht*) Da haben wir die Großhändler ... Es fingen ja bei uns schon Großhändler an. Ach, wird das schön! Da brauchen wir nur eine Bestellung reinzugeben. Dann wird auf die Baustelle geliefert, und wenn wir was dringend brauchen, da rufen wir einfach an. Und das mit dem Besorgen und Suchen und Machen und Tun, daß man ja irgendwo was kriegt, das ist endlich zu Ende." (I13: S.35)

"Und jetzt kann ich mich endlich hier entfalten. (...) Ich habe das früher schon gesagt: Eine Fliese ist zwar ein toter Gegenstand, aber man kann das wirklich zum Leben bringen. Durch seine Arbeit, durch Möglichkeiten. Jetzt ist das ja unerschöpflich. Früher war es begrenzt ... machbar." (I15: S.13f.)

Mit der Transformation des Wirtschaftssystems geraten jedoch einige der zuvor genannten Orientierungen ins Wanken oder werden gar abgelöst. Die Akteure machen Erfahrungen mit den veränderten Feldbedingungen, die mit der Meisterhaftigkeit in einigen Bereichen kollidieren. Es lassen sich also auch für diesen Habitus Hysteresiseffekte nachweisen.

Das Berufsethos der Meisterhaftigkeit gerät in zwei wesentlichen Bereichen mit der marktwirtschaftlichen Wirtschaftsstruktur in Konflikt. Zum einen wird die handwerkliche Solidität von der industriellen Fertigungsweise bedroht oder gar verdrängt, und zum anderen werden immer mehr ursprünglich berufsfremde Tätigkeiten in die Berufstätigkeit eingelagert. Anhand typischer Transaktionen von Unternehmern innerhalb dieser Handlungsbereiche sollen einige Konfliktlinien nachgezeichnet werden.

Mit der handwerklichen Solidität ist gemeint, daß eine streng auf die Wünsche der Kunden zugeschnittene, qualitätsorientierte, im wesentlichen in kleinen Serien oder Einzelarbeit hergestellte Leistung erbracht wird.²⁰ Diese Leistung muß nicht notwendig im eigentlichen Sinn handwerklich sein, sondern kann auch immaterielle Leistungen erfassen. Wesentlich im Denken und Handeln der Akteure ist die Ausrichtung auf den Kunden als Individuum, seine Bedürfnisse und Wünsche. Mit der Marktwirtschaft werden die Unternehmer zunehmend mit der Herstellung von Fertig-, Halbfertig- oder Massenprodukten konfrontiert, die den individuellen Wünschen der Kunden nur begrenzt gerecht werden. Abgesehen von der Neugierde auf diese Produkte bewegt vor allem ihr niedrigerer Preis die Akteure trotzdem zum Kauf bzw. zur Verwendung bei der Leistungserstellung.

²⁰ Auf den Konflikt, der zwischen dem Ideal solider handwerklicher Arbeit und dem verkürzten Lebenszyklus industriell hergestellter, durch Design und Preis wesentlich bestimmter Billigprodukte besteht, kann nicht weiter eingegangen werden. Es lassen sich aber Anhaltspunkte dafür finden, daß mit Meisterhaftigkeitshabitus ausgestattete ostdeutsche Akteure eher an der Solidität festhalten wollen.

An dieser Stelle wird die Entscheidungsproblematik der Unternehmer offenkundig, die die ostdeutschen Akteure als Dilemma marktwirtschaftlicher Rationalität erfahren: Einerseits ist man bemüht, Kosten zu sparen und an den neuesten Entwicklungen zu partizipieren, andererseits besteht der Konkurrenzdruck darin, hochwertige Arbeit abzuliefern und die Kundenwünsche zufriedenzustellen.²¹ Jeder einzelne muß also für sein Unternehmen abwägen, inwieweit er sich auf die industrielle Fertigung einläßt. Die Wahl der Option "industrielle Fertigung" kann wohlgermerkt genauso *sinnlos* sein wie das Festhalten an unzeitgemäßen Fertigungsmethoden oder Leistungsangeboten.²²

Es kommt also auf die jeweilige unternehmensspezifische Struktur an, die im Wirtschaftsfeld (also auf dem Markt) verortet werden muß und auf das Erkennen der dieser Situation angepaßten Handlungsmöglichkeiten. Im Bereich genuin handwerklicher Tätigkeit und industrieller Produktion haben die Unternehmer kaum eine andere Wahl, als sich den neuen Trends bei Arbeitstechniken, Materialien und Design anzuschließen und die dementsprechenden Schulungen der Hersteller sowie Fortbildungen öffentlicher und privater Bildungsträger wahrzunehmen.²³ Ein Heizungsbauer und Installateur äußert sich dazu folgendermaßen:

"Also, ich finde immer die Zeit, irgendwo in eine Fachzeitschrift reinzugucken. Oder gibt es eine neue Unterlage, dann mal quer zu lesen. Was gibt es Neues? Nur um zu wissen: Was ist da? Und was kommt? Das geht gar nicht anders bei uns im Beruf. Man muß ja ständig auf dem laufenden sein, um überhaupt noch was zu (...)." (I13: S.14f.)

"Ständig. Also nicht nur ich, sondern alle Angestellten. Wir sind ständig dabei ... Wir hatten dieses Jahr erst welche zum Schweißerlehrgang ... Dann die normalen Weiterbildungen hier von Regelungstechnik. Die müssen einfach besucht werden. (...) Und ich selbst natürlich auch. Das geht ja nicht anders. Mir fehlt einfach manchmal die Zeit. Ich würde viele Lehrgänge selbst besuchen, aber kann da einfach nicht dran teilnehmen." (I13: S.53)

21 Die sehr häufig von den Befragten gebrauchte Formulierung, daß sie eine "ordentliche" Arbeit machen wollten, ist nicht nur qualitativ im Sinne von "richtig" oder "gut" zu verstehen. Eine weitere Semantik von "ordentlich" ist "übersichtlich" oder "überschaubar". Ohne diese Äußerungen überinterpretieren zu wollen, läßt sich vielleicht sagen, daß dieser Auslegung vor dem Hintergrund einer komplexitätssteigernden Spezialisierung der Wirtschaft im Zuge der Transformation einige Bedeutung zukommt. Das Festhalten an den bekannten Arbeitskriterien hilft den Akteuren (aber nur scheinbar!) bei der Orientierung im neuen Feld.

22 Ein sehr deutliches Beispiel für die Unangepaßtheit an die neuen Feldbedingungen (Hysteresis) habe ich selbst mehrmals erfahren. Es handelt sich um die Verständnislosigkeit dafür, daß viele schadhafte Produkte nicht mehr repariert, sondern gleich weggeworfen werden. Die Unangepaßtheit dieser Einstellung liegt darin, daß ein an Mangel und Improvisation *gewohnter* Akteur die *Sinnhaftigkeit* einer hochstandardisierten Produktionsweise, nach deren Rationalität reparieren teurer als erneuern ist, nicht erkennt.

23 Neben kommerziellen Anbietern sind hier vor allem die Handwerks-, Industrie- und Handelskammern sowie andere Berufsverbände zu nennen.

Im Bereich kundennaher Dienstleistungen hingegen zählt das Eingehen auf die Kundenvünsche und verbietet sich fast der Umgang mit standardisierten Produkten oder Leistungen.

"Solche Fehlschläge haben wir auch gehabt. Wir hatten z.B. von einer Firma fertige Hamburger angeboten gehabt. Und das ist absolut nicht gelaufen. Und jetzt sind wir wieder auf die Firma, wo wir zuerst hin sind, drauf zurückgekommen. Und bieten die Hamburger wieder an, allerdings zu einem veränderten Preis. Und nun läuft es wieder besser. Es muß sich allerdings erst wieder rumsprechen, daß diese Ware wieder besser ist als die andere. Das dauert dann immer eine ganze Zeit. Das ist für mich dann wieder Verlust an Geld, was ich dann an Einbuße habe." (I23: S.15)

"Für uns war das neu, daß du irgendwo hingehen kannst und kannst dir dort Schnitzel bestellen, die fertig waren und so. Bloß das merkst du eben an der Qualität unwahrscheinlich. Wir sind eben wirklich wieder dazu übergegangen ... was heißt wieder? Wir haben das ganz schnell wieder sein gelassen, und wir haben alles, wir machen alles wirklich frisch, selber hier im Haus und machen thüringer Küche, also spezielle thüringer Küche. Und das ist eben - viele kommen eben nur wegen unserer Küche hier hoch, weil wir eben alles frisch machen und auch wirklich einheimische Küche bieten, was viele dann eben nicht mehr machen. Oder viele machen eben dann hier vorgefertigte Rouladen und alles sowas - machen wir alles frisch." (I26: S.4f.)

Zumindest, und das ist vielleicht der Bereich, in dem Schulung auch hier erforderlich ist, darf beim Kunden nicht der Eindruck entstehen, daß er es mit einem Massenprodukt zu tun hat - auch wenn dem de facto so ist. Ein hervorragendes Beispiel für Schulungen in diesen Fragen sind Seminare über Verkaufsförderung, die vielfach genutzt werden und die damit zumindest auf das entsprechende Problembewußtsein der Akteure verweisen.

Die zweite Konfliktlinie von Meisterhaftigkeit und Marktwirtschaft wird durch die Einlagerung "berufsfremder" Tätigkeiten in die Unternehmertätigkeit gezeichnet. Genau betrachtet sind diese Tätigkeiten nicht fremd für einen Unternehmer, denn seine Tätigkeit ist, wie gesagt, eine Zusammenstellung aus verschiedensten Tätigkeitsbereichen. Akteuren, die in der DDR Arbeitnehmer waren und sich nach der deutschen Vereinigung selbständig gemacht haben, sind diese neu hinzukommenden Tätigkeiten allerdings fremd oder zumindest *gewöhnungsbedürftig*. Ein Festhalten am bestehenden Berufsbild zeugt vom Fortwirken der Meisterhaftigkeit und von der mangelnden Flexibilität, sich den neuen Feldbedingungen anpassen zu können. Von den befragten Unternehmern wird immer wieder hervorgehoben, daß ihre Defizite im kaufmännischen Bereich lägen, wohingegen sie mit den rein fachlichen Fragen gut zurecht kämen. Falls möglich, geben sie deshalb gern "den Schreibkram" an ihre Mitarbeiter ab. Darauf wird gleich noch einzugehen sein.

"Fachlich habe ich eigentlich keine Probleme so gesehen. Nur war das nun eben schon ... wie ich vorhin schon sagte: Wie kommst du mit den Kunden zurecht? Wie klappt das hier mit den Angeboten? Mit dem Rechnungen-Schreiben? Denn das, was ich gelernt hatte, konnte ich ja hier gar nicht gebrauchen, oder so gut wie überhaupt nicht. Das hat ... Das läuft ja jetzt alles anders hier." (I15: S.22f)

"Aber daß eben die ingenieurtechnische Arbeit, was eben wieder die Arbeit am Schreibtisch ist, die ist auf alle Fälle zum Vorteil gewesen, da in dem Beruf. Weil man das auch gewöhnt [!] war. Andere, die rein aus der Praxis gekommen sind, denen ist der kaufmännische Teil am allerschwersten gefallen. Die haben zwar gearbeitet wie die Tiere, aber die Rechnung schreiben ... Das ist für viele jetzt genauso schlimm, eben wenn sie am Computer sitzen müssen." (I13: S.16)

Neben Personalwirtschaft, Akquisition, Einkauf oder Selbstpräsentation sind die neuen Tätigkeitsbereiche im wesentlichen das Marketing und der Vertrieb. Dort wird deshalb auch die Notwendigkeit umfassender Weiterbildung gesehen.

"(...) aber das schwierigste ist eben der Vertrieb. Ganz einfach weil ... in der Planwirtschaft Akquisition ein Fremdwort ist. (...) Es gab keine aktiven Verkäufer. (...) Und auch keinen, der im Vertrieb dieses Handwerk beherrschen konnte. Und das war das schwierigste, weil ja Verkauf nicht nur eine handwerkliche Seite hat. Das ist relativ schnell erläutert. Verkauf ist ja vor allen Dingen auch eine Frage der Persönlichkeit und ... des Selbstbewußtseins, der Ausstrahlung. Und die mußten erst gefunden werden, die Leute, die das dann gut konnten. Und da sind wir zur Zeit noch dabei. Das ist aber ... Da haben wir wahrscheinlich den größten Nachholbedarf. Und das ... wurde hier in keiner Schule gelernt. Das ist eigentlich das größte Problem, der Vertrieb." (I14: S.8f.)

Während es früher darauf ankam, unter allen Umständen zu produzieren, geht es seit der Wende vornehmlich darum, die Produkte oder Leistungen auf den Markt zu bringen und dort abzusetzen. Aus dem Produzenten wird zunehmend ein Verkäufer, dem idealtypisch konstruiert egal ist, was er verkauft, hauptsächlich er verkauft überhaupt. Man könnte vielleicht etwas überspitzt formuliert sagen, daß nicht mehr vornehmlich etwas hergestellt wird, sondern daß das Geschäftemachen zur Hauptbeschäftigung wird. Die Aufmerksamkeit des Unternehmers gilt also immer weniger den (Produktions-) Abläufen als vielmehr den (Produktions- oder Verkaufs-) Ergebnissen. Im zugespitzten Fall muß er selbst das Verkaufen nicht können, weil er Spezialisten beschäftigt, die ihm diese Tätigkeiten abnehmen. Normalerweise widmet sich aber der von Hysteresiseffekten weitgehend "verschonte" Akteur vornehmlich den absatzfördernden Unternehmensbereichen und nimmt auch vorwiegend dementsprechende Qualifizierungsangebote wahr.

Durch die zunehmende Einlagerung dieser berufsfremden Tätigkeiten muß der Unternehmer immer mehr Aufgaben an Spezialisten delegieren.²⁴ Ihm selbst bleibt die nicht minder arbeitsreiche Aufgabe der Koordination aller Tätigkeitsbereiche. Nun läßt sich untersuchen, in welchem Maße ein Unternehmer diese Delegation von Tätigkeiten begrüßt und inwieweit er sich den koordinierenden und konzeptionellen Aufgaben in seinem Un-

²⁴ Das Ausmaß berufsfremder Tätigkeiten hängt indirekt mit der Unternehmensgröße zusammen. Genau betrachtet steigt die Einlagerung berufsfremder Tätigkeiten für den Unternehmer nämlich nur so lange an, bis er beginnt, diese zu delegieren. Von diesem Zeitpunkt an muß er sich nicht mehr so intensiv um die einzelnen Bereiche kümmern, muß nicht mehr so viel davon verstehen und kann sich auf Anweisungen, Richtlinien oder Entscheidungen beschränken. Man erkennt ferner, daß die Delegation von Tätigkeiten an Spezialisten für den Unternehmer ein wirksames Mittel darstellt, die Komplexität unternehmerischen Handelns zu reduzieren.

ternehmen widmet. Damit wird es möglich zu erkennen, wie stark der jeweilige Akteur von Hysteresiseffekten der Meisterhaftigkeit in seinem Denken, Wahrnehmen und Handeln beeinflusst wird. Der Wunsch, immer noch selbst mit Hand anzulegen, deutet jedenfalls darauf hin, daß bei diesen Unternehmern der besagte Habitus noch wirksam ist.²⁵ Ob dies daher rührt, daß er sich oder seinen Mitarbeitern immer wieder seine Kompetenz beweisen möchte, oder ob es damit zu tun hat, daß der betreffende Unternehmer seinen Mitarbeitern nichts zutraut, kann nicht gesagt werden. Jedenfalls wären beide Varianten Ausdruck derselben Hysterese.

"Und möchte eigentlich dann den Betrieb auch nicht viel größer ... Daß wir so vier, fünf Mann haben, so in der Lage, weil ich auch noch ein bißchen mitarbeiten will. Ich hänge am Beruf. Und man muß ja auch einen erheblichen Teil aufwenden für diesen ... schriftlichen Teil. Sie wissen selber: Angebote werden verlangt, jedesmal eine Abrechnung usw., der ganze Schreibkram ..." (I15: S.8)

"Ich persönlich möchte eigentlich immer mitarbeiten, möchte eigentlich immer mit fachlich tätig sein. Und so ist auch das Büro aufgebaut. Mit fünf Mitarbeitern ist das gerade so möglich, mit zehn Mitarbeitern wäre es mit Sicherheit nicht mehr möglich. (...) Und ... in dem Bereich möchte ich dann eigentlich auch von den Mitarbeiterzahlen das Büro für die Zukunft halten." (I25: S.17f.)

Wie anders klingt dagegen die folgende Darstellung, in der dieser Unternehmer alles Unwesentliche als lästig und als der Kreativität hinderlich empfindet.

"Vielleicht auch ein bißchen nachlässig in bestimmten Sachen, daß ich meinen Ordnungssinn nicht so ausgeprägt habe, sondern das kommt halt alles irgendwo in Schubfächer, und ich habe die Sekretärin, die sortiert das dann. Wenn ich einen Chef hätte, so über mir ... Ich würde sagen, der würde über mein Chaos manchmal die Hände zusammenschlagen oder würde mich rauschmeißen. Aber irgendwo brauche ich das und habe eben so viele neue Ideen oder Varianten, daß ich mir das ... daß ich einfach nicht die Zeit habe, dieses stupide Sortieren, Ordnen, diesen hohen Zeitaufwand. Ist mir einfach irgendwo ein bißchen ... da ist mir die Zeit zu schade, weil ich dann schon lieber wieder sage: das nächste. Dadurch, denke ich mir, bin ich ein bißchen schneller als die anderen." (I22: S.32f.)

Vor diesem Hintergrund läßt sich nun auch die oben aufgeworfene Frage beantworten, ob Unternehmersein ein Beruf ist. Die Antwort lautet: Von den Inhalten der Tätigkeit her gesehen gibt es keinen Grund, das Unternehmersein nicht als Beruf zu bezeichnen, handelt es sich doch nur um ein spezifisches Arrangement verschiedener Tätigkeiten. Alle Berufe verändern sich schließlich in ihren Inhalten, entstehen neu oder sterben sogar aus.

²⁵ Es soll selbstverständlich nicht geleugnet werden, daß für diese Frage auch die Unternehmensgröße eine Rolle spielt. Allerdings hat die Aussage trotzdem Bestand, denn zum einen wäre eine Expansion z.B. gerade der Handwerksunternehmen in Ostdeutschland aufgrund der konjunkturellen Lage ohne weiteres möglich. Zum anderen wird von den Befragten ausdrücklich der Wunsch geäußert, nicht weiter zu wachsen, um noch selbst praktisch tätig sein zu können (vgl. die Interviewausschnitte). Dabei scheint den Befragten die Unmittelbarkeit des Erfolges während der praktischen Arbeit ein wichtiger Punkt zu sein. Bei koordinierenden Tätigkeiten stellt sich das Erfolgsgefühl eher mittelbar ein, nämlich über die Arbeitsergebnisse der Beschäftigten.

Allerdings gehört zu einem Beruf auch, daß er durch eine formale Ausbildung erlernt werden kann. An diesem Punkt erkennen wir die Schwierigkeiten, Unternehmersein als Beruf zu bezeichnen. Das kommt interessanterweise auch schon in der Bezeichnung *Unternehmersein* zum Ausdruck. Wer sagt, er wolle jetzt Unternehmer *werden*, erntet zumindest ein Schmunzeln, denn uns ist klar, daß diese Position eher zugeschrieben wird als daß sie einfach formal erworben werden kann.²⁶

Die Eigentümlichkeit der Unternehmerposition liegt im Qualifikationsbereich also darin, daß sich jegliche Form der Aus-, Weiter- oder Fortbildung auf eine bestimmte Komponente der unternehmerischen Tätigkeit bezieht und nicht das Arrangement der Tätigkeiten als Ganzes umfaßt.²⁷ Selbst z.B. sogenannte "Seminare für Jungunternehmer" gliedern sich in die einzelnen Tätigkeitsbereiche auf und haben nicht das zum Inhalt, was zu den charakteristischen Zügen des Unternehmers gehört: die Virtuosität, alle Einzelbereiche zu steuern und so zu koordinieren, daß ein wirtschaftlich möglichst rentables Ergebnis dabei herauskommt. Ein Befragter sieht sich als "Künstler", und das ist eine Beschreibung, die dieser Art Virtuosität sogar recht nahe kommt.

"Ich sage mir einfach irgendwo: Ein Unternehmer muß in gewisser Weise Künstler sein, der bestimmte Sachen riskiert, bestimmte Sachen einfach tut, einfach macht, das Risiko trägt und einfach sagt: Das wird schon gutgehen, wenn er es gut durchdacht hat." (I22: S.32)

Die Unbeschreibbarkeit dieser Virtuosität ("einfach tut, macht, riskiert") ist wahrscheinlich auch der Grund dafür, daß viele ostdeutsche Akteure den persönlichen Kontakt zu anderen (meist westdeutschen) Unternehmern suchen. Sie erhoffen sich davon ein implizites Lernen der wichtigsten Fähigkeiten und wollen dort das *erfahren*, was nicht institutionell vermittelt wird und was auch von den westdeutschen Unternehmern nicht expliziert werden kann.²⁸

Beim "Unternehmerwerden" ist der Akteur ansonsten in aller Regel auf sich selbst angewiesen, auf seine Fähigkeit einzuschätzen, welche Qualifizierungsmaßnahmen er wann in welchem Umfang ergreifen soll. Solche Typisierungsprobleme wurden ja auch schon im Zusammenhang mit den anderen Habitus genannt und verleiten zu der Annahme, daß es eben doch darauf ankommt, ob jemand das "Zeug" zum Unternehmer hat oder nicht.

26 Vielleicht ist das eine zusätzliche Erklärungskomponente für die Schwierigkeiten bei der Selbstbeschreibung der Unternehmer, von der wir oben sprachen. Sprachlich schlägt sich das oft in ausweichenden Formulierungen nieder: Man sagt etwa, daß man sich nun selbständig mache oder eine Firma gründe etc. Das Unternehmersein hat anscheinend eine eigenartige Qualität, mit der jemand etikettiert werden kann, mit der man sich aber offenbar schwer selbst beschreiben kann. Vgl. dazu auch Kotthoff (1993).

27 Wenn es in Buchtiteln, wie bei Kenner (1991) etwa heißt: "Unternehmersein lernen", scheinen zumindest Zweifel angebracht, ob dies möglich ist.

28 Auf das "learning by doing", das einen intensiven persönlichen Kontakt voraussetzt, wurde im vorigen Abschnitt bereits hingewiesen.

Mit dieser etwas nebulösen Formulierung sind wir allerdings wieder mitten in der Habitus-Argumentation, mit der ja etwas Licht in diese undurchsichtigen Zusammenhänge gebracht werden soll.

Ein letzter in der Wirtschaftslogik der Marktwirtschaft begründeter und der Meisterhaftigkeit zuwider laufender Punkt ist die Lebensdauer des Unternehmens. Denn der Unternehmer muß nicht nur zum richtigen Zeitpunkt das richtige Produkt auf den Markt bringen. Er muß auch erkennen können, und vielleicht ist das noch viel wichtiger, wann der Zeitpunkt für einen Rückzug vom Markt gekommen ist. Das kann ein einzelnes Produkt betreffen, das beispielsweise nicht mehr modern ist. Es kann aber auch für das Unternehmen insgesamt gelten. Es läßt sich sogar ein Ideal-Unternehmer vorstellen, der immer auf der Höhe der neuesten Entwicklungen ist und auf diese Weise alle konjunkturellen Schwankungen oder modischen Trends für sich zu nutzen weiß.

"Ja also direkt in der Wende ... habe ich erst einmal überlegt: Meine Platzdeckchen wollte keiner mehr haben. Da war ja mit einem Mal ("hui") die DM da. Ich habe jetzt, glaube ich, noch 800 oder 1.000 Stück liegen. (*lacht*) Habe mich dann auch nicht sonderlich gekümmert, daß ich jetzt gesagt habe: Jetzt will ich die irgendwo an den Mann bringen. Ich habe die hier liegen und wenn so Kinderfeste sind oder bei Schulen oder an Heime oder so verschenken wir die eben so als Werbeartikel mit. Ja, mit der Wende habe ich mir erst einmal einfach überlegt: Was könnten die Leute jetzt brauchen? Und da haben wir ..." (I22: S.6f.)

Es liegt auf der Hand, daß ein solcher Unternehmer kein Spezialist sein kann, dessen Perspektive sein einmal eingeschlagener Weg ist. Bei einem solchen Akteur sind vielmehr ein über alle Maßen ausgebildetes Koordinationsvermögen und ein Höchstmaß an Flexibilität vonnöten, die es ihm erlauben, neue und abgelegene Wege aufzuspüren, von ihren Hindernissen zu befreien und zu begehen. Um das eben benutzte Bild weiter zu verwenden, kann gesagt werden, daß dieser Pionier vermutlich schon wieder auf ganz anderen Pfaden unterwegs ist, wenn ihm die Masse der anderen Unternehmer auf dem von ihm eingeschlagenen Weg folgt.²⁹

Auf den Bildungsbereich übertragen bedeutet dies, daß Unternehmer sich nicht so umfassend weiterbilden können, daß sie in allen Tätigkeitsbereichen firm sind. Sie sind aber auch nicht zu solchen Maßnahmen gezwungen, weil sie viele Arbeiten an die von ihnen beschäftigten oder beauftragten Spezialisten weiterleiten können. Vor diesem Hintergrund ist der aktuelle Trends und Entwicklungen bietende Qualifizierungsbereich besonders wichtig für den Unternehmer, da dort Anregungen für neue konzeptionelle Überlegungen zu finden sind. Daneben ist der Bereich von großer Bedeutung, der die koordinativen und strategischen Fähigkeiten des Unternehmers fördert. Beispiele für den ersten Bereich wären Fachpublikationen über neue technische Entwicklungen oder auch Marktforschung.

²⁹ Ein solcher Akteur wird in Abschnitt 7.3.2 (Fallbeispiel 2) detaillierter vorgestellt. Dabei kommen auch die Eigenschaften zur Sprache, auf die der Schumpetersche Unternehmerbegriff abzielt.

Für den zweiten Bereich ließen sich Management-Seminare als Beispiel anführen, sofern sie sich wirklich mit diesen Aspekten befassen. Unternehmer, die sich verstärkt in diesen Bereichen fortbilden und die Meisterhaftigkeit hinter sich gelassen haben, sind nicht mehr so sehr Produzenten als vielmehr Koordinatoren und Strategen.

6.3.3 Unternehmerische Praxis und Kulturkapital

In diesem Abschnitt soll anhand der durch die genannten Habitus strukturierten Kapitaleinsatzweisen versucht werden, das bisher über Primär- und Sekundärhabitus Gesagte in einen Zusammenhang zu bringen und auf die unternehmerische Praxis zu beziehen. Es wird untersucht, auf welche Weise verschiedene Unternehmer kulturelles Kapital und Bildungskapital³⁰ erwerben und einsetzen und welche ökonomischen Konsequenzen damit einhergehen.

Wie festgestellt wurde, waren die sozialen Akteure in der DDR formell gut ausgebildet und konnten auf diese Weise ein beträchtliches Maß an Bildungskapital akkumulieren. Es handelte sich vornehmlich um Fachwissen in einem bestimmten Beruf, das durch mehrere, aufeinander aufbauende Weiterqualifikationen erweitert wurde. Der typische Werdegang ist ein Lernen von der Pike auf und ein schrittweises berufliches Vorankommen als Folge davon. Akteuren, die sich nach der Wende unternehmerisch betätigen, legt die Berufsorientierung nahe, weiterhin in ihrem erlernten Beruf zu arbeiten. Das erworbene Bildungskapital kommt ihnen dabei zugute und läßt sich auch ohne größere Verluste wieder einsetzen. Die Defizite in fachlichen Fragen werden vor allem in Lehrgängen der Kammern oder Verbände und in Schulungen der Hersteller beseitigt.

Wenn also die gewählte Branche oder der Beruf überhaupt unter den neuen Bedingungen marktfähig sind, kann davon ausgegangen werden, daß die bereits über einschlägige Berufserfahrung verfügenden Unternehmer bessere Entwicklungsmöglichkeiten haben als sich völlig neu etablierende Kollegen. Zu einem wichtigen Erfolgskriterium unternehmerischer Betätigung wird dabei auch, ob die Akteure in der Lage sind zu erkennen, woraus sich überhaupt ein Geschäft machen läßt. Diejenigen, die nach der Wende ohne Reflexion

30 Unter Bildungskapital ist in streng Bourdieuscher Diktion (vgl. Bourdieu 1983: 183ff.) das "institutionalisierte Kulturkapital" zu verstehen, also Kulturkapital, "das durch Titel schulisch sanktioniert und rechtlich garantiert ist" (189f.). In habitualisierter Form, und diese interessiert hier besonders, tritt Kulturkapital nur als "inkorporiertes Kulturkapital" auf (186ff.). Es wird in aller Regel unbewußt angeeignet und ist weder vererbbar noch sonstwie delegierbar. Der begrifflichen Einfachheit halber soll diese Form des inkorporierten Kulturkapitals schlicht kulturelles Kapital genannt werden. Bourdieu (1987b: 143ff.) verdeutlicht den Unterschied auch anhand des Gegensatzes zwischen geerbt- und erworbenem Kapital. Zum Begriff des Kulturkapitals kann auch auf Bourdieu (1976b) und Kraus (1983) verwiesen werden.

"einfach weitermachen", was sie bis dahin taten, lassen die gleichen bei ihnen wirksamen Hysteresiseffekte erkennen wie jene, die erst nach der Vereinigung in einer "toten Branche" aktiv werden.³¹

Auch das kulturelle Kapital, also im wesentlichen die beschriebenen koordinativen und strategischen Fähigkeiten, sind bei den Unternehmern am ausgeprägtesten, die bereits in der DDR selbständig waren oder zumindest in verantwortlicher, leitender Tätigkeit arbeiteten. Aufgrund der strukturellen Homologie der Tätigkeiten sind sie daran *gewöhnt*, Aufgaben zu delegieren, Entscheidungen zu treffen und andere zu führen oder anzuleiten. Was ihnen oft fehlt, ist das strategische Denken im Unternehmenszusammenhang, die mittel- oder langfristige Antizipation von Entwicklungen und das Entwerfen dementsprechender Handlungsalternativen. Das verwundert im Hinblick auf die Planungsbürokratie, die den ehemaligen Betriebsleitern fast nur die Möglichkeit gab, auf sie zu reagieren, kaum.

"Und dann habe ich eine Woche Planungstage besucht, bei dem Herrn Helfrecht: Helfrecht-Planungstage. Und da ging es um Zeitmanagement. Letzten Endes nicht nur Zeitmanagement, sondern ... wie soll ich das sagen ... doch, eine Organisation des Lebens. Das ist jetzt z.B. das Helfrecht-Buch (*zeigt Notizbuch*), und das Helfrecht-Buch ist jetzt eine Hilfe im täglichen Leben. Also ich habe hier die verschiedenen Notizen drin, angefangen vom Tag, Woche, Monat, Jahr. Dann persönliche Notizen. Das baut so auf, daß ich jetzt mir persönliche Ziele stelle: private Ziele und Firmenziele. Und daß in der Endkonsequenz ja ein Lebensziel ist. Was möchte ich im Leben erreichen? Gesetzt denn, ich bin jetzt 86 oder 85 und blicke auf mein Leben zurück. Habe ich das jetzt erreicht, oder habe ich das nicht erreicht? Was will ich zu dem Zeitpunkt erreicht haben? Das fiel mir sehr schwer! Ich habe da bestimmt, ich will nicht lügen, ich habe bestimmt 5, 6 Stunden erst mal da gesessen und habe nur ins Blaue geguckt, weil bis dahin habe ich mir *keine* Gedanken gemacht, was mein Lebensziel ist. Das ist auch logisch gewesen. Weil bis '89 oder bis '90 war man ja in irgendeiner Weise in einem Schubkasten drin. Man hat das Lebensziel gehabt, mit 65 vielleicht mal irgendwohin zu reisen, weil es eher nicht ging. Und das Leben war in gewisser Weise von anderen bestimmt. Deshalb fällt das vielen Leuten jetzt schwer, überhaupt selbständig zu sein. Nicht nur selbständig zu arbeiten, sondern selbständig zu sein.[!] Früher wurde der Person sehr sehr viel abgenommen. Also Behörden oder so, das ist alles organisiert gewesen. Da gabs kein Wenn und Aber, da brauchte man sich fast nicht drum zu kümmern. Und deshalb fiel mir das unwahrscheinlich schwer, ein Lebensziel zu haben." (I11: S.15f.)

Auch die bereits in der DDR Selbständigen waren damit nur in geringem Umfang konfrontiert, weil die (all-) gegenwärtige Knappheit ihnen erlaubte, zukünftige Entwicklungen zu ignorieren. Lediglich bei den mit dem Exportgeschäft in Verbindung stehenden Verantwortlichen sind solche strategischen Fähigkeiten gefordert worden und entsprechend ausgeprägt. Es ist also festzuhalten, daß im Rahmen der Berufsorientierung sowohl vor-

31 Ein schönes Beispiel sind die mit der Wende schlagartig zunehmenden Taxi-Unternehmen in Ostdeutschland. Was die betreffenden Akteure jedoch oft zum Scheitern verurteilte, war die gleichzeitig stark ansteigende Motorisierung in Ostdeutschland. Aus einem scheinbar lukrativen Geschäft, dessen Antizipation von der Kenntnis der Situation in der DDR herrührte, wurde also unter den neuen Feldbedingungen ein Flop.

handenes Bildungskapital als auch existierendes kulturelles Kapital die wirtschaftliche Transformation überdauern und unter den veränderten Feldbedingungen einsetzbar sind. Besonders wichtig ist dabei die Konvertierung in ökonomisches Kapital als der zentralen Kapitalsorte innerhalb der Marktwirtschaft.

Die Akteure, die sich von der mit der Berufsorientierung implizierten Spezialisierung weiter distanzieren, sind nicht unbedingt die besseren Unternehmer, können aber aufgrund ihrer Flexibilität mehr Chancen wahrnehmen.³² Die Voraussetzung dafür ist trotzdem eine mehr oder weniger fundierte, formale Ausbildung, die es den Unternehmern erlaubt, diese sich bietenden Chancen wahrzunehmen, zu bewerten und zu einem Unternehmenskonzept zu verarbeiten.

Die mit der Transformation einsetzende Notwendigkeit zur Flexibilisierung muß, wie schon angeklungen ist, allerdings auch im Zusammenhang mit der Unternehmensgröße, der Branche und der Lebensdauer des Unternehmens gesehen werden. Dieser Flexibilisierungsdruck wird umso stärker, je größer, dienstleistungsorientierter und/oder kurzlebiger das Unternehmen ist. Dann nämlich kommt es zunehmend auf die Reaktionsgeschwindigkeit, die strategische Kompetenz und die Koordinationsfähigkeit des Unternehmers an, die ihm hauptsächlich über sein kulturelles Kapital zugänglich sind. Nur innerhalb sehr enger Grenzen läßt sich dieses Kapital durch den Erwerb von Bildungskapital (Weiterbildung) kompensieren. Eine andere Möglichkeit, ein solches Defizit zu überwinden, besteht in der Anstellung eines entsprechend qualifizierten Geschäftsführers. In diesem Fall wird ökonomisches Kapital sozusagen in kulturelles Kapital konvertiert, um damit wiederum ökonomisches Kapital zu erzeugen. Diese Möglichkeit setzt allerdings finanzielle Reserven voraus, die die meisten Unternehmer (eigentlich handelt es sich dann um Finanziers) in Ostdeutschland noch nicht bilden konnten.

Mit dem Stichwort Delegation ist ein Aspekt angesprochen, der für den Sekundärhabitus der Meisterhaftigkeit wichtig ist. Wie bereits festgestellt werden konnte, ist das absolute Qualitätsdenken der Akteure und ihr gleichzeitiges Bestreben, selbst praktisch tätig zu sein, mit der zunehmenden Spezialisierung im Rahmen der Transformation nur schwer zu vereinbaren. Die zunehmende Einlagerung ursprünglich berufsfremder Tätigkeiten erfordert, daß sich der Unternehmer immer mehr von der handwerklichen Tätigkeit zurückzieht und sich zunehmend um die strategischen Bereiche des Unternehmens kümmert: Er muß die Kunden betreuen, Aufträge besorgen, nach Neuentwicklungen Ausschau halten, den Einkauf optimieren, Kosten sparen und vieles andere mehr. Wer als Unternehmer weiterhin alles selbst "meistern" will, muß ökonomische Einbußen einkalkulieren oder

³² Ein Zögern in Richtung Spezialisierung kann hinsichtlich einer geringeren Krisenanfälligkeit des Unternehmens sinnvoll sein. Andererseits ist es jedoch auch als ein Nichtwissen um vorhandene oder potentielle Marktnischen interpretierbar.

sich zumindest darüber im klaren sein, daß ein Wachstum des Unternehmens über eine bestimmte Größe hinaus nur schwer möglich ist. Die Delegation des Qualitätsanspruchs an einzelne Beschäftigte oder ganze Abteilungen (Qualitätsmanagement) hingegen zeugt von einer Absenz oder gar von einer Überwindung des besagten Habitus.

Was für den Qualitätsaspekt gesagt wurde, gilt auch für andere Bereiche des Unternehmens. Delegation an Mitarbeiter und Rekrutierung von Beschäftigten werden so zu einem Schlüsselbereich der Unternehmensleitung, da mit Hilfe dieser Instrumente Bildungskapital und kulturelles Kapital akkumulierbar sind, die weit über das hinausreichen, was der einzelne Unternehmer zu leisten imstande wäre.³³ Ein der Marktlogik angepaßter Unternehmer hat deswegen eher die in seinen Beschäftigten versammelte Kompetenz und das gesamte Leistungsvermögen des Unternehmens im Auge, als daß er fortwährend auf seine eigene Qualifikation achtete. Gleichwohl muß er natürlich über die Fähigkeit (kulturelles Kapital) verfügen, alles so zu gestalten, daß diese versammelte Kompetenz auch zur Wirkung kommt.

Ein Unternehmer, der die Logik der Marktwirtschaft in seinem Unternehmen umzusetzen versucht, ist also bestrebt, alle im Unternehmen Tätigen an den Prozessen zu beteiligen, denen das Unternehmen im Zuge der allgemein sich vollziehenden Kombination aus Spezialisierung und Flexibilisierung ausgesetzt ist. Der zentrale Punkt ist dabei die Weiterbildung der Mitarbeiter. Die Akkumulation von Bildungskapital und kulturellem Kapital läßt sich so steuern, daß sie den Unternehmensefordernissen entspricht.

Neben der formalen Weiterbildung der Beschäftigten (Bildungskapital) durch Fachkurse, Meisterlehrgänge, Werksschulungen oder ähnliches hat auch die informale, praktische Förderung der Fähigkeiten Gewicht. Durch Praktika, Informations- und Kommunikationsbörsen, job enlargement, job rotation oder andere neuartige Arbeitskonzepte können die Beschäftigten ihr kulturelles Kapital vermehren und so indirekt zu einer Verbesserung der Wettbewerbsposition ihres Unternehmens beitragen.³⁴ Wer, wie Bourdieu sagen würde, als Unternehmer den Spiel-Sinn erfaßt hat, achtet ferner darauf, Verantwortung und Entscheidungsgewalt nach unten abzugeben, Initiativen der Mitarbeiter zu fördern oder sie sogar am Unternehmen finanziell zu beteiligen. Auch auf diese Weise lassen sich wirtschaftliche Erfolge verzeichnen.

Falls die entsprechenden Fähigkeiten unternehmensintern nicht zu entwickeln sind, kann der Unternehmer zusätzlich auf dem Arbeitsmarkt nach Fachkräften suchen, die zur Reali-

33 Auch Bourdieu (1983: 187) hat auf die Nutzung des bei den Beschäftigten vorhandenen kulturellen Kapitals durch die Unternehmer hingewiesen.

34 Eine in diesem Zusammenhang wertvolle Hilfestellung kann auch der Senior-Experten-Service bieten, der ehrenamtlich arbeitende, ehemalige Führungskräfte zur Beratung entsendet.

sierung seiner Unternehmensstrategie erforderlich sind.³⁵ Eine dabei fehlende Bereitschaft, diese Kräfte entsprechend ihren Fähigkeiten zu entlohnen, könnte man vielleicht als Indikator für einen Hysteresiseffekt ansehen. Mangelnde Wertschätzung für die Leistungen anderer und eine Überschätzung der eigenen Leistung gehen dann in eins. Der Ausspruch "Dann mache ich das doch lieber selbst" wäre eine typische Reaktion in diesem Sinn. Ein Sympathisant einer solchen Einstellung verkennt wahrscheinlich nicht nur die Leistung anderer, er übersieht auch den zusätzlichen positiven Effekt, der daraus entstehen kann, daß er selbst für andere Aufgaben freigestellt wäre.

Es ist einleuchtend, daß soziale Akteure an die neuen Feldbedingungen besser angepaßt sind, wenn sie auch schon zu Zeiten der DDR in Betrieben von einer bestimmten Größenordnung verantwortlich tätig waren. Dort waren sie den Umgang mit vielen Kollegen gewöhnt und mußten Personal für Bildungsmaßnahmen oder Beförderungen auswählen. Die politisch-ideologische Komponente wird hier beiseite gelassen. Allein die Erfahrungen, die durch das Treffen von Entscheidungen in komplexen Situationen gemacht werden konnten, vermitteln implizit bestimmte Fähigkeiten oder kulturelles Kapital. Wer an solche Situationen *gewöhnt* ist, kommt mit der Komplexität eines Unternehmens in der Marktwirtschaft zumindest besser zurecht und kann sein Kapital effektiver einsetzen.

"Und Planen als das systematische Vordenken einer Zeitphase - Jahr, oder halbes Jahr oder egal was - das wurde ja bei uns bis zum Erbrechen gemacht. Das hilft mir aber jetzt, weil ich da über Jahre trainiert bin. Zukünftige Prozesse richtig einzuordnen, Systeme zu finden, wie ich dem Problem zu Leibe rücken kann, wie ich das lösen kann, wie ich aus dem Problem Aufgaben mache, die ich dann schrittweise löse."
(I12: S.10)

Die Akteure hingegen, die einen staatlicherseits auf zehn Beschäftigte begrenzten Kleinbetrieb in der DDR führten, waren hauptsächlich auf sich selbst gestellt. Es ist so besehen nicht verwunderlich, daß diese Akteure, zumal sie meistens im Handwerksbereich angesiedelt sind, eher mit Hysteresiseffekten zu kämpfen haben. Wieder andere Akteure, nämlich solche, die "keine" Verantwortung übernehmen mußten, also z.B. die "normalen" Arbeiter oder Angestellten, haben aus den genannten Gründen noch größere Probleme bei dem Start in die Unternehmertätigkeit.

Zum Schluß soll das symbolische Kapital noch kurz angesprochen werden, weil insbesondere das Bildungskapital als institutionalisiertes Kulturkapital eng damit zusammenhängt. Durch amtlich beglaubigte Titel oder Bildungsabschlüsse wird ein Vertrauen in die Kompetenz ihrer Träger erweckt. Wer z.B. einen Beschäftigten mit Abitur sucht, kann

³⁵ Es ist deutlich, wie wichtig soziale Kontakte in diesem Zusammenhang sind. Soziale Kontakte ermöglichen eine effektive Allokation von kulturellem Kapital. Daran läßt sich auch die Verbindung zum sozialen Kapital erkennen, das im vorigen Kapitel thematisiert wurde. Auch Coleman (1991: 406) verweist im Kapitel über soziales Kapital auf diese Zusammenhänge. Er verwendet jedoch andere Begriffe wie z.B. physisches Kapital und Humankapital.

sich einigermaßen sicher sein, daß dessen Fähigkeiten einen entsprechenden Standard aufweisen. Diese hohe Erwartbarkeit katalysiert die Wertschätzung durch andere und trägt dazu bei, daß die Anerkennung als symbolisches Kapital einsetzbar ist. Die symbolischen Kapitalgewinne scheinen bei den Freiberuflern, deren Zahl sich seit der Wende von etwa 2.000 auf fast 70.000 im Jahr 1993 erhöht hat (FAZ Nr.285 v. 8.12.9: 18), am größten zu sein. Nur diese Befragten (Rechtsanwalt im Interview 21, Architekt im Interview 25) heben den mit der Selbständigkeit erreichten Prestigegewinn deutlich hervor.³⁶

"Was man eigentlich jetzt positiv registriert hat persönlich ist das Ansehen, was mit bestimmten Berufsständen verbunden ist. Und ich muß sagen, hier in Osten scheint der Rechtsanwalt ein sehr hohes Ansehen zu haben. Also ich muß wirklich sagen ... (...) Man wird irgendwie doch geachtet, muß ich sagen. Irgendwo tut's sogar schon ein bißchen wohl, (*lacht*) muß ich sagen, wirklich, wenn man merkt, daß man also doch ein gewisses Ansehen genießt und ..." (I21: S.32)

Im Unternehmenszusammenhang ist symbolisches Kapital im Spiel, wenn der Unternehmer z.B. bei der Vergabe eines Existenzgründungsdarlehens seinen Sachverstand geltend machen kann. Die Bank vertraut dann auf die Solidität des Unternehmenskonzepts und unterstellt eine erfolgreiche, weil kompetent durchgeführte Unternehmensentwicklung.

Auch das kulturelle Kapital (inkorporiertes Kulturkapital) läßt sich in symbolisches Kapital (und damit auch in ökonomisches Kapital) konvertieren. Es existieren zwar keine offiziell beglaubigten Zertifikate über die unternehmerischen Fähigkeiten eines Akteurs, aber der "gute Ruf" kann das ersetzen.³⁷ Wer sich in Fachkreisen einen guten Ruf erworben hat, dessen Name läßt sich als symbolisches Kapital einsetzen. Der Name gilt als Ausweis von Kompetenz, Qualität oder Solidität und erleichtert z.B. die Beschaffung von Aufträgen, Mitarbeitern oder Krediten. Insofern verkennen die nachfolgend zitierten Akteure die Situation, wenn sie behaupten, einen Kredit nur "auf ihre blauen Augen hin" erhalten zu haben.³⁸

"Wir haben ja eine DM-Eröffnungsbilanz machen lassen. Wir waren ziemlich schnell damit und wir hatten die ziemlich früh, und die Bank hatte die ziemlich früh und das war auch, sagte er ... Die wenigsten in den alten Ländern haben so eine gute Bilanz. Also da können sie stolz drauf sein. Das ging uns natürlich runter wie Öl. (...) Und dann sagt er: Wenn sie mit der Bilanz zur Bank gehen, da würden sie drüben also bestimmt 50.000,- Mark ohne Sicherheit kriegen." (I13: S.64)

36 Vielleicht liegt das daran, daß diese traditionell bildungsbürgerlichen Positionen vor dem Hintergrund der sozialistischen Ideologie in der DDR systematisch benachteiligt waren und nun einen größeren Prestigezuwachs, sozusagen auf ihr "normales" Niveau, erfahren.

37 Ein schönes Beispiel für eine halboffizielle Attestierung von Kompetenz sind Nominierungen zum "Unternehmer des Jahres", die z.B. von Unternehmerverbänden erteilt werden (vgl. FAZ Nr.35 v. 11.2.1994: 19).

38 Darin könnte allerdings auch der weiter oben beschriebene Bescheidenheitshabitus zum Ausdruck kommen.

"Da habe ich halt den Kredit auf meine blauen Augen hin gekriegt. Ohne eine Sicherheit, ohne eine Eintragung im Grundbuch. Ich hatte den Kaufvertrag, hatte mit denen gesprochen. Sagte: Hier das Grundstück, das und das habe ich vor, das und das will ich hinbauen. Das war gerade in dieser Zeit, wo eben die Sparkassen oder die hier an-sässigen Banken irgendwo das Kreditgeschäft erlernten und einfach experimentiert haben." (I22: S.17)

"Ich habe von der Raiffeisenbank in (nennt Stadt) 140.000,- Mark Kredit gekriegt, für nichts. Und ich meine, sie sind mittlerweile ... es ist mittlerweile wirklich so, daß die ... sie haben das nicht in den Sand gesetzt, sie kriegen das Geld ja zurück. Aber es ist wirklich so: Die haben mir vertraut, auf meine blauen Augen hin. (lacht) Und daraufhin, daß ich gesagt habe: Das wird, das kommt, das Geld kommt, und wenn das schief geht, dann ... (...) Wenn heute einer auf Banken schimpft ... Mit Sicherheit gibt es da Beispiele, daß Leute eben seit Jahren oder seit längerer Zeit auf Kredite warten und daß die Banken nicht schnell genug in der Bearbeitung sind. Das liegt an jedem selbst, sage ich jetzt einfach mal. Ob man seine Idee gut verkauft, ob man dahinter ist, ob man dazu steht. Das ist ganz wichtig. Sie müssen die Leute davon überzeugen können, daß das, was sie denen erzählen, daß das korrekt ist. Wenn sie das noch mit ein paar Zahlen untermauern, dann ist es einfach so." (I24: S.43)

Gleichwohl ist bemerkenswert, wie häufig Banken insbesondere in der ersten Zeit nach der Wende den ostdeutschen Akteuren ein Maß an Vertrauen entgegenbrachten, das in Westdeutschland nahezu unvorstellbar ist. Ob das mit mangelnder Erfahrung der Banken im Kreditgeschäft in Ostdeutschland zusammenhängt oder eher auf die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (dünne Eigenkapitaldecke der Unternehmer) zurückgeführt werden muß, kann hier nicht entschieden werden. Es scheint jedenfalls so, als ob einige der ostdeutschen Unternehmer ihren Erfolg unter anderem der Großzügigkeit oder dem Wohlwollen ihrer Bank zu verdanken haben.

Der Hauptgrund für den Erfolg läßt sich aber in der kulturellen Kapitalausstattung der Akteure verorten. Ihre unternehmerischen Fähigkeiten sind den Unternehmensgründern nicht einfach so zugefallen. Es handelt sich vielmehr um Fähigkeiten, die langfristig (hauptsächlich implizit) entwickelt wurden und für deren Herausbildung auch der primären Sozialisation eine wichtige Funktion zukommt. Auf diesem Fundament bauen alle folgenden, für die Unternehmertätigkeit sich positiv auswirkenden Qualifizierungen formeller und informeller Art auf.

Der sich entwickelnde Habitus ist gleichsam ein Filter, der sich selbst fortsetzende oder sogar sich selbst verstärkende Effekte perpetuiert. Wer Unternehmer wird, ist so besehen nur begrenzt ein Autodidakt. Die Eigenleistung des betreffenden Akteurs liegt eher in der positiven Beeinflussung des Heranreifens einer in ihm angelegten Perspektive. Bildhaft ausgedrückt ist mit der primären Sozialisation also ein entscheidender Grundstein für das Bildungsfundament der Akteure gelegt, auf dem einzelne Ausbildungsetagen aufgebaut werden können, um eventuell im Dachgeschoß einen Unternehmenssitz zu errichten. Um im Bild zu bleiben könnte man sagen, daß sich die Größe des Gebäudes nach der Solidität

des Fundaments richtet. Entscheidend ist jedoch die Grundsteinlegung, ohne die alle weiteren Schritte unterblieben.

So schwierig es ist, Prognosen hinsichtlich des unternehmerischen Erfolges einzelner Akteure abzugeben, kann dennoch aus dem bisher Gesagten folgendes zusammengefaßt werden: Vor dem Hintergrund einer sich zunehmend spezialisierenden oder sich fortwährend funktional weiter ausdifferenzierenden Wirtschaft nimmt der Unternehmer eine eigentümliche Stellung ein. Die zunehmende Veränderungsrate des Wirtschaftsfeldes verlangt einerseits von ihm, daß er möglichst schnell und flexibel auf diese Modifikationen reagiert. Diese Änderungsintensität kann nur durch Generalistentum und Delegation bewältigt werden. Die dafür notwendige Koordinationsfähigkeit muß jedoch hochspezialisiert sein.

Bei einem Unternehmer in der Marktwirtschaft muß es sich folglich um einen spezialisierten Generalisten handeln oder, um einen bereits verwendeten Begriff wieder aufzunehmen, um einen professionellen Entprofessionalisierten. Das Festhalten an der Professionalität zeugt von der Hysterisis durch Berufsorientierung und Meisterhaftigkeit. Bestimmen diese Habitus das Denken, Wahrnehmen und Handeln der Unternehmer noch wesentlich, kann, wenn nicht von einem Scheitern des Unternehmens, dann doch zumindest von einer suboptimalen bis problematischen Unternehmensentwicklung ausgegangen werden. Akteure, die sich als spezialisierte Generalisten verstehen, haben dagegen Anlaß, wesentlich optimistischer in ihre geschäftliche Zukunft zu blicken.

7. Strategien ostdeutscher Unternehmer - Empirische Befunde

Nachdem die einzelnen Habitus der ostdeutschen Unternehmer herausgearbeitet wurden, sollen diese nun in einen weiteren Zusammenhang eingeordnet werden. Das geschieht anhand des Bourdieuschen Strategiebegriffs. Habitus sind, wie in den theoretischen Ausführungen bereits erläutert wurde, die inkorporierten generativen Schemata, über die sich die Strategien in Praxis umsetzen. Die einzelnen Handlungen der sozialen Akteure stellen gewissermaßen Momente dar, in denen sich die Strategie qua Habitus manifestiert.

Man kann Strategie auch als Habitus-Feld-Relation im Zeitverlauf definieren. Damit wird darauf verwiesen, daß es sich um einen Begriff handelt, der über die Unmittelbarkeit der Wirkung von Habitus in der jeweils gegenwärtigen Situation hinausgeht. Es erfolgt sozusagen eine Anbindung der aktuellen doxischen Selbstverständlichkeit der Praxis an historische Praxis. Dieser Selbstverständlichkeit liegt einmal die Entwicklung der Habitus in der Primärsozialisation zugrunde. Sie rührt aber auch von Habitualisierungen durch konstante Feldbedingungen her, wie sie z.B. für die berufliche Sozialisation (vgl. Windolf 1981) gelten. Drittens kann sie ein Ergebnis massiver Feldveränderungen sein.

Von einer Strategie läßt sich also dann sprechen, wenn sich diese historische Entwicklung bis zum Status quo entlang eines Entwicklungspfades bewegt, der über die verschiedenen Zeitpunkte hinweg eine diachrone Homologie der Habitus-Feld-Relationen aufweist. So besehen lassen sich auch zukünftige Entwicklungen entlang dieses Pfades mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit vorhersagen. Bei bestimmten Feldveränderungen sind bestimmte Handlungsmöglichkeiten einfach wahrscheinlicher oder naheliegender als andere. Die diachrone Homologie der Habitus-Feld-Relationen bedeutet allerdings nicht, daß inhaltlich immer gleiche Handlungen dabei herauskämen.¹ Denn mit einem bestimmten Habitus ausgestattete Akteure reagieren auf veränderte Feldbedingungen auch mit anderen Handlungen. Die Art und das Ausmaß dieser Modifikationen sind jedoch nicht beliebig. Das Funktionsprinzip des Habitus leitet die Akteure nämlich auch unter veränderten Bedingungen an, in einer an diese Bedingungen vorangepaßten Weise zu handeln.

Etwas überspitzt formuliert könnte man daher sagen, daß selbst wenn ein Akteur überhaupt nicht auf eine Feldveränderung reagiert (reagieren *kann*), er dabei trotzdem von einem Habitus "bewegt" wird. Denn auch wenn eine Handlungsmöglichkeit aufgrund fehlender Vorangepaßtheit des Habitus an die spezifischen Feldbedingungen unterbleibt, ist diese Handlungsweise des "Nicht-Handelns" (eventuell durch andere wirksame Habitus)

1 Homologie bedeutet ja nicht Gleichheit im Sinne von Identität, sondern im Sinne von Gleichförmigkeit. Homologe Habitus-Feld-Relationen sind dadurch gekennzeichnet, daß sie durch ihre gegenseitige Voranpassung eine Kontinuität der Praxis ermöglichen.

typisch strukturiert.² Indem z.B. ein Unternehmer die Chance eines möglichen Geschäfts überhaupt nicht wahrnimmt, manifestiert sich darin das Wirksamsein bzw. Nichtwirksamsein eines bestimmten Habitus. Das gleiche gilt für falsche oder in anderer Weise unangemessene Handlungen. Was für den einen selbstverständlich ist oder ihm förmlich ins Auge springt, kann der andere nur mit Mühe nachvollziehen. Jedenfalls wäre er von alleine nicht darauf gekommen.

Um mit dieser Konstruktion nicht Rechtfertigungsmöglichkeiten oder Rationalitäten für jede beliebige Handlung zu eröffnen, muß durch Vergleiche mit den Handlungsweisen anderer Akteure versucht werden, Regelmäßigkeiten in der Relation von Feld, Habitus und Praxis zu finden. Auf dieser Grundlage kann der Versuch unternommen werden, die zwischen einzelnen Praxen der Akteure bestehende typische Handlungsvarianz zu plausibilisieren. Auf diese Weise können Klassen von Akteuren gebildet werden, die über gleiche Habitus verfügen, unter ähnlichen Feldbedingungen ähnlich handeln und als Folge davon auch ähnliche Lebensverläufe haben.³

Die folgende Untersuchung der Strategien der befragten ostdeutschen Unternehmer konzentriert sich darauf, die diachrone Homologie von Habitus-Feld-Relationen aufzuzeigen. Wir konzentrieren uns dabei auf den Zeitraum, der das Ereignis der Wende umgibt. Dort sind die von den Befragten erlebten Gegensätze zwischen den Feldbedingungen (Zentralverwaltungswirtschaft - Marktwirtschaft) am ausgeprägtesten und lassen am ehesten Kontinuitäten und Diskontinuitäten von habituellen Dispositionen erkennen.

Die Entwicklungsphasen der Primärsozialisation und der Adoleszenz wären zwar für unsere Untersuchung auch wichtig, sie sind aber schwer bzw. eigentlich gar nicht zugänglich, wie im fünften Kapitel dargestellt wurde. Neben der durch die Anlage der Untersuchung bedingten Fokussierung der jüngeren Vergangenheit liegt das auch daran, daß sich die Befragten nur spärlich zu diesen Lebensabschnitten äußerten. Es wurde deshalb versucht, in einer standardisierten Kurzbefragung am Ende der jeweiligen Interviews objektivierte biographische Informationen von den Unternehmern zu erhalten.⁴ Es handelt sich um Angaben, die die familiäre Herkunft oder etwa die berufliche Qualifikation betreffen. Die erhaltenen Daten können jedoch lediglich als Hintergrund für die sich auf aktuelle Zeitpunkte beziehende Analyse dienen.

2 In Anlehnung an Watzlawick/Beavin/Jackson (1974: 50ff.) läßt sich feststellen, daß man weder "nicht-kommunizieren", noch "nicht-handeln" kann. Auch unterlassene Handlungen haben ihre Faktizität, wie etwa ein Blick ins Strafgesetzbuch unter § 323c "Unterlassene Hilfeleistung" deutlich vor Augen führt.

3 An dieser Stelle ist auf eine für Bourdieu wichtige Bedeutungsdimension von Strategien hinzuweisen, auf die in dieser Untersuchung nicht eingegangen wird: Die Reproduktionsstrategien der Gesellschaft sorgen intra- und intergenerationell dafür, daß die Struktur des sozialen Raumes weitgehend erhalten bleibt. Das bedeutet einerseits Stabilität und Handlungssicherheit, ermöglicht andererseits aber auch die Zementierung der Machtrelationen innerhalb einer Gesellschaft.

4 Der Kurzfragebogen ist im Anhang dokumentiert.

Das Hauptaugenmerk dieses Kapitels liegt, um einen anderen in den theoretischen Ausführungen gebildeten Begriff wieder aufzunehmen, auf den Prozessen der De- und Rehabitualisierung, die durch die Transformation induziert wurden. Insbesondere das Verhältnis zwischen Primärhabitus und Sekundärhabitus gibt Aufschluß über die strategische Ausrichtung von Handlungen. Nachdem verschiedene mögliche Strategien der Unternehmer herausgearbeitet sind, werden zwei Fallbeispiele vorgestellt. In den Fallbeispielen wird das Datenmaterial noch einmal analysiert, diesmal aber mit Blick auf die Handlungsstrategien *einzelner* Akteure.

Die zwei Unternehmer der Fallbeispiele repräsentieren Typen eines Kontinuums von habituell gesteuerten Handlungsweisen. Auf diesem Kontinuum sind sie an einander gegenüberliegenden Polen einzuordnen. Indem als Vergleichskriterien die Kapitaleinsatzweisen dieser Unternehmer untersucht werden, wird die Spannweite der Handlungsmöglichkeiten, die die unternehmerische Praxis in Ostdeutschland prägen, entfaltet. Verschiedene Unternehmertypen, die durch die mehr oder weniger stark ausgeprägten Habitus in ihrem Denken, Wahrnehmen und Handeln geleitet werden, können so auf diesem Kontinuum eingeordnet werden.

7.1 Biographischer Hintergrund der Unternehmer

Da in diesem Kapitel auf *bestimmte* Akteure eingegangen wird, sollen zunächst deren wichtigste biographische Daten vorgestellt werden. In der folgenden Abbildung 3 werden die Unternehmer und ihre Unternehmen kurz charakterisiert.

Wenn unterstellt wird, daß eine negative Korrelation zwischen dem Alter eines Akteurs und seiner habituellen Formbarkeit besteht, kommt dem Alter der Befragten einige Bedeutung für deren unternehmerische Aktivitäten zu. Jüngere wären in diesem Fall nicht nur weniger durch die sozialistischen Feldbedingungen geprägt, sondern hätten auch mehr Möglichkeiten hinsichtlich neuer Habitualisierungen in der Marktwirtschaft.⁵

5 Auf mögliche differentielle Erfahrungen einzelner Kohorten kann nicht näher eingegangen werden. Es ist aber denkbar, daß zwischen diesen Klassen von Akteuren Unterschiede hinsichtlich ihrer Erfahrungen mit dem Sozialismus bestehen. Auf derart langfristige Habitusentwicklungen weist bekanntlich Elias hin (vgl. z.B. 1990). An Elias schließt z.B. Engler (1992) mit seiner These von einer "zivilisatorischen Lücke" an. Tenbruck (1992) sieht die Wiedervereinigung als Problem des deutschen Geschichtsraumes an. In der beiden deutschen Teilstaaten gemeinsamen Raumlage haben sich in den letzten 40 Jahren differente Kulturlagen entwickelt. Einerseits gibt es zwar noch einige Anknüpfungspunkte. Jedoch die Art und Weise, wie beispielsweise die Frage der Wiedervereinigung jeweils beurteilt wird, läßt Bruchstellen deutlich werden.

Abb. 3: Biographische Angaben der befragten Unternehmer

I-Nr.	Name	Alter 1992	Schulabschluss	erlernter Beruf	Beruf vor der Selbständigkeit	Unternehmens- gründung	Branche	Anzahl der Mitarbeiter
11	Schneider	32	Abitur	Elektromechaniker	Ingenieur/Abt.-Leiter	8/1990	Elektro	40
12	Siebert	54	Abitur	Elektrolaborant	Betriebs-Direktor	3/1992	Metall	25
13*	Bach	48	8.Klasse/Abitur	Rohrleitungs- monteur	Lehrobermeister	7/1983	Heizung/ Sanitär	13
14*	Berger	48	Abitur	Lokschlosser	Betriebs-Direktor	11/1991	Fahrzeug- bau	450 dto.
14*	Weiler	49	10.Klasse/Abitur	Industrie-Kaufmann	Dir. Material-Wirtsch.	dto.		
15	Bambach	48	10.Klasse/Abitur	Fliesenleger	Lehrmeister	2/1991	Fliesen	3
21	Krüger	41	Abitur	Metallfacharbeiter	Justitiar VEB	10/1990	Jurist	2(+1) ¹
22	Salzmann	37	10.Klasse/Abitur	Elektroingenieur	Lehrmeister	1987	Druck ²	50
23	Arenz	45	8.Klasse Abitur	Installateur	Installateur	4/1990	Gastronomie	(1) ³
24	Bongartz	42	Abitur	Schlosser	Ingenieur	1990	Maschinen- vertrieb	(1) ⁴
25	Schmidt	38	Abitur	Baugenieur/ Architekt	Bauausführung/ Abteilungs-Leiter	8/1989	Architekt Sachverständig	5
26	Springer	40	keine Angabe	Meister Gastgewerbe	Gaststätten-Leiter	1989/1990	Gastronomie	9

Anmerkungen:

* Gruppeninterview

1 Zwei Mitarbeiter und ein Sozjus

2 Daneben: Bau, PR, Immobilien, Gastronomie

3 Ehefrau hilft gelegentlich

4 Ein Kompagnon

Zum Zeitpunkt der Befragung (Oktober 1992 bzw. Mai 1993) ist der jüngste Unternehmer 32 Jahre und der älteste 54 Jahre alt. Im Durchschnitt beträgt das Alter ca. 43 Jahre. Daraus wird ersichtlich, daß es sich eindeutig um eine Nachkriegsgeneration handelt, die bis auf eine Ausnahme fast ausschließlich in der DDR aufwuchs bzw. zum größten Teil in diesem Staat sozialisiert wurde. Das Feld der Wirtschaft wurde also fast ausschließlich als Zentralverwaltungswirtschaft erfahren.⁶

Vor dem Hintergrund möglicher Habitualisierungen kommt auch dem Zeitpunkt des Eintritts in die Selbständigkeit einige Bedeutung zu. Je nachdem, wie lange ein Akteur seit der Wende (oder sogar schon davor) selbständig ist, kann davon auf seinen unternehmerischen Erfolg geschlossen werden. Genauer gesagt kommt in seiner offensichtlichen wirtschaftlichen Überlebensfähigkeit zum Ausdruck, daß seine habituellen Dispositionen an das Feld der Marktwirtschaft einigermaßen vorangepaßt sein müssen. Zudem hat der Unternehmer mit fortschreitender Erfahrung auch Entwicklungsmöglichkeiten, die ihm eine bessere Anpassung an die marktwirtschaftlichen Feldstrukturen ermöglichen (z.B. durch eine Umstrukturierung des Unternehmens).

Von den Befragten waren bereits zwei in der DDR selbständig (seit 1983 bzw. seit 1987). Die meisten Unternehmer gründeten ihr Unternehmen im Jahr 1990, zwei sogar schon unmittelbar nach der Wende 1989 bzw. zum Jahreswechsel 1989/90. Weitere zwei Akteure warteten bis 1991 (Februar bzw. November) und der in dieser Hinsicht "jüngste" Unternehmer begann mit seiner Tätigkeit im März 1992. Interessanterweise handelt es sich dabei um den ältesten der befragten Akteure.

Vor diesem Spektrum an unternehmerischer Initiative wären unserer Annahme zufolge diejenigen Akteure im Vorteil, die bereits über einschlägige Erfahrungen in selbständiger Tätigkeit verfügen. Wie später im zweiten Fallbeispiel darstellt wird, zählt auch Herr Salzmann (Interview 22) als seit 1987 Selbständiger dazu.

Hinsichtlich intergenerationeller Effekte interessiert der familiäre Hintergrund der Akteure vor allem deswegen, weil festgestellt werden soll, ob einzelne Akteure seitens ihrer Familie über Erfahrungen mit der Selbständigkeit verfügen. Das Heranwachsen in einem Selbständigenhaushalt, so die Annahme, verstärkt die Herausbildung von habituellen Dispositionen, die den Akteuren bei einer späteren unternehmerischen Tätigkeit von Vorteil sein können. Unter Umständen hängt sogar die Idee einer Unternehmensgründung damit zusammen, daß es dementsprechende "Vorbilder" im Lebensumfeld der Befragten gab. Dazu gehören auch intensive Kontakte zu Selbständigen (z.B. Verwandten oder Nachbarn). Solche "Schlüsselkontakte" werden in den Interviews erfragt. In der standardisier-

⁶ Wenn man zudem bedenkt, daß auch die vorangegangene nationalsozialistische Wirtschaft stark zentralverwaltungswirtschaftliche Züge aufwies, trifft dieses Argument umso stärker zu.

ten Kurzbefragung werden jedoch nur die engsten Familienkontakte erhoben. Daneben gilt es, auch das Bildungsniveau der Eltern und Großeltern zu berücksichtigen, da auch von dieser Seite einschlägige Sozialisierungseffekte zu erwarten sind.

Generell kann gesagt werden, daß die befragten Unternehmer sogenannten "kleinen Verhältnissen" entstammen.⁷ Soweit zu erfahren war,⁸ haben bis auf eine Ausnahme (Interview 11) weder die Eltern noch die Großeltern das Abitur erworben oder eine akademische Laufbahn eingeschlagen. Der Vater von Herrn Schneider (Interview 11) erreichte allerdings eine in der DDR beachtliche Karrierestufe: er war Betriebsdirektor. Die Schule wurde von den Eltern in der Regel nach acht bzw. zehn Klassen verlassen. Ihre berufliche Tätigkeit erstreckte sich häufig auf den Handwerksbereich und vollzog sich meistens im Arbeitermilieu. Typische Beispiele wären: Metallarbeiter wie Dreher, Fräser, Schlosser, Schmied aber auch Schuster, Gärtner, Schneider, Installateur, Verkäufer sowie "kleine Beamte" oder Angestellte. Die berufliche Karriere der Elterngeneration endete häufig mit dem Erwerb des Meistertitels.

Der familiäre Hintergrund der Befragten läßt also keine Anhaltspunkte erkennen, die auf intergenerationelle Effekte in dem Sinn schließen ließen, daß eine Art "Vorherbestimmtheit" späterer unternehmerischer Betätigung gegeben gewesen sei. Das gilt jedenfalls für die sozialisatorischen Effekte, die mit dem Bildungsniveau oder mit einer selbständigen Tätigkeit der Eltern verbunden sind. Natürlich sind auch andere, in den Familien gründende sozialisatorische Auswirkungen denkbar, welche die befragten Akteure die Option "Unternehmer" wählen ließen. Darüber lassen sich aber in dieser Untersuchung keine Aussagen treffen. Der einzige Fall, bei dem vielleicht von einem intergenerationellen Effekt gesprochen werden kann, wäre der von Herrn Schneider (Interview 11), dessen Vater Betriebsdirektor war. Er gibt an, daß die Arbeitsweise seiner Eltern und Großeltern ihn wahrscheinlich stark geprägt hat.

"Veranlagungen, Veranlagungen, ja sicher. Ich habe ein Elternhaus gehabt, das schon immer intensiv berufstätig war. Mein Vater war eigentlich, so weit ich zurückdenken kann, schon immer in irgendeiner Weise leitend tätig: jahrelang als technischer Leiter, also das ist die Stufe unter dem Betriebsleiter gewesen, und dann war er seit den 70er Jahren als Betriebsleiter tätig. Also immer in irgendeiner Weise im Streß. Und er na-

-
- 7 Bemerkenswert ist die Beobachtung, daß die Befragten offensichtlich ein sehr "unkompliziertes" Verhältnis zu ihrer "proletarischen Herkunft" haben. Sie verwenden z.B. die Bezeichnung "Arbeiter" mit einer Unbefangenheit und Selbstverständlichkeit, die für Westdeutschland in aller Regel nicht zutrifft. In Westdeutschland findet man vielfach Euphemismen wie "gewerblicher Mitarbeiter" oder ähnliches. Es kann vermutet werden, daß diese Selbstidentifikation der ostdeutschen Befragten ein Resultat der ideologischen Allgegenwärtigkeit und Indoktrination, zumindest aber ein Effekt der zur Gewohnheit gewordenen offiziellen Sprachregelung der DDR ist.
- 8 Manchmal wußten die Befragten den Beruf oder den Schulabschluß ihrer Großeltern nicht mehr. Teilweise war es durch die Interviewsituation bedingt (z.B. Zeitmangel) nicht mehr möglich, den Unternehmern den Kurzfragebogen zur Beantwortung vorzulegen. In diesem Fall wurde versucht, die Antworten aus Hinweisen im Interview zu rekonstruieren.

türlich in mir das Bild geweckt : Mit der Leitertätigkeit wächst ja auch die Anerkennung. Das habe ich vorhin ganz und gar vergessen. Das ist ja mit ein Ziel bei mir. Ich lebe von persönlicher Anerkennung. (...) Wenn ich jetzt so zurückblicke, könnte ich mir vorstellen, daß mich das beeinflußt hat. Ja, meine Großeltern hatten eine Gärtnerei. Die waren nicht nur Montag bis Sonnabend, sondern die waren Montag bis Sonntag beschäftigt. Die haben so weit ich denken kann, ... nein, die haben keinen Urlaub gemacht. Die hatten *nie* Urlaub. Und das hat mich auch wiederum beeinflußt, vom Arbeitsleben her." (I11: S.17f.)

Das können wir in Zusammenhang mit den funktionalen Äquivalenten bringen, von denen schon einmal die Rede war. Gemeint ist, daß bestimmte Tätigkeiten in der Zentralverwaltungswirtschaft von ihrer *Arbeitsweise* her ähnlich strukturiert waren wie die Unternehmertätigkeit in der Marktwirtschaft. In diesem Sinn könnte man vermuten, daß Herrn Schneiders Vater durch sein engagiertes und verantwortungsvolles Berufsleben prägend auf den Sohn gewirkt hat. Dieser Hinweis soll hier genügen. Weitere Vermutungen wären allzu spekulativ.

An anderer Stelle wurde bereits auf die im allgemeinen fundierte Ausbildung der Befragten hingewiesen. Die im Vergleich zur Elterngeneration höhere Qualifizierung ist vor allem Ausdruck einer sich in West- wie Ostdeutschland gleichermaßen vollziehenden Bildungsexpansion nach dem Krieg. Um diese Aussage etwas zu konkretisieren sei gesagt, daß von den zwölf befragten Unternehmern lediglich drei kein Abitur vorweisen können. Nach der achten bzw. zehnten Klasse erlernten diese Akteure Handwerksberufe und erwarben später den Meistertitel. Die übrigen Unternehmer studierten (bis auf einen Befragten) an einer Fachschule⁹ bzw. an der Universität.

Allerdings sind die Wege zum Hochschulabschluß heterogen. Manch einer studierte direkt im Anschluß an die Schulausbildung, andere nach der Berufsausbildung, und wieder andere erwarben diese Qualifikation parallel zur Berufsausübung. Jedenfalls stehen Studium und Berufsausbildung generell in einer Kontinuität: Die handwerklich-technische Berufsausbildung (z.B. Elektromechaniker, Rohrleitungsmonteur, Schlosser, Elektrolaborant) wurde um ein Ingenieurstudium im entsprechenden Fachgebiet ergänzt. Nur in einem Fall (Interview 21) erfolgte ein berufsfremdes Studium: Nach der Ausbildung zum Metallfacharbeiter studierte dieser Befragte Jura.¹⁰

Die weitgehende Kontinuität in der Berufstätigkeit zeigt sich auch in der Branche, die für die Unternehmertätigkeit gewählt wurde. Bis auf zwei Befragte arbeiten alle in dem Bereich, in dem sie ihre Qualifikation erworben haben. Man könnte auf das vorige Kapitel

9 Eine Fachhochschule im exakt westdeutschen Sinn gab es in der DDR nicht. Gemeint ist aber der Bereich des Hochschulwesens, der keine rein wissenschaftliche Hochschule war, sondern in dem auch technisch-praktische Kenntnisse vermittelt wurden.

10 Dazu ist anzumerken, daß in der DDR aus ideologischen Gründen von den Studierwilligen in aller Regel eine Ausbildung (etwa zum Facharbeiter) als Voraussetzung für die Studierlaubnis verlangt wurde. Insofern ist diese Diskontinuität zu relativieren.

hinweisend auch sagen: in dem Bereich, in dem sie vor allem Kulturkapital, aber auch Sozialkapital und nicht zuletzt ökonomisches Kapital erworben haben. Lediglich Herr Arenz (Interview 23) und Herr Salzmann (Interview 22) haben das Betätigungsfeld gewechselt. Herr Arenz war Installateur und betreibt seit Anfang 1990 einen Imbiß, um sich später mit einer Gaststätte niederlassen zu können. Herr Salzmann, dessen Werdegang, wie gesagt, in einem der Fallbeispiele noch genauer zur Sprache kommt, lernte ursprünglich Elektroingenieur, sattelte dann auf Druckereitechnik um und betätigte sich nach der Wende in den Bereichen Druck, Baugewerbe, Immobilien, Gastronomie und Werbung (PR).

7.2 De- und Rehabitualisierung als Strategie

In diesem Abschnitt soll versucht werden, die Handlungsmöglichkeiten der Unternehmer als Chancen zu bewerten. Dazu ist eine nähere Betrachtung der Praxisgenerierung notwendig, d.h. wir müssen uns auf das Verhältnis von Primärhabitus und Sekundärhabitus konzentrieren.

Primärhabitus, so war die theoretische Ausgangsüberlegung, übernehmen die fundamentale Handlungsstrukturierung bei sozialen Akteuren. Sie werden vor allem in der Primärsozialisation strukturiert und weisen eine große Resistenz gegenüber äußeren Veränderungen auf. Dieser sogenannte Hysteresiseffekt ermöglicht damit eine diachron konsistente Lebensführung und trägt so unter anderem zur Identitätsbildung der sozialen Akteure bei.¹¹ Im einzelnen vollzieht sich dieser Prozeß so, daß aufgrund des strukturierten Primärhabitus von den Akteuren nur solche Handlungen als möglich erachtet werden, die im Variationsbereich der Strategie des betreffenden Akteurs liegen bzw. die Handlungen so generiert werden, daß sie mit großer Regelmäßigkeit einem einheitlichen Prinzip zuge schlagen werden können. Diese spezifische Handlungsweise ist das, was die Akteure "ihren Stil", "ihre Art", "ihren Typ", "ihr Wesen" oder ähnliches nennen. Sie wissen um diese identitätsstiftenden Muster, können sie jedoch nicht oder nur unscharf explizieren.

Um habituell gesteuerte Praxis auch in Krisenzeiten plausibilisieren zu können, haben wir den Begriff des Sekundärhabitus eingeführt. Denn wenn Habitus wirklich so fundamental wirksam und so änderungsresistent sind, müssen sie auch in Zeiten gravierender Umbrüche Praxis in spezifischer, d.h. regelmäßiger Weise generieren können.¹² Der Sekundär-

11 Auf die identitätsstiftende Funktion von Habitus weist auch Hahn (1986b) hin. Habitus werden von ihm als "Stil" gefaßt, der eine "stark identifizierende Wirkung" hat (609). Neben diesem Effekt sind andere stabilisierende Wirkungen des Habitus zu betonen. Zu nennen ist einmal die komplexitätsreduzierende Wirkung und damit verbunden die Handlungssicherheit schaffende Wirkung von Habitus.

12 Spätestens seit Durkheims Untersuchung über den Selbstmord ist das Phänomen der Kontinuität in der Diskontinuität soziologisch relevant geworden. Er hat gezeigt, daß auch abweichendes Verhalten ty-

habitus stellt in dieser Theorie also das Verbindungsstück zwischen dem Primärhabitus und der auf einzelne Felder bezogenen Praxis dar. Er ist durch den Primärhabitus strukturiert, zeichnet sich ihm gegenüber jedoch durch höhere Flexibilität in bezug auf die Felder aus, in denen er wirksam ist. Anders gesagt wird durch den Primärhabitus eine grundlegende Handlungsweise strukturiert, die dem Sekundärhabitus aber noch genügend Spielraum läßt, innerhalb dieser Grenzen verschiedene Handlungen zu realisieren. Diese Handlungen sind zwar unter ein praxisgenerierendes Schema subsumierbar, erhalten ihre Variabilität aber durch die Feldbedingungen, unter denen sie stattfinden. Nur auf diese Weise ist das Funktionsprinzip von Habitus aufrecht zu erhalten, denn die Felder als Handlungsbedingungen ändern sich permanent.

In der Untersuchung über den Transformationsprozeß in Ostdeutschland ist demnach insbesondere die Relation von Sekundärhabitus und Handlung bzw. Praxis im Wirtschaftsfeld genauer in Augenschein zu nehmen. Verbunden sind diese beiden Teile durch den Kapitaleinsatz. Wie im vorangegangenen Kapitel ausführlich dargestellt wurde, manifestiert sich in den Kapitaleinsatzweisen der Akteure die Praxisgenerierung von Habitus im Wirtschaftsfeld. Auch die Kapitaleinsatzweisen sind also, qua Primär- und Sekundärhabitus, strategisch strukturiert. In der Relation von Kapitaleinsatzweisen und Feldbedingungen im Sinne von Kapitaleinsatzmöglichkeiten liegt somit die Chance unternehmerischer Betätigung begründet. Die Relation von Kapital (Habitus) und Feld ist ausschlaggebend für die Gewinne, welche die Akteure erzielen können.¹³

Dieser komprimierte Rekurs auf die theoretischen Ausführungen illustriert, wie zentral der Strategiebegriff für das Habituskonzept ist. Vor diesem Hintergrund läßt sich ein Modell entwickeln, in dem die Prozesse der De- und Rehabitualisierung mit der unternehmerischen Betätigung in einem sich zur Marktwirtschaft transformierenden Feld in Beziehung gesetzt werden. De- und Rehabitualisierungsprozesse beziehen sich dabei, wie gesagt, vornehmlich auf die flexibleren Sekundärhabitus, wengleich nicht ausgeschlossen ist, daß sich auch Primärhabitus verändern können.¹⁴ Bei gegebenen, weitgehend unveränderlichen Primärhabitus kommt also der Vorangepaßtheit der Sekundärhabitus an die veränderten Feldstrukturen der Wirtschaft eine große Bedeutung zu. Habitus, die stark durch die Zentralverwaltungswirtschaft strukturiert wurden, sind nur begrenzt an die

pisch strukturiert ist oder systematisch variiert. Hier ist an das Verhältnis von Primärhabitus und Sekundärhabitus in Krisenzeiten zu erinnern, mit dem wir uns bereits im theoretischen Teil dieser Arbeit beschäftigt haben.

13 Unternehmerischer Erfolg wird zumeist in ökonomischen Kapitalbeständen ausgedrückt. In die Bilanz oder Gewinnausschüttung eines Unternehmens gehen jedoch auch die Gewinne ein, die auf andere Kapitalsorten zurückgeführt werden können. Denn sowohl soziales Kapital als auch Kulturkapital sind, wie wir im vorigen Kapitel gezeigt haben, in ökonomisches Kapital konvertierbar.

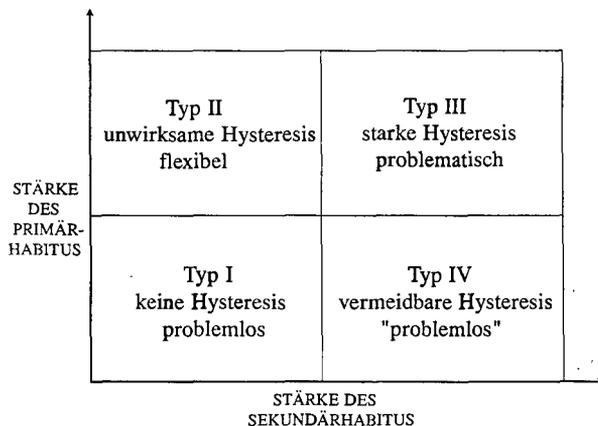
14 Wollte man diese Veränderungen untersuchen, wäre jedoch von langen Untersuchungszeiträumen auszugehen, was durch die starke Wirkung von Hysteresiseffekten im Bereich der Primärhabitus zu erklären ist.

Feldbedingungen der Marktwirtschaft vorangepaßt. Die schlechte Passung der Habitus (Hysteresiseffekt) verhindert dann Kapitaleinsätze in diesem Feld oder zeitigt solche Kapitaleinsätze, die hinsichtlich einer marktwirtschaftlichen Rationalität als *sinnlos* gelten müssen.

Die im sechsten Kapitel herausgearbeiteten, durch die Zentralverwaltungswirtschaft strukturierten Habitus sind somit Prüfsteine für die Vorangepaßtheit an das neue Wirtschaftsfeld. Das Maß ihrer Hysteresisbetroffenheit läßt folglich Schlussfolgerungen hinsichtlich der Chancen einzelner Unternehmer zu. Das kann mit einem einfachen Schema (Abb. 4) veranschaulicht werden.

Wenn die jeweiligen Ausprägungen des Primärhabitus und des Sekundärhabitus miteinander in Beziehung gesetzt werden, ergeben sich die Chancenstrukturen der Unternehmer. Jeder einzelne wäre demnach an einem bestimmten Punkt in diesem Koordinatensystem einzuordnen. Je weiter weg ein Akteur vom Ursprung positioniert ist, mit desto größeren Hysteresisbelastungen sind seine Handlungen befrachtet.

Abb. 4: Hysteresis von Habitus und unternehmerische Chancen



Umgekehrt formuliert kann ein Unternehmer umso erfolgreicher sein, je näher er am Ursprung des Koordinatensystems eingeordnet wird. Um den Zusammenhang eindeutiger zu machen, werden lediglich vier idealtypische Formen unternehmerischer Betätigung herausgestellt.

Problemlos ist die Situation für solche Akteure, bei denen die besagten Habitus sehr schwach ausgeprägt sind, deren Handlungsgenerierung also nicht von Hysteresiseffekten beeinträchtigt werden (Typ I).¹⁵

Ein anderer Fall (Typ II) liegt vor, wenn der Primärhabitus stark ausgeprägt ist, wohingegen die Wirksamkeit des Sekundärhabitus eher gering ist. Der Fall wird in der Abbildung als "unwirksame" Hysteresis bezeichnet. Akteure, die hier eingeordnet werden können, finden sich schnell im veränderten Feld zurecht, d.h. sie finden aller Wahrscheinlichkeit nach Handlungsmöglichkeiten in einem Bereich, der in bezug auf das frühere Feld homolog strukturiert ist. Die homologe, auf die spezifischen Feldbedingungen bezogene Variation des Handelns ermöglicht diesen Unternehmern ihre Flexibilität. Beispiele für diesen Fall sind die Akteure, die in der DDR z.B. als Betriebsleiter tätig waren oder in Exportbereichen arbeiteten. Das wurde weiter oben beschrieben.

Drittens gibt es die Möglichkeit einer sehr starken Hysteresisbelastung (Typ III). Bei solchen Unternehmern sind sowohl Primär- als auch Sekundärhabitus stark ausgeprägt. Die Handlungen dieser Akteure sind durch die überkommenen Feldstrukturen so stark strukturiert, daß ein Agieren im veränderten Feld als problematisch bezeichnet werden muß. Auch dafür wurden einige Beispiele vorgeführt.

Schließlich ist noch die vierte Kombinationsmöglichkeit der beiden Habitus zu nennen. Sie ist durch einen stark ausgeprägten Sekundärhabitus bei gleichzeitig wenig stark ausgeprägtem Primärhabitus gekennzeichnet (Typ IV). Diese Kombination erscheint vor dem Hintergrund der theoretischen Erläuterungen nicht schlüssig. Wie soll ein Sekundärhabitus ausgebildet sein, wenn der Primärhabitus, der den ersteren ja strukturiert, nicht ausgeprägt ist? Die Frage kann mit dem Hinweis beantwortet werden, daß sich dieser Fall auf Akteure bezieht, die vielleicht als Opportunisten bezeichnet werden können. Im positiven Sinn des Wortes sind Opportunisten Akteure, die bestehende Gelegenheiten vor dem Hintergrund der ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten nutzen. Ihr Handeln ist auf die Bedingungen in einem Feld ausgerichtet, auch wenn sie die dafür eigentlich disponierten Strukturen (Primärhabitus) nicht mitbringen. Deswegen wurde diese Hysteresis "vermeidbar" genannt.

Das Handeln in diesem Feld strukturiert also einen Sekundärhabitus, ohne aus einem Primärhabitus hervorgegangen zu sein. Es ist klar, daß diese Habitus nicht so resistent gegenüber Veränderungen der Feldstrukturen sein können. Insofern ist für diese Akteure die Generierung der Praxis unter sich ändernden Bedingungen (Unternehmensgründung) eher

¹⁵ Diese Unternehmer haben vielleicht mit anderen Problemen zu kämpfen wie z.B. Hysteresisprobleme in bezug auf andere Habitus. Das wäre ein möglicher Anknüpfungspunkt für weitere Forschung. Denkbar ist beispielsweise ein bestehender Konflikt zwischen Privatleben und Unternehmertätigkeit, wie er von den Befragten häufig geäußert wurde.

problemlos. Solcherart geprägte Akteure sind zwar sehr flexibel in bezug auf äußere Veränderungen. Gleichzeitig sind sie aber nicht in der Lage, mit der gleichen "Natürlichkeit" zu handeln wie Akteure, deren Sekundärhabitus den strukturellen Rückhalt eines entsprechenden Primärhabitus aufweist. Ihre Handlungen wirken deswegen oft wie "aufgesetzt".¹⁶

Bis hierher wurden die Chancen der Unternehmer als *strukturierte* Handlungsmöglichkeiten betrachtet. Nun wollen wir daran gehen, die Strategien in den Handlungsweisen darzustellen. Die unterschiedliche Wirksamkeit der Sekundärhabitus als *praxisstrukturierende* Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata führt dazu, daß drei prinzipiell verschiedene Typen von Handlungsmustern erkennbar sind, denen sich entsprechende Unternehmertypen zuordnen lassen. Diese Handlungsweisen sind wiederum als Idealtypen zu verstehen. In der nachfolgenden Abbildung 5 sind also nicht alle Kombinationsmöglichkeiten der Wirksamkeit bzw. Unwirksamkeit von Sekundärhabitus aufgeführt.¹⁷

Abb. 5: Sekundärhabitus und unternehmerische Praxis

Sekundärhabitus	Unternehmertypen		
	Konservator	Pragmatiker	Innovator
Bodenständigkeit	+	+	-
Kollektivität	+	-	-
Meisterhaftigkeit	+	+	-

Es bedeuten: + (wirksam), - (nicht bzw. nicht mehr wirksam)

Wie unschwer zu erkennen ist, stehen die in dieser Abbildung aufgeführten Unternehmertypen in Zusammenhang mit den Hysteresisformen der Abbildung 4. Die Argumentationsebene ist jedoch, wie gesagt, eine andere.

¹⁶ Man ahnt, daß hier unter anderem der sogenannte "Wendehals" beschrieben wird, für den die Feldveränderungen im Zuge der Transformation anscheinend nicht problematisch sind. Die Schwierigkeiten einer solchen Handlungsweise sind dennoch vorhanden. Sie liegen z.B. in mangelnder Glaubwürdigkeit, moralischer Diskreditierung oder sozialer Ächtung.

¹⁷ Der Konservator, den beispielsweise Kollektivität in seinem Handeln *nicht* beeinflusst, ist ebensowenig berücksichtigt wie etwa der Pragmatiker, der sich auch an Bescheidenheit orientiert. Das gleiche gilt für einen Unternehmertyp, der dieser Typologie noch hinzugefügt werden könnte: den Pionier. Dieser Typ zeichnete sich dadurch aus, daß er weder durch die genannten Primär- noch durch die erwähnten Sekundärhabitus in seinem Handeln geleitet wird. Seine Habitus ändern sich nicht; er verfügt einfach über *andere* Habitus, die erst unter den aktuellen marktwirtschaftlichen Feldbedingungen wirksam werden. Da hier die Hysteresis von Habitus in neuen Feldern im Zentrum des Interesses steht, bleibt der Pionier unberücksichtigt.

Der Konservator, bei dem die Sekundärhabitus "Bodenständigkeit", "Kollektivität" und "Meisterhaftigkeit" in hohem Maße wirksam sind, hat demzufolge auch mit starken Hysteresisproblemen zu kämpfen. Er wäre also Typ III der Abbildung 4 zuzuordnen. Es handelt sich um einen Unternehmertyp, dessen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata relativ stark von der in der Zentralverwaltungswirtschaft strukturell angelegten Denk- und Handlungsweise beeinflusst sind. Er möchte das vielleicht nicht unbedingt zugeben und unterstützt auch ganz klar die Kritikpunkte an der früheren Wirtschaftsweise. Bei genauerem Hinsehen zeigt sich jedoch, daß die Handlungsweise dieses Akteurs in vielem mit der früheren übereinstimmt. Das gilt für eine relativ starke Distanzierung gegenüber der zunehmenden Monetarisierung des Lebens genauso wie für das Festhaltenwollen am Begriff der Kollektivität. Was die Meisterhaftigkeit anbelangt, ist er froh, die Mittel zur Verfügung zu haben, um seine Vorstellungen von der Arbeitswelt verwirklichen zu können. Der Konservator möchte eigentlich die grundlegenden Strukturen des Wirtschaftsfeldes beibehalten und nur die sich mit der Transformation darbietenden neuen Möglichkeiten in die bestehenden Strukturen einbauen. Überspitzt formuliert wäre ihm am liebsten, wenn die Zentralverwaltungswirtschaft weiterbestünde; nur mit genügend Material und mit größerer Fachkompetenz sollte sie versehen sein.

Im nächsten Abschnitt soll ein Vertreter dieses Konservatorstyps genauer vorgestellt werden. Das erste Fallbeispiel bildet Herr Bambach (Interview 15), der zwar nicht diesem Idealtyp entspricht, ihm jedoch von allen Befragten am ähnlichsten ist.

Eine partielle Wirksamkeit der Sekundärhabitus ist beim Pragmatiker festzustellen. Dieser Unternehmertyp entspräche dem Typ IV der Abbildung 4. Abgesehen von der eben genannten Ausprägung des Opportunisten ist der Pragmatiker vor allem ein Typ, der versucht, aus der aktuellen Situation das Beste zu machen. Die in der Untersuchung befragten Unternehmer, die unter diesem Typ einzuordnen wären, sind vor allem Akteure, die endlich einmal "ordentlich arbeiten" wollen (Meisterhaftigkeit). Sie entstammen zumeist einem handwerklichen Milieu. Es ist nicht ihre Art, unter den neuen wirtschaftlichen Voraussetzungen "Höhenflüge" zu bekommen oder in irgendeiner Form "abzuheben". Ihre Bodenständigkeit hindert sie daran.

Wovon sie sich jedoch distanzieren, ist der zumeist von ihnen als ideologisch aufgezungen empfundene Kollektivgedanke. Vielfach handelt es sich auch um Akteure, die in ihrer je spezifischen beruflichen Situation gar keine andere Wahl hatten, als sich selbständig zu machen. Das ist die von Bögenhold (1987: 35ff.) genannte "Selbständigkeit aus Not". Herr Siebert (Interview 12) z.B. war zum Zeitpunkt der Entscheidung 54 Jahre alt. Als ehemaliger Betriebsdirektor blieb ihm nur die Wahl, den Betrieb für "eine Mark" zu kaufen und selbständig weiterzumachen oder arbeitslos zu werden.

"Ich habe eigentlich am Anfang nur Überlebenstraining gemacht, daß es also weitergeht. Und dann mußten bei der Treuhand Unterlagen eingereicht werden. Also brauchte ich einen Unternehmensberater. Und in den ersten Gesprächen haben die mir den Denkanstoß gegeben und gesagt: Herr Siebert, wollen sie sich jetzt hier abrakern, und zum Schluß kommt die Treuhand und sagt: das war's, wir verkaufen an den? Wollen sie es nicht selber machen? Da habe ich den erst einmal etwas überrascht angesehen, und dann haben wir uns nach einer Woche einen Termin gemacht, und dann haben wir uns etwas intensiver unterhalten. Dann habe ich gesagt: Die Idee gefällt mir, ich mache das. So ist es entstanden. (*lacht*) Mehr war nicht. (...) Das einzige Problem ist, daß ich die Finanzierung kläre. (*lacht*) Das ist zur Zeit noch das Problem." (I12: S.1)

Die Sorglosigkeit, mit der Herr Siebert über seine, wie aus dem weiteren Verlauf des Interviews hervorgeht, nicht unerheblichen finanziellen Schwierigkeiten spricht, zeugt von der Gewißheit, daß es für jedes Problem eine Lösung gibt. Er scheint als Pragmatiker darauf zu vertrauen und ist deswegen auch relativ unbeeindruckt von den Größenordnungen, in denen sich seine Schulden bewegen. Es gilt nicht zu lamentieren, sondern die Gegebenheiten einzuschätzen und entsprechend den zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zu handeln. Das kommt im folgenden Zitat zum Ausdruck:

"Also ich habe nichts gehabt. Ich habe mit *nichts* angefangen. Nur mit Schulden. Ich habe auch keine Finanzausstattung gekriegt. Ich habe es für eine Mark gekauft und ich habe eben in meiner DM-Eröffnungsbilanz einen Schuldenberg des alten VEB mit übernehmen müssen. Daß es überhaupt ging, hat die Treuhand einen Teil des Liquiditätskredites entschuldet. Aber ich bin mit keinerlei Finanzen ausgestattet. (...) Und mit dem Ziel zu investieren, trat natürlich das Problem der Finanzierung auf. Das ist noch nicht ganz geklärt. Die eine Bank hat gesagt: Das ist uns alles zu dünn und: Sie sind ja in unseren Augen ein überschuldeter Betrieb. Der andere sagt nach 2 Stunden oder so: Sie sind eigentlich überschuldet. Ich sage: Ja das stimmt. Geben sie mir mal einen Rat." (I12: S.29f.)

Der Typ des Pragmatikers hätte, obwohl es sich nicht um den von uns am häufigsten vorgefundenen Unternehmertyp handelt, in der Abbildung 5 auch anders dargestellt werden können: etwa mit wirksamen Kollektivitäts- und Bodenständigkeits-Habitus bei gleichzeitig unwirksamer Meisterhaftigkeit. Das hängt mit der Variabilität der Praxis innerhalb der Begrenztheit durch eine Strategie zusammen. Denn entscheidend für *diesen* Typ ist nicht die einförmige Strukturiertheit der Unternehmer durch die erwähnten Sekundärhabitus. Wichtig ist vielmehr die Tatsache, daß es sich um einen wie auch immer im einzelnen strukturierten Mischtyp handelt, der die Homologie von Feldbedingungen nutzt. Auf diese Weise kann er auch mit weniger gut vorangepaßten Habitus in einem Feld aktiv werden. Sein Bestreben geht dahin, möglichst kontinuierlich "weiterzumachen". Diese strategische Ausrichtung läßt ihn in den konkreten Situationen die vergleichsweise beste Option wählen. Sein Erfolg ist nicht überragend, aber einigermaßen beständig. Wenn er mit der Situation "klarkommt", ist er zufrieden.

Der Innovator schließlich wird am wenigsten von den genannten Sekundärhabitus in seinem Handeln behindert. Er wäre als Typ II in die Abbildung 4 einzutragen. Er findet dort

seinen Platz und nicht im Feld I, weil beim Innovator noch Primärhabitus wirksam sind.¹⁸ Diese strukturieren zwar seine Praxis, er hat jedoch aufgrund der weitgehend unwirksamen Sekundärhabitus mehr Variationsmöglichkeiten bei Handlungen im Feld der Wirtschaft. Das ermöglicht es ihm, schneller auf aktuelle Entwicklungen (Feldveränderungen) zu reagieren. Er ist anderen Akteuren daher oft um die berühmte Nasenlänge voraus.

Ein Unternehmer, der die neuen ökonomischen Möglichkeiten begrüßt, der z.B. Geld als wichtiges Medium bei der Realisierung seiner Vorstellungen erkennt, wäre ein solcher Innovator. Ein kollegiales Verhältnis zu seinen Mitarbeitern ist ihm angenehm, er sieht dabei jedoch immer auch die Leistungsanforderungen bzw. die Möglichkeit, Leistung durch ein angenehmes Betriebsklima zu erhöhen. Den unternehmerischen Erfolg bewertet er nicht so sehr nach absoluten Qualitätsstandards für Produkte oder nach dem langfristigen Überleben eines Unternehmens, sondern nach lukrativen Geschäften. Geschäftemachen ist das Ziel und Geschäfte müssen erfolgreich abgeschlossen werden, um das Geschäftemachen fortsetzen zu können. Dieses Geschäftemachen schließt andere unternehmerische Ziele (z.B. die genannte Orientierung an Qualität und Tradition) nicht aus. Sie werden jedoch nicht als solche verfolgt, sondern immer für den Abschluß von Geschäften instrumentalisiert. Soweit die Kurzcharakterisierung dieses idealtypischen Innovators. Im Fallbeispiel 2 wird der diesem Ideal weitgehend entsprechende Realtyp von Herrn Salzmann (Interview 22) genauer untersucht.

7.3 Kapitaleinsatzweisen als Strategie

Nachdem der biographische Hintergrund der befragten Unternehmer ausgebreitet, die strukturierte Seite der Habitus dargestellt und die praxisgenerierende Seite angerissen wurde, wollen wir uns noch etwas eingehender mit der strukturierenden Seite der Habitus beschäftigen. Den engsten Bezug der Habitus zur Praxis der Unternehmer stellen die unterschiedlichen Kapitaleinsatzweisen der Akteure dar. Die drei eben genannten Typen unternehmerischer Praxis unterscheiden sich auch in dieser Hinsicht voneinander. Um die Spannbreite dieser Handlungsweisen etwas transparenter zu machen, werden die Kapitaleinsatzweisen an zwei Fallbeispielen vorgeführt.

¹⁸ Das ist beim weiter oben erwähnten Typ des Pioniers nicht der Fall. Ihn behindern weder Primär- noch Sekundärhabitus der genannten Art (vielleicht hindern ihn andere Habitus). Er ist aufgrund dieser habituellen Strukturiertheit eigentlich auch nicht durch das Schema erfäßbar. Streng genommen läßt sich dieser Typ nur genau am Nullpunkt des Koordinatensystems einordnen. Um jedoch auch auf die Realtypen hinzuweisen, die sich nicht genau den einzelnen Typenfeldern zuordnen lassen, wurde diese Darstellungsform gewählt. Wie gesagt, wird dieser Typ des Pioniers nicht weiter verfolgt.

Dazu werden unter allen Befragten zwei Unternehmer ausgewählt, welche die einander entgegengesetzten Typen "Konservator" und "Innovator" am deutlichsten repräsentieren. Die Schilderung der Kapitaleinsatzweisen in der unternehmerischen Praxis dieser Akteure soll dabei auf die Primär- und Sekundärhabitus bezogen werden, weil die Einsatzweisen ja durch diese Habitus strukturiert werden. In der Form der Beziehung, die sich zwischen Primärhabitus, Sekundärhabitus und Kapitaleinsatz im Wirtschaftsfeld herausbildet, tritt gleichzeitig die strategische Anlage der Praxis deutlicher hervor und das Maß der Vorangepaßtheit dieser Strategie an marktwirtschaftliche Feldstrukturen kann daraufhin näher bestimmt werden.

Bei der Beschreibung der Fallbeispiele soll im Gegensatz zur Darstellungsweise in Kapitel 6 die Einheit eines Interviews erhalten bleiben. Während es dort darauf ankam, Habitus von Unternehmern akteurunspezifisch zu eruieren, geht es jetzt also darum, die strategisch strukturierte Praxis *bestimmter* Akteure zu untersuchen. Das bietet einmal den Vorteil größerer Anschaulichkeit der theoretischen Zusammenhänge. Wichtiger ist aber, daß die bisher einzeln entwickelten Theoriebestandteile "Feld", "Habitus" und "Praxis" quasi synoptisch am konkreten Fall dargestellt werden können. Die auf die beiden Fälle projizierten einzelnen Theoriebestandteile beleuchten jeweils ein Beispiel unternehmerischer Praxis. Indem zwei gegensätzlich strukturierte Unternehmertypen in diesem Licht untersucht werden, erhalten wir Einblick in die Bandbreite unternehmerischer Praxis in Ostdeutschland. Aus dieser Darstellung sollte verständlich werden, warum es solche Unterschiede in den unternehmerischen Tätigkeiten gibt, aus welchen Strukturen sie hervorgehen und welche Strategien sie dabei leiten.

Methodisch wird im einzelnen so vorgegangen, daß die zentralen Textsequenzen des jeweiligen Interviews thematisch geordnet werden. Die Vergleichskriterien sind, wie gesagt, die Kapitaleinsatzweisen der Unternehmer, also ihr Umgang mit ökonomischem Kapital, sozialem Kapital und Kulturkapital. In jedem dieser thematisierten Bereiche soll versucht werden, die Strukturiertheit der Praxis aufzuzeigen, indem auf die Habitus und die Feldbedingungen verwiesen wird. Darüber hinaus soll auch themenübergreifend argumentiert werden, denn die Strategie der Unternehmer liegt ja in der gleichartigen, typischen Strukturiertheit aller Kapitaleinsatzweisen eines Akteurs.

7.3.1 Unternehmer als Konservator **Fallbeispiel 1: Herr Bambach**

Herr Bambach verkörpert einen Unternehmertyp, der am ehesten als Konservator gelten kann. Die realtypische Betrachtung bringt es mit sich, daß Herr Bambach selbstverständ-

lich nicht völlig dem oben formulierten Idealtyp entsprechen kann. So lassen sich im betreffenden Interview (I15)¹⁹ auch einige Stellen finden, die eine Zuordnung zum Unternehmertyp des Pragmatikers nahelegen. Trotzdem erscheint seine Einordnung als Konservator vertretbar, weil bei diesem Akteur viele der dargestellten Hysteresiseffekte nachweisbar sind. Diese Effekte lassen sich Herrn Bambach an den strukturellen Gegebenheiten des überkommenen Wirtschaftsfeldes orientieren. Sein Denken, Wahrnehmen und Handeln erscheint daher häufig unangemessen im Sinne einer schlechten Vorangepaßtheit an die veränderten Feldbedingungen der Wirtschaft. Manchmal drängt sich sogar der Eindruck einer gewissen Naivität von Herrn Bambach auf, die ebenfalls als Zeichen mangelnder Antizipation der veränderten Feldbedingungen bzw. als Selbstverständlichkeit der gewohnten Bedingungen gedeutet werden kann.

Im folgenden sollen diese Unangepaßtheiten gezeigt und in ihrem Zusammenhang dargestellt werden. Die Darstellung wird, wie gesagt, nach den thematischen Bereichen der Kapitaleinsatzweisen gegliedert. Wenn man die Häufigkeit der Thematisierung einzelner Handlungsbereiche als Indiz für die Hysterisis der entsprechenden Habitus ansehen kann, so läßt sich für Herrn Bambach eindeutig der Bereich sozialer Beziehungen als Problemzentrum ausmachen. Deswegen kommt zunächst das soziale Kapital zur Sprache, danach wird das ökonomische Kapital und schließlich das Kulturkapital behandelt.²⁰

Die an das Feld schlecht angepaßten Habitus bewirken, daß sich Herr Bambach häufig überfordert fühlt. Er berichtet öfter von Situationen, die er "nervlich nicht verkraftet" (10) hat, die ihn "fix und fertig" (16) machten oder ihn nachts "nicht schlafen" (24) ließen. Darin drückt sich die enorme Verunsicherung aus, die durch den Eintritt in die Selbständigkeit entstand. Denn durch diesen Schritt prallten die trägen und daher fortwirkenden Habitus auf zu ihnen häufig nicht passende Feldstrukturen. Herr Bambach versucht, "weil ja alles nun neu war" (3), die Risiken dieser enormen Komplexitätssteigerung zu minimieren, indem er das ihm zur Verfügung stehende Kapital zögerlich und vorwiegend auf gewohnte Weise einsetzt und darauf hofft, daß er sich durch diese abwartende Haltung allmählich besser orientieren kann.

"Ja und wie gesagt, Kredit und so habe ich nicht in Anspruch genommen. D.h. aus familiärer Hinsicht - mein Schwager ist drüben ----- und der hat mir da so ... ein kleines Darlehen gegeben, als Spritze erst einmal. Und dann habe ich erst einmal gestartet hier in die Selbständigkeit, ohne eigentlich richtig vorbereitet zu sein. Man

19 Da fast alle Zitate in diesem Abschnitt dem Interview 15 entstammen, begnügen wir uns bei der Quellenangabe mit der jeweiligen in Klammern gesetzten Seitenzahl. Sonstige Zitate sind wie üblich gekennzeichnet.

20 Da die Kapitalsorten auf eine analytische Trennung zurückgehen, die sich in der Praxis der Akteure so nicht finden läßt, kommt es häufiger vor, daß in den Interviewausschnitten mehrere Kapitalsorten gleichzeitig thematisiert werden. Wir sehen darin jedoch keine Unschärfen sondern begrüßen diese Vermengung, weil dieser Umstand auf die Komplexität der Praxis verweist. Bedauerlich ist allenfalls, daß die Klarheit der Darstellung ein wenig unter dieser Vermengung leidet.

wußte ja gar nicht: Was kommt da auf einen zu? (...) Ich fange langsam an und bescheiden und baue stabil meinen Betrieb auf. Und ... naja gut ... Wenn eben dann die Notwendigkeit mal vorhanden ist - wir wollen dann hier noch bauen, noch ein Gebäude hinbauen - dann werden wir wahrscheinlich nicht drum herum kommen, aber ich will das alles ein bißchen in Grenzen halten." (3f.)

Die Strategie des Konservators besteht also vor allem darin zu sehen, daß er mit den bestehenden Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata die sich ihm stellenden Anforderungen so lange wie möglich in gewohnter Form bewältigen kann.²¹

Vor dem Hintergrund weitreichender Verunsicherung gewinnen Handlungspartner an Bedeutung, die zur Orientierung unter den neuen Bedingungen verhelfen können oder auf die man sich zumindest verlassen kann. In kontingenten Situationen geben selbst solche Akteure Orientierung, die die eigenen Ansichten nur bestätigen, die Probleme auf die gleiche Weise wahrnehmen und Entscheidungen mittragen. Für Herrn Bambach wird eindeutig die Familie zum Haltepunkt in der sich radikal transformierenden Umwelt.

"Und zunächst hatte ich keine andere Alternative. Da habe ich gesagt: ... Habe mich mit meiner Frau unterhalten und sagte: Wie seht ihr das? Das wird schwer werden. Aber meine Frau, die ist ... buchhalterisch so ein bißchen vorbelastet und so. Sie hat gesagt: Wir schaffen es schon. ... Na gut." (22)

"Obwohl mir meine Frau viel abnimmt, mit dem Steuerberater und so in diesen Fragen ... in Fragen Lohn usw. Das bereite ich alles soweit vor, und dann macht sie mit dem Steuerberater diese ganzen Abführungen. Daß wir uns da ein bißchen die Arbeit einteilen." (8)

"Und das macht mir eben dann, das macht mir schon ein bißchen Mut hier, wenn ich dann die Söhne mit im Geschäft habe. Man weiß, ich bin ja auch nicht immer mit auf der Baustelle. Man hat ja auch mal zu tun, einzukaufen oder so. Da weiß man: Auf die kann man sich verlassen, das läuft ordentlich und so." (26)

Was zunächst nahezuliegen scheint, ist doch nicht selbstverständlich, weil die Familienmitglieder genausowenig Erfahrung mit der neuen Ordnung haben wie Herr Bambach selbst, vielleicht sogar noch weniger. Mit Hinblick auf das Projekt einer selbständigen Tätigkeit wäre es daher verständlich gewesen, sich mit Experten in Verbindung zu setzen.

Genau an diesem Punkt kann auf verschiedene Effekte hingewiesen werden, die sich aus der Hysteresis von Bodenständigkeit und Kollektivität herleiten lassen. Die Praxis von Herrn Bambach erweist sich nämlich als eine unangemessene Herangehensweise, mit der Komplexität umzugehen oder sie gar zu reduzieren. Er nimmt Situationen hauptsächlich vor dem persönlichen Hintergrund wahr. Die eigene Lage wird verabsolutiert und nicht in Relation zum Umfeld gesehen. Damit steht die Übersichtlichkeit der eigenen Situation der Unübersichtlichkeit des Marktgeschehens gegenüber. Die Reduktion der Komplexität

²¹ Diese Strategie "sieht" er natürlich nicht. Aber sie ist die Umschreibung der Möglichkeiten, die sich ihm darbieten, die er wahrnimmt und in Praxis umsetzt. Das Funktionsprinzip der Habitus gründet ja, wie bereits mehrfach betont wurde, wesentlich auf dessen Unbewußtheit.

durch Ausblendung der Umwelt bei gleichzeitiger Fixierung auf den nahestehenden Personenkreis ist zwar effektiv und führt zu Handlungssicherheit. Die Handlungen müssen jedoch als nicht feldadäquat bezeichnet werden, weil sie prinzipiell nicht durch wirtschaftliche Rationalität veranlaßt werden.

In diesem Sinn bevorzugt Herr Bambach soziale Kontakte zu ihm bekannten Personen. Seine Mitarbeiter sind etwa von ihm früher ausgebildete Lehrlinge (7). Bei der Kontaktaufnahme zu anonymen Akteuren, die lediglich Funktionsträger innerhalb des Wirtschaftsfeldes sind, treten hingegen erhebliche Schwierigkeiten auf. Bei den Versuchen, z.B. Kontakte zu westdeutschen Unternehmern seiner Branche zu knüpfen, scheitert er. Schwierigkeiten tauchen auch bei Kontakten zu anderen Unbekannten auf, seien es Kunden, Auftraggeber, Behörden, Architekten oder andere Fachleute.

"Der Start an sich für uns war schwer, hier in die Selbständigkeit. Ich hatte in der Altbundesrepublik versucht, mal Kontakte aufzunehmen mit Fliesenlegermeistern, um mal in Gesprächen zu sehen, wie das läuft und so. Der eine war auch sehr engagiert und der sagte gleich: Ich mache sie zum Teilhaber, zum Subunternehmer. Da habe ich erst einmal Angst bekommen. Weil ich gar nicht wußte ... Ich sagte: Wissen Sie, ich freue mich zwar darüber, aber ich will erst selber einmal starten und sehen wie alles läuft. Und wenn ich dann das Bedürfnis habe, dann komme ich auf sie zu. Und damit war er nicht einverstanden, und da haben wir dann diesen Kontakt auch ... Das Eigentliche, was ich wollte, so mal die neuen Technologien kennenlernen und so, das kam eben gar nicht so sehr zur Sprache, wie ich mir das vorgestellt hatte. Dann war ich noch einmal in der Nähe von (*nennt westdeutsche Stadt*) bei einem Fliesenlegermeister. Da zeigte sich eigentlich dasselbe. Ich wollte nur mal sehen, wie die ihre Kalkulation aufbauen oder die ganzen Probleme, die die so haben. Aber die lassen sich ja nicht in die Karten gucken. Die sagen: Erst einmal anfangen ... und mal so kleine Hinweise aber eine echte Hilfe oder was gab es eben nicht. Und da haben wir eben dann diesen Schritt getan." (2)

Auch die Verhandlungen mit einem Bauleiter geben einen guten Einblick in die Denk- und Handlungsweise von Herrn Bambach:

"Ich habe fast eine Stunde mit dem Mann da ... und habe dann Abstand von dem Auftrag genommen. Aber man kommt sich dann ... denn eins ist ja sicher: Der war mir normalerweise sicher gewesen, der Auftrag. Und in dieser Art. Und für mich war das eben sehr aufwühlend. Ich habe mir das nicht anmerken lassen, aber ich war fix und fertig. Da war der Tag für mich gelaufen. Ich dachte: Nichts, du gehst hier ... Ich bin keinen Zentimeter zurückgegangen, weil ich es auch nicht nötig hatte, um diesen Auftrag zu kämpfen. Ich habe genug Aufgaben, Aufträge. Aber wie gesagt: Der Mann war mir eigentlich sympathisch, der Architekt und ich hätte das auch gemacht. Aber wie der dann kam, so in der Art und Weise ... So: Wir haben ... Und: Ich kriege das Material für zehn Mark ... Das kam dann noch so zum Anklingen, als wenn wir noch dankbar sein müßten, daß sie hierher kommen und uns hier Aufträge geben. Das hat mich eigentlich ein bißchen getroffen." (16)

Das gleiche gilt für den Umgang der Handwerker untereinander:

"Das ist auch jetzt so mit der Zusammenarbeit in den Betrieben, mit den Menschen, die man von früher so kennt. Man hat mal zusammengessen oder so. Das Verhältnis jetzt, wenn wir uns so zusammen über Aufträge unterhalten, ist kameradschaftlich.

Die helfen auch mal mit einer Fuhre. Ich sage: Mensch, ich kriege den Sand nicht pünktlich dort hin. Aber so wie jetzt an der Baustelle Probleme entstehen. (...) Wir hatten uns eigentlich immer wunderbar verstanden, aber jetzt war auf einmal dieses Problem da: Da mußst du sehen wie du fertig wirst. Da gibt es keine Freundschaft mehr. Das ist vorbei." (19f.)

Es gibt bei diesen Zusammentreffen nicht nur inhaltliche Differenzen. Was Herrn Bambach besonders zu schaffen macht, ist der *persönliche* Umgang miteinander. Genau in dieser Denkweise tritt die Hysteresis zutage. Denn wie wir gesehen hatten, entspricht der marktwirtschaftlichen Logik die Ausrichtung der Handlungen auf Akteure und nicht auf Personen, also auf austauschbare wirtschaftliche Funktionsträger und nicht auf Individuen als persönliche Einheiten. Damit hängen auch die mehr oder weniger erfolglosen Versuche zusammen, das soziale Kapital in diesem Feld einzusetzen: Die Familie ist zwar erreichbar, kann jedoch viele Dinge (wie z.B. fachliche Auskünfte erteilen oder Aufträge beschaffen) nicht leisten. Akteure, die diese Leistungen erbringen (z.B. die westdeutschen Unternehmer), sind schlecht erreichbar und der Verlauf von Kontakten, die überhaupt zustande kommen (z.B. der Bauleiter), ist unbefriedigend. Der "härtere" persönliche Umgang miteinander wird vornehmlich als eine charakterliche Veränderung der einzelnen Personen wahrgenommen und nur ansatzweise als Effekt der veränderten Handlungsbedingungen dieser Akteure erkannt.

Auch die Erfahrung, daß man sich nun nicht mehr einfach so arrangieren kann, eine "Neun gerade sein lassen" kann, zeigt, daß der Wechsel der ökonomischen Logik nicht erkannt, sondern die mittlerweile ungültigen Mechanismen weiterhin erwartet werden.

"Das war im Sozialismus ... Wenn da irgendwie ein Betrieb auf einer Baustelle Mist gemacht hat, da kannten die sich schon einmal untereinander, der Auftraggeber und der Auftragnehmer. Und da klopfte der dem auf die Schulter: Na gut, ich tue da zwei Mann hin, es geht in Ordnung. Das ist ja heute alles anders. Das kann man nicht mehr vergleichen mit dem." (16f.)

Da in der sozialistischen Wirtschaft verursachte Kosten oder Fehler zwar den einzelnen zugerechnet aber nicht mit ernsthaften negativen Sanktionen belegt wurden, konnte man sich entsprechend arrangieren.²² In einem solchen Fall mußte eben nachgebessert werden. Geld spielte, wie weiter unten noch zu hören ist, "keine Rolle", und Arbeitszeit war auch kein limitationaler Faktor, wenn man die Stillstandzeiten der Produktion bzw. die geringe Produktivität berücksichtigt.

In der Marktwirtschaft hingegen kann man sich eine solche Haltung buchstäblich nicht mehr leisten, weil die Produktionsfaktoren knapp sind und die Produktivität entsprechend hoch ist. Für Fehler werden die einzelnen Akteure zur Verantwortung gezogen. Wird sie auf andere abgewälzt, treffen die Sanktionen diese Akteure mit unverminderter Härte.

²² Man bedenke nur, wie schwierig es war, einen Beschäftigten zu entlassen. Bevor das geschah, bekam er noch "einige Chancen" und man führte diverse Gespräche mit ihm, um sein Verhalten zu bessern.

Früher war davon auszugehen, daß ein solches Vorkommnis kaum geahndet wurde. Deswegen empfindet Herr Bambach das jetzige Verhalten von Kollegen auch als kleinlich oder "unmenschlich". Er bemüht sich ja nach eigenen Aussagen (siehe unten) immer darum, "zuerst einmal Mensch zu sein".

In all den Beispielen zeigt sich die Distanzierung des Konservators gegenüber der funktionalen Spezialisierung und Entpersönlichung, die mit der zunehmenden Monetarisierung und Rationalisierung des Wirtschaftsfeldes einhergehen. Das Festhalten-wollen an der Person und an persönlichen Kontakten oder das Nicht-reduzieren-wollen auf reine funktionale Beziehungen mit anderen sind die habituellen Grundlagen für spezifische, an das Feld unangepaßte Kapitaleinsatzweisen.

Damit soll nicht behauptet werden, daß persönliche Kontakte nicht der Logik einer marktwirtschaftlichen Rationalität entsprechen. Sie sind nicht nur gang und gäbe, sondern können auch rational im Sinne einer Verringerung der Transaktions- oder Informationskosten sein. Worauf es hier aber ankommt, ist zu sehen, daß Herr Bambach die sozialen Kontakte gerade nicht in diesem Sinn einsetzt. Dann würde er nämlich in einer an das veränderte Feld angepaßten Weise handeln, würde sich seine Handlungspartner nach den ökonomischen Erfordernissen des Feldes auswählen. Herr Bambach hingegen nutzt die persönlichen Kontakte, weil er gar keine andere Möglichkeit hat! Es handelt sich also nicht um eine *sinnvolle* Strategie hinsichtlich der marktwirtschaftlichen Rationalität, sondern um eine invariable Handlungsweise, die sich ihm vor dem Hintergrund seiner habituellen Dispositionen aufdrängt.

Das *Familienunternehmen* von Herrn Bambach repräsentiert dementsprechend eine Unternehmensform, die mit diesen Hysteresiseffekten korrespondiert. Seine Lebensphilosophie/Unternehmerphilosophie beruht vorwiegend auf den zwischenmenschlichen Beziehungen. Auf die Frage nach seiner Idealvorstellung von einem Unternehmer antwortet er folgendermaßen:

"Naja, für mich ist ein Unternehmer erst einmal ... ein Mensch, der eben nicht in erster Linie - nicht in erster Linie, es ist zwar sehr wichtig, mit die finanzielle Seite des Betriebs auch die menschliche Seite - der das ganze Umfeld sieht." (12)

Nicht die wirtschaftliche Funktion des Unternehmens steht also im Vordergrund, sondern dessen Eingebettetsein in "das ganze Umfeld". Auch Herrn Bambachs Versuche, die Mitarbeiter in das Unternehmen einzubinden, oder das Schaffen solcher Voraussetzungen, daß sie sich "wohl fühlen" (11), verkennen die Feldstruktur.

"Und hier in dem Betrieb wollte ich das eben ein bißchen anders, daß die Leute sich hier angesprochen fühlen. Ich wollte das eigentlich so machen, wie ich das damals so gelernt habe in den Zeiten der PGH, wo es uns eigentlich gut ging. Wir haben nicht viel verdient, aber uns ging es nicht schlecht damals. Und so wollte ich das an sich hier meinen Kollegen auch so ein bißchen ... Sie sollten sich wohl fühlen. Ich habe

neue ... ich habe ordentliche Gerüste gekauft z.B., neue Maschinen, wo sie ordentlich arbeiten können damit. Da hinten steht so ein Schneidergerät - über 4.000,- Mark - und ordentliche Lampen und ... ein Radio hat jeder auf die Baustelle mitgekriegt. Ich wollte eben, daß die mit Freude in der Früh zur Arbeit gehen und nicht sagen: Wenn ich früh aufstehe, dann steht es mir schon hier. Letzten Endes kommt da ja auch ein bißchen was, wenn man sie motiviert, oder versucht, jedenfalls. Mit jedem gelingt es einem nicht. Es gibt welche, die sind da ... nicht ansprechbar in solch einer Hinsicht." (11f.)

Bezeichnend für die Denkweise von Herrn Bambach ist wiederum, daß er den Mißerfolg *Personen* zuschreibt. Die Überzeugung ist, daß wenn man nur an die richtigen Mitarbeiter gerate, sich die Probleme sozusagen auflösen. Der Akteur verkennt dabei, daß die Schwierigkeiten nicht in den Personen liegen, sondern in seiner unangemessenen Einstellung gegenüber einem Arbeitsverhältnis, das in der Marktwirtschaft auf Leistung und Bezahlung basiert. Dementsprechend wundert er sich auch über die ausschließliche Orientierung der Mitarbeiter am Geld.

"Die erste Frage ist: Was kriegen wir bezahlt?, und so. Ich hatte mir das eigentlich ein bißchen anders vorgestellt, aber ... das ist vielleicht eine Illusion."(8)

Das ist keine Illusion, sondern die Hysterese seiner Habitus. Die Hysterese führt dazu, daß Herr Bambach auch die Feldstruktur verkennt, auf die sich hauptsächlich das ökonomische Kapital bezieht. So ist die Beschäftigung der Familienangehörigen naheliegend. Sie verschleiert jedoch die ökonomischen Realitäten, da die Bezahlung der Familienmitglieder meist nicht ihrem hohen Arbeitseinsatz entspricht. Die Frage ist nicht, ob die Akteure mit diesem Arrangement zufrieden sind oder nicht. Entscheidend ist, daß durch diese Handlungsweise die betriebswirtschaftliche Situation des Unternehmens falsch eingeschätzt wird und auf dieser Grundlage falsche unternehmerische Entscheidungen folgen können. Auch wenn z.B. einer der Söhne im Rahmen seiner Umschulung vom Arbeitsamt gefördert wird, verschiebt sich das Kostengefüge des Unternehmens in diesem Sinn.

"Da habe ich erst mal ein halbes Jahr alleine gearbeitet, und dann habe ich einen Gesellen eingestellt, und etwas später kam dann der zweite und das ist der Sohn. (...) Der macht auch schon mit. Der ist in der Umschulung über das Arbeitsamt. Und da haben wir uns dann so finanziell immer ... Da haben wir gesehen: Was ist möglich und was nicht? Jetzt haben wir uns eigentlich in den zwei Jahren ganz gut entwickelt."(5)

Die Einschätzung der ökonomischen Lage durch Herrn Bambach wird durch diese Quasi-Subventionierung in positiver Richtung verzerrt. Derselbe Mechanismus gilt unter anderem für die Einstellung zu Krediten und Lohntarifen. Kredite werden nur in Erwägung gezogen, wenn es gar nicht mehr anders geht:

"Und ... naja gut ... Wenn eben dann die Notwendigkeit mal vorhanden ist - wir wollen dann hier noch bauen, noch ein Gebäude hinbauen - dann werden wir wahrscheinlich nicht drum herum kommen, aber ich will das alles ein bißchen in Grenzen halten. Wissen Sie, daß ich nicht nicht so vollaus verschulde. Da bin ich nicht der Typ dazu." (4)

Daß es eine sinnvolle oder lohnende Verschuldung geben kann, scheint Herrn Bambach inzwischen zwar geläufig, so ganz wohl ist ihm dabei aber dennoch nicht zumute.

"Heute weiß ich auch, daß das vielleicht günstig ist so für den Betrieb, auch mal einen Kredit zu nehmen, in der Richtung. Und da zu ... investieren. Aber wie gesagt: Nicht in Größenordnungen, sondern immer schön bescheiden." (24)

Auch was die Lohntarife anbelangt, handelt Herr Bambach unangemessen. Ihm erscheinen die Lohnsteigerungen zu groß, und er scheint auch gar keine rechte Ahnung von den genauen Bestimmungen zu haben.

"Was mir eigentlich ein bißchen Probleme bereitet, oder was mir nicht gefällt, will ich mal sagen, das sind eigentlich die Dinge - die tariflichen Vereinbarungen, die jetzt immer so kommen, von drüben. Weil das hier eigentlich noch nicht umsetzbar ist. Normalerweise müßte ich jetzt den Tariflohn von etwas über 18,- Mark zahlen und dann kommt der Bauzuschlag noch dazu. Das wären rund 19,- Mark, über 19,- Mark. Das ist ... Ich meine, soviel Geld verdienen die Leute hier noch nicht. Wenn ... es ersichtlich wäre, daß der Trend jetzt nach oben ginge, daß die Leute eine Arbeit hätten und daß sich die ganze Lage festigen würde, stabilisiert ... (...) Dann wäre das alles ... zu verkraften. Das wäre vernünftiger erst einmal zu warten, bis sich das hier etwas stabilisiert und dann mit diesen tariflichen Sachen dann zu kommen und zu sagen: Ja gut ... Denn die meisten Handwerker, die verdienen ja gar nicht das, was ein Fliesenleger tariflich bekommt. Die liegen so bei 15,- Mark, 16,- Mark. Und die Beschäftigten, die wissen das meistens eher wie wir, was eben nun tariflich festgelegt wird, und da bestehen die drauf. Und wenn man eben nun gute Leute hat und möchte sich die im Betrieb erhalten, dann ist es eben ... Dann sitzt man manches Mal hier und kalkuliert nun seine Preise durch und dann sieht man, was möglich ist und was nicht. (6f.)

Aus den Angaben läßt sich herauslesen, daß er als Konservator einen Steuerungsmechanismus in bezug auf die Löhne für wünschenswert hält. Implizit scheint er davon auszugehen, daß man eine Lohnhöhe bestimmen könne, die wirtschaftlich tragbar ist. Er sieht dabei nicht, daß Löhne auf dem Arbeitsmarkt prinzipiell Verhandlungssache sind und der Steuerungsgedanke im Prinzip der Marktlogik widerspricht.

Eine weitere bei Herrn Bambach vorliegende Antizipationsschwierigkeit hinsichtlich des dynamischen Marktgeschehens betrifft das Beschaffen von Aufträgen. Zum einen wundert er sich über die Veränderung der Relation von Angebot und Nachfrage unter den neuen Wirtschaftsbedingungen.

"Und im Sozialismus war fast jedes Wochenende jemand da und hatte was zu tun, kurioserweise. Und dann, wo ich selbständig war, da kamen dann keine Aufträge. Nur so schleppend. Aus der Sicht habe ich mir gesagt: Das hat jetzt keinen Sinn, womöglich drei, vier Leute einzustellen (...), und nachher gibt es keine Arbeit und so. Ich wollte erst einmal abwarten wie sich das Bild entwickelt. Daher die ganze Geschichte." (6f.)

Investitionen werden aufgrund unangemessener Einschätzungen unterlassen. Eine Erweiterung des Unternehmens wird nur mit allergrößter Vorsicht betrieben. Dabei sind gerade die Handwerksbetriebe in Ostdeutschland ökonomisch wenig gefährdet, was vor dem

Hintergrund des enormen Bau- und Sanierungsbedarfs auch nicht verwundert.²³ Ein anderer befragter Handwerker (Herr Bach) hat diesen Trend erkannt. Dementsprechend beschreibt er seine Situation: "Ist eigentlich ein voller Lottotreffer gewesen, die Wende für uns." (113: S.80)

Zum anderen ist für den Konservator typisch, daß er die Aufträge hauptsächlich über Kontakte zu Bekannten oder Kollegen erhält.

"Diese Werbung in der Zeitung, die hat eigentlich gar nichts gebracht. Und naja, wie soll ich sagen ... Es ist dann eigentlich mehr und mehr so gekommen, daß man durch Betriebe, durch Baubetriebe, größere Baubetriebe jetzt Aufträge bekommen hat, die einen nun schon von früher kannten. Bei uns ist es so, daß die Baubetriebe, die jetzt so entstehen, die machen eigentlich eine Gesamtleistung. Also vom Maurer, vom Klempner, von Heizung, Elektro, Fliesen ... Das bieten die den Kunden als Paket an, und da kommen die schon mal und sagen: Hast du Interesse? Hier ist das und das zu machen und so. Oder sie vermitteln einen an die Leute, die kommen. Das ist eigentlich ganz selten, daß ich aus einer öffentlichen Ausschreibung schon mal einen Auftrag bekommen habe. Ich war in (*nenn Stadt*) im Rathaus drin und habe mich da mal in der Anfangsphase erkundigt wie das mit den Ausschreibungen läuft und habe kundgetan, daß ich hier in (*nenn Wohnort*) bin. Und wäre dankbar, wenn sie mir zumindest mal einen Hinweis zukommen ließen. Und da wurde mir eben gesagt: Naja, wir haben hier genug Betriebe in der Stadt und so. Ihr habt doch auf dem Land zu tun ... Naja, wir denken schön einmal mit dran ... Aber da ist nie mal eine Sache gekommen, wo ich jetzt zielgerichtet hätte sagen können: Wir denken auch mal an die kleinen Betriebe, die hier sind; am Rande sich entwickelt haben. Also das war nun nicht sehr ..." (17f.)

Die Herangehensweise von Herrn Bambach ist zumindest als äußerst zurückhaltend zu bezeichnen. Bei dem Bemühen um Aufträge wirkt er verunsichert und un gelenk, und die ergriffenen Werbemaßnahmen machen einen halbherzigen Eindruck. Wichtiger aber ist in diesem Zusammenhang die mangelnde Initiative. Herr Bambach sieht die Notwendigkeit, sich aktiv um Aufträge zu bemühen, nur undeutlich. Er profitiert zum einen von den Hinweisen anderer Akteure und dort, wo er sich selbst bemüht (im Rathaus), ist er zu zaghaft. Man kann in dieser Handlungsweise noch die Erwartung erkennen, daß die Aufträge zentral zugeteilt werden. Dem scheint die Überzeugung zugrunde zu liegen, daß jeder schon seinen Anteil erhalten werde. Es komme eigentlich eher auf andere Dinge an, die positive Effekte hervorbringen. Dazu gehört, wie gleich erläutert wird, die Qualitätsarbeit. "Solange man bescheiden ist und seine Arbeit redlich macht, hat man nichts zu befürchten", scheint die Ansicht von Herrn Bambach zu sein.

An dieser Stelle ist der gleiche Hysteresiseffekt wie eben aufweisbar: Natürlich werden viele Aufträge nur über "Beziehungen" vergeben. Diese Mauschelei kann jedoch nicht als Grundmechanismus der Wirtschaft veranschlagt werden. Vielmehr geht es darum, im

²³ Laut einer Pressemeldung in der FAZ (Nr.203 v. 1.9.94: 12) kann z.B. Thüringen mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes sowohl im ostdeutschen wie auch gesamtdeutschen Vergleich aufwarten. Sie liegen deutlich über 10%.

Wettbewerb durch Preis, Leistung, Qualität, Service, Termintreue und andere Kriterien zu überzeugen. Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens muß *vermittelt* werden. Wer nur abwartet und darauf vertraut, daß sich seine Arbeitsweise herumspricht oder seine Qualitätsarbeit durchsetzt, hat geringe Aussicht, das Überleben seines Unternehmens langfristig zu sichern. Entsprechende Werbung als Investition oder andere aktive Überzeugungsarbeit entsprechen also den marktwirtschaftlichen Feldbedingungen, nicht das Vertrauen auf Zuteilungsmechanismen. Die Unangemessenheit einer solchen Denk- und Handlungsweise wird nicht so offensichtlich, wenn die Auftragslage in Ostdeutschland überdurchschnittlich gut ist. Wenn jedoch eine Sättigungsphase eintritt, verschärfen sich die Probleme und man kann solchen Unternehmen, in denen diese Mechanismen nicht erkannt werden, schlechte Zukunftsaussichten vorhersagen.

In bezug auf den Einsatz des Kulturkapitals werden die Ausführungen etwas kürzer gefaßt. Herr Bambach erwähnt, daß er in fachlichen Fragen wenig Schwierigkeiten habe. Die Kenntnisse, die mit den neuen Techniken zusammenhängen, hat er in Fortbildungen erworben, die vom Landesinnungsverband der Fliesenleger angeboten wurden. In diesem Tätigkeitsbereich hat er auch die meiste Initiative ergriffen, wohingegen er sonst als eher passiv bezeichnet werden kann.

Die vorhin erwähnte Überzeugung, daß Qualitätsarbeit die Voraussetzung für unternehmerischen Erfolg sei, verwundert nicht, wenn man Herrn Bambachs Ansichten über die Arbeitsweise in der DDR-Wirtschaft hört.

"Die sind dann schon mehr in das sozialistische Prinzip reingewachsen. Nur schnell schnell und fort. Wenn hinterher, angenommen es wurde eine Gaststätte gebaut und die wurde hinterher wieder geschlossen, weil dann Mängel waren ... Aber der Termin wurde erst einmal gehalten, und man konnte der Bevölkerung kundtun: Also die Gaststätte "Roter Berg" in (*nennst Stadt*) per 7. Oktober eröffnet und da haben die Genossen eben wieder Prämie gekriegt und so. Hinterher wurde es aus technischen Gründen zugemacht, und da wurden eben die Mängel dann beseitigt. Das Geld spielte alles keine Rolle. (...) Die haben mit dem Geld geschweinst, unverantwortlich! Das haben wir eben alles, auch die einfachen Menschen auf dem Bau, die haben das eben mitgekriegt und haben gesehen, was sich abspielt. Das war ja ... konnte auch gar nicht anders sein, daß da das Interesse immer weniger wurde. Die sind früh auf Arbeit, haben ihr Zeug drangeschustert ... und dann haben sie Feierabend gemacht, heim, die Tür zu und niemand hat sich mehr für irgendwelche Probleme interessiert." (11)

Die ausbleibende, im System der sozialistischen Wirtschaft begründete Fehlerzuschreibung wird bei Herrn Bambach durch sein Gewissen kompensiert. Er hätte eigentlich genauso schludern können. Es war aber nicht seine Art, eine solche Arbeit abzuliefern, sondern er bemühte sich immer darum, daß es "ordentlich" war.

"Und das ist so, ich bin ja nun 30 Jahre im Beruf, und ich habe immer darauf geachtet, eine ordentliche Arbeit den Leuten abzugeben, wo ich dann als Geselle war. Und auch später in der Lehrlingsausbildung muß den Jungs auch ordentlich was beibringen. Und die sind eigentlich immer mit guten Ergebnissen raus. Und ich habe auch

dann später, wenn ich so nach Feierabend gearbeitet habe, nie Reklamationen oder was gehabt. Die Leute waren immer zufrieden. Und das habe ich mir auf die Fahne geschrieben: Wenn ich selbständig bin, kriegen die Leute eine ordentliche Arbeit." (6)

Die darin zum Ausdruck kommende Meisterhaftigkeit zeigt sich auch daran, daß Können für ihn ein wichtiges Kriterium persönlicher Anerkennung ist. Sein Unternehmerideal umfaßt nicht nur das "Menschsein". Ein Unternehmer sollte auch jemand sein, der

"wollen wir mal sagen, Fachmann ist, der den Leuten was zeigen kann, was vormachen kann, der auch mal was ... was Neues bringt. Nicht nur immer, wenn man irgendwo was sieht, daß man das übernimmt, sondern daß man echt mal was Neues entwickelt. Oder mit den Leuten spricht. Und sagt: Hier, das sind meine Ideen. Ich möchte das so machen. Wenn man jetzt Kollegen hat, die auch schon ein bißchen Erfahrung haben und so ... Wie seht ihr das?" (12)

Daß die Kollegen nur "ein bißchen Erfahrung haben", scheint nicht ganz zufällig. Er möchte den anderen zeigen können, was sie nicht wissen, will ihnen "was vormachen" können. Das ist wahrscheinlich auch der Grund dafür, daß er immer noch selbst auf den Baustellen arbeiten möchte und die Unternehmensgröße entsprechend klein hält.

Jedenfalls liegen seine Interessen eindeutig auf der praktischen Seite. Alles, was mit "Schreibkram" zu tun hat, delegiert er am liebsten an seine Frau.

"Daß wir so vier, fünf Mann haben, so in der Lage, weil ich auch noch ein bißchen mitarbeiten will. Ich hänge am Beruf. Und man muß ja auch einen erheblichen Teil aufwenden für diesen ... schriftlichen Teil. Sie wissen selber: Angebote werden verlangt, jedesmal eine Abrechnung usw., der ganze Schreibkram ..." (8)

Die Handlungsweise von Herrn Bambach läßt in dieser Hinsicht die Hysteresis der Meisterhaftigkeit erkennen, weil die praktische Arbeit eindeutig im Mittelpunkt steht. Kaufmännische Aspekte, die mit Hinblick auf die Konkurrenz ebenfalls von großer Bedeutung sind, werden vernachlässigt. So besehen verkörpert Herr Bambach genau das Negativbeispiel, das ein anderer befragter Handwerker als unzeitgemäß erkennt:

"Aber daß eben die ingenieurtechnische Arbeit, was eben wieder die Arbeit am Schreibtisch ist, die ist auf alle Fälle zum Vorteil gewesen, da in dem Beruf. Weil man das auch gewöhnt war. Andere, die rein aus der Praxis gekommen sind, denen ist der kaufmännische Teil am allerschwersten gefallen. Die haben zwar gearbeitet wie die Tiere, aber die Rechnung schreiben ... Das ist für viele jetzt genauso schlimm, eben wenn sie am Computer sitzen müssen. Und ein Alleinmeister, das ist heute eigentlich ... Der kommt nicht mehr klar, das ist klar." (I13: S.16)

Das Erkennen der Bedeutung dieser kaufmännischen Aspekte drückt sich, wie im vorhergehenden Zitat anklingt, auch darin aus, daß die Verwaltungsarbeit mit Computerhilfe effektiviert wird. Das sind Bereiche, mit denen sich Herr Bambach vergleichsweise spät zu beschäftigen anfängt.

"Ich will jetzt einen Computerlehrgang machen und dann noch so ein bißchen in einer anderen Richtung da mich ein bißchen auf Vordermann bringen. Da sage ich mir:

Mensch, schaffst du denn das alles überhaupt abends nach Feierabend, wenn hier so ... ist so viel Drum und Dran und der Betrieb muß laufen und ..." (26)

Der andere Handwerker (Herr Bach, Interview 13) hat das bereits seit langem erkannt. Eine der ersten Ausgaben nach der Wende war die für einen Computer:²⁴

"Wir hatten ja damals auch noch keinen Computer. Den haben wir uns aber gleich als allererstes angeschafft, nach der Währungsunion. Das war also eigentlich unsere erste Investition. Und ohne den Computer wäre es auch wirklich nicht gegangen. Das muß man klipp und klar sagen. Wir hätten die Arbeit nicht geschafft, wenn ich das wie vorher alles mit der Schreibmaschine hätte schreiben müssen. Und mit dem Taschenrechner ausrechnen und noch einmal nachprüfen, ob es auch stimmt. Da ist ja früher unheimlich viel Zeit draufgegangen." (I13: S.43f.)

Schließlich ist noch ein Gesichtspunkt zu nennen, der ebenfalls mit der Meisterhaftigkeit und der durch sie vermittelten Anerkennung zusammenhängt. Wenn andere (z.B. die Nachbarn) die Leistung von Herrn Bambach nicht anerkennen, seinen Einsatz nicht zu würdigen wissen oder diesen nicht in Relation zum Verdienst setzen, ist er von dieser Sichtweise enttäuscht. Über diese Leute sagt er:

"Die interessieren sich immer für die, die sich selbst was schaffen, was auf die Beine bringen. Die stehen im Mittelpunkt, ob sie es wollen oder nicht. Und an denen wird nun gemessen: Der hat ein neues Auto und ist Unternehmer. Aber wenn ich abends noch um zehn hier rumrenne, und zur Kundschaft fahre und Material hinbringe, oder ich nehme so eine Mustertafel mit und biete denen was an und versuche, mit denen ins Geschäft ... Das sieht niemand. Oder wenn mein Arbeitstag morgens um halb sieben beginnt oder wenn ich jetzt täglich hart im Streß stehe, das sieht niemand. Das ist genauso, wenn man sagt: Hier die freuen sich über das Blumenbeet da draußen, das herrliche, aber den Spaten sieht niemand. So ungefähr ist das. Die Arbeit, die Mühe und so ... Nun, Neider gibt es immer." (20f.)

Auch in dieser Aussage scheint die Attribuierung des mißgünstigen Verhaltens eher auf die Personen oder das Wesen der Menschen zu zielen. Das schließt an die weiter oben gemachten Analysen an. Daß sich Herr Bambach in einem Feld gewachsener Möglichkeiten der Bedürfnisbefriedigung bewegt, in dem Distinktion zunehmend über Konsum und Konsumgüter erfolgt,²⁵ scheint er nicht zu sehen. Der Vermehrung von symbolischen Bedeutungen der Lebensführung setzt er Bescheidenheit und Fleiß entgegen.

Zusammenfassend läßt sich Herr Bambach als ein Akteur beschreiben, dessen Handlungen weitgehend von habituellen Hysteresiseffekten geprägt werden. Das Beharren der gewohnten Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata führt dazu, daß seine Handlungsweise als an das veränderte Wirtschaftsfeld unangepaßt bezeichnet werden muß. Vor allem die Habitus Bescheidenheit und Kollektivität sind Hindernisse, die sich ihm hinsichtlich einer *sinnvollen* Kapitaleinsatzweise in den Weg stellen. Das darin angelegte

²⁴ Interessanterweise sind beide befragten Unternehmer 48 Jahre alt, so daß ein Generationseffekt, wie er gerade in bezug auf den Umgang mit Computern zum Tragen kommt, nicht vorhanden ist.

²⁵ Insofern ist Schulze (1993: 30) zuzustimmen, der auch für Ostdeutschland einen wachsenden Erlebnismarkt prognostiziert.

Verkennen der Feldstruktur erschwert also Handlungen, die einer marktwirtschaftlichen Logik entsprechen. So unterbleiben beispielsweise Investitionen aus Furcht vor Verschuldung, oder es kommt zu Fehleinschätzungen, die auf eine unangemessene Beurteilung von Sachverhalten zurückgehen (z.B. Entlohnung). Mitmenschlichkeit etwa mag moralisch anerkennenswert sein, ist jedoch in einem sich entpersönlichenden Wirtschaftsfeld ein nahezu *sinnloser Kapitaleinsatz*.²⁶

Was die Meisterhaftigkeit anbetrifft, ist Herr Bambach zwar vergleichsweise weniger stark von Hysteresiseffekten betroffen. Jedoch muß auch hier festgestellt werden, daß Handlungsweisen feldunadäquat sind. Allein fachlich gut zu sein, genügt nicht unter Wettbewerbsbedingungen in der Marktwirtschaft. Auch der Handwerker muß sich zunehmend mit kaufmännischen Tätigkeiten abgeben, muß sich von der praktischen Tätigkeit zurückziehen, um strategisch operieren zu können. In einer Wirtschaft, in der höchste Qualität zum Standard des Leistungsangebots zählt, wird die effektive Steuerung des Betriebsablaufs zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Das betrifft die Zeiteinteilung, die Delegation von Aufgaben oder auch die Investition in Computertechnologie. Akteure, die das nicht erkennen oder sich dagegen sträuben, sind akut gefährdet. An dieser Handlungsweise manifestiert sich also auch die Unangepaßtheit der habituellen Dispositionen von Herrn Bambach.

Die gefällten Entscheidungen bewirken nicht unbedingt und nicht unmittelbar ein Scheitern des Unternehmens, müssen aber mit Blick auf längerfristige wirtschaftliche Entwicklungen mit Sorge betrachtet werden. Wenn sich die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland gravierend verschlechtert oder auch nur über längere Zeit stagniert, sind die solchermaßen hysteresisbelasteten Akteure diejenigen, die zuerst ruiniert sind. Geschäftsaufgaben, Insolvenzen, Konkurse können dementsprechend auch als Ausdruck unangepaßter Strategien an marktwirtschaftliche Feldstrukturen beschrieben werden.²⁷

Vor dem Hintergrund der bei den Handlungen von Herrn Bambach zu konstatierenden Hysteresisbelastung kann gemutmaßt werden, daß er sich unter anderen äußeren Umständen nicht selbständig gemacht hätte. Durch die Wende wurden jedoch Bedingungen geschaffen, die ihn geradewegs in die Selbständigkeit trieben, wenn er nicht arbeitslos

26 Emotionale Bindungen an ein Unternehmen können auch eine gewisse ökonomische Rationalität haben, indem sie z.B. die durch hohe Personalfuktuation entstehenden Kosten reduzieren. Im allgemeinen sind solche Kapitaleinsätze aber nur in anderen Feldern *sinnvoll*, z.B. im Feld persönlicher Beziehungen.

27 Berichte über eine zunehmende Zahl von Insolvenzen lassen befürchten, daß sich die wirtschaftliche Situation in Ostdeutschland allmählich anspannt und zu einer Auslese nach dem Prinzip der Wettbewerbsfähigkeit führen wird. Vgl. dazu den Artikel von Lothar Späth (1995: 15) in der FAZ, in dem er auf die Gefahren hinweist, die "ein in hohem Maße künstlich erzeugtes Wachstum" im Osten Deutschlands hat.

werden wollte.²⁸ Insofern ist letztlich die von ihm wahrgenommene Alternativlosigkeit ausschlaggebend für seine Entscheidung gewesen:

"Ich will jetzt mal sagen: Der Untergang der DDR. Und da hatte ich eigentlich für mich das als einzige Alternative gesehen. Denn ich bin nun 48. Wer stellt denn nun hier, wenn man die Annoncen liest ---- Wer stellt denn so ... einen alten Mann, will ich mal sagen, noch ein? Die suchen sich doch Leute, die jung sind, die noch Schwung haben." (22)

Ein solch tiefer Einschnitt in die alltäglichen Handlungsroutrinen entspricht auch nicht dem "Wesen" des Konservators. Am liebsten hätte er so weitergearbeitet wie bisher. Lediglich die Rahmenbedingungen hätte er gerne verbessert gesehen. So betrachtet ist die fast schon idealisierende, sich auf frühere Arbeitsbedingungen beziehende Äußerung von Herrn Bambach sehr bezeichnend, die sich als "Paradiesvorstellung" lesen läßt. Die darin thematisierten idealen Arbeitsbedingungen werden sogar mit entsprechenden Adjektiven ("sagenhaft", "wunderbar") versehen. Wenn der Akteur auch die Affinitäten zur Marktwirtschaft hervorhebt, lassen sich in den daran anschließenden Äußerungen trotzdem alle Charakteristika der Habitus identifizieren, die durch die Zentralverwaltungswirtschaft strukturiert sind und deren Wirksamsein aufgezeigt wurde.

"Die schönste Zeit war eigentlich die Zeit der PGH, die Zeit der Produktionsgenossenschaft, weil wir uns die Aufträge selber suchen konnten. Es war ähnlich wie jetzt in der Marktwirtschaft: Der Gewinn kam dem Betrieb zugute. Ein Teil wurde abgeführt, aber nicht alles, wie es dann im Sozialismus war. Wir hatten einen Lagerbestand, also das war sagenhaft. Das war ... im Erdgeschoß hatten wir ein riesengroßes Lager - vielleicht so 200 qm - dasselbe noch einmal im Obergeschoß. Und das hatten wir vollgepackt mit Fliesen bis an die Decke. Eine wunderbare Auftragslage, da gab es überhaupt keine Probleme. Unser damaliger Chef, der hat schon darauf geachtet: Qualitätsarbeit. Da wurden dann Kriterien erarbeitet. Wenn der kam und machte dann das Aufmaß an der Baustelle, wurde das dann bewertet. Mit zwei, mit eins oder schlechter. Und dann kam entweder ... Wenn einer sehr gut ... der kriegte dann ein paar Punkte ... und das schlug sich dann in der Bezahlung aus. Da wurde eben dann was zugelegt. Und die anderen, die schlechter waren, da wurde eben dann ein bißchen was weggenommen. Dadurch wurde jeder angestachelt. Der Ehrgeiz, sich doch Mühe zu geben ... Und das habe ich eigentlich so übernommen, und das habe ich mir dann zum Prinzip gemacht. Die Arbeitszeit wurde eingehalten, darauf wurde geachtet. Und überhaupt das ganze Drum und Dran, das Umfeld stimmte, auch das Kollegiale. Wir haben da mal Busfahrten gemacht - es war ja Geld übrig - mit den Frauen. Das hat sich alles wunderbar harmonisch zusammengefügt dadurch." (9)

Die Hysteresis seiner Habitus zeigt sich auch deutlich an der von Herrn Bambach erhofften Zukunftsperspektive, die sich auf die gleichen Sachverhalte bezieht: Herr Bambach möchte immer genug zu tun haben, so daß ein bescheidenes Auskommen gesichert ist. Ferner möchte er ordentlich und mit Freude arbeiten können sowie fähige Mitarbeiter beschäftigen, die mit ihrer Arbeit mehr verbinden, als nur Geldverdienen. Am

²⁸ Diese "Selbständigkeit aus Not" haben Bögenhold/Staber auch international verglichen (1990).

ehesten sieht er das bei seinen Söhnen gewährleistet, die in das Unternehmen einsteigen und seinen Weg fortsetzen.²⁹

7.3.2 Unternehmer als Innovator Fallbeispiel 2: Herr Salzmann

Nachdem der "Konservator" vorgestellt wurde, soll nun in einem zweiten Fallbeispiel der ihm entgegengesetzte Typ untersucht werden. Für den "Innovator" ist kennzeichnend, daß seine Handlungen nur in geringem Maß von Hysteresiseffekten der Sekundärhabitus betroffen sind. Wie bereits erläutert, besteht die Eigentümlichkeit dieses Unternehmertyps darin, daß die Handlungen zwar noch von wirksamen Primärhabitus geprägt sind, die strukturierende Wirkung der Primärhabitus auf die Sekundärhabitus jedoch sehr begrenzt ist, so daß Akteure dieses Typs unter den veränderten Feldbedingungen flexibler handeln können.

Am Beispiel von Herrn Salzmann (Interview 22) soll aufgezeigt werden, wie die Praxis eines Akteurs in diesem Spannungsfeld von Primär- und Sekundärhabitus generiert wird. Anhand einer Analyse der Kapitaleinsatzweisen soll versucht werden, den De- und Rehabilitationsprozeß zu verdeutlichen, der im Zuge der Transformation abläuft. Herr Salzmann läßt in seinen Äußerungen vielfach erkennen, daß unter sozialistischem Einfluß entstandene Habitualisierungen auch sein gegenwärtiges Handeln tangieren. Jedoch hat er sich davon so weit gelöst, daß Entscheidungen über Kapitaleinsätze letztlich von den ökonomischen Rationalitätskriterien der Marktwirtschaft geleitet werden. Unter den Befragten stellt Herr Salzmann den Unternehmertyp dar, der am ehesten dem Idealtyp des Innovators entspricht. Die erstaunliche Dynamik seines Handelns läßt sogar den Vergleich mit dem Schumpeterschen Unternehmerbegriff zu.

Im folgenden werden also die Kapitaleinsatzweisen von Herrn Salzmann näher betrachtet. Dabei liegt das Hauptaugenmerk auf dem ökonomischen Kapital, das den zentralen Punkt aller Kapitaleinsätze dieses Akteurs bildet. Das kommt nicht nur darin zum Ausdruck, daß im Vergleich zu anderen Interviews sehr häufig von Investitionen, Krediten oder ähnlichen pekuniären Transaktionen die Rede ist. Vielmehr scheint diese Kapitalsorte auch immer im Hintergrund von solchen Handlungen mit auf, die vordergründig betrachtet das soziale Kapital oder das Kulturkapital zum Einsatz bringen.

Herr Salzmann stellt zwar auch eine gewisse Orientierungslosigkeit unmittelbar nach der Wende fest.

²⁹ An dieser Stelle klingt die für Strategien bedeutungsvolle Frage der Reproduktionsmechanismen an. Auf diese intergenerationellen Strategien kann jedoch nicht weiter eingegangen werden.

"Also man ist rumgelaufen wie ein Trottel. Man hat nur erst mal geguckt, gestaunt über jede Kleinigkeit. Über das Telefon, was dort stand oder über ... was jetzt eigentlich ganz normaler Alltag geworden ist." (25)³⁰

Gemessen daran, welche Unternehmungen er dennoch in dieser Zeit startet (siehe unten), kann die Verunsicherung nicht besonders groß gewesen sein. Es steht zu vermuten, daß diese geringe Verunsicherung hauptsächlich ein Ausdruck der bereits seit 1987 bestehenden Selbständigkeit ist.³¹ Das zeigt sich sowohl bei seinen Versuchen, Kontakte zu knüpfen, als auch bei den finanziellen Transaktionen, die zuerst betrachtet werden sollen.

Was den Einsatz ökonomischen Kapitals betrifft, sind sozusagen Habitusresiduen der Bescheidenheit auffindbar. Wenn Herr Salzmann z.B. den Umgang mit der DM nach der Währungsunion schildert, kann daran sehr gut der zurückhaltende Umgang damit abgelesen werden.

"Oder dann die erste Zeit eben auch enorm sparsam mit allen Materialien. DM, das war irgendwie unheimlich viel wert. Mit einer DM hat man zwei Kommunisten in die Mülltonne gekriegt, wenn man eine Mark reingeschmissen hat. (*lacht*) Das war 'ne Menge Geld!" (20f.)

Nach seinen Auskünften hat er anfangs auch nur "ein bißchen investiert", und die Schilderung des ersten Vertragsabschlusses legt die Vermutung nahe, daß es sich um einen sehr vorsichtigen und zögerlichen Akteur handelt, der jede neue Situation genau analysieren will, um sich nicht in unübersehbare Risiken zu stürzen.

"Dann hatte ich mich noch so ein bißchen umgesehen: Grundstücke, wo man eben ... ein Grundstück erwerben kann, was noch einigermaßen zum vernünftigen Preis ist. Das ist mir dann auch ... Da war damals gleich nach der Währungsunion möglich. Da habe ich ein bißchen investiert." (13f.)

"(...) den ersten Vertrag, den wir da über die Stempellieferung gemacht haben. Das waren vier Seiten. (*lacht*) Im Prinzip war es nichts weiter, daß wenn wir bestellt haben, daß sie uns dann Stempel liefern. (*lacht*) Aber man wollte sich ja irgendwo absichern, und (*lacht*) was weiß ich. Das war lustig." (28f.)

Auch wenn von der selbständigen Tätigkeit zu DDR-Zeiten die Rede ist, scheint sich dieser Akteur von der Profitorientierung zu distanzieren. Statt Einkommenszuwächsen ist er an den Arbeitsergebnissen interessiert und daran, daß die Arbeit Spaß macht.

"Ich sehe mal, daß das Verhältnis zwischen den ... zu den Arbeitnehmern ein recht gutes ist und daß sie auch irgendwo ... ja, die ganze Sache muß ja auch ein bißchen Spaß machen. Man darf es nicht so betreiben, daß man nur (*lacht*) in erster Linie da ganz ... ans Geldverdienen denkt." (32)

30 Auch bei diesem auf dem Interview 22 basierenden Fallbeispiel begnügen wir uns bei der Quellenangabe mit der jeweiligen in Klammern gesetzten Seitenzahl. Sonstige Zitate sind wie üblich gekennzeichnet.

31 Herr Salzmann suchte davor bereits mehrfach nach Möglichkeiten, sich selbständig zu machen. Der Wunsch war anscheinend so stark, daß er sogar seinen Beruf wechselte, um diesen Wunsch realisieren zu können. Das wird im Zusammenhang mit Kulturkapital und dem Habitus "Berufsorientierung" wieder aufgegriffen.

"Zu DDR-Zeiten waren ganz andere Prämissen gesetzt. Die Leute, die man eingestellt hat, hat man irgendwo abwerben müssen und man konnte auch nur bestimmte Löhne zahlen. Es gab eine Verordnung, die besagte, daß in einem Privatbetrieb nicht mehr Lohn gezahlt werden durfte als im volkseigenen Betrieb. Das heißt, wenn ich einem Mitarbeiter Lohnerhöhung geben wollte, mußte ich die beantragen, durfte das jedes Jahr tun mit einem bestimmten Prozentsatz. Auf den Stundenlohn -,25 Pfennige drauf oder irgend sowas. Also war ja die andere Möglichkeit, daß man gesagt hat: Also ist man eben in vielen Dingen großzügig und gibt den Leuten eben halt ein bißchen Urlaub mehr oder man sagt: Freitag ab eins ist Feierabend und dann ... man kürzt die Arbeitszeit ein bißchen. Daß die Leute nicht bis 16:00 Uhr gearbeitet haben, sondern man hat gesagt: Das ist die Arbeitsaufgabe. Wenn das geschafft ist, ist halt Feierabend, dann können sie gehen. Und da ist das halt oft vorgekommen, daß die Leute um eins oder um zwei gegangen sind. Das war natürlich irgendwo ein ganz anderes Verhältnis. Wenn man so weitergearbeitet hätte, wäre man sicherlich irgendwo Pleite gegangen. Oder man hätte die alten Löhne beibehalten müssen. Also bestand schon die Frage, daß man sagt, man erhöht die Löhne, muß aber auch gleichzeitig mit dem mehr Lohn mehr Leistung. Und das haben wir versucht." (29f.)

Bei genauerem Hinsehen zeigt sich, daß diese Denk- und Handlungsweisen den Strukturen der Zentralverwaltungswirtschaft zu verdanken sind. Es wurde schlichtweg nicht mehr gearbeitet, weil dann die "Steuer zugeschlagen" (4) hätte. Aber nicht nur dies verweist auf die Leistungsorientierung von Herrn Salzmann. Darüber hinaus scheinen in fast allen Aussagen, die sich auf die früheren Handlungsweisen in der Zentralverwaltungswirtschaft beziehen, Orientierungen auf, die eine strukturelle Homologie zur marktwirtschaftlichen Rationalität aufweisen. So kann man am vorigen Zitat sehr schön sehen, daß Herr Salzmann um eine leistungsgerechte Entlohnung bemüht war. Weil ihm die Möglichkeit einer Lohnerhöhung nicht zur Verfügung stand, setzte er am anderen Ende der Relation an und reduzierte die Arbeitsleistung, was vom Prinzip eigentlich auf dasselbe hinausläuft.

An vielen Stellen des Interviews läßt sich ferner nachweisen, daß für Herrn Salzmann die finanzielle Sicherheit immer im Hintergrund seiner Handlungen steht. Es zeigt sich, daß er das Geld als Medium gebraucht, sich diese Sicherheit zu schaffen und zu erhalten. Geldverdienen ist für ihn nicht reiner Selbstzweck, aber er erkennt die uneingeschränkte Notwendigkeit des Geldes, um seine Wünsche und Träume realisieren zu können.

"Das war die erste Überlegung, daß man einfach die Sicherheit erlangt oder irgendwo wiedererlangt. Und das ist jetzt geglückt (...) Und wenn das alles richtig schön steht, dann denke ich mal neu drüber nach und kann ganz anders an die Sache rangehen. So stelle ich es mir eigentlich vor, daß ich dann nicht aus diesen Zwängen und aus diesen Ängsten heraus ... Sondern daß ich dann sage: So, jetzt habe ich entsprechend Ruhe, kann mir bestimmte ... Sachen ausdenken. Oder kümmere mich vielleicht um das eine oder andere in der Druckerei wieder oder dort, wo ich halt gebraucht werde. Aber dann kann ich mir das selbst aussuchen, kann sagen: Jetzt mache ich das oder mache dieses oder mache das oder mache was Neues. Nur, kann es dann irgendwo ruhiger angehen, weil ich weiß: Die anderen Geschäfte oder die anderen ... Objekte laufen, funktionieren ... Und so stelle ich es mir eigentlich auch vor, daß es dann mal ... ein bißchen ruhiger wird." (40f.)

Es läßt sich also feststellen, daß der Primärhabitus der Bescheidenheit zwar wirksam ist, daß bei den Kapitaleinsatzweisen von Herrn Salzmann der damit korrespondierende Se-

kundärhabitus der Bodenständigkeit jedoch so gut wie nicht zu finden ist. Dieser Unternehmer ist nicht nur bestrebt, sein Unternehmen ständig zu erweitern, sondern er orientiert sich auch in unterschiedlichsten Tätigkeitsbereichen. Das läßt sich verdeutlichen, wenn die Aktivitäten dieses Akteurs genauer untersucht werden. Sie zeichnen sich allgemein durch große Intensität und Originalität aus.

Das sichere Gespür für Marktlücken zeigte sich schon in der DDR. Allein die Gründung des ersten Druckereibetriebs in einer Stadt von 200.000 Einwohnern zeugt davon. Auch seine Idee, Platzdeckchen zu bedrucken, erwies sich als Verkaufshit:

"Daran kann ich mich entsinnen, da haben wir in der (*nennst Namen einer Drogerie*) die ersten Platzdeckchen hingebracht. Das waren 2.000 Stück, die hat er da genommen. Und da hat er gesagt: Ich nehme ihnen ihre ganze Produktion ab, die 2.000 Stück und am Nachmittag hat er angerufen und hat gesagt: Herr Salzmann, die sind alle - alles ist ausverkauft. Die Leute haben hier *Schlange* gestanden bis draußen vor die Tür! (*lacht*) Und überall aus der Nachbarschaft hat man Anrufe gekriegt: Kann ich nicht so ein Platzdeckchen haben?" (6)

Was man vielleicht unter den Bedingungen einer Mangelwirtschaft als kein besonderes "Kunststück" ansehen könnte, setzte sich in der Zeit der Wende fort. Besonders ein-drucksvoll läßt sich das an der Spontaneität und Kreativität erkennen, mit der Herr Salzmann auf aktuelle Entwicklungen reagiert. Genau zur rechten Zeit, mit der Öffnung der innerdeutschen Grenze, hat er eine gute Idee und ist auch in der Lage, diese Idee innerhalb kürzester Zeit umzusetzen. Aus der Abfolge solch guter Ideen läßt sich schließen, daß es sich bei diesem Geschäft nicht um einen Zufallstreffer gehandelt hat.³² Es sind vielmehr die an das Feld angepaßten habituellen Dispositionen, die Herrn Salzmann diese Handlungsweise ermöglichen. Um den Zusammenhang deutlich werden zu lassen, wollen wir diese Episode etwas ausführlicher zitieren.

"Ja also direkt in der Wende ... habe ich erst einmal überlegt: Meine Platzdeckchen wollte keiner mehr haben. Da war ja mit einem Mal -"hui"- die DM da. Ich habe jetzt, glaube ich, noch 800 oder 1.000 Stück liegen. (*lacht*) Habe mich dann auch nicht sonderlich gekümmert, daß ich jetzt gesagt habe: Jetzt will ich die irgendwo an den Mann bringen. Ich habe die hier liegen und wenn so Kinderfeste sind oder bei Schulen oder an Heime oder so verschenken wir die eben so als Werbeartikel mit. Ja, mit der Wende habe ich mir erst einmal einfach überlegt: Was könnten die Leute jetzt brauchen? Und da haben wir ... Das war ja immer so ein bißchen ... Thüringen, das Land gab es noch nicht. Die Leute waren irgendwo stolz, in Thüringen zu wohnen. Es gab nur den Bezirk Erfurt, Gera, Suhl als Thüringen. Und dann gab es so einen alten Werbeslogan: "Thüringen, das grüne Herz Deutschlands". Und das war nur ein grünes Herz, und mit weißer Schrift war da dieser Slogan drin. Und das haben wir nun noch ein bißchen aufgeputzt. Aufgeputzt, das heißt: die Fahne Schwarz-Rot-Gold, noch einen grünen Rand drumherum und da haben wir eben diese Aufkleber

³² Eine zur Findigkeit von Herrn Salzmann passende Anekdote ist auch die folgende aus DDR-Zeiten: "Da gab es eben verschiedene Studentenlokale, und wenn da eine Discothek war, dann mußte man sich drängeln und sehen, daß man reingekommen ist. Ich habe z.B. öfter da bei Musikern mal eine Gitarre mit reingetragen. Dann war ich drin, weil die anderen Leute weggehalten wurden (*lacht*) oder so." (24)

produziert. Und da muß ich sagen, direkt zur Wende, die Leute waren so ... plötzlich bewußt geworden, daß sie Thüringer sind und es hat auf jedem Auto, hat so ein Aufkleber geklebt. Also wie wild haben die diese Dinger gekauft. Jeder ... Die Grenzen machten auf, und jeder hat gesagt: Bevor ich nach dem Westen fahre, dann klebe ich mir hier "Thüringen das grüne Herz ...", daß die Leute auch sehen: ich komme aus Thüringen. Also da haben wir noch einmal richtig ... Ach so, das war noch vor der Währungsunion. Das war ja am 11. November dann. Also da hatte ich gleich am 12. November diese ... Dinger da angefangen. Und das gleich wo die Grenzen auf waren, sind die damit ... Da hatten wir noch einmal richtig gut verkauft. Und dann war das zweite, daß ich dann noch gesagt habe ... Dann ging das Gerangel los: Erfurt Landeshauptstadt Thüringens oder eben Weimar oder Gera und alle, die noch da im Gespräch waren. Und da haben die sich so ein halbes Jahr gestritten. Und da habe ich gedacht, jetzt bringe ich einfach einen Aufkleber raus: "Erfurt Landeshauptstadt Thüringens". Das Erfurter Wappen und das Thüringer Wappen und damit haben die Leute gesagt: Wir wollen Landeshauptstadt werden. Egal. Hier. Da haben wir diese Aufkleber also auch noch richtig gut abgesetzt. Und dann: Schnitt! DM. Ja, da war erst mal so ... Die Auftragslage also von dem Tag an ... Wir hatten noch ein paar Aufträge, was noch von den anderen war, das kleckerte sich so langsam rüber und der erste Auftrag, das war direkt am Tag der Währungsunion. Am Sonntag wurden die Kaufhallen umgestellt. Da hatten wir mit den einzelnen Kaufhallen Gespräche geführt und haben dann mit Siebdruck da an die Scheiben da so an den Kaufhäusern, am Sonntag ... Und das war der erste DM-Auftrag. Ja, dann, das war mir eigentlich vorher schon klar, daß man irgendwas unternehmen mußte." (6ff.)

Ein weiteres Beispiel findet sich weiter unten im Interviewtext:

"Es waren Firmenkontakte da mit einer (*nennt westdeutsche Stadt*)er Stempelfirma. Das war auch gleich nach - also vor der Währungsunion noch. Es gab ja in (*nennt Stadt*) keine Stempel. Also es gab einen Stempelmacher und der war natürlich total überfordert. Und jeder brauchte irgendwo jetzt einen neuen Stempel. Die Firmen gründeten sich alle, und die Druckereien kamen auch nicht so nach, so daß sie wenigstens erst mal ihren Stempel brauchten. Bei Stempeln gab es früher Wartezeiten bis zum Gehnichts mehr. Und da haben wir eben da so einen Firmenkontakt gemacht. Gut, in (*nennt westdeutsche Stadt*) wurden sie hergestellt, wir haben die hier angenommen. Wir waren einer der ersten, die ein Faxgerät hatten, haben die Stempelbestellungen hier aufgenommen, gleich hingefaxt und innerhalb von drei Tagen ... Alle drei Tage hatten wir so einen Kurierdienst. Da haben wir die Stempel dann eben ausgeliefert. Und haben da die Werbung gemacht: 1 zu 1. Also der Stempel, der für Ostgeld hier verkauft wurde - 19,- oder 17,- Mark, je nach Größe - hat eben auch drüber DM 17,- gekostet. War immer noch eine ganz schöne Gewinnspanne. So ein Stempel kostet in der Herstellung vielleicht DM 1,50 oder DM 2,- wenn es viel ist. Aber das waren halt die westlichen Preise. Ein Stempel hatte früher zu DDR-Zeiten seinen DDR-Festpreis von 1,75 Mark oder 2,- Mark oder irgend sowas (...)." (28)

Diese Beispiele zeugen davon, daß die Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata diesen Akteur in die Lage versetzen, sich ihm bietende Chancen wahrzunehmen und vor allem erfolgreich umzusetzen. Die mit der Wende auftauchende Frage ist typischerweise für Herrn Salzmann nicht "was kann ich produzieren?" sondern "was könnten die Leute jetzt brauchen?" (7). Es kommt ihm dabei nicht so sehr darauf an, was er herstellt oder in welcher *Qualität* er es herstellt. Vorrangig ist, ob das Erzeugnis ein "Renner" (5) wird und daß die Leute "wie wild" (7) kaufen. Die Ware muß also gut und schnell "abgesetzt" (8) werden können und eine ausreichend große "Gewinnspanne" (28) vorhanden sein.

Es kommt aber nicht nur darauf an zu erkennen, was zu einem bestimmten Zeitpunkt getan werden muß. Mindestens genauso wichtig ist einzusehen, wann etwas *nicht* mehr getan werden darf. Herr Salzmann erkennt z.B. unmittelbar, daß seine Platzdeckchen "keiner mehr haben" wollte (6). Konsequenterweise hält er sich nicht mehr damit auf, sie doch noch "an den Mann" (7) zu bringen. Sie sind sozusagen totes Kapital, und es ist wichtiger, sich um andere Projekte zu kümmern. Noch bemerkenswerter ist, daß er diese Platzdeckchen doch noch einer *sinnvollen* Verwendung zuführt, indem er sie als Werbeartikel nutzt. Genau diese Handlungsweise zeigt, daß Herr Salzmann die Logik der Marktwirtschaft erfaßt hat: Alle Handlungen werden betriebswirtschaftlich durchkalkuliert und das Kapital auf diese Weise rational eingesetzt. Die Selbstverständlichkeit dieser Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata drückt sich unter anderem darin aus, daß sich an fast jede Schilderung einer Handlung im Wirtschaftsfeld Aussagen anschließen, in denen diese Handlung ökonomisch bewertet wird. Das gilt auch für unscheinbare Bereiche wie den Einkauf oder das Bezahlen von Rechnungen.

"Gerade im Einkauf ist das Geld zu verdienen! Das war das erste, jemanden einzustellen, der eben nur die Aufgabe hat, Preise zu vergleichen. Und der hat halt alle Papierhändler angeschrieben oder alle, die da waren, aufgelistet und dann saß der nur da und hat eben nur verglichen. (...) Und da haben wir eben schon gemerkt, was da einfach für Geld ist! Das haben wir also gleich von Anfang an ... Irgendwo ist das wichtig, daß im Einkauf einfach gespart wird." (20)

"Das ist z.B. auch etwas, was man verstehen oder lernen mußte, wogegen wir es so halten, daß wir unsere Rechnungen bezahlen. (*lacht*) Sogar mit Skonto, versuche ich jedenfalls. Daß man eben da nach diesen ... also das ist ja auch irgendwo Geld, dieser Skonto-Betrag. Also rechnet sich auf jeden Fall." (23)

Was für die Aufeinanderfolge von Kapitaleinsätzen gesagt wurde, gilt auch für deren Synchronizität. Die Gewinne aus Kapitaleinsätzen lassen sich nämlich häufig dadurch steigern, daß es zu gleichzeitigen Betätigungen in mehreren Bereichen kommt und die jeweils entstehenden Kapitalgewinne unausgesetzt reinvestiert werden. Die Überzeugungen "time is money" oder "Geld muß arbeiten" bringen diese unermüdliche Aktivität auf eine sprichwörtliche Redewendung.

Herr Salzmann zählt zu den Akteuren, die über eine solche Rastlosigkeit verfügen. Fast könnte man sagen, daß das Geschäftemachen einen gewissen "Erlebniswert"³³ für ihn hat. Sobald sich nämlich der Erfolg eines Projektes einstellt, wird es für ihn uninteressant und er möchte sich anderen Dingen zuwenden, die ihm bereits vorschweben. Eine ausführliche Schilderung der vielfältigen unternehmerischen Aktivitäten würde zu weit führen. Sie sollen jedoch in ihrer ungefähren zeitlichen Abfolge aufgezählt werden, um die Ideenviel-

33 In der Terminologie Schulzes (1993) läßt Herr Salzmann mit seinen "erlebnisorientierten" Handlungen erkennen, daß er diese moderne westliche Lebensweise bereits weitgehend verinnerlicht hat. Auch das wäre also als Vorangepaßtheit an die neuen Handlungsbedingungen zu verstehen.

falt aufzuzeigen, um die Intensität und vor allem auch die bedeutenden Größenordnungen der Kapitaleinsätze vor Augen zu führen.

Das erste Unternehmen von Herrn Salzmann war, wie gesagt, die Druckerei in der DDR. Er begann in einer 25 qm großen Souterrainwohnung mit drei bis vier Beschäftigten. Kurze Zeit später waren es bereits acht bis neun. Schon in dieser Zeit bemühte sich Herr Salzmann um ein Grundstück von 3.500 qm Größe. Mit der Wende suchte er häufig Kontakte zu Westdeutschen. Neben der Druckerei, die parallel weitergeführt wurde, hatte er Pläne für eine Unternehmensberatung, die er zusammen mit westdeutschen Juristen gründen wollte. Auch die Gründung einer GmbH als Ableger eines westdeutschen Druckereiuunternehmens gehörte zu den Plänen. Die konkreten Aktivitäten von Herrn Salzmann umfaßten in dieser Zeit einmal die Vermittlung von Wirtschaftskontakten zwischen West- und Ostdeutschen sowie die Zusammenarbeit mit der oben genannten westdeutschen Stempelfirma.

Das erste größere Projekt war die Übernahme einer volkseigenen Buchdruckerei mit elf Beschäftigten und allen Maschinen. Weitere Mitarbeiter wurden eingestellt und moderne Druckmaschinen im Wert von DM 500.000,- gekauft. Nach schwierigen Verhandlungen mit den Eigentümern des Hauses und des Grundstückes wurde diese Immobilie gekauft. Gleichzeitig bemühte sich Herr Salzmann um ein anderes Grundstück. Für die Instandsetzung des Druckereigebäudes mit einem Auftragsvolumen von immerhin 1 Mio. DM gründete er eine kleine Baufirma. Das fertig instand gesetzte Gebäude dient der Druckerei und wird teilweise vermietet (an die Oberfinanzdirektion). Das eben genannte Grundstück erwarb Herr Salzmann für DM 275.000,-, tauschte es und kam auf diese Weise zu einem Haus in der Altstadt, in dem er sich gastronomisch betätigen will.³⁴ Da die Räumlichkeiten für diese Zwecke etwas beengt sind, hat er zusammen mit seinem Rechtsanwalt das Nachbargebäude gleich dazugekauft. Herrn Salzmann schwebt schon jetzt vor, dieses gastronomische Konzept vielleicht auch in einer anderen Stadt zu realisieren.

Das Grundstück, auf dem die Buchdruckerei steht, hat noch eine so große Freifläche, daß Herr Salzmann bereits für das Frühjahr 1994 die Errichtung von zwei Bürohäusern plant. Dann hätte auch die Baufirma wieder etwas zu tun. Da mittlerweile einige Gebäude zusammengewachsen sind, überlegt er, ob er sich nicht auch im Immobilienhandel engagieren soll. Es muß noch erwähnt werden, daß Herr Salzmann parallel zu den geschilderten Aktivitäten ebenfalls eine kleine Werbeagentur mit vier Beschäftigten betreibt, die die Druckerei mit Aufträgen versorgt. Um abschließend noch einen Eindruck vom Gesamtumfang der aufgezählten Projekte zu vermitteln, kann man eine beiläufige

³⁴ Höchst interessant ist wiederum die originelle Unternehmensidee. Herr Salzmann hat nämlich vor, sich in der "Erlebnisastronomie" zu betätigen. Wir können darin auch eine Bestätigung der oben erwähnten These von einer Erlebnisorientierung dieses Akteurs sehen.

Bemerkung von Herrn Salzmann als Anhaltspunkt nehmen. Er spricht einmal von ca. fünf Mio. DM Schulden, es steht aber zu vermuten, daß der reale Umfang noch etwas höher ist.

Anhand dieser Aufzählung wird wohl sehr deutlich, wie Herr Salzmann unablässig darum bemüht ist, ökonomisches Kapital effektiv einzusetzen und damit zu vermehren. Insbesondere die sinnvolle Vernetzung der einzelnen Unternehmen untereinander sorgt dafür, daß Kosten gespart und Aufträge besorgt werden. Diese Unternehmensstruktur läßt den Unterschied zu dem mehr durch Bescheidenheit und Bodenständigkeit geprägten Unternehmertyp (Konservator) deutlich hervortreten. Bei Herrn Salzmann fehlt die für Konservatoren kennzeichnende Zurückhaltung im Einsatz ökonomischen Kapitals. Kredite und Investitionen erscheinen ihm nicht als notwendiges Übel oder als Gefahr, auf die man sich einlassen muß, sondern als berechenbare Chance der wirtschaftlichen Betätigung. Und die damit zusammenhängende größere Risikofreudigkeit ermöglicht konsequenterweise eine überdurchschnittliche Kapitalverzinsung.³⁵ Der z.B. bei Herrn Bambach vorzufindenden Furcht vor Verschuldung und Investition steht bei Herrn Salzmann geradezu ein "Zwang zur Investition" gegenüber.

"Ja, dann, das war mir eigentlich vorher schon klar, daß man irgendwas unternehmen mußte. Also mit meiner kleinen Werkstatt und den acht Beschäftigten und ... im Siebdruckbereich mit meinem technischen Ausstattungsgrad: ein paar Holzrahmen und mit Hand bespannt und ... wo es alle Automaten gibt und Druckautomaten ... Man mußte ja irgendwo investieren." (8)

Die oben erwähnte Entscheidung, eine Buchdruckerei mit 11 Beschäftigten zu übernehmen und Maschinen für mehrere hunderttausend DM anzuschaffen, ist für Herrn Salzmann geradezu eine Notwendigkeit, die sich aus der Situation heraus für ihn abzeichnet. Auf steigende Anforderungen reagiert er fast fraglos mit einer Erweiterung der Kapazitäten. Herrn Bambach erschiene ein vergleichbarer Schritt zumindest leichtsinnig. Wahrscheinlich sähe er darin ein Hasardspiel ersten Ranges.

Die Investitionsbereitschaft in modernste Technologie äußert sich auch darin, daß Herr Salzmann beispielsweise zu den ersten Nutzern eines Fax-Gerätes zählte (28) oder in seiner Werbeagentur mit moderner Computertechnologie arbeitet (18). Auch die Einstellung zur Werbung ist im Gegensatz zu anderen Akteuren sehr positiv. Herr Salzmann weiß trotz anfangs erfahrener Überflüssigkeit von Werbung (3) um ihre Wirksamkeit und ist

³⁵ In diesem Zusammenhang kann man auf die von Luhmann (1988: 268ff.) vorgeschlagene Unterscheidung zwischen Risiko und Gefahr verweisen. Der Konservator betrachtet Kredite und Investitionen nach diesem Verständnis eher als Gefahr. Er bringt die zukünftigen Ereignisse nicht mit seinen Entscheidungen und Handlungen in Verbindung. Für den Innovator hingegen treten Kredite und Investitionen als Risiko in Erscheinung, das weitgehend durch die eigenen Handlungen hervorgerufen und damit vorhersahbar wird.

deswegen auch bereit, in diesem Bereich massiv Kapital einzusetzen. In bezug auf das gastronomische Projekt sagt er:

"Dann noch Ausstattung, das richtige Personal und das allerwichtigste: eine richtige Werbung. Die gute Werbung, viel. Daß jeder in (*nennt Stadt*) weiß: Da gibt es die ... dieses Haus. Dort kann ich eben Kleinkunst erleben und anschließend tanzen oder mich amüsieren. Das muß einfach funktionieren." (35)

Dieser Unterschied in der Einschätzung von Handlungsalternativen verweist auf die unterschiedlichen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata der einzelnen Akteure. Was der eine als unvernünftig oder gar unvorstellbar beurteilt, nimmt der andere als einmalige Chance wahr. Die Zuversicht in die zukünftige Entwicklung, die dafür unter anderem erforderlich ist, gründet nicht in irgendwelchen metaphysischen Einsichten, sondern ist Ausdruck einer Handlungssicherheit, die aus der Vorangepaßtheit von habituellen Dispositionen an bestimmte Feldstrukturen erwächst. Auch die Art und Weise, in der Herr Salzmann über bedeutende Investitionssummen spricht, kann als Indiz für seine Handlungssicherheit gewertet werden. Die Beiläufigkeit, von der die Schilderung geprägt ist, kann zwar auch als Arroganz aufgefaßt werden. Der Gesamteindruck des Interviews legt jedoch eher eine Interpretation nahe, nach der die Investitionen für Herrn Salzmann wirklich nicht so bedeutsam sind, wie sie anderen Akteuren erscheinen - eben weil er die Risiken besser einschätzen kann und die Summen in einen betriebswirtschaftlichen Gesamtzusammenhang stellt.

Auch wenn er die Zusammenhänge nicht genau benennen kann, sieht man doch an seiner Einstellung gegenüber unternehmerisch untätigen Akteuren, daß er um diese Zusammenhänge weiß und daß sie sich ihm mit einer gewissen Selbstverständlichkeit darbieten.

"Was ich einfach irgendwo sehe: ... Daß viele Menschen einfach nicht bereit sind, die Verantwortung auf sich zu nehmen, das Risiko zu tragen und zu sagen: Jetzt mache ich, jetzt tue ich, und ich stelle hier ein paar Leute ein. Und jetzt wird das schon mal irgendwie funktionieren. Sondern da sagen sie: Ich gehe lieber früh um sieben in meine Firma, dann sagt mein Chef mir, was ich zu tun habe." (37)

Ein anderer Aspekt des vielfachen, simultanen Engagements ist die Komplexitätssteigerung, die mit einer solchen Situation eintritt. Ihr kann man nur begegnen, wenn man in der Lage ist, diese Informationsflut auch zu verarbeiten. Je komplexer die Anforderungen werden, desto hilfreicher werden Handlungsroutinen, die einen Akteur bestimmte Fragen in gewohnter Weise bearbeiten lassen, ohne daß er sich jedesmal neu um alle Einzelheiten kümmern müßte. Auch durch eine schnellere Einordnung von Problemen kann Zeit gewonnen werden, die wiederum zur Lösung von anderen, gleichzeitig zu bewältigenden Aufgaben verwendet werden kann. Es ist deutlich, daß Habitus solche Handlungsroutinen darstellen. Habitus können also die Komplexität reduzieren, den Akteur entlasten und auf diese Weise seine Informationsverarbeitungskapazität erhöhen. Wenn ein

Akteur wie Herr Salzmann sich also derart vielseitig engagiert, muß man davon ausgehen, daß ihm habituelle Dispositionen dabei helfen, die Aufgaben zu strukturieren und zu bearbeiten. Das kommt gelegentlich auch in seinen Äußerungen zum Ausdruck.

"Und da bin ich einfach irgendwo spontaner oder sage das oder meine Planung oder bestimmte Dinge, daß ich da das mir einfach irgendwo im Kopf mir aufgeschrieben habe und nicht jetzt mir einen, einen Programmablaufplan entwickle und gehe nach Punkt eins, zwei, drei ... Das ist abgehakt, das geplant ... Sondern: Ich weiß, was ich rechtzeitig bestellen muß und was ich eben ... wo ich noch ein bißchen Zeit habe. Auch jetzt gerade hier in so einer Planungsphase. Diese Gaststätte. Also im Endeffekt ist dieses gesamte Konzept zwar schon irgendwo in ein paar Stichpunkten ... dieses komplette Gebäude mit Ausstattung. Aber im Endeffekt habe ich diese zwei Häuser dort habe ich komplett im Kopf." (33)

Irgendwie hat er alles "im Kopf", weiß sozusagen gefühlsmäßig, was wann wichtiger ist und handelt entsprechend. Das ist wieder genau der Punkt, an dem die unbewußte Wirkungsweise von inkorporierten Habitus offensichtlich wird.

Die Komplexitätssteigerung läßt sich aber auch mit einem anderen Mittel aushebeln: Delegation. Was man selbst nicht mehr bearbeiten kann, müssen andere für einen erledigen. Der Aufbau von sozialen Beziehungen zu anderen Akteuren und der Unterhalt dieser Beziehungen wird damit zu einem weiteren wichtigen Kapitaleinsatz. Dieser Zugang zum sozialen Kapital wird gewählt, weil für Herrn Salzmann kennzeichnend ist, daß er die Beziehungen genau in diesem Sinn gebraucht. Für ihn stellen sie ein geeignetes Mittel dar, seine geschäftlichen Aktivitäten auszudehnen.

Einerseits kommt es ihm darauf an, Freiräume zur Entfaltung seiner Kreativität zu schaffen. Diese Abkömmlichkeit vom Tagesgeschäft ist durch die Beschäftigung seines Bruders gegeben. Trotz der sich darin äußernden ökonomischen Funktionalisierung der sozialen Beziehungen kann man noch die Hysteresis des Gemeinsinns ausmachen. Der genannte Primärhabitus überlebt in der Tatsache, daß Herr Salzmann für diese Vertrauensstellung seinen Bruder auswählt. Das Vertrauen gründet in der Kenntnis um die *Person*. Sonst hätte er auch einen anderen qualifizierten *Akteur* beschäftigen können.

"Ich muß dann sagen, ich habe dann gleich ... um die Freizeit einfach zu haben - ich kann ja nicht gleichzeitig produzieren und mich gleichzeitig irgendwo umschauchen - hatte ich meinen Bruder gefragt, ob er nicht Interesse hätte, mit einzusteigen in den Betrieb. Also mein Bruder hat im Betrieb dieses Tagesgeschäft geführt, und ich habe einfach irgendwo nach Wegen gesucht, was man machen könnte oder dann welche Richtung." (9)

Andererseits will Herr Salzmann von der lästigen Durchführung des Alltäglichen entlastet sein. Ordnen ist nicht seine Sache, das überläßt er der Sekretärin, da er sich lieber um die strategischen Aspekte seiner Unternehmungen kümmern möchte. Über seine Arbeitsweise sagt er:

"Vielleicht auch ein bißchen nachlässig in bestimmten Sachen, daß ich meinen Ordnungssinn nicht so ausgeprägt habe, sondern das kommt halt alles irgendwo in Schubfächer, und ich habe die Sekretärin, die sortiert das dann. Wenn ich einen Chef hätte, so über mir ... Ich würde sagen, der würde über mein Chaos manchmal die Hände zusammenschlagen oder würde mich rausschmeißen. Aber irgendwo brauche ich das und habe eben so viele neue Ideen oder Varianten, daß ich mir das ... daß ich einfach nicht die Zeit habe, dieses stupide Sortieren, Ordnen, diesen hohen Zeitaufwand. Ist mir einfach irgendwo ein bißchen ... da ist mir die Zeit zu schade, weil ich dann schon lieber wieder sage: das nächste. Dadurch, denke ich mir, bin ich ein bißchen schneller als die anderen. Ein guter Arbeitnehmer, der muß natürlich absolut korrekt, darf nichts vergessen, muß das wichtige da oben hinlegen und sowas. Ja und wenn ich was wichtiges verpatzt habe, meinen Termin, ist das mein Problem, irgendwo mein Geld und sage mir: Naja gut, so wichtig war es nicht (*lacht*)." (32f.)

Mit dieser Gewichtung der Arbeitsbereiche zeigt Herr Salzmänn nochmals, daß er die Logik der Marktwirtschaft genau begriffen hat. Sich nicht zu verzetteln, sondern den Überblick für das Ganze zu behalten und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren, wird zur Voraussetzung erfolgreichen unternehmerischen Handelns. Nur so ist das Geflecht von Herrn Salzmänn Unternehmen zu beherrschen und den zukünftigen Entwicklungen anzupassen.³⁶

Die sozialen Kontakte schlagen sich auch in anderer Weise ökonomisch nieder. Als ökonomisch wirksames, soziales Kapital können die Beziehungen nach Westdeutschland bezeichnet werden. Ersten Kontakt nahm Herr Salzmänn bereits 1987 bei einem Familienbesuch auf. Mit der Wende intensivierte er sein Bemühen, Akteure aus Westdeutschland kennenzulernen. Anders als Herr Bambach hatte er dabei keine Probleme. Nicht nur die Menge, auch die Qualität der Kontakte war zufriedenstellend. So trat er mit Druckereunternehmen in Kontakt, nahm Verbindung mit Juristen auf oder traf mit einer Organisation zusammen, die Wirtschaftskontakte zwischen Ost- und Westdeutschland herzustellen versuchte. Einen Schlüsselkontakt bildete der oben erwähnte Jurist: "Eins war mir völlig klar. Das erste, was man braucht, ist irgendwo einen richtig guten Juristen." (9) Er hat Herrn Salzmänn in Fragen der Unternehmensgründung und bei der Abwicklung der Grundstücksgeschäfte beraten. Das intensive Bemühen um diese Akteure zeigt, daß Herr Salzmänn nicht nur die Wichtigkeit dieser Verbindungen erkannt hat, sondern daß er sie auch ökonomisch zu nutzen wußte. Er hat in vielfältiger Weise davon profitiert, indem er Ratschläge nutzte, fachliche Beratung in Anspruch nahm oder ganz einfach auch in die Gepflogenheiten der Geschäftswelt eingeführt wurde, so daß ihm die Orientierung leichter fiel.

³⁶ Interessanterweise organisiert Herr Salzmänn scheinbar auch sein Privatleben ökonomisch rational: "Man muß bestimmte Sachen miteinander koordinieren, sich absprechen. Die wenige Zeit, die man hat (...) Und dann muß man sich eben echt genau fürs Wochenende, ähnlich wie im Unternehmen, ein paar Pläne machen, daß man die wenige Zeit dann nutzt, mit der Familie was zu unternehmen." (42) Daran kann man vielleicht sehen, wie weit er bereits von dieser Denk- und Handlungsweise eingewonnen ist. Die Familie scheint geradezu ein weiteres "Unternehmen" von Herrn Salzmänn zu sein.

"Ich habe mir die Unternehmer, die in (*nennt westdeutsche Stadt*) saßen oder in der Umgebung, die Interesse hatten, zu denen bin ich hingefahren, habe mich mit denen unterhalten. Und da hat man dann eben schon ein bißchen Routine gekriegt und hat dann gewußt: Aha, was steckt dahinter oder wie geben die sich? Wie ... Das waren eigentlich Vorteile ... die eigentlich ... wo man sehr viel Erfahrung gesammelt hat. Mit der Zusammenarbeit von denen. Das waren ja nun richtige geschäftstüchtige Leute, haben dort was auf die Beine gestellt als junge Studenten, gerade fertig. Und wußten auch so ein bißchen die Tricks. Das war eben richtig gut. Unternehmensberatung oder bestimmte Sachen. Die haben eben dann genau gesagt: So viel soll man erzählen, so viel nicht. Was im Prinzip auch logisch war, aber wo man eben einfach erst einmal dahinter kommen muß. Oder diese ganzen ... Wenn ich da was erzählt hatte, dann haben sie manchmal gesagt: Ach wie naiv! Wie naiv! Darf man nicht sagen (*lacht*), geht einfach nicht. Dann verrät man ja alles. Oder das einfach ... Da habe ich so ein bißchen die ... ja einfach eben dann auch einzuschätzen ... Das, muß ich sagen, war irgendwo ganz vorteilhaft." (27)

Ein weiteres Beispiel, bei dem soziale Beziehungen ökonomische Vorteile verschafften, war die Zusammenarbeit mit der Hausbank von Herrn Salzmann. Aufgrund der Kenntnis seiner Geschäftstätigkeit in der DDR zögerte man auf Seiten der Bank nicht, ihm einen größeren Kredit zu gewähren, obwohl die Sicherheiten zu diesem Zeitpunkt eigentlich nicht ausgereicht haben (17f.). Die bisherige Arbeitsweise und der Erfolg ließen das jedoch als gerechtfertigt erscheinen. Das Vertrauen der Bank hängt also mit der *Person* von Herrn Salzmann zusammen.³⁷ Wovon er einerseits selber profitiert, davon möchte er sich andererseits immer mehr distanzieren: das persönliche Verhältnis in wirtschaftlichen Handlungszusammenhängen. Das kann an zwei Bereichen veranschaulicht werden, die den Umgang mit den Beschäftigten betreffen.

"Es ist natürlich immer irgendwo, wenn man merkt, man hat einen Arbeitnehmer, der seine Arbeitsaufgabe nicht erfüllt, daß man da ... irgendwelche Schritte einleiten muß, sonst funktioniert der Betrieb ja nicht." (31)

"Ja, es ist natürlich ein kumpelhaftes Verhältnis, wie man das zu DDR-Zeiten mit den Arbeitnehmern geführt hat, nicht ratsam. Mache ich auch nicht mehr." (30)

Herr Salzmann sieht das Arbeitsverhältnis grundsätzlich als funktionale Beziehung an. Die Beschäftigten treten ihm prinzipiell nicht mehr als Personen mit der Gesamtheit ihrer Biographie gegenüber, sondern nur als Akteure oder Arbeitnehmer, die für bestimmte Arbeiten eingestellt wurden und dafür auch entlohnt werden. Seine diesbezügliche Denkweise wurde weiter oben bereits zitiert, als er sich über die Qualitäten eines "guten Arbeitnehmers" ausließ, der "natürlich absolut korrekt" (33) sein müsse etc.

Die grundsätzliche Einsicht in die Funktionalität der Beziehung von Arbeitgeber und Arbeitnehmer wird aber an mehreren Stellen durchkreuzt. Einmal verspürt Herr Salzmann eine soziale Verantwortung für seine Beschäftigten.

"(*seufzt*) Ich muß sagen, also wir haben schon irgendwo ein gewisses Verantwortungsbewußtsein, daß wir ... sagen wir mal wir können den einen oder anderen

³⁷ An dieser Stelle scheint das symbolische Kapital auf, das sich aus einem erarbeiteten "Ruf" ergibt.

aus wirtschaftlichen Gründen ... sagen wir mal entlassen. Wäre für den Betrieb aus wirtschaftlicher Sicht bestimmt effektiver. Aber es sind einmal Leute, mit denen man seit Jahren zusammenarbeitet, die sich auch nicht mehr so umstellen können. Wir haben hier einen Setzer, Buchdrucksetzer, der ist 56 Jahre. Den kann ich nicht mehr an den Computer setzen. Geht nicht mehr. Wir haben es versucht - geht nicht. Da versuchen wir halt den Buchdruck in seiner Satzform ein bißchen zu erhalten. Wenn man das betriebswirtschaftlich auswertet, merkt man, im Buchdruck ist halt kein Gewinn da. Im Gegenteil, da machen wir halt ein bißchen Verlust. Aber wir sagen halt oder gehen dieser Verantwortung nach, daß wir sagen: Wir ... Solange, wie der Betrieb das trägt und sich das leisten kann und wir einen Gewinn erwirtschaften, was ja der Fall ist, können wir uns das leisten und versuchen dann die Leute, die auch sehr willig sind oder auch für viele Aufgaben einsetzbar, so daß man da nicht die Absicht haben ..." (30)

Die Tatsache, daß er Mitarbeiter sozusagen mit "duchschleppt", obwohl sich das betriebswirtschaftlich nicht rechtfertigen läßt, zeugt vom Fortwirken des Gemeinsinns. An dieser Stelle scheinen noch die sozialen Funktionen des sozialistischen Betriebes durch. Zum anderen hält er sich auch nicht kategorisch an das von ihm als notwendig erachtete "Siezen". Das trifft auf die Beschäftigten zu, mit denen er bereits "per du" war und es fällt ihm anscheinend auch bei neu Eingestellten nicht ganz leicht:

"Nur ich habe es bei denen, die ich damals eben zu DDR-Zeiten eingestellt hatte, beibehalten. Aber wenn ich jetzt jemand Neues einstelle, dann versuche ich schon, einfach das ein bißchen ... das auf "sie" und daß es irgendwo in der ... richtigen Richtung gehandhabt wird." (30)

Entscheidend im Zusammenhang mit dem Einsatz sozialen Kapitals ist also, daß die sich durch soziale Beziehungen bietenden ökonomischen Chancen erkannt und konsequent genutzt werden. Beziehungen werden ökonomisch funktionalisiert oder zumindest immer auch vor diesem Hintergrund beurteilt. Insofern löst sich der Kollektivitätsgedanke als der alltägliche Handlungen bestimmende Habitus auf. Herr Salzmann möchte zwar gute Beziehungen zu seinen Mitarbeitern haben, ihm ist jedoch klar, daß es sich grundsätzlich um ein ökonomisches Verhältnis von Leistung und Bezahlung handelt. Der einzelne Beschäftigte ist ein Funktionsträger, ein Akteur, der sich bei der Arbeiterfüllung nicht auf seinen persönlichen Hintergrund berufen kann. Indem Herr Salzmann bereit ist, Zugeständnisse zu machen und die persönliche Situation einzelner Beschäftigter bei unternehmerischen Entscheidungen zu berücksichtigen, läßt er erkennen, daß er hin und wieder noch von Hysteresiseffekten "heimgesucht" wird. Die Zugeständnisse gehen jedoch nicht so weit, daß das Unternehmen gefährdet sein darf. So besehen ist die soziale Verantwortung fast ein aus sozialistischen Strukturen herrührender "Luxus", den man sich gönnt, solange er finanzierbar ist.

An einer anderen Stelle ist das partielle Fortwirken des Gemeinsinns feststellbar. Als Herr Salzmann von dem gemeinsamen Hauskauf mit seinem Anwalt berichtet, hebt er hervor, daß dieser Akteur ein echtes, nicht nur am Geldverdienen orientiertes "Interesse zum Osten" (10) habe. Auch hier ist zu sehen, daß durchaus noch Denkweisen vorhanden sind,

die auf Solidarität mit den Mitmenschen zielen. Jedoch handelt es sich auch bei dieser Einstellung eher um nebensächliche Überlegungen, die zwar Berücksichtigung finden, letztlich aber für die ökonomische Kalkulation nicht entscheidungsrelevant sind. Es ist zumindest kaum vorstellbar, daß Herr Salzmann das Haus nicht gekauft hätte, wenn sein Anwalt eine andere Einstellung gehabt hätte.

Abgeschlossen werden soll das Fallbeispiel von Herrn Salzmann mit der Betrachtung des von ihm eingesetzten Kulturkapitals. Wie gesagt, erfolgte die Berufsausbildung zunächst zielgerichtet zum Elektroingenieur. Der Drang, sich selbständig zu machen, war aber anscheinend so groß, daß dieser Akteur alle Möglichkeiten untersuchte, egal ob sie in seinen beruflichen Werdegang paßten oder nicht (If.). Schließlich bot sich ihm die Möglichkeit im Druckereibereich. Dafür nahm er eine weitere Ausbildung zum Meister für Drucktechnik in Kauf. Ausgehend von dieser Basis betätigte sich Herr Salzmann, wie geschildert, in vielen weiteren Bereichen.

Insofern kann man nur sehr begrenzt von einer beruflichen Kontinuität sprechen. Eher handelt es sich um eine "unternehmerische Kontinuität". Denn Herr Salzmann nutzt die meisten der sich ihm bietenden Chancen unternehmerischer Betätigung konsequent. Im Gegensatz etwa zu Herrn Bambach, bei dem eine ausgeprägte Berufsorientierung festgestellt werden konnte, verfügt Herr Salzmann über eine Erwerbsorientierung. Die fehlende Berufsorientierung kommt sehr deutlich darin zum Ausdruck, daß Herr Salzmann eigentlich gar nicht so genau angeben kann, welchen Beruf er eigentlich ausübt:

"Welchen Beruf ich habe, weiß ich ja nun auch nicht. (*lacht*) Nur das ist es ja. Das ist ja auch gerade das, was mir Spaß macht: Etwas zu machen, was andere Leute gelernt haben. Und ich mache es halt, und es funktioniert. Und das macht mir Spaß." (43)

"Ja, es ist irgendwo jede Menge zu tun hier. Das braucht jetzt nicht die Druckerei, das Baugewerbe oder sonst was oder die Gastronomie zu sein. Ich wäre auch für einen anderen Beruf noch offen. Ich weiß noch nicht, was mir da noch einfällt. (*lacht*)" (15)

"Aber vielleicht ist das auch durch diesen Umsturz, daß man ... oder diese Wende, daß man vorher gesagt hätte: Was könnte man alles machen, und jetzt kann man es machen. Da macht man es halt. Ist auch egal, was man tut. Nur es muß irgendwo erfolgreich sein." (43)

Die fehlende Berufsorientierung von Herrn Salzmann wird fast zu einer Voraussetzung für seine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit, weil sie ihm Flexibilität verleiht. Erst diese Flexibilität erlaubt Herrn Salzmann, spontan auf sich bietende Chancen zu reagieren. Wie kennzeichnend die Spontaneität für sein Handeln ist, soll gleich dargestellt werden.

Das Geschäftemachen hat einen gewissen Selbstzweck bekommen oder, wie gesagt wurde, es hat einen gewissen Erlebniswert für diesen Unternehmer. Er betont immer wieder, wieviel "Spaß" ihm die ganze Sache mache. Selbst ein Scheitern scheint ihm keine größeren Sorgen zu bereiten: "Wenn das natürlich vor den Baum geht, ist natürlich nicht so

schön. (*lacht*) Aber es hat Spaß gemacht dann." (35) Ständig befaßt er sich mit neuen Projekten und hat unternehmerische Visionen. Herr Salzmann fühlt sich wie ein "Künstler", der tut, was er will. Man hat fast den Eindruck, daß seine Pläne wie Kompositionen sind:

"Also ich versuche, aus diesen ganzen verschiedenen Sachen das eben so zu machen, wie ich mir das vorstelle. Und so war es auch hier in der Druckereifirma oder in anderen Sachen einfach schon wichtig, irgendwo meine Vorstellungen durchzusetzen." (34)

Seine Selbstbeschreibung als Unternehmer weist eine gewisse Ironie oder Distanz zu sich selbst auf. Er sieht sich als eigenständig, den normalen Zwängen des Erwerbslebens enthoben und nur seinen Ideen gegenüber verpflichtet. Das Unternehmensein ist für ihn eine außeralltägliche Existenzweise, die ihm außergewöhnliche Leistungen ermöglicht.

"Ein guter, ein guter (*lacht*) ... Ein richtig guter Arbeitnehmer kann kein Unternehmer sein. Also sagen wir mal ... Wie soll man das erklären? Ich versuche da ein Beispiel zu finden. (*längere Pause*) (*lacht*) Ich weiß nicht, ob ich als Unternehmer mich selbst als Arbeitnehmer einstellen würde. Würde ich vielleicht nicht. (*lacht*) Klingt verrückt. (*lacht*) Nein, wie soll ich sagen? Ich sage mir einfach irgendwo: Ein Unternehmer muß in gewisser Weise Künstler sein, der bestimmte Sachen riskiert, bestimmte Sachen einfach tut, einfach macht, das Risiko trägt und einfach sagt: Das wird schon gutgehen, wenn er es gut durchdacht hat. Vielleicht auch ein bißchen nachlässig in bestimmten Sachen, daß ich meinen Ordnungssinn nicht so ausgeprägt habe (...)" (32)

Um diese Leistungen erbringen zu können, möchte sich Herr Salzmann hauptsächlich dem Planen widmen, ohne sich mit dem alltäglichen Kleinkram der Durchführung seiner Pläne befassen zu müssen. Teilweise hat man den Eindruck, daß er die Atmosphäre eines "kreativen Chaos" benötigt. Dazu paßt auch seine Arbeitsweise. Sie ist vor allem durch Spontaneität³⁸ gekennzeichnet und läßt die am Beispiel von Herrn Bambach geschilderte Meisterhaftigkeit vermissen.

Was Herrn Salzmann einerseits bei der Nutzung ökonomischer Chancen zugute kommt, scheint andererseits ein konsequentes, wirtschaftlich *sinnvolles* Arbeiten zu verhindern. Auf den Baustellen etwa greift er häufig spontan ein, teilt den Beschäftigten andere Arbeiten zu und strukturiert das Konzept um.

"Und habe diese Koordinierung auf der Baustelle, daß ich das eben spontan mache. Ich sehe, das muß, und dort habe ich das irgendwo im Blick, daß wenn ich zu meinem Termin in knapp drei Wochen fertig sein will, brauche ich halt jetzt noch ein paar Leute. Und da habe ich eben heute noch einmal zwei rangeholt und gebe die Aufgabe weg, die Aufgabe, die Aufgabe ... die Fliesenleger ran. Sehr viele Sachen, die eben einfach spontan sind. Ich stelle mir das Ziel: Bis dann und dann will ich das schaffen, und dann verlange ich das von den Leuten, daß die dann auch kurzfristig

38 Herr Salzmann betont mehrfach (6, 15), daß ihm das direkte Erfolgserlebnis wichtig bei seiner Arbeit ist. Ein anderes Beispiel für die Spontaneität wurde weiter oben erwähnt, als es um die sofortige Umstellung der unternehmerischen Aktivitäten zur Zeit der Wende ging (27).

reagieren. Also wenn ich jetzt meiner Baufirma dann oder den entsprechenden Leuten sage: Jetzt muß das gemacht werden, und dann sind sie vier Stunden hier, und dann sage ich: Jetzt wird hier aufgehört, weil das wichtiger ist. Dann packen die ihr Zeug. Das wissen sie schon (*lacht*) ohne zu maulen, gehen da hin und machen *das*, obwohl sie es vielleicht gar nicht so verstehen. Aber weil dort eben eine Wand dran muß, und da muß eben wieder eine Fliese dran und die anderen Dinge. Also vieles ... richtig spontan zwar irgendwo ... Und es ist alles, ich weiß es noch nicht, ob es klappt." (34)

Das Gelöstsein vom Habitus der Meisterhaftigkeit äußert sich darin, daß dieser Unternehmer kein Fachmann ist, der seinen Beschäftigten etwas vormachen kann und will. Er gibt Anweisungen und erwartet, daß diese korrekt ausgeführt werden. Die Fachmännigkeit liegt also bei den Beschäftigten. Dem Unternehmer kommt die Aufgabe zu, diese Fachkräfte so auszuwählen und einzusetzen, daß das Unternehmen ökonomisch *sinnvoll* funktioniert. Insofern kommt Herr Salzmann dem an eine Marktwirtschaft angepaßten Ideal des Unternehmers als Koordinator recht nahe. Die Freiräume, die er sich schafft, nutzt er konsequent für die strategische Unternehmensentwicklung.

Vor dem Hintergrund ökonomischer Rationalität ist auch festzustellen, daß dieser Akteur die Notwendigkeit von Kapazitätsausweitungen schnell erkennt und spontan in die Wege leitet. Eine Erhöhung der Arbeitsintensität wird zwar auch für notwendig gehalten, sie ist jedoch nicht das effektivste und schon gar nicht das einzige Mittel, gestiegenen Anforderungen zu begegnen (wie das bei Herrn Bambach der Fall war).

Der ökonomischen Rationalität abträglich scheint allerdings, wie gesagt, das teilweise ungeordnete Vorgehen von Herrn Salzmann zu sein. Das oft spontane Umorganisieren macht bisweilen den Eindruck "hektischer Betriebsamkeit", die zu Lasten der Arbeitsorganisation geht und damit - allgemein formuliert - zu einer Effizienzminderung führt.³⁹ Nach den Angaben von Herrn Salzmann trägt das Unternehmen zwar diese Kosten, und es ist wahrscheinlich auf die große Kreativität und den Weitblick dieses Unternehmers zurückzuführen, daß es sie trägt. Jedoch kann hinter diesem "kreativen Chaos" auch eine gewisse Überforderung mit der Komplexität der Aufgaben vermutet werden. Das Entwerfen von unternehmerischen Projekten eilte dann gewissermaßen der Kompetenz, diese Projekte in die Realität umzusetzen, mehr oder weniger weit voraus. Jedenfalls hat Herr Salzmann sein Unternehmen so organisiert, daß es erfolgreich funktioniert. Die mangelnde Rationalität im genannten Handlungsbereich wird anscheinend durch die aus den oben geschilderten rationalen Handlungsweisen resultierenden Gewinne überkompensiert.

Außerdem ist zur fehlenden Meisterhaftigkeit noch zu sagen, daß absolute, fachliche Bewertungskriterien für die geleistete Arbeit fehlen. Wie aus den obigen Äußerungen von

³⁹ Auch die Ausführungen im Interview sind nicht sehr chronologisch angeordnet. Einige Sachverhalte lassen sich nur anhand einer Zusammenstellung der im Text verstreuten Informationen erschließen. Etwas verwunderlich ist auch, daß Herr Salzmann nicht genau angeben kann, wieviel Beschäftigte sein Unternehmen im Moment hat (31).

Herrn Salzmann hervorgeht, scheint ihm fast egal zu sein, was er tut, Hauptsache es macht Spaß und ist erfolgreich. Ein Berufsethos, wie wir es bei dem Konservator Bambach feststellen konnten, scheint diesem Unternehmer fremd zu sein. Folglich hindert Herrn Salzmann bei der Abwicklung von Geschäften auch kein schlechtes Gewissen, etwa weil die Qualität der Produkte hinter dem möglichen fachlichen Können zurückbliebe.

Damit soll nicht behauptet werden, daß Herr Salzmann skrupellos sei. Das Argument bewegt sich auf einer anderen Ebene. Es geht darum, daß einem solchen Akteur viel mehr unternehmerische Möglichkeiten zur Verfügung stehen als einem anderen, dem etwa vor lauter kompromißloser handwerklicher Solidität die Aufträge ausgehen. Ein Unternehmer vom Typ eines Herrn Salzmann schließt Qualitätsarbeit ja nicht aus, er nutzt darüber hinaus aber auch die Möglichkeiten in anderen Marktsegmenten.

Solch flexible Bewertungskriterien helfen Herrn Salzmann auch bei der Beurteilung der geleisteten Arbeit oder der durchgeführten Projekte. Schlimmstenfalls werden Mißerfolge auf das Konto "Erfahrungen" gebucht. Daß er wegen solcher Erlebnisse lange mit sich hadert (wie Herr Bambach es tut), ist vom Gesamteindruck des Interviews her wenig wahrscheinlich. Das veranschaulicht die Wiederholung eines kurzen Interviewzitates.

"Ja und wenn ich was wichtiges verpatzt habe, meinen Termin, ist das mein Problem, irgendwo mein Geld und sage mir: Naja gut, so wichtig war es nicht (*lacht*)."⁽³³⁾

Daß Herr Salzmann nicht so schnell zu entmutigen ist, kann zusammen mit dem hohen Maß an Kreativität sicherlich als wesentliches Erfolgsmoment dieses Unternehmers angesehen werden.

Zusammenfassend läßt sich zum Fallbeispiel "Salzmann" sagen, daß seine Kapitaleinsatzweisen konsequenterweise sehr stark an den marktwirtschaftlichen Feldstrukturen orientiert sind und hauptsächlich das ökonomische Kapital umfassen. Geld wird als das wesentliche Medium aller Handlungen in der Marktwirtschaft erkannt. Wo andere Kapitalarten zum Einsatz gelangen, ist das ökonomische Kapital eindeutig die beherrschende Bezugsgröße. Die Einsicht, daß sich letztlich alles in Geld ausdrücken lasse, nämlich in Form des (finanziellen) Erfolges, macht Herrn Salzmann zu einem Akteur, dessen habituelle Dispositionen gut an die Strukturen des neuen Wirtschaftsfeldes angepaßt sind.

Als Innovator ist seine geringe Distanziertheit gegenüber einer umfassenden Monetarisierung das wichtigste Plus für Handlungen im Feld einer Marktwirtschaft. Die Habitus Bescheidenheit und Bodenständigkeit sind bei diesem Unternehmer am geringsten ausgeprägt. Er hat im Gegensatz zu anderen Akteuren keine Bedenken, Kredite aufzunehmen und das Unternehmen zu vergrößern. Herr Salzmann begreift die Kredite nicht als Belastung, sondern als Chance, damit seine ökonomische Position zu verbessern. Er weiß, daß es auf die *sim*volle Verwendung des geliehenen Geldes ankommt und investiert vor allem

in Wirtschaftsbereiche, in denen ein sicheres Wachstum vorhersehbar ist (z.B. Immobilien, Grundstücke). Das gleiche gilt für Investitionen in moderne Technologie (Druckmaschinen, Computer). Herrn Salzmann ist klar, daß er ohne diese Investitionen gar nicht erst zum marktwirtschaftlichen Wettbewerb anzutreten braucht. Es zeigt sich also, daß ökonomisches Kapital von diesem Unternehmer mit großer Selbstverständlichkeit benutzt und in einer an die Feldstrukturen der Marktwirtschaft angepaßten Weise eingesetzt wird. Hysteresiseffekte sind in diesem Bereich so gut wie nicht zu finden.

Auch die Habitus der Berufsorientierung und der Meisterhaftigkeit legen dem Innovator Salzmann keine größeren Hindernisse in den Weg. Er möchte sich nicht auf einen Beruf festlegen und beschäftigt sich ständig mit neuen Tätigkeitsbereichen. Die Vorstellung, etwas zu können, was andere lernen mußten, begeistert ihn und gibt ihm Selbstvertrauen. Die aus dieser Denkweise resultierende Flexibilität ermöglicht diesem Unternehmer, auf aktuelle Entwicklungen spontan zu reagieren und die darin liegenden ökonomischen Vorteile zu nutzen. So besehen ist Herr Salzmann auf dem Weg eines professionellen Entprofessionalisierten auch schon relativ weit fortgeschritten.

Herrn Salzmann ist gleichzeitig klar, daß er mit einem derart breit gefächerten Interessenspektrum nicht über das in einer modernen Marktwirtschaft erforderliche Maß an Spezialisiertheit verfügt. Weil ein Akteur allein das auch nicht leisten kann, beschäftigt er Spezialisten, die ihm diese Arbeiten abnehmen. Er erkennt die ökonomische Wirksamkeit von Delegation und nutzt die sich daraus ergebenden Freiräume für die Tätigkeiten, die ihm am meisten am Herzen liegen. Er selbst sieht seinen Arbeitsschwerpunkt, wie gesagt, in der strategischen Unternehmensführung. In der Konzentration auf diesen Tätigkeitsbereich ist daher auch ein wesentliches Kriterium für den Erfolg dieses Unternehmers zu sehen. Die partielle Freiheit vom alltäglichen Betriebsablauf, die Herr Salzmann sich einräumt, sichert ihm den oft nur geringen aber entscheidenden Vorsprung vor Konkurrenten.

Als bedeutsame Hysterese wirkt bei diesem Akteur lediglich der Sekundärhabitus der Kollektivität. Die Verantwortung für die seit langer Zeit bei ihm Beschäftigten fühlt Herr Salzmann relativ stark. Solange es geht, ist er bestrebt, niemanden zu entlassen. Das führt sogar zur Aufrechterhaltung von Produktionsbereichen, die eigentlich unrentabel sind (Buchdruck).⁴⁰

Allerdings steht auch in diesem Handlungsbereich die betriebswirtschaftliche Kalkulation im Hintergrund. Dem Unternehmer ist klar, daß es sich um eine ökonomische Unsinnigkeit handelt und daß er sich diese "Irrationalität" nur leisten kann, wenn das Unternehmen

⁴⁰ Ein anderes Beispiel ist das "kumpelhafte Verhältnis" zu den Beschäftigten, das er vermeiden oder reduzieren möchte. Bei der Umsetzung dieses Wunsches tauchen jedoch einige Schwierigkeiten auf.

insgesamt rentabel arbeitet. Herr Salzmann verliert also nie den Überblick über das Geflecht der Unternehmen als Gesamtheit. Er nutzt die zwischen einzelnen Unternehmensteilen bestehenden Verbindungen effektiv aus und beurteilt geschäftliche Entwicklungen nicht nur vor dem Hintergrund eines gegenwärtigen Nutzens. Seine unternehmerischen Visionen verhelfen so entscheidend zur langfristigen Überlebenssicherung des Unternehmens.

Bei diesem Unternehmer läßt sich also eine Denkweise finden, die einerseits die Entpersönlichung der Wirtschaftsabläufe begrüßt, andererseits aber noch in einer persönlichen Sichtweise gefangen ist und darüber hinaus auch selbst von persönlichen Beziehungen profitiert (Beispiel Bankkredit).

Auch im Fallbeispiel von Herrn Salzmann soll zum Schluß eine Interviewpassage zitiert werden, die als Paradiesvorstellung gewertet werden kann. Anders als bei Herrn Bambach, dem ein "problemloses Arbeiten" vorschwebt, kommt die Schilderung von Herrn Salzmann einem "Schlaraffenland" nahe: Am liebsten wäre er faul und ließe die anderen für sich arbeiten. Um sich selbst sozusagen zu überlisten, sich zum arbeiten zu "zwingen", schafft er z.B. durch die Verschuldung oder durch die Festsetzung von Terminen Handlungszwänge, auf die er reagieren muß (39f.). Ziel ist dabei aber letztlich die finanzielle Unabhängigkeit, die den persönlichen Freiraum ermöglicht. Man kann die Aussagen zwar als Koketterie verstehen, es läßt sich daraus aber auch die Erwerbs- und Erlebnisorientierung herauslesen, von der weiter oben bereits die Rede war.

"Das hört sich vielleicht genauso komisch an: Ich bin eigentlich faul. (*lacht*) Ehrlich. Das ist ... Eigentlich ist die Motivation meine Faulheit. Das stimmt aber. Eigentlich ... Das ist eigentlich auch einfach zu erklären. Ich habe nämlich immer gesagt: Ich mache mich selbständig, damit ich nicht soviel arbeiten muß oder nicht soviel zu arbeiten brauche. Daß ich keinen Chef habe und daß ich dann sage: Ich kümmerge mich jetzt einmal, baue was auf, dann habe ich meinen Betrieb, und dann habe ich mein schönes Leben. Und dann kann ich die Hände in den Schoß legen. Eigentlich in so einer Grundüberlegung. Man sagt: Warum muß man früh zur Arbeit, muß sich erzählen lassen, was man den ganzen Tag zu tun hat, und dann geht man nach Hause, und dann kriegt man wieder gesagt, was man zu tun hat. Schöner wäre es doch, wenn man einfach selbst sagt, was die anderen Leute tun. Und wenn man nichts tut, dann kann einem keiner sagen: Du hast heute mal nichts getan. Du böser Wicht, ich ziehe dir jetzt was vom Geld ab oder so. So. Eigentlich ist das irgendwo ... ja schon ... die Überlegung, daß man sagt: Selbständig, ich baue was auf ... wenn das gut funktioniert dann kann ich mein Leben so einrichten, daß ich mir eben meine Freizeit und meinen privaten Bereich oder das was ich möchte, tun und lassen kann. Ich *kann* es jetzt. Also ich könnte im Prinzip sagen: Der Betrieb läuft. Die Gaststätte muß ich jetzt zum Laufen bringen. Wenn die läuft, dann kann ich mir sagen: Gut, jetzt brauchst du eben nicht mehr unbedingt so viel zu rackern oder so viel zu machen oder dies zu tun. Das ist irgendwo ein schönes Gefühl, daß man sagt: Man braucht es nicht. (...) Und: Man könnte faul sein. Und ich könnte mir vorstellen, daß ich das auch gut kann. Nur bisher war ja noch nicht die Möglichkeit." (38f.)

Sicherheit spielt, wie man sehen kann, auch für Herrn Salzman eine wesentliche Rolle. Im Gegensatz zu anderen Akteuren ist ihm aber klar, daß er diese Sicherheit nicht durch Abwarten oder Zurückhaltung erreichen kann, sondern nur durch das Nutzen der Mittel, die der sich ihm bietenden Situation angemessen sind. Sicherheit in der Marktwirtschaft impliziert also ein Sich-einlassen auf die darin geltenden Spielregeln. Herr Salzman ist der Unternehmer, der unter den Befragten diesen Spiel-Sinn am weitgehendsten begriffen hat. Er scheint nicht nur der gegenwärtig erfolgreichste Akteur zu sein. Aufgrund der beschriebenen Handlungsstrukturierung ist zu vermuten, daß ihm auch zukünftig unternehmerischer Erfolg beschieden sein wird.

Vielleicht lassen sich in den beiden zitierten "Paradiesvorstellungen" der Fallbeispiele sogar unterschiedliche Gesellschaftsmodelle erkennen: Im Fall von Herrn Bambach ein sozialistisches Modell, das den einzelnen als einer Gemeinschaft gegenüber verantwortlich begreift und ihn in dieser Gemeinschaft aufgehen läßt. Im Fall von Herrn Salzman handelte es sich um ein der kapitalistischen Wirtschaftsweise angepaßtes, auf Liberalismus und Hedonismus zielendes Modell. Der einzelne kümmert sich vorwiegend um sich selbst, und die Gesellschaft bildet sozusagen nur die Folie seiner Handlungen. Anderen zugute kommende Effekte sind eigentlich egoistisch motiviert und so besehen als ungewollte positive externe Effekte aufzufassen.⁴¹

Darauf, daß "die Paradiesvorstellungen gesellschaftlich bedingt sind", hat Hahn (1983: 236) hingewiesen. Er unterteilt die Vorstellungen in "verlorene Paradiese" (235ff.) und "erwartete Paradiese" (239ff.) und stellt einen interessanten Zusammenhang zur gesellschaftlichen Position von Akteuren oder zur Lage ganzer Klassen von Akteuren (Schichten) her. Demnach orientieren sich absteigende Schichten an verlorenen Paradiesen. Es erfolgt gleichsam eine nostalgische Verklärung historischer, vermeintlich glückvoller Zustände. Auf der anderen Seite sehnen sich die aufsteigenden Schichten nach zukünftiger Erlösung.

Ohne diesen Aspekt überinterpretieren zu wollen, fällt eine deutliche Parallele zu den beiden beschriebenen Unternehmertypen auf: Herr Bambach als Konservator, der den schönen Zeiten nachtrauert und sich wünscht, daß es wieder wird wie zu Zeiten der PGH, und Herr Salzman als Innovator, der hoffnungsvoll in eine verheißende Zukunft blickt.⁴²

41 Darin läßt sich die seit A. Smith bekannte Vorstellung von der den Markt regelnden "unsichtbaren Hand" erkennen.

42 Das Verhältnis von Paradiesvorstellungen und gesellschaftlicher Transformation etwas genauer in Augenschein zu nehmen, scheint lohnend. Ein Ansatzpunkt dafür wäre etwa die Vorstellung vom "goldenen Westen" und ihre mit der Wende eintretende Veränderung. Ein anderer Aspekt wäre die Vorstellung vom Kommunismus als innerweltliches Paradies (vgl. dazu auch Hahn 1983: 250f.).

8. Unternehmer im Modernisierungsprozeß

Die Untersuchung von Habitus, Strategie und Praxis ostdeutscher Unternehmer wäre unvollständig, wollte man sich auf die sozialstrukturelle Bestimmtheit des Handelns beschränken. Auch der umgekehrte Zusammenhang, die Veränderung sozialer Struktur durch die Handlungen der Akteure, verdient Beachtung.

Da diese spezifische Wirkung erst mit der unternehmerischen Handeln ermöglichenden Wende eintritt und bekannt ist, wie langfristig solche strukturändernden Entwicklungen angesetzt werden müssen, kann von einer solchen Betrachtung nicht zuviel Detailinformation erwartet werden. Wir wollen diese Perspektive trotzdem einnehmen und versuchen, die in dieser Arbeit festgestellten Sachverhalte zusammenfassend so darzustellen, daß die Einordnung in eine allgemeine gesellschaftliche Entwicklungsrichtung möglich wird.

Dem Leser wird es nicht entgangen sein, daß im Zusammenhang mit den einzelnen Habitus und den entsprechenden Kapitaleinsatzweisen wichtige Kriterien eines Modernisierungsprozesses angesprochen wurden. Besonders an den drei Hysteresiseffekten als Formen der Distanzierung gegenüber dieser Entwicklung hat sich das deutlich gezeigt. Das gilt einmal für die Hysterese von Bescheidenheit und Bodenständigkeit als Distanzierung von einer umfassenden Monetarisierung des Lebens. Es gilt zum zweiten für die Hysterese von Gemeinsinn und Kollektivität als Distanzierung von einer zunehmenden Entpersönlichung oder Individualisierung. Und schließlich gilt es auch für die Hysterese von Berufsorientierung und Meisterhaftigkeit als Distanzierung von einer fortschreitenden Spezialisierung und Flexibilisierung.

Vor diesem Hintergrund erscheint der wirtschaftliche Transformationsprozeß in Ostdeutschland als Veränderung der Habitus-Feld-Relationen in Richtung Modernisierung. Die durch die deutsche Wiedervereinigung eintretende Feldveränderung induziert das Wirksamwerden spezifischer Habitus bzw. die längerfristige Modifikation von Habitus. Diese Habitus wirken wiederum strukturierend und damit modernisierend auf die Sozialstruktur. Die Entwicklung erfaßt vermutlich die gesamte deutsche Gesellschaft in vielen Handlungsbereichen. Die in dieser Untersuchung betrachteten Unternehmer in Ostdeutschland sind nur ein Teil davon. Jedoch handelt es sich in ihrem Fall um ein besonders deutliches Beispiel für den ablaufenden Modernisierungsprozeß, weil dieser sich wesentlich im wirtschaftlichen Handlungsbereich vollzieht und die Unternehmer darin umfassend eingebundene Akteure sind.

Der Modernisierungsprozeß muß, sowohl was die Vergangenheit als auch was die Zukunft betrifft, langfristig angesetzt werden. Dabei sind für West- und Ostdeutschland

unterschiedliche Modernisierungsgeschwindigkeiten feststellbar, die mit der früheren Eingebundenheit in verschiedene Gesellschaftsmodelle favorisierende Machtblöcke zusammenhängen, also durch die historische Entwicklung bedingt sind.

Für Westdeutschland kann gesagt werden, daß der Modernisierungsprozeß bisher permanent und mit hoher Intensität ablief. Die auf Wirtschaftswachstum zielende Dynamik ist das zentrale Funktionsprinzip der Marktwirtschaft. Die zunehmende Monetarisierung äußert sich beispielsweise in der Bedeutungszunahme der Finanzmärkte und ihrer internationalen Verflechtung. Die Entpersönlichung kommt nicht nur in der Monetarisierung von Dienstleistungen, also im sektoralen Strukturwandel der Wirtschaft zum Ausdruck, sondern das Interesse an Personen sinkt auch in anderen Wirtschaftsbereichen zugunsten eines Interesses an Akteuren als austauschbaren Funktionsträgern. Ein Blick in die Stellenanzeigen der Zeitungen zeigt beispielsweise, daß persönliche Eigenschaften nur am Rande Berücksichtigung finden. Schließlich sind die zunehmende Spezialisierung und Flexibilisierung zu nennen, die permanente Lern- und Qualifizierungsprozesse notwendig machen, also den Akteuren ein höheres Maß an beruflicher Mobilität abverlangen.

Für Ostdeutschland kann gesagt werden, daß im Hinblick auf diese Modernisierungsaspekte eine verzögerte und anders gewichtete Entwicklung stattfand, die vor allem durch weit weniger Dynamik gekennzeichnet war. Die gesellschaftliche Entwicklung war vielmehr an dem statischen Endzustand einer kommunistischen Gesellschaft ausgerichtet. Die Wirtschaft wurde in den Dienst dieser Utopie gestellt und büßte die ihr innewohnende Dynamik weitgehend ein.

Dem Geld als Steuerungsmechanismus kam z.B. eine geringere Bedeutung zu als in Westdeutschland. Der im Kapitalismus sich vollziehenden Monetarisierung setzte man das Verfahren der Bilanzierung entgegen. Die Entpersönlichung wurde unter anderem durch das Konzept vom sozialistischen Menschenbild gebremst, mit dem das Individuum als Ganzes in die gesellschaftlichen Entwicklungen eingebunden werden sollte. Der geringeren wirtschaftlichen Intensität entsprachen langsamer ablaufende und im Prinzip endliche, d.h. nicht notwendig zu perpetuierende Lern- und Qualifizierungsprozesse. Der im allgemeinen geregelte Berufsweg und die Vorstellung, daß jeder einzelne der Gesellschaft an dem für ihn vorgesehenen Platz zu dienen habe, machte permanente Qualifizierung für die Wirtschaft nicht funktionsnotwendig.

Werden diese Bedingungen berücksichtigt, ist nachvollziehbar, daß sich bei den ostdeutschen Akteuren spezifische, an diese Strukturen angepaßte Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata entwickelten. Durch Sozialisation und Habitualisierung entstanden Habitus wie die in dieser Untersuchung herausgearbeiteten: Bescheidenheit, Bodenständigkeit, Gemeinsinn, Kollektivität, Berufsorientierung und Meisterhaftigkeit. Je nach-

dem, in wie starkem Maße diese Habitus an die Zentralverwaltungswirtschaft angepaßt waren, treten die Hysteresisprobleme nach der Wende zutage. Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsschemata, die in der DDR gut funktionierten, sind nach der Wende oft unbrauchbar oder zumindest so problematisch, daß *sinnvolles Handeln* deutlich erschwert wird.

Die Unternehmer können als Modernisierungspole in einer sich anpassenden Sozialstruktur angesehen werden, weil sie trotz vieler Unangepaßtheiten an die neuen Wirtschaftsbedingungen zu den Akteuren zählen, die zumindest grundsätzlich die Zeichen der Zeit erkannt haben: Sie werden aktiv, stellen sich dem Wettbewerb und nutzen das ihnen nun zur Verfügung stehende Handlungsinstrumentarium. Die Unternehmer nehmen zudem eine Schlüsselstellung in der Wirtschaft ein, da durch ihr weitgespanntes Beziehungsnetz und damit einhergehende Interaktion Multiplikatoreffekte eintreten können.¹

Innerhalb der Unternehmerschaft, die, wie gesagt, durch die Tatsache der Existenzgründung bereits erkennen läßt, daß sie auf dem Modernisierungspfad etwas weiter vorangeschritten ist, gibt es allerdings noch erhebliche Unterschiede. Die hier herausgearbeiteten Unternehmertypen weisen eine differentielle Modernisierbarkeit und Modernisierungsfähigkeit auf, die in der jeweiligen Habitus-Feld-Relation begründet liegt. Die Ausprägtheit der oben genannten Habitus lassen von Konservator und Pragmatiker nur gemäßigte Modernisierungseffekte erwarten. Trotz der grundsätzlich vorhandenen Bereitschaft, sich auf die Marktwirtschaft einzulassen, werden sie in ihrem Denken und Handeln noch von gravierenden Hysteresiseffekten beeinträchtigt. Für den Innovator hingegen stellen sich solche Probleme nur in weit geringerem Maße, so daß von Unternehmern dieses Typs die weitreichendsten Modernisierungseffekte ausgehen können.

Es geht bei dieser Betrachtung, und das muß immer wieder gesagt werden, nicht darum zu behaupten, daß die an die Marktwirtschaft schlechter angepaßten Unternehmer nicht handlungsfähig seien. Das sind sie sehr wohl. Nur das Ausmaß der Sinnhaftigkeit der an marktwirtschaftlicher Logik ausgerichteten Handlungen ist geringer als bei den besser angepaßten Akteuren.²

1 In Anlehnung an Tenbruck läßt sich fragen, ob die Unternehmer so besehen als "Kulturproduzenten" gelten können, die bestimmte (kulturelle) Handlungsstandards prägen und weitergeben. Vgl. dazu die Ausführungen Tenbrucks zur Repräsentativkultur (1989: 53ff. und 1990).

2 Man muß relativierend hinzufügen, daß das neu entstehende Wirtschaftsfeld in Ostdeutschland auch von anderen, möglicherweise nicht an die Marktwirtschaft vorangepaßten sozialen Akteuren konstituiert wird. In Ostdeutschland wird ja nicht ein vollständiges Feld sozusagen wie ein neues Gebäude errichtet, das von den Akteuren genutzt werden könnte. Es handelt sich vielmehr um einen Entstehungsprozeß, der von allen in diesem Feld tätigen Akteuren und Institutionen mitgetragen wird. Insofern kann es sein, daß ein an die Marktwirtschaft objektiv besser angepaßter Unternehmer (Innovator) schlechter mit ihr zurecht kommt als beispielsweise ein Pragmatiker, der noch auf die fortbestehenden Hysteresiseffekte anderer Akteure eingestellt ist und davon profitiert.

Abschließend soll die Frage gestellt werden, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um den Modernisierungsprozeß der Wirtschaft in Ostdeutschland zu fördern. Hinsichtlich eines Abbaus von Entwicklungsrückständen durch unternehmerische Betätigung kommt der Potentialentdeckung und der Potentialförderung eine große Bedeutung zu. Es gibt, schlicht gesagt, immer noch zu wenige Unternehmer in Ostdeutschland. Um Akteure für diesen Schritt in die Selbständigkeit gewinnen zu können, wäre ein engerer Kontakt beispielsweise zwischen Kammern, Verbänden oder spezialisierten Organisationen und Unternehmen eine Möglichkeit. Diese Organisationen könnten gezielt auf Chancen unternehmerischer Betätigung hinweisen, die z.B. in der Abtrennung von Unternehmensteilen bestünden und dabei beiden Unternehmensteilen eine Effizienzsteigerung ermöglichen.

Die Entstehung von spezialisierten Unternehmen, deren Arbeitsbereich ausschließlich in der (auch internationalen) Vermittlung von Möglichkeiten unternehmerischer Betätigung bestünde, entspräche dabei selbst dem Modernisierungsprinzip zunehmender Spezialisierung. In dieser Richtung könnten auch Kontaktbörsen und andere Kommunikations- oder Informationsforen wirken. Denkbar wären etwa regelrechte Kataloge mit Unternehmensvorschlägen.

Zum Bereich der Potentialförderung zählen zunächst die bekannten finanziellen Hilfen bei der Existenzgründung und Unternehmensführung: Eigenkapitalhilfe, ERP-Kredite,³ Investitionszulagen, Sonderabschreibungen und vieles andere mehr. Vor dem Hintergrund unserer Analysen läßt sich sagen, daß der nicht-monetären Förderung der Unternehmer oder Gründungswilligen eine mindestens genauso große Bedeutung zukommt. Neben fachlichen Qualifizierungen, die kaufmännisch-technische Bereiche abdecken und damit Bildungskapital zur Verfügung stellen, sind vor allem solche Maßnahmen wichtig, die den Unternehmern *Praxis* vermitteln, also die Akkumulation von kulturellem Kapital betreffen. Denn viele mit der Unternehmensführung zusammenhängende Fähigkeiten können nicht expliziert werden und sind deshalb auch nicht direkt vermittelbar. Die Aneignung dieser Fähigkeiten erfolgt implizit.

Maßnahmen, die diese Potentiale bei den Unternehmern fördern und entwickeln können, wären beispielsweise zeitweise Aufenthalte in anderen Unternehmen. Mit diesen Aufenthalten vertraut man ähnlich wie im Fall von Praktika oder Traineeprogrammen auf die praktische Erfahrbarkeit und Aneignung von Können. Die betreffenden Akteure werden von erfahrenen Praktikern sozusagen für den Sinn oder die Logik der Marktwirtschaft sensibilisiert. In verschiedenen Interviews konnte gezeigt werden, wie wertvoll diese Er-

3 ERP-Kredite stammen aus dem Sondervermögen des sogenannten European Recovery Program (Europäisches Wiederaufbauprogramm). Diese und andere wirtschaftliche Fördermöglichkeiten sind z.B. in Broschüren zusammengefaßt, die vom Bundesministerium für Wirtschaft herausgegebenen werden.

fahrungen für die betreffenden Unternehmer waren (z.B. I11, I13, I22). Weitere Maßnahmen können in der Ausweitung von Ost-West-Kooperationen (joint ventures) oder im sogenannten Senior-Experten-Service bestehen. Auch die Institutionalisierung eines Erfahrungsaustausches von Unternehmern, wie er ansatzweise in Unternehmerverbänden betrieben wird, wäre eine solche Möglichkeit. Der Erfahrungsaustausch müßte sich an praktischen Problemen orientieren und Akteure mit unterschiedlichem Erfahrungshintergrund versammeln. Den Konstellationen alt/jung und Ost/West kommt in diesem Zusammenhang, wie gesagt, besondere Bedeutung zu.

Die in dieser Untersuchung herausgearbeiteten Habitus mit den entsprechenden Hysteresiseffekten geben wichtige Anhaltspunkte, worauf sich die Potentialförderung inhaltlich konzentrieren muß. Dabei kommt den Sekundärhabitus eine größere Bedeutung zu als den Primärhabitus. Sekundärhabitus sind zum einen durch die spezifischen Kapitaleinsatzweisen der sozialen Akteure leichter zu identifizieren. Zum anderen sind sie im Rahmen von De- und Rehabilitationsprozessen leichter veränderbar. Es ist vielleicht möglich, auf der Grundlage dieser Untersuchung ein quantitatives Untersuchungsdesign zu entwickeln, mit dem auf einer breiteren Datengrundlage das unternehmerische Potential erkennbar wird. Außerdem könnte man, indem man sich beispielsweise an den Kapitaleinsatzweisen orientiert, eine Art Unternehmer-Test entwickeln, der über die genannten Institutionen vertrieben werden könnte. Auf diese Weise erhielten Akteure, die schon einmal mit dem Gedanken der Selbständigkeit spielten, eine Rückmeldung über ihre voraussichtliche Befähigung dazu bzw. eine Ermutigung, diesen Schritt zu tun.

Als Grundvoraussetzung unternehmerischer Betätigung in Ostdeutschland läßt sich die Notwendigkeit ansehen, daß die Akteure Kredite und Investitionen als *sinnvolle* Handlungsmöglichkeiten erkennen. Nur wenn der Umgang mit ökonomischem Kapital als Zahlungsmedium an der Logik der Marktwirtschaft ausgerichtet ist, entsteht eine rationale Handlungsgrundlage für alle anderen Bereiche unternehmerischer Tätigkeit. Dazu gehört die Einsicht in die fortschreitende Entpersönlichung der sozialen Beziehungen genauso wie das Erkennen zunehmender Spezialisierung und Flexibilisierung von Arbeitsinhalten und Arbeitsweisen.

Der Unternehmer kann nur *sinnvoll* auf diese Entwicklungen reagieren, wenn er sich für die strategische Aufgabe der Unternehmensentwicklung zumindest partiell freistellt. Der Zeithorizont von Handlungen innerhalb der Unternehmertätigkeit ist dann eigentlich in die Zukunft verschoben: Während die Beschäftigten das ausführen, was der Unternehmer früher durchdacht hat, kümmert er sich in der Gegenwart hauptsächlich um die Zukunft. Ein erfolgreicher Unternehmer "lebt" also zu einem großen Teil "in der Zukunft", hat Visionen oder Pläne, wie den Herausforderungen des Marktes begegnet werden kann.

Den einzelnen Akteuren sind diese Zusammenhänge, wie auch schon früher festgestellt wurde, in aller Regel nicht bewußt. Es genügt aber, wenn sie ihr Denken und Handeln an diesen Zusammenhängen ausrichten. Wer dazu aufgrund seiner habituellen Dispositionen nicht in der Lage ist, mag von der außergewöhnlichen wirtschaftlichen Situation in Ostdeutschland noch eine Weile profitieren. Mit zunehmender Normalisierung der Situation, d.h. mit zunehmender Festigung der Marktwirtschaft werden die diese Zusammenhänge verkennenden Unternehmer in erhebliche Schwierigkeiten geraten. Um abschließend nochmals die Bourdieusche Spielallegorie zu bemühen, könnte man sagen: Weil sie den Spiel-Sinn nicht erfaßt haben, werden sie verlieren und vom Weiterspielen ausgeschlossen.

Anhang

Geführte Interviews¹

Erste Erhebungsphase

Int. Nr.11 mit Herrn Schneider vom 21.10.1992 (27 Seiten).

Int. Nr.12 mit Herrn Siebert vom 22.10.1992 (37 Seiten).

Int. Nr.13 mit Herrn Bach und seiner Lebensgefährtin Frau Sommer vom 22.10.1992 (89 Seiten).

Int. Nr.14 mit Herrn Berger und Herrn Weiler vom 23.10.1992 (40 Seiten).

Int. Nr.15 mit Herrn Bambach vom 23.10.1992 (26 Seiten).

Zweite Erhebungsphase

Int. Nr.21 mit Herrn Krüger vom 25.5.1993 (45 Seiten).

Int. Nr.22 mit Herrn Salzmann vom 26.5.1993 (45 Seiten).

Int. Nr.23 mit Herrn Arenz vom 27.5.1993 (19 Seiten).

Int. Nr.24 mit Herrn Bongartz vom 27.5.1993 (60 Seiten).

Int. Nr.25 mit Herrn Schmidt vom 28.5.1993 (19 Seiten).

Int. Nr.26 mit Herrn Springer vom 29.5.1993 (26 Seiten).

¹ Die Namen der Befragten sind durch Pseudonyme ersetzt worden.

Interview-Leitfaden (Vers. 1.1)

Forschungsprojekt "Unternehmer in Ostdeutschland"

I Vorstellen der Forschungsfrage

- Persönlicher Hintergrund
- Motivation zum Forschungsprojekt
- Ziel der Untersuchung
- Datenschutz

II Schlüsselfragen

- Schildern Sie doch einfach einmal, wie Sie auf die Idee kamen, sich selbständig zu machen?
- Was waren die größten Schwierigkeiten bei der Existenzgründung für Sie? Gab es auch etwas oder jemanden, das/der Sie sehr unterstützt hat?
- Wie hat sich Ihre (Arbeits-)Situation seit der Selbständigkeit geändert?
- Was macht Ihrer Meinung nach eigentlich einen Unternehmer aus? Wie sollte er sein?
- Wie fühlen Sie sich als Unternehmer und wie reagiert die Umwelt darauf?
- Was konnten Sie für Ihre Selbständigkeit aus der früheren Zeit (DDR) übernehmen und was behinderte Sie? Was war für Sie von Nutzen (Schaden)?
- Wenn Sie einmal zurückblicken: Bereuen Sie Ihre Entscheidung, selbständig zu sein? Würden Sie diesen Schritt noch einmal tun? Was würden Sie anders machen?
- Schlussfrage: Wie sehen Sie Ihre persönliche Zukunft? Welche Probleme und Möglichkeiten könnten sich für Sie ergeben?

III Spezifische Sondierungen

Ökonomisches Kapital (ÖK)

- Wie war Ihre finanzielle Situation vor der Unternehmensgründung (Umfang der Ersparnisse, Immobilien, andere Sicherheiten)?
- Wie wurde die Firma finanziert (Nutzung von Fördermaßnahmen, Umfang des Fremdkapitals)?
- Was war für die Fremdkapitalvergabe ausschlaggebend? (Materielle Sicherheiten, Fachwissen, Kompetenz, persönliches Bekantsein, Beziehungen, Leumund)?
- Wie schwierig war der Zugang zum Fremdkapital?
- Wie ist die gegenwärtige finanzielle Situation?

Konvertierung des ökonomischen Kapitals

- Verfügen Sie z.B. über besondere Kenntnisse oder Fähigkeiten, die Sie neben der Unternehmertätigkeit nutzen können (zweites finanzielles Standbein)?
- Haben Sie Fachkräfte eingestellt oder für Sonderprobleme Spezialisten bemüht, die aus dem Bekannten- bzw. Freundeskreis stammen (z.B. Notar, Anwalt, Gutachter, Bürger, Handwerker usw.)? Wieviel Hilfestellung erhielten Sie durch diese Bekannten oder Freunde (zeitliche und finanzielle Größenordnung)?
- Haben Sie an Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen teilgenommen oder notwendige Qualifikationen erworben (z.B. Meistertitel, Ausbildereignung etc.)? Wie kostspielig waren diese?
- Welche neuen sozialen Beziehungen haben sich durch die unternehmerische Tätigkeit ergeben (Kunden, Mitarbeiter, Bekannte, Freunde, Mitgliedschaften in Organisationen oder Vereinen usw.)?

Bildungskapital (BK)

- Was befähigt Sie Ihrer Meinung nach besonders zur Selbständigkeit?
- Inwieweit war bei Ihnen Fachwissen bzw. eine Ausbildung vorhanden? Inwieweit waren bestimmte früher eingenommene Positionen von Vorteil oder Nachteil?
- Meinen Sie, daß in Ihrer Familie (Eltern) Voraussetzungen für die jetzige Tätigkeit geschaffen worden sind?
- Inwieweit trugen Freunde und Bekannte zu Ihrer Entscheidung, sich selbständig zu machen, bei?
- Gab es für Ihre Entscheidung, selbständig zu werden, irgendwelche einschneidenden Begebenheiten oder "Schlüsselerlebnisse"?
- Inwieweit hatten Sie in der DDR Umgang oder Erfahrungen mit Selbständigen? Welches Bild hatten Sie von den Selbständigen?
- Wie beurteilen Sie Ihre unternehmerischen Fähigkeiten heute? Was hat sich seit der Anfangsphase geändert?
- Haben Sie an Fortbildungsmaßnahmen teilgenommen? Was mußten Sie noch lernen? Durch wen wurde diese Fortbildung ermöglicht?
- In welchen Bereichen der unternehmerischen Tätigkeit herrsch(t)en die größten Defizite? Wie werden diese ausgeglichen?
- Welche Tätigkeiten übertragen Sie anderen und in welchem Ausmaß geschieht das? Wie sind Sie an die entsprechenden Leute gekommen?

Konvertierung des Bildungskapitals

- Waren Personen aus dem näheren sozialen Umfeld vorhanden, die bei der Vermittlung von Fortbildungsmaßnahmen halfen oder die solche selbst erbrachten (auch hinsichtlich finanzieller Unterstützung)?
- Haben sich durch Beruf, Ausbildung, Fachwissen, Spezialgebiete etc. neue soziale Beziehungen ergeben und wie intensiv sind diese (Arbeitskreise, Kongresse, Interessengemeinschaften, Vereine, Bekanntschaften, Freundschaften usw.)?

Soziales Kapital (SK)

- Konnten Sie bei der Gründung der Firma auf Bekanntschaften oder Freundschaften zurückgreifen? In welchen Bereichen war das der Fall (Finanzierung, Sachleistungen, Personalbeschaffung etc.)?
- Gab/gibt es Personen, die Ihnen die Arbeit erschwer(t)en (Neider, Heuchler, Denunzianten)?
- Wie haben sich durch Ihre unternehmerische Tätigkeit die sozialen Kontakte verändert (Freunde, Bekannte, Kunden, Partei)?
- Sind Sie Mitglied in Vereinen, Parteien oder anderen Organisationen (Arbeitgeberverband, Klubs, Sportvereine o.ä.)?
- Gibt es Schwierigkeiten bei der Personalbeschaffung oder beim Aufbau eines Zulieferer- und Kundennetzes, die auf Ihre frühere Tätigkeit in der DDR zurückzuführen sind?

IV Fragebogen

V Postskript

Fragebogen

Bogen Nr. __

Forschungsprojekt "Unternehmer in Ostdeutschland"

- 1 Geschlecht: __ m __ w
- 2 Alter: __ Jahre
- 3 Familienstand: __ led __ verh. __ gesch. __ verw.
- 4 Anzahl der Kinder: __
- 5 Schulabschluß: _____
- 6 Erlerner Beruf: _____
- 7 Schulabschluß und Beruf der Eltern:

	Vater	Mutter
Schule	_____	_____
Beruf	_____	_____

Schulabschluß und Beruf der Großeltern:

	Großväter	Großmütter
Schule	_____	_____
	_____	_____
Beruf	_____	_____
	_____	_____

- 8 Ausgeübter Beruf vor der Selbständigkeit: _____
- 9 Datum des Einstiegs in die Selbständigkeit (Monat/Jahr): __/__
- 10 Betriebsgröße: __ Mitarbeiter, davon __ Familienangehörige
- 11 Branche des Betriebs: _____
- 12 Subjektiv empfundener Status vor der Wende und heute (1 = gering; 8 = hoch):
- vor der Wende: 1--2--3--4--5--6--7--8
- heute: 1--2--3--4--5--6--7--8

**Postskript
zum Interview Nr. __**

Bogen Nr. __

Forschungsprojekt "Unternehmer in Ostdeutschland"

1 Allgemeiner äußerer Eindruck des Interviews und des Befragten

2 Auffälligkeiten hinsichtlich

- Verhalten (z.B. Glaubwürdigkeit der Aussagen, spezifischer Verhaltensstil)

- Räumliche Gegebenheiten (z.B. berufliche oder private Umgebung, "räumliche Inszenierung" der Unternehmerposition)

- Details, die an die Vergangenheit in der DDR erinnern (z.B. Bilder, Urkunden etc.) und ihre gegenwärtige Bedeutung

Literaturverzeichnis¹

- Adler, F. 1991a: Einige Grundzüge der Sozialstruktur der DDR, in: Projektgruppe "Das Sozio-ökonomische Panel" (Hg.): Lebenslagen im Wandel - Basisdaten und -analysen zur Entwicklung in den neuen Bundesländern, Frankfurt und New York, S.152-177.
- Adler, F. 1991b: Soziale Umbrüche, in: Reißig, R./Glaeßner, G.-J. (Hg.): Das Ende eines Experiments - Umbruch in der DDR und deutsche Einheit, Berlin, S.174-218.
- Ahrends, M. 1989: Allseits gefestigt - Stichwörter zum Sprachgebrauch der DDR, München.
- Aldrich, H./Zimmer, C. 1986: Entrepreneurship through Social Networks, in: Aldrich u.a. (Hg.): Population Perspectives on Organizations, Uppsala, S.13-28.
- Alheit, P. 1993: Le "Syndrome Allemand" - Problèmes structurels de la "réunification culturelle", in: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 19, S.365-387.
- Altschuh, E./Schultz-Gambard, J. 1993: Denk- und Führungsstile von Managern in Ost- und Westdeutschland, Pfaffenweiler (Aktuelle Beiträge zur sozialwissenschaftlichen Forschung, Bd.6).
- Aßmann, G. 1991: Reorganisation der Betriebe - Bedingungen für den Übergang zur Marktwirtschaft, in: Aßmann, G./Backhaus, K./Hilker, J. (Hg.): Deutsch-deutsche Unternehmen - Ein unternehmenskulturelles Anpassungsproblem, Stuttgart, S.183-194.
- Aßmann, G./Backhaus, K./Hilker, J. (Hg.) 1991: Deutsch-deutsche Unternehmen - Ein unternehmenskulturelles Anpassungsproblem, Stuttgart.
- Beck, U. 1986: Risikogesellschaft - Auf dem Weg in eine andere Moderne, Frankfurt.
- Berg, F. 1992: Zur theoretischen Reflexion des politischen Sozialisations- und Institutionenwandels im Transformationsprozeß, in: BISS public 2, H.8, S.89-97.
- Berger, P.A. 1991: Von Bewegungen in zur Beweglichkeit von Strukturen - Provisorische Überlegungen zur Sozialstrukturanalyse im vereinten Deutschland, in: Soziale Welt 42, S.68-92.
- Berger, P.A./Hradil, S. (Hg.) 1990: Lebenslagen, Lebensverläufe, Lebensstile, Soziale Welt, Sonderband 7, Göttingen.
- Berger, P.L./Luckmann, T. 1971: Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit - Eine Theorie der Wissenssoziologie, Frankfurt (1970, engl. Orig. Garden City 1966).
- Bergmann, J.R. 1991: Konversationsanalyse, in: Flick, U. u.a. (Hg.): Handbuch Qualitative Sozialforschung - Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen, München, S.213-219.
- Bertram, H. 1992: Soziale, regionale und geschlechtsspezifische Ungleichheiten, in: Bertram, H. (Hg.): Die Familie in den neuen Bundesländern - Stabilität und Wandel in der gesellschaftlichen Umbruchsituation, Opladen, S.263-286.
- Biermann, B. 1971: Die soziale Struktur der Unternehmerschaft, Stuttgart.
- Biermann, B. 1976: Wer wird Unternehmer? Strukturfaktoren der unternehmerischen Rekrutierung, in: Hörning, K.H. (Hg.): Soziale Ungleichheit - Strukturen und Prozesse sozialer Schichtung, Darmstadt und Neuwied, S.164-176.
- Bittermann, U./Poppenheger, B. (Hg.) 1990: Management-Know-how-Transfer - Unternehmensgründungen in der DDR, Köln.

1 Autoren, die in diesem Teil des Literaturverzeichnisses nicht aufzufinden sind, werden in der sich daran anschließenden Rubrik "Zeitungen und Magazine" aufgeführt.

- Bobach, R. 1993: Mentale Konversion? Kulturelle Aspekte der deutschen Vereinigung, in: Deutschland Archiv 26, S.7-20.
- Bögenhold, D. 1985: Die Selbständigen - Zur Soziologie dezentraler Produktion, Frankfurt und New York.
- Bögenhold, D. 1987: Der Gründerboom, Frankfurt und New York.
- Bögenhold, D. 1989: Die Berufspassage in das Unternehmertum - Theoretische und empirische Befunde zum sozialen Prozeß von Firmengründungen, in: Zeitschrift für Soziologie 18, S.263-281.
- Bögenhold, D. 1992: Überlegungen zu den Konstitutions- und Rekonstitutionsprozessen des "selbständigen" Unternehmertums im Zuge der gesellschaftlichen Transformationen - With a Little Help of Friends, in: Meyer, H. (Hg.), Soziologen-Tag 1991 Leipzig - Soziologie in Deutschland und die Transformation großer gesellschaftlicher Systeme, Berlin, S.953-960.
- Bögenhold, D. 1994: Soziologie der Lebensstile - Substitution oder Ergänzung in der Tradition der sozialstratifikatorischen Forschung?, in: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 20, S.439-459.
- Bögenhold, D./Staber, U. 1990: Selbständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 42, S.265-279.
- Boettcher, E. (Hg.) 1970: Beiträge zum Vergleich der Wirtschaftssysteme, Berlin (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 57).
- Bohn, C. 1991: Habitus und Kontext - Ein kritischer Beitrag zur Sozialtheorie Bourdieus, Opladen.
- Bohnsack, R. 1993: Rekonstruktive Sozialforschung - Einführung in Methodologie und Praxis qualitativer Forschung, Opladen.
- Bohring, G./Ladensack, K. 1981: Leiter und Leiterverhalten, Berlin.
- Bortz, J. 1984: Lehrbuch der empirischen Forschung - Für Sozialwissenschaftler, Berlin u.a.
- Bourdieu, P. 1974: Zur Soziologie der symbolischen Formen, Frankfurt.
- Bourdieu, P. 1976a: Entwurf einer Theorie der Praxis (auf der ethnologischen Grundlage der kabyliischen Gesellschaft), Frankfurt (frz. Orig. Genf 1972).
- Bourdieu, P. 1976b: Kulturelle Reproduktion und soziale Reproduktion, in: Hörning, K.H. (Hg.): Soziale Ungleichheit - Strukturen und Prozesse sozialer Schichtung, Darmstadt und Neuwied, S.223-230.
- Bourdieu, P. 1980: Le capital social - notes provisoires, in: Actes de la Recherche en Sciences Sociales no31, janvier, S.2-3.
- Bourdieu, P. 1981: Klassenschicksal, individuelles Handeln und das Gesetz der Wahrscheinlichkeit, in: Bourdieu, P. u.a.: Titel und Stelle - Über die Reproduktion sozialer Macht, Frankfurt, S.169-226.
- Bourdieu, P. 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hg.): Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen, S.183-198.
- Bourdieu, P. 1985a: Sozialer Raum und "Klassen", Leçon sur la leçon - Zwei Vorlesungen, Frankfurt.
- Bourdieu, P. 1985b: The Genesis of the Concept of Habitus and of Field, in: Sociocriticism 2, december, S.11-24.
- Bourdieu, P. 1987a: Sozialer Sinn - Kritik der theoretischen Vernunft, Frankfurt (frz. Orig. Paris 1980).

- Bourdieu, P. 1987b: Die feinen Unterschiede - Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft, Frankfurt (1982, frz. Orig. Paris 1979).
- Bourdieu, P. 1988: Homo academicus, Frankfurt (frz. Orig. Paris 1984).
- Bourdieu, P. 1989: Antworten auf einige Einwände, in: Eder, K. (Hg.): Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis - Theoretische und empirische Beiträge zur Auseinandersetzung mit Pierre Bourdieus Klassentheorie, Frankfurt, S.395-410.
- Bourdieu, P. 1991a: Politisches Kapital als Differenzierungsprinzip im Staatssozialismus, in: Bourdieu, P.: Die Intellektuellen und die Macht, hrsg. von I. Dölling, Hamburg, S.33-39.
- Bourdieu, P. 1991b: Revolutionen, Volk und intellektuelle Hybris - Ein Gespräch mit Armin Höher und Klaas Jarchow, in: Freibeuter, Vierteljahresschrift für Kultur und Politik, H.4, S.27-34.
- Bourdieu, P. 1992: Rede und Antwort, Frankfurt (frz. Orig. Paris 1987).
- Bourdieu, P./Saint Martin, M. de 1978: Le patronat, in: Actes de la Recherche en Sciences Sociales no 20-21, mars-avril, S.3-82.
- Bourdieu, P./Boltanski, L./Saint Martin, M. de 1981: Kapital und Bildungskapital - Reproduktionsstrategien im sozialen Wandel, in: Bourdieu, P. u.a.: Titel und Stelle - Über die Reproduktion sozialer Macht, Frankfurt, S.23-87.
- Bourdieu, P. u.a. 1981: Titel und Stelle - Über die Reproduktion sozialer Macht, Frankfurt.
- Bourdieu, P./Chamboredon, J.-C./Passeron, J.-C. 1991: Soziologie als Beruf - Wissenschaftstheoretische Voraussetzungen soziologischer Erkenntnis, Berlin und New York.
- Bourdieu, P./Wacquant, L. 1992: Réponses - Pour une anthropologie réflexive, Paris.
- Brüderl, J./Preisendorfer, P./Baumann, A. 1991: Determinanten der Überlebenschancen neugegründeter Kleinbetriebe, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 24, S.91-100.
- Büchel, F./Pannenberg, M. 1992: "Neue Selbständige" in Ostdeutschland - Statusentscheidung, Realisierungschancen und materielle Zufriedenheit, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 25, H.4, S.544-552.
- Burgess, R.G. 1984: In the Field - An Introduction to Field Research, London.
- Camic, C. 1986: The Matter of Habit, in: American Journal of Sociology 91, S.1039-1087.
- Coleman, J.S. 1991: Grundlagen der Sozialtheorie - Bd. 1: Handlungen und Handlungssysteme, München.
- Deich, I. 1992: Die neuen Selbständigen in Ostdeutschland - Vorschlag für ein soziologisches Forschungsprojekt, in: Meyer, H. (Hg.), Soziologen-Tag 1991 Leipzig - Soziologie in Deutschland und die Transformation großer gesellschaftlicher Systeme, Berlin, S.961-972.
- Denzin, N.K. 1989: The Research Act - A Theoretical Introduction to Sociological Methods, Englewood Cliffs.
- Deutsche Ausgleichsbank (Hg.) 1990: Existenzgründungen in den neuen Bundesländern - Zur Struktur der Gründungen sowie zum Erfolg der Existenzgründungsfinanzierung in den neuen Bundesländern - Ergebnis einer Fragebogenaktion (Sonderdruck aus dem Jahresbericht 1990).
- Deutsche Ausgleichsbank (Hg.) 1991: Geförderte Existenzgründer in den neuen Bundesländern auf Wachstumskurs - Ergebnisse einer Anfang 1992 durchgeführten Fragebogenaktion (Sonderdruck aus dem Jahresbericht 1991).

- Deutsche Ausgleichsbank (Hg.) 1992: Geförderte Existenzgründer in den neuen Bundesländern - Motor des Aufschwungs - Ergebnisse einer Anfang 1993 durchgeführten Fragebogenaktion (Sonderdruck aus dem Jahresbericht 1992).
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hg.) 1990: Wochenbericht 37 vom 13.9.
- Dieterle, W.K.M./Körner, U. 1990: Von der sozialistischen zur marktwirtschaftlichen Planung - Anforderungen an den Unternehmensgründer, in: Bittermann, U./Poppenheger, B. (Hg.): Management-Know-how-Transfer - Unternehmensgründungen in der DDR, Köln, S.8-17.
- Dietrich, H. 1993: Selbständige in den neuen Bundesländern - Strukturen und Mobilitätsprozesse, in: Geißler, R. (Hg.): Sozialer Umbruch in Ostdeutschland, Opladen.
- Dittrich, E.J./Haferkemper, M. 1993: Wirtschaftsmanagement - staatssozialistisch, in: Ganter, H.-D./Schienstock, G. (Hg.): Management aus soziologischer Sicht - Unternehmensführung, Industrie- und Organisationssoziologie, Wiesbaden, S.314-336.
- Dobias, P. 1977: Theorie und Praxis der Planwirtschaft, Paderborn.
- Domeyer, V./Funder, M. 1991: Kooperation als Strategie - Eine empirische Studie zu Gründungsprozessen, Organisationsformen, Bestandsbedingungen von Kleinbetrieben, Opladen.
- Döring, N./Bortz, J. 1993: Einsamkeit in Ost- und Westdeutschland, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 45, S.507-527.
- Durkheim, Emile 1988: Über soziale Arbeitsteilung - Studie über die Organisation höherer Gesellschaften, Frankfurt (1977, frz. Orig. Paris 1893).
- Eckardstein, D. von u.a. (Hg.) 1990: Personalwirtschaftliche Probleme in DDR-Betrieben, Zeitschrift für Personalforschung, Sonderband 1990, München und Mering.
- Eder, K. 1989: Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis - Theoretische und empirische Beiträge zur Auseinandersetzung mit Pierre Bourdieus Klassentheorie, Frankfurt.
- Elias, N. 1976: Über den Prozeß der Zivilisation - Soziogenetische und psychogenetische Untersuchungen, 2 Bde., Frankfurt.
- Elias, N. 1983: Die höfische Gesellschaft - Untersuchungen zur Soziologie des Königtums und der höfischen Aristokratie, Frankfurt.
- Elias, N. 1990: Studien über die Deutschen - Machtkämpfe und Habitusentwicklung im 19. und 20. Jahrhundert, Frankfurt.
- Elias, N. 1991: Die Gesellschaft der Individuen, hrsg. von M. Schröter, Frankfurt.
- Engler, W. 1990: Die träge Masse des Habitus, in: Kommune, Forum für Politik, Ökonomie, Kultur Nr. 8, S.61-63.
- Engler, W. 1991a: Diesseits der Differenz? Über spätsozialistische Verhaltensstile, in: Freibeuter, Vierteljahrszeitschrift für Kultur und Politik, H. 1, S.57-62.
- Engler, W. 1991b: Docta Ignorantia - Pierre Bourdieus soziologische Kritik der wissenschaftlichen Vernunft, in: Krüger, H.-P. (Hg.): Objekt- und Selbsterkenntnis - Zum Wandel im Verständnis moderner Wissenschaften, Berlin, S.175-196.
- Engler, W. 1992: Die zivilisatorische Lücke - Versuche über den Staatssozialismus, Frankfurt.
- Eucken, W. 1965: Grundlagen der Nationalökonomie, Berlin (Jena 1940).
- Flick, U. 1992: Entzauberung der Intuition - Systematische Perspektiven-Triangulation als Strategie der Geltungsbegründung qualitativer Daten und Interpretationen, in: Hoffmeyer-Zlotnik, J.H.P. (Hg.): Analyse verbaler Daten - Über den Umgang mit qualitativen Daten, Opladen, S.11-55.

- Flick, U. u.a. (Hg.) 1991: Handbuch Qualitative Sozialforschung - Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen, München.
- FORSA Gesellschaft /Wirtschaftswoche (Hg.) 1992: Die ostdeutschen Unternehmer - Meinungsprofile, Berlin.
- Foucault, M. 1977: Überwachen und Strafen - Die Geburt des Gefängnisses, Frankfurt.
- Foucault, M. 1981: Archäologie des Wissens, Frankfurt.
- Frank, A. 1990: Hochschulsozialisation und akademischer Habitus, Weinheim.
- Friedrich, W. 1990: Führungskräfte und Gründungspotentiale in der ehemaligen DDR, Kerpen (WSF, Studien zur Wirtschaftsforschung).
- Friedrichs, J. 1980: Methoden empirischer Sozialforschung, Opladen.
- Frisch, T. o.J.: Zusammenschlüsse mit ostdeutschen Unternehmen, Hamburg (HWWA-Report Nr.89).
- Fröhlich, E./Pichler, J.H. 1988: Werte und Typen mittelständischer Unternehmer, Berlin.
- Funke, G. 1961: Gewohnheit, in: Archiv für Begriffsgeschichte - Bausteine zu einem historischen Wörterbuch der Philosophie, Bd.3, hrsg. von E. Rothacker, Bonn.
- Gehlen, A. 1974: Der Mensch - Seine Natur und seine Stellung in der Welt, Frankfurt (Berlin 1940).
- Gehlen, A. 1978: Reflexionen über Gewohnheit, in: Gehlen, A.: Gesamtausgabe, hrsg. von L. Samson, Frankfurt, Bd. 1 Philosophische Schriften (1925-1933), S.97-111.
- Geißler, R. 1991: Transformationsprozesse in der Sozialstruktur der neuen Bundesländer, in: BISS public 1, H.2, S.47-78.
- Geißler, R. 1992: Die Sozialstruktur Deutschlands, Opladen.
- Geißler, R. (Hg.) 1993: Sozialer Umbruch in Ostdeutschland, Opladen.
- Gensicke, T. 1992: Mentalitätsentwicklungen im Osten Deutschlands seit den 70er Jahren, Speyer (Speyerer Forschungsberichte 109).
- Giddens, A. 1976: Staatssozialismus und Klassenstrukturierung, in: Hörning, K.H. (Hg.): Soziale Ungleichheit - Strukturen und Prozesse sozialer Schichtung, Darmstadt und Neuwied, S.62-74.
- Gieseke, W. 1989: Habitus von Erwachsenenbildnern - Eine qualitative Studie zur beruflichen Sozialisation, Oldenburg.
- Giesen, B./Leggewie, C. (Hg.) 1991: Experiment Vereinigung - Ein sozialer Großversuch, Berlin.
- Girtler, R. 1984: Methoden der qualitativen Sozialforschung - Anleitung zur Feldarbeit, Wien, Köln, Graz (Studien zur qualitativen Sozialforschung, Bd.1).
- Glaser, B.G./Strauss, A.L. 1967: The Discovery of Grounded Theory - Strategies for Qualitative Research, Chicago.
- Glaser, B.G./Strauss, A.L. 1979: Die Entdeckung gegenstandsbezogener Theorie - Eine Grundstrategie qualitativer Sozialforschung, in: Hopf, C./Weingarten, E. (Hg.): Qualitative Sozialforschung, Stuttgart, S.91-111.
- Groves, R.M. 1989: Survey Errors and Survey Costs, New York u.a.
- Gussen, H./Neseker, H./Noppeney, H.-G. (Hg.) 1991: Von der Kaderarbeit zur Personalwirtschaft, Berlin.
- Gutmann, G. 1990: Das Ende der Planwirtschaft in der DDR, Tübingen.

- Haferkamp, H. (Hg.) 1990: Sozialstruktur und Kultur, Frankfurt.
- Hahn, A. 1983: Soziologie der Paradiesvorstellungen - Verlorene Paradiese - Das Paradies der Genesis, in: Seuter, H. (Hg.): Der Traum vom Paradies, Wien, Freiburg, Basel, S.235-255.
- Hahn, A. 1986a: Differenzierung, Zivilisationsprozeß, Religion - Aspekte einer Theorie der Moderne, in: Neidhardt, F./Lepsius, M.R./Weiss, J. (Hg.): Kultur und Gesellschaft, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 27, Opladen, S.214-231.
- Hahn, A. 1986b: Soziologische Relevanzen des Stilbegriffs, in: Gumbrecht, H.U./Pfeiffer, K.L. (Hg.): Stil - Geschichten und Funktionen eines kulturwissenschaftlichen Diskurselements, Frankfurt, S.603-611.
- Hahn, A. 1987a: Identität und Selbstthematisierung, in: Hahn, A./Kapp, V. (Hg.): Selbstthematisierung und Selbstzeugnis - Bekenntnis und Geständnis, Frankfurt, S.9-24.
- Hahn, A. 1987b: Soziologische Aspekte der Knappheit, in: Heinemann, K. (Hg.): Soziologie des wirtschaftlichen Handelns, Opladen, S.119-132.
- Hahn, A. 1988: Biographie und Lebenslauf, in: Brose, H.-G./Hildenbrand, B. (Hg.): Vom Ende des Individuums zur Individualität ohne Ende, Opladen, S.91-105.
- Hahn, A. 1989a: Verständigung als Strategie, in: Haller, M. u.a. (Hg.): Kultur und Gesellschaft - Verhandlungen des 24. Deutschen Soziologentages, des 11. Österreichischen Soziologentages und des 8. Kongresses der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie in Zürich 1988, Frankfurt und New York, S.346-359.
- Hahn, A. 1989b: Pierre Bourdieu - Sozialer Sinn - Kritik der theoretischen Vernunft, Rezension in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 41, S.168-170.
- Hamel, H. 1989: Soziale Marktwirtschaft - Sozialistische Planwirtschaft - Ein Vergleich Bundesrepublik Deutschland - DDR, München.
- Hamer, E. 1984: Die Unternehmerlücke, Stuttgart.
- Hanf, T. 1991: Sozialstruktur im Umbruch - Die ehemalige DDR, in: Glatzer, W. (Hg.): 25. Deutscher Soziologentag 1990 - Die Modernisierung moderner Gesellschaften, Opladen.
- Hartmann, H. 1968: Der deutsche Unternehmer - Autorität und Organisation, Frankfurt.
- Hartmann, W.D. 1990: Mentales Mauersyndrom beseitigen - Sozialpsychologische Herausforderungen und Probleme für Führungskräfte beim Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft, in: Eckardstein, D. von u.a. (Hg.): Personalwirtschaftliche Probleme in DDR-Betrieben, Zeitschrift für Personalforschung, Sonderband 1990, München und Mering, S.135-141.
- Hauck, G. 1984: Geschichte der soziologischen Theorie - Eine ideologiekritische Einführung, Reinbek bei Hamburg.
- Heidenreich, M. 1991: Zur Doppelstruktur planwirtschaftlichen Handelns in der DDR, in: Zeitschrift für Soziologie 20, S.411-429.
- Heidenreich, M. (Hg.) 1992: Krisen, Kader, Kombinate - Kontinuität und Wandel in ostdeutschen Betrieben, Berlin.
- Heidenreich, M. 1993: Vom volkseigenen Betrieb zum Unternehmen - Transformationsprobleme betrieblicher Produkt-, Organisations- und Personalkonzepte in Ostdeutschland, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 45, S.76-96.
- Heintzel, M. 1992: Der Aufschwung Ost beginnt im Kopf, in: Personal, H.3, S.125-127.
- Hensel, K.P. 1974: Grundformen der Wirtschaftsordnung, München.

- Hentze, J. 1990: Managementwissen in Osteuropa und Weiterbildungsbedarf aus betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Die Unternehmung 44, Nr.6, S.432-444.
- Hermanns, H. 1992: Die Auswertung narrativer Interviews - Ein Beispiel für qualitative Verfahren, in: Hoffmeyer-Zlotnik, J.H.P (Hg.): Analyse verbaler Daten - Über den Umgang mit qualitativen Daten, Opladen, S.110-141.
- Hilker, J. 1991: Die Akkulturation in deutsch-deutschen Unternehmen - ein einseitiger Anpassungsprozeß?, in: Aßmann, G./Backhaus, K./Hilker, J. (Hg.): Deutsch-deutsche Unternehmen - Ein unternehmenskulturelles Anpassungsproblem, Stuttgart, S.195-276.
- Hodenius, B./Michailow, M. 1991: Der Gründerboom - Mythosproduktion oder neue Gründerzeit?, in: Internationales Gewerearchiv 39, S.145-159.
- Hörning, K.H. (Hg.) 1976: Soziale Ungleichheit - Strukturen und Prozesse sozialer Schichtung, Darmstadt und Neuwied.
- Hofbauer, J. 1992: Der soziale Raum "Betrieb" - Zur Strukturierung der betrieblichen Sozialwelt aus der Sicht der bourdieuschen Sozialtheorie, Berlin, Wien (Papers des Wissenschaftszentrums Berlin für Sozialforschung).
- Hoffmeyer-Zlotnik, J.H.P. (Hg.) 1992: Analyse verbaler Daten - Über den Umgang mit qualitativen Daten, Opladen.
- Honer, A. 1993: Lebensweltliche Ethnographie - ein explorativ-interpretativer Forschungsansatz am Beispiel von Heimwerker-Wissen, Wiesbaden.
- Honneth, A. 1984: Die zerrissene Welt der symbolischen Formen - Zum kultursoziologischen Werk Pierre Bourdieus, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 36, S.147-164.
- Hopf, C. 1978: Die Pseudo-Exploration - Überlegungen zur Technik qualitativer Interviews in der Sozialforschung, in: Zeitschrift für Soziologie 7, S.97-115.
- Hopf, C./Weingarten, E. (Hg.) 1979: Qualitative Sozialforschung, Stuttgart.
- Hradil, S. 1987: Sozialstrukturanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft - Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus, Opladen.
- Hradil, S. 1989: System und Akteur - Eine empirische Kritik der soziologischen Kulturtheorie Pierre Bourdieus, in: Eder, K. (Hg.): Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis - Theoretische und empirische Beiträge zur Auseinandersetzung mit Pierre Bourdieus Klassentheorie, Frankfurt, S.111-141.
- Institut der Deutschen Wirtschaft (Hg.) 1990: DDR-Bürger unternehmenslustig, in: IWD Informationsdienst des Instituts der Deutschen Wirtschaft, H.16 vom 10.5.90, S.6.
- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (Hg.) 1991: Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in der DDR, Nürnberg (IAB Kurzbericht vom 14.8.1990).
- Institut für Mittelstandsforschung (Hg.) 1990: Unternehmensgründungen in den fünf neuen Bundesländern, Bonn (ifm-Materialien Nr.77).
- Janning, F. 1991: Pierre Bourdieus Theorie der Praxis, Opladen.
- Jaufmann, D. u.a. (Hg.) 1992: Empirische Sozialforschung im vereinten Deutschland - Bestandsaufnahme und Perspektive, Frankfurt und New York.
- Käppeler, F. 1991: Existenzgründung zwischen Elbe und Oder, Düsseldorf.
- Kenner, E. 1991: Persönlichkeitsentwicklung - Unternehmersein lernen, in: Personalwirtschaft, H.9, S.48-49.

- Klandt, H. 1984: Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers - Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfelds, Bergisch Gladbach.
- Klandt, H. 1990: Zur Person des Unternehmensgründers, in: Dieterle, W./Winckler, E. (Hg.): Unternehmensgründung - Handbuch des Gründungsmanagement, München, S.29-43.
- Klein, D. 1991: Doppelte Modernisierung im Osten - Illusion oder Option der Geschichte?, in: Brie, M./Klein, D. (Hg.): Umbruch zur Moderne? - Kritische Beiträge, Hamburg, S.9-34.
- Koch, T. 1991a: Deutsch-deutsche Einigung als Kulturproblem - Wird die Bundesrepublik in Deutschland aufgehen?, in: Reißig, R./Glaebner, G.-J. (Hg.): Das Ende eines Experiments - Umbruch in der DDR und deutsche Einheit, Berlin, S.317-338.
- Koch, T. 1991b: Deutsch-deutsche Einigung als Kulturproblem - Konfliktpotentiale nationaler Re-Integration, in: Deutschland Archiv 24, S.16-24.
- Koch, T. 1991c: Alte Kader für die neue Zeit - Eliten in Ostdeutschland, in: Die Zeit Nr.46 vom 8.11.91, S.27.
- Koch, T. 1991d: Statusunsicherheit und Identitätssuche im Spannungsfeld zwischen "schöpferischer Zerstörung" und nationaler Re-Integration - Kontinuität, Krisen und Brüche ostdeutscher Identitäten im gegenwärtigen Transformationsprozeß, in: BISS public 1, H.2, S.79-98.
- Koch, T. 1992a: "Selbst-Unternehmertum" und "Aufschwung Ost", in: Aus Politik und Zeitgeschichte 42, B.24, S.37-45.
- Koch, T. 1992b: Zwischen Einheitsschock und "doppeltem Zukunftshorizont" - Von der Befindlichkeit der "Beitrittsdeutschen", in: Brie, M./Klein, D. (Hg.): Zwischen den Zeiten - Ein Jahrhundert verabschiedet sich, Hamburg, S.189-213.
- Koch, T./Woderich, R. 1992: Freier Flug oder Fall in die Marktwirtschaft - Existenzgründer in Ostdeutschland, Berlin (BISS-Forschungshefte, H.1).
- König, R. (Hg.) 1969: Das Interview, Köln und Berlin.
- König, R. (Hg.) 1973: Handbuch der empirischen Sozialforschung, Bd.2, Stuttgart.
- Kon, I.S. 1989: Psychologie der sozialen Trägheit, in: ad libitum, H.13, S.329-353.
- Kornhardt, U./Müller, K. 1990: Probleme und Erwartungen im DDR-Handwerk - Ergebnisbericht einer Befragung auf der Hannover-Messe Industrie '90, Göttingen (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte 22).
- Kotthoff, H. 1993: "Unternehmer sein, das lernt man nicht auf der Schule ..." - Ökonomie, Organisation und Führung in mittelständischen Unternehmen, in: Ganter, H.-D./Schienstock, G. (Hg.): Management aus soziologischer Sicht - Unternehmensführung, Industrie- und Organisationssoziologie, Wiesbaden, S.234-262.
- Krais, B. 1983: Bildung als Kapital? Neue Perspektiven für die Analyse der Sozialstruktur?, in: Kreckel, R. (Hg.): Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt, Sonderband 2, Göttingen, S.199-220.
- Kreckel, R. 1982: Class, status and power?, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 34, S.617-648.
- Kretschmar, A. 1991: Zu den Machtverhältnissen und Leitungsstrukturen in den Kombinat und Betrieben der DDR, Erlangen (Heft 1 der Schriftenreihe zur Transformationsforschung des Instituts für praxisorientierte Sozialforschung und Beratung e.V. Erlangen).
- Kretschmar, A./Lindig, D. 1991: Lebenslagen und soziale Strukturen im Umbruch, in: Projektgruppe "Das Sozio-ökonomische Panel" (Hg.): Lebenslagen im Wandel - Basisdaten und -analysen zur Entwicklung in den neuen Bundesländern, Frankfurt und New York, S.72-80.

- Kretzschmar, K. 1992: Gestaltung der Aufbauorganisation von Unternehmen beim Übergang von der Zentralverwaltungswirtschaft in die Marktwirtschaft, in: Zeitschrift Führung und Organisation 61, H.1, S.15-18.
- Kromrey, H. 1986: Empirische Sozialforschung - Modelle und Methoden der Datenerhebung und Datenauswertung, Opladen.
- Krüger, H.-P. 1990: Zur Differenz zwischen kapitalistischer und moderner Gesellschaft, in: Deutsche Zeitschrift für Philosophie 38, H.3, S.202-217.
- Kruppa, A. 1981: Vergleich sozialökonomischer Systeme, Köln.
- Lamnek, S. 1979: Theorien abweichenden Verhaltens, München.
- Lamnek, S. 1988: Qualitative Sozialforschung, Bd.1, Methodologie, München und Weinheim.
- Lamnek, S. 1989: Qualitative Sozialforschung, Bd. 2, Methoden und Techniken, München.
- Lang, R. 1992: Sozialisation und Wertorientierungen ostdeutscher Führungskräfte, in: Heidenreich, M. (Hg.): Krisen, Kader, Kombinate - Kontinuität und Wandel in ostdeutschen Betrieben, Berlin, S.125-142.
- Lechner, M./Pfeiffer, F. 1992: Planning for Self-Employment at the Beginning of a Market Economy - Evidence from Individual Data of East German Workers, Berlin (DIW Discussion Paper No42).
- Leipold, H. 1985: Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich - Grundzüge einer Theorie der Wirtschaftssysteme, Stuttgart.
- Liebau, E. 1982: Der Habitus der Ökonomen, Kassel (Arbeitspapier des wissenschaftlichen Zentrums für Berufs- und Hochschulforschung an der Gesamthochschule Kassel Nr.12).
- Liebau, E. 1987: Gesellschaftliches Subjekt und Erziehung - Zur pädagogischen Bedeutung der Sozialisationstheorien von Pierre Bourdieu und Ulrich Oevermann, Weinheim und München.
- Liebernickel, W./Schwarz, A. 1992: Neue Gründerzeiten? Die beginnende Konstituierung neuer Selbständiger in Ostdeutschland, in: Thomas, M. (Hg.): Abbruch und Aufbruch - Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß, Berlin, S.275-291.
- Liebernickel, W./Lindig, D./Schwarz, A. 1993: Die neuen Selbständigen - Promotoren marktwirtschaftlicher Modernisierung in Ostdeutschland?, in: Reißig, R. (Hg.): Rückweg in die Zukunft - Über den schwierigen Transformationsprozeß in Ostdeutschland, Frankfurt und New York, S.127-157.
- Lindig, D. 1991a: Datenreport - Selbständige im Transformationsprozeß, in: BISS public 1, H.4, S.123-127.
- Lindig, D. 1991b: Selbst den "Alten" fehlt unternehmerische Erfahrung, in: Die Wirtschaft, Nr.1/2, S.7.
- Lindig, D. 1992: Ausgewählte Aspekte und Effekte des Gründungsgeschehens in Ostdeutschland, in: BISS public 2, H.7, S.107-116.
- Lindig, D./Valerius, G. 1993: Neue Selbständige in Ostdeutschland - Eine Skizze intragenerationaler Mobilität und der Konturen einer Gruppenkonstitution, in: Geißler, R. (Hg.): Sozialer Umbruch in Ostdeutschland, Opladen, S.179-196.
- Linke, H./Niederhoff, H.-U./Vetter, W. (Hg.) 1991: Unternehmertum - Wirtschaftlicher Aufschwung und sozialer Fortschritt in einem vereinigten Deutschland, Köln.
- Löhr, H. 1992: Lebensverläufe im Wandel, in: Bertram, H. (Hg.): Die Familie in den neuen Bundesländern - Stabilität und Wandel in der gesellschaftlichen Umbruchsituation, Opladen, S.115-150.

- Lohr, K. 1992: Management und Belegschaft im wirtschaftlichen Wandel - Brüche und Kontinuitäten, in: Heidenreich, M. (Hg.): Krisen, Kader, Kombinate - Kontinuität und Wandel in ostdeutschen Betrieben, Berlin, S.159-171.
- Lüders, C. 1991: Deutungsmusteranalyse - Annäherungen an ein risikoreiches Konzept, in: Garz, D./Kraimer, K. (Hg.): Qualitativ-empirische Sozialforschung - Konzepte, Methoden, Analysen, Opladen, S.377-408.
- Luhmann, N. 1987: Soziale Systeme - Grundriß einer allgemeinen Theorie, Frankfurt (1984).
- Luhmann, N. 1988: Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt.
- Luhmann, N. 1990: Soziologische Aufklärung 5 - Konstruktivistische Perspektiven, Opladen.
- Luhmann, N. 1991: Die Wissenschaft der Gesellschaft, Frankfurt (1990).
- Luhmann, N. 1992: Beobachtungen der Moderne, Opladen.
- Maaz, H.-J. 1991: Psychosoziale Aspekte im deutschen Einigungsprozeß, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 41, B19, S.3-10.
- Maaz, H.-J. 1992: Der Gefühlsstau - Ein Psychogramm der DDR, München.
- Maaz, H.-J. 1993: Das gestürzte Volk - Die unglückliche Einheit, München.
- Marz, L. 1990: Die Katakomben des Habitus - Die innere Kehrseite des "real existierenden" Sozialismus, in: Zeitschrift für sozialistische Politik und Wirtschaft, H.56, S.35-39.
- Marz, L. 1991a: Der prämoderne Übergangsmanager - Die Ohnmacht des "real-sozialistischen" Wirtschaftskaders, in: Deppe, R./Dubiel, H./Rödel, U. (Hg.): Demokratischer Umbruch in Osteuropa, Frankfurt, S.104-125.
- Marz, L. 1991b: Die innere Kluft - Eine (Bild-) Betrachtung im Jahre Eins, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 36, S.1302-1312.
- Marz, L. 1992a: Geständnisse und Erkenntnisse - Zum Quellenproblem empirischer Transformationsforschung, in: Heidenreich, M. (Hg.): Krisen, Kader, Kombinate - Kontinuität und Wandel in ostdeutschen Betrieben, Berlin, S.215-237.
- Marz, L. 1992b: Beziehungsarbeit und Mentalität, in: Senghaas-Knobloch, E./Lange, H. (Hg.): DDR-Gesellschaft von innen - Arbeit und Technik im Transformationsprozeß, Bonn, S.75-90.
- Marz, L. 1992c: Dispositionskosten des Transformationsprozesses - Werden mentale Orientierungsnotwendigkeiten zum wirtschaftlichen Problem?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 42, B24, S.3-14.
- Marz, L./Pawlowski, P. 1990: Moderne (De-) Modernisierung? Über die (Un-) Möglichkeiten einer sozialmarktwirtschaftlichen Reorganisation der neuen Bundesländer in Deutschland, in: Journal für Sozialforschung 30, H.4, S.396-412.
- Mayer, K.U. (Hg.) 1990: Lebensverläufe und sozialer Wandel, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderband 31, Opladen.
- Mayer, K.U./Solga, H. 1994: Mobilität und Legitimität - Zum Vergleich der Chancenstrukturen in der alten DDR und der alten BRD oder: Haben Mobilitätschancen zu Stabilität und Zusammenbruch der DDR beigetragen?, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 46, S.193-208.
- Mayring, P. 1990: Einführung in die qualitative Sozialforschung, München.
- May-Strobl, E./Paulini, M. 1990: Unternehmensgründungen in den fünf neuen Bundesländern, Bonn (ifm-Materialien Nr. 77).
- Mead, G.H. 1973: Geist, Identität und Gesellschaft, Frankfurt (1968, engl. Orig. Chicago 1934).

- Meffert, H. 1991: Marketing - Grundlagen der Absatzpolitik, Wiesbaden.
- Merton, R.K. 1968: Sozialstruktur und Anomie, in: Sack, F./König, R. (Hg.): Kriminalsoziologie, Frankfurt, S.283-313.
- Merton, R.K./Kendall, P.L. 1979: Das fokussierte Interview, in: Hopf, C./Weingarten, E. (Hg.): Qualitative Sozialforschung, Stuttgart, S.171-204.
- Meyerhöfer, W. 1982: Hemmnisse und Hilfen für Existenz- und Unternehmensgründungen aus der Sicht privater und gewerblicher Gründer, München (Ifo-Studien zu Handels- und Dienstleistungsfragen 21).
- Miller, M. 1989: Systematisch verzerrte Legitimationsdiskurse, in: Eder, K. (Hg.): Klassenlage, Lebensstil und kulturelle Praxis - Theoretische und empirische Beiträge zur Auseinandersetzung mit Pierre Bourdieu's Klassentheorie, Frankfurt, S.191-219.
- Mitteldeutscher Verlag (Hg.) 1991: Aufschwung Ost - Unternehmer der ersten Jahre - Sachsen-Anhalt, o.O.
- Mønsted, M. 1989: Kultur und Unternehmertum in lokalen Netzwerken, in: Internationales Gewerbearchiv 37, S.217-226.
- Mohler, P.P./Bandilla, W. (Hg.) 1992: Blickpunkt Gesellschaft 2 - Einstellungen und Verhalten der Bundesbürger in Ost und West, Opladen.
- Mühler, K.-F. 1991: Von der sozialistischen Leiterpersönlichkeit zur Führungskraft, in: Gussen, H./Neseker, H./Noppeney, H.-G. (Hg.): Von der Kaderarbeit zur Personalwirtschaft, Berlin, S.28-46.
- Mühlfeld, C. u.a. 1981: Auswertungsprobleme offener Interviews, in: Soziale Welt 32, S.325-352.
- Müller, H.-P. 1986: Kultur, Geschmack und Distinktion - Grundzüge der Kultursoziologie Pierre Bourdieu's, in: Neidhardt, F./Lepsius, M.R./Weiss, J. (Hg.): Kultur und Gesellschaft, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 27, Opladen, S.162-190.
- Müller, H.-P. 1992: Sozialstruktur und Lebensstile - Der neuere theoretische Diskurs über soziale Ungleichheit, Frankfurt.
- Müller, K.O.W. 1991: Joseph Alois Schumpeters ökonomische Lehre und die gegenwärtige Systemtransformation, in: Deutschland Archiv 24, S.495-502.
- Myritz, R. (Hg.) 1992: Manager in Ostdeutschland - Eine Dokumentation von Chancen und Risiken in der betrieblichen Personalarbeit von Unternehmen in den neuen Bundesländern, Köln.
- Nassehi, A. 1994: Die Deportation als biographisches Ereignis - Eine biographieanalytische Untersuchung über die Deportation der Siebenbürger Sachsen in die Sowjetunion 1945-1949, unveröffentlichtes Manuskript.
- Noll, H.-H. 1992: Zur Legitimität sozialer Ungleichheit in Deutschland - Subjektive Wahrnehmungen und Bewertungen, in: Mohler, P.P./Bandilla, W. (Hg.): Blickpunkt Gesellschaft 2 - Einstellungen und Verhalten der Bundesbürger in Ost und West, Opladen, S.1-20.
- Noppeney, H.-G. 1991: "Ex-DDR-Manager" - Gewinner, Verlierer, Überlebende oder ...?, in: Gussen, H./Neseker, H./Noppeney, H.-G. (Hg.): Von der Kaderarbeit zur Personalwirtschaft, Berlin, S.137-195.
- North, D.C. 1992: Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen.
- Oesterdiekhoff, G.W. 1993: Unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche Entwicklung - Eine Theorie unternehmerischer Institutionen und Handlungsstrukturen, Opladen.

- Ostrow, J.M. 1990: Social Sensitivity - A Study of Habit and Experience, State University of New York.
- PA Consulting Group o.J.: Informationen zum P.A.P.I. Fragebogensystem, Frankfurt.
- Parsons, T. 1951: The Social System, New York und London.
- Pawlowsky, P./Schlese, M. 1992: Arbeitsbeziehungen im "realen Sozialismus" - Bedingungen der Systemtransformation, in: Jaufmann, D. u.a. (Hg.): Empirische Sozialforschung im vereinten Deutschland - Bestandsaufnahme und Perspektive, Frankfurt und New York, S.203-214.
- Pfeffer, G. 1985: Das fehlende Positive, in: Neue Sammlung 25, S.279-297.
- Pickel, A. 1992: Radical Transitions - The Survival and Revival of Entrepreneurship in the GDR, Boulder, San Francisco, Oxford.
- Pieper, R. 1993: Managementtraining in Osteuropa, Wiesbaden.
- Polanyi, M. 1985: Implizites Wissen, Frankfurt.
- Pollack, D. 1990: Das Ende einer Organisationsgesellschaft - Systemtheoretische Überlegungen zum gesellschaftlichen Umbruch in der DDR, in: Zeitschrift für Soziologie 19, S.292-307.
- Portele, G. 1985: Habitus und Lernen, in: Neue Sammlung 25, S.298-313.
- Preisendörfer, P. 1993: Erfolgs- und Überlebenschancen neugegründeter Betriebe - Habilitationsschrift, München, unveröffentlichtes Manuskript.
- Projektgruppe "Das Sozio-ökonomische Panel" (Hg.), 1991: Lebenslagen im Wandel - Basisdaten und -analysen zur Entwicklung in den neuen Bundesländern, Frankfurt und New York.
- Raphael, L. 1987: "Die Ökonomie der Praxisformen" - Anmerkungen zu zentralen Kategorien P. Bourdieus, in: Prokla 68, S.152-171.
- Reißig, R./Glaeßner, G-J. (Hg.) 1991: Das Ende eines Experiments - Umbruch in der DDR und deutsche Einheit, Berlin.
- Robbins, D. 1991: The Work of Pierre Bourdieu, Open University Press, Buckingham.
- Rottenburg, R. 1991: "Der Sozialismus braucht den ganzen Menschen" - Zum Verhältnis vertraglicher und nicht-vertraglicher Beziehungen in einem VEB, in: Zeitschrift für Soziologie 20, S.305-322.
- Scherm, E. 1992: "Multikulturelle" Führung in (gesamt-) deutschen Unternehmungen, in: Zeitschrift Führung und Organisation 61, H.3, S.186-190.
- Schmidt, H. 1991: Wertwandel in einheimischen und westlichen Lebenswelten, in: Reißig, R./Glaeßner, G-J. (Hg.): Das Ende eines Experiments - Umbruch in der DDR und deutsche Einheit, Berlin, S.243-267.
- Schnell, R./Hill, P.B./Esser, E. 1992: Methoden der empirischen Sozialforschung, München.
- Schütz, A. 1971: Gesammelte Aufsätze, Bd.1, Das Problem der sozialen Wirklichkeit, Den Haag (engl. Orig. The Hague 1962).
- Schütz, A. 1974: Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt - Eine Einleitung in die verstehende Soziologie, Frankfurt (Wien 1932).
- Schütz, A./Luckmann, T. 1975: Strukturen der Lebenswelt, Neuwied und Darmstadt.

- Schütze, F. 1976: Zur Hervorlockung und Analyse von Erzählungen thematisch relevanter Geschichten im Rahmen soziologischer Feldforschung - dargestellt an einem Projekt zur Erforschung von kommunalen Machtstrukturen, in: Arbeitsgruppe Bielefelder Soziologen (Hg.): Kommunikative Sozialforschung, München, S.159-260.
- Schütze, F. 1983: Biographieforschung und narratives Interview, in: Neue Praxis - Kritische Zeitschrift für Sozialarbeit und Sozialpädagogik 13, S.283-293.
- Schulz, C. 1992: Seitenwechsel, in: Personal, H.3, S.132-133.
- Schulze, G. 1993: Die Erlebnisgesellschaft, Frankfurt.
- Schumpeter, J.A. 1964: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Berlin (Leipzig 1912).
- Schumpeter, J.A. 1985: Aufsätze zur Wirtschaftspolitik, hrsg. von W.F. Stolper und C. Seidl, Tübingen.
- Seidl, C. 1971: Theorie, Modelle und Methoden der zentralen Planwirtschaft, Berlin.
- Senghaas-Knobloch, E. 1992: Notgemeinschaft und Improvisationsgeschick - Zwei Tugenden im Transformationsprozeß, in: Heidenreich, M. (Hg.): Krisen, Kader, Kombinate - Kontinuität und Wandel in ostdeutschen Betrieben, Berlin, S.295-309.
- Senghaas-Knobloch, E./Lange, H. (Hg.) 1992: DDR-Gesellschaft von innen - Arbeit und Technik im Transformationsprozeß, Bonn.
- Simmel, G. 1986a: Das Geld in der modernen Kultur, in: Simmel, G.: Schriften zur Soziologie - Eine Auswahl, hrsg. von H.-J. Dahme und O. Rammstedt, Frankfurt (1983), S.78-94.
- Simmel, G. 1986b: Soziologie des Raumes, in: Simmel, G.: Schriften zur Soziologie - Eine Auswahl, hrsg. von H.-J. Dahme und O. Rammstedt, Frankfurt (1983), S.221-242.
- Simmel, G. 1989: Philosophie des Geldes, hrsg. von O. Rammstedt, Frankfurt (Leipzig 1900).
- Soeffner, H.-G. 1989: Auslegung des Alltags - Der Alltag der Auslegung - Zur wissenssoziologischen Konzeption einer sozialwissenschaftlichen Hermeneutik, Frankfurt.
- Spöhring, W. 1989: Qualitative Sozialforschung, Stuttgart.
- Srubar, I. 1991: War der reale Sozialismus modern?, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 43, S.415-432.
- Stanworth, J. u.a. 1989: Who becomes an Entrepreneur?, in: Piccola impresa/Small Business n.2, S.3-19.
- Stark, D. 1992: The Great Transformation? Social Change in Eastern Europe, in: Contemporary Sociology 21, H.3, S.299-304.
- Statistisches Bundesamt (Hg.) 1990: DDR 1990 - Zahlen und Fakten, Wiesbaden.
- Stojanov, C. 1991: Das "Immunsystem" des "real-existierenden Sozialismus", in: Aus Politik und Zeitgeschichte 41, B19, S.36-46.
- Stratemann, I. 1992a: Psychologische Aspekte des wirtschaftlichen Wiederaufbaus in den neuen Bundesländern, Göttingen.
- Stratemann, I. 1992b: Psychologische Bedingungen des wirtschaftlichen Aufschwungs in den neuen Bundesländern, in: Aus Politik und Zeitgeschichte 42, B24, S.15-26.
- Strauss, A.L. 1991: Grundlagen qualitativer Sozialforschung, München.
- Tenbruck, F.H. 1986: Geschichte und Gesellschaft, Berlin.
- Tenbruck, F.H. 1989: Die kulturellen Grundlagen der Gesellschaft - Der Fall der Moderne, Opladen.

- Tenbruck, F.H. 1990: Repräsentative Kultur, in: Haferkamp, H. (Hg.): Sozialstruktur und Kultur, Frankfurt, S.20-53.
- Tenbruck, F.H. 1992: Der Anfang vom Ende, in: Rammstedt, O./Schmidt, G. (Hg.): BRD ade! - Vierzig Jahre in Rück-Ansichten von Sozial- und Kulturwissenschaftlern, Frankfurt, S.41-61.
- Thomas, M. (Hg.) 1992: Abbruch und Aufbruch - Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß, Berlin.
- Thomas, M. 1993a: Die Wirkungsmacht sozialer Beziehungen im deutsch-deutschen Transformationsprozeß, in: BISS public 3, H.11, S.25-37.
- Thomas, M. 1993b: Private Selbständigkeit in Ostdeutschland - Erste Schritte in einem neuen Forschungsfeld, in: Soziale Welt 44, H.2, S.223-242.
- Valerius, G. 1992: Das Handeln "neuer Selbständiger" (im Osten Deutschlands) im Spannungsfeld von Systemsteuerung und Selbstbestimmung, in: Meyer, H. (Hg.), Soziologen-Tag 1991 Leipzig - Soziologie in Deutschland und die Transformation großer gesellschaftlicher Systeme, Berlin, S.1083-1089.
- Voigt, D./Voß, W./Meck, S. 1987: Sozialstruktur der DDR - Eine Einführung, Darmstadt.
- Vonderach, G. 1980: Die "neuen Selbständigen", in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 13, S.153-169.
- Voskamp, U./Witke, V. 1990: Aus Modernisierungsblockaden werden Abwärtsspiralen - Zur Reorganisation von Betrieben und Kombinatn der ehemaligen DDR, in: SOFI-Mitteilungen, Dez., S.12-30.
- Wagner, G./Schupp, J. 1991: Die Sozial- und Arbeitsmarktstruktur in der DDR und in Ostdeutschland - Methodische Grundlagen und ausgewählte Ergebnisse, in: Projektgruppe "Das Sozio-ökonomische Panel" (Hg.): Lebenslagen im Wandel - Basisdaten und -analysen zur Entwicklung in den neuen Bundesländern, Frankfurt und New York, S.178-197.
- Watzlawick, P./Beavin, J.H./Jackson, D.D. 1974: Menschliche Kommunikation - Formen, Störungen, Paradoxien, Bern, Stuttgart, Wien.
- Weber, M. 1972: Wirtschaft und Gesellschaft, besorgt von J. Winkelmann, Tübingen (1922).
- Weber, M. 1984: Die protestantische Ethik, hrsg. von J. Winkelmann, Gütersloh (Tübingen 1920).
- Weber, W. 1973: Der Unternehmer, Köln.
- Weiß, H. 1992: Pendler zwischen zwei Welten, in: Personal, H.3, S.128-130.
- Wiesenthal, H. 1992: Sturz in die Moderne - Der Sonderstatus der DDR in den Transformationsprozessen Osteuropas, in: Brie, M./Klein, D. (Hg.): Zwischen den Zeiten - Ein Jahrhundert verabschiedet sich, Hamburg, S.162-188.
- Willems, H. 1995: Rahmen und Habitus - Zum theoretischen und methodischen Ansatz Erving Goffmans - Anschlüsse und Anwendungen, Trier, unveröffentlichte Habilitationsschrift.
- Willems, H. 1996a: Zum Vergleich und zur Integration soziologischer Sinnstrukturkonzepte - Rahmen, Habitus, Diskurse, Skripts und Deutungsmuster, Trier, Manuskript.
- Willems, H. 1996b: Habitus - Zum Vergleich und zur Integration von Elementen einer soziologischen Theoriefigur, Trier, Manuskript.
- Windolf, P. 1979a: Offene Interviewtechnik und Auswertungsverfahren, Berlin, (discussion paper series des International Institute of Management - Wissenschaftszentrum Berlin, IIM/dp79-97).

- Windolf, P. 1979b: Sozialisation und gesellschaftliches Bewußtsein, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 31, S.689-708.
- Windolf, P. 1981: Berufliche Sozialisation - Zur Produktion des beruflichen Habitus, Stuttgart.
- Windolf, P. 1992: Fachkultur und Studienfachwahl - Ergebnisse einer Befragung von Studienanfängern, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 44, S.76-98.
- Windolf, P. 1994: Die neuen Eigentümer - Eine Analyse des Marktes für Unternehmenskontrolle, in: Zeitschrift für Soziologie 23, S.79-92.
- Windolf, P./Hohn, H.-W. 1984: Arbeitsmarktchancen in der Krise - Betriebliche Rekrutierung und soziale Schließung - Eine empirische Untersuchung, Frankfurt und New York.
- Windolf, P./Beyer, J. 1995: Kooperativer Kapitalismus - Unternehmensverflechtungen im internationalen Vergleich, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 47, S.1-36.
- Witzel, A. 1982: Verfahren der qualitativen Sozialforschung, Frankfurt.
- Woderich, R. 1991: Anpassung und Eigensinn in der Ästhetik des Alltags, in: Reißig, R./Glaeßner, G.-J. (Hg.): Das Ende eines Experiments - Umbruch in der DDR und deutsche Einheit, Berlin, S.339-356.
- Woderich, R. 1992: Mentalitäten im Land der kleinen Leute, in: Thomas, M. (Hg.): Abbruch und Aufbruch - Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß, Berlin, S.76-90.
- Woderich, R. 1993: Neue Selbständige in Ostdeutschland - Akteurpotentiale und -defizite, in: BISS public 3, H.11, S.57-67.
- Woyke, W. 1993: Staatliche Einheit geglückt - gesellschaftliche Einheit läßt auf sich warten, in: Rosenstiel, L. von u.a. (Hg.): Wertewandel - Herausforderungen für die Unternehmenspolitik in den 90er Jahren, Stuttgart, S.139-156.
- WSF - Wirtschaftsseminare Frankfurt GmbH (Hg.) 1992: Top-Management-Entwicklung - Das Lernen und Entwickeln von Vorständen, Geschäftsführern und Gesellschaftern - Ergebnisse einer Befragung der Top-Manager in Deutschland, Frankfurt.
- Wuppertaler Kreis e.V. (Hg.) 1992: Führungsverständnis in Ost und West - Ergebnisse einer Befragung von Führungskräften, Köln (Bericht 39).
- Zapf, W. 1991: Der Untergang der DDR und die soziologische Theorie der Modernisierung, in: Giesen, B./Leggewie, C. (Hg.): Experiment Vereinigung - Ein sozialer Großversuch, Berlin, S.38-51.
- Ziegler, R./Hinz, T. 1992: Interesse und Bereitschaft zu beruflicher Selbständigkeit in Ost- und Westdeutschland, in: Mohler, P.P./Bandilla, W. (Hg.): Blickpunkt Gesellschaft 2 - Einstellungen und Verhalten der Bundesbürger in Ost und West, Opladen, S.83-108.
- Zimbardo, P.G. 1983: Psychologie, hrsg. von W.F. Angermeier, J.C. Brengelmann und K. Westhoff, Berlin u.a.
- Zinn, K.G. 1971: Sozialistische Planwirtschaftstheorie, Stuttgart.
- ZUMA - Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen e.V. (Hg.) 1992: ISI - Informationsdienst Soziale Indikatoren Nr.7, Januar 1992.

Zeitungen und Magazine²

Blick durch die Wirtschaft

Hofstetter, S./Turowski, O. 1994: "Der schwierige Weg in die Marktwirtschaft", in: Nr.28 vom 9.2.94, S.7.

Peschanel, F.D. 1993: "Vom Zauber der Zentralwirtschaft", in: Nr.237 vom 8.12.93, S.1.

Strötgen, J. 1992: "Der schwierige Weg zur dezentralen Organisation", in: Nr.198 vom 13.10.92, S.7.

Capital

Plüskow, H.-J. von 1990: "Lockruf für Wessis", in: Nr.12 vom Dez.90, S.260-262.

Der Spiegel

Nr.39 vom 21.9.1992, S.121-135: "Das ist alles so traumhaft".

Die Welt

Nr.1 vom 2.1.1991, S.7: "Dimensionen des normalen Denkens gingen verloren".

Nr.261-45 vom 8.11.1993, S.9: "Die Wirklichkeit nimmt keine Rücksicht auf unsere Feigheit - Die Welt im Gespräch mit Arnulf Baring".

Die Zeit

Reicherzer, J. 1991: "Kader im Crash-Test", in: Nr.10 vom 1.3.91, S.25-27.

Frankfurter Allgemeine Zeitung

Schwarz, G. 1993: "Lust auf das Abenteuer Ost", in: Nr.55 vom 6.3.93, Beilage "Ereignisse und Gestalten".

Späth, L. 1995: "Im Osten rollt die Pleitewelle", in: Nr.222 vom 23.9.95, S.15.

Wagner, R. 1995: "Dino-Saurer neben Magdeburger Röstkaffee", in: Nr.65 vom 17.3.95, S.15.

Nr.176 vom 31.7.1992, S.12: "Ostdeutsche Manager besser als ihr Ruf".

Nr.181 vom 7.8.1993, S.12: "Der Hunger nach Westwaren hat nachgelassen".

Nr.285 vom 8.12.1993, S.18: "70.000 Freiberufler in Ostdeutschland tätig".

Nr.35 vom 11.2.1994, S.19: "Unternehmerin des Jahres".

Nr.76 vom 31.3.1994, S.15: "Rexrodt will Mittelstandsförderung neu strukturieren".

2 Die nachfolgend aufgeführten Titel wurden nicht alle in der vorliegenden Abhandlung erwähnt. Sie in dieses Literaturverzeichnis aufzunehmen, scheint trotzdem sinnvoll, weil der Leser so auf Berichte aufmerksam gemacht werden kann, die nicht dem wissenschaftlichen Kontext entstammen. Außerdem sind die Titel implizit doch in die Untersuchung mit eingeflossen. Sie dienten als Einstiegslektüre und sensibilisierten für die im Zusammenhang mit ostdeutschen Unternehmern gängigen Sichtweisen und Interpretationen - nicht nur in der Journalistik.

Nr.203 vom 1.9.1994, S.12: "Thüringen im Osten an der Spitze".

Manager Magazin

Fischer, G. 1990: "Zwei Seelen", in: Nr.10 vom Okt.90, S.80-87.

Henkel, R.C. 1991: "Zwistigkeit und Frust und Fremdheit", in: Nr.1 vom Jan.91, S.162-170.

Nöltling, A. 1989: "Hier macht man sich nichts vor", in: Nr.11 vom Nov.89, S.250-253.

Nöltling, A. 1990a: "Die unheimliche Begegnung", in: Nr.3 vom Mrz.90, S.172-183.

Nöltling, A. 1990b: "Warten auf Godot", in: Nr.11 vom Nov.90, S.73-93.

Nöltling, A. 1991: "Schuß in den Ofen", in: Nr.7 vom Jul.91, S.80-85.

Nöltling, A./Gatermann, M. 1991: "Aktenzeichen: XY... ungelöst", in: Nr.8 vom Aug.91, S.74-82.

Risch, S. 1992a: "Der falsche Mann", in: Nr.10 vom Okt.92, S.308-319.

Risch, S. 1992b: "Die Modell-Bauer", in: Nr.11 vom Nov.92, S.324-341.

Schulte, B. 1991: "Adieu tristesse", in: Nr.3 vom Mrz.91, S.225-232.

Simon, H. 1989: "Warum nicht?", in: Nr.11 vom Nov.89, S.256-259.

Simon, H. 1991: "Befreiende Krise", in: Nr.2 vom Feb.91, S.96-98.

Tofern, M. 1991: "Die Manager-Maschine", in: Nr.1 vom Jan.91, S.172-175.

Unternehmer Magazin

Iltzsche, L. 1990: "Soziale Marktwirtschaft ist das einzig akzeptable!", in: Nr.5 vom Mai90, S.27-28.

Nr.11 vom Nov.1991, S.42-44: "Selbständigkeit lohnt sich wieder".

Nr.6 vom Jun.1993, S.33: "Chancen in Ostdeutschland".

Nr.6 vom Jun.1993, S.14-17: "In Ostdeutschland sprudeln staatliche Geldquellen".

Wirtschaftswoche

Heckel, M. 1991: "Mutige Macherinnen", in: Nr.51 vom 13.12.91, S.44-48.

Salz, J. 1990: "Schalten und Walten", in: Nr.10 vom 2.3.90, S.54-57.

Arbeit, Organisation und Personal im Transformationsprozeß

Band 1

herausgegeben von Rainhart Lang
Christof Baitsch
Peter Pawlowsky

Ramona Alt

Einführung von Informationssystemen in Umbruchsituationen.

Eine mikropolitische und kulturorientierte Prozeß- analyse in ostdeutschen Industrieunternehmen

ISBN 3-87988-160-X, Rainer Hampp Verlag, München und Mering 1996, 403 S., DM 66.80

Die Einführung neuer Technologien stößt in ostdeutschen Unternehmen - abgesehen von der enormen Umweltdynamik - auf spezielle Erfahrungshintergründe. Die Vermutung liegt nahe, daß dieser Tatsache eine erhebliche Bedeutung für die Art und Weise der Einführung von Informationssystemen zukommt. In der vorliegenden Arbeit wird daher eine Analyseperspektive eingenommen, die vor allem auf die beteiligten Akteure und ihre Interaktionen in ihrer Wirkung auf den Prozeßverlauf abstellt. Im Vordergrund steht der Versuch, praktische Handlungszusammenhänge bei der Einführung von Informationssystemen auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse über konkrete Situationen, Orientierungen und Sichtweisen beteiligter Akteure zu erklären. Es wird der Frage nachgegangen, wie und warum sich bei der Einführung von Informationssystemen aus mehreren Optionen ganz bestimmte Wege durchgesetzt haben.

Die Analyse beruht auf elf betrieblichen Fallstudien in ostdeutschen Industrieunternehmen unterschiedlicher Branchen. Auf dieser Basis werden typische Handlungsmuster und den Einführungsprozeß strukturierende Faktoren herausgearbeitet. Vor dem Hintergrund der sich vollziehenden Transformationsprozesse gibt die Arbeit Einblicke in die konkreten Entwicklungen und sich abzeichnenden Tendenzen bei der Einführung von Informationssystemen.

Journal for East European Management Studies (JEEMS)

Editor in Chief/Herausgeber: R. Lang, TU Chemnitz-Zwickau

Editorial Board/Herausgeberrat: E. Dittrich, Universität Magdeburg
M. Dobák, Budapest, Univ. of Economics
U. Gehmann, Frankfurt
V. Heyse, DIC Berlin
G. Hollinshead, Bristol Business School
S.A. Sackmann, UdB München
D. Wagner, Universität Potsdam

Coordinator/Koordinator: T. Steger, TU Chemnitz-Zwickau

Objectives

The Journal for East European Management Studies (JEEMS) is designed to promote a dialogue between East and West over issues emerging from management practice, theory and related research in the transforming societies of Central and Eastern.

It is devoted to the promotion of an exchange of ideas between the academic community and management. This will contribute towards the development of management knowledge in Central and East European countries as well as a more sophisticated understanding of new and unique trends, tendencies and problems within these countries. Management issues will be defined in their broadest sense, to include consideration of the steering of the political-economic process, as well as the management of all types of enterprise, including profit-making and non profit-making organizations.

The potential readership comprises academics and practitioners in Central and Eastern Europe, Western Europe and North America, who are involved or interested in the management of change in Central and Eastern Europe.

JEEMS (ISSN 0949-6181) erscheint 4x im Jahr im Rainer Hampp Verlag.

Der jährliche Abonnementpreis beträgt DM 78.- inkl. MWSt.

Studenten-Abonnements sind ermäßigt und kosten DM 39.- inkl. MWSt. Die Versandkosten betragen DM 6.- pro Jahr. Kündigungsmöglichkeit: 6 Wochen vor Jahresende.

Lutz von Rosenstiel (Hg.)

Führung im Systemwandel. Untersuchungen zum Führungsverhalten beim Übergang von der Plan- in die Marktwirtschaft

ISBN 3-87988-105-7, Rainer Hampp Verlag, München u. Mering 1994, 348 S., DM 58.-

Der Wandel macht Mühe. Die Hoffnung, daß die Wirtschaft im Osten Europas, befreit vom Korsett der Planwirtschaft, rasch zur blühenden Landschaft mit glücklichen, im Wohlstand lebenden Menschen wird, ist wie eine Seifenblase zerplatzt. In Ost- und Mitteleuropa sind sehr wenige auf kaum nachvollziehbaren Wegen zu Reichtum gelangt, während die breite Mehrheit in bitterer Armut häufig ohne Arbeit oder in Sorge um den Verlust des Arbeitsplatzes lebt. Selbst in den neuen Bundesländern Deutschlands stellt sich die Transformation von einem System ins andere als harter Weg heraus; bei einigen Ländern zweifelt man grundsätzlich, ob er gelingen wird.

Dies alles hängt mit Strukturen zusammen, da gibt es kaum Zweifel. Aber innerhalb dieser Strukturen sind Menschen aufgewachsen, haben ihre Orientierungen und Verhaltensstile gewonnen und dort eine Heimat gehabt. Strukturwandel muß entsprechend mit einer Veränderung menschlicher Kompetenzen, Bedürfnisse und Wertvorstellungen einhergehen. Dies gilt im besondern Maße für jene Personen, die Verantwortung für die Organisationen der Wirtschaft tragen: Die Führungskräfte im Osten Europas und besonders in den neuen Bundesländern.

Vor welchen neuen Anforderungen stehen sie, und wie vereinbaren sie dies mit ihren bisherigen Erfahrungen und Gewohnheiten? Sind sie fähig und bereit zu lernen und sich auf die veränderten Anforderungen einzulassen? Können ihnen Kolleginnen und Kollegen aus dem "Westen" helfen? Unter welchen Bedingungen gelingt die Veränderung des Führungsverhaltens, wann scheitert sie auf welche Weise, und mit welchen Methoden kann der Wandel unterstützt und gefördert werden?

Das hier vorliegende Buch sucht Antworten auf diese und ähnliche Fragen. Wissenschaftler und Praktiker aus dem "Osten" und dem "Westen", alle verbunden in ihrem Engagement und ihrem Interesse für die Führung im Transformationsprozeß, haben sich zusammengefunden, um das Phänomen grundsätzlich zu überlegen, konkrete Erfahrungen darzustellen, Bedingungen des Erfolgs und Gründe des Mißerfolgs offenzulegen und einen vorsichtigen Blick in die Zukunft zu wagen.

Ein Buch für alle, die sich für die Führung im Systemwandel interessieren oder diesen Wandel mitzuverantworten haben.

Habitus und Strategien ostdeutscher Unternehmer

Für ostdeutsche Akteure ist wegen ihrer weitgehend unter den Bedingungen der sozialistischen Wirtschaft geprägten Biographie die Aufnahme einer unternehmerischen Betätigung nicht ohne weiteres zu erwarten. Im Mittelpunkt der Arbeit steht die Frage, wer diese Position typischerweise einnimmt und welche spezifischen Handlungsprobleme oder -möglichkeiten den betrieblichen Alltag in Ostdeutschland prägen. Die „Wende“ und der in ihrer Folge ablaufende Transformationsprozeß werden als gravierende kulturelle Brüche aufgefaßt, die bis dahin geltende alltägliche Selbstverständlichkeiten in Frage stellen. Sozial erworbene Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsgewohnheiten, die sich mit Bourdieu als Habitus bezeichnen lassen, werden unter drastisch veränderten Umweltbedingungen zum Problem. Wenn betriebswirtschaftliche Entscheidungen an überkommenen Denkmustern ausgerichtet werden, offenbaren sich Beharrungstendenzen von Habitus, die eine marktgerechte Handlungsweise behindern oder Gewinnchancen zumindest mindern. Wirtschaften erscheint in dieser Theorie als ein Handeln, das in den sozio-kulturellen Strukturen einer Gesellschaft wurzelt und sich in den jeweiligen Kontextbedingungen aktualisiert.

In teilstrukturierten Interviews mit Selbständigen verschiedener Branche und Betriebsgröße wurde versucht, diesen Zusammenhängen auf den Grund zu gehen und typische Probleme betrieblicher Praxis sichtbar zu machen.

Dr. Frank Lettke, Jahrgang 1965, studierte Soziologie an der Universität Trier und arbeitet dort seit 1994 als wissenschaftlicher Mitarbeiter. Forschungsschwerpunkte sind Themen sozio-kulturellen Wandels sowie Alltagsvorstellungen von Krankheit und deren gesellschaftliche Folgen.



206\$01735039

Rainer Hampp Verlag

München und Mering

1996

ISBN 3-87988-202-9

ISSN 1430-3450

WG: 17;18