

Jasmin Schippler

Urbaner Informeller Sektor:

Wirtschaftliches Handeln unter Unsicherheit* **Stressoren, institutionelle Arrangements und der Beitrag von Sozialkapital am Beispiel der Schreiner in Gaborone, Botswana**

mit 12 Abbildungen, 6 Tabellen und 3 Fotos

Danksagung

Die Veröffentlichung dieser Arbeit möchte ich an dieser Stelle nutzen, um einigen Personen und Institutionen meinen Dank auszusprechen, die mich in der Vorbereitung sowie während des Feldaufenthaltes vor Ort, aber auch in der Schreibphase unterstützt haben.

Zuerst möchte ich Herrn Prof. Krüger ganz herzlich für die engagierte Betreuung danken, der mir während der Studienzeit die Möglichkeit gab, das südliche Afrika näher kennen zu lernen und diesen ersten Kontakt durch einen Forschungsaufenthalt als studentische Hilfskraft in Botswana im Rahmen eines DFG-Projekts auszubauen.

Die wichtigste Voraussetzung für das Gelingen der Arbeit war die Kooperation der Interviewpartner vor Ort. Hierfür möchte ich mich neben den Vertretern institutioneller Einrichtungen bei allen weiteren Gesprächspartnern, insbesondere den Schreibern in Gaborone bedanken. Hervorzuheben ist hierbei Frederic Kunze, der mir als lokaler Schreiner die Tür in die Gesellschaft der *Mazezuru* öffnete und als Übersetzer wertvolle Dienste leistete.

Weiterhin möchte ich allen Personen danken, die hilfreiche praktische als auch inhaltliche Hinweise zum Gelingen der Arbeit gaben oder mir durch ihre mentale Unterstützung zur Seite standen. Stellvertretend hierfür seien genannt: Dr. Klaus Geiselhart, Benedikt-K. Birnmeyer, Thomas Dressel, meine Eltern Birgit und Roland Schippler sowie mein Bruder Dennis. Für ihre Gastfreundschaft sei ganz besonders Lilly und Friedhelm Elias gedankt.

Nicht zu vergessen ist die finanzielle Unterstützung meiner Großeltern Lucilla und Heinz Wenzel sowie Mathilde und Leo Schippler. *Herzlichen Dank!*

*) Gekürzte Version einer Magisterarbeit, die am Institut für Geographie der Universität Erlangen-Nürnberg unter Betreuung von Herrn Prof. F. Krüger im Jahr 2007 abgeschlossen wurde.

Bedanken möchte ich mich auch bei Herrn Stephan Adler für die Erstellung der zahlreichen graphischen und kartographischen Darstellungen sowie bei Frau Sabine Schulz, die das Layout übernahm.

Mein besonderer Dank gilt der Fränkischen Geographischen Gesellschaft, insbesondere Frau Dr. Sonja Hock für die gewährte Freizügigkeit und die sehr kooperative Unterstützung bei der Heftvorbereitung.

Diese Arbeit widme ich dem Gedenken an meine zwischenzeitlich verstorbenen Großeltern Mathilde Schippler und Heinz Wenzel.

Hobbach, im Januar 2009

Jasmin Schippler

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen.....	5
Verzeichnis der Tabellen	5
Verzeichnis der Fotos	6
Verzeichnis der Abkürzungen.....	6
Glossar	6
Technische Vorbemerkung	9
1 Einleitung	11
1.1 Informelle Mikrobusinesses: Existenzsicherung unter Unsicherheit ...	11
1.2 Fragestellung und Zielsetzung	12
1.3 Theoretische Einbettung der Arbeit.....	15
1.4 Struktur der Arbeit	16
I Theoretischer Hintergrund	
2 Der Informelle Sektor in Entwicklungsländern.....	18
2.1 ‚Entdeckung‘ des Informellen Sektors	18
2.2 Die Problematik der Definition und der Abgrenzung des Informellen Sektors	20
3 Die Neue Institutionenökonomik (NIÖ).....	23
3.1 Institutionen als Handlungsrahmen	23
3.2 Die NIÖ – eine sozial orientierte Wirtschaftstheorie	24
3.3 Einordnung von Douglass C. North in die Theorieauslegung der NIÖ.....	25
3.4 Grundzüge der NIÖ.....	26
3.5 Die Relevanz von Institutionen für die Existenzsicherung und Unsicherheitsreduzierung	30
3.6 Unsicherheit im Informellen Sektor.....	36
4 Soziales Kapital – eine institutionenabhängige Erscheinung	38
4.1 Konzept des Sozialen Kapitals.....	38
4.2 Soziale Netzwerke im Informellen Sektor	43
4.3 Soziales Kapital, Existenzsicherung und Unsicherheitsreduzierung ...	51
5 Zusammenfassung der Theorie.....	52

II Hintergrundinformationen

6	Der Informelle Sektor in Botswana	54
6.1	Faktoren der Expansion und Bedeutung des Informellen Sektors.....	54
6.2	Profil informeller Unternehmen in Botswana	58
6.3	Staatliche ‚Zur Kenntnisnahme‘ des Informellen Sektors.....	60

III Methodik und Vorgehensweise

7	Methodische Herausforderungen und Art des Vorgehens	61
7.1	Erfassung von Unsicherheit und Risiken	61
7.2	Messung von Sozialkapital	62
7.3	Empirische Methoden.....	63
7.4	Untersuchungsgebiet	64

IV Empirie

8	Informelle Schreinerwerkstätten in Gaborone und Umgebung	67
8.1	Begründung der Auswahl der Schreiner.....	67
8.2	Charakteristika der Schreiner und der Schreinerwerkstätten.....	68
8.3	Hintergrundinformationen zur Gemeinschaft der Mazezuru	77
9	Institutionelle Rahmenbedingungen.....	85
9.1	Wirtschaftliche und politische Institutionen auf der Makroebene.....	85
9.2	Mikroebene: lokales institutionelles Umfeld im Untersuchungsgebiet ..	90
9.3	Zwischenfazit zum formellen institutionellen Umfeld betrieblicher Entscheidungen der small scale Schreiner	92
10	Stressoren, Unsicherheit und Handlungsansätze.....	93
10.1	Art der Stressoren und Umgangsformen	93
10.2	Stressoren und Unsicherheit	113
10.3	Relevanz endogener Strategien zur Unsicherheitsreduzierung.....	114
11	Informelles Sozialkapital der Schreiner	114
11.1	Unterscheidung verschiedener Untersuchungsebenen der Analyse sozialer Systeme	115
11.2	Soziales Kapital auf der Marktebene.....	116
11.3	Die Gemeinschaft der Mazezuru als Quelle Sozialen Kapitals.....	126
11.4	Überprüfung der Aktivierbarkeit von Beziehungen anhand eines Fallbeispiels: Straßenbaumaßnahmen am Lemmenyane Drive	139

12 Empirische Ergebnisse.....	140
12.1 Betrachtung der Rolle des Sozialen Kapitals im Alltag der Schreiner	140
12.2 Betrachtung der hypothesenrelevanten empirischen Ergebnisse	143
V Fazit	
13 Schlussfolgerungen	149
13.1 Notwendigkeit einer Komplementarität von Förderprogrammen, formellen Institutionen und sozialen Konstrukten	149
13.2 Handlungsoptionen zur Förderung der Schreiner	150
13.3 Bewertung der Eignung des theoretischen Rahmens.....	153
Anmerkungen.....	157
Literatur	160
Anhang: Auflistung der Interviews.....	168

Verzeichnis der Abbildungen

Abb. 1: Zusammenspiel formeller und informeller Institutionen.....	28
Abb. 2: Einordnung der Transaktionskosten	34
Abb. 3: Formen und Ebenen des Sozialen Kapitals.....	43
Abb. 4: Zusammenhang zwischen Institutionen, Unsicherheit, Transaktionskosten und Wachstum	52
Abb. 5: Zahlungsmodalität der Angestellten im Informellen Sektor	59
Abb. 6: Untersuchungsgebiet.....	65
Abb. 7: Kultureller Hintergrund der befragten Schreiner	72
Abb. 8: Entscheidungs- und Handlungsbereiche der Schreiner	92
Abb. 9: Interorganisatorische Kontakte der ‚eher informellen‘ Schreiner	117
Abb.10: Organisation der Schreinerwerkstätten	123
Abb.11: Handlungs- und Entscheidungsrahmen der Schreiner	141
Abb.12: Einsatz von Sozialkapital der Schreinerwerkstätten	143

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 1: Eigenschaften des Formellen und Informellen Sektors	21
Tab. 2: Einwohner und Wachstum der städtischen Bevölkerung	56
Tab. 3: Kategorisierung der Schreiner nach kulturellem Hintergrund und Herkunft	76
Tab. 4: Staatlich geförderte workshops nach Stadtteilen.....	91

Tab. 5: Zusammenhang zwischen Stressoren und Unsicherheit der ,eher informellen' Schreiner in Gaborone.....	113
Tab. 6: Art der Interaktionen auf der interorganisationalen Ebene.....	122

Verzeichnis der Fotos

Foto 1: Schreiner am Lemmenyane Drive in Broadhurst	68
Foto 2: Schreinerprodukte.....	69
Foto 3: Schreinerwerkstätten am Lemmenyane Drive, Broadhurst	101

Verzeichnis der Abkürzungen

BEDU	Botswana Enterprises Development Units
BIDPA	Botswana Institute of Development Policy Analysis
BOCCIM	Botswana Confederation of Commerce, Industry and Manpower
CIA	Central Intelligence Agency
CSO	Central Statistics Office
FAO	Food and Agriculture Organization
GDP	Gross Domestic Product
HIES	Household Income and Expenditure Survey
HIV	Human Immuno-Deficiency Virus
ILO	International Labour Organisation
IS	Informeller Sektor
ISS	Informal Sector Survey
ISSR	Informal Sector Survey Report
NDP	National Development Plan
SMME	Small Medium and Micro Enterprises
UNDP	United Nations Development Programme

Glossar

Fachbegriffe/Begriffe aus der Theorie

Arbeitsmigrant (deutsch)	Als Arbeitsmigranten werden Personen bezeichnet, die aus ökonomischen Gründen für einen begrenzten Zeitraum in ein anderes Land migrieren. In der vorliegenden Arbeit sind es v.a. simbabwische Staatsbürger, die ohne Arbeitserlaubnis und z.T. sogar ohne Aufenthaltsgenehmigung in Botswana beruflich tätig sind. Offiziell sind diese aufgrund ihres informellen bzw. illegalen Status nicht registriert.
economies of scale (englisch)	Dieser aus der Mikroökonomie und Betriebswirtschaftslehre stammende Ausdruck bezeichnet Skaleneffekte bzw. die Abhängigkeit der Produktionsmenge von der Menge der eingesetzten Produktionsfaktoren. Durch

	Kooperation können positive Skalenerträge durch sinkende Grenzkosten realisiert werden.
economies of scope (englisch)	Werden von Unternehmen zur Produktion einzelner Produkte gemeinsame Ressourcen verwendet, können im Vergleich zu einer getrennten Herstellung Kostenvorteile entstehen, die als positive Verbundeffekte bezeichnet werden.
homo oeconomicus (lateinisch)	In den neoklassischen Ansätzen der Wirtschaftstheorie werden die Akteure in der Regel als egozentrische Nutzenmaximierer modelliert. Der homo oeconomicus geht von einem streng wirtschaftlich rational denkenden, über alle Informationen verfügenden Menschen aus. In der experimentellen Wirtschaftsforschung konnte diese Verhaltenshypothese jedoch nicht bestätigt werden. Daher wird sie heute häufig erweitert.
strong ties (englisch)	Starke Verbindungen in Beziehungen bzw. Netzwerken.
sunk costs (englisch)	Dies sind von der Produktionsmenge unabhängige Kosten, die auch bei der Einstellung der Produktion weiter bestehen.
weak ties (englisch)	Schwache Verbindungen in Beziehungen bzw. Netzwerken.

Im botswanischen Sprachgebrauch verwendete Begriffe

Batswana (setswana)	Volk des Staates Botswana, die Tswana (Stamm) stellen die Bevölkerungsmehrheit (Plural).
BBS-Mall (englisch)	Abgesehen von den in den letzten fünf bis zehn Jahren neu errichteten, modernen Malls mit einem hochpreisigen Segment ist die BBS-Mall (benannt nach dem ansässigen Gebäude der Botswana Building Society BBS; aber auch Legae oder Kagiso Mall genannt) mit 7,65 ha die größte „alte“ formelle Einzelhandelsagglomeration in Gaborone. Sie befindet sich in dem Stadtteil Broadhurst und umfasst insgesamt 37 Grundstücke (vgl. Gaborone City Development Plan (1997-2021) 1998: 111, Tabelle 32). Das Angebot deckt auch die Nachfrage der Mittel- und oberen Unterschicht.
bye-law officer (englisch)	Dies sind Beamte der Stadtverwaltung, die – überwiegend im Außendienst eingesetzt – die Einhaltung der im Township Act der Stadt Gaborone niedergelegten Regeln überprüfen.
City Council (englisch)	Unter dem Begriff City Council wird in der vorliegenden Arbeit die Stadtverwaltung der Hauptstadt Gaborone verstanden.
combi (englisch)	Hiermit werden im allgemeinen Sprachgebrauch Kleinbusse bezeichnet, die einen Teil des ÖPNVs darstellen.
compound (englisch)	Dies entspricht einem Grundstück zur Wohnnutzung. Während in ländlichen Gebieten jeder männliche Staats-

	bürger einen Anspruch auf ein Grundstück besitzt, das ihm durch das zuständige Land Board zur Nutzung geteilt wird, müssen in der Stadt Gaborone Grundstücke grundsätzlich käuflich erworben werden und gehen in Privatbesitz über.
estate (englisch)	Unter estate wird in dieser Arbeit ein unter der Leitung des IFS (Integrated Field Services) Department geführtes, abgegrenztes Areal verstanden, das der Förderung des Kleinhandwerkes dienen soll. Es werden staatlich subventionierte Werkstätten zur Miete angeboten. Darüber hinaus werden diverse Beratungsleistungen und Hilfestellungen zur Verfügung gestellt.
factricial (englisch)	Als factricials werden die in estates zur Verfügung gestellten Werkstätten für Handwerker bezeichnet.
Hairdresser (englisch)	Dies bezeichnet einen Berufsstand, der dem Frisörhandwerk ähnlich ist. Allerdings beschränkt sich die Tätigkeit vorwiegend auf das Frisieren (Flechten) und weniger auf das Schneiden.
Main Mall (englisch)	Die Main Mall (anderer Name: Borakanelo Mall) ist die erste Einkaufsstraße Gaborones. Sie befindet sich direkt im Zentrum und ist mit 7,2 ha Fläche die zweitgrößte „alte“ kommerzielle Fläche der Stadt. Sie umfasst insgesamt 98 Grundstücke (vgl. Gaborone City Development Plan (1997-2021) 1998: 111, Tabelle 32).
Mazezuru (shona/setswana)	Unter dem Begriff Mazezuru werden in der vorliegenden Arbeit Mitglieder einer religiösen Gruppe verstanden. Weitere Ausführungen hierzu sind dem Petidruck auf Seite 82 zu entnehmen.
Motswana (setswana)	Singularform, also ein/e Angehörige/r der Gruppe der Batswana.
primary level (englisch)	Das Schulsystem in Botswana beinhaltet eine Unterteilung der Schullaufbahn in den primary level (Standard 1-7, was den Klassen 1-7 entspricht) und den secondary level (Form 1-5, was den Klassen 8-12 entspricht).
off-cuts (englisch)	Dies bezeichnet Rest- und Abfallstücke aus Holz, die den Schreibern als Arbeitsmaterial dienen.
Pula (setswana)	Pula ist die Währung in Botswana. Zum Zeitpunkt des Forschungsaufenthaltes in Botswana entsprach 1 Euro (EUR) etwa 6,90402 Botsuanischer Pula (BP) (Stichtag: 31.03.2006). Pula heißt wörtlich übersetzt Regen und wird darüber hinaus auch als feierlicher Willkommensgruß verwendet.
stall (englisch)	Als stall wird eine aus Stein oder Holz errichtete, staatlich subventionierte Verkaufsbude von Lebensmitteln bezeichnet.
street-caterer (englisch)	Dies bezeichnet Personen, die warmes Essen auf der Straße zum Frühstück und zur Mittagszeit verkaufen.

tin-smithing (englisch)	Dies bezeichnet das Handwerk der Blechschmiede. Typische Produkte der tin-smithen im Untersuchungsgebiet sind Wannen in verschiedenen Größen, Dosen, Kassen, Briefkästen etc.
workshop (englisch)	Was in der vorliegenden Arbeit unter dem Begriff workshop zusammengefasst wird, geht über den objektbezogenen Bedeutungsinhalt des Begriffs der Werkstatt hinaus. Er bezeichnet im Falle der Schreiner den Bereich, der den Materialschuppen, die Arbeitsfläche (im Freien) sowie die Ausstellungsfläche (im Freien) umfasst.

Technische Vorbemerkung

„Soziales/nlm Kapital“

wird im fachsprachlichen Gebrauch als sogenannter Nominationsstereotyp, einer festen Verbindung von Adjektiv und Substantiv, der terminologischen Status besitzt, groß geschrieben.

Kursive Wörter

Die kursive Schreibweise dient der besonderen Hervorhebung einzelner Wörter. Ebenso fremdsprachige Begriffe werden kursiv geschrieben, zu denen – falls in ihrer Bedeutung nicht unmittelbar verständlich – Erläuterungen im Glossar vermerkt sind.

Einfache Anführungszeichen

werden zur Hervorhebung einzelner Wörter verwendet.

Zitierweise

Zitate wissenschaftlicher Literatur sowie aus geführten Interviews sind in doppelte Anführungszeichen gesetzt.

Bei Gesetzestexten und Berichten wird zur besseren Übersichtlichkeit im laufenden Text der Titel angegeben. Der Herausgeber ist dem Literaturverzeichnis zu entnehmen.

Zitate aus durchgeführten Interviews sind mit folgendem Code angegeben:

Experteninterviews:

I-EXP 3: = Experteninterview Nr. 3.

Interviews mit Schreiner:innen:

I-SCH/14a = Schreinerinterview, Werkstatt-Nr. 14, Gesprächspartner a.

Wurde innerhalb einer Werkstatt nur mit einer Person gesprochen, so entfällt der kleine Buchstabe.

Ergänzungsinterviews (Interviews mit anderen im Informellen Sektor tätigen Personen):
Diese werden chronologisch nach dem Datum des Interviews durchnummeriert.

Grammatikalische Fehler in direkten Zitaten wurden lediglich dann behoben, wenn das Verständnis des Lesers beeinträchtigt werden würde.

Ein (Ü) hinter einem Zitat bedeutet, dass diese Aussage durch den Übersetzer von *Zezuru* oder *Shona* ins Englische übersetzt wurde. Dies erklärt, dass Zitate zum Teil in der Dritten Person erfolgen.

1 Einleitung

1.1 Informelle Mikrobusinesses: Existenzsicherung unter Unsicherheit

Moses, ein 26-jähriger Schreiner aus Simbabwe hat aufgrund der derzeit schwierigen politischen und wirtschaftlichen Lage sein Land verlassen, um in Botswana den Unterhalt für seine kleine Familie zu erwirtschaften. Seine einjährige Tochter und seine Frau sind zurückgeblieben. Moses hat sich in Broadhurst, einem Stadtteil der Hauptstadt Botswanas, am Rand einer viel befahrenen Straße eine Werkbank aufgebaut. Eine Erlaubnis hierfür besitzt er nicht. Die Ausstattung ist rudimentär: eine Säge, ein Hobel, Holzleim, einige Nägel und ein Hammer. Moses klagt über Kunden, die nicht, verspätet oder nur Teilbeträge zahlen. Auch wisse er nie ob er bezahlbares Arbeitsmaterial für den nächsten Auftrag beschaffen könne. Regnet es, ist er gezwungen aufgrund eines fehlenden Unterstandes seine Produktion einzustellen. Gerade dieses Jahr (Anfang 2006) habe es sehr viel geregnet, berichtet er. Die Frage wann er seine Familie wiedersehen kann er nicht beantworten. Dies hänge davon ab wann er genügend Geld verdient habe – und dies sei ungewiss. Allerdings sei seine Aufenthaltserlaubnis bereits seit mehreren Monaten überschritten. Eine Arbeitserlaubnis hat er nie besessen. Deshalb könne er jederzeit des Landes verwiesen werden und müsse daher so viel wie möglich sparen. Etwa eine Woche nach diesem Gespräch war Moses nicht mehr an seiner 'Werkstatt' anzutreffen. Er wurde festgenommen und vermutlich ausgewiesen. Entgegen seinen in einem Interview geäußerten Plänen, sobald er ausgewiesen werde sofort wieder über die grüne Grenze zurückzukommen, ist er auch Wochen später nicht zurückgekehrt. Die zurückgelassenen Werkzeuge haben seine Freunde verstaubt. Die laufenden Aufträge hat ein befreundeter Schreiner übernommen (vgl. I-SCH/3b).

In Gaborone, der Hauptstadt Botswanas, prägen zahlreiche kleine Händler, Handwerker und sogenannte *street-caterer* das Stadtbild. Einige besitzen Lizenzen. Der Großteil gehört dem sogenannten Informellen Sektor (IS) an, der sich – wie das Beispiel des Schreiners zeigt – durch mehrdimensionale Unsicherheiten auszeichnet, die letztlich zu einer sozioökonomischen Unsicherheit eines verlässlichen Einkommens im Rahmen der Existenzsicherung führen. Diese Art von einkommensgenerierenden Tätigkeiten rückte seit Beginn der 1970er Jahre in das Zentrum des wissenschaftlichen und politischen Interesses. Das Phänomen des IS wurde erstmals 1972 in einem Bericht der *ILO (International Labour Organisation)* über Kenia formuliert.

Immer mehr Menschen verdienen weltweit – insbesondere in unterentwickelten Ländern – im IS ihren Lebensunterhalt. Die Weltbank schätzt den Anteil des IS bezogen auf den gesamten Arbeitsmarkt in Entwicklungsländern auf teilweise über 50% (Industrielländer: 4-6%) (vgl. *Weltbank* (Hg.) o.J.). Allein im Distrikt Gaborone, der im Jahre 2001 etwa 186.000¹ Einwohner zählte, wurden zwischen 1998 und 2006 jährlich im Durchschnitt rund 2000 neue Lizenzen für Straßenhändler ausgestellt (vgl. I-EXP/4). Hinzu kommt ein Mehrfaches an nicht registrierten Kleinstunternehmen. Zahlreiche Untersuchungen der 1990er Jahren kamen zu dem Ergebnis, dass sogenannte *small-scale* Unternehmen im weiteren Sinne – darunter fallen Mikrounternehmen, die in Entwicklungsländern zum

großen Teil ebenfalls dem IS zuzuordnen sind – das am stärksten expandierende Beschäftigungssegment der afrikanischen urbanen Wirtschaft sind (vgl. ROGERSON 1997: 347; BUTALE 2001: 39).

Wurde der Entwicklungsbeitrag des IS in Entwicklungsländern in der wissenschaftlichen Literatur der 1970er und 1980er Jahre zunächst kontrovers diskutiert und existieren heute noch vereinzelt negative Assoziationen wie Marginalisierung, Armut, wirtschaftlicher Niedergang, externe Effekte und die Behinderung des Formellen Sektors, so ist dennoch die soziale und wirtschaftliche Bedeutung dieses Sektors vor dem Hintergrund zunehmender Urbanisierung und Arbeitslosenproblematik – beides Folgeerscheinungen des strukturellen Wandels – unumstritten (vgl. ROGERSON 1997: 347; BUTALE 2001: 39; RAKOWSKY 1994: 31f.; ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 42). Genauso unumstritten ist die mehrdimensionale Unsicherheit, die ein fester Bestandteil des Lebens der Akteure im IS ist. Die Weltbank beschreibt die Rolle des IS wie folgt: „The informal sector plays an important and controversial role. It provides jobs and reduces unemployment and underemployment, but in many cases the jobs are low-paid and the job security is poor.” (*Weltbank* o.J.).

1.2 Fragestellung und Zielsetzung

Im Allgemeinen wird das durch Unsicherheit geprägte institutionelle Umfeld oft als *der* restriktive Faktor des IS gesehen. Daher ist ein diesbezüglich förderliches Arrangement von formellen wie informellen Institutionen, durch das Unsicherheiten reduziert und die Grundlage für Stabilität und Wachstum geschaffen wird, unabdingbar (vgl. ALTVATER/MAHNKOPF 2002: 28).

Auch der Staat Botswana hat angesichts eines limitierten Potenzials der lokalen Wirtschaft Arbeitsplätze bereitzustellen, einer Arbeitslosenquote von 23,8% im Jahre 2004 (vgl. *Central Intelligence Agency*), einer anhaltenden Urbanisierung und weiterhin wachsenden Bevölkerungszahlen die Attraktivität des urbanen IS und dessen Beitrag zur Existenzsicherung für weite Teile der Bevölkerung entdeckt (vgl. MOSHA 1998: 291; Gaborone City Development Plan (1997-2021): 116). Botswana pflegt wie in folgendem Zitat deutlich wird, einen eher neoliberalistischen politischen Umgang mit dem IS, der primär die Regulierung durch den gezielten Einsatz externer Institutionen fokussiert: „While it is recognized that the informal sector provides goods and services to a majority of people in the city, the contention is that such activities need to be regulated and controlled in terms of their spatial location and form.” (Gaborone City Development Plan (1997-2021): 120).

Hier knüpft die erste Hypothese dieser Arbeit an, die auf der Behauptung basiert, dass es dem Staat nicht gelingt, den erforderlichen institutionellen Rahmen für Akteure des IS zu stellen, der notwendig wäre, um die restriktiven Unsicherheiten zu überwinden oder diese zumindest weitgehend zu reduzieren. Auch die stabile politische Situation, das demokratische und intakte Rechtssystem sowie die zahlreichen im Rahmen von *Empowerment*-Bestrebungen implementierten

Förderprogramme für Klein- und Kleinstunternehmen vermögen es nicht eine ausreichende Sicherheit herzustellen. Da informelle Unternehmen am Markt dennoch sehr beständig sind (vgl. *Policy on SMMEs in Botswana* 1999: 4), ist anzunehmen, dass die Akteure über endogene Potenziale verfügen, die sie gezielt und erfolgreich einsetzen, um die unzureichenden formellen Institutionen zu kompensieren. Dies soll anhand des Fallbeispiels der *small scale* Schreiner im Siedlungsraum Gaborone untersucht werden.

Hypothese 1: Endogene Unsicherheitsreduktionspotenziale

Das Defizit des formellen institutionellen Umfelds Unsicherheiten zu vermeiden kann durch den Einsatz bestimmter Strategien der Schreiner überwunden werden, die aus endogenen Potenzialen resultieren. Im Rahmen der Bearbeitung dieser Hypothese müssen verschiedene Fragen geklärt werden:

- Was wird in der wissenschaftlichen Literatur unter Unsicherheit verstanden und wie entsteht sie?
- Wie lassen sich konkrete Unsicherheitsbereiche im IS empirisch identifizieren?
- Wie sieht das institutionelle Umfeld der Schreinerbetriebe aus? Werden hierdurch Unsicherheiten reduziert oder provoziert?
- Welche Formen von Unsicherheit treten im IS allgemein und im Speziellen im Fall der Schreiner auf?
- Wie gehen die Akteure mit den unsicheren Bedingungen um? Haben sie Handlungsstrategien entwickelt um Berechenbarkeit herzustellen? Wenn ja, wie sehen diese aus und wie erfolgreich sind sie?

Die erste Hypothese setzt das Fehlen formeller Handlungsbeschränkungen im IS mit der Notwendigkeit der Etablierung informeller Strukturen in Beziehung. Hier liegt die Vermutung nahe, dass Beziehungen und soziale Netzwerke dazu beitragen können Unsicherheiten zu reduzieren und Risiken abzufedern. Dieser wird in der zweiten Hypothese Rechnung getragen, die demzufolge eine Spezifikation der Hypothese 1 darstellt. Hier wird mit Hilfe des sogenannten Sozialkapitals explizit auf die kulturelle und gesellschaftliche Einbettung der Akteure Bezug genommen.

Hypothese 2: Relevanz von Sozialkapital

Im Umgang mit restriktiven Unsicherheiten spielt Sozialkapital eine bedeutende Rolle. Soziale Beziehungen und Netzwerke können einen wesentlichen Beitrag zur Reduzierung von Unsicherheiten leisten, wobei sich auch aus sozialen Gruppen ohne strategisch-ökonomische Ausrichtung wirtschaftliche Handlungsressourcen ableiten lassen. Meist wird mit Sozialkapital das produktive Potential von Sozialkontakten assoziiert. Die Inanspruchnahme derartiger Ressourcen ist kostenlos und daher eine geeignete Maßnahme um Unsicherheit zu reduzieren. Folgende Fragestellungen finden dabei besondere Berücksichtigung:

- Was verstehen Wissenschaftler unter dem Begriff ‚Sozialkapital‘ und welche Eigenschaften besitzt es?
- Welche Möglichkeiten der empirischen Erfassung gibt es?
- Auf welchen Ebenen existieren produktive Potenziale des Sozialkapitals?
- Inwieweit werden diese Potenziale in Anspruch genommen und wie wirkt sich dies auf die Schreinerwerkstätten aus?
- Gibt es Zugangsvoraussetzungen? Wenn ja, wie sehen diese aus und welche ökonomischen Auswirkungen haben diese?

Die aktuelle Rolle des Sozialkapitals, dessen Beitrag zur Unsicherheitsüberwindung sowie spezifische Zugangsvoraussetzungen können nur eruiert werden, wenn die Analyse dieser Strukturen auf mehrere Ebenen (betriebswirtschaftlich-organisatorische und gesellschaftlich-ideologische Ebene) aufgegliedert wird.

Die Stadtverwaltung Gaborone äußert ihre Anerkennung und Würdigung informeller Aktivitäten häufig in einem Verzicht auf die strikte Durchsetzung formeller Gesetze. Sie duldet die Schreiner und andere informelle Akteure weitgehend. Auch wenn dies aus Sicht der Betroffenen zunächst positiv erscheinen mag, ist zu hinterfragen, inwieweit dies ohne eine rechtliche Rahmenanpassung tatsächlich eine adäquate Maßnahme ist. Vor dem Hintergrund eines möglichen institutionellen Konflikts zwischen informeller Duldung und formellem Verbot entsteht Hypothese 3.

Hypothese 3: Institutioneller Konflikt?

Die städtische Duldung informeller Aktivitäten ohne entsprechende rechtliche Verankerung führt zu wachstums- und entwicklungshemmenden Transaktionskosten. Diese Hypothese soll anhand der Standortproblematik der Schreiner überprüft werden. Es wird davon ausgegangen, dass die Duldung auch entgegengesetzt zu ihrem eigentlichen Ziel der Förderung des IS wirken kann. So können Unsicherheiten entstehen oder diese noch verstärkt werden. Folgende Fragen bestimmen hier die Ausführungen:

- Welche Wechselwirkung besteht zwischen Institutionen und welchen Einfluss haben sie auf die Entwicklung von Unternehmen?
- Inwieweit sind die beiden institutionellen Arrangements der Duldung und des rechtlichen Verbotes miteinander verflochten? Entstehen hierdurch kostenrelevante Unsicherheiten?
- Wie kommuniziert die Stadtverwaltung diese Duldung und als wie verlässlich empfinden diese die Schreiner? Inwieweit werden potenzielle Informationsintransparenzen durch bestehende Machtstrukturen ausgenutzt?

Diese Arbeit beschäftigt sich schwerpunktmäßig mit den Strategien zur Reduktion von Unsicherheit unter Beachtung des formalen wie informalen Institutionengefüges. Es ist nicht das Ziel den positiven Entwicklungsbeitrag des IS, der v.a. durch die Modernisierungstheorien der 1980er Jahre eine enorme wissenschaftliche Diskussion auslöste, oder aber konkret den Beitrag von informellen Mikrobusinesses auf das

Wirtschaftswachstum per se zu quantifizieren². Vielmehr stehen die Akteure im Vordergrund der folgenden Ausführungen und ihr Ziel der Existenzsicherung – unabhängig von makroökonomischen Effekten.

1.3 Theoretische Einbettung der Arbeit

Im Fokus der Arbeit stehen neben formellen Institutionen v.a. soziale Strukturen wie Beziehungen, Beziehungsgeflechte und Beziehungsnetzwerke. Durch ihren informellen Charakter sind diese nur sehr schwer zu fassen, kaum quantifizierbar und lange Zeit in der wissenschaftlich-theoretischen Diskussion der Ökonomik lediglich sekundär behandelt worden.

Die Diskussion um Sozialkapital, die sich seit Beginn der 1990er Jahre in diversen wissenschaftlichen Disziplinen entfachte, schenkte jenen Strukturen vermehrt Aufmerksamkeit. Beziehungen und soziale Netzwerke halten Einzug auch in ökonomische Theorien. Doch trotz vieler Veröffentlichungen und diverser Ansätze steht die Formulierung einer allgemeinen Sozialkapitaltheorie noch aus. Auch sind aufgrund der schwierigen Messbarkeit des Sozialkapitals kaum empirische Untersuchungen auf dessen Funktion hin unternommen worden. Einige Beiträge mit kontroversen Ergebnissen existieren im Bereich der Funktionsanalyse von Sozialkapital im Arbeitsmarkt oder der politischen Partizipation. Zum IS konnten nach einer umfangreichen Literaturrecherche ausgesprochen wenige Untersuchungen gefunden werden, die sich explizit mit der Rolle des Sozialkapitals und dessen ökonomisch fördernder Funktion auseinandersetzen.

Da eine ausgearbeitete und umfassende Sozialkapitaltheorie weiterhin auf sich warten lässt und daher die Diskussion um das soziale Kapital bisher eher einem Konzept als einer Theorie gleicht, galt es im Rahmen der vorliegenden Arbeit eine Theorie zu finden, welche sich sowohl auf das Wirtschaftswachstum bezieht, als auch Unsicherheit als kritisches Moment, Institutionen und soziale Strukturen integriert. Genau dies vermag die Neue Institutionenökonomik (NIÖ) zu leisten.

Die Neue Institutionenökonomik beschäftigt sich mit der Entstehung von Institutionen und deren Funktionen für soziale Systeme und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Ebenso liefert sie eine Beschreibung der Entstehung von Unsicherheiten in Handlungsräumen und deren Überwindung durch Institutionen. Die NIÖ thematisiert so die Ausgestaltung formeller und informeller Institutionen mit der Intention Mechanismen ausfindig zu machen, die Unsicherheit reduzieren. Der Bedeutung des Sozialkapitals wird v.a. in den Ausführungen NORTHs (1992) zur NIÖ Ausdruck verliehen, indem die Rolle von informellen Regeln herausgehoben wird.

Daher wird das Sozialkapital weitgehend aus einer ökonomischen Perspektive heraus beschrieben, die es erlaubt, dieses als Resultat informeller Institutionen im Rahmen der NIÖ zu betrachten und somit einen theoretischen Hintergrund zur Auswirkung auf wirtschaftliche Aktivitäten liefert. Zur Analyse der ökonomischen

Effizienz von Sozialkapital eignet sich v.a. der Transaktionskostenansatz, eine mikroanalytische Variante der NIÖ, dessen Hauptvertreter Oliver WILLIAMSON (1990) ist. Auf eine ausführliche Debatte von Verfügungsrechten als zweiter sowie des *Principal-Agent* Modells als dritter Teilbereich der NIÖ neben dem Transaktionskostenansatz wird verzichtet.

Auch haben sich gerade in den letzten Jahren viele Wissenschaftler dem Phänomen Vertrauen, das als Kontrollmechanismus sozialer Netzwerke fungiert, aus einer institutionenökonomischen Perspektive heraus genähert (u.a. RIPPERGER 1998; VOGT 1997).

Die Verwendung des Konzeptes des Sozialkapitals wird im Folgenden als integrativer Bestandteil der Ansätze der NIÖ interpretiert und dient dieser Arbeit als theoretische Grundlage zur Bearbeitung genannter Fragestellung.

1.4 Struktur der Arbeit

In Teil I erfolgt zunächst eine Auseinandersetzung mit den *theoretischen Grundlagen*, die zum Verständnis der Thematik beitragen und auf die die formulierten Hypothesen dieser Arbeit aufbauen. Dies umfasst die Vorstellung des Konzeptes des Informellen Sektors, eine Einführung in die Neue Institutionenökonomik als Handlungskonzept und schließlich die Einbeziehung des Konzeptes des Sozialen Kapitals.

Anschließend liefert Teil II *Hintergrundinformationen zum IS in Botswana*. Fokussiert werden zentrale Faktoren der Expansion des IS und die wirtschaftliche und sozioökonomische Bedeutung des IS. Weiterhin erfolgt eine überblicksartige Erstellung eines Profils des IS und es wird die Stellung des Staates zum IS erläutert.

Teil III, der der *Methodik und Vorgehensweise* gewidmet ist, stellt die Herangehensweise an die Thematik im Vorfeld sowie in Vorbereitung auf den empirischen Teil der Arbeit und die Vorgehensweise der Datenerhebung in den Vordergrund. Zudem wird auf bereits im Vorfeld absehbare Schwierigkeiten in der empirischen Anwendung der Theorie hingewiesen.

Hieran schließt sich Teil IV – der *empirische Teil* der Arbeit an. Dieser beginnt mit einer Beschreibung der Charakteristika und Arbeitsweise der informellen Schreiner. Da Handlungen allgemein, wie auch wirtschaftliche Aktivitäten im Besonderen, ein Konglomerat aus den herrschenden formellen als auch informellen Rahmenbedingungen sind, ist eine kurze Darstellung relevanter politisch-ökonomischer Rahmenbedingungen der Schreiner in Gaborone unerlässlich. Im Anschluss werden aktuelle Stressoren herausgearbeitet, ein Zusammenhang zur Unsicherheit im IS hergestellt und der Umgang mit diesen Herausforderungen erläutert. Von besonderem Interesse ist diesbezüglich die Rolle informeller Strukturen wie etwa nicht formgebundener Normen oder Verhaltensregeln, aus denen sich Sozialkapital generieren lässt. Besonderes Augenmerk wird auf die Rolle sozialer Netzwerke

auf verschiedenen Ebenen der sozialen Hierarchie, deren Zugangsmöglichkeiten, Aktivierung und ökonomische Wirkung gelegt.

In einem *abschließenden Fazit* (Teil V) werden unter Berücksichtigung nicht ausgeschöpfter Handlungsressourcen und Potenziale des Sozialen Kapitals exemplarisch zwei Handlungsempfehlungen zur weiteren Unsicherheits- und Risikoreduzierung gegeben, welche sich aus den Erkenntnissen der Rolle des Sozialkapitals ableiten. Abschließend werden in einer rückblickenden Diskussion der gewählten theoretischen Einbettung Schlussfolgerungen aus der theoretischen wie empirischen Arbeit gezogen.

I Theoretischer Hintergrund

2 Der Informelle Sektor in Entwicklungsländern

In der Literatur existieren zahlreiche theoretische wie empirische Ausführungen bezüglich des Informellen Sektors in Entwicklungsländern, jedoch oft mit einem unterschiedlich zugrunde gelegten Verständnis. Dennoch sind sich die Wissenschaftler heute darüber einig, dass dem Phänomen des IS von Seiten der Politik mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden sollte. Ein Grund hierfür ist die Erkenntnis, dass sich durchaus beträchtliche Effekte auf die Ökonomie eines Landes, wie etwa die Absorption von Arbeitskräften, und somit auch auf den Lebensstandard eines Teils der Bevölkerung ableiten lassen. An dieser Stelle gilt es zunächst die grundlegende Frage zu beantworten, was eigentlich unter dem abstrakten Begriff des ‚Informellen Sektors‘ verstanden wird, um Rückschlüsse auf dessen ökonomische und soziale Bedeutung² innerhalb eines Systems ziehen zu können. Die Antwort ist nicht ganz einfach. Das Konzept des IS kann nicht definiert werden, ohne auf einige markante Punkte seiner Geschichte und Entwicklung einzugehen.

2.1 ‚Entdeckung‘ des Informellen Sektors

Ausgangspunkt der konzeptionellen Beschäftigung mit dem IS war die auf Julius Hermann Boeke, einen der frühen Entwicklungsökonomien der 1930er Jahre, zurückgehende, dualistische Natur der städtischen Ökonomie.³ Während Boeke von einem kapitalistischen und einem vorkapitalistischen Sektor sprach, wurde vor dem Hintergrund der Modernisierungstheorien der 1950er und 1960er Jahre der moderne von dem traditionellen Sektor abgegrenzt. Santos unterscheidet obere und untere Kreise der Wirtschaft und Geertz die Unternehmens- von der Basarwirtschaft (vgl. SETHURAMAN 1981: 10f.; ANDERSSON 1987: 74; ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 28f., 40f.).

Um der begrifflich etablierten Dichotomie zwischen Moderne und Tradition zu entkommen, führte Keith HART (1973)⁴ eine neue Terminologie ein, die den komplexen sozialen und ökonomischen Strukturen des sich entwickelnden ‚neuen‘ Sektors gerecht werden sollte und die später auch von der ILO aufgegriffen wurde: er unterschied zwischen dem Formellen und dem Informellen Sektor. Kritiker des dualistischen Konzepts (u.a. SETHURAMAN 1981; Norlund; PORTES 1994) lehnen unter Berufung auf die intersektorale Verflechtung und Heterogenität des IS (siehe hierzu Petidruck nächste Seite) auch diesen kategorischen Abgrenzungsversuch ab und werfen HARTS (1973) Begriffsinnovation die bloße Umbenennung des ‚modernen‘ Sektors in den ‚formellen‘ und des ‚traditionellen‘ in den ‚informellen‘ Sektor vor. Somit bliebe das dualistische konzeptionelle Denken terminologisch weiterhin verankert. Dennoch hat sich die Terminologie des IS – wenn auch aus Mangel an Alternativen – weltweit etabliert und hat bis heute Bestand (vgl.

ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 28ff.; SETHURAMAN 1981: 12; ANDERSSON 1987: 76ff.; ALTVATER/MAHNKOPF 2002).

So zahlreich die verschiedenen Unterscheidungen und Abgrenzungen nicht registrierter Tätigkeiten waren, so unterschiedlich und zahlreich waren auch ihre wachstums- und entwicklungsrelevanten Interpretationen. Ein „milestone in the development of the concept ‚informal sector““ (ANDERSSON 1987: 78) ist der Bericht ‘Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya’ der ILO von 1972. Hier wird u.a. die Unwissenheit über den IS und die fehlende Informationsgrundlage thematisiert sowie festgestellt, dass es ökonomisch sinnvoll sei von politischer Seite aus den IS zu unterstützen. Erst jetzt wurde allmählich der IS als relevanter, integrierter Teil des Wirtschaftssystems mit eigener Struktur und Charakteristika verstanden. Obwohl sich bereits mit den Dependenz-Theorien und marxistisch orientierten Theorien der 1970er Jahre eine Abkehr der dualistischen Sichtweise abzuzeichnen begann (z.B. auch der Bielefelder Verflechtungsansatz), so gestanden doch erst die Neo-Modernisierungstheorien der 1980er Jahre dem IS eine positive Entwicklungsrelevanz zu. ALTVATER/MAHNKOPF (2002) gehen heute zudem von einer immer stärkeren Informalisierung im Zuge der Globalisierung aus (vgl. ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 28f., 40ff.; ANDERSSON 1987: 76ff.; ALTVATER/MAHNKOPF 2002; SETHURAMAN 1981: 12).

Verflechtung des Formellen mit dem Informellen Sektor:

Portes liefert wertvolle Beiträge zur theoretischen Diskussion des IS. Er betont die Dynamik des IS und brachte ihn erstmalig in Verbindung mit dem Formellen Sektor: „It is attractive both to those who seek work to set up an enterprise but are without capital reserves, as well as to those formal sector firms that wish to cut cost and gain flexibility by pulling out work.“ (PORTES 1994; Walton 1981 zitiert nach ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 30). Safa (1987) stellt fest, dass Arbeiter oft in Anpassung an neue Lebenssituationen zwischen formeller und informeller Tätigkeit wechseln. Arme städtische Haushalte verteilen zudem ihre Arbeitskraft gewöhnlich auf beide Sektoren. Die Veränderungen und Neuorganisationen des dynamischen, informellen Sektors werden als Antwort auf veränderte Bedingungen im formellen Sektor gesehen (vgl. ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 31). Im IS nutzen die Akteure die formelle Infrastruktur, haben Beziehungen zu formellen Transaktionspartnern, sind so in Teilbereichen gewissermaßen formalisiert. Sie produzieren in der Regel legale Produkte, sind jedoch teilweise in illegale Produktionsprozesse verwickelt (ELWERT et al. 1982: 3; ALTVATER/MAHNKOPF 2002: 15f.). Auch der ILO-Bericht von 1972 stellt diese intersektorale Verflechtung heraus und empfiehlt die Verbindungen zu verstärken, um den IS zu unterstützen (ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 32).

Ein eigener Ansatz, der sich aus der Kritik der dualen Wirtschaft entwickelte, ist der *Bielefelder Verflechtungsansatz*, der die Verflechtung des Formellen und Informellen Sektors erklärt. Der IS wird nicht als Vorstufe, sondern als integraler Bestandteil des modernen Sektors verstanden, da dieser moderne Produktionsformen subventioniert und teilweise erst durch diese hervorgerufen wird. Daher versteht er den Informellen Sektor nicht als eigenen gesellschaftlichen Sektor, wie dies die dualistische Sichtweise suggeriert und teilweise sogar propagiert. Eine große Bedeutung schreibt er auch den nichtkapitalistischen Produktionsformen (Subsistenzwirtschaft) zu (vgl. BIERSCHENK 2002), welche in dieser Arbeit jedoch nicht behandelt werden.

2.2 Die Problematik der Definition und der Abgrenzung des Informellen Sektors

2.2.1 Erste Einordnung informeller Tätigkeiten

Vor dem Hintergrund einer kritischen Auseinandersetzung mit dem terminologisch implizierten Dualismus stellt sich die Frage nach der Möglichkeit eine so komplexe Erscheinung in eine Definition zu fassen. Dass es bis heute keine einheitliche Definition gibt, ist auch auf die unterschiedliche Bedeutung des IS in den Volkswirtschaften verschiedener Länder zurückzuführen. Diese Heterogenität löste eine vielschichtige Diskussion um die inhaltliche ‚Brauchbarkeit‘ des Begriffs aus (vgl. ALTVATER/MAHNKOPF 2002: 12). Einen ersten, stark vereinfachten Eindruck informeller Tätigkeiten vermittelt die Formulierung von KULKE (2004: 29): „Informeller Sektor beschreibt wirtschaftliche Aktivitäten – überwiegend in Entwicklungsländern –, die sich staatlicher Kontrolle und Regelung weitgehend entziehen (z.B. Beschäftigungs-, Sicherheits-, Steuerregeln), aber auch ohne staatliche Unterstützung bestehen. Zumeist handelt es sich um Kleinunternehmen (Selbstbeschäftigung mit wenigen Fremdbeschäftigten) mit geringer Kapitalausstattung, die in Bereichen mit niedrigen Marktzugangsbarrieren (u.a. Fachkenntnisse, Kapitalbedarf) vielfältige arbeitsintensive Tätigkeiten (z.B. Schuhputzer, Straßenhandel, Transport- oder Reparaturdienste) ausüben.“

Weder unentgeltliche Tätigkeiten noch die weltweit zunehmende Informalisierung des Formellen Sektors (z.B. Schwarzarbeit) finden in dieser Auslegung gebührende Berücksichtigung. Die Definition von KULKE (2004), die Abgrenzungsversuche der ILO sowie die des Staates Botswana basieren weitestgehend auf einkommensorientierten Tätigkeiten und sparen z.B. die nicht im Bruttonationaleinkommen erfasste, aber dennoch zur Leistung einer Volkswirtschaft beitragende Hausarbeit aus. Im weiteren Sinne jedoch ist der IS ein Oberbegriff für eine Vielfalt nicht normierter Arbeiten. Die Übergänge zwischen Legalität, Illegalität und Kriminalität sind in der Realität fließend. Eine Abgrenzung wird durch staatliche Gesetze vorgenommen. „Formalität und Informalität sind Extreme auf einem Kontinuum, an dessen äußersten Ende Informalität in Illegalität und Kriminalität übergeht.“ (ALTVATER/MAHNKOPF 2003: 7).

2.2.2 Positionierung des Informellen Sektors in der Ökonomie nach den Bielefelder Soziologen

EVERS (1987: 353) definiert den Formellen Sektor als geregelte, über Steuern erfasste Arbeit. Abgegrenzt wird die nicht von der amtlichen Statistik erfasste und auf eigene Rechnung an der Steuer vorbei ausgeübte Schattenwirtschaft. Der Informelle Sektor ist deren nicht illegaler Teilbereich, der “in kleinen Einheiten marktorientiert produziert bzw. Dienstleistungen anbietet“. Auf den Eigenverbrauch

Tab. 1: Eigenschaften des Formellen und Informellen Sektors

Merkmale	Informeller Sektor
Marktzugang	geringe Eintrittsbeschränkungen
Ressourcen	Verwendung indigener Ressourcen
Tätigkeitsumfang	Kleinunternehmen
Technologien	arbeitskraftintensiv und -angepasst
(Aus-)Bildung	außerhalb des formalen Schul- und Bildungssystems
Umfeld	unregulierte und wettbewerbsorientierte Märkte
	Formeller Sektor
Marktzugang	schwere Eintrittsbedingungen
Ressourcen	Abhängigkeit bzw. Gebrauch von Überseeressourcen
Tätigkeitsumfang	eher Großunternehmen
Technologien	kapitalintensiv, oft importiert
(Aus-)Bildung	formell, oft durch ausländische Fachkräfte
Umfeld	geschützte Märkte (Zölle, Quoten, Handelszonen)

Quelle: Eigene Darstellung, nach ILO 1972: 6

ausgerichtete, nicht innerhalb eines marktwirtschaftlichen Umfeldes stattfindende Tätigkeiten werden als Subsistenzwirtschaft betitelt.

ELVERT et al. (1982: 2f.) bezeichnen den IS aus soziologischer Sicht als „Schicht der Ungesicherten“ und konstruieren hiermit eine Abgrenzung von informellen Tätigkeiten zu illegalen (geltendes Strafrecht verletzend) oder illegitimen (z.B. Betteln) Tätigkeiten wie etwa Prostitution oder Drogenschmuggel, da diese sowohl gesichert als auch ungesichert in Erscheinung treten.

2.2.3 Ein Abgrenzungsversuch der ILO

Die UNDP/ILO schreibt explizit nieder, was frühere Autoren in ihren Schriften impliziert haben und charakterisiert nach dem dualistischen Prinzip die beiden Sektoren (formell und informell) in dem Bericht über Kenia wie in Tabelle 1 dargestellt.

2.2.4 Abgrenzung des Informellen Sektors im *Informal Sector Survey (ISS)* Botswana

Unternehmen gelten laut ISSR (Informal Sector Survey Report) dem IS zugehörig⁵, wenn sie weder als Firma noch in einer professionellen Vereinigung registriert sind, höchstens fünf bezahlte Angestellte beschäftigen und lediglich informelle Konten besitzen. Die betrieblichen Ausgaben sind mit den Haushaltsausgaben verflochten.

Angestellte haben keine festen Arbeitsverträge und das Verhältnis der Beschäftigten untereinander basiert oft auf Freundschaft oder Verwandtschaft. Die Unternehmen sind i.d.R. von temporärem Charakter (vgl. ISSR 2003: 6).

Tansania als Vorreiter:

Der Informal Sector Survey in Tansania im Jahre 1991 war einer der ersten Berichte, der eine detaillierte Definition des IS zu Grunde legte. Die 15. Internationale Konferenz der Labour Statisticians 1993 erließ eine Resolution, die eine praktische Definition des IS beinhaltet und als Grundlage des ersten staatlichen Berichtes über den IS in Botswana dient (vgl. ISSR 2003: 5).

2.2.5 Abgrenzung des Informellen Sektors für die vorliegende Arbeit

In der Praxis wird der IS in Entwicklungsländern oft mit *micro-enterprises* gleichgesetzt (vgl. *Policy on SMMEs in Botswana* 1999: 2). Der Auffassung der Verfasserin zu Folge sind dies jedoch keine notwendigerweise kongruenten Begriffe, da eine bestimmte Mitarbeiterzahl als definitorisches Kriterium für Mikrobusinesses nicht notwendigerweise Informalität inkludiert.

Was ist Mikrobusiness?

Es existiert keine einheitliche Definition. Die botswanische Regierung verwendet folgende Abgrenzung: *Micro-enterprises*: < 6 Beschäftigte (inkl. Eigentümer) und ein jährlicher Umsatz von < 60000 Pula; *Small enterprises*: < 25 Beschäftigte und ein Jahresumsatz zwischen 60000 und 1500000 Pula; *Medium enterprises*: < 100 Beschäftigte und ein Jahresumsatz zwischen 1500000 und 5000000 Pula. (vgl. *Policy on SMMEs in Botswana* 1999: 2f.)

Ebenso ist es nicht allein entscheidend, ob ein formelles Konto existiert oder mehr als fünf bezahlte Angestellte beschäftigt werden, denn auch soziale Strukturen wirken auf den Formalitätsgrad eines Unternehmens ein (z.B. Formalitätscharakter der Kunden- oder Angestellten-Arbeitgeber-Beziehung). Daher ist eine über die rein unternehmensbasierte Kategorisierung hinausgehende Erfassung ökonomischer und sozialer Strukturen erforderlich. Die Verfasserin sieht Beziehungsgefüge als integrativen Bestandteil des Konzeptes des IS. In diesem Kontext beinhaltet Informalität auch "local relationships and social networks expressed in kinship and community relations, which together form a kind of protective net for the workers in the informal sector. (...) Jobs in the informal sector are often filled through kinship and community connections and it is often very difficult for outsiders to become part of these networks" (Mingione 1987, zitiert nach ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 36).

Roldán versteht das Konzept des IS nicht als Definitionsversuch, sondern als analytische Kategorie: es vermag einen deskriptiven Einblick in diverse Beschäftigungskategorien zu geben, trägt aufgrund mangelnder einschlägiger Kriterien jedoch nicht zu einer eindeutigen sektoralen Zuordnung von Aktivitäten bei (vgl. ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 34 unter Bezug auf Roldán 1987). Dieser Auffassung schließt sich die Verfasserin an und ordnet die betrachteten Akteure daher den

Kategorien ‚eher formell‘ oder ‚eher informell‘ zu, wobei der Übergang fließend ist. Dies geschieht anhand des Gesamteindrucks, der sich aus einer Kombination zahlreicher Einzelvariablen (Art der Ausübung der Tätigkeit, Einbettung in formelle Strukturen, existente Beziehungsstrukturen etc.) zusammensetzt. Diese Arbeit konzentriert sich folglich auf ‚eher informelle‘ Mikrobusinesses.

3 Die Neue Institutionenökonomik (NIÖ)

Das Credo der NIÖ ist die institutionelle Abhängigkeit wirtschaftlichen Handelns. Nicht nur Sach- und Geldkapital bestimmen dessen Qualität, sondern auch die Regeln, Arrangements, Gepflogenheiten einer Gesellschaft sowie deren Behörden. Insbesondere den informellen Institutionen und Netzwerken wird eine besondere Bedeutung beigemessen. Es existieren zahlreiche Veröffentlichungen von Vertretern der NIÖ mit unterschiedlichen Interpretationen. Die Arbeit folgt weitestgehend den Ausführungen von Douglass C. NORTH (1992), der 1993 für seine Arbeiten den Nobelpreis erhielt. Nach einer kurzen Einführung in die Rolle von Institutionen als Determinanten des Handelns in der wissenschaftlichen Literatur und der Erläuterung einiger Grundzüge der NIÖ liegt der Fokus auf der Wachstums- und Entwicklungsrelevanz von Institutionen.

3.1 Institutionen als Handlungsrahmen

Institutionen spielen heute bei dem Versuch Handlungsfelder und somit die Entwicklung von Ökonomien und Gesellschaften zu erklären eine wesentliche Rolle. Die Neue Institutionenökonomik ist in aller Munde und Douglass NORTH (1992), einer der Hauptvertreter, wird häufig zitiert. Doch ganz neu ist dieser Ansatz nicht. Vielmehr sind seine Wurzeln im Institutionalismus zu suchen, welcher eine beträchtliche Vorarbeit für gegenwärtige Analysen der Rolle von Kultur und Institutionen in der wirtschaftlichen Entwicklung geleistet hat. Die InstitutionalistInnen stellten jedoch keine umfassende Theorie auf, während sich die Neoklassik mehr und mehr zum Main-Stream entwickelte, bis sie sich schließlich nach dem Zweiten Weltkrieg gegenüber dem Institutionalismus durchsetzte (vgl. WILLIAMSON 1990: 17; BÜRGENMEIER 1994: 49).

Was sind Institutionen?

Allgemein sind Institutionen Systeme von verhaltenssteuernden Regeln, die dem Zweck dienen, menschliche Interaktion zu ordnen. Je nach Fachrichtung haben sich unterschiedliche Sichtweisen herausgebildet. Vor wirtschaftspolitischem Hintergrund werden darunter meist rechtlich geformte Einrichtungen verstanden wie Organisationen, die Verfassung, das Privatrecht, Märkte (Kapital-, Finanz- und Arbeitsmärkte) etc. Auch wenn Märkte an sich keine eigenständig rechtlich geformten Einheiten darstellen, existieren sie doch in einem rechtlich definierten Umfeld und werden deshalb auch in den (älteren) Wirtschaftswissenschaften als Institutionen betrachtet. Institutionen entstehen durch bewusstes, strategisches Handeln von Machtträgern, unterliegen deren Kontrolle und dienen dem Zweck der handlungsbezogenen Rahmenbildung einer

Volkswirtschaft. In der *Soziologie* wird die Definition des Institutionenbegriffs weiter, über den rechtlichen Bezug hinaus, gefasst. Soziale Gebilde wie abstrakte regulative Prinzipien – oft mit kulturellem Hintergrund (Verhaltensregeln, Normen) – sowie Organisationen (konkrete gesellschaftliche Gruppen und Organisationen wie Parteien und Verbände) aller Art bilden den Inhalt des sozialen Institutionenverständnisses. Sie entstehen durch evolutorische Prozesse oder einer zielgerichteten Etablierung. Ihr Zweck ist die Regelung des Zusammenlebens. Die Einhaltung sozialer Institutionen unterliegt der sozialen Kontrolle und wird bei Überschreitung mit gesellschaftlichen Sanktionen belegt. Beiden Betrachtungsweisen, so unterschiedlich sie auch sein mögen, liegt bewusstes oder unbewusstes menschliches Handeln zugrunde, das zur Bildung gesellschaftlicher oder staatlicher Einrichtungen führt. Mit Hinblick auf die institutionell restriktierten Handlungsräume der Akteure im IS sind sowohl rechtliche Rahmenbedingungen relevant als auch kulturelle Werte und Normen handlungsweisend. Doch kommt es in einem von Unsicherheiten geprägten Umfeld für die Akteure selbst weniger darauf an, ob verbindliche oder unverbindliche Regelungen sich aus bestehenden Gesetzen oder sozialen Konstrukten herleiten, sondern welchen Formalitätscharakter diese besitzen, um bei Bedarf institutionelle Lücken durch die Schaffung informeller Institutionen füllen zu können. (vgl. GRUSEVAJA 2005: 3f.)

Von den Neoklassikern wurden Institutionen weitgehend vernachlässigt und den Institutionalistinnen wurde kaum mehr Beachtung geschenkt – bis in die 1970er Jahre hinein. Nachdem bereits in den 1960ern erste Anzeichen eines wieder erwachten Interesses durch die Arbeiten einiger Autoren (wie etwa Arrows, Chandlers, Alchians) zu verorten sind, erlebten nun institutionalistische Ansätze ein Revival (vgl. WILLIAMSON 1990: 17f.). Die Neue Institutionenökonomik entstand.

3.2 Die NIÖ – eine sozial orientierte Wirtschaftstheorie

Der Begriff ‚*New Institutional Economics*‘ geht auf Oliver WILLIAMSON (1975) zurück. Er war einer der bedeutendsten Wegbereiter eines viel versprechenden theoretischen Ansatzes, der den sozialen Kontext integriert. Er analysierte die Bedingungen unter denen ökonomische Aktivitäten in Unternehmen oder Märkten in verschiedenen institutionellen Formen organisiert sind, die Entstehung sowie die Auswirkungen von Institutionen z.B. in Form sozialer Organisationen auf die Funktionstüchtigkeit des Systems (vgl. COLEMAN 1999: 14f.; TRIPPL/NOVY o.J.).

Neben Douglass C. NORTH (1992) lieferten u.a. Ronald Coase mit der Transaktionskostentheorie, Mancur Olson mit der Analyse des kollektiven Verhaltens und Kenneth Arrow mit seiner Organisationstheorie wichtige Beiträge zur NIÖ.

Im Gegensatz zum Institutionalismus stellen einige Vertreter der NIÖ die Grundannahmen der Neoklassik im Wesentlichen nicht in Frage: sie gehen von einem individuellen und rationalen Verhalten des handelnden Individuums aus. Dies birgt die Gefahr der Vernachlässigung kultureller Einflüsse. NORTH (1992: 30) hingegen bezieht die Erkenntnis der Unzulänglichkeiten der Annahme eines *homo oeconomicus*, was lediglich ein Versuch ist, den Menschen als Variable im Marktgeschehen auszuschalten, in seine Ausführungen ein: „Die Verhaltensannahmen der

(neoklassischen) Ökonomen sind für die Lösung bestimmter Probleme nützlich. Für viele Probleme, mit denen sich Sozialwissenschaftler konfrontiert sehen, genügen sie nicht, und was Institutionen anbelangt, sind sie dem Verständnis von deren Schaffung und Entwicklung in geradezu fundamentaler Weise hinderlich.“

Die NIÖ untersucht Netzwerkbeziehungen, die durch verschiedene Kontrollmechanismen gesteuert werden. Insbesondere der Transaktionskostenansatz als mikroanalytische Variante der NIÖ nimmt hierauf Bezug.

So tendiert die NIÖ wieder eher dazu, das neoklassische Verständnis des Marktes als Akkumulation einseitiger Transaktionen zu verlassen und durch die Integration des Sozialkapitals als Resultat informeller Institutionen die interaktionale Auffassung, wie sie bereits bei den InstitutionalistInnen vorherrschte, zu stärken. Daher besitzt die NIÖ als erkenntnisleitende Theorie bezüglich der Funktionsweise des IS eindeutige Vorzüge gegenüber den neoklassischen Ansichten und bildet die Realität des IS mit all seinen Unvollkommenheiten besser ab. Deshalb orientiert sich die vorliegende Arbeit an der Sichtweise der sozial orientierten Wirtschaftswissenschaften, die der Vernachlässigung der Kultur in der ökonomischen Denktradition entgegengetreten, indem Kultur als Verhaltensdeterminante im ökonomischen Kontext integriert wird.

3.3 Einordnung von Douglass C. North in die Theorieauslegung der NIÖ

NORTH (1992: 24ff.) nimmt analog zur Modifikation des neoklassischen Gedankenguts⁶ die Idee, dass der Mensch mit Vernunft handeln kann, also ein gewisses Maß an eigenständiger Handlungsmacht verfügt, auf und betont im Zuge seiner Argumentation über die Bildung mentaler Modelle explizit die beschränkte Rationalität der Akteure. Dadurch gesteht er den kulturellen und gesellschaftlichen Einflüssen in Anlehnung an die InstitutionalistInnen wieder wesentlich mehr Bedeutung zu, als dies die frühen Vertreter der NIÖ zuließen.

Es ist ein die gesellschaftliche Einbettung integrierender, und daher als interdisziplinär zu verstehender, ökonomischer Ansatz. North's Arbeiten fokussieren die Auswirkungen institutioneller Arrangements sowie deren Veränderungen auf die Leistungsfähigkeit von Ökonomien. Als Vertreter des methodologischen Individualismus stellt er Individuen als zentrale Akteure in den Vordergrund. Zudem macht NORTH (1992: 87ff.) den institutionellen Wandel (in Anlehnung an die InstitutionalistInnen und in Abgrenzung zur Neoklassik) zum zentralen Aspekt seiner Ausführungen und greift das Konzept der Transaktionskosten (NORTH 1992: 32ff., 74ff.) zur Erklärung wirtschaftlichen Wachstums wieder auf. Seine Theorie der Institutionen basiert auf einer Zusammenführung einer Theorie menschlichen Verhaltens, der Transaktionskostentheorie sowie einer Produktionstheorie (1992: 32).

3.4 Grundzüge der NIÖ

3.4.1 Institutionen als Spielregeln einer Gesellschaft

Bis heute gibt es keine einheitliche Definition des Begriffs der Institutionen in der NIÖ. NORTH (1992: 3) beschreibt Institutionen folgendermaßen: „Institutionen sind die Spielregeln einer Gesellschaft oder, förmlicher ausgedrückt, die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion.“

NORTH (1992: 4) vergleicht Institutionen mit Regeln im Mannschaftssport; sie „definieren und limitieren den Wahlbereich des einzelnen“. Institutionen beinhalten jedoch nicht nur Handlungsverbote, sondern auch Voraussetzungen, unter denen Personen eine bestimmte Handlung durchführen dürfen. Sie bilden den Rahmen für menschliche Interaktion, indem sie einerseits zusätzliche Handlungsalternativen schaffen, während sie den Handlungsspielraum anderer beschneiden. Der Permissionsgrad (verboten, gestattet, verlangt) bestimmt die Beschaffenheit der gewährten Handlungsspielräume (eng oder weit), die den Rahmen für Verhaltens- und Entscheidungsmöglichkeiten vorgeben (vgl. LAUTH 2004: 124). Doch Institutionen beeinflussen nicht nur das Handeln von Individuen, sondern stehen in einer Wechselwirkung zu diesem (vgl. NIECHOJ 1999: 3).

3.4.2 Abgrenzung von Institutionen und Organisationen

In Abgrenzung zu Institutionen betrachtet NORTH (1992) Organisationen. Dies können Parteien oder eine Stadtverwaltung im politischen Sinne, Unternehmungen und Kooperativen in ökonomischem Sinne und soziale Körperschaften wie Kirchen oder Vereine sein. Diese Organisationen sind in Analogie zum sportlichen Wettkampf die Spieler, die im Rahmen der vorgegebenen Institutionen als kollektiver Akteur handeln, während die Institutionen die Spielregeln verkörpern. Zwischen Organisationen und Institutionen bestehen Wechselwirkungen, die zu einer schrittweisen Veränderung des institutionellen Gefüges führen können. Divergieren Interessen eines Mitglieds einer Organisation mit den Zielen der Organisation selbst, kommt es zu einem *Prinzipal-Agent*-Problem (vgl. NIECHOJ 1999: 4).

3.4.3 Unterscheidung formeller und informeller Institutionen

NORTH (1992) unterscheidet nicht primär nach rechtlichen und sozialen Institutionen oder wie DIETL (1993 71ff.) nach fundamentalen und nachgelagerten Institutionen, sondern nimmt eine Unterteilung in formelle und informelle Regeln vor. Er verweist ausdrücklich auf deren graduellen Charakter (vgl. NORTH 1992: 55). Den formellen wie auch informellen Institutionen können je soziale als auch rechtliche Einrichtungen zugehörig sein. Somit konstruiert er ein Modell mit zwei Ebenen. Institutionen stellen selbst auferlegte Restriktionen menschlichen Handelns dar (vgl. NORTH 1992: 4).

Formelle (formgebundene) Institutionen sind alle (sozial und rechtlich), von Menschen bewusst geschaffene, schriftlich fixierte, durch staatliche Autorität garantierte Einrichtungen wie beispielsweise die Verfassung oder das Rechtssystem. Ihr Ziel ist es, gewisse Arten des Tausches zu begünstigen. Formelle Regeln können i.d.R. bewusst und unter geringem Zeitaufwand durch Beschluss verändert oder sogar ausgesetzt werden. Sie können formlose Regeln bestärken, abschwächen oder ersetzen (vgl. NORTH 1992: 55ff.; GRUSEVAJA 2005: 4).

Informelle (formlose) Institutionen umfassen zumeist sich aus der Kultur⁷ ableitende Verhaltensnormen, Sitten, Gebräuche, Tabus, moralische und religiöse Wertvorstellungen, Ansichten und Traditionen. „Sie entstehen aus Information, die in der Gesellschaft weitergegeben wird, und sind ein Teil jenes Erbes, das wir Kultur nennen“ (NORTH 1992: 44). Sie stellen in Ermangelung situationsgerechter formaler Institutionen Erweiterungen, Ausarbeitungen oder Einschränkungen formeller Regeln dar, werden i.d.R. gesellschaftlich sanktioniert und können nur sehr schwer bewussten Veränderungen unterzogen werden. Zudem verändern sie sich im zeitlichen Verlauf nur sehr langsam und weisen eine hohe interne Bindungskraft auf. Informelle Institutionen erfahren aufgrund ihres nicht offiziell normierten Status i.d.R. keine Autorisierung durch den Staat, müssen jedoch nicht notwendigerweise illegal sein (vgl. NORTH 1990: 43ff., 103; GRUSEVAJA 2005: 4). Das Repertoire an Beispielen für informelle Institutionen ist groß. LAUTH (2004: 129 ff.) führt vier Grundformen an:

- *Klientelismus*: spezifische, persönliche Beziehungen mit fester Rollenverteilung und autoritären Machtstrukturen, die zu beiderseitigem Nutzen führt (z.B. Vetternwirtschaft);
- *Korruption*: markantester Mechanismus informeller Einflussnahme. Nach der Richtung der Einflussnahme kann zwischen Bestechung (ausgehend von einer Person) und Erpressung (an eine Person gerichtete finanzielle Forderung, ohne die die Erpresser nicht bereit sind eine bestimmte Leistung zu erbringen) unterschieden werden;
- *Gewaltandrohung* und
- *Gewohnheitsrecht* oder *alternative Rechtssysteme*: werden als identisch mit den Systemen der formalen, rechtsstaatlichen Rechtsformen betrachtet (autochthone Volks- und Stammestraditionen, religiöse Normkodices).

NORTH (1992: 167f.) sieht im Bereich kulturspezifischer Verhaltensnormen und ihrem Verhältnis zu formgebundenen Regeln die größten Forschungsdefizite. Dieses Verhältnis an einem Fallbeispiel zu ergründen ist ein zentrales Anliegen dieser Arbeit.

3.4.4 Aktive Gestaltung formeller und informeller Institutionen

Institutionen als „Schöpfungen von Menschen“ (NORTH 1992: 6) sind bewusst gestaltbar und einsetzbar. Sie entstehen und verändern sich durch die Einwirkung von Menschen.

Das heißt, sie sind ein Resultat der historischen Entwicklung einer Gesellschaft oder der Interaktion von Individuen oder von Individuen und formellen Institutionen (vgl. GRUSEVAJA 2005: 4). Folglich können sie errichtet werden oder mit der Zeit selbst entstehen (vgl. NORTH 1992: 4).

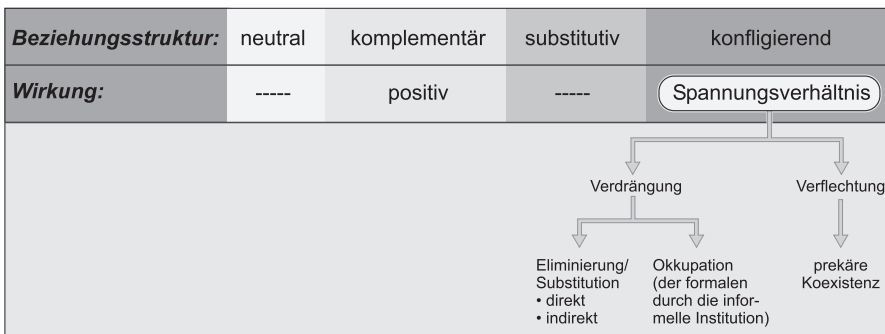
3.4.5 Zusammenspiel von Institutionen

Da sich nicht-formgebundene Regeln nicht unmittelbar an Veränderungen formeller Beschränkungen anpassen, sondern dies häufig unter Zeitverzug geschieht, kann sich hierdurch ein Spannungsfeld eröffnen. Aber auch bewusst und gezielt zum Zweck der Veränderung oder Ergänzung formeller Institutionen eingesetzte informelle Institutionen können eine konfligierende Wirkung nach sich ziehen (vgl. NORTH 1992: 45, 54, 76, 103).

KIWIT/VOIGT unterscheiden vier Arten des Zusammenspiels von Institutionen: neutral, komplementär, substitutiv und konfligierend (vgl. Abbildung 1; VOIGT 2002: 40f.; LAUTH 2004: 127 unter Berufung auf KIWIT/VOIGT 1995).

Sind Institutionen durch eine neutrale Beziehung gekennzeichnet, so betreffen sie getrennte Bereiche und stehen sich nicht im Wege. Bei einer komplementären Beziehung findet eine gegenseitige Ergänzung oder Verstärkung durch Institutionen aus unterschiedlichen Bereichen statt. Institutionen aus dem gleichen Bereich können durch eine substitutive Beziehung gekennzeichnet sein (funktionales Äquivalent) oder aber eine konfligierende Beziehung aufweisen. Dies ist bei einer Kollision von Normensystemen der Fall, wenn beispielsweise Bräuche in Konflikt zu Gesetzen stehen. Das resultierende Spannungsverhältnis wird entweder durch Verdrängung gelöst oder es wird durch eine bestehende Verflechtung hinfällig (vgl. LAUTH 2004: 127).

Findet eine gegenseitige Verdrängung formaler und informeller Institutionen statt, führt die eine Institution zur Eliminierung der anderen. Es können auch



*Abb. 1: Zusammenspiel formeller und informeller Institutionen
(Eigene Darstellung nach den Ausführungen von VOIGT 2002; LAUTH 2004)*

beide offiziell parallel zueinander bestehen bleiben. Meist setzt sich jedoch die informelle Institution durch, wodurch die formelle Institution ihrer Logik und somit auch ihrer Daseinsberechtigung beraubt wird. Die formelle Institution bleibt als Relikt zurück. Eine Eliminierung bzw. Substitution kann durch gezielte Angriffe forciert werden oder indirekt durch Begünstigung der präferierten Institution bis zur erfolgreichen Durchsetzung hervorgerufen werden.

Im Fall einer Verflechtung herrschen komplexe Strukturen. Beide Institutionen bestehen nebeneinander. Die informellen Institutionen werden hier auch als parasitär bezeichnet, da sie sich ihr Überleben nur durch das Fortbestehen der formellen Institutionen sichern können, diese aber für ihre Zwecke missbrauchen. Ein Beispiel hierfür ist Korruption (vgl. LAUTH 2004: 127f.).

3.4.6 Einhaltung und Durchsetzung von Institutionen: formelle und informelle Sanktionen

Ermöglichen Institutionen allen Beteiligten einen individuellen Vorteil und generiert ein abweichendes Verhalten keinen zusätzlichen Nutzen, sind diese stabil. Da die Einhaltung von Regeln jedoch nicht notwendigerweise mit dem Prinzip der individuellen Nutzenmaximierung vereinbar ist, stellt sich die Frage, wie ein System etablierter Institutionen stabilisiert bzw. unter Einbeziehung opportunistischer Handlungsweisen von Akteuren aufrechterhalten werden kann, denn es kann auch erfolgreich sein Regeln zu überschreiten. NORTH (1992: 4, 51, 69) betrachtet dies in einem spieltheoretischen Rahmen und geht davon aus, dass bei Übertretung formgebundener oder formloser Regeln eine Sanktion erfolgt, sei es durch den Staat oder die Gesellschaft (Gewissensbisse, soziale Ächtung, Gesichtsverlust oder Vertrauensentzug). Erst die verfügbaren Informationen hierüber, wie auch die konsequente Sanktion ermöglichen eine dauerhafte Kooperation. Das System der Bestrafung basiert demnach nicht ausschließlich auf formellen Sanktionen, sondern wird oft maßgeblich von gesellschaftlichen, informellen Sanktionen mitbestimmt. Diese können z.B. präventiv eine Regelüberschreitung verhindern, wenn dem Prinzip der Fairness gefolgt wird (vgl. NORTH: 1992: 4f.).

VOIGT (2002: 135) unterscheidet vier Arten der Überwachung von informellen Institutionen: die Selbstdurchsetzung, die imperative Selbstbindung (Fairness oder Gerechtigkeit), die informelle Überwachung durch andere Akteure (Reziprozitäts- u. Solidaritätsnormen) sowie die organisierte private Überwachung. Ob sich ein Akteur an die Spielregeln hält, hängt u.a. von der Überwachung und des drohenden bzw. subjektiv erwarteten Strafmaßes ab; die Überwachung wiederum von der Kostspieligkeit der Feststellung der Regelübertretungen (vgl. NORTH 1992: 4).

Ein ausschließlich freiwilliges System würde enorme Transaktionskosten nach sich ziehen, während sich hohe *economies of scale* aus der Überwachung durch ein übergeordnetes System wie den Staat realisieren lassen. Andererseits kann der Staat diese Macht in seinem Interesse strategisch ausspielen, indem er bestimmte Tätigkeiten zulässt, während andere sanktioniert werden und somit objektiven

Tauschmöglichkeiten im Wege stehen. NORTH verweist in diesem Zusammenhang auf die Vorteile, wenn der Staat sich als ‚unparteiischer Dritter‘ verhalten würde (vgl. NORTH 1990: 70).

3.5 Die Relevanz von Institutionen für die Existenzsicherung und Unsicherheitsreduzierung

Grundsätzlich gilt: je kostengünstiger wohlfahrtssteigernde Transaktionen getätigt werden können, desto mehr werden abgewickelt und desto höher ist das resultierende Einkommens- und Wohlfahrtsniveau (vgl. VOIGT 2002: 143). Im IS erweist sich die Unsicherheit als besonders kostensteigernde Determinante der Existenzsicherung. Daher muss versucht werden diese zu reduzieren, was über Institutionen erfolgt. NORTH (1992: 84) betont explizit die Relevanz der Qualität geltender Institutionen. Er weist außerdem auf die Interdependenz formeller und informeller Beschränkungen hinsichtlich der Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit eines Systems (hier: die Möglichkeiten der Existenzsicherung) hin: „Obwohl ausformulierte Regeln für uns eine wichtige Quelle empirischen Materials sind, an dem wir die Leistung von Wirtschaften unter unterschiedlichen Bedingungen überprüfen können, stehen diese Regeln doch nur in begrenztem Ausmaß in eindeutiger Beziehung zur Leistung. Das heißt, es ist ein Gemisch formloser Normen, Regeln und Durchsetzungsmodalitäten, das die Menge der Wahlmöglichkeiten definiert und Ergebnisse bewirkt. Betrachten wir nur die formgebundenen Regeln für sich, so bekommen wir daher eine unzulängliche und häufig irreführende Vorstellung vom Zusammenhang zwischen formgebundenen Beschränkungen und Leistung.“ (NORTH 1992: 64).

3.5.1 Funktionen und Effizienz von Institutionen

Institutionen besitzen zum einen eine Informations- und Wertmaßstabsfunktion. Sie dienen als Richtlinien menschlicher Interaktion; sie zeigen auf, was in dem jeweils gültigen institutionellen Umfeld als wichtig und richtig angesehen wird. Durch Anreize und Sanktionsmechanismen steuern sie Handlungen und koordinieren Einzelinteressen. Nicht zuletzt haben sie eine stabilisierende Wirkung auf Gesellschaften. Institutionen definieren die Erscheinung ‚Gesellschaft‘ und grenzen sie hiermit gegenüber anderen Gesellschaften ab (Kohäsionsfunktion) (vgl. *Institut für Genossenschaftswesen* o.J.). NORTH (1992: 19) bemerkt aber auch: „Institutionen werden nicht unbedingt, nicht einmal üblicherweise geschaffen, um sozial effizienter zu sein; vielmehr werden sie, oder zumindest die formalen Regeln, geschaffen, um den Interessen derjenigen zu dienen, die die Verhandlungsmacht haben, neue Regeln aufzustellen.“ Dies verdeutlicht, dass auch Ineffizienzen durch Institutionen bewirkt werden können (vgl. NORTH 1992: 84).

3.5.2 Reduktion der Transaktionskosten

Während die Neoklassik annimmt, dass Transaktionen am Markt kostenlos sind, also nur der Preis des Gutes an sich ausschlaggebend ist, knüpft die NIÖ an die Tradition der institutionellen Schule an. Sie weist neben der Begrenztheit der Rationalität des Menschen und des Zweckmäßigkeitsdenken auch auf die Relevanz *aller* Kosten hin, die mit der Abwicklung einer Transaktion verbunden sind. Dies sind neben den klassischen Produktionskosten die Transaktionskosten. Grundlegend für deren Entstehung ist die Annahme, dass Informationen kostenpflichtig sind (vgl. NORTH 1992: 32). WILLIAMSON (1990: 21) bezeichnet Transaktionskosten als „Betriebskosten der Volkswirtschaft“. Dies sind Kosten, die im Zuge der Reduktion wirtschaftlicher Unsicherheiten entstehen. Berücksichtigt wird entsprechend auch die Wahrscheinlichkeit, mit der der Käufer seiner Zahlungspflicht nachkommt oder mit der das veräußerte Gut auch tatsächlich die zugesicherten Eigenschaften besitzt. In der Neoklassik wurden Transaktionskosten von null angenommen (vgl. NIECHOJ 1999: 4, 6; UZZEL 1994: 256; BÜRGENMEIER 1994: 60; VOIGT 2002: 28f.).

Die von dem Nobelpreisträger Coase⁸ begründete und von WILLIAMSON (1975) weiterentwickelte Transaktionskostentheorie ist ein Ansatz im Rahmen der NIÖ zur Erklärung der Bedeutung und Relevanz von Institutionen. Sie soll in ihrer ursprünglichen Form dazu dienen, zu analysieren, inwiefern eine wirtschaftliche Tätigkeit effizienter über den Markt oder durch die Hierarchie⁹ eines Unternehmens zu koordinieren ist. Ziel ist das Ausfindigmachen eines geeigneten institutionellen Arrangements zur jeweiligen Transaktion (KLAUS 2002: 28f.; NORTH 1992: 91).

Die Transaktionskostentheorie basiert auf der Annahme von Informationsasymmetrien zwischen Transaktionspartnern, welche sich durch die subjektive und unvollständige Informationsverarbeitung der Individuen (vgl. NORTH 1992: 28) in unvollkommenen Märkten erklärt. Als Transaktion wird die Klärung und Vereinbarung eines Leistungsaustausches¹⁰, der die Übertragung von Verfügungsrechten beinhaltet bezeichnet (vgl. VOGT 1997: 19f.). WILLIAMSON (1990: 1) spricht von einer Transaktion, „(...) wenn ein Gut oder eine Leistung über eine Technische Schnittstelle hinweg übertragen wird.“

Im Gegensatz zu neoklassischen Theorien können hier informationsseitige Marktintransparenzen auftreten, da die NIÖ nach NORTH (1992) und insbesondere auch die Transaktionskostentheorie nach Williamson davon ausgeht, dass beschränkte kognitive Fähigkeiten das individuelle Bemühen der Akteure nach Rationalität einschränken. WILLIAMSON (1990: 51) bezeichnet dies als „halb-starke Form der Rationalität“. Zum anderen basiert die NIÖ auf einer opportunistischen Verhaltensannahme der Beteiligten, nach derer die Akteure über das bloße Streben nach individuellem Nutzen hinaus versuchen, sich durch jedes verfügbare Mittel – auch List, Lügen, Stehlen etc. – Vorteile gegenüber dem Transaktionspartner zu verschaffen und ihr Eigeninteresse durchzusetzen. Die Spieltheorie begründet dies mit der Zunahme des unpersönlichen Tausches und dem Trend häufig wechselnder Transaktionspartner. Unter der Annahme, dass nicht auf unbegrenzte Zeit immer

wieder Transaktionen mit dem gleichen Partner durchgeführt werden, wird spieltheoretisch davon ausgegangen, dass keine bzw. kaum Anreize für ein kooperatives Verhalten bestehen (vgl. WILLIAMSON 1990: 49ff.; NORTH 1992: 36, 68; VOGT 1997: 20). Diese Annahmen eröffnen, wie oben erläutert, eine gewisse Unsicherheit im Handlungsfeld, da z.B. eine vorsätzliche, unvollständige und verzerrte Informationsweitergabe erfolgen kann (vgl. WILLIAMSON 1990: 53f.).

Transaktionskosten entstehen also durch die Inanspruchnahme des Marktes und insbesondere in der Folge des Bestrebens oben genannte Unsicherheiten auszuräumen bzw. sich gegen drohendes opportunistisches Verhalten zu schützen. Es werden vorbeugend (ex ante) als auch während und nach (ex post) dem Transaktionsprozess gewisse Maßnahmen getroffen, die Kosten in Form von Geld, Zeit und Mühe verursachen (vgl. VOGT 1997: 20; WILLIAMSON 1990: 22). Gewöhnlich wird eine Einteilung nach WILLIAMSON (1990: 24) vorgenommen:

- *Anbahnungskosten*: Kosten der Geschäftsanbahnung z.B. Suche nach geeignetem Transaktionspartner, Informationskosten;
- *Vereinbarungskosten*: v.a. Verhandlungskosten;
- *Kontrollkosten*: entstehen bei der Sicherstellung der Einhaltung des Vertrages bzw. der Überwachung und Durchsetzung von Vereinbarungen;
- *Anpassungskosten*: Kosten der Anpassung an veränderte Umweltbedingungen bei längerer Vertragslaufzeit.

Die Höhe der Transaktionskosten sinkt mit steigender Häufigkeit der durchgeführten Transaktionen, da hiervon die Amortisation der Investitionen abhängt (z.B. kann etabliertes Vertrauen Kontrollmaßnahmen substituieren und somit Transaktionskosten enorm senken). Zudem steigen die Kosten mit dem Grad der Unsicherheit von Transaktionen, der wiederum vom institutionellen Umfeld und insbesondere von verfügbaren Sanktionsmechanismen bei Verfehlungen abhängt. Nicht zu vergessen ist weiterhin der Einfluss der Faktorspezifität¹¹. Mit zunehmender Spezifität erhöhen sich die Transaktionskosten (vgl. KAAS 1995b: 20; WILLIAMSON 1990: 59ff.; KLAUS 2002: 32f.; VOGT 1997: 21). Die aus den Annahmen der Informationsunvollständigkeit resultierenden Unsicherheiten sind zum einen die parametrischen Unsicherheiten (Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung der Umweltzustände) und zum anderen Verhaltensrisiken (opportunistisches Verhalten der Akteure) (vgl. VOGT 1997: 21).

„Eben weil wir nicht die Attribute einer Sach- oder Dienstleistung bzw. alle Merkmale der Leistung von Agenten kennen und weil wir kostspielige Mittel zu deren Messung und Überwachung aufwenden müssen, entstehen Probleme der Vertragserfüllung.“ (NORTH 1992: 38).

Eine hohe Faktorspezifität wie beispielsweise bei Maßanfertigungen reduziert alternative, kostengünstige Verwendungsmöglichkeiten des Transaktionsgegenstandes. Hieraus resultiert eine gewisse Abhängigkeit¹² zu einem bestimmten Transaktionspartner, was ein erhöhtes Risikopotenzial hinsichtlich der Möglichkeit des opportunistischen Verhaltens nach sich zieht. Eine alternative Verwendung würde zumindest zu einem bestimmten Teil *sunk costs* nach sich ziehen. Die Faktorspezifität

ist ein akteurorientiertes Konzept, da lediglich der Transaktionspartner von Belang ist, nicht jedoch die sachliche Verwendung der Ressource (vgl. VOGT 1997: 21ff.).

Die Einrichtung und Ausnutzung von Institutionen gewährt durch deren verhaltenstrukturierende Wirkung Sicherheit in der sozialen Interaktion. Im optimalen Fall können Institutionen Fehlallokationen von Ressourcen, welche durch unter Unsicherheit getroffene Entscheidungen ausgelöst werden, reduzieren (vgl. NORTH 1992: 30f.). Über den Zusammenhang zwischen Institutionen und Unsicherheit schreibt NORTH (1992: 30): „Die Institutionen haben den Zweck, die Unsicherheiten menschlicher Interaktion zu vermindern. Diese Unsicherheiten ergeben sich als Folge sowohl der Komplexität der zu lösenden Probleme wie der Problemlösungssoftware (um einen Ausdruck aus der Computersprache zu verwenden), über die der einzelne verfügt.“ „Der Hauptzweck der Institutionen in einer Gesellschaft besteht darin, durch die Schaffung einer stabilen (aber nicht notwendigerweise effizienten) Ordnung die Unsicherheit menschlicher Interaktion zu vermindern. (...) Aus Übereinkünften, Gepflogenheiten und Verhaltensnormen bis hin zum gesetzten Recht, dem Common Law und Verträgen zwischen Einzelpersonen entstehen Institutionen und verändern damit unablässig unsere Wahlmöglichkeiten.“ (NORTH 1992: 6).

Durch den Ausschluss bestimmter Verhaltensweisen wirken sie erwartungsbildend und stabilisierend. Das institutionelle Arrangement – formell wie informell – kann Unsicherheit dadurch reduzieren, dass es das Handeln anderer Akteure besser vorhersagbar macht und somit ein bestimmtes Maß an Berechenbarkeit schafft, indem Handlungsmöglichkeiten eingeschränkt werden und die Entscheidungsfindung erleichtert wird. Das institutionelle Umfeld bestimmt folglich die Kosten einer Transaktion (vgl. NORTH 1992: 76f.; LAUTH 2004: 124).

Die Funktion von Institutionen als Unsicherheitsreduzierer ist oft mit einer die Freiheit und Anonymität des Marktes einschränkende Wirkung (wie etwa Kundenbindung in geringerem und Lieferverträge in stärkerem Maße) verbunden (vgl. KAAS 1995b: 20). Doch auch wenn die Unsicherheit durch mit Bedacht eingesetzte Institutionen reduziert werden kann, heißt das noch nicht, dass auch die Gesamttransaktionskosten zwingend sinken. Zu beachten ist die mit der Einrichtung von Institutionen verbundene Erhöhung der Opportunitätskosten. Diese bilden zusammen mit den Gewährleistungskosten die Transaktionskosten. Institutionelle Restriktionen verursachen Kosten in Form von Nutzenentgang sonstiger Alternativen (Opportunitätskosten steigen) und führen durch die Bindung an Regeln zu sinkenden Gewährleistungskosten. Die Transaktionskosten sinken daher nur, wenn die Veränderung der Opportunitätskosten kleiner ist als die Veränderung der Gewährleistungskosten (vgl. NORTH 1992: 6, 33, 77).

Die Wirkung der Transaktionskosten auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit

„Institutionen wirken sich auf dem Wege über Tausch- und Produktionskosten auf die Leistung einer Wirtschaft aus. Im Verein mit der eingesetzten Technologie

bestimmen sie die Transaktions- und Transformations- (d.h. Produktions-)kosten, die gemeinsam die Gesamtkosten ausmachen.“ (NORTH 1992: 6).

Transaktionskosten (Abbildung 2) werden in der Literatur neben den Transformationskosten als zweiter Teilbereich der Produktionskosten betrachtet. Werden die Transformationskosten als Synonym der Produktionskosten verwendet, ist eine Gegenüberstellung der Transaktionskosten zu den Produktionskosten Usus (vgl. NORTH 1992: 6; WILLIAMSON 1990: 21).

Entgegen der neoliberalen Argumentation, dass Unsicherheit für ökonomisches Wachstum notwendig ist, da nur so der uneingeschränkte Wettbewerb die Wirtschaft nach vorne bringt und somit alle Arten von sozialstaatlichen Sicherheiten den Wettbewerb verzerren (vgl. ALTVATER/MAHNKOPF 2003: 10), geht die NIÖ davon aus, dass eine Reduktion der Unsicherheit zu niedrigeren Transaktionskosten und somit erhöhtem Wachstum führt und stellt so die Wachstumsrelevanz von Institutionen heraus.

Da Transaktionskosten durch die Einbeziehung eventueller Verfehlungen des erwarteten Verhaltens entstehen und somit aus den Kosten dieser Unsicherheiten bestehen, unterbinden sie weitgehend den komplexen Tausch. Folglich werden die Möglichkeiten des Wirtschaftswachstums durch die Existenz von Transaktionskosten eingeschränkt (vgl. NORTH 1992: 39).

Kritik an der Eignung des Transaktionskostenansatzes zur Untersuchung sozialer Phänomene

Einige Kritiker stellen die Eignung des Transaktionskostenansatzes zur Untersuchung der sozialen Dimension in Frage, da der Transaktionskostentheorie „(...) einerseits ein untersozialisiertes Bild ökonomischer Akteure zugrunde liegt und

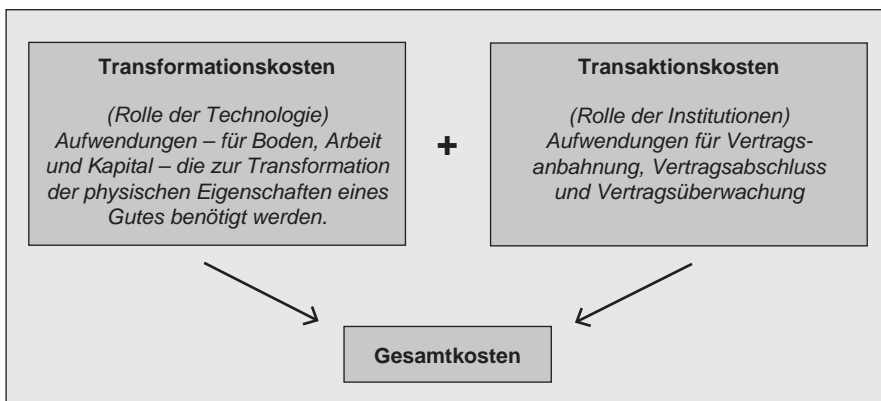


Abbildung 2: Einordnung der Transaktionskosten
(Eigene Darstellung, nach NORTH 1992: 6, 33, 77)

sie andererseits durch die weitgehende Konzentration auf Transaktionen die relationale Einbettung von Akteuren in Beziehungen mit anderen Akteuren nicht hinreichend abbildet.“ (RIEMER 2005: 2).

Daher dient die Transaktionskostentheorie der vorliegenden Arbeit lediglich als Orientierungshilfe zur Beurteilung sozialer Strukturen. Es wird jedoch nicht der Versuch unternommen, etwa durch eine möglichst genaue Messung z.B. ein soziales Netzwerk und Kommunikationsstrukturen zu bewerten. Neben der allgemeinen Intransparenz dieser Strukturen – gerade für Außenstehende – würden allein die Messschwierigkeiten in diesem Kontext zu einer unüberwindbaren Hürde führen. Demzufolge stellt dies bei vorliegender Fragestellung keine adäquate Vorgehensweise dar. Auch WILLIAMSON (1990: 24f.) weist auf Probleme der Quantifizierbarkeit von Transaktionskosten hin, betont jedoch, dass nicht die absolute Höhe ausschlaggebend sei, sondern ein relativer Vergleich der Kosten unter verschiedenen institutionellen Arrangements genüge.

3.5.3 Die Entwicklung von Institutionen: Institutioneller Wandel

Institutionen sind nicht statisch. Sie verändern sich entsprechend wechselnder Herausforderungen. Menschen, oder stellvertretend ihre Organisationen, tragen v.a. dann zu einer Veränderung von Institutionen bei, wenn sie sich davon Vorteile versprechen. Der institutionelle Wandel geht sehr langsam, „überwiegend in kleinen Schritten“ (NORTH 1992: 105) vor sich und ist zusammen mit dem technischen Wandel der zentrale Faktor in der Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft (vgl. NORTH 1992: 123). Beide sind pfad- bzw., wie es NORTH (1992) nennt, verlaufsabhängig (vgl. NORTH 1992: 117ff.). Institutionen entwickeln sich, indem sich Handlungsweisen an die neuen Umstände anpassen. Dies ist damit zu erklären, dass Menschen, die Institutionen bilden, ihre Gewohnheiten wie auch ihr Verhalten durch eine Art natürliche Selektion weiterentwickeln (vgl. HODGSON 1995: 471ff.). Demnach ist der institutionelle Wandel hier ein endogenes Phänomen. Wichtig ist nun die Frage, wie Institutionen entwickelt werden sollen und was den institutionellen Wandel bestimmt. Idealerweise geht der institutionelle Wandel – wenn von einem Wertewandel ausgegangen wird – langsam voran, um eine Inkonsistenz durch divergierende formelle und informelle Institutionen zu vermeiden (vgl. GRUSEVAJA 2005: 10).

Durch den institutionellen Wandel kann die Beziehung von formellen zu informellen Institutionen verändert werden (vgl. hierzu auch Abbildung 1). Gewöhnlich werden im Zuge der ökonomischen oder gesellschaftlichen Entwicklung informelle Arrangements durch formelle Institutionen abgelöst. Zunächst auf unterer Ebene – bis schließlich hin zur Staatsebene. Voraussetzung für Änderungen des formalen Rahmens ist eine Institution bzw. Person, die Gesetze konsequent durchsetzen kann. Hierfür ist ein gewisses Maß an Verhandlungsmacht durch eine zentrale Position in den politischen Machtstrukturen nötig (vgl. RAISER 1997: 6; NORTH 1992: 82).

3.5.4 Entwicklungstheoretische Ausrichtung des Ansatzes

Im Allgemeinen weisen North's Arbeiten primär keinen unmittelbaren Bezug zu Ländern der Dritten Welt auf. Seine Ausführungen erheben den Anspruch der Allgemeingültigkeit einer institutionenabhängigen Entwicklung in Industrie- als auch Entwicklungsländern. Dennoch verweist er an einigen Stellen explizit auf die Situation der Entwicklung benachteiligter Länder: so dominiert hier die monopolistische Ausgestaltung den kompetitiven Aspekt der Wirtschaft und zahlreiche Handlungsbeschränkungen lassen Ausweitungen des Handlungsspielraums kaum Raum (vgl. NORTH 1992: 10). Die Transaktionskosten sind im Vergleich sehr hoch, da Eigentumsrechte kaum oder nicht definiert sind (vgl. NORTH 1992: 78ff.) und die Verhaltensunsicherheit als hoch einzustufen ist, d.h. die Wahrscheinlichkeit der Einhaltung von Verträgen wird eher als gering betrachtet (vgl. NORTH 1992: 65, 71). Somit ist die gehemmte wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder auf institutionelle Defizite zurückzuführen.

3.6 Unsicherheit im Informellen Sektor

Sicherheit ist ein Resultat aus Kalkulierbarkeit und der kohärenten Vorhersehbarkeit von Handlungen. Kalkulierbarkeit wiederum entsteht aus generalisierter Selbstkontrolle, Formen sozialer Kontrolle oder aus regulativ-kontrollierenden autoritativen Organisationen wie etwa dem Staat. Gerade hinsichtlich des IS kommt diesbezüglich dem Staat eine zentrale Bedeutung zu (vgl. KORFF o.J.). Die im IS verankerte Unsicherheit (zur begrifflichen Abgrenzung siehe Seite 38) setzt sich über zwei Ebenen hinweg: die allgemeine sozioökonomische Ebene sowie die Marktebene. In erster Linie wird mit dem IS jedoch die sozioökonomische Unsicherheit in Verbindung gebracht.

Sozioökonomische Unsicherheit

Analog zur Betrachtung des IS als Lebensumfeld verkörpert die *sozioökonomische Unsicherheit* die Ungewissheit der Lebensgestaltung und der Existenzsicherung auf einer übergeordneten Ebene. Die Höhe des monatlichen Einkommens im IS ist ungewiss, genauso wie der Bestand der Einkommensquelle an sich, was die Möglichkeiten der Lebensstandardsicherung in Frage stellt. ALTVATER/MAHNKOPF (2002) stellen in ihren Ausführungen zu Informalität das Grundbedürfnis des Menschen nach Sicherheit in den Vordergrund. Dieses erlangt er primär durch formell ausgestaltete Institutionen. Aktivitäten im informellen Bereich sind demzufolge aufgrund des Fehlens oder lückenhaften Vorhandenseins regulativer formeller Institutionen durch eine hohe persönliche, sozioökonomische Unsicherheit verbunden: „Es fehlt die Sicherheit, dass sich mit „normaler“ Arbeit ein Einkommen erzielen lässt und ein „normaler“ Lebensstandard realisiert werden kann (...)“ (vgl. ALTVATER/MAHNKOPF 2002: 25).

Die Unterschreitung formell geltender arbeits- und sozialrechtlicher Normen macht diese Akteure besonders verwundbar (ALTVATER/MAHNKOPF 2002: 16, 25ff.).

Unsicherheit auf der konkreten marktlichen Handlungsebene

Die umfassende sozioökonomische Unsicherheit ist u.a. in vielen Teilbereichen des wirtschaftlichen Agierens begründet. Sie resultiert im Einzelnen aus den typischen Problembereichen¹³ des IS. Können diese durch den Einsatz bestimmter Handlungsmuster nicht erfolgreich überwunden werden, führen sie zum Verlust von Stabilität und Vorhersehbarkeit.

Im Rahmen des Wirtschaftens müssen Entscheidungen unter unsicheren Bedingungen, die zwar nicht spezifisch für informelle Tätigkeiten sind, hier jedoch aufgrund des fehlenden rechtlichen Rahmens zur Durchsetzung von Sanktionen in verstärktem Maße und Ausmaße zu beobachten sind, getroffen werden. Dies sind die Unsicherheit über das *Verhalten der Transaktionspartner* sowie die Unsicherheit über *zukünftige Veränderungen* des Umfelds.

Beide Formen der Unsicherheit entstehen aufgrund unvollständiger Informationen. Ob sich z.B. ein Käufer tatsächlich an seine mit einem gültigen Kaufvertrag eingegangenen Pflichten hält, ist auch im Formellen Sektor unsicher, jedoch verringert sich das Risiko des Verkäufers dadurch, dass er i.d.R. bei der Vernachlässigung seiner Käuferpflichten auf die Durchsetzungskraft formeller Institutionen wie Gesetze vertrauen kann, deren Sanktionsmechanismen zumindest das Fehlverhalten des Käufers kompensieren. Im IS greifen diese zusätzlichen Absicherungsmechanismen weniger oder gar nicht, was das Maß der perspektivischen Folgen der Unsicherheit erhöht. Ein Geschäftsmann im IS hat kaum Möglichkeiten sein subjektives Recht auch formell durchzusetzen, da er – auch wenn formell eine Einklagbarkeit bestimmter Leistungen bestehen würde – sich durch das Publikmachen dieser Angelegenheit bei formellen Institutionen dem Risiko enormer Strafzahlungen oder anderweitigen Konsequenzen aufgrund seiner umstrittenen Tätigkeiten aussetzt.

Des Weiteren muss im Rahmen der Arbeit zusätzlich die spezifische Unsicherheit, die direkt auf die Informalität der Unternehmung zurückzuführen ist, beachtet werden. Im Folgenden wird sie als *Unsicherheit der Informalität* betitelt. Sie entzieht sich in ihrem Ursprung der Marktebene und ist grundlegend in dem Zustand der Informalität begründet. Ein Beispiel hierfür ist etwa die Unsicherheit hinsichtlich der Standortrechte. Diese Art der Unsicherheit ist eng mit den beiden vorherigen verwoben.

Wird Unsicherheit durch Faktoren ausgelöst, die sich dem Einflussbereich eines Individuums entziehen (Naturkatastrophen, andere Umwelteinflüsse etc.), so werden sie als *exogen* oder parametrisch bezeichnet. Die sogenannte *endogene*, vom Verhalten des Transaktionspartners abhängige Unsicherheit kann hingegen durch Vereinbarungen direkt beeinflusst werden. Aber auch wenn Verhaltensbeschränkungen Handlungsrisiken begrenzen, können diese aufgrund der stets bestehenden

Möglichkeit des opportunistischen Verhaltens nie völlig ausgeschaltet werden. Eine Möglichkeit diesen Spielraum des opportunistischen Verhaltens weiter zu verkleinern, stellen rechtlich nicht durchsetzbare, informelle Institutionen dar wie etwa soziale Normen, Vertrauen und Reputation (vgl. KLAUS 2002: 111ff.; KAAS 1995b: 20; VOIGT 2002: 32). NORTH (1992) macht zwei Dinge für die Entstehung von Unsicherheit verantwortlich: die Komplexität der zu lösenden Probleme sowie die verfügbare „Problemlösungssoftware“ (NORTH 1992: 30) der Akteure.

Was ist Unsicherheit?

Da sich in der Literatur bisher noch keine einheitliche Abgrenzung der Begriffe Unsicherheit, Risiko und Ungewissheit durchgesetzt hat (vgl. KLAUS 2002: 110; VOIGT 2002: 29), lehnt sich diese Arbeit an die in der Betriebswirtschaftslehre gängige Unterscheidung an. Unsicherheit bezeichnet hier generell eine unvollkommene Informationslage. Hierunter wird nach der Vorstellung über den Eintritt eines Ereignisses oder einer Wirkung zwischen Risiko und Ungewissheit, zwei verschiedenen Konstellationen der Unsicherheit unterschieden: *Risiko* – Vorstellung über die objektive oder subjektive Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines Ereignisses oder einer Wirkung. *Ungewissheit* – keine Vorstellung über die Wahrscheinlichkeit (objektiv oder subjektiv) des Eintritts eines Ereignisses oder einer Wirkung (vgl. WITTMANN et al. 1995: 3813). Neben der objektiven, spricht mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit x von $0 < x < 1$ ausgestatteten, Unsicherheit, welche nach obigen Kriterien besser als Risiko zu bezeichnen ist, verweist KLAUS (2002) ebenfalls auf die Bedeutung der subjektiven Unsicherheit die aus unvollkommener Information bezüglich der Wahrscheinlichkeitsverteilung des Individuums selbst resultiert und je nach individueller Wahrnehmung nicht kongruent zur objektiven Unsicherheit (vgl. KLAUS 2002: 110f.) sein muss. Dennoch ist anzunehmen, dass die subjektive Unsicherheitswahrnehmung eine weitaus größere Handlungsrelevanz für Individuen besitzt als die Berücksichtigung der objektiven Wahrscheinlichkeit, da sich diese i.d.R. dem Wissen der Akteure entzieht. Daher wird erstere in dieser Arbeit eine wichtigere Rolle spielen. Sie kann aus den Interviews abgeleitet werden.

4 Soziales Kapital – eine institutionenabhängige Erscheinung

Im Rahmen dieser Arbeit ist es erforderlich, die soziale Dimension menschlicher Relationen in ein theoretisch konsistentes Verhältnis zu Institutionen zu bringen. Daher soll das Sozialkapitalkonstrukt, das Beziehungen und Netzwerke einerseits und Institutionen andererseits in einen theoretischen Rahmen integriert, zur Ergänzung und Vertiefung der sozialen Dimension der NIÖ herangezogen werden. Zunächst erfolgt eine allgemeine Beschreibung des Konzeptes, bevor die Bedeutung sozialer Netzwerke spezifiziert wird, um schließlich den Zusammenhang zu Wachstum und Entwicklung aufzuzeigen.

4.1 Konzept des Sozialen Kapitals

Die Idee der Integration kultureller und sozialer Faktoren in ökonomische Theorien wurde von Autoren wie Adam Smith, Karl Marx und Max Weber bereits seit den 1920er Jahren verfolgt. Dennoch werden soziale Strukturen und Normen

erst mit dem, in den Sozialwissenschaften entwickelten, Konzept des ‚Sozialen Kapitals‘ zum konkreten empirischen Forschungsgegenstand (vgl. RIEMER 2005: 67; HIERPPE/KAJANOJA 2000).

Das Konzept des Sozialkapitals hat die Sicht auf soziale Strukturen grundlegend verändert: sie dienen als Ressourcen und nicht als Einschränkung der Interessensverfolgung (vgl. TWICKEL 2002: 53). Sozialkapital wird durch soziale Beziehungen, die produktive Handlungsmöglichkeiten erschließen, konzipiert und ergänzt die zur Erklärung wirtschaftlicher Entwicklung etablierten Determinanten Sachkapital, Finanzkapital und Humankapital¹⁴ um einen entscheidenden Aspekt: die Qualität von Beziehungen.

Pierre Bourdieu, der die Idee des kulturellen Kapitals formulierte, wird auch als Vorreiter der Sozialkapitaltheorie gesehen. Er benutzte verstärkt seit Anfang der 1980er Jahre den Begriff des Sozialkapitals, der sich bis dahin in den Wirtschaftswissenschaften lediglich auf ökonomisches Kapital beschränkte, um die soziale Komponente im Rahmen des Kapitalbegriffs zu vervollständigen. Hiermit liefert er einen Beitrag zur Erklärung sozialer Ungleichheiten, ohne jedoch Sozialkapital in Relation zu makroökonomischer Entwicklung zu stellen (vgl. OELGART 2006: 19f.; RIEMER 2005: 68).

Ende der 1980er Jahre wurde das Konzept in der nordamerikanischen Soziologie von James Samuel Coleman und Robert Putnam aufgenommen und konzeptionell weiterentwickelt (vgl. TÄUBE 2002: 70). Heute ist es ein viel diskutierter und beachteter Ansatz, dem in aktuellen politischen, sozialen und wirtschaftlichen Prozessen eine große Bedeutung beigemessen wird.

BOHLE (2005: 71f.) macht beispielsweise darauf aufmerksam, dass Sozialkapital zu allen der drei im Weltentwicklungsbericht 2000/2001 genannten Säulen der Armutsbekämpfung, namentlich ‚*promoting opportunities*‘, ‚*facilitating empowerment*‘ und ‚*enhancing security*‘, beitragen kann.

Ein Überblick: Was ist Soziales Kapital?

Obwohl sich das Konzept des Sozialkapitals auch in der Diskussion um wirtschaftliche Entwicklung als sehr fruchtbar erwies, existiert in der Literatur bis heute keine einheitliche Definition des Sozialkapitals. Das inhaltliche Verständnis des Begriffes ist vor dem Hintergrund der interdisziplinären Verwendung breit gefächert und umfasst ein weites Spektrum von zum Teil divergenten Ansichten (vgl. BOHLE 2005: 65; DASGUPTA/SERAGELDIN 1999: x; OELGART 2006: 8; TWICKEL 2002: 50f.; RIEMER 2005: 57). Hierzu trägt u.a. die sich im Vergleich zu anderen Kapitalformen auf einer abstrakten Ebene abspielende Bildung und Reduzierung des Bestandes von Sozialkapital bei (vgl. SCHECHLER 2002: 26).

Die Heterogenität der Interpretation des Sozialkapitalbegriffs soll an dieser Stelle lediglich umrissen werden. Einen umfassenden Überblick über die Definitionen von z.B. Loury, Coleman, Bourdieu, Jacobs, Putnam, Flap, Burt, Portes und Faist bietet RIEMER (2005: 90ff.).

Einige Autoren bringen mit dem Sozialen Kapital Eigenschaften sozialer Organisationen wie etwa Vertrauen (z.B. PALDAM/SVENDSEN 2000; Loury) in Verbindung. Andere erkennen darin allgemein Werte und Verhaltensnormen (siehe PUTNAM 1993 als Vertreter der politologischen Diskussion um Sozialkapital) oder noch allgemeiner soziale Strukturen wie Beziehungen oder Netzwerke (z.B. COLEMAN (1990, 1999) als Vertreter der soziologischen Diskussion um Sozialkapital). In der Ökonomik wird Sozialkapital aus Sicht des soziologischen und politologischen Verständnisses etwas weiter gefasst und als die „Gesamtheit der sozialen und politischen Umgebung“ (TWICKEL 2002: 94) verstanden¹⁵. Wiederum andere Wissenschaftler begreifen Soziales Kapital eher als eine Kombination aus allen Komponenten, die als Handlungsressource zur Erreichung gesetzter Ziele dienen (vgl. DASGUPTA/SERAGELDIN 1999: x; TWICKEL 2002: 51, 55).

Neben den verschiedenen fachwissenschaftlichen Blickwinkeln der Forscher (Soziologie, Politologie und Ökonomik) wird die Diskussion um das Sozialkapital auch auf zwei verschiedenen Ebenen geführt. Während einerseits den methodologischen Individualismus verkörpernde Ansätze auf Mikroebene (vgl. Portes, Loury, Leipold) Beziehungen einer spezifischen Person zu Familie, Freunden etc. als deren Ressource darstellen, beziehen kollektive Ansätze dieses Soziale Kapital analog auf die Beziehungen von einem Staat zur Gesellschaft bzw. zu gesellschaftlichen Gruppen. Diese können durch soziale Netzwerke als Kollektiv ihre Krisenanfälligkeit reduzieren und einen wirtschaftlichen Nutzen realisieren (vgl. Coleman¹⁶, Evans, Bates). Der erzielte Nutzengewinn fällt letztlich abhängig von der hierarchischen Position des Einzelnen in unterschiedlichem Maße wiederum auf jedes individuelle Mitglied der sozialen Gemeinschaft zurück. Eine scharfe Trennung beider Ansätze ist somit nicht gegeben. Bourdieu als auch Putnam beschäftigen sich in ihren Schriften mit beiden Ebenen (vgl. WERNER/SPENCE 2004: 11; BOHLE 2005: 66f.; TWICKEL 2002: 51).

Diverse Auffassungen bedeutender Wissenschaftler von Sozialem Kapital:

Pierre BOURDIEU (1983: 190f.), einer der renommiertesten französischen Soziologen des 20. Jahrhunderts, versteht vor dem Hintergrund seines vermögenstheoretischen Ansatzes unter Sozialem Kapital „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; oder anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen.“ Obwohl das Sozialkapital nach BOURDIEU (1983) individuell zurechenbar ist, erschließt sich dessen Zugang nur aus der Partizipation an Beziehungsnetzwerken und stellt daher eine relationale Ressource dar. Im Gegensatz zum Humankapital bezieht es sich also nicht auf individuelle Attribute einer natürlichen Person an sich, sondern auf die Beziehungen zwischen ihr und anderen. Diese ‚anderen‘ sind letztlich die Quelle des Sozialen Kapitals. (vgl. NARAYAN 2002: 58f.; BOURDIEU 1987: 96).

Nach der funktionalistischen Auffassung James COLEMANS (1999: 16) ist Soziales Kapital „not a single entity but a variety of different entities, with two elements in common: they all consist of some aspect of social structures, and they facilitate certain actions of actors – whether persons or corporate actors – within the structure.“ Er berücksichtigt syste-

matisch unterschiedliche gesellschaftliche Handlungsebenen und vertritt im Gegensatz zu BOURDIEUS (1983) Netzwerkbegriff einen mehrdimensionalen Sozialkapitalbegriff, indem er Verpflichtungen, Erwartungen, Vertrauen, die Kommunikationsstruktur und sanktionenbehaftete Normen thematisiert. In diesem Zusammenhang stellt er die Rolle informeller Institutionen besonders heraus. Nach COLEMAN (1990: 302) kann das Sozialkapital jedoch nicht einzelnen Personen zugeordnet werden, wie dies etwa bei Sach- oder Humankapital möglich ist. Vielmehr sieht er, wie auch PUTNAM (1993), Sozialkapital als Kollektivgut (vgl. OELGART 2006: 21f.; SCHECHLER 2002: 29).

Robert PUTNAM (1993: 180) stellt soziale Organisationen in den Mittelpunkt seiner Betrachtung. Normen wie Reziprozität und Verpflichtung bestimmen hier das Verhalten. Ein gemeinsames Wertesystem schafft Vertrauen, fördert koordiniertes Handeln und somit die Leistungsfähigkeit einer Gesellschaft. Am Beispiel Italiens versucht er in der Veröffentlichung *Making Democracy Work (1993)* die unterschiedliche regionale wirtschaftliche Entwicklung und die Ausprägung des politisch demokratischen Systems auf die Einbettung in soziale Strukturen als wichtigste Determinante zurückzuführen und stellt so erstmals einen Bezug zur politischen und ökonomischen Leistungsfähigkeit her. Allerdings zeichnen sich seine wissenschaftlichen Beiträge nicht durch einen scharf umrissenen Definitionsversuch des Sozialkapitals aus. Mal beschreibt er die Verbindungen von Individuen als Soziales Kapital, mal setzt er es mit Netzwerken des Arbeitsmarktes gleich (OELGART 2006: 22ff.; BOHLE 2005: 65; SCHECHLER 2002: 29).

Während PALDAM/SVENDSEN (2000) hingegen Sozialkapital weitgehend auf die Existenz von Vertrauen reduzieren: „Social Capital is defined as the density of trust.“ (PALDAM/SVENDSEN 2000 zitiert nach OELGART 2006: 24), schließen Francis FUKUYAMA (2000) wie auch Robert PUTNAM (1993) den kulturellen Kontext in eine weiter gefasste Definition mit ein: „(...) social capital is an instantiated informal norm that promotes cooperation between two or more individuals. The norms that constitutes social capital can range from a norm of reciprocity between two friends, all the way to complex and elaborately articulated doctrines like Christianity or Confucianism.“ (FUKUYAMA 2000: 3)

Wenngleich die zitierten Betrachtungsformen von Sozialem Kapital sehr unterschiedlich sind, so stimmen sie dennoch in einem Punkt überein: soziale Strukturen werden als eine Art Kapital betrachtet, das für Individuen oder Gruppen wertstiftend ist und einen (nicht nur ökonomischen) Wettbewerbsvorteil schaffen kann. Der Umfang des generierbaren Sozialkapitals hängt hierbei sowohl von der Art der verfügbaren, mobilisierbaren Beziehungen ab, als auch vom Umfang des Kapitals (ökonomisch, sozial, kulturell etc.) der Beziehungspartner. Von diesem kann über die relationale Verbindung profitiert werden (vgl. BOHLE 2005: 67; RIEMER 2005: 57f.). Dennoch ist es unerlässlich bei der Betrachtung der Ansätze und empirischen Ausführungen verschiedener Autoren deren Zielsetzung und fachliche Ausrichtung stets mit einzubeziehen.

Soziales Kapital – eine terminologische Kritik:

In ökonomischem Sinne beschreibt die Terminologie *Kapital* eine Akkumulation von Wohlstand, der sich aus Gütern oder Dienstleistungen zusammensetzt, die – falls gewünscht – dazu dienen können, wiederum Güter oder Dienstleistungen zu produzieren und sich somit multiplizieren. Da auch Beziehungen einer Initialinvestition bedürfen, durch deren Einsatz ‚vermehrt‘ werden können und direkt zu ökonomischen Vorteilen führen können (vgl. GROOTAERT/VAN BASTELAER 2002: 7), ist die Kritik an der Ver-

wendung des Wortes *Kapital* einiger Ökonomen im Zusammenhang mit Beziehungen, Vertrauen und Reziprozität in einem weiteren Verständnis nicht gerechtfertigt. Daher wird in dieser Arbeit, wie auch in der Mehrheit aktueller theoretischer und empirischer Abhandlungen, der Begriff des ‚Kapitals‘ verwendet und nicht durch z.B. den von Offe geforderten Begriff des ‚Vermögens‘ (vgl. SCHECHLER 2002: 24) substituiert. Zur weiteren Auseinandersetzung mit dem Begriff siehe ARROW 1999: 3 und SOLOW 1999: 6ff.

Der ökonomischen Betrachtungsweise folgend, sind soziale Strukturen nur dann als Soziales Kapital zu bezeichnen, wenn sich aus ihnen Vorteile in Form von Nutzensteigerungen generieren lassen (vgl. BOHLE 2005: 68; TWICKEL 2002: 110).

Sozialkapital ist das positive Resultat formeller wie informeller Institutionen (Normen und Wertevorstellungen). Diese stehen in Interdependenz zu Organisationen (Glaubensgemeinschaft etc.), die sich wiederum durch Netzwerke und Beziehungen auszeichnen. In der dieser Arbeit zugrunde liegenden empirischen Untersuchung stehen v.a. informelle Beziehungsstrukturen sowie deren kulturelle Einbettung im Vordergrund.

OELGART (2006: 11) weist darauf hin, dass sich bisher relativ wenige Veröffentlichungen mit der Entstehung von Sozialkapital auseinander gesetzt haben. Putnam führt den Sozialkapitalbestand einer Gruppe auf deren kulturelles Erbe im Sinne von weitergegebenen Traditionen und Sitten zurück und betont die beschränkte Einflussnahme formeller Institutionen auf das Sozialkapital. So bewirken veränderte formale Normen beispielsweise einen sich sehr langsam vollziehenden Veränderungsprozess des Sozialkapitals, der wiederum aus der Veränderung der informellen Institutionen resultiert (siehe 3.4.3).

Im Vergleich zu anderen Kapitalformen ist die Transferierbarkeit des Sozialen Kapitals gering. Es kann nicht gehandelt oder veräußert werden. Auch die Kontrollierbarkeit und Messbarkeit liegt deutlich unter der anderer Kapitalformen. Der Pflegeaufwand hingegen ist sehr hoch, da die Aktivierbarkeit von Beziehungen gewährleistet sein muss, um Sozialkapital generieren zu können. Die Möglichkeiten der Umwandlung in andere Kapitalformen (Fungibilität) werden aufgrund der spezifischen Einbettung in soziale Strukturen als mäßig eingeschätzt (vgl. RIEMER 2005: 157ff.).

Das Konzept des Sozialen Kapitals ist breit angelegt und kann aus der Mikro-, Meso- oder Makroebene betrachtet werden. Am unteren Ende der Skala stehen lokale Institutionen und am oberen Ende nationale bzw. internationale Institutionen. Von strukturellem Sozialen Kapital wird bei greifbaren, beobachtbaren sozialen Strukturen wie etwa Netzwerken, Vereinigungen oder Institutionen im klassischen Sinne gesprochen, während das kognitive Soziale Kapital unberührbare, subjektive Elemente wie Verhaltensnormen oder Werte einer Gesellschaft umfasst (vgl. GROOTAERT/VAN BASTELAER 2002: 4).

In dieser Arbeit wird hinsichtlich des Fallbeispiels versucht, alle Ebenen zu integrieren, um ein möglichst umfassendes Bild der Situation der Schreiner zu bekommen (Abbildung 3).

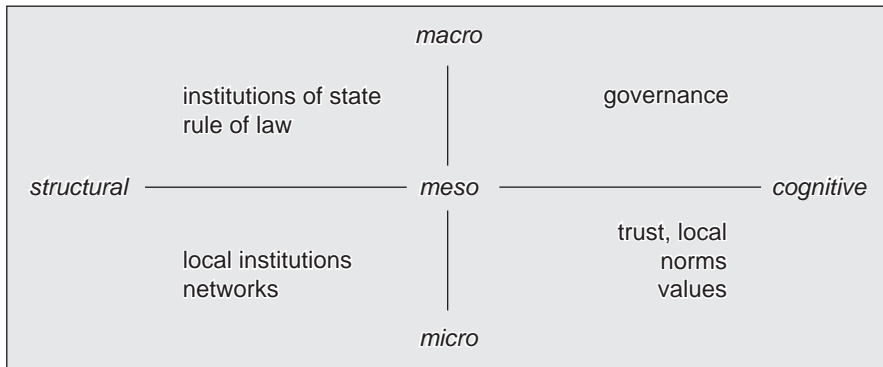


Abb. 3: Formen und Ebenen des Sozialen Kapitals
(vgl. GROOTAERT/VAN BASTELAER 2002: 4)

In der Ökonomik findet die Diskussion um das Sozialkapital v.a. in der NIÖ Ausdruck. Hier tritt Sozialkapital als „Amalgam von formellen und informellen sozialen Gebilden“ (Freiherr VON TWICKEL 2002: 56) in institutioneller Form in Erscheinung: „Soziales Kapital (...) könnte hier daher auch als institutionelles Kapital bezeichnet werden.“ (TWICKEL 2002: 95) Aus einer ökonomischen Perspektive haben sich v.a. Gary S. Becker und später auch Douglass C. North mit dem Einfluss des Sozialen Kapitals beschäftigt, wobei der Fokus ihrer Arbeiten auf der Makroebene liegt (vgl. GROOTAERT/VAN BASTELAER 2002: 6). Dennoch lässt die institutionelle Sichtweise die Möglichkeit offen, auch Beziehungen und Netzwerke sowie Werte und Normen konzeptionell zu integrieren, was ein großes Anliegen dieser Arbeit ist. Des Weiteren sollen neben der – allgemein in der Literatur dominierenden – handlungsorientierten Perspektive, die sich vorrangig mit der Entstehung, dem Zugang und der Inanspruchnahme von Sozialem Kapital beschäftigt, auch strukturorientierte Ansätze mit einbezogen werden. Diese bestimmen v.a. die jüngere wissenschaftliche Diskussion um Sozialkapital. Ein wichtiger Vertreter der strukturtheoretischen Perspektive ist Ronald Burt, der sich dem Sozialkapital durch die Analyse von Netzwerken nähert (vgl. BOHLE 2005: 68).

4.2 Soziale Netzwerke im Informellen Sektor

Das Ziel der Akteure im IS ist die Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten zur Existenzsicherung und die damit verbundene Reduzierung der Unsicherheitsfaktoren ihres Handelns. Das Konzept des Sozialkapitals beschäftigt sich explizit mit sozialen Beziehungen und „bezeichnet dabei den Wert sozialer Beziehungen für Akteure bei der Verfolgung ihrer Ziele“ (RIEMER 2005: 2). Auch Ökonomische Aktivitäten sind meist sozial organisiert (vgl. GILBERT 2003: 35).

Die Verflechtung ökonomischer und sozialer Handlungszusammenhänge ist in dieser Arbeit von besonderer Bedeutung, da gerade der IS sehr stark durch

Beziehungsnetzwerke auf verschiedensten sozialen Ebenen mit ökonomischer Relevanz geprägt ist, und sich die Bedeutung von Beziehungen und Vertrauen nur unter dieser Annahme analysieren und vollständig erfassen lässt. Zunehmend herrscht in der nordamerikanischen Literatur ein Konsens, dass das Soziale Kapital konzeptionell auf sozialen Netzwerken beruht¹⁷.

4.2.1 Definition und Beschaffenheit von Netzwerken (Sozialwissenschaftliches Netzwerkkonzept)

Unter dem Netzwerkbegriff werden allgemein verschiedene Austausch- und Kooperationsbeziehungen subsumiert. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht gehören sie entweder der unmittelbar *marktlichen Ebene* in horizontaler (wie regelmäßige Kunden- und Lieferantenbeziehungen) oder vertikaler (entlang der Wertschöpfungskette) Ausprägung an oder sind, wie etwa der Informationsaustausch unter Kollegen, in die *sozial-marktliche Ebene* eingebettet (vgl. SYDOW 1992: 104). Nicht zu vernachlässigen ist weiterhin die rein *soziale Ebene*, auf der etwa die soziale Absicherung, unabhängig von der ausgeübten Tätigkeit, durch die Mitgliedschaft in einer Gruppe anzusiedeln ist. Dazu gehört auch die hierarchische Ebene, sprich Beziehungsgeflechte innerhalb der Unternehmenshierarchie oder zu übergeordneten Behörden und Autoritäten.

Das sozialwissenschaftliche Netzwerkkonzept stammt aus der Anthropologie und Soziologie (vgl. KUTSCHKER/SCHMID 1995: 7) und bezeichnet Netzwerke als „(...) totality of all the units connected by a certain type of relationship.“ (Jay 1964 zitiert nach GILBERT 2003: 24). Somit handelt es sich um ein soziales System, in dem mindestens zwei Akteure (individuelle Akteure oder kollektive Akteure) zueinander in Beziehung stehen. Das ‚zueinander in Beziehung stehen‘ setzt das Bestehen aktiver Beziehungen voraus oder aber zumindest die Möglichkeit der Aktivierung latent vorhandener Beziehungen (vgl. GILBERT 2003: 24 ff.). Netzwerke allgemein bezeichnen im Gegensatz zu einfachen Transaktionen eine Interaktion der Beziehungspartner und verweisen auf die Reziprozität des Handelns.

Der Unterschied zwischen Interaktionen und Beziehungen:

Wann genau aus einem Interaktionsprozess tatsächlich Beziehungen entstehen, ist in der bestehenden Literatur nicht geklärt und die Merkmale von Beziehungen, welche in der Summe ein soziales Netzwerk bilden, werden kontrovers diskutiert. Meist wird jedoch angenommen, dass eine Beziehung das Resultat mehrerer aufeinander folgender Interaktionen ist und eine langfristige Perspektive besitzt. GILBERT (2003: 30) betont weiterhin die in die Zukunft gerichtete Dimension von Beziehungen: „Entscheidend für die Konstitution von Beziehungen ist ferner, dass die Akteure aus vergangenen und/oder aktuellen Interaktionen bestimmte Erwartungen im Hinblick auf zukünftige Interaktionen ableiten und sich Folgeinteraktionen anbahnen.“

Die Größe (definiert über die Anzahl der vernetzten Personen), Dichte (Intensität der Reziprozität) und Struktur (offen/geschlossen) dienen der Netzwerkanalyse als Parameter für das Ausmaß und die Art des Sozialen Kapitals.

Stabile Netzwerke bestehen aus *strong ties*, sind also durch einen multiplexen Inhalt, hohe Reziprozität, stabile Dauerhaftigkeit und eine tiefe Intensität ausgezeichnet. I.d.R. sind es homogene Gruppen oder soziale Cluster wie Familien, ein enger Freundeskreis, traditionelle kleine Gemeinschaften etc., welche durch starke Verbindungen unter den Mitgliedern charakterisiert sind. Zudem zeichnen sich v.a. geschlossene Gruppen hierdurch aus. Die hohe Netzwerkdicke ermöglicht allen Mitgliedern den Zugang zu vertrauensvollen internen Informationen über mehrere Kanäle, kann die Mitglieder jedoch auch von neuen externen Informationen abschotten (eine Form der sozialen Fragmentierung) und zu lokaler Kohäsion führen. Schwache Verbindungen hingegen, sogenannte *weak ties*, gestalten eine Netzwerkstruktur heterogen und flexibel und betreffen meist nicht homogene Gruppen. Sie werden oft als Brücken zwischen Gruppen beschrieben. Aufgrund ihrer lockeren, direkten und indirekten Verbindungen, stellen sie eine optimale Plattform für die Verbreitung von Informationen dar. Netzwerke von Individuen bestehen immer aus einer Kombination von schwachen und starken Verbindungen zu anderen Personen oder Einrichtungen (vgl. TWICKEL 2002: 124ff.; KLAUS 2002: 206ff.).

Mit Hilfe der Unterscheidung horizontaler und vertikaler Netzwerkstrukturen lassen sich nach WOOLCOCK (2002) je nach Art der zugrunde liegenden Beziehungen verschiedene Formen des Sozialkapitals differenzieren: das *linking*, *bridging* und *bonding social capital*. Letzteres resultiert aus engen, intensiven verwandtschaftlichen¹⁸ und emotionalen Verbindungen horizontaler Natur, die auf Reziprozität und Vertrauen basieren und den Alltag bestimmen (z.B. aufgrund ethnischer oder religiöser Zusammengehörigkeit). Das Beziehungsgeflecht zeichnet sich folglich vorwiegend durch *strong ties* aus. Oft liegt ihm die Organisationsform einer sozialen Gruppe (*social groups*) zugrunde, während das *bridging social capital* zwar ebenfalls auf horizontalen Strukturen basiert, doch eher bei strategischen, an einem gemeinsamen Ziel orientierten Gruppen (*task groups*) wie beispielsweise Gewerkschaften vorkommt. Auf den eigenen Nutzen fokussiert, versuchen die Akteure oft unter Toleranz inhomogener Mitglieder im Zusammenschluss durch kooperatives Verhalten wirtschaftliche Vorteile zu realisieren, ohne primär das Gemeinwohl im Auge zu haben. Nicht die gemeinsame Kultur verbindet, sondern das Ziel. *Linking social capital* ergibt sich aus der Nutzung vertikaler Strukturen. Hier werden Vorteile jeglicher Art aus den Beziehungen zu Personen oder Gruppen mit einflussreicherer Stellung gezogen (vgl. BOHLE 2005: 68; KASSAHUN 2004: 115).

4.2.2 Social Embeddedness wirtschaftlich handelnder Akteure

Zur Analyse von Netzwerkbeziehungen ist es wichtig neben der ökonomischen auch die soziale Komponente mit einzubeziehen, auch deshalb, weil beide Dimensionen miteinander verwachsen sind. ARROW (1999: 3) beschreibt dies in unvollkommenen Märkten wie folgt: „(...) social networks guard against market failure that is caused by asymmetric information; they are supplementary activities that exploit monitoring devices not otherwise available.“

Soziale Netzwerke können sich auf den ökonomischen Auftritt negativ oder positiv auswirken (vgl. ARROW 1999: 3). Auch GRANOVETTER (1985: 487ff.) verweist explizit auf die Relevanz der Berücksichtigung sozialer Beziehungsstrukturen um Interaktionen auf Märkten vollständig erfassen zu können, da Verhalten als „embedded in a concrete, ongoing system of social relations“ betrachtet wird. Bezüglich des *Social Embeddedness* der Akteure stellt er fest: „(...) social relations between firms are more important (...) in bringing order to economic life than is supposed in the markets and hierarchies line of thought.“ (GRANOVETTER 1985: 501)¹⁹.

GRANOVETTER (1985) bezieht sich hier zwar auf formelle Unternehmen – doch lässt sich dies problemlos auf Mikrounternehmen oder Einzelakteure des IS übertragen. Auch in der Literatur finden sich einige Beispiele²⁰ dafür – auf empirischen Ergebnissen beruhend – dass die soziale Komponente von Beziehungen wie etwa Vertrauen und persönliche Verpflichtung oftmals einen stärkeren Einfluss auf Beziehungszusammenhänge in Unternehmensnetzwerken²¹ ausübt als ökonomische Merkmale wie Preise und Verträge. Dies untermauert die Relevanz sozialer Relationen hinsichtlich des unternehmerischen Erfolgs (vgl. GILBERT 2003: 35).

Weiteres zu Embeddedness:

Das Konzept beschreibt die Einbettung bzw. Verwurzelung von Handlungen in soziale Beziehungszusammenhänge. Der Terminus *Embeddedness* wurde v.a. von GRANOVETTER (1985) geprägt. Weitergeführt wurde der Gedanke der sozialen und ökonomischen Dimension von Kooperationen in der *Social Network Analysis* als auch in der *Social Exchange Theory* (vgl. GILBERT 2003: 34). GRANOVETTER (1985: 490f.) grenzt hiervon zudem das *Historical Embeddedness*, die geschichtliche Verwobenheit sozialer Beziehungen ab.

4.2.3 Soziale Netzwerke und Arbeitsmigration

Nicht selten spielen legale wie auch illegale Migranten eine große Rolle im IS. Neueren migrationstheoretischen Ansätzen auf der Meso-Ebene gelingt es zumindest teilweise die Defizite der makrotheoretischen als auch mikrotheoretischer Ansätze zu überbrücken. Erstere vernachlässigen die handlungstheoretischen Annahmen und letztere berücksichtigen kaum die Einbettung der Migranten in soziale Netzwerke (vgl. HAUG/SAUER 2006: 22).

Einer der wichtigsten Ansätze dieser Art ist das Konzept der Migrationsnetzwerke. Das Konzept des Sozialen Kapitals wird hier im Rahmen einer ökonomisch ausgerichteten Migrationssoziologie angewendet. Es wird davon ausgegangen, dass die durch Migrationsnetzwerke verursachte Kosten- und Risikosenkung die klassischen Faktoren des Migrationsprozesses, wie Lohnunterschiede oder Arbeitslosenraten, in ihrer Bedeutung und Reichweite weit übertrifft. Persönliche Beziehungen, die Migranten, ehemalige Migranten und Nichtmigranten in Herkunfts- und Zielgebiet miteinander verbinden, spielen demnach eine große Rolle. Herkunftspezifisches Soziales Kapital z.B. durch die Existenz von Familienangehörigen und Freunden am Wohnort wirkt hemmend auf eine Migrationsentscheidung (Affinitätshypothese). In der Regel wird tendenziell derjenige

Zielort von Migranten bevorzugt, zu dem bereits Beziehungen bestehen, da hier Unsicherheiten durch bestehendes Informationspotenzial (Informationshypothese) minimiert werden können. Allgemeine Lebensbedingungen wie z.B. die Arbeitsmöglichkeiten sind durch bestehende Kontakte bereits im Vorhinein bekannt. Auch können Verwandte und Freunde die Integration potenzieller Migranten in der Zielregion erleichtern (Erleichterungshypothese), z.B. indem Hilfe bei der Job- oder Wohnungssuche angeboten wird. Als *push*-Faktor²² können soziale Netzwerke dann fungieren, wenn z.B. Familienverbände einzelne Mitglieder im Sinne einer Existenzsicherungsstrategie auf Haushaltsebene zur Abwanderung ermutigen (Ermutigungshypothese). Die Motivation liegt häufig in der Hoffnung auf Rücküberweisungen (vgl. HAUG/SAUER 2006: 22ff.).

Das Konzept des Sozialen Kapitals beschäftigt sich mit den ökonomischen Effekten, die durch soziale Strukturen entstehen. Übertragen auf Migrationsprozesse helfen persönliche Kontakte den Migranten z.B. bei der Arbeits- und Wohnungssuche oder eröffnen den Zugang zu finanzieller Unterstützung. Hier sinken die Kosten der Migration durch soziale Ressourcen, oder besser gesagt, zielortspezifisches Soziales Kapital (vgl. HAUG/SAUER 2006: 24f.).

4.2.4 Vertrauen als Koordinationsmechanismus von Netzwerken

Zur Koordination von Transaktionen in Netzwerken werden die beliebig kombinierbaren Kontrollmechanismen Preis, Anweisung und Vertrauen eingesetzt (vgl. WELTER et al. o.J.: 2f.).

Welchem Kontrollmechanismus die Akteure des IS in Gaborone und insbesondere die Schreiner vorrangig unterworfen sind, kann eindeutig erst im Laufe der empirischen Arbeit geklärt werden. Dies ist die Grundlage für die spätere Formulierung von Handlungsempfehlungen bzw. politischen Implikationen.

Die Kontrollmechanismen: Preis, Anweisung und Vertrauen:

Die Kontrollmechanismen folgen der dreiteiligen Unterscheidung von *Governance*-Strukturen von WILLIAMSON (1975/1985). Sie dienen der Erhaltung von Handlungssystemen. Dem Markt bei Williamson entspricht hier der Preis, der Hierarchie die Anweisung und dem Netzwerk das Vertrauen. Jedoch sind diese nicht klar voneinander abgrenzbar. Für eine umfassende Konzeptionalisierung von *Governance*-Strukturen siehe VOGT (1997). Der *Preis* beispielsweise ist nicht zwingend der alleinig kontrollierende Mechanismus auf Märkten. Gerade im Informellen Sektor ist dies fraglich, denn der Preis fungiert eher beim Austausch standardisierter Produkte durch eine *ex ante* Festlegung als Kontrolle, während der IS sich häufig durch einerseits nicht standardisierte Produkte auszeichnet und des Weiteren ein Aushandeln der Preise üblich ist. Inwieweit dies auch auf das gewählte Fallbeispiel zutrifft, ist zu prüfen. Laut Literatur findet die Form der *Anweisung* in hierarchischen Strukturen in einem von formalen Regeln (meist in schriftlicher Form fixiert) geformten Umfeld statt und tritt bevorzugt bei komplexen, einseitigen Austauschbeziehungen in Erscheinung. Begründet wird dies mit der Schwierigkeit einer informellen Regulierung. *Vertrauen* hingegen ist ein informeller Kontrollmechanismus, der dann notwendigerweise forciert wird, wenn keine formelle Überwachung oder Kontrolle

der Beziehungen zur Verfügung steht. Diese drei Kontrollmechanismen können formale Mechanismen ergänzen oder ersetzen und verursachen dabei lediglich geringe oder keine Transaktionskosten. Sie können also äußerst effizient sein (WELTER et al. o.J.: 3).

Vertrauen als informelle Institution: Reduktion der Transaktionskosten und der Unsicherheit

Bereits Anfang der 1950er Jahre betont Hayek die kompetitive Relevanz von Vertrauen der Nachfrager gegenüber der neoklassischen Annahme der Preisdominanz²³ (vgl. GILBERT 2003: 77). In der wissenschaftlichen Literatur wird Vertrauen häufig als effizienteste Form der Koordination von Beziehungen betrachtet, da sämtliche direkte Transaktionskosten entfallen. Dennoch sei darauf hingewiesen, dass die Etablierung eines gemeinsamen Wertesystems, das Vertrauen erst ermöglicht, ebenfalls Aufwendungen erfordert. Die Kosten werden folglich zumindest teilweise auf die Systemebene transferiert (vgl. BIERHOFF/BUCK 1984: 3; KLAUS 2002: 204, 206).

Nach GILBERT (2003: 81f.) führt Vertrauen zu einer veränderten Wahrnehmung, einer positiv beeinflussten inneren Einstellung und einer Veränderung der Verhaltensweisen der Akteure (Kooperation und Kommunikation). Vertrauen stabilisiert die Erwartungen von Individuen innerhalb einer Beziehung, reduziert die empfundene Verhaltensunsicherheit (vgl. LUHMANN 1989: 25) und absorbiert die Komplexität von Verhandlungen. Die resultierende Stabilisierung sozialer Beziehungszusammenhänge beeinflusst den ökonomischen Erfolg positiv und fördert somit die wirtschaftliche Entwicklung (vgl. USLANER 2002: 211; GILBERT 2003: 81, 89).

Eine umfassende Zusammenfassung der empirisch belegten Bedeutung des Vertrauens für Netzwerke und Unternehmen mit Verweis auf die jeweiligen Autoren und Wissenschaftler ist in GILBERT (2003: 83ff.) zu finden. Gegenseitigem Vertrauen wird in zahlreichen Veröffentlichungen ein positiver Einfluss auf die Produktivität und die Transaktionskosten beigemessen (vgl. GILBERT 2003: 84). Auch auf makroökonomischer Ebene lässt sich eine konkrete Korrelation zwischen Vertrauen und Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, Arbeitslosenrate sowie Inflationsrate herstellen (vgl. USLANER 2002: 17, 211, 215, 251).

In der Transaktionskostenökonomie wird Vertrauen weitgehend als kalkulierbares Risiko verstanden. Der Vertrauensgeber erhöht zunächst seine Verwundbarkeit, da er eine riskante Vorleistung erbringt (vgl. GILBERT 2003: 95, 323). LUHMANN (1989: 25) weist darauf hin, dass der Missbrauch von Vertrauen nicht ohne weiteres als ökonomischer Unsicherheitsfaktor abschätzbar ist. Der Grund hierfür sind unvollständige Informationen auf Seiten des Vertrauengebers über die Wahrscheinlichkeit der Honorierung seines Verhaltens vor seiner Entscheidung. Deshalb hängt der Einsatz von Vertrauen vielmehr von der individuellen Risikobereitschaft als von ausgerechneten Gewinnchancen ab.

Stellt sich eine Reziprozität in Beziehungen z.B. durch opportunistisches Verhalten nicht ein, so bedroht dies die Steuerungsfunktion des Vertrauens. Inwieweit opportunistisches Verhalten in einer Vertrauensbeziehung vermieden werden kann,

hängt von der jeweils institutionellen Umgebung (Werte- und Normensystem sowie Sanktionsmöglichkeiten) ab (vgl. BIERHOFF/BUCK 1984: 2f.).

Konzepte des Vertrauens

Arbeiten, die die soziale Dimension von Netzwerken in den Vordergrund stellen, beschäftigen sich v.a. mit der Rolle von Vertrauen, das allerdings höchst unterschiedlich konzipiert wird. LUHMANN (1989: 4) bezeichnet Vertrauen als „(...) eine soziale Beziehung, die eigenen Gesetzmäßigkeiten unterliegt. Vertrauen bildet sich in einem Interaktionsfeld, das sowohl durch psychische als auch durch soziale Systembildungen beeinflusst wird (...).“

Vertrauen und Misstrauen stellen so die „Endpole einer grundlegenden Dimension menschlicher Interaktion“ (BIERHOFF/BUCK 1984: 95) dar. Die Determinanten des Vertrauens hängen in erster Linie von dem zugrunde gelegten Menschenbild ab. Wird im Sinne des *homo oeconomicus* von einem rationalen, auf das Eigeninteresse ausgerichteten Verhalten ausgegangen, so wird auf das Konzept des *self-interested trust* (SIT) zurückgegriffen. Diese Arbeit unterstützt jedoch die Annahme einer Beeinflussung sozialer Interaktion durch kulturelle Normen und Wertesysteme, in Folge dessen auch moralisch-ethische Überlegungen die Handlungsentscheidungen beeinflussen und orientiert sich daher an dem Konzept des *socially-oriented trust* (SOT). Hier bestimmen in der Vergangenheit liegende Erfahrungswerte die Ausprägung von vertrauensbezogenem Verhalten (vgl. WELTER et al. o.J.: 4).

Auch ist eine Unterscheidung in *strategisches* und *moralisches* Vertrauen möglich. Strategisches Vertrauen ist ebenfalls an Erfahrungswerten orientiert und daher von fragilem Charakter, wo hingegen bei letzterem Erfahrungen keine große Rolle spielen, sondern die Verankerung des Vertrauens in der eigenen Moral als ausschlaggebend betrachtet wird (vgl. USLANER 2002: 14ff.). Moralisches Vertrauen entsteht in einem gesellschaftlichen Umfeld, indem moralische Werte in dem Maße geteilt werden, dass hierdurch die Erwartung eines vertrauensvollen, ehrlichen Handelns erwächst (vgl. FUKUYAMA 1995: 153). „Moralistic trust is the belief that others share your fundamental moral values and therefore should be treated as you would wish to be treated by them.“ (USLANER 2002: 18).

Strategisches Vertrauen kann nach USLANER (2002: 20) nur zu einer Kooperation zwischen Menschen führen, die sich schon zuvor kennen gelernt haben. Auch weist er auf die Form des spezifizierten und generalisierten Vertrauens hin. Das generalisierte Vertrauen ähnelt stark dem moralischen Vertrauen. Es beruht ebenso wenig auf Reziprozität, sondern basiert auf Moral und kollektiven Erfahrungen. Spezifizierende Vertrauensgeber vertrauen ausschließlich Menschen, von denen sie glauben, sie zu kennen und verlassen sich hierbei hauptsächlich auf Stereotypen und ihre Erfahrungen, was dem strategischen Vertrauen entspricht. Sie weisen Fremden gegenüber eine vorsichtige bis ablehnende Haltung auf, da diese vermeintlich nicht ihrer moralischen Gruppe zugehörig erscheinen (vgl. USLANER 2002: 26f.).

Vertrauen auf der Mikro- und Makroebene

LUHMANN (1989: 26) ist der Meinung, dass Vertrauen letztlich immer unbegründbar ist. Eine vorgenommene Begründung diene lediglich einer sozialen Rechtfertigung und Vertrauen komme durch ein Überziehen der vorhandenen Informationen zustande. Diese Ansicht lässt eine Erklärung des Einsatzes von Vertrauen nicht zu. Dennoch wird im Folgenden versucht, von Seiten der Vertrauensbildung dem Phänomen des Vertrauens etwas näher zu kommen. Vertrauen bildet sich auf zwei Ebenen: der *personenbezogenen Mikroebene* und der *institutionellen Makroebene*. Ausführliche Erläuterungen hierzu finden sich in LUHMANN (1989: 40ff.).

Das personale Vertrauen, das die Auffassung von FUKUYAMAS (1995) Vertrauensbegriff widerspiegelt, dient der Überbrückung eines Unsicherheitsmomentes im Verhalten anderer Menschen und entsteht z.B. auf der Basis eines gemeinsamen Werte- und Normensystems, das sich aus dem gemeinsamen kulturellen Kontext der Kooperationspartner erschließt. Es kann Ergebnis eines kulturhistorischen Kontextes sein und nicht, wie das Systemvertrauen, eines funktionierenden Institutionensystems. Bei letzterem wird in formelle und informelle übergeordnete Institutionen vertraut, nicht aber in den Menschen an sich (vgl. OELGART 2006: 24f.).

Die Entwicklung von personalem Vertrauen wird maßgeblich von Symbolen der Vertrauenswürdigkeit bestimmt. Auf der Mikroebene – im Bereich des SOT – spielt so der Grad der sozialen Ähnlichkeit der Akteure eine große Rolle. Diese wird durch spezifische Eigenschaften des potenziellen Kooperationspartners bestimmt. Hierzu zählt u.a. die familiäre Herkunft und die Zugehörigkeit zu einer bestimmten – sei es eine durch ethnische, religiöse, politische oder auch demographische Merkmale (Alter, Geschlecht etc.) definierte – Gruppe. Aber auch prozessbasiertes, sprich institutionelles Vertrauen, fällt zumindest teilweise in den SOT Bereich. Es weist jedoch auch Merkmale des SIT auf. Hier basiert Vertrauen auf Erfahrungswerten mit dem potenziellen Kooperationspartner. Diese können entweder primär, durch eigene Erfahrungen – oder sekundär, durch Erfahrungen Dritter wie durch Reputation oder den Markennamen, gewonnen werden²⁴. Loyalität zu einer bestimmten Gruppe spielt hier keine Rolle (vgl. RAISER 1997: 4). SIT Elemente des prozessorientierten Vertrauens finden sich in dem Bestreben des Akteurs seine geschäftlichen Beziehungen aufrecht zu erhalten und v.a. seinen eigenen Ruf durch Entscheidungen gegen allgemeine Erwartungen nicht zu gefährden. So wird er sich für ein kooperatives Verhalten entscheiden, wenn ein opportunistisches Verhalten seinerseits durch Sanktionen belegt werden würde, das andere Beziehungen in seinem Netzwerk negativ beeinflusst (z.B. Gruppendruck) (vgl. COLEMAN 1990: 109; WELTER et al. o.J.: 4; KLAUS 2002: 212f.).

Das Vertrauen auf der Makroebene wird bestimmt vom institutionellen Umfeld. Der NORTH'schen Unterscheidung folgend sind dies auf formeller Ebene die politischen und ökonomischen Institutionen. Hinzu kommen informelle gesellschaftliche Institutionen. Entsprechend der NIÖ muss ein Rechts- oder Gesellschaftssystem sicherstellen, dass Vertrauensbrüche sanktioniert werden. Erst dann kann sich

neben dem persönlichen Vertrauen auch institutionelles Vertrauen etablieren, das ermöglicht Transaktionen auch nur mit begrenzten Informationen über den potenziellen Partner einzugehen und somit die Transaktionskosten enorm reduziert (vgl. WELTER et al. o.J.: 5f.).

Transaktionen mit lediglich prozessbasiertem und personenbezogenem Vertrauen (im Rahmen des spezifizierten Vertrauens) beschränken sich in der Regel auf einen sehr engen Kreis von möglichen Kooperationspartnern. Das heißt, der Kreis potenzieller Geschäftspartner ist sehr klein. Institutionelles bzw. auch generalisiertes Vertrauen hingegen ist ein Grundstein moderner Wirtschaftssysteme, erlaubt den unpersönlichen Austausch von Gütern, erschließt die Potenziale des Handels mit unbekanntenen Personen und fördert somit die wirtschaftliche Entwicklung (vgl. WELTER et al. o.J.: 5f.; USLANER 2002: 211).

4.3 Soziales Kapital, Existenzsicherung und Unsicherheitsreduzierung

Da Soziales Kapital in der vorliegenden Arbeit als Ergebnis institutioneller Arrangements betrachtet wird, kann bezüglich des Zusammenhangs zwischen sozialem Kapital und Existenzsicherung auf Punkt 3.5 verwiesen werden. Analog hierzu führt der institutionelle Wandel zu veränderten Rahmenbedingungen, innerhalb derer Beziehungen entstehen und wirkt somit auf die wirtschaftliche Entwicklung ein. Entwicklung wird in dieser Arbeit gleichgesetzt mit dem Herausbilden stabiler und förderlicher Rahmenbedingungen für die Akteure des IS, die sie in ihrem Bestreben sich soziökonomisch abzusichern und ein verlässliches Einkommen zu erwirtschaften unterstützen. Die Grundlage hierfür ist der unternehmerische Erfolg.

Während hinsichtlich des Zusammenhangs formeller Institutionen und Wachstumsprozessen zahlreiche empirische Studien unternommen wurden, existieren vergleichsweise wenige Ausführungen, die die Beziehung zwischen informellen Institutionen und ökonomischer Entwicklung untersuchen (vgl. VOIGT 2002: 169)²⁵.

Eine Zusammenfassung bisheriger Arbeiten, die Sozialkapital in Verbindung zu Wachstum setzen findet sich in OELGART (2006: 113ff.). Diese Untersuchungen richten den Fokus jedoch meist auf die gesellschaftliche Makroebene wie auf den Zusammenhang von Regierungserfolg und Sozialkapital (PUTNAM 1993) oder zielen auf die Erklärung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums ab. Knack und Keefer (1997) setzten nationale Investitionen, Sozialkapital und ökonomisches Wachstum zueinander in Beziehung (vgl. OELGART 2006: 114ff.).

Doch auch der Unternehmenserfolg basiert in vielfältiger Weise auf Beziehungen und Netzwerken. Diese Feststellung impliziert eine Abkehr vom rein individualistischen Erfolgsbegriff, der im Rahmen des Sozialkapitalkonzeptes als relationales Konstrukt konzipiert wird (vgl. RIEMER 2005: 59).

5 Zusammenfassung der Theorie

Grundsätzlich grenzen formelle und informelle Institutionen den Handlungsspielraum von Individuen ab. Da im IS eine Vielzahl der formellen Gesetze und Regulierungen – die Pflichten aber auch Rechte beinhalten – nicht greifen bzw. nicht durchsetzbar sind, gehen informelle Tätigkeiten i.d.R. mit einem erhöhtem Maße an sozioökonomischer Unsicherheit einher. Die Unsicherheit auf Anbieter- wie auch Nachfragerseite ist auf drei Bereiche zurückzuführen. Unvollständige Informationen über das Verhalten der Transaktionspartner sowie über zukünftige Umweltzustände, welche auch in formellen Bereichen nie ganz auszuschließen sind, stehen einer ökonomischen Planungssicherheit im Wege. Hinzu kommt die Unsicherheit, die sich aus der Informalität erschließt (Abbildung 4).

(Un-)Sicherheit ist eine Dimension von Transaktionen, die die Höhe der Transaktionskosten bestimmt. Diese entstehen in dem Bemühen eben jene Unsicherheit zu reduzieren. Transaktionskosten sind die Kosten, die vor, während

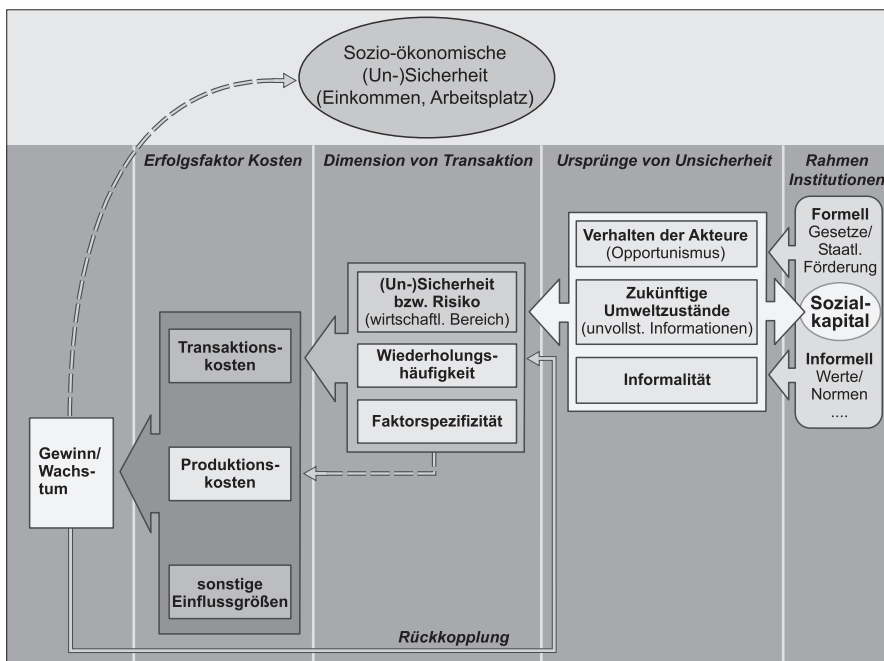


Abb. 4: Zusammenhang zwischen Institutionen, Unsicherheit, Transaktionskosten und Wachstum

Zusammenhänge, Abhängigkeiten und Wechselwirkungen sind (nach eigenem Entwurf) in reduktionistischer Weise dargestellt, um Wesentliches zu verdeutlichen. Zwangsläufig ergeben sich aus einer modellhaften Darstellung Diskrepanzen zur Realität.

oder nach einer Transaktion anfallen und nicht der direkten Leistungserstellung (Produktionskosten) zuzuordnen sind. Sie wirken sich als Teil der Kostenstruktur restriktiv auf Wachstum und *ceteris paribus* auf den Gewinn aus. Dies wiederum beeinträchtigt die Existenzsicherung dahingehend, dass die sozioökonomische Unsicherheit steigt.

Der zentrale Aspekt des Interesses ist das sich aus den formellen und informellen Rahmenbedingungen ableitende *Potenzial des Sozialkapitals*. Es stellt sich die Frage, inwieweit es möglich ist, bestehende Unsicherheiten und Risiken nicht zwangsläufig durch formelle Institutionen reduzieren zu müssen, sondern mit Hilfe informeller Institutionen wie gemeinsamer Werte und Normen die Transaktionskosten zu senken und so schließlich wachstums- und entwicklungsbegünstigend einzuwirken. Die Qualität der Beziehung zu anderen Personen bestimmt im Wesentlichen die Höhe des resultierenden Sozialen Kapitals. Es entsteht in weitestem Sinne durch die Bereitschaft zu kooperieren.

Die Hypothesen begründen sich in der folgenden, grundlegenden Annahme: Soziale Netzwerke und Beziehungen als Basis des Sozialen Kapitals können, unterstützt durch Vertrauen, einen positiven Einfluss auf die Reduzierung der existenzsicherungsbelastenden Unsicherheiten haben.

II Hintergrundinformationen

6 Der Informelle Sektor in Botswana

Dieses Kapitel dient der allgemeinen Einordnung des IS in den länderspezifischen Kontext Botswanas. Bevor auf die sozialökonomische und makroökonomische Bedeutung des IS eingegangen wird, sollen zunächst die Prozesse und Faktoren, die zur Ausdehnung des IS in Botswana beitragen erläutert werden. Anschließend verschafft ein auf der Grundlage von anderen Studien erstelltes Profil informeller Tätigkeiten in Botswana einen überblicksartigen Einblick in den ‚Gegenstand der Untersuchung‘, bevor die Haltung der Regierung bezüglich des nicht formellen Teils der Wirtschaft auf Grundlage einer umfassenden Auswertung verfügbarer Publikationen erörtert wird.

6.1 Faktoren der Expansion und Bedeutung des Informellen Sektors

Arbeitslosigkeit und Armut in Verbindung mit Urbanisierung und der um sich greifenden HIV-Epidemie gelten als treibende Kräfte der Expansion des IS Botswanas.

Arbeitslosigkeit und Armut trotz vorbildlicher wirtschaftlicher Entwicklung?

Botswana liegt mit einer Fläche von 581 730 km² im Herzen des südlichen Afrika. Es grenzt an Sambia, Simbabwe, Südafrika und Namibia. Aus strategisch-wirtschaftlicher Sicht befindet sich das Land in einer geopolitisch peripheren Lage. Dennoch gilt Botswana dank einer der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsmärkte weltweit und einer stabilen, funktionierenden Demokratie als das Vorzeigeland ökonomischer Entwicklung auf dem afrikanischen Kontinent. Galt es zur Zeit der Unabhängigkeit im Jahre 1966 vor Bangladesh als ärmster und am wenigsten entwickelter Staat der Welt, so übertrifft die Wachstumsrate des *Gross Domestic Product* (GDP) pro Kopf seit bereits über drei Jahrzehnten (zwischen 1966 bis 1999 im Jahresdurchschnitt ca. 7,0%) sogar die Rate der asiatischen Tigerstaaten. Diese Entwicklung ist primär auf den ertragreichen Ausbau des Bergbausektors, insbesondere auf die Entdeckung zahlreicher Diamantenvorkommenen, zurückzuführen. 2003 wurden insgesamt über 30 Mio. Karat Diamanten gefördert (vgl. VISION 2016: 13; LEITH 2005: IX, 4f.; EDGE 1998: 343; *Food and Agriculture Organization* 2005; *Botswana Human Development Report* 2005: 18; *Central Intelligence Agency* o.J.; *Botswana Statistical Year Book* 2003: 63).

Seit den 1990er Jahren kämpft das Land jedoch mit einem enormen Zuwachs des Angebots an Arbeitskraft, das aus hohen Wachstumsraten der Bevölkerung nach der Unabhängigkeit resultiert. Wurde die Arbeitslosenrate²⁶ im Zensus von 1991 noch mit 14% angegeben, so konstatiert der *Household Income and Expenditure*

Survey (HIES) 1993/94 beachtliche 21%. Im Jahre 2004 war der Anteil bereits auf 23,8% gestiegen. Weitaus prekärer ist die Lage im urbanen Raum: ein 1997/98 erschienener Artikel spricht von einer urbanen Arbeitslosenrate von über 40% (vgl. LEITH 2005: 16f.; *Central Intelligence Agency* o.J.; TOTENG 1997/98: 113).

Obwohl der Bergbausektor fast 40% des *GDP* ausmacht, bietet er lediglich weniger als 5% der Beschäftigten im Formellen Sektor einen Arbeitsplatz. Aufgrund der strukturellen Verankerung der Arbeitslosenproblematik gelang es bis heute auch einer äußerst positiven wirtschaftlichen Entwicklung nicht, auf diese nachhaltig einzuwirken (*National Development Plan 9*: 61; *Botswana Human Development Report 2005*: 18).

Auch lebt immer noch ein Großteil der Bevölkerung unter der Armutsgrenze. *UNDP* spricht 2005 von etwa der Hälfte der Bevölkerung. Als restriktiv wird häufig der kleine Binnenmarkt Botswanas empfunden, der mit etwa 1,6 Mio. Einwohnern bzw. Nachfragern (geschätzt, Juli 2006) (vgl. *Central Intelligence Agency* o.J.) eine zu geringe Kaufkraft besitzt, als dass dieser dazu dienen könnte, in großem Maße Beschäftigung zu schaffen und die Armut in absehbarer Zeit erheblich zu reduzieren (vgl. LEITH 2005: 18; *Botswana Human Development Report 2005*: 18; *Central Intelligence Agency* o.J.; *National Development Plan 9*: 63; MOSHA 1998: 290).

Dimension und Auswirkung der HIV Krise

Ein weiterer, sich erschwerend auf die Armutsproblematik wie auch in entscheidendem Maße auf die Wirtschaft auswirkender Faktor ist die HIV/AIDS Epidemie. Momentan weist Botswana die höchste je festgestellte HIV Prävalenzrate weltweit auf. Diese ließ die Lebenserwartung zum Zeitpunkt der Geburt nach der *Food and Agriculture Organization* (FAO 2005) von etwa 65 Jahren (1991) auf 38 Jahre²⁷ (2002) fallen. Ein im Jahre 2006 geborenes Kind hat lediglich eine Lebenserwartung von knapp 34 Jahren. Von 226 Staaten belegt Botswana somit vor Swasiland den zweitletzten Platz auf einem Ranking der Lebenserwartung bei Geburt (vgl. *Central Intelligence Agency* o.J.).

Die Epidemie wirkt sich auf alle Bereiche des Lebens aus und trifft insbesondere das Herzstück der Wirtschaft: den produktivsten Teil der Gesamtbevölkerung. Schätzungen der Prävalenzrate differieren stark. Die FAO geht 2002 davon aus, dass ca. 38% der Personen im Alter von 15-49 Jahren infiziert sind. Die Folge ist ein Rückgang der Arbeitsproduktivität²⁸, der einhergeht mit steigenden Arbeitskraftkosten auf Seiten der Unternehmen (vgl. *Botswana Human Development Report 2000*: 1f., 19f.; *Botswana Human Development Report 2005*: 20; *Food and Agriculture Organization 2005*).

Nicht selten steht HIV/Aids in engem Zusammenhang mit Armut und formeller Arbeitslosigkeit. Mangelnde Leistungsfähigkeit und häufige Arbeitsausfälle (aufgrund eigener Erkrankung oder der Pflege Angehöriger) erschweren die Chance auf einen langfristigen formellen Arbeitsplatz. Zudem zehren die traditionell kostspieligen Beerdigungen, aber auch die Kosten für die Behandlung und Pflege

HIV-infizierter oder AIDS-kranker Menschen über Jahre hinweg häufig alle familiären Ersparnisse auf. Eine langjährige Verschuldung ist die Folge (vgl. *Botswana Human Development Report 2000: 2*).

Urbanisierung und Verstädterung

Besonders signifikant sind die hohen Arbeitslosen- und Armutsraten in städtischen Gebieten. Seit der Unabhängigkeit verzeichnet Botswana im Vergleich zu anderen subsaharischen Ländern weitaus stärkere Verstärkerungs- und Urbanisierungsprozesse,²⁹ welche mit der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes und der hiermit einhergehenden Modernisierung in Verbindung gebracht werden. ALTVATER/MAHNKOPF (2003: 1) bezeichnen die Urbanisierung als „Zwillingschwester der Industrialisierung“. Waren es 1961 ca. 1% und 1971 noch weniger als 10% der Gesamtbevölkerung die in städtischen Gebieten³⁰ lebten, stieg die Verstärkerungsrate bis 1981 mit ca. 18% fast auf das Doppelte und erreichte im Jahre 2001 bereits über 54%. Gründe hierfür sind neben dem natürlichen Bevölkerungswachstum in der Reklassifizierung ländlicher Siedlungen, der Ausrufung von Distrikt- oder Subdistrikt-Zentren, aber auch in entscheidendem Maße in der Land-Stadt-Wanderung zu suchen (vgl. LEITH 2005: 13; GWEBU o.J.; TOTENG 1997/98: 112; CAMPBELL 1998: 261, 263; *Human Development Report 2005: 234*).

Als „administrative, commercial and industrial hub of the country“ (MOSHA 2004: 17) ist die Hauptstadt Gaborone und ihre Umgebung das beliebteste Zielgebiet tausender, jährlich in die städtischen Zentren des Landes pilgender Personen im arbeitsfähigen Alter zwischen 15 und 40 Jahren, die sich eine Verbesserung ihrer sozioökonomischen Verhältnisse erhoffen. Die Satellitenstädte Tlokweng und Mogoditshane weisen mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate im Zeitraum 1991 bis 2001 von 5,2% und 9,4% jedoch ein deutlich stärkeres Wachstum auf als die Hauptstadt selbst (siehe hierzu Tabelle 2). Im Jahr 2006 kamen Schätzungen der *Central Intelligence Agency* (o.J.) zufolge zudem auf 1000 Einwohner netto sechs Immigranten, wovon der Großteil aus Simbabwe stammt (vgl. GWEBU o.J.; GWEBU 2004: 9; BUTALE 2001: 23).

Tab. 2: *Einwohner und Wachstum der städtischen Bevölkerung 1971-2001*

Distrikt	1971	1981	1991	2001	Unterschied (1991-2001)	Jährliche Wachstumsrate in % (1991-2001)
Gaborone	17 700	59 700	133 500	186 000	39,3%	3,3%
Tlokweng	k.A.	6 700	12 500	21 100	68,8%	5,2%
Mogoditshane	k.A.	k.A.	14 200	36 300	155,6%	9,4%

Quelle: Verändert nach GWEBU (o.J.) unter Berufung auf CSO 2001.

Sozioökonomische Bedeutung – eine urbane Einkommensquelle

GWEBU (2004: 17) weist neben den Chancen der Urbanisierungs- bzw. Verstädterungsprozesse auch auf die Risiken hin: "While urbanization presents opportunities for socioeconomic development, it generates a wide range of socioeconomic problems such as unemployment, underemployment and misemployment." Die Hoffnung am urbanen wirtschaftlichen Wachstum partizipieren zu können, der Arbeitslosigkeit zu entkommen, eine Alternative zur harten Arbeit auf dem Feld zu finden oder einfach der Wunsch nach einem modernem, urbanen Leben wird häufig herb enttäuscht: "The desire to flee from drought-induced poverty to Gaborone and other large towns has in several cases meant exchanging relative poverty for absolute poverty." (CAMPBELL 1998: 271).

Die urbanen formellen Beschäftigungsmöglichkeiten können den enormen Ansturm von Arbeitskräften, die auf den lokalen Markt drängen, bei weitem nicht kompensieren. Die Arbeitsmarktlage ist schwierig; die Mieten als auch der allgemeine Lebensunterhalt teuer. So bleibt vielen Menschen nur noch der Einstieg in den IS (vgl. MOSHA 1998: 292), da eine optionale formelle Selbständigkeit als zu bürokratisch, beschwerlich und riskant empfunden wird.

Die Aktivitäten im IS zur Existenzsicherung im Rahmen des Konzeptes der gesellschaftlichen Verwundbarkeit³¹ urbaner Bevölkerungsteile steigen mit dem Ausmaß der Urbanisierung. 1999/2000 befanden sich etwa 43% der *informal business individual enterprises* (IBIE) in Städten, 34% in *urban villages* und 23% in Dörfern auf dem Land (vgl. ISSR 1999/2000: 2, 15f.).

Angesichts der weiterhin anhaltenden Urbanisierungstendenz und hohen Arbeitslosigkeit, die sich trotz der beachtlichen wirtschaftlichen Entwicklung des Landes nicht wesentlich von den Zahlen anderer subsaharischer Länder unterscheidet, „the informal sector remained an important means of survival for the bulk of the urban poor.“ (TOTENG 1997/98: 113) und „becomes a temporary if not a permanent solution to urban unemployment and poverty.“ (BUTALE 2001: 23). Als Teil von Existenzsicherungsstrategien wird der IS nicht nur als Set ökonomischer Aktivitäten gesehen, sondern, wie Roberts beschreibt, „as an entire way of life or an informalization culture“ (ARAGÃO-LAGERGREN 1997: 35). Der Beitrag des IS zur Existenzsicherung urbaner Bevölkerungsgruppen dürfte folglich auch in Zukunft steigen. Die zunehmende Bedeutung des IS ist jedoch nicht nur auf städtische Bevölkerungsgruppen beschränkt, sondern kann auf alle Bevölkerungsteile übertragen werden.

Makroökonomische Bedeutung

Die makroökonomische Bedeutung wird im strukturellen Wandel und der Auswirkung auf die Wirtschaftskraft deutlich. Der primär durch den hohen natürlichen Bevölkerungszuwachs ausgelöste, rasche Anstieg der erwerbsfähigen Bevölkerung im ganzen Land in Verbindung mit einer enormen zeitlich konzentrierten Arbeits-

kräftefreisetzung aus dem primären Sektor (durch den Import moderner Technologien aus den Industrieländern) kann durch die Entstehung neuer Arbeitsplätze im produzierenden Gewerbe zahlenmäßig bei weitem nicht kompensiert werden. Im Zuge von Existenzsicherungsbestrebungen werden neue Tätigkeitsbereiche erschlossen. Hierbei favorisieren sie ein selbständiges Unternehmertum mit niedrigen Marktzugangsbarrieren (vgl. KULKE 2004: 28f.).

Bei einem für das Jahr 1999 geschätzten gesamtwirtschaftlichen *GDP* von 21 524 Mio. macht der Anteil des IS am *GDP* offiziellen Angaben zufolge ca. 1,4% aus (vgl. ISSR 1999/2000: 27). Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass informelle Aktivitäten im Hinblick auf ihren Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung in offiziellen Statistiken generell eher unterschätzt werden.

Laut einem Report der *Task Force*³² für *Small-, Medium and Microenterprises* (SMMEs) existierten im Jahre 1998 etwa 56 300 SMMEs in Botswana, von denen 50 000 Unternehmen dem Mikrobusiness zuzurechnen sind (vgl. ISSR 1999/2000: 15; *Policy on SMMEs in Botswana* 1999: 2).

ALTVATER/MAHNKOPF (2003: 9) betonen, es handele sich beim IS nicht wie anfänglich von der ILO vermutet, um ein vergängliches Stadium des Modernisierungsprozesses. Vielmehr wird der IS als ‚Strukturanpassung‘ in Folge der Globalisierung bezeichnet.

6.2 Profil informeller Unternehmen in Botswana

Informelle Tätigkeiten haben viele Gesichter und sind in jedem Bereich vertreten: Dienstleistung (Frisöre, Autowäscher, Fahrschulen etc.); Handel (Obst- und Gemüseverkäufer, Telefonkarten- und Süßigkeitenverkäufer etc.); produzierendes Gewerbe/Handwerk (Schreiner, Schneider etc.) und Gastronomie (z.B. temporäre Essensstände zur Mittagszeit). Die beliebtesten informellen Aktivitäten in Gaborone sind laut Ms. Maje (Principal Administration Officer, City Council, Gaborone) der Verkauf von Süßwaren oder Früchten und Catering. Hierin seien v.a. Frauen involviert, die zu einem beachtlichen Teil aus ländlichen Gebieten kämen, um hier ihren Lebensunterhalt zu verdienen (vgl. I-EXP/1).

Folgende Informationen beziehen sich auf das gesamte Land: Der Anteil der informellen Unternehmen in Botswana mit maximal fünf Beschäftigten liegt je nach Definition von Informalität und Untersuchungsgebiet bzw. Branche bei 80-100% (vgl. BUTALE 2001: 36). Der Großteil hiervon setzt sich aus selbständigen Kleinunternehmern ohne Angestellte zusammen. Die meisten informellen Unternehmen können einem festen Standort zugeordnet werden und operieren vom eigenen compound aus. Die Finanzierung erfolgt zu 68,3% aus eigenen Ersparnissen. Hauptabnehmer sind fast ausschließlich Privatpersonen (98,7%) (vgl. ISSR 1999/2000: 1f., 15ff., 20).

Einkommen wird primär in Form von monetären Mitteln generiert und steht in seiner Höhe nach ANAND et al. (1993) durchschnittlich (Stundenlohnbasis)

dem Einkommen im Formellen Sektor um ein Vielfaches nach³³. Die monatlichen Einkünfte beliefen sich bei Eigentümern informeller Mikrounternehmen im Januar 1999 i.d.R. auf weniger als 600 Pula. Der durchschnittliche Lohn betrug 241 Pula. Eine Besonderheit des IS ist der nach dem ISSR 1999/2000 mit über einem Drittel (vgl. Abbildung 5) bezifferte Anteil der unbezahlten Arbeitsleistungen. Auch ist die überwältigende Mehrheit³⁴ in keine weiteren, regelmäßigen ökonomischen Aktivitäten involviert und begründet den Beginn der informellen Tätigkeit mit der vorherigen Arbeitslosigkeit (vgl. BUTALE 2001: 35; TOTENG 1997/98: 120; ISSR 1999/2000: 20; Abb. 7, 21f., 29, 107, Tab. 126).

99,3% aller Arbeiter der *IBIE* waren nach den Untersuchungen des *CSO* Staatsbürger (vgl. ISSR 1999/2000: 17) und zwei Drittel Frauen. Der Großteil der Akteure verfügt über einen vergleichsweise geringen formalen Bildungslevel. Zwar haben nach ANAND et al. (1993) immerhin 78% der Personen zumindest irgendeine Art von formeller Bildung erhalten, dies jedoch meist auf geringem Niveau (vgl. BUTALE 2001: 33f.; ISSR 1999/2000: 21f., 109).

Der Großteil der Mikrounternehmen hält sich zwar vergleichsweise lange am Markt, wächst jedoch kaum. Knapp drei Viertel aller befragten Unternehmen im Rahmen des ISSR 1999/2000 konnten auf eine Unternehmensgeschichte von mehr als drei Jahren zurückblicken. Vorrangig verantwortlich für die ausbleibende Entwicklung der Unternehmen werden der mangelnde Zugang zu Krediten (26,3%),

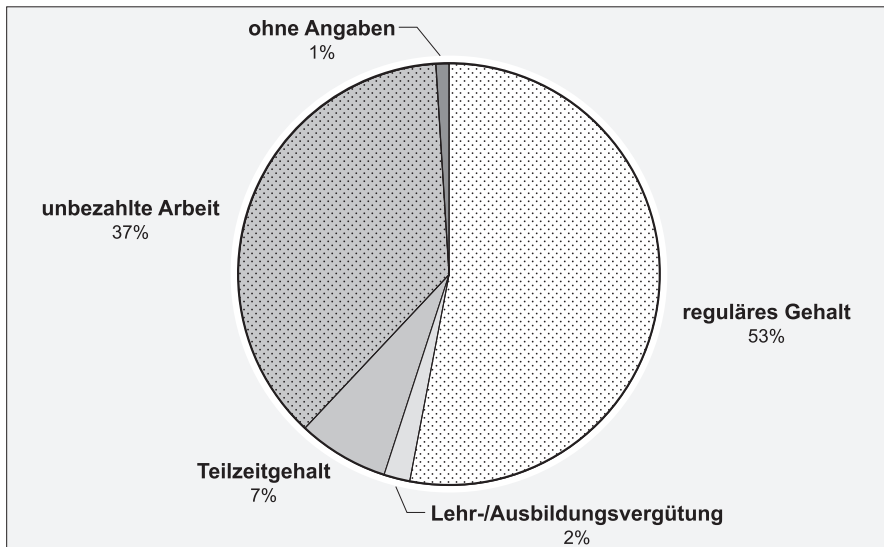


Abb. 5: Zahlungsmodalität der Angestellten im Informellen Sektor
(Eigene Darstellung nach ISSR 1999/2000: 29)

der Zahlungsausfall der Schuldner (19,3%) und der Platzmangel (14,3%) gemacht (vgl. *Policy SMMEs in Botswana* 1999: 4; ISSR 1999/2000: 1, 16).

6.3 Staatliche ‚Zur Kenntnisnahme‘ des Informellen Sektors

Das auch auf Regierungsebene kaum verfügbare und stark generalisierte Datenmaterial bezüglich des IS ist ein Indiz für die lange Vernachlässigung der Bedeutung des IS. Die erste umfassende – alle Branchen und geographischen Bereiche integrierende – offizielle Untersuchung des IS durch staatliche Organe ist in dem 2003 veröffentlichten *Informal Sector Survey Report (ISSR) 1999/2000* niedergelegt. Dieser ist jedoch eine reine Bestandserhebung und enthält keine Informationen über die prozessuale Komponente des Sektors.

Zum 13. Februar 2004 trat der *Small Business Act 2003* in Kraft, der der Bedeutung der *SMMEs* in der Erreichung der ökonomischen Ziele des Landes eine formelle Anerkennung verleiht (vgl. *Policy on SMMEs in Botswana* 1999: 17). Das Gesetz selbst verzichtet jedoch auf eine Unterscheidung zwischen Klein-, Kleinst- oder Mittelstandsunternehmen und enthält lediglich allgemeine Richtlinien zur Förderung der *SMMEs* (vgl. *Small Business Act 2003*; Teil II, Nr. 4).

Zusammenfassend ist zu sagen, dass die Bedeutung des IS von Seiten der Regierung heute anerkannt wird und eine grundsätzlich positive Einstellung in Bemühungen zur Förderung der *SMMEs* Ausdruck findet. Inwieweit diese Maßnahmen tatsächlich für den IS und insbesondere für die Schreiner förderlich sind, wird an späterer Stelle erläutert. Untersuchungen zum Bestand und zu den Auswirkungen Sozialen Kapitals innerhalb der unternehmerischen Strukturen konnten weder in privaten noch in staatlichen Veröffentlichungen ausgemacht werden.

III Methodik und Vorgehensweise

7 Methodische Herausforderungen und Art des Vorgehens

In der Vorbereitung des Feldaufenthaltes kristallisierten sich einige methodische Herausforderungen heraus, an der die Auswahl der Methoden zur Datenerhebung im Rahmen der empirischen Sozialforschung ausgerichtet wurde.

7.1 Erfassung von Unsicherheit und Risiken

Unsicherheit und Risiko als Phänomene auf der Handlungsebene sind als solche schwer zu fassen und entziehen sich einer direkten Quantifizierung und Beobachtung. In beobachtete Handlungen oder Handlungsmuster muss vielmehr unter Berücksichtigung von Indizien (Un-)Sicherheit hinein interpretiert werden. Doch dies schließt eine Fehldeutung nicht aus und erfasst alle Arten der Unsicherheit nur unzureichend. Auch eine Befragung führt aufgrund der begrifflichen Unschärfen nur bedingt zum Ziel. Zudem kann nicht sichergestellt werden, dass die subjektive Interpretation von Unsicherheit bei allen in die Untersuchung einbezogenen Personen eine gewisse Homogenität aufweist. Auch offenbaren sich Unsicherheiten und Risiken dem Akteur selbst nicht notwendigerweise. So kann sich bei wiederholenden Transaktionen ein Handlungsmechanismus herausgebildet haben, der die betreffende Handlung als routinemäßig erscheinen lässt und die Unsicherheitsmomente in den Hintergrund drängt.

Einerseits ist anzunehmen, dass Unsicherheiten und Risiken Probleme bzw. Herausforderungen verursachen. Andererseits können sie auch ein Resultat hiervon sein. Daher nähert sich die vorliegende Arbeit über die Herausarbeitung der Stressoren den Quellen und Folgen von unsicheren und risikobehafteten Momenten. In der Empirie erfolgte dies zum einen durch die direkte Frage nach Problemen. Da dies jedoch lediglich das Spektrum der von den Befragten derzeit wahrgenommenen Schwierigkeiten mit einem ihnen subjektiv zugewiesenen bestimmten Stellenwert umfasst, werden Schwierigkeiten, die bereits durch bestimmte Verhaltensmaßnahmen kompensiert wurden ausgespart. Da sich das individuelle Handeln zwar primär an den subjektiv wahrgenommenen Schwierigkeiten orientiert, doch auch nicht bewusst realisierte Restriktionen den Handlungsspielraum durch Dimensionen der Unsicherheit negativ beeinflussen können, wurden parallel zu den Befragungen potenzielle Herausforderungen, die aus einer Analyse der institutionellen Rahmenbedingungen abgeleitet wurden, in die folgenden Befragungen integriert.

Um neben den offiziell bestehenden Rahmenbedingungen, die aus Expertengesprächen sowie schriftlichem Informationsmaterial der jeweiligen Institution resultieren, auch die tatsächlich, für die jeweilige Bezugsgruppe in der Praxis geltenden

Rahmenbedingungen (von besonderer Relevanz ist hier der Zugang) zu erfassen, wurden in die Auswertung auch Informationen aus Gesprächen mit den Personen des IS selbst als auch aus wissenschaftlichen Berichten und Untersuchungen mit einbezogen. Diese erwiesen sich als sehr aufschlussreich und führen dem Betrachter teilweise eine enorme Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis vor Augen.

Die Erfassung von Unsicherheiten und Risiken erfolgte aufgrund der Komplexität demnach mit Hilfe einer mehrdimensionalen Vorgehensweise direkt und indirekt. Diese setzt sich aus Befragungen, Beobachtungen und der Auswertung schriftlicher Informationen zusammen.

7.2 Messung von Sozialkapital

Aus ähnlichen Gründen wie in Punkt 7.1 aufgeführt, erweist sich auch die Messung von Sozialkapital als problematisch. Grenzen resultieren aus der qualitativen Dimension, die zahlreiche „weichzeichnerische“ (SCHECHLER 2002: 5) Elemente beinhaltet.

Grundsätzlich existieren zwei (Haupt-) Ansätze um Sozialkapital zu messen: zum einen über die Kooperationshäufigkeit und zum anderen über das Vertrauen. Die Kooperationshäufigkeit kann über Experimente (Gefangenendilemma-Spiele) oder das Messen der Dichte von Kooperationen oder Netzwerken eruiert werden. PUTNAM (1993) versuchte Sozialkapital u.a. durch das zivile Engagement von Personen in Gemeindegruppen zu messen. Doch eine quantitative netzwerkstrukturelle Erfassung Sozialen Kapitals dieser Art ist innerhalb des beschränkten Zeitfensters dieser Arbeit nicht realisierbar. Der zweite, vertrauensbasierte Ansatz kann Sozialkapital über Befragungen oder – wie es Fukuyama vorschlägt – die Häufigkeit sozialer Funktionsstörungen (über z.B. Kriminalitätsraten oder Korruption³⁵ innerhalb einer sozialen Gruppe) abschätzen. Dem liegt allerdings die Annahme zugrunde, dass Vertrauen mittels Reduktion der Transaktionskosten die Kooperationshäufigkeit innerhalb einer Gruppe fördert (vgl. OELGART 2006: 14ff., 114ff.).

Eine ausführliche Kritik der Möglichkeiten der Erfassung von Sozialkapital findet sich in OELGART (2006: 25ff.). Wallis und North stellen die Veränderung der Transaktionskosten auf aggregiertem Niveau über die Zeit ins Zentrum ihres Interesses. Dies messen sie anhand des sogenannten Transaktionssektors, der sich aus Transaktionsindustrien (Aufwendungen für Finanzierung, Versicherung etc.), Teilen der Transformationsindustrien (Aufwendungen für Einkauf und Distribution neben den unmittelbaren Kosten, z.B. Gehälter der hierfür Beschäftigten etc.) und Aufgaben des öffentlichen Sektors (u.a. Aufwendungen für Bildung, Transportsysteme, Schutz der privaten Eigentumsrechte) zusammensetzt (vgl. VOIGT 2002: 88f.).

Die vorliegende Arbeit kombiniert beide Möglichkeiten der Erfassung Sozialen Kapitals. Sowohl vertrauensbasierte Beziehungen als auch die Häufigkeit von

Kooperationen wurden anhand der Befragung und Beobachtung untersucht. Auf eine Quantifizierung – beispielsweise über die Veränderung von Transaktionskosten – wird jedoch verzichtet, da zum einen bis dato keine mehrheitlich anerkannten und ausgereiften Konzepte einer Messung existieren und zum anderen die Bearbeitung der Fragestellung dieser Arbeit nicht auf quantitative Angaben angewiesen ist. Eine Abschätzung bzw. Angabe einer Tendenz genügt, um den Sachverhalt zu veranschaulichen.

Im Einzelnen ist auch die empirische Erfassung von Vertrauen überwiegend auf Beobachtungen und v.a. indirekte Informationen aus den Interviews (Beziehung zu Kunden etc.) zurückzuführen. Eine Fragestellung wie „Wie viel Vertrauen haben Sie in...“ setzt ähnlich der Problematik der Erfassung von Unsicherheit voraus, dass keine kulturell bedingten semantischen Unterschiede der Wortbedeutung existieren und die Gesprächspartner in der Lage sind den Vertrauensgehalt ihrer Handlungen zu identifizieren. Kann dies nicht vorausgesetzt werden, so führt eine solche Fragestellung zu nicht vergleichbaren Ergebnissen (vgl. WELTER et al. o.J.: 8). Daher beschränkt sich die Verfasserin auf die Herausarbeitung vertrauensbasierter Beziehungen, verzichtet jedoch auf eine vergleichende Bewertung des Vertrauensgehaltes.

7.3 Empirische Methoden

Zunächst wurde eine umfangreiche Datenrecherche vor Ort (Universitätsbibliothek, *Botswana Society Book Centre*, *Central Statistics Office*, *BIDPA Library*, *Government Printer* etc.) vorgenommen. Die Erhebung der Primärdaten erfolgte während eines achtwöchigen Aufenthalts in Gaborone (Februar bis April 2006). Insgesamt wurden 16 Experteninterviews sowie 58 Interviews in Form einer Leitfadensbefragung geführt. Hiervon 28 Interviews mit Schreibern in 23 verschiedenen informellen Werkstätten, zwei Interviews mit dem formellen Sektor angehörigen Betriebsinhabern sowie 28 Interviews mit weiteren Personen des IS anderer Branchen. Ziel war es, mit wenigstens einem Schreiner pro Arbeitsgruppe bzw. Schreinerwerkstatt aller innerhalb des Untersuchungsgebietes ausfindig³⁶ gemachter Werkstätten zu sprechen. Bei zwei der Verfasserin bekannten Schreinergruppen kam es aus mangelnder Bereitschaft der Zielpersonen zu keinem Gespräch. Eine Auflistung aller Experten- und Schreinerinterviews sowie ausgewählter Ergänzungsinterviews ist dem Anhang zu entnehmen.

Die Dauer der Interviews betrug im Mittel etwa ein bis eineinhalb Stunden. Bei Bedarf wurde ein Übersetzer hinzugezogen, der von *Setswana*, *Shona* oder *Zezuru* ins Englische übersetzte. Die nötige Vertrauensbasis zu den Interviews eher skeptisch gegenüberstehenden informell tätigen Personen konnte durch die gezielte Wahl des Übersetzers geschaffen werden. Er kennt sich als informeller Schreiner in der Branche bestens aus, ist im sozialen Gefüge der Schreiner akzeptiert und verfügt über eine ausgesprochene Sozialkompetenz.

Wenn es die Geräuschkulisse zuließ, erfolgte eine Tonbandaufzeichnung (bei etwa der Hälfte der Interviews), um den Datenverlust zu minimieren. Bei Bedarf ersetzte dies eine manuelle Mitschrift. Sich spontan ergebende Gespräche wurden zeitnah per Gedächtnisprotokoll festgehalten. Die Interviews sind teilstandardisiert und wurden durch offene Fragekonzepte ergänzt. Dies ermöglichte es, Anhaltspunkte für weitere Fragestellungen zu erhalten. Gerade die kulturell-religiöse Dimension der Einbettung der Schreiner ließ sich zu Beginn fast ausschließlich durch offene Fragen erschließen, da hierüber kaum niedergeschriebene Informationen vorliegen.

Der Einsatz von standardisierten Fragebögen wurde lediglich bei zwei Expertenbefragungen eingesetzt, in denen ein persönliches Gespräch mit den Verantwortlichen nicht möglich war.

Die Durchführung der Interviews direkt am Arbeitsplatz ermöglichte sowohl eine systematische als auch ungeplante und unsystematische teilnehmende, integrierte Beobachtung während ‚Leerlaufzeiten‘ (z.B. Warten auf den Interviewpartner vor seinem *workshop*), welche gerade im Hinblick auf die Eruiierung des Sozialkapital große Dienste erwies. In der Rolle des „*observer-as-participant*“ (ATTESLANDER 2000: 99f.) gelang es unter anderem weitere Kontakte zu knüpfen und aufschlussreiche Situationen wie etwa Kundenbeschwerden, Dispute mit Behörden oder den Umgang der Schreiner untereinander mitzuerleben. Die Beobachtung allgemein diente der Entwicklung neuer Fragestellungen und der Untermauerung bestehender Vermutungen.

Des Weiteren wurden einige für den IS relevante Besichtigungen durchgeführt. Hierzu zählen: das *Garment Estate*, das *Metalwork Estate*, die Küchen gegenüber der *BBS-Mall* und am Busbahnhof, ein Holzhändler in Mantsie sowie zwei Verkaufsorte von *Mazezuru*-Frauen in Old Naledi.

7.4 Untersuchungsgebiet

Das Untersuchungsgebiet umfasst den Siedlungsraum Gaborone. Über die Stadtgrenze hinaus wurde ebenfalls die westlich unmittelbar angrenzende periurbane Großsiedlung Mogoditshane im ‚*Bakwena Tribal Territory*‘ mit über 30 000 Einwohnern sowie Tlokwen im ‚*Batlokwa Tribal Territory*‘ mit über 20 000 Einwohnern im Osten inkludiert. Beide liegen auf Stammesland und nicht wie die Stadt Gaborone, auf Staatsland (Zahlen vgl. *Botswana Statistical Year Book* 2003: 19).

Abgesehen von der festgelegten Stadtgrenze (siehe Abbildung 6) ist zwischen Gaborone und diesen beiden urbanen Siedlungen keine Separierung zu erkennen. Sie gehen nahtlos ineinander über. Da in dieser Arbeit der Erfassung der Branche und der netzwerkartigen Strukturen der Schreiner gegenüber den administrativ festgelegten Grenzen Vorrang gewährt wird, führte die räumliche Nähe der Siedlungen zu der Entscheidung das Untersuchungsgebiet auf den gesamten Siedlungsraum auszuweiten. Demgegenüber wurde Phakalane als offiziell dem Stadtgebiet zugehörige Siedlung – jedoch stark räumlich getrennt – von den Untersuchungen ausgeschlossen.

Ein Interview wurde darüber hinaus in Mantsie, einem nahe gelegenen Ort geführt, da diese Werkstatt als ehemaliger Hauptlieferant der Schreiner von besonderer Relevanz ist. Eine standortspezifische Zuordnung der befragten Schreiner ist dem Anhang zu entnehmen.

Die Straße nach Mogoditshane weist eine enorm hohe Pkw-Frequenz auf. Sie führt in das etwa 50 km entfernte Molepolole, aus dem zahlreiche Arbeiter täglich in die Stadt

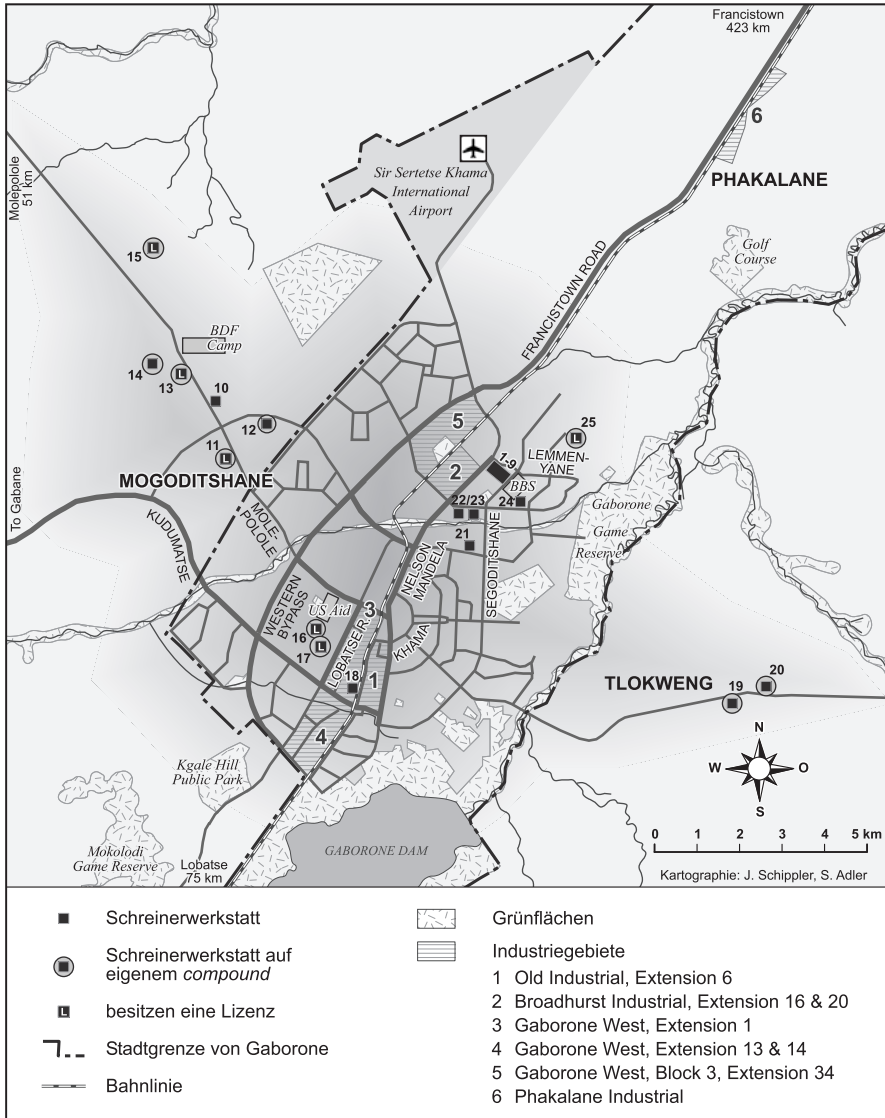


Abb. 6: Untersuchungsgebiet (Eigene Darstellung)

pendeln. Alle Buslinien und combi-Routen nach Nordosten benutzen diese Straße. Die ebenfalls stark frequentierte Straße nach Tlowkeng führt hingegen weiter zum Grenzposten nach Südafrika. Der Lemmenyane Drive ist eine Verbindungsstraße in unmittelbarer Nähe zur BBS-Mall. Sie wurde im Frühjahr 2006 aufgrund des hohen Verkehrsaufkommens ausgebaut. Lediglich die Werkstätten Nr. 16, 17 und 25 liegen verkehrsstrategisch eher ungünstig. Hier betreibt jeweils der Eigentümer die Werkstatt auf seinem eigenen Grundstück. Die Werkstätten Nr. 11 und Nr. 15 sind die beiden ‚eher formellen‘ Betriebe.

Am 20. Februar 2006 wurde der Lemmenyane Drive aufgrund beginnender Straßenumbaumaßnahmen gesperrt. Da auch die Seitenbereiche von den Arbeiten in Mitleidenschaft gezogen wurden und zudem der Autoverkehr eingestellt wurde, haben nach und nach alle neun ansässigen Werkstätten ihren Standort verlagert. Einige Gruppen haben sich umformiert, so dass in Folge mehr Einzelbetriebe entstanden. Bis zum Ende des Aufenthalts gelang es der Mehrzahl der Werkstätten lediglich an anderen Orten eine provisorische Übergangslösung zu schaffen. Daher beziehen sich die Ausführungen dieser Arbeit – soweit nicht explizit vermerkt – auf die Standortsituation vor dem 20. Februar 2006.

IV Empirie

8 Informelle Schreinerwerkstätten in Gaborone und Umgebung

Im Anschluss an die Begründung der Entscheidung für die Schreiner als Fallbeispiel erfolgt eine Darstellung markanter Charakteristika der Schreiner sowie ihrer informellen Tätigkeit in bewusst gewählt deskriptiver Form. Dies soll einen Einblick in deren Alltag gewähren, die Möglichkeit einer Einordnung in das breite Spektrum des urbanen IS eröffnen und zum besseren Verständnis der an späterer Stelle herausgestellten Strukturen beitragen.

8.1 Begründung der Auswahl der Schreiner

Intention der Arbeit ist es u.a. das Potenzial des Sozialkapitals – insbesondere als Resultat informeller Institutionen – zur Reduzierung von Unsicherheiten im IS zu untersuchen. Da die Beschäftigung mit Sozialkapital in der empirischen Forschung weit über quantitative Methoden hinausgehen muss, um der Komplexität des Forschungsgegenstandes gerecht zu werden, stellt der Zeitfaktor den limitierenden Rahmen dieser Arbeit dar. Daher sollen sich die Ausführungen, die sich mit der Rolle des Sozialkapitals befassen, auf ein Fallbeispiel beschränken. Nach reiflicher Überlegung fiel die Entscheidung aus folgenden Gründen für die *small scale* Schreiner:

Die *small scale* Schreiner operieren in den urbanen Wohngebieten Gaborones nahezu alle auf eine nicht legale Weise. Allerdings werden sie sowohl von der Stadtverwaltung, der Polizei als auch von Anwohnern und anderen Interessensgruppen weitestgehend geduldet. Im Gegensatz zu zahlreichen anderen, lizenzierten Akteuren des IS sind weder Standortrechte schriftlich fixiert, noch ist die Beziehung zu den Kunden in irgendeiner Weise formell geregelt. Dies macht sie v.a. in Verbindung mit dem nicht verdeckten Agieren an für jedermann einsehbaren Orten verwundbar und zu einer der am stärksten von unsicheren Bedingungen betroffenen Berufsgruppe innerhalb des urbanen IS Gaborones.

Außerdem vereint diese Berufsgruppe drei kulturell unterschiedliche Gruppen von Akteuren: *Batswana*, *Mazezuru* sowie *Arbeitsmigranten* aus Simbabwe. Hierdurch ergibt sich die Gelegenheit die Rolle von Unsicherheit, Risiko und Sozialkapital aus drei Perspektiven mit ungleichen Ausgangsbedingungen zu betrachten.

Auch decken die Handwerker einen sehr großen Bereich des Wertschöpfungsprozesses ab. Dieser umfasst i.d.R. den gesamten Produktionsprozess von der Rohmaterialbeschaffung über Lagerung und Produktion bis hin zum Vertrieb. Dies gestaltet den Umgang mit Unsicherheit und Risiko umso interessanter, da im Gegensatz zum Handel zahlreiche Risikobereiche bzw. Schnittstellen bestehen, die koordiniert werden müssen. Weiterhin ist das Schreinern ein lokal etabliertes

Handwerk, dessen Ursprünge in Gaborone bis kurz vor die Gründung der Stadt zurückgehen. Dies ermöglicht die Einbeziehung einer prozessualen Komponente (Veränderungen der Rahmenbedingungen und Handlungsmechanismen) in die Betrachtung.

8.2 Charakteristika der Schreiner und der Schreinerwerkstätten

8.2.1 Standort, Sortiment und Ausstattung

Die charakteristisch kleinen, ‚eher informellen‘ Schreinerbetriebe bestehen aus selbst errichteten Holz- und Blechhütten, in deren Außenbereich sich eine oder mehrere Werkbänke befinden (siehe Abbildung 6). Sie stehen vorwiegend am Straßenrand oder sind in *compounds* integriert. Bis auf eine Ausnahme (Werkstatt Nr. 18) befinden sich alle Werkstätten in Wohngebieten. Fertige Produkte werden direkt am Straßenrand ausgelegt, um die Werbesichtanbindung optimal zu nutzen. Produktion, Lagerung und Verkauf finden häufig an einem Ort statt. Unter günstigen Standortbedingungen verstehen die Schreiner:

- eine hohe Passantenfrequenz (Pkw-, *combi*- und Fußgängerverkehr);
- keine oder niedrige Randsteine, so dass Kunden ihr Auto direkt vor dem *workshop* parken können;
- Bushaltestellen in der Nähe, die zum einen Laufkundschaft anziehen und zum anderen den Transport erleichtern und
- möglichst viel Platz zur Straße hin, der i.d.R. als Ausstellungsfläche dient.

Zwei Drittel der befragten Werkstätten sind direkt im Stadtgebiet Gaborone, fünf weitere in Mogoditshane, zwei in Tlokweg und eine in Mantsie (Werkstatt



Foto 1: Schreiner am Lemmenyane Drive in Broadhurst
(Aufnahme: Jasmin Schippler 2006)

Nr. 15) lokalisiert. Im Norden der Stadt, im Stadtteil Broadhurst am Lemmenyane Drive befindet sich eine Konzentration von ‚eher informellen‘ Schreinerbetrieben (Werkstatt Nr. 1-9), die in der Regel von *Arbeitsmigranten* aus Simbabwe betrieben werden. Das umliegende Wohngebiet ist hinsichtlich der Kaufkraft durchwachsen. Dem Stadtentwicklungsplan zufolge handelt es sich um ein Mischgebiet von Unter-, Mittel- und Oberschichtgrundstücken (vgl. Gaborone City Development Plan 1997-2021: 90, 94, 104).

Bis auf wenige Ausnahmen (vgl. I-SCH/16; I-SCH/18) arbeiten die ‚eher informellen‘ Schreiner in der Regel ohne Elektrizität. Mit Stolz verweisen sie auf die traditionelle Handarbeit (vgl. I-SCH/8). Zur Grundausstattung gehören Werkbank, Handsäge, Hobel, Schleifpapier und Maßband. Die Werkstoffe bestehen vorwiegend aus Reststücken oder Teilen zweiter Wahl. Organisiert sind die Schreiner entweder in kleinen Arbeitsgruppen gleichberechtigter Mitglieder (meist vier oder fünf Personen), als Familienwerkstatt oder als Alleineigentümer mit oder ohne Angestellte. Etwa ein Drittel der befragten Werkstätten hat bezahlte Angestellte von mittel- bis langfristiger Dauer. Dies beschränkt sich jedoch meist auf ein oder zwei permanent beschäftigte Personen. Werkstatt Nr. 16 weist mit vier dauerhaft angestellten Arbeitern die höchste Anzahl unter allen befragten ‚eher informellen‘ Werkstätten auf. Beliebter ist die gelegentliche Vergabe von sogenannten *piece jobs*. Hier werden Mitarbeiter zeitlich begrenzt, meist für wenige Stunden oder Tage angeheuert.

Im Allgemeinen ähneln sich die Produkte der ‚eher informellen‘ Werkstätten stark, auch wenn keine formelle Standardisierung besteht. Einige typische Produkte sind Hundehütten, Tische, einfache Schränke und Hocker (siehe Foto 2). Zudem ergänzen häufig tin-smithing Produkte (Badewannen, Briefkästen, kleine Behälter etc.) das Sortiment. Auf Wunsch werden auch Tuck Shops ‚Kioske‘ oder aufwän-



Foto 2: Schreinerprodukte
(Aufnahme: Jasmin Schippler 2006)

digere Küchenschränke (siehe Foto 2) gefertigt. Großaufträge wie die Ausstattung oder Instandhaltung von Ladenlokalen (vgl. I-SCH/8; I-SCH/10) sind die Ausnahme. Der Großteil der Kunden sind Privatpersonen (vgl. I-SCH/3a). Insgesamt ist das flache und enge Sortiment der Handwerker eher auf die lokale Unter- und Mittelschicht zugeschnitten. Obwohl keine den Wettbewerb beschränkenden, informellen Preisabsprachen existieren (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/10; I-SCH/24), unterscheiden sich die verhandelbaren Preise der Schreiner um kaum mehr als 10 Prozent (vgl. I-SCH/1; I-SCH/5c).

Preisbeispiele einzelner Produkte (Startpreise, noch verhandelbar): Hundehütte groß (Preis: ca. 150 Pula, Materialwert: 20-30 Pula, Arbeitszeit: eineinhalb bis zwei Stunden). Schreibtisch klein (Preis: ca. 150 Pula, Materialwert: ca. 40 Pula, Arbeitszeit: zwei bis drei Stunden). Sofatisch (Foto 2, ca. 150 Pula), kleines Regal (Foto 2, ca. 150 Pula), Küchenschrank (Foto 2, ca. 600 Pula).

8.2.2 Demographische Eigenschaften der Schreiner

Eine langfristige Beschäftigung von *Batswana* als Angestellte, Eigentümer oder Partner in einer der ‚eher informellen‘ Werkstätten ist selten. *Batswana* führen häufig lediglich *piece jobs* aus. Zudem verständigen sich nahezu alle der befragten Schreiner untereinander in *Shona* bzw. *ZeZuru*³⁷. Auf den ersten Blick liegt daher die Vermutung nahe, dass es sich hierbei um simbabwische Gastarbeiter bzw. *Arbeitsmigranten* handeln könnte. Tatsächlich haben alle diese Personen simbabwische Wurzeln, unterscheiden sich jedoch hinsichtlich ihrer ‚Geschichte‘ beträchtlich. Für den Fortgang der Arbeit erweist sich eine hiernach differenzierte Betrachtungsweise als sehr aufschlussreich. Die *Shona* bzw. *ZeZuru* sprechenden Schreiner können in drei Gruppen unterteilt werden: die *MazeZuru*, die simbabwischen *Arbeitsmigranten* und die aus Simbabwe stammenden Nicht-*MazeZuru* mit Wohnsitz in Botswana.

- Die *MazeZuru* bzw. ihre Vorfahren sind vor einiger Zeit – meist in den späten 1950ern oder 1960er Jahren – aus religiösen Motiven von Simbabwe nach Botswana migriert. Demzufolge sind die *MazeZuru* ursprünglich simbabwische Auswanderer, die heute bereits in zweiter oder dritter Generation in Botswana leben. Die *MazeZuru* in Gaborone bilden ein enges soziales Netzwerk und eine sich an ihren eigenen Regeln orientierende und somit bewusst von anderen Gruppen abgrenzende Gemeinschaft. Das sie verbindende Element ist neben der nationalstaatlichen Abstammung vor allem die religiöse Bekenennung zu dem Propheten Baba Johane (siehe auch 8.3).

Grundlagen, Funktionen und Struktur dieses Netzwerks werden an späterer Stelle ausführlich erläutert. Die *MazeZuru* besitzen i.d.R. die botswanische Staatsbürgerschaft, verfügen meist über ein eigenes Grundstück mit Haus und sind mit ihren Familien in die gesellschaftlichen und politischen Strukturen Botswanas eingebunden. So haben sie beispielsweise als ‚vollwertige Staatsbürger‘ Anspruch auf Partizipation an den sozialen Leistungen des Staates, was sie von den *Arbeitsmigranten* unterscheidet.

Mazezuru – Stamm oder Religion?

Je nach regionalem Kontext existiert ein unterschiedliches Verständnis der Terminologie ‚Mazezuru‘. In Zimbabwe gibt es zwei große Bevölkerungsgruppen (Stämme): die der Ndebeles und der Shona. Die Shona wiederum unterteilen sich in verschiedene Clans: die Manyikas, Makaranga, *Mazezuru*, Makorekore, etc. Folglich beschreibt der in Simbabwe verwendete Begriff *Mazezuru* eine Stammeszugehörigkeit. Die sich in Botswana selbst als *Mazezuru* bezeichnende Gemeinschaft von ursprünglich aus Simbabwe stammenden Personen oder Nachkommen von ehemaligen Migranten aus Simbabwe definieren ihre Zugehörigkeit zu den *Mazezuru* allein über ihre religiöse Glaubensrichtung, der Zugehörigkeit zu Apostolischen Kirche, in Verbindung mit der simbabwischen Abstammung.

Somit ist eine gewisse Unschärfe der Begrifflichkeit festzustellen, da *Mazezuru* in Simbabwe einen Stamm bezeichnet und in Botswana einer am Christentum orientierten Religion einen Namen gibt. Batswana benutzen den Begriff *Mazezuru* grundsätzlich als religiöses Abgrenzungskriterium. Da die Religionszugehörigkeit nicht immer eindeutig an Äußerlichkeiten festgemacht werden kann, passiert es häufig, dass z.B. die informellen Schreiner als Gruppe generalisierend als *Mazezuru* bezeichnet werden, obwohl einige weder dem Stamm noch der Religion angehören (vgl. GORDON, Jr. 2005; I-SCH/2a).

- Die aus Simbabwe stammenden *Arbeitsmigranten* haben sich vorwiegend im Zuge der sich ökonomisch und politisch verschlechternden Situation in Simbabwe für ein befristetes Schreinerdasein in Botswana entschieden. Doch meist halten sie sich nicht als reguläre Arbeitsmigranten, sondern als ‚Touristen‘ im Land auf. Sie gehören verschiedenen Stammes- und Religionsgruppen aus Simbabwe an und bezeichnen sich i.d.R. selbst nicht – im Sinne des botswanischen Kontexts (siehe hierzu Petिटdruck oben) – als *Mazezuru*.
- Es gibt nur wenige Schreiner, die ursprünglich aus Simbabwe stammen, jedoch Nicht-*Mazezuru* mit dauerhaftem Wohnsitz in Botswana sind.

Insgesamt gehören 17 der 30 interviewten Schreiner den in Botswana lebenden *Mazezuru* an. Acht sind *Arbeitsmigranten* aus Simbabwe, von denen lediglich zwei der Apostolischen Kirche angehören. Die anderen sechs bezeichnen sich als ‚simbabwische *Mazezuru*‘ und tragen eine andere Konfession. Daneben gehört dem Kreis der Befragten ein *Motswana* sowie drei Halb-*Mazezuru*, von denen jeweils ein Elternteil ein *Mazezuru* und der Ehepartner ein/e *Motswana* ist, an. Während zwei hiervon sich selbst als ‚Halb-*Mazezuru*‘ bezeichnen (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/10), besteht der Dritte darauf, ein *Motswana* zu sein (vgl. I-SCH/11). Des Weiteren konnte ein Schreiner aus Simbabwe mit botswanischer Staatsbürgerschaft ausgemacht werden, der Katholik ist (vgl. I-SCH/24). Viele Schreiner sind zudem – wenn auch weitläufig – miteinander verwandt (vgl. I-SCH/1; I-SCH/3a; Abbildung 7).

Auf der Suche nach Erklärungen für die geringe Anzahl von Batswana im small scale Schreinerbusiness:

„Everybody is free to build a shop“ (I-SCH/1) antwortet ein Schreiner auf eine Frage, deren Intention es ist, der Dominanz der *Mazezuru* und simbabwischen *Arbeitsmigranten* im ‚eher informellen‘ Schreinergeschäft auf den Grund zu gehen. Auch die meisten anderen Befragten haben keine Erklärung für die auffallend unterdurchschnittliche Prä-

senz der *Batswana*. Anhand der Befragung von Schreibern aller Kategorien (*Mazezuru*, *Arbeitsmigranten*, *Batswana*, andere Nicht-*Mazezuru*) können jedoch keine Anzeichen einer Form eines branchenbezogenen, aktiv forcierten Protektionismus ausgemacht werden. Einige aus Simbabwe stammende Schreiner vermuten den Grund für das geringe Interesse der *Batswana* in der körperlichen Anstrengung der Tätigkeit, "Locals don't work hard, we have an industrial background. Locals are into these smart jobs like Tuck Shops or Phone Shops." (I-SCH/5d) oder der sozioökonomischen Überlegenheit und dem Stolz der Tswana-Kultur: "Batswana are not depending on it. They are rich, have cattle." (I-SCH/1). „Sometimes people say, they (Batswana) are full of proud, but I think in many times it's just ignorance." (I-SCH/2a).

Angesichts der hohen urbanen Arbeitslosigkeit und Armut überraschen die Antworten, die sich überwiegend auf die angeblich fehlende Motivation der *Batswana* stützen. Ein möglicher Erklärungsansatz ist in den unterschiedlichen Voraussetzungen zu suchen: während das Schreinerhandwerk in der *Mazezuru*-Kultur Tradition besitzt und simbabwische *Arbeitsmigranten* oft aus einer finanziellen Notsituation heraus handeln, könnte die These formuliert werden, dass für *Batswana* aufgrund des für afrikanische Verhältnisse vorbildlichen staatlich-sozialen Sicherungssystems keine zwingende Notwendigkeit besteht jede Möglichkeit einer Beschäftigung wahrzunehmen.

Ausnahmslos alle kontaktierten Schreiner sind männlich. Die zwei jüngsten regelmäßig mitarbeitenden Schreiner, die im Rahmen des Feldaufenthaltes beobachtet werden konnten, waren zu diesem Zeitpunkt sieben Jahre alt. Es entspricht den

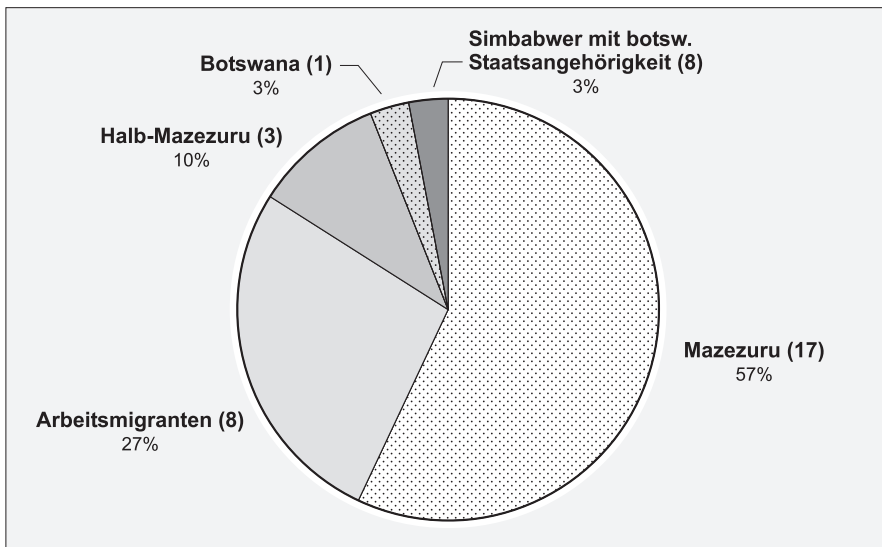


Abb. 7: Kultureller Hintergrund der befragten Schreiner

Eine Zuordnung der ethnischen Herkunft und Religion jeden Schreiners ist der Auflistung der Schreinerinterviews zu entnehmen (siehe Anhang)

Werten der *Mazezuru*, dass die Söhne in etwa diesem Alter an den Beruf herangeführt werden. Auch diese beiden Jungen arbeiten in den Werkstätten (Werkstatt Nr. 18 und Nr. 16) ihrer Väter täglich mehrere Stunden mit. Bei einigen älteren Schreibern kann das Alter anhand bestimmter Anhaltspunkte ihrer Lebensgeschichte wie der Einwanderung nach Botswana nur geschätzt werden. Da *Mazezuru* traditionell nicht in Krankenhäusern zur Welt kommen und daher oftmals über keine Geburtsurkunde verfügen, entzieht sich v.a. bei älteren *Mazezuru* eine genaue Altersangabe selbst ihrem eigenen Wissen. Die ältesten aktiven Schreiner sind jedoch deutlich über 65 Jahre alt. Hinsichtlich der *Mazezuru*-Schreiner kann keine auffällig stark vertretene Altersklasse ausgemacht werden. Die *Arbeitsmigranten* sind jedoch nahezu alle zwischen 20 Jahren und Anfang 30.

8.2.3 Sozioökonomische Merkmale

Die *Mazezuru* weisen oft einen sehr geringen Bildungsgrad auf. Traditionell spielt die formelle Bildung im Wertesystem dieser Gemeinschaft eine untergeordnete Rolle (zum Wertesystem der *Mazezuru* siehe 8.3). Während einige Schreiner der älteren Generation auf keinerlei formelle Schulbildung zurückblicken können, werden heute die Kinder zumindest die ersten Jahre in die Schule geschickt. Die Jungen verlassen die Schule i.d.R. nach dem *primary level*, also nach sieben Jahren (vgl. I-SCH/5c). Auch der Eigentümer von Werkstatt Nr. 16 und Vater von insgesamt 21 Kindern (von drei verschiedenen Frauen) zieht die frühe handwerkliche Ausbildung seiner Kinder der formellen Bildung vor: "because people make degrees and after it they are unable to find a job. So they should be able to work with their hands. (Ü)" (I-SCH/16).

Häufig ergänzt oder ersetzt eine mit staatlicher Unterstützung vollzogene und teils durch eigene *Mazezuru*-Lehrer durchgeführte private Schulbildung den staatlichen Schulbesuch. So auch bei den Kindern des oben zitierten Schreiners. Ziel ist „ (...) to be able to read and write and to communicate...to be self-reliant. (Ü)“ (I-SCH/16). Keiner der in Botswana aufgewachsenen befragten *Mazezuru*-Schreiner verfügt über eine höhere Bildung (Form 5 oder universitäre Bildung).

Der Bildungsgrad der Nicht-*Mazezuru*, also der *Arbeitsmigranten*, *Batswana* und aus Simbabwe stammenden Nicht-*Mazezuru* mit botswanischer Staatsbürgerschaft ist hingegen sehr unterschiedlich; im Schnitt liegt er jedoch deutlich über dem der *Mazezuru*. Einer der *Arbeitsmigranten* stand sogar kurz vor seinem Universitätsabschluss in Betriebswirtschaftslehre, bevor ihn finanzielle Engpässe zwangen als Schreiner Geld in Botswana zu verdienen (vgl. I-SCH/5d).

Da auch eine formelle Ausbildung oder ein Angestelltenverhältnis in privaten oder öffentlichen Unternehmen mit den Werten der *Mazezuru* nicht vereinbar ist, hat keiner der befragten *Mazezuru* eine formelle Ausbildung genossen oder verfügt über dokumentierte berufliche Qualifikationen. Der Übersetzer bezeichnet sich und seine Schreinerkollegen als „home-made carpenters“ (I-SCH/3a). Weitaus diversifizierter ist die stärker auch im Formellen Sektor er-

langte, berufliche Erfahrung der Nicht-*Mazezuru*. Diese wurde jedoch kaum in der Schreinerbranche gesammelt.

Beispiele aus den Interviews: Der Interviewpartner aus Werkstatt Nr. 24 besuchte in Simbabwe drei Jahre lang ein College für das Schreinerhandwerk, bevor er zunächst bei einer Baufirma und anschließend 15 Jahre bei PG Timber, einem Baumarkt arbeitete (vgl. I-SCH/24). Brighton hingegen arbeitete in der Malerwerkstatt seines Vaters in Simbabwe mit, bevor er nach deren Bankrott nach Botswana kam (vgl. I-SCH/5c). Freddy, der Übersetzer, hat einige Jahre in Simbabwe u.a. als Lehrer gearbeitet, bevor er aus familiären Gründen zu seinem Vater nach Botswana übersiedelte (vgl. I-SCH/3a).

Der für das *Woodwork-Estate* in Francistown zuständige *IFS*-Koordinator Mr. Mooketsi bezeichnet den unter den Schreibern verbreiteten Analphabetismus als Hauptproblem, da sie so keine Buchhaltung durchführen können und in der Produktvermarktung eingeschränkt sind (vgl. I-EXP/8).

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass die beruflichen Fertigkeiten der Schreiner unabhängig ihres kulturellen Hintergrundes vorwiegend informell erworben werden. Da die *Mazezuru* bereits in sehr frühen Lebensjahren mit dem Beruf vertraut gemacht und i.d.R. Stück für Stück an den väterlichen Betrieb herangeführt werden, sind ihre schreinerspezifischen Fähigkeiten aufgrund der langen Erfahrung denen der *Arbeitsmigranten* überlegen.

Während die *Mazezuru* das Schreinerhandwerk oft als das ganze Leben begleitenden Beruf ausüben, streben die meist branchenfremden *Arbeitsmigranten* nach ‚schnellem Geld‘ (vgl. I-SCH/5a; I-SCH/5d). Auf die Frage warum er hier als Schreiner arbeite, antwortete ein 18-jähriger Arbeitsmigrant: „It’s an easy job. You can make fast money.“ (I-SCH/5c). Dies erklärt ihr meist flacheres, kleine und günstige Produkte umfassendes Sortiment: „Small things are cheap, but fast money. Customer pay cash. If you have a Tuck Shop, it’s expensive. The customer only pays deposit.“ (I-SCH/5a).

Für alle befragten Schreiner stellt das Handwerk ihre einzige einkommensgenerierende Tätigkeit dar. Sie arbeiten sechs Tage die Woche – der Samstag ist frei. Häufig tragen zusätzlich ihre Frauen zum Haushaltseinkommen durch diverse Handelstätigkeiten bei (vgl. I-SCH/14; I-SCH/16). Das Einkommen sei, wie einer der älteren Schreiner betont, abhängig von ihrer individuellen Leistung, ihren Fähigkeiten und ihren Fertigkeiten: “It all comes down back to an individual. (...) If you are hard working, you’d definitely going to get something but if you not work hard, you won’t be able to make it in the business.(Ü)” (I-SCH/25).

Nicht zu vernachlässigen ist weiterhin die Dependenz des Einkommens von externen Einflüssen wie den Kosten für Material. Auch variiert der Verdienst im zeitlichen Verlauf. Zu Jahresbeginn laufen die Geschäfte schlecht, während das Weihnachtsgeschäft den Umsatz in die Höhe treibt (vgl. I-SCH/10). Einig sind sich die Befragten, dass gegen Monatsende mehr Erträge erwirtschaftet werden, da hier aufgrund des Auszahlungstermins im Formellen Sektor vermehrt Bestellungen eingehen (vgl. I-SCH/2b). Auch sind die *small scale* Schreiner der Witterung ausgesetzt. Bei Regen wird aufgrund der potenziellen Beschädigung des Holzes

gewöhnlich nicht gearbeitet. Für das Jahr 2006 erwartet ein Schreiner zudem aufgrund des gestiegenen Marktpreises für Rinder und der damit verbundenen Bereitschaft mehr Geld auszugeben mehr Aufträge (vgl. I-SCH/3a).

Ein Schreiner schätzt den Nettoverdienst eines Selbständigen auf bis zu 4000 Pula (vgl. I-SCH/3a) pro Monat. Auch wenn aufgrund mangelnder Auskunftsbereitschaft sowie mangelndem Überblick über den eigenen Verdienst (fehlende Buchführung) im Rahmen der Befragung kein durchschnittliches Einkommen ermittelt werden kann, so ist aufgrund der vorhandenen Angaben zur geschätzten Verkaufsmenge pro Tag, den Einkaufspreisen sowie dem Endpreis der Produkte dennoch zu konstatieren, dass der Verdienst eines ‚eher informellen‘ Schreiners, der sich nicht in einem Angestelltenverhältnis befindet das im ISSR 1999/2000 (S. 20) veröffentlichte Einkommen von Eigentümern informeller Unternehmen von i.d.R. unter 600 Pula pro Monat – auch unter Berücksichtigung der Inflation – übersteigt (vgl. Abbildung 7). Die Partner der Werkstatt Nr. 23 erhielten vor einiger Zeit als Vollzeitangestellte in Werkstatt Nr. 8 ca. 400 Pula im Monat (vgl. I.SCH/23), was in etwa dem Durchschnittslohn für männliche Angestellte im IS nach den Ergebnissen des ISSR 1999/2000 (S. 22) entspricht. Der Inhaber des registrierten Unternehmens JWM zahlt seinen fünf Angestellten 600 bis 650 Pula im Monat (vgl. I-SCH/11).

Zum Vergleich einige Verdienste von Einzelpersonen aus dem IS: eine *Air-time* Verkäuferin in der BBS-Mall schätzt ihren Reingewinn pro Tag im Durchschnitt auf 60 Pula. Da sie nicht jeden Tag arbeitet verdient sie etwa 1 300 Pula im Monat. Zuvor war sie als Servicekraft an einer Tankstelle für 600 Pula im Monat angestellt (vgl. Ergänzungsinterview 1). Eine Süßwarenverkäuferin/*Phone Shop* Inhaberin verdient ca. 1 000 Pula im Monat (vgl. Ergänzungsinterview 3) und ein botswanischer *Hairdresser* setzt seinen Gewinn aus seiner Tätigkeit – nebenbei verkauft er auch etwas Obst – derzeit bei etwa 900-1 300 Pula an (vgl. Ergänzungsinterview 4). Die *Hairdresser*-Mädchen, die am Bahnhof auf Provision für jeweils eine ‚Gruppenleiterin‘ arbeiten, müssen 50% des Verdienstes abgeben. Ihnen bleiben etwa 800 bis 1 000 Pula pro Monat (vgl. Ergänzungsinterview 6). 65% müssen die *Hairdresserinnen* in einem Salon am Lemmenyane Drive an die Besitzerin abgeben. Sie kommen auf ca. 700 Pula pro Monat (vgl. Ergänzungsinterview 7). Der Inhaber einer kleinen, staatlich subventionierten Küche am Bahnhof zahlt seinen zwei weiblichen Angestellten, die elf bis zwölf Stunden pro Tag arbeiten im Monat je 500 Pula. Er selbst verdient als Lkw-Fahrer in Francistown je nach Auftragslage monatlich zwischen 4 000 und 7 000 Pula (vgl. Ergänzungsinterview 5).

Die Schreiner verbrauchen pro Tag für die Anfahrt zum Arbeitsplatz, Frühstück und ein Mittagessen ca. 20 Pula, also knapp 600 Pula im Monat (vgl. I-SCH/5a). Potenzielle Mietkosten kommen noch hinzu. Die Angestelltegehälter der Schreiner bewegen sich demzufolge auf einem sehr geringen Niveau. Während einige ‚eher informelle‘ *Mazezuru*-Schreiner immerhin so viel verdienen, dass sie sich eigene Autos leisten können (z.B. Werkstatt Nr. 1, 10, 14, 17, 20), beschreibt ein anderer Schreiner generalisierend für die jungen, selbständig arbeitenden Schreiner am Lemmenyane Drive die Einkommenssituation als unzureichend: „We are living to a hand of mouth thing. We are not able to save anything at the end of the day.”

(I-SCH/3a). Er überlegt sich sogar nach Simbabwe zurück zu gehen, da er in den letzten fünf Jahren, die er in Botswana ist, nichts erwirtschaftet habe, worauf er stolz sein könne. Eigentlich wollte er seine Familie unterstützen, aber sein Einkommen reiche gerade für ihn selbst (vgl. I-SCH/3a).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass auch hier eine Polarisierung konstatiert werden kann: die vergleichsweise gut verdienenden *Mazezuru* und die eher schlecht verdienenden Angestellten oder selbständigen jungen *Arbeitsmigranten*.

8.2.4 Kategorisierung der aus Simbabwe stammenden Schreiner

In obigen Ausführungen wurde mehrfach deutlich, dass die Schreiner nicht als homogene Gruppe behandelt werden können und sich ihr kultureller Hintergrund sowohl auf die demographischen als auch ökonomischen Merkmale auswirkt. Wird der geringe Anteil der *Batswana* unter den Schreibern vernachlässigt, so lässt sich zusammenfassend folgende Kategorisierung erstellen.

Tab. 3: Kategorisierung der Schreiner nach kulturellem Hintergrund und Herkunft

		Mazezuru	Arbeitsmigranten
Rechtliche Grundlage	Aufenthalts-genehmigung	dauerhaft	befristet
	Person		
	Alter	gemischt, bis ins hohe Alter	überwiegend zwischen 18 und 30 Jahren
	Geschlecht	männlich	männlich
	Schulische Bildung	sehr geringer Bildungsgrad	mittlerer bis hoher Bildungsgrad
	Ausbildung	ausschließlich informell	tlw. formell (nicht im Schreinerhandwerk)
Werkstatt	Standort	eigener compound, an Straßen	vorwiegend Lemmenyane Drive
	Organisation	familiäre Hierarchie, Partnerschaften	Partnerschaften, Angestelltenverhältnis
	Ziel	langfristige Existenzsicherung	kurzfristige Einkommensgenerierung
	Investitionen	teilweise (teure Werkzeuge, Unterstand, Fahrzeuge)	kaum
	Sortiment	im Vergleich* eher breiter und tiefer	im Vergleich* eher enger und flacher
	Qualität der Produkte	im Vergleich* höher	im Vergleich* niedriger

*zur jeweils anderen Gruppe

Quelle: Eigene Darstellung

Der kulturelle Hintergrund zeigt am deutlichsten seinen Einfluss auf die ökonomische Intention der Schreiner und somit auf deren Wirtschaftsweise. Die simbabwischen Migranten versuchen aufgrund der wirtschaftlich und politisch prekären Lage in Simbabwe als *Arbeitsmigranten* in Botswana in der kurzen Zeit ihres Aufenthaltes möglichst viel Geld zu verdienen. Daher ist ihr unternehmerisches Handeln oft stark von einem kurzfristigen monetären Interesse geprägt: es wird kaum in das Unternehmen investiert, fast ausschließlich mit Material zweiter Wahl gearbeitet und einfache, leicht verkäufliche Produkte hergestellt. Im Gegensatz zu den eher auf langfristigen Bestand und Wachstum ausgerichteten *Mazezuru*-Werkstätten (vgl. I-SCH/10; I-SCH/14; I-SCH/18; I-SCH/20) sind diese daher eher sogenannten ‚*survival enterprises*‘ gleichzusetzen.

8.3 Hintergrundinformationen zur Gemeinschaft der Mazezuru

Die Mazezuru in Botswana – ein kurzer historischer Rückblick

Die religiöse Glaubensgemeinschaft der *Mazezuru* beruft sich auf einen aus Simbabwe stammenden Propheten namens Shoniwa Masedza (*1. Oktober 1914), von seinen Anhängern auch Baba Johane (Baba[Shona] = Vater) oder „*prophet of africa*“ genannt, der dem Glauben zufolge nach seinem Tod von Gott den Auftrag erhalten hat Gebote zu verbreiten. Das Datum seiner Auferstehung im Oktober 1932 wird als Gründungsdatum der Kirche interpretiert. Nach zwei Inhaftierungen durch die Kolonialmacht setzte Baba Johane unbeirrt seine Missionstätigkeit fort. Mit seinen Anhängern reiste er zu Fuß durch Simbabwe, Mocambique bis nach Port Elizabeth (Südafrika), um das Wort Gottes zu verbreiten. Von hier aus ging die Reise weiter in Richtung Norden: nach Botswana, Sambia, Tansania und Kenia. Zwischen 1952 und 1954 etablierte der Gründer die Kirche auch in Botswana – zunächst in Ramokgwebana, einem Dorf im Nord-Osten des Landes. Heute besitzt die Kirche mehrere lokale Zentralen, verstreut über viele südafrikanische Länder. Der Hauptsitz ist Harare (vgl. GABATHUSE 2004; *Gospel of God Church* a) o.J.; I-SCH/1).

Viele der den *Mazezuru* angehörigen Schreiner im Siedlungsraum Gaborone bzw. ihre Vorfahren kamen in den späten 1950ern oder 1960er Jahren nach Botswana. Interviewpartner aus Werkstatt Nr. 25 beispielsweise beendete seine Reise 1957 mit einer Gruppe *Mazezuru* in Serowe. Seit 1968 ist er in Gaborone tätig (vgl. I-SCH/25).

Normen und Wertvorstellungen als informelle Institutionen

Die religiöse Gemeinschaft der *Mazezuru* in Gaborone ist eine stark durch kulturelle Normen und christliche Wertvorstellungen geprägte informelle, engmaschige Gruppe. In die ihr innewohnenden Regeln, welche ursprünglich aus dem religiösen Glauben abgeleitet wurden, sind alle Bereiche des täglichen Lebens und somit auch

die wirtschaftlichen Aktivitäten eingebettet. Sie weisen – obwohl die *Mazezuru* immer wieder ihre christliche Orientierung betonen – auch Elemente des Judentums und des Islams auf. Die Kirche bildet den Mittelpunkt des Lebens. Die zentralen Werte sind Unabhängigkeit und Selbstbestimmtheit der Gemeinschaft sowie der individuellen Mitglieder. Auch Nächstenliebe spielt eine große Rolle. Es wird zu gegenseitiger Hilfe und Unterstützung in allen Lebenslagen aufgerufen und eine bedingungslose Einhaltung der Regeln erwartet. Darüber hinaus wird eine Abkehr vom Kapitalismus gepredigt. Die religiöse Gemeinschaft begrenzt als Organisation ihr Handeln durch eher konservativ ausgerichtete, allgemeine Richtlinien sowie konkrete institutionalisierte Regeln, koordiniert die Institutionen und sanktioniert bei Bedarf. Die konservative Ausrichtung tritt besonders in folgenden Richtlinien zu Tage (vgl. *Gospel of God Church* (c) o.J.; MOREKWA 2004: 110f.; GABATHUSE 2004; I-SCH/1; I-SCH/3a; I-SCH/5c; I-SCH/20):

- *Konservatives Rollenverständnis*: Die Vorrangstellung des Mannes gegenüber der Frau. Die Geschlechterrollen sind klar definiert. So erklärt sich die ausschließlich männliche Schreinergemeinschaft. Frauen genießen eine kürzere Schulbildung und kümmern sich in erster Linie um den Haushalt und die Kinder. Daneben führen sie Handarbeiten aus. Im Alter von etwa 14 bis 18 Jahren werden junge Mädchen verheiratet. Polygamie ist eine gelebte Freiheit der Männer. Nicht selten sind diese mit zwei, drei oder vier Frauen verheiratet (vgl. I-SCH/14; I-SCH/16; I-SCH/17), die alle unter einem Dach leben. Hat ein Mann nur eine Frau, ist es – so berichtet ein Schreiner – als habe er nur ein Auge. Doch aufgrund der hohen Lebenshaltungskosten geht die Anzahl der Frauen die sich ein Mann ‚leistet‘ zurück (vgl. I-SCH/2a). Die Unmündigkeit der Frauen äußert sich darin, dass sich lediglich ein Mann von seiner Frau – nie jedoch eine Frau von ihrem Mann – scheiden lassen kann. Auch wird unter strengen Auflagen (Konvertierung der Frau und ihrer Eltern) die Heirat eines männlichen *Mazezuru* mit einer Frau einer anderen Konfession geduldet, während der Gemeinschaft angehörige Frauen einen Mann einer anderen Glaubensrichtung nicht ehelichen dürfen. Des Weiteren ist der Mann per se der Haushaltsvorstand. Eine Frau spricht in Anwesenheit von Männern nur, wenn sie gefragt wird. Bei Begegnungen wird zuerst der Mann begrüßt und dann die Frau(en). Während eines Besuches eines Schreiners bat seine Frau den Übersetzer zunächst ihren Mann um Erlaubnis zu fragen, bevor wir mit ihr sprechen oder ein Foto von ihr machen (Werkstatt Nr. 14).
- *Ablehnende Haltung gegenüber staatlichen Einrichtungen*: Die Inanspruchnahme sämtlicher staatlicher Gesundheits- und Bildungseinrichtungen ist verpönt. Die *Gospel of God Church*, auch bekannt als ‚Sabata ya *Mazezuru*‘ fordert ihre Anhänger auf, auf medizinische Behandlungen in Krankenhäusern zu verzichten, da Mwari ([Shona] Gott) allein durch Gebete helfen kann. Darüber hinaus ist auch der Gang zu traditionellen Medizinmännern untersagt. Kinder werden zu Hause mit Hilfe einer älteren Frau der Glaubensgemeinde zur Welt gebracht. Formelle Bildungseinrichtungen werden nur wenige Jahre in Anspruch

genommen. Mädchen besuchen i.d.R. lediglich die ersten drei oder vier Klassen (vgl. I-SCH/3a), während Jungen etwas länger eine Schulbildung genießen. Die ablehnende Haltung staatlichen Institutionen gegenüber lässt sich nicht direkt als Maxime aus dem Glauben ableiten, ist jedoch auf die Möglichkeit der bedingungslosen Einhaltung der religiösen Regeln (Kleiderordnung etc.) zurückzuführen.

Die Religiösen Pflichten setzen sich unmittelbar aus folgenden Erwartungen zusammen:

- die *Einhaltung des Sabbats*: Der Sabbat beginnt am Freitagabend und endet Samstagabend. Während dieser Zeit ist jegliche Art von Arbeit untersagt (auch Hausarbeit). Die Zeit wird zum Kirchgang und Beten genutzt. Pünktlich um 15 Uhr am Freitag wird die Arbeit niedergelegt. Gottesdienste werden von Priestern und Propheten im Freien abgehalten. Die Mitglieder der Kirche setzen sich in Reihen formiert, die Richtung Osten gerichtet sind, auf den Boden. Die Reihen sind nach Männern und Frauen getrennt. Vorne sitzen die Männer und etwas weiter hinten die Frauen. Während des Gebetes dürfen keine Schuhe getragen werden, da der Boden heilig ist. Die Zeremonie wird ausschließlich von vokalen Gesängen begleitet. Instrumente und Tanz sind verboten. Üblich ist weiterhin eine Kollekte, die für soziale und religiöse Zwecke im Interesse der Gemeinschaft eingesetzt wird.
- die ständig *abrufbare Bereitschaft* der Kirchenmitglieder zur *Ausführung von Missionen*: Ein Orakel bestimmt den bzw. die Auserwählten der Kirchengemeinde, die zu teils mehrwöchigen, teils mehrmonatigen Missionsreisen in andere Länder entsandt werden.
- die *jährliche Pilgerreise* zu Ehren des Propheten Baba Johane: Der größte religiöse Feiertag ist der 1. Oktober. Dieser Tag des Jahres 1914 ist der Geburtstag des Kirchengründers Baba Johane. Zudem wurde am 1. Oktober 1932 am Berg Marimba, in der Nähe des heutigen Harare die Kirchengemeinschaft gegründet. Der Antritt der jährlichen Pilgerreise ist Pflicht für jeden gläubigen *Mazezuru*, der die finanziellen Mittel hierzu aufbringen kann. Zu Ehren des Gründers treffen sich die *Mazezuru*-Familien aus mehreren Ländern Afrikas für die Dauer von einigen Tagen bis hin zu mehreren Wochen im September – meist in Simbabwe.
- sowie die Einhaltung der *Kleiderordnung* und *das Äußere betreffende Richtlinien*: Die Frauen tragen ab dem achten Lebensjahr traditionell weiße, lange Kleidung und eine weiße Kopfbedeckung. Die Haare werden sehr kurz gehalten. Hosen für Frauen sind tabu. Rote und schwarze Kleidung, genauso wie kurze Hosen sind für Männer untersagt. Sie dürfen sich den Bartwuchs nicht rasieren, das Haupthaar muss kurz bzw. rasiert gehalten werden. In Vorbereitung auf den Sabbat wird am Freitagabend der Kopf geschoren.

Daneben gibt es noch eine Reihe weiterer Regeln, bei denen es jedoch nicht eindeutig nachzuvollziehen ist, inwiefern die direkte Verbindung zur Religion vorhanden ist. Denkbar ist eine im Laufe der Zeit aus einem Selbsterhaltungstrieb

der Gesellschaft heraus und im Sinne der Wahrung der Tradition entstandene Auslegung der religiösen Leitbilder. Hierzu zählt beispielsweise das Verbot von Fernsehschauen, Musik hören, Sport machen oder der Konsum von Alkohol. Auf der internationalen Homepage der Glaubensrichtung sind diesbezüglich jedoch keine Hinweise zu entnehmen.

Regelbrüche werden von der Institution Kirche selbst als auch von Privatpersonen, v.a. Verwandten sanktioniert. Ein 18-jähriger Schreiner befürchtet Schläge von seinem Vater, falls er eine der Regeln brechen würde und fügt hinzu: "We grow up in this culture. We have to follow them (Anm. d. Verf.: gemeint sind die Regeln)." (I-SCH/5c). Es wurde von einem Fall berichtet, in dem ein Vater seinen Sohn vor dem Kirchenrat beschuldigte Fußball zu spielen. Für jedes Vergehen ist in einem ‚Strafkatalog‘ eine Buße festgelegt. Die glaubenskonforme Lebensweise wird von den Kirchenältesten überwacht (vgl. I-SCH/3a).

Regelbruch und kirchliche Sanktion – formelle Bildung eines Halb-Mazezuru:

Freddy's Vater ist ein der *Mazezuru*-Gemeinschaft angehöriger Schreiner in Botswana. Seine Mutter stammt aus Simbabwe und folgt einer anderen Glaubensgemeinschaft. Nachdem sich seine in Botswana lebenden Eltern getrennt haben ist Freddy bei seinen Großeltern mütterlicherseits in Simbabwe aufgewachsen. Sie waren keine Anhänger der religiösen *Mazezuru* und förderten so eine fundierte formelle Ausbildung. Er hat in Simbabwe zwei Jahre als Lehrer für den Staat gearbeitet und in der PR Agentur seiner Familie mitgeholfen. Nach dem Tod der Mutter im Jahre 2000 kam er zurück nach Botswana und wurde mit einem völlig anderen Wertesystem konfrontiert: „I then, you know, restarted all over again because I was back in the society and you know, the values that this society instills and the kind of values that I've been instilled into, you know, they are actually two different things.“

Obwohl er sich dafür entschieden hat in der Gemeinschaft der *Mazezuru* zu arbeiten und zu leben, all ihre Regeln respektiert und befolgt, verhindert die ungleiche Konfession seiner Eltern die uneingeschränkte Akzeptanz als Mitglied dieser Gruppierung. Seine formelle Bildung erschwert die Integration weiter: "(...) they (Anm. d. Verf.: er bezieht sich auf die Institution Kirche) say, ...if you have a child with somebody who is not going to church, that child is not allowed to stay with you and you have to disinherit the child all together. So, you know, no wonder why I was saying...the laws of the church and... they really have, you know, very strict and tight laws and...(...) because of the laws no wonder why I cannot really say to myself I am a *Mazezuru*. Although it's like that at the present moment..it's like I am allowed to go to church. But I would not be allowed to sit with the others. (...) I've been receiving formal education which is against the laws of the church, you see. So. It's like, my background has me disinherited having a status of calling myself a *Mazezuru*. You see?" (I-SCH/3a).

Das Schreinerhandwerk – In der Tradition der Mazezuru

Das Schreinerhandwerk ist in der *Mazezuru*-Kultur eine beliebte und tradierte Tätigkeit (vgl. I-SCH/25; I-SCH/3a). Als einer der Schreiner in einer Alltagssituation von einem Passanten nach seinem Beruf gefragt wurde, antwortete dieser in der Anwesenheit der Verfasserin: „I'm born under the star of Jesus.“ (vgl. Anmerkungen

zu I-SCH/3a). Dies spiegelt den Bezug wieder, den die Schreiner zwischen ihrer Berufswahl und ihrer religiösen Überzeugung herstellen. Das Handwerk als die Branche, in der Jesus tätig war, wird aus religiösen Gründen favorisiert. Auf die Frage warum er ein Schreiner geworden sei, führt ein anderer Schreiner zudem – wie im Übrigen viele andere auch – die von der religiösen Glaubensgemeinschaft eingeforderte permanente Bereitschaft den kirchlichen Pflichten nachzukommen sowie die familiäre Tradition des Handwerks an.

„You know...we all go to church. We're originally from Zim (Anm. d. Verf.: Zim ist eine Abkürzung für Simbabwe). Our church teaches us to be independent, not to work for other person. If you work for someone, he or she can force you to work on Saturday but....as I said...we have to go to church. Sometimes church is sending out someone to preach the word of god in other countries. If they point you to be this, you have to go to Zambia, Zim or South Africa for a certain time. It's your duty. Then you need to be independent, self employed. And we were grown up with this kind of business.”(I-SCH/20).

Alle traditionellen Berufe wie Korbflechter, Schreiner, Metallverarbeiter oder auch die Handelstätigkeit der Frauen finden i.d.R. in einem die nötige Unabhängigkeit und Flexibilität gewährleistenden Rahmen statt: der Selbständigkeit im IS. Das selbständige Handwerk ist aus Sicht der Schreiner eine adäquate Erwerbsform, die den Normen gerecht wird und institutionelle Konflikte mit bestehenden formellen Normen (Arbeitsrecht etc.) vermeidet.

Das Handwerk allgemein, aber auch das Schreinern hat Tradition in den *Mazezuru*-Familien. Bereits die zweite und dritte Generation der in Botswana lebenden *Mazezuru* ist mittlerweile im Schreinerhandwerk tätig. Die Grundlage wird bereits in der Kindheit gelegt. Der Interviewpartner aus der Werkstatt Nr. 1 wurde mit zehn Jahren an das Handwerk herangeführt (vgl. I-SCH/1) und der Gesprächspartner aus Werkstatt Nr. 17 war sieben Jahre alt, als sein Vater begann, ihm *tin-smithing* beizubringen (vgl. I-SCH/17). Jetzt lehrt bzw. lehrte er all seinen sechs Söhnen die Kunst des Schreinerns. In Werkstatt Nr. 8 übernahm der älteste Bruder die Vaterfunktion und brachte seinen drei jüngeren Brüdern das Handwerk bei. Entweder fungieren Väter oder andere männliche Verwandte als Lehrer (vgl. I-SCH/16). “Within the Mazezuru-Tradition wherever they stay, they stay in groups. So, within those groups, you'd find other people who were carpenters. So you'd learn from those people. People would learn the various jobs from the people who already know those jobs within their own community until one is now able to do it on his own.(Ü)” (I-SCH/25).

Der erste Schreiner in Gaborone war nach eigenen Angaben ein Interviewpartner, der 1964, also bereits vor Fertigstellung der Stadt zunächst am Bahnhof seine Produkte verkaufte. Er ist ein *Mazezuru*. Erst zwei Jahre später kamen allmählich weitere Schreiner hinzu (vgl. I-SCH/16).

Status der Mazeduru in Botswana: Selbstbild und Außensicht

Die Mehrzahl der *Mazeduru* genießen nach eigenen Angaben Ansehen, Anerkennung und Respekt in der botswanischen Gesellschaft, was meist auf ein religiöses Ereignis zurückgeführt wird: “Until our leader went to South Africa, there was a drought in Botswana. In the early 70ths. The president was still Seretse Khama. He called all the churches to come to the royal kraal to pray for rain. That was in Serowe. They came..prayed..sang...many month passed...nothing changed – until one day...the president called our elders in Serowe in Botswana, asked them to come and pray for rain. They contacted our leader. He was in Port Elizabeth. He told them: just go to the royal court and pray for rain..and it will come, ..after four years of drought... and guess what happened!..It rained, heavy rains before they left court. And from that time the president told everybody: these people are holy, let them stay here – they are our people! Even Ian Khama, the son, is still respecting our culture.”(I-SCH/2a).

Dennoch geraten sie gerade in der letzten Zeit verstärkt in die Schlagzeilen lokaler Medien. Ihre bedingungslose Ausübung kultureller Wertvorstellungen, wird in der Öffentlichkeit kontrovers diskutiert. Ausschlaggebend ist vor allem die Kollision zweier formeller Institutionen Botswanas mit den Wertvorstellungen der *Mazeduru*: die Schulpflicht sowie die mittlerweile zu konstatierende Selbstverständlichkeit der Nutzung moderner Medizin.

Beispiele institutioneller Konflikte:

Schulpflicht: In Botswana herrscht Schulpflicht. Die Regierung investiert im Allgemeinen sehr viel in die Bildung, da sie darin die Zukunft des Landes sieht. Angehörige der *Mazeduru* schicken Mädchen oft jedoch nur so lange in die Schule bis sie ihren Namen schreiben und rechnen können. Argumentiert wird mit der Rolle der Frau, die im traditionellen Verständnis keine weiterführende Bildung erfordert und dem religiösen Gebot ab dem achten Lebensjahr ein Kopftuch zu tragen, was in staatlichen Schulen nicht toleriert wird. Außerdem würde eine Schuluniform die traditionelle Kleidung ersetzen. Auch Jungen setzten ihre Schullaufbahn nach dem *primary level* kaum fort. Im Schulsportunterricht erfreuen sich sämtliche Ballsportarten großer Beliebtheit. Doch auch diese sind in der Kultur der *Mazeduru* verboten. Obwohl die Regierung eine Möglichkeit gefunden hat diesen institutionellen Konflikt zu lösen – sie unterstützt Privatlehrer für *Mazeduru* Kinder, welche optional zwei bis drei Stunden am Tag Unterricht in Kleingruppen zu Hause geben – ist dies weiterhin ein Gesprächsthema in der Öffentlichkeit.

Nutzung von Gesundheitseinrichtungen: Zu welchen Konflikten die Unvereinbarkeit von Religion und staatlichen Institutionen führen kann, hat ein Vorfall im August 2004 eindrucksvoll gezeigt: das *Botswana Health Department* führte eine Kampagne durch, in deren Zuge alle Kinder unter fünf Jahren einer Polio-Impfung unterzogen werden sollten. Einige Mitglieder der *Gospel of God Church (Mazeduru)* weigerten sich strikt in die Impfung ihrer Kinder einzuwilligen und blieben hingegen mehrmaliger Aufforderung von offizieller Seite standhaft. Auch persönliche Informations- und Aufklärungsgespräche bei Hausbesuchen zwischen Vertretern des Staates und der religiösen Gemeinschaft zeigten kaum Erfolg. Dieser Konflikt schlug weite Wellen und wurde öffentlich diskutiert, was schließlich in einer TV-Talk Show endete, in der *Mazeduru*

ihren Standpunkt zu verteidigen suchten. Einige wurden aufgrund ihres Widerstandes sogar von der Polizei festgehalten. Die Mehrheit der *Mazezuru* unterwarf sich letztlich doch den Aufforderungen des Staates und rechtfertigte dies innerhalb ihrer Gemeinschaft mit der Begründung ihre Religion besage auch in prekären Situationen Konflikte mit dem Staat zu vermeiden und nachzugeben. Dieses religiöse Fehlverhalten kann in einem anschließend von Priestern durchgeführtem Ritual vergeben werden. In diesem Falle profilierte sich der Staat hinsichtlich seiner Durchsetzungsmacht (vgl. MOREKWA 2004: 110f.; I-SCH/1; I-SCH/2a; I-SCH/3a; I-SCH/5c; I-SCH/20).

Von den *Batswana* werden die *Mazezuru* aufgrund dieser gesellschaftlichen Diskrepanzen teils als ungebildet, dumm und nicht integrationswillig betrachtet (Quelle: diverse informelle Gespräche der Verfasserin mit Batswana).

Die befragten *Mazezuru* hingegen sehen ihre Reputation lediglich im Zuge der großen Einwanderungswelle (Arbeitsmigration) aus Simbabwe in Mitleidenschaft gezogen, da sie oft mit den Einwanderern aufgrund ihrer gemeinsamen Herkunft in Verbindung gebracht werden (vgl. I-SCH/2a; I-SCH/14; I-SCH/3a). Mit der Immigration haben sich Verbrechen wie Diebstahl und Raub vermehrt. Vor dem Hintergrund einer hohen Arbeitslosigkeit in Botswana, sehen sich bostwanische Staatsbürger einer starken Konkurrenz bezüglich des Angebotes an Arbeitskraft ausgesetzt, was bereits erste Anzeichen einer ausländerfeindlichen und diskriminierenden Haltung aufweist. Diese schlägt teilweise auch auf die *Mazezuru* über, obwohl diese meist bereits in Botswana geboren sind oder seit vielen Jahren hier leben.³⁸

Eine kulturelle Gruppierung im Zeichen der Modernisierung und Individualisierung?

Auch an einer an konservativ-traditionellen Werten ausgerichteten Gruppe gehen gesellschaftliche Prozesse wie Urbanisierung, Modernisierung und Individualisierung vor dem Hintergrund der Globalisierung nicht vorüber. Veränderungen konnten auf zwei Ebenen betrachtet werden: in der Auslegung der die *Mazezuru* allgemein betreffenden Normen und der aktuellen Prozesse innerhalb des Schreinerhandwerks.

Durch die Verdichtung der Stadt hat sich die *Art und Weise der Ausübung* verändert. Ein Schreiner, der 1968 nach Gaborone kam, berichtet, er sei früher, als die Siedlungsdichte in Gaborone noch geringer war mit dem Fahrrad herumgereist, um seine Waren zu verkaufen. Heute sei dies nicht mehr nötig (vgl. I-SCH/25). Die Schreiner sind ‚sesshafter‘ geworden und die Aufschrift ‚*Mobile Carpenters*‘ (wie etwa bei Werkstatt Nr. 21) dient lediglich dem Schein, den Regeln der Stadtverwaltung gerecht zu werden. Nur einige wenige Schreiner haben das gelegentliche Herumreisen beibehalten. Auch der Inhaber von Werkstatt Nr. 16 versorgt umliegende Dörfer wie Mochudi und Molepolole mit seinen Waren. Allerdings ist er heute mit dem Auto unterwegs (vgl. I-SCH/16).

Auch hat sich das *Produktangebot* und somit die berufliche Ausrichtung vieler *Mazezuru* den veränderten Wünschen der Kunden angepasst. Durch die

Transformation des ehemaligen Dorfes Gaborones in eine Großstadt, verbunden mit dem durch eine kapitalistische Konsumorientierung geprägten Einzug einer ‚städtischen Lebensweise‘ und der Öffnung des Marktes für südafrikanische Waren, haben sich die Ansprüche der dort lebenden Bevölkerung grundlegend verändert. Traditionelle *tin-smithing* Produkte finden in Gaborone kaum noch Absatz. Bunte Plastikbehälter aus Südafrika oder China haben diese im urbanen Raum längst substituiert. Dies lässt sich am Sortimentswandel eines alt eingewessenen Schreiners nachvollziehen. Dieser hat von 1958 bis 1974 ausschließlich *tin-smithing* Produkte hergestellt. Anschließend erweiterte er sein Angebot durch Schreinerarbeiten und hat sich heute sogar hierauf spezialisiert (vgl. I-SCH/17). Ein jüngerer Schreiner berichtet, bezüglich seiner *tin-smithing* Produkte auf den südafrikanischen Markt ausweichen zu müssen. Großer Nachfrage erfreuen sich v.a. Briefkästen aus Metall (vgl. I-SCH/20).

Doch mittlerweile wird auch das Schreinerhandwerk für viele junge *Mazezuru* den Anforderungen des auch sie beeinflussenden modernen, kapitalistisch geprägten Lebens nicht mehr gerecht. Zwar beklagt sich keiner der Befragten über zu wenige Kunden, und die meisten zeigen sich relativ zufrieden mit ihrem Verdienst, dennoch entscheiden sich immer mehr junge Schreiner in *andere Metiers*, vorzugsweise das der Taxi- oder *combi*- Fahrer zu wechseln. Sie versprechen sich mehr Geld für weniger anstrengende Arbeit und geben für eine individualisierte Lebensweise fern ab des familiären *workshops* die Tradition auf. Dies trifft allerdings nur auf die unbegrenzt hier lebenden *Mazezuru* zu, da für diese Berufe Lizenzen benötigt werden, welche nur an Staatsbürger vergeben werden. Fast alle etwas älteren Schreiner berichten, dass einige ihrer Söhne dem Schreinerhandwerk den Rücken gekehrt haben (vgl. I-SCH/25; I-SCH/16; I-SCH/17).

Sofern hierdurch die Einhaltung der kirchlichen Pflichten nicht gefährdet wird – das heißt nicht in einer Abhängigkeit gearbeitet wird, die außerhalb der *Mazezuru*-Gemeinschaft verortet ist – sehen die Älteren der Kirchengemeinde dieser Entwicklung gelassen entgegen (vgl. I-SCH/16; I-SCH/17; I-SCH/20). Dennoch soll der Jugend das ihr weiterhin gelehrt Schreinerhandwerk als eine Art ‚Erbe‘ eine Existenzgrundlage vermitteln. Auch wenn einige ehemalige Schreiner in anderen Berufen arbeiten, bleibt der Bezug zum Schreinerhandwerk bestehen. Ein Schreiner zu sein ist keine Frage der momentanen Tätigkeit, sondern der Ausbildung und Lebenseinstellung, was folgender Kommentar eines Schreiners bezüglich seines Sohnes verdeutlicht: „The one who is a driver, he’s using his own vehicle as a taxi. And because people are different he has thought that being a taxi driver gives him more money than being a carpenter. He’s also a carpenter in himself. He’s actually a carpenter, but he has left carpentry and is now more on the taxi business.(Ü)“ (I-SCH/25).

Die berufliche Tätigkeit der *Mazezuru* hat sich obigen Ausführungen zufolge den veränderten ökonomischen Rahmenbedingungen angepasst, allerdings stets in einer mit den Grundsätzen und Normen der Kultur vereinbaren Art und Weise. Veränderungen wurden zugelassen, solange sie weiterhin mit den Regeln der Religion konform gehen.

Eine stärkere Aufweichung der gelebten Normen kann jedoch insbesondere bezüglich der jüngeren – v.a. dritten – Generation beobachtet werden. Eine zunehmend lockere Auslegung der Verhaltensvorschriften zeigt sich u.a. in der Kleiderordnung, dem Alkoholgenuss, dem Faible für Sport und Rauchen. Einige, wenn auch sehr wenige junge Männer rasieren sich und Mädchen tragen zwar stets lange, weit geschnittene, helle Kleidung und Kopfbedeckung, doch sind neben dem traditionellen Weiß auch Pastelltöne keine Seltenheit mehr. Auch Fernseher und Handys sind in *Mazezuru* Haushalten weit verbreitet. Traditionellen Autoritätspersonen (älteren *Mazezuru*) gegenüber wird jedoch ungebrochen dahingehend Respekt erwiesen, dass in ihrer Gegenwart weder getrunken noch geraucht wird. Dies ist als Zeichen für eine sich langsam vollziehende Veränderung, einer Öffnung der Gemeinschaft nach außen zu werten, die allerdings noch in den Anfängen steckt. Welche Auswirkungen diese Tendenzen auf die potenziellen Möglichkeiten der Sozialkapitalgenerierung haben, wird an späterer Stelle erläutert.

9 Institutionelle Rahmenbedingungen

„To realise their (SMME’s) full potential as an engine of growth, they need a favourable environment that allows them to prosper and expand.“ (*Policy on SMMEs in Botswana* 1999: 1)

Institutionelle Rahmenbedingungen setzen dem Handlungsfeld großer Unternehmen, einzelner Personen, Staaten aber auch den kleinen Schreinerbetrieben in Gaborone Grenzen innerhalb ihres Geschäftsalltags. Handlungsmöglichkeiten werden eröffnet oder eingeschränkt. Wachstum und betrieblicher Wohlstand fordert ein geeignetes institutionelles Arrangement. Auf welche Weise die betriebene Politik die Möglichkeiten wirtschaftlicher Tätigkeiten im small scale Bereich erweitert oder einschränkt, soll im Folgenden anhand ausgewählter, für die Schreiner relevante Maßnahmen überprüft werden. Zunächst wird der institutionelle Rahmen auf nationaler Ebene erläutert, um im Anschluss Möglichkeiten und Grenzen auf der Mikroebene – dem lokalen Umfeld – aufzuzeigen. Inwiefern der Inhalt dieser Institutionen praktische Anwendung im Geschäftsalltag der Schreiner findet, ist u.a. Thema des nächsten Kapitels. Abschließend beschäftigt sich das 9. Kapitel mit dem Zusammenhang betrieblicher Entscheidungen und ihrem institutionellen Umfeld.

9.1 Wirtschaftliche und politische Institutionen auf der Makroebene

In North’schem Sinne handelt es sich bei den im Folgenden betrachteten Rahmenbedingungen primär um formelle Institutionen, die nach VOIGT (2002) drei relevante Bereiche umfassen: die Ausgestaltung des Privateigentums, die Vertragsfreiheit sowie das Prozessrecht, d.h. die Möglichkeit eigene Rechte durchzusetzen (vgl. VOIGT 2002: 64f.). In den anschließenden Ausführungen wird vorrangig die „sichtbare Hand des Staates“ (VOIGT 2002: 126) beschrieben. Die ausgewählten Institutionen auf der Makroebene besitzen landesweite Gültigkeit für (Kleinst-)Betriebe.

9.1.1 Gesetzlich-rechtlicher Rahmen

Weder der *Employment Act* noch der *Trade Act 2003* oder die *Consumer Protection Regulations* von 2001 beziehen den IS in ihre Regelungen explizit mit ein. Auch wenn nach Auskunft von Ms. Pheto vom *Department of Trade and Consumer Affairs* die Richtlinien zum Schutz der Verbraucher ebenfalls im IS gelten (vgl. I-EXP/6), so bleibt dieser faktisch jedoch hinsichtlich der Käufer- und Verkäuferrechte als auch der Beziehung von Angestellten zu ihren Arbeitgebern durch die staatliche Gesetzgebung i.d.R. unberührt. Es finden z.B. keine Mindestlöhne Anwendung (vgl. MOSHA 1998: 290). Auch Arbeitszeitregelungen für Angestellte greifen nicht. Dies ist in erster Linie darauf zurückzuführen, dass sich informelle Tätigkeiten der staatlichen Kontrolle entziehen.

Der *Employment Act* regelt die Arbeitskonditionen des Handwerks und wirkt so positiv auf die sozioökonomische Sicherheit der Arbeiter ein. Doch die Angestellten im ‚eher informellen‘ Schreinerbusiness profitieren hiervon nicht. Sie werden ausschließlich nach Anwesenheit und Arbeitsleistung bezahlt. Sicherheiten existieren nicht. Auch formelle Käufer- und Verkäuferrechte spielen keine Rolle. Diese werden informell ausgehandelt und durchgesetzt. Bei Bedarf werden sog. *Customary Courts*, ein Relikt der präkolonialen Tswana-Gesellschaft einbezogen. Hierbei handelt es sich um ungeschriebenes Stammesrecht.

Der Employment Act – entscheidende Regelungen für das Handwerk:

Teil VII Art und Weise der Bezahlung der Angestellten.

Teil VIII Regelung der Arbeitsbedingungen

- Feiertage: derzeit acht bezahlte Feiertage. Die Arbeit an einem Feiertag berechtigt zum Bezug des Lohnes in doppelter Höhe.
- Bezahlter Urlaub: bei fünf-Tage-Woche: 15 Tage Urlaub, bei sechs-Tage-Woche: 18 Tage Urlaub.
- Mindestlohn: 83 Thebe pro Stunde.
- Pausen: mindestens eine halbe Stunde Pause ab fünf Stunden durchgehender Arbeit.
- Arbeitszeit: nicht mehr als neun Stunden Arbeit am Tag oder 45 Stunden in der Woche bei sechs Arbeitstagen. Gesetzlicher Überstundenlohn: 1,5 facher regulärer Lohn.
- Lohnfortzahlung im Krankheitsfall: jeder Arbeiter der mindestens seit einem Jahr in einem Betrieb tätig ist, hat ein Anrecht auf 14 bezahlte Krankheitstage.

Teil XI Kinderarbeitsverbot: für Kinder unter 14 Jahren.

Teil XII Mutterschutz: mindestens sechs Wochen nach der Geburt eines Kindes bezahlter Mutterschutz.

(Employment Act. Chapter 47:01. Ausgabe 2002: Teil VII, VIII, XI, XII, Index to subsidiary Legislation, Regulations of wages (manufacturing, service and repair trades) order: 10-12, Second Schedule).

Customary Courts:

Diese traditionellen Gerichte werden von *chiefs*, den Vorstehern eines Dorfes bzw. eines Stammes, oder anderen – mit der erforderlichen Kompetenz ausgestatteter – Personen (ehemalige Polizeibeamte oder Distriktverwalter) geführt. In Botswana herrscht eine Koexistenz zweier Rechtssysteme: das *Common Law* und das *Customary Law*. Besaßen die *chiefs* vor der Kolonisierung im Jahre 1885 noch eine uneingeschränkte exekutive,

legislative und juristische Macht, so wurde ihre Autorität sowohl zur Zeit der Kolonialherrschaft als auch nach der Unabhängigkeit zunehmend geschwächt und durch ein liberal demokratisches System ersetzt. Seit dem *Cieftainship Act* von 1987, sind die *chiefs* dem Minister für *Local Government, Lands and Housing* unterstellt. Heute werden die *Customary Courts* v.a. im Privatrecht eingesetzt, während Angelegenheiten des öffentlichen Rechts vor dem *Magistrates Court* verhandelt werden. Verhandlungen über schwere kriminelle Delikte sind ausschließlich den staatlichen Gerichten vorbehalten (vgl. SOMOLAKAE/LEKORWE 1998: 187ff.; MOLOKOMME 1994: 347ff.).

Der überaus positive Staatshaushalt, der sich überwiegend aus Rohstoffexporten finanziert, ermöglicht dem Staat Botswana über universelle Transferleistungen ein unabhängig von der individuellen Erwerbstätigkeit geltendes, für afrikanische Länder außergewöhnlich hohes Maß an sozioökonomischer Grundsicherung zu bieten. Staatsbürger über 65 Jahre haben einen Anspruch auf eine monatliche Rente. Waisen und Aids-kranke Menschen beziehen monetäre Unterstützung wie auch direkte Sachhilfen (*food baskets* ‚Essenskörbe‘, Schuluniformen etc.). Ähnliches gilt für Bedürftige. Die Nutzung gesundheitlicher Einrichtungen ist gegen die Entrichtung eines geringen Jahresbeitrags frei. Auch die Schulbildung war bis zur Einführung einer Gebühr im Jahre 2006 kostenlos. Für Bildung wurden im Finanzjahr 2001/02 ca. 28 % der Staatsausgaben aufgewendet und für das Gesundheitssystem 6,7 % verausgabt (vgl. *Botswana Statistical Year Book* 2003: 114; *Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana* 2005: 20). Einen potenziellen Anspruch auf diese die sozioökonomische Unsicherheit reduzierenden Sozialleistungen haben 23 der 30 befragten Schreiner. Ausgeschlossen sind die *Arbeitsmigranten*.

9.1.2 Nationale Finanzierungshilfen für das small scale Handwerk

Die Regierung sieht eine Notwendigkeit in Marktprozesse einzugreifen und erkennt das von ihr ausgehende Potenzial die wirtschaftliche Entwicklung im Land aktiv zu steuern: “While both Government and markets play an indispensable role in economic development, it has been found necessary sometimes for Government to (i)ntervene in markets as they are not always perfect or competitive and sometimes fail in meeting the objectives of social justice and citizen economic empowerment.” (CEMAEF 2001: 4).

Die Fördermöglichkeiten für *SMMEs* sind unübersichtlich und dezentral organisiert. Diverse Organisationen vergeben Förderhilfen in zahlreichen Programmen für jeweils spezifische Zielgruppen. Oft werden Finanzhilfen und Beratungsbeistand kombiniert. Hinsichtlich des Kleingewerbes initiierte die Regierung im Rahmen von ‚*Citizen Economic Empowerment*‘-Bestrebungen in erster Linie Finanzierungsprogramme, die zu großen Teilen von der 1963 gegründeten, sich in rein staatlicher Hand befindenden *National Development Bank* (NDB) verwaltet und im Auftrag der Regierung gemanagt werden. Bis zum Jahre 2001 waren die in diesem Kontext wichtigsten Programme das 1999 ins Leben gerufene *Micro Business Finance*

(MBF), ein eher mit mäßigem Erfolg betriebenes Programm zur Verleihung von Mikrokrediten und die rückzahlungsfreie Darlehen vergebende, 1982 gegründete, *Financial Assistance Policy* (FAP), welche ebenfalls zu scheitern drohte. Daneben besaß der 1997 gegründete, jedoch seit Anfang 2000 keine neuen Darlehen mehr ausgebenden *Citizen Contractor's Fund* (CCF) für Handwerker Relevanz (vgl. *NDB* 2002: 3, 10, 12; *Citizen Entrepreneurial Development Agency* o.J., *CEMAEF* 2001: 3). Petidruck Seite 89 liefert eine zusammenfassende Darstellung der *FAP*, des *MBF* sowie des *CCF*.

Im Jahre 2001 wurde *CEDA* als autonomes Unternehmen in Folge der *National Conference on Citizen Economic Empowerment* (NACCEE) im Juli 1999 sowie der 4. Evaluierung der *FAP* gegründet. Seither führt diese Agentur – subsumiert unter einem Deckmantel – u.a. den Aufgabenbereich der zur gleichen Zeit aufgelösten *FAP* und *MBF* fort. Im Sinne ihres Ziels der Förderung des Unternehmertums besteht ihre Aufgabe darin, bereits bestehende Programme zu konsolidieren sowie zusätzliche Programme zu etablieren. Ihr Fond wird vollständig von der Regierung Botswanas bereitgestellt (vgl. *Citizen Entrepreneurial Development Agency* o.J.; *CEMAEF* 2001: 3).

Die wichtigsten, für das Handwerk in Frage kommenden Möglichkeiten der Aufnahme eines Kredites sind derzeit die von *CEDA* koordinierten Leistungen und die Kredite der *NDB*. Alle staatlichen Förderprogramme beziehen sich jedoch ausschließlich auf Staatsbürger.

CEDA – die neue Dachorganisation “is an agency for the development of viable, sustainable Botswana Citizen owned businesses.(...) *CEDA* is therefore meant to redirect, energize, and invigorate these schemes with respect to citizen business development with the objective of enabling Botswana to participate meaningfully in every aspect of the economy.” (*Citizen Entrepreneurial Development Agency* o.J.).

CEDA unterstützt landesweit Unternehmen oder Unternehmensgründer. Neben Beratungsleistungen steht i.d.R. die Bereitstellung eines – im Gegensatz zur einstigen *FAP* – rückzahlungspflichtigen Darlehens zu subventionierten Zinsen im Vordergrund. Die Zinsrate beträgt für die Höhe eines Darlehens von 500 bis 150 000 Pula 5% pro Jahr. Der Gesamtbetrag inklusive Zinszahlungen muss innerhalb von fünf Jahren in Raten zurückgezahlt werden. Der Rückzahlungszeitraum erstreckt sich bei einer Darlehenshöhe von 150 000 bis 2 000 000 Pula mit 7,5% Zinsen pro Jahr über bis zu sieben Jahre. *CEDA* besitzt gegenüber dem ehemaligen *FAP* Programm hohe Anforderungen an die Bewerber und ihre Projekte. Ein *Business Plan* muss erstellt werden, der eine intensive Auseinandersetzung mit der Thematik einer Unternehmensgründung an sich wie auch den spezifischen Determinanten des geplanten Unternehmens voraussetzt (*Citizen Entrepreneurial Development Agency* o.J.).

Von August 2001 bis Januar 2005 gingen 6 397 Bewerbungen für eine Partizipation ein, von denen ca. ein Drittel genehmigt wurde. Jedoch lediglich ein Fünftel aller geförderten Projekte bewegte sich im *small scale* Bereich und nur 16% des Wertes

der Gesamtförderung ging an den Handwerkssektor (vgl. *Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana 2005: 11*).

Die *NDB* wird nach einer Umstrukturierung im Jahre 1993 nun an allen drei Standorten (Gaborone, Maun und Francistown) kommerziell betrieben. Im Unterschied zu herkömmlichen kommerziellen Banken ist sie rein auf die Wirtschaftsförderung von Unternehmen ausgerichtet. Die *NDB* bietet gegen eine Verwaltungsgebühr von – je nach Höhe des Darlehens – 0,5% bis 1,5% finanzielle Unterstützung von 20000 bis 52 Mio Pula. Erforderlich ist eine Eigenbeteiligung von mindestens 25% der bereit gestellten Summe, die innerhalb von 1 bis 15 Jahren zurückgezahlt werden muss. Die Zinshöhe ist verhandelbar. Zusätzlich muss der Darlehensnehmer Sicherheiten vorweisen (bei beweglichen Gütern: in Höhe von 140% des Wertes und bei unbeweglichen Gütern 100% des Wertes). Analog zu *CEDA* muss ein *Business Plan* beigelegt werden, der über das Risiko des Unternehmens Aufschluss geben soll. Zum Ende des Jahres 2004 verteilte sich das Portfolio lediglich zu 13% auf den industriellen Bereich, dem auch die Schreiner zuzuordnen sind (vgl.: *NDB 2005: 1, 2, 7; Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana 2005: 13; NDB 2002: 3*).

Bedeutende ehemalige Finanzierungsprogramme für SMMEs:

MBF – Micro Business Finance: Das *MBF* Programm entstand auf Empfehlung einer 1997 von der Regierung beauftragten Arbeitsgruppe, welche sich den Problemen und Herausforderungen der *SMMEs* widmete. Seit 1999 managt die *NDB* das *MBF* als *off balance sheet operation*, also separat von ihren *NDB* Konten. *MBF* vergibt Darlehen zwischen 500 und 20000 Pula mit einer Laufzeit von maximal 36 Monaten. Die Zinsen lagen 2001 bei 15% pro Jahr. Von März 2000 bis März 2001 wurden 9 200 Darlehen mit einem Gesamtwert von 101,4 Mio Pula vergeben. Ende 2000 verzeichnete die *NDB* einen Zahlungsrückstand von 22% am Gesamtportfolio (vgl. *NDB 2002: 10f.*).

FAP – Financial Assistance Policy: Das 1982 ins Leben gerufene *FAP*-Programm sollte mit einer rückzahlungsfreien Vergabe von Finanzmitteln als Anreiz dienen, Beschäftigung zu schaffen und Investitionen zu tätigen. Priorität wurde auf die Entwicklung der ländlichen Gegenden sowie auf die Förderung von Frauen gelegt. Von März 2000 bis März 2001 wurden 134,7 Mio Pula vergeben, wovon 75% an *small scale* Projekte gingen. Nach einer Evaluation des Programms von *BIDPA* wurde *FAP* in seiner bisherigen Form als rückzahlungsfreies Darlehen eingestellt und durch *CEDA* ersetzt (vgl. *NDB 2002: 12; SECHELE 1995: 28*).

CCF – Citizen Contractor's Fund: Dieser staatliche, 50 Mio Pula umfassende Fond wurde im Januar 1997 gegründet, um privaten Baufirmen über die Branchenkrise in den 1990er Jahren hinwegzuhelfen. Die Zeitspanne der Rückzahlungen erstreckte sich auf bis zu sieben Jahre mit einer im Jahre 2004 unter dem Marktniveau liegenden Zinsrate von 9%. Bis Dezember 1999 wurden Darlehen ausgegeben (vgl. *NDB 2002: 12; BOPA 2004*). Da der Fond lediglich auf formelle Unternehmen ausgelegt ist/war sowie angesichts der im Jahre 2006 angesetzten Auflösung, besitzt er für diese Arbeit keine Relevanz mehr.

9.2 Mikroebene: lokales institutionelles Umfeld im Untersuchungsgebiet

Neben den landesweit geltenden Förderprogrammen werden in Gaborone durch die Errichtung und subventionierte Vermietung von Räumlichkeiten lokal gezielt bestimmte Branchen im *small scale* Bereich gefördert. Dies geschieht entweder aus kommunalen Bestrebungen heraus oder obliegt nationalen Institutionen wie dem *Ministry of Trade and Industry*. Daneben wird durch die der Formalisierung dienenden und innerhalb des *Township Act*, bzw. den *Gaborone City Council Regulations*, verbrieften Regulierungen der Permissionsgrad einzelner wirtschaftlicher Aktivitäten innerhalb des Stadtgebiets (zum Verlauf der Stadtgrenze siehe Abbildung 6) festgelegt.

9.2.1 Gaborone City Council Regulations

Im Sinne der funktionalen Trennung des Stadtgebiets nach Wohn³⁹-, Industrie- und Handelsflächen sowie Flächen für öffentliche Gebäude und Freiflächen (verankert im *Town and Country Planning Act 1977*) ist in *residential areas*, *commercial areas* und *open spaces* keine industrielle Tätigkeit – zu der die Arbeit der Schreiner zählt – erlaubt. Allerdings besteht die Möglichkeit für als *residential plot* eingetragene Grundstücke eine Nutzungsänderung offiziell zu beantragen. Gleiches gilt für die Nutzung von Grünstreifen entlang von Straßenzügen (vgl. Report on Changes of Land Use in Selected Streets in Gaborone 2005: 1ff.).

Einige Bereiche des Mikrobusiness unterliegen einer speziellen Lizenzierung. Hierzu zählen z.B. Straßenhändler (*street vendor license* und *hawker's license*) sowie *Hairdresser* und *Barber*. Diese Lizenzen erlauben es im *small scale* Bereich unter geringem Investitionsaufwand offiziell zu operieren. Für *small scale* Handwerker und Schreiner im Speziellen ist keine vergleichbare Lizenz vorgesehen, die es ihnen erlauben würde außerhalb von Industriegebieten oder außerhalb von zur industriellen Nutzung freigegebenen Grundstücken zu operieren oder ihre Waren zu präsentieren (vgl. Gaborone City Council Bye-Laws in: Townships Act 1994).

Anmerkung zu den standortrechtlichen Bedingungen der Schreinerwerkstätten außerhalb des Stadtgebiets: Die *Gaborone City Council Regulations* gelten ausschließlich für das Stadtgebiet, indem sich etwa zwei Drittel der befragten Schreiner befinden. Für das dem jeweiligen *Land Board* unterliegende Stammesland, auf dem die Siedlungen Tlokweg und Mogoditshane liegen, gelten folgende Regelungen: das Produzieren auf dem eigenen Wohngrundstück ist grundsätzlich erlaubt, wohingegen auch hier Werkstätten ohne Genehmigung nicht auf Freiflächen bzw. öffentlichem Grund errichtet werden dürfen (vgl. I-EXP/1).

9.2.2 Handwerksförderung: Errichtung von estates und workshops

In Gaborone werden botswanische Kleinstunternehmer durch ein Angebot staatlich errichteter und subventionierter Gebäude gezielt gefördert. Für *caterer* wurden Küchen, für Händler von Waren des täglichen Bedarfs Kioske ‚*stalls*‘ und für Handwerker Werkstätten ‚*factricials*‘ erbaut.

Zur *Start-Up* Erleichterung kleiner Handwerksbetriebe wurden von der Abteilung *Integrated Field Services (IFS)*⁴⁰, die dem *Ministry of Commerce and Industry* untersteht, neben landesweiten Aktivitäten auch im Großraum Gaborone Areale, sogenannte *estates*, zu Standorten von Kleinhandwerkern ausgebaut. Zwei der drei Areale befinden sich direkt in Gaborone: das *Metalwork Estate* im *Old Lobatse Industrial Site* und das *Garment Estate* in der Nähe des Busbahnhofes. Etwas außerhalb, in Pilane, ist zudem ein *Leatherwork Estate*.

Subventionierte Werkstätten werden zu günstigen Konditionen (eine Schneiderwerkstatt kostet ca. 320 Pula/Monat) zur Verfügung gestellt. Die *factricials* dieser drei *estates* sind explizit an Personen in der Metall- und Lederverarbeitung sowie an Schneider gerichtet. Ein *Woodwork Estate* zur Unterstützung der Schreiner existiert lediglich in Francistown, der zweitgrößten Stadt Botswanas.

Neben dem Angebot von etwa neun Werkstätten pro *estate* und dem angebotenen Leasing von Maschinen führt das *IFS* für jede Sektion auch Bildungsmaßnahmen durch. Die fünf verschiedenen Lehrgänge der *Woodwork-IFS*-Abteilung in Francistown sind nicht auf die innerhalb des *estates* angesiedelten Schreiner begrenzt. Gegen einen Unkostenbeitrag⁴¹ sind sie für jedermann frei zugänglich. Es werden Management-Kurse und praktische Seminare angeboten (vgl. I-EXP/3; I-EXP/8; I-EXP/9; I-EXP/7; SILITSHENA 989: 30).

Tab. 4: Staatlich geförderte workshops nach Stadtteilen

Ort	Zuständigkeit	Anzahl	dominierende Tätigkeit	Mietkosten
G-West	City Council Gaborone	10	Sewing	171 P/month (4)
				85 P/month (6)
Ginga	City Council Gaborone	22	Sewing, Welding	257 P/month (1)
				171 P/month (13)
Extension 2 (African Mall)	City Council Gaborone	5	Sewing	85 P/month (8)
				144 P/month (1)
Extension 14 (Bontleng)	City Council Gaborone	22	Sewing, Welding	136 P/month (4)
				384 P/month (1)
				256 P/month (1)
				171 P/month (3)
				128 P/month (10)
				85 P/month (7)

Quelle: Eigene Darstellung, nach den Angaben von Ms. Mathuba (vgl. I-EXP/3) und Ms. Maje (vgl. I-EXP/1)

Laut Auskunft von Ms. Mathuba, *Assistant Commercial Affairs Officer* des *City Council* und Ms. Maje, *Principal Administration Officer* des *City Council*, existieren über die *estates* hinaus noch weitere Werkstätten in Gaborone, die an Handwerker vermietet werden (siehe hierzu Tabelle 4). Auch Schreiner können hier eine Werkstatt anmieten.

9.3 Zwischenfazit zum formellen institutionellen Umfeld betrieblicher Entscheidungen der small scale Schreiner

Während Dienstleister sich vorwiegend auf die Leistungserstellung konzentrieren und Handelsunternehmen meist nicht in den Produktionsprozess der Waren verwickelt sind, vereinen die Schreinerwerkstätten mit den Bereichen Beschaffung, Lagerung, Leistungserstellung und Verkauf bzw. Absatz der Produkte das ganze Spektrum des Betriebsprozesses. Zudem müssen, häufig auch als Gründungsmodalitäten bezeichnete Entscheidungen bezüglich Finanzierung bzw. Gründungs- und Instandhaltungsinvestitionen (Eigen- oder Fremdfinanzierung), Standort, Sortiment (Sortimenttiefe und- breite) sowie Organisationsstruktur (Aufbau- und Ablauforganisation) getroffen werden. Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen der *small scale* Schreiner im Untersuchungsgebiet beeinflussen die betrieblichen Entscheidungen und Aktivitäten vor allem in den Bereichen Standort, Finanzierung und Absatz (Abbildung 8).

Die gesetzeskonforme Standortwahl wird zum einen durch den *Townships Act* auf Industriegrundstücke begrenzt. Zum anderen bietet das Angebot von subventionierten Werkstätten den botswanischen Schreinerern eine zusätzliche Möglichkeit ihr Geschäft zu etablieren. Ebenso werden durch Förderprogramme die Finanzierungsmöglichkeiten ausgeweitet. Das Sortiment bzw. die Schreiner Tätigkeit an sich ist legal und legitim. Sie widerspricht weder gesetzlichen Verboten (wie etwa der Drogenhandel) noch moralischen Grundsätzen. Daher bestehen seitens der formellen Institutionen keine Einschränkungen bezüglich der produzierten Güter. Auch die Organisation bleibt hiervon unberührt. Gesetzlich geregelte Arbeitsbedingungen werden unterlaufen. Zudem sind die Kunden- bzw. Verkäuferrechte und -pflichten nicht gesetzlich geregelt. In den ‚eher informellen‘ Werkstätten müssen alle Bereiche, die in einem formellen Unternehmen i.d.R. durch die Wahl der Rechtsform oder



Abb. 8: Entscheidungs- und Handlungsbereiche der Schreiner (Eigene Darstellung)

durch geltende Gesetze reguliert sind auf informeller Basis ausgehandelt werden. Hierzu zählen v.a. das Leitungs- und Kompetenzgefüge, die Klärung der Haftung und Gewinnverteilung sowie die Absatzkonditionen.

Anmerkung zu den formellen Institutionen des Wirtschaftens nach VOIGT (2002: 64f.): Mangelnde Rechte an Privateigentum stehen den Schreibern grundsätzlich nicht im Weg. Lediglich die begrenzten finanziellen Eigenmittel hindern die *small scale* Schreiner daran, sich für ein wachstumsorientiertes Wirtschaften förderliches Eigentum (Produktionsmaschinen oder -gebäude im Industriegebiet) zu verschaffen. Eine nach VOIGT (2002) wünschenswerte Vertragsfreiheit ist im informellen Bereich der Wirtschaft ohnehin bedeutungslos, da alle Verträge informell geschlossen werden. Dies hängt damit zusammen, dass sich die Durchsetzung der sich aus einem abgeschlossenen Vertrag ergebenden Rechte im IS als äußerst schwierig erweist. Die Schreiner sind auf den *Customary Court* angewiesen, wollen sie ihre Forderungen geltend machen. Sie können sich jedoch i.d.R. nicht auf gesetzliche Regelungen berufen.

Aus dem Institutionengefüge wird ersichtlich, dass weite Teile der wirtschaftlichen Aktivität der Schreiner formell ungeregelt sind oder formelle Regeln (z.B. Standortregelung) unterlaufen werden.

10 Stressoren, Unsicherheit und Handlungsansätze

Im Folgenden wird erläutert, welchen Stressoren die Schreiner hinsichtlich der im vorherigen Kapitel beschriebenen institutionellen Lücken und Diskrepanzen im Bereich der Gründungsmodalitäten sowie des Betriebsprozesses ausgesetzt sind. Auch werden bestehende Institutionen hinsichtlich ihrer tatsächlichen Wirksamkeit und praktischen Relevanz (Kapazität, Zugang etc.) untersucht. Die Herausforderung der Schreiner besteht darin, eine adäquate Möglichkeit zur Überwindung der Probleme und Schwierigkeiten zu finden. In diesem Kapitel werden die Stressoren auf betrieblicher Ebene umfassend analysiert, die Relevanz von Unsicherheiten beleuchtet und vorhandene Umgangsformen und Lösungsansätze dargestellt.

10.1 Art der Stressoren und Umgangsformen

Die Identifizierung der Stressoren innerhalb des Schreinerhandwerks im *small scale* Bereich erfolgte über zwei Kanäle: den durch die Schreiner selbst als Probleme identifizierten Faktoren sowie den in erster Linie aus den Rahmenbedingungen abgeleiteten kritischen Bereichen.

Die in den Befragungen als ‚Probleme‘ explizit angesprochenen Faktoren sind im Wesentlichen drei Bereichen des betrieblichen Handlungs- und Entscheidungsrahmens zuzuordnen: der Beschaffung, dem Absatz und der Standortproblematik. Am häufigsten wurde die Kundenbeziehung (Absatz) thematisiert. Beklagt wurde die unbefriedigende Sorgfalt der Kunden hinsichtlich ihrer *Zahlungspflicht* sowie hinsichtlich des *Abholens* ihrer in Auftrag gegebenen Güter. Letzteres steht

in engem Zusammenhang mit der beschränkten *Platzverfügbarkeit* (Standort) zur Lagerung. Weiterhin werden die Schreiner mit unsicheren *Standortrechten* (Standort) konfrontiert, die ein Problem für die mittel- bis langfristige Planung des Geschäfts darstellen. Da die Schreiner i.d.R. im Freien operieren, sind sie zudem der *Witterung*⁴² ausgesetzt. Zum Zeitpunkt der Erhebung belastete ein sich durch den Wegfall des Hauptlieferanten anbahnender *Materialengpass* (Beschaffung) zusätzlich das tägliche Geschäft.

Schwierigkeiten der *Finanzierung* (verfügbares Eigenkapital, Möglichkeiten der Kreditaufnahme etc.) wurden in den Befragungen auf Eigeninitiative der Schreiner kaum explizit erwähnt. Dennoch verfügen die meisten Schreiner über sehr begrenzte monetäre Ressourcen. Zudem wurde in Erfahrung gebracht, dass v.a. bei den an Seitenbereichen von Straßen operierenden Schreibern das Risiko von *Einbrüchen*⁴³ nicht zu unterschätzen ist. In Bezug auf die simbabwischen *Arbeitsmigranten* lässt sich aus rechtlicher Sicht unabhängig der Ausführung der eigentlichen Tätigkeit eine viel grundlegendere Restriktion feststellen: die oftmals fehlende *Arbeits- oder Aufenthaltserlaubnis*.

Anmerkung zur Vorgehensweise: Aufgrund der offenen Fragestellung „Which are the most important problems or constraints you are faced within your business?“ ohne eine systematische Aufzählung und Bewertung potenzieller Problembereiche ist aus der Befragung keine prozentuale Gewichtung der Antworten und daher kein eindeutiges ‚Ranking‘ der Stressoren abzuleiten. Dennoch wurde diese Methode zu Gunsten einer Erfassung aller – auch evtl. zum Zeitpunkt der Erstellung des Interviewleitfadens nicht in Erwägung gezogener – Bereiche bevorzugt, was dem Ziel der Arbeit eher entspricht als eine quantitative Auswertung.

10.1.1 Standortproblematik und Platzmangel – Sicherheit durch *agreements* und Gefälligkeiten?

Innerhalb des Stadtgebiets existieren keine speziell auf das Schreinerergewerbe ausgelegte, staatlich subventionierte Ansiedlungsmöglichkeiten.

Vorausgesetzt, dass freie Kapazitäten verfügbar sind, ist es laut Ms. Molwelwa, *IFS-Coordinator*, auch für Schreiner mit botswanischer Staatsbürgerschaft möglich im *Metalwork Estate* ein *factirical* anzumieten (vgl. I-EXP/9). Über diese Möglichkeit war jedoch zum Zeitpunkt der Befragung keiner der Schreiner informiert. Gleichzeitig betont die *IFS-Koordinatorin*, dass die realen Chancen jedoch aufgrund der Vollbelegung der subventionierten Werkstätten und der langen Wartelisten gering seien. Daher sei auch derzeit kein Schreiner dort vertreten (vgl. I-EXP/9).

Im Sinne der von der Stadtplanung verfolgten funktionalen Trennung des urbanen Raums in Gaborone soll die Produktion und der Verkauf von Schreinerprodukten idealerweise auf privatwirtschaftlicher Basis in einem der sechs Industriegebiete (vgl. Abbildung 6) bzw. von einem als *industrial plot* registrierten Grundstück aus stattfinden. Doch die privat oder über Institutionen wie die *Botswana Development Cooperation* (BDC) organisierte, alternative Anmietung einer Werkstatt zu Markt-

preisen in Industriegebieten überschreitet i.d.R. das finanzielle Budget der *small scale* Schreiner (vgl. I-EXP/7; I-EXP/9), was folgende Aussage bestätigt: „I asked for one, but it was expensive for me. I can't manage. They were charging 6000 a month. (Anm. d. Verf.: Pause) I can't manage that.“ (I-SCH/10)

Die Umschreibung eines *residential plots* ist mit enormen bürokratischen Hürden verbunden. Für die Nutzung von öffentlichen Grünstreifen werden lediglich in Ausnahmefällen Genehmigungen erteilt. Anträge freie Flächen, Parks etc. – die als sogenannte „breathing lungs“ der Erholung der Bevölkerung dienen sollen – zur kommerziellen oder industriellen Nutzung freizugeben, werden kategorisch abgelehnt (vgl. Report on Changes of Land Use in Selected Streets in Gaborone 2005: 1ff.).

Bis auf eine Ausnahme (Werkstatt Nr. 18) befinden sich daher alle im Stadtgebiet befragten Schreinerwerkstätten in *residential areas*, von denen lediglich drei Betriebe (Nr. 16, 17 und 25) eine *business license*⁴⁴ besitzen und somit legal vom eigenen *compound* aus operieren. Zwei dieser Betriebe nutzen zudem unberechtigt auch den Außenbereich ihres Grundstücks zu Ausstellungszwecken (Werkstatt Nr. 16 und 17). Dies bedeutet ein Verstoß – mit einer Ausnahme – aller im Stadtgebiet befindlichen *small scale* Schreiner gegen die Auflagen der Stadtverwaltung.

Außerhalb des Stadtgebiets existieren keine subventionierten Ansiedlungsmöglichkeiten für Handwerker. Die beiden ‚eher formellen‘ Betriebe (Werkstatt Nr. 11 und 15) verfügen über eine Genehmigung, die ihnen eine industrielle Nutzung in dem jeweiligen Wohngebiet erlaubt. Bis auf eine Ausnahme (Werkstatt Nr. 10) sind alle anderen außerhalb der Stadt angesiedelten Werkstätten in den eigenen *compound* integriert und ihren Angaben zufolge keinen standortrechtlichen Konflikten ausgesetzt. Werkstatt Nr. 10 hingegen steht in Absprache mit dem Grundstücksbesitzer auf einem nicht zu seinem Besitz zählenden *compound*. Dennoch wurde der Werkstattseigentümer im Jahre 2005 von Verwaltungsbeamten aufgefordert diesen Standort zu verlassen (vgl. I-SCH/10).

Einschränkung der ökonomischen Tätigkeit durch Unsicherheiten

Übertreten Schreiner die geltenden standortrechtlichen Regeln, so lassen sich hieraus ökonomisch restriktiv wirkende Unsicherheiten ableiten. Diese sind im Wesentlichen auf das ungelöste Spannungsverhältnis zwischen informeller Duldung und rechtlicher Illegalität zurückzuführen.

Bisher ist die Regierung einer Forderung der *Task Force* nach einer offiziellen Legitimierung des Betreibens von Kleinst- und Kleinbetrieben auf *residential plots* nicht nachgekommen. Die *Policy on Small Medium and Micro Enterprises* (1999: 46) hatte eine Entscheidung diesbezüglich als ‚verschoben‘ deklariert. Dementsprechend ist auf Grundstücken innerhalb des Stadtgebiets, die ausschließlich zur Wohnnutzung freigegeben sind weiterhin keine industrielle Tätigkeit erlaubt. Bezüglich dieser Standortregelungen konnte bei keinem der Befragten eine subjektive Intransparenz der rechtlichen Situation festgestellt werden. Dennoch überschreiten

die Hälfte der interviewten Schreiner aus standortstrategischen Gründen bewusst die formellen Regeln (Werkstätten 1ff., 18, und 21ff.).

Sowohl die nicht lizenzierte Produktion auf Privatgrundstücken (*residential plots*) als auch die Produktion auf öffentlichem Grund wird entgegen allen formellen Richtlinien (*Township Act*, Stadtplanung) auch innerhalb des Stadtgebiets von den zuständigen Autoritäten – dem *City Council* – weitestgehend geduldet. Im Jahre 2005 stellte das *Department of Town and Regional Planning* in einer Untersuchung ausgewählter Stadtteile fest, dass in Gaborone 76% der illegalen Nutzungsänderungen von Wohngrundstücken nicht durch die Stadtverwaltung sanktioniert wurden (vgl. *Report on Changes of Land Use in Selected Streets in Gaborone 2005*: 11, 21) und kritisiert das nachlässige Handeln des *City Councils*: „Another driving force behind want on change of land use has been traced to weak development controls at local authority level. This is particularly evident in the failure by local authorities to monitor and curb illegal changes of use.” (*Report on Changes of Land Use in Selected Streets in Gaborone 2005*: 18).

Die Ansammlung der Schreinerwerkstätten am Lemmenyane Drive ist in diesem Bericht explizit als Beispiel illegaler Nutzung von Grünstreifen entlang der Straße erwähnt. Somit kann eine potenziell denkbare, den zuständigen Behörden nicht bekannte Übertretung der Nutzungsregelung an diesem Ort ausgeschlossen werden. Nahezu alle der hier befragten Schreiner berichten zwar von Hinweisen der *City Council* Beamten, dass ihre Nutzung nicht den Prinzipien der Stadtplanung entspräche, doch sind bisher die gefürchteten Sanktionen in Form von Strafzahlungen oder Zwangsräumungen ausgeblieben. Der *Report on Changes of Land Use in Selected Streets in Gaborone (2005: 17)* als auch die Ausführungen zum *Gaborone City Development Plan 1997-2021 (1998: 116)* begründen die Duldung der Schreiner mit einer grundsätzlichen Anerkennung der Versorgungsleistung⁴⁵ dieser Tätigkeit und ihrem Beitrag zur Arbeitskraftabsorption und Existenzsicherung. Hinzu kommt, dass zu wenige geeignete alternative Standorte zur Verfügung stehen. Dies bestätigen auch zahlreiche ‚Experten‘ (vgl. I-EXP/1; I-EXP/3; I-EXP/5; I-EXP/9; I-EXP/15; I-EXP/16). Laut Auskunft des *City Council* haben die Schreiner am Straßenrand keine Sanktionen zu befürchten, vorausgesetzt sie halten folgende Regeln ein: einen Abstand von mindestens drei Metern bis zum Straßenrand, ein am Tagesende von Arbeitsabfällen befreites Umfeld und ein sich im Rahmen des Akzeptanzbereichs der Anwohner bewegendes Lärmaufkommen (vgl. I-EXP/1). Ein Schreiner berichtet zudem, seine Werkstatt nicht als stationäres Geschäft führen zu dürfen. Es müsse klar erkennbar sein, dass es sich um eine mobile Werkstatt handle, woraufhin er, wie viele andere Schreiner auch, ein Schild mit der Aufschrift: „Mobile Carpenter“ anbrachte (I-SCH/21). Damit hat er das ihm abverlangte Soll augenscheinlich erfüllt, denn seither kam keine Beanstandung mehr, obwohl er hier bereits seit drei Jahren stationär tätig ist (vgl. I-SCH/21).

Tatsächlich geht das Verhalten öffentlicher Institutionen in Einzelfällen sogar über die beschriebene passive Duldung hinaus und erhält eine aktive Dimension. So werden beispielsweise von Schulen Aufträge an *small scale* Schreinerwerkstät-

ten vergeben (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/17). Zudem bietet die Stadtverwaltung den Schreibern eine kostenlose Abfallentsorgung an, um die Verbrennung von Müll am Straßenrand zu vermeiden (vgl. I-SCH/1), was angesichts der gesetzlichen Lage eindeutig als Entgegenkommen zu interpretieren ist.

Die Motive der Duldung deuten einen institutionellen Wandel in NORTH'schem (1992) Sinne an. Nach Einschätzung der Gesellschaft – hier in Vertretung durch das *City Council* – entspricht die rechtlich-formelle Einschränkung der Akteure offensichtlich nicht mehr den aktuellen Bedürfnissen der Gesellschaft. Daher etablieren sich langsam informelle Institutionen (hier: Einstellung und Werteorientierung, die zur Duldung veranlasst) in Konkurrenz zu bestehenden formellen Institutionen (hier: Gesetze). Es findet eine indirekte Verdrängung statt. Die informelle Institution nimmt allmählich die ursprüngliche Rolle der formellen Institution ein, ohne jedoch deren formale Gültigkeit zu tangieren. Auch wenn die gesellschaftliche Gültigkeit der formellen Institution durch die häufige Orientierung an der informellen Institution massiv in Frage gestellt wird, bietet die Duldung für die Schreiner keine ausreichende Sicherheit. Trotz der weitgehenden Duldung sind sich die Schreiner ihrer unsicheren Position durch die fehlende rechtliche Absicherung ihrer informell zugestandenen Rechte bewusst. Sie sehen sich hinsichtlich ihres Standortes einer permanenten Abhängigkeit vom Wohlwollen der Autoritäten und anderen Personen in Machtpositionen ausgesetzt, während sie selbst keine einklagbaren Rechte besitzen. Ein Schreiner beschreibt seine Situation wie folgt: „I can't call it a business...no, I wouldn't say it's a business...cause you see...this is not my place here, it's for the Council. I'm not allowed to be here...I just do it for my own. But I know...they can just come and chase me...every minute.“ (I-SCH/24)

Dem *City Council* eröffnet sich ein weites Spektrum an Handlungs- und Entscheidungsmöglichkeiten, was Willkür und opportunistisches Verhalten begünstigt. Inwieweit aus objektiver Sicht die Unsicherheit der Schreiner durch ein tatsächlich bestehendes Risiko des ‚Vertreibens‘ gerechtfertigt ist, spielt hier keine Rolle, denn allein das subjektive Empfinden beeinflusst das Handeln. Die Folge dieser fehlenden Standortsicherheit sind ökonomische Restriktionen.

Einschränkungen der ökonomischen Tätigkeit, die von nahezu allen ‚eher informellen‘ Schreibern hinsichtlich der Standortproblematik empfunden werden, sind auf zwei Faktoren zurückzuführen: zum einen auf die oben beschriebenen, unsicheren informellen Standortrechte und zum anderen auf den – teilweise hiermit einhergehenden – Platzmangel.

Während diejenigen, die auf dem eigenen *compound* lizenziert arbeiten, den mangelnden Zugang zu ‚bezahlbaren‘ Standortalternativen in Verbindung mit ihren für eine geräumige Werkstatt zu kleinen Grundstücken hierfür verantwortlich machen, bezeichnen die anderen ‚eher informellen‘ Schreiner primär die vorherrschende Standortunsicherheit als ursächlichen Faktor. Für Schreiner ohne standortbezogene Nutzungsberechtigung ist außerdem die für Investitionen enorm wichtige Planungssicherheit stark eingeschränkt. Zudem erlaubt der obligatorische ‚mobile‘ Charakter für *workshops* auf öffentlichem Grund keine befestigten Unterstände.

Hieraus entsteht eine Abhängigkeit der Handwerker von der Witterung, was mit Einkommenseinbußen einhergeht (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/17; I-SCH/20). Zudem stehen die geringen Lagerkapazitäten, i.d.R. eine ca. 8-20m² große, provisorisch errichtete Hütte, Großaufträgen im Wege und erlauben oftmals lediglich eine Produktion auf Anfrage (vgl. I-SCH/21; I-SCH/16).

Maßnahmen der Schreiner zur Unsicherheitsreduzierung und Risikominimierung

Im Folgenden werden zwei weit verbreitete Maßnahmen zur individuellen Absicherung erläutert: die strategische Nutzung der Duldung des Handwerks auf privatem Grund sowie das Ausführen von Gefälligkeiten.

Die meisten Schreiner gehen davon aus, dass Schreinerbetriebe auf öffentlichem Grund stärker Kritik ausgesetzt sind als Werkstätten auf privatem Grund. Daher trifft der Großteil der am Straßenrand operierenden Schreiner *agreements* – ‚Verbindungen‘ mit den unmittelbar angrenzenden Anwohnern. Sie positionieren einen Teil ihres *workshops*, sei es ihren Lagerunterstand oder eine Werkbank, in ein benachbartes Privatgrundstück. Hiermit verschaffen sie sich einen Puffer, was ihnen einen größeren Handlungsspielraum gewährt (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/5c). Von den neun *workshops* am Lemmenyane Drive bedienen sich sieben Werkstätten dieser Strategie (Werkstatt Nr. 1-5, 7, 8).

Um der subjektiv unsicheren Standortssituation mehr Stabilität zu verleihen, werden häufig und in erster Linie von den SchreinerInnen, die nicht auf eigenem Grund operieren den Bediensteten des *City Councils* (bye-law enforcement officer) Gefälligkeiten erbracht (vgl. I-SCH/21; I-SCH/22; I-SCH/5d). „You can just give him something, so that he can't talk too much, you see? Buy him a drink, then he goes. (...) Some of them ask for money.” (I-SCH/2b).

Neben der Duldung gelingt es den SchreinerInnen sich auf diese Art Informationen (z.B. hinsichtlich Planungen und Baumaßnahmen) zu verschaffen, zu denen sie selbst keinen Zugang hätten (vgl. I-SCH/3a). Zudem erhoffen sie sich durch die Erzeugung eines moralischen Pflichtgefühls Vorteile in der Zukunft: „If he's from the Council, a law enforcement (...) you know,...some decisions some day which might affect us, which might help me in any way, we always try ...you know (...).. entice in our favours, so that in one day he..he will be owe us a favour as such, you know.” (I-SCH/3a)

Bestechung und Erpressung in kleinem Stil sind eng verknüpft. So werden Leistungen auch von den Beamten der Stadtverwaltung eingefordert (vgl. I-SCH/3b; I-SCH/5a; I-SCH/3a), wobei dies eher implizit erfolgt. Es gleicht einem ‚Spiel‘ zwischen SchreinerInnen und Beamten.

„He (Anm.d.Verf.: law enforcement officer) comes by today. He tells you this, this, this. Tomorrow he is back again with the same story, you see. After about three, four times you realise that no, this guy is looking for something. You offer him maybea drink. That's usually how it goes. Just maybe say you are offering him a drink and then you tend to find that for the next two, three weeks he's quiet about it. So, that's how we have been tend to pick them up. (...)” (I-SCH/3a).

Anmerkung: eine quantitative Erfassung der ‚Bestechungen‘ bzw. ‚Erpressungen‘ ist aufgrund der delikaten Angelegenheit nahezu unmöglich. Obwohl diese Leistungen auch konkrete monetäre Zahlungen beinhalten können, erscheint es angesichts der geringen Beträge übertrieben von Bestechungsgeldern zu sprechen. Bis auf eine Ausnahme (I-SCH/3a: „To be quite frank, it’s bribe.“ bezeichnen auch die Betroffenen selbst diese eher als Gefälligkeiten („*favour*“). Sie sehen eine Reziprozität in der Beziehung.

Zudem werden an angrenzende Grundstücksbesitzer i.d.R. ‚Mieten‘ gezahlt, auch wenn (wie z.B. bei Werkstatt Nr. 24 und 3) eine Mitnutzung des Privatgrundes nicht stattfindet. Einerseits sehen sich die Schreiner in der Pflicht die Beeinträchtigung des unmittelbaren Wohnumfeldes der Anwohner finanziell zu kompensieren (vgl. I-SCH/3a). Andererseits ergeben sich hierdurch Möglichkeiten sich den Sanktionsmöglichkeiten der Stadtverwaltung partiell zu entziehen: „What we are paying them for is like...like I was saying, if the Council comes, we are now able to link ourselves to the compound. We are actually able to tell them that we stay here. Even though maybe we do not stay here.“ (I-SCH/3a)

Die Höhe der Mieten variiert je nach Lage und tatsächlicher Nutzung des Grundstücks zwischen 50 Pula (vgl. I-SCH/5c) und 250 Pula pro Monat (vgl. I-SCH/10) je Werkstatt. Die Schreiner profitieren teilweise auch von zusätzlichen Leistungen wie dem Zugang zu den Toiletten und dem Wasser der Nachbarn, für das jedoch i.d.R. separat gezahlt wird (vgl. I-SCH/3a).

Üblich ist eine Strategie der Doppelabsicherung, d.h. es werden sowohl ‚Mieten‘ gezahlt, als auch *bye-law officer* des *City Council* Gefälligkeiten erbracht. Diese Leistungen stellen analog zu den bereits genannten monetären und nichtmonetären Restriktionen der Unsicherheit ebenfalls eine Einschränkung – hier in Form erhöhter Transaktionskosten – dar.

Der institutionelle Wandel – Ausgangspunkt der Ausnutzung von Machtstrukturen?

Im Fall der Standortsituation der Schreiner behindert ein *Prinzipal-Agent* Problem die positive Wirkung des institutionellen Wandels. Während sich die Stadtverwaltung unter bestimmten Voraussetzungen für eine Duldung der *small scale* Schreiner ausspricht, nutzen einige *bye-law officer* ihren diesbezüglichen Informationsvorsprung und die ihnen obliegende Machtstellung zu ihren Gunsten aus: „Sometimes they come with uniform and say: ‘Show me your license’. And then: ‚How much is this?’ 100 Pula (Anm.d.Verf.: Antwort des Schreiners). ‘I take it for 20’. At least you can’t do anything. We don’t report them cause we know that we are not allowed to stay here.“ (I-SCH/5a).

Die Unsicherheit der Schreiner erhöht sich somit dahingehend, dass diese sich subjektiv nicht auf die institutionelle Duldung verlassen können. Im Gegenteil – ihnen wird suggeriert, sie seien abhängig von dem Wohlwollen der *bye-law officer*, das nur durch zusätzliche Transaktionskosten aufrechterhalten werden kann. Während die Stadt Gaborone bestrebt ist, das Kleinshandwerk zu fördern, richten die *bye-law officer* ihr Handeln stark an ihrem gegenläufigen Eigeninteresse (Empfang von Leistungen) aus. Der Nährboden für einen solchen Amtsmissbrauch

ist erstens das uneingeschränkte Fortbestehen des rechtlichen Verbotes, das den Handlungs- und Entscheidungsspielraum der Beamten enorm weitet. Dies begünstigt Willkür und Opportunismus. Zweitens ist es der Informationsvorsprung, der den Beamten Macht verleiht. Viele Schreiner sind in dem Glauben ihre Duldung sei v.a. auf ihre *agreements* mit den *bye-law officer* zurückzuführen. Die informelle politische Handhabung wird nicht ausreichend und nicht über die richtigen Kanäle kommuniziert. Erschwerend wirken sich zum Dritten die mangelnden Kontrolltätigkeiten und –möglichkeiten der Stadtverwaltung bezüglich des Verhaltens ihrer Angestellten im Außendienst aus. Durch diesen direkten Nutzengewinn der *bye-law officer* begründet sich ein weiteres Motiv der Duldung.

Ein weiteres Motiv der Duldung: ‚Gefälligkeiten‘:

Die Duldung der ‚eher informellen‘ Schreiner wird zum einen begründet durch die Vertretung der gesellschaftlichen Interessen des Prinzipals (der Stadtverwaltung). Zum anderen stellen jedoch auch Gefälligkeiten ein weiteres – jedoch an dem individuellen Nutzengewinn der *bye-law officer* orientiertes – Motiv dar. Dieses hat seinen Ursprung nicht in den Einstellungen, sondern in erster Linie in der Ausnutzung von Machtstrukturen. Es dient dem rein ökonomischen Interesse der Machtausübenden, in diesem Falle der *bye-law officer*. Diese profitieren durch ihre Duldung von ‚Gefälligkeiten‘ bzw. monetären Leistungen in Form von Bestechung oder Erpressung in kleinem Stil.

Um ihre Existenzgrundlage nicht zu gefährden zahlen die Schreiner ‚Mieten‘ und erbringen ‚Gefälligkeiten‘. Die Gegenleistung (Duldung) kann hier jedoch angesichts der allgemeinen Duldung und Legitimation informeller Aktivitäten durch die Stadtverwaltung aus neutraler Sicht nicht als tatsächlich erbrachte reziproke Leistung bezeichnet werden. Sowohl Anwohner als auch Stadtbeamte bereichern sich finanziell an der Unsicherheit der Standortrechte, welche ökonomisch ausgesprochen dysfunktional wirkt. Für die Schreiner resultieren ökonomische Nachteile aus der unzureichenden Durchsetzung und Intransparenz der informellen Institution der Duldung.

Wäre die Situation durch eine Änderung des Gesetzes eindeutig geregelt, würden größtenteils die Gefälligkeiten sowie die jeglicher Grundlage entbehrender Mietzahlungen hinfällig.

Bewertung der agreements

Die aus *agreements* resultierenden vermeintlichen Vorteile in Form einer kurz- bis mittelfristigen Reduktion standortseitiger Unsicherheiten rechtfertigen die Notwendigkeit der entstehenden Transaktionskosten nicht, da angesichts der weitreichenden staatlichen Duldung der informellen Werkstätten lediglich eine subjektive Unsicherheits- und Risikoreduktion erfolgt.

Die *agreements* mit Nachbarn und Autoritäten erhalten allein durch das bestehende intrinsische Interesse beider Seiten an einer Kooperation einen stabileren Charakter. Durch beidseitigen subjektiven Nutzengewinn entstehen Anreize zur Kooperation. Im Unterschied zu den *agreements* mit Kunden (siehe 10.1.2) wird

hier die Einhaltung eines bestimmten Verhaltens (Duldung) mit monetären oder nicht-monetären (Cola, Bier, vergünstigte Preise etc.) Gegenleistungen belohnt. Ein nicht kooperatives Verhalten würde auf beiden Seiten unmittelbar zu Einbußen führen: die Schreiner müssten bei Nichtzahlung ihren Standort aufgeben und den Anwohnern und Autoritätspersonen würde eine zusätzliche Einkommensquelle entfallen.

Nachbarn, die sich trotz regelmäßiger Zahlungen schon einmal ernsthaft beschwerten, konnten nicht ausgemacht werden. Daher scheint das System der *agreements* hier trotz der zusätzlichen Kosten effizient zu sein. Dennoch ist festzuhalten, dass solange die Standortrechte nicht formell fixiert sind eine Restunsicherheit weiter bestehen bleibt. Gerade bei Entscheidungen, die auf einer höheren hierarchischen Ebene innerhalb der Stadtverwaltung getroffen werden und sich somit dem unmittelbaren Einfluss der *bye-law officer* entziehen, können auch die *agreements* die fehlenden formellen Standortrechte nicht kompensieren. Dies zeigt sich beispielsweise im Fall der Straßenumbaumaßnahmen am Lemmenyane Drive (Foto 3) (mehr dazu siehe Punkt 11.4).



Foto 3: Schreinerwerkstätten am Lemmenyane Drive, Broadhurst
(Aufnahme: Jasmin Schippler 2006)

10.1.2 Pflichtverletzung der Schuldner bei fehlenden formellen Absicherungsmechanismen

Pflichtverletzungen der Schuldner in Form von Zahlungsverzögerung oder -ausfall sowie das Versäumen der vereinbarten Abholung der Produkte sprachen etwa drei Viertel der befragten Schreiner auf die Frage nach betrieblichen Problemen an (vgl. I-SCH/19; I-SCH/20; I-SCH/22). Doch auch die restlichen Schreiner bestätigten auf Nachfragen derartige Restriktionen: „They come and don't collect their things. They bring it and want(s) it to be finished after two hours, then they stay away for three months. (...) cause we are not registered, we have no possibility to get our money. (...) Now we write down name, address and telephone number. The best would be to be registered, but...it's too expensive, you know. And if you complain at official side, they ask you for a signature (of costumer). We don't have it. We don't have receipts. We don't have own stamps. We can give you a receipt, but you can buy it everywhere. There's no stamp. (...) It's the main problem we have. We have no problems if we fix at their homes. But here, some come after months. That's our main problem, yes.” (I-SCH/1).

Als Grund der Nicht- bzw. Teil- oder verspäteten Zahlung geben die Kunden u.a. an, dass sie auf Geld von ihren in der Stadt arbeitenden Kindern warten (vgl. I-SCH/16). Andere werden zahlungsunfähig, weil sie ihren Job verlieren (I-SCH/5a). Das Gros der Kunden versucht seine Zahlung jedoch bis zur Gehaltsüberweisung am Monatsende aufzuschieben.

Die Durchsetzung der Rechte und Pflichten der Schreiner sowie die ihrer Transaktionspartner erweist sich angesichts der Informalität der Kaufabschlüsse bei Unstimmigkeit als durchaus problematisch. Erschwerend kommt – wie obiges Zitat verdeutlicht – die Beweislage hinzu. Bis auf zwei Werkstätten unter den ‚eher informellen‘ Betrieben (Werkstatt Nr. 18 und Nr. 20) wird ohne Quittung und Formulare gearbeitet.

Der Inhaber einer lizenzierten Werkstatt spricht den sogenannten *Court Sheriffs*, die dem staatlichen Gericht unterstellt sind, sein Misstrauen aus: „Court Sheriffs take money and don't say that costumer have paid. (...) These days there's only the chief. You can go to Customary Court.“ (I-SCH/17). Auch wenn der *Customary Court* die erste institutionelle Adresse vieler Schreiner ist, stellt auch dies oft keine zufriedenstellende Möglichkeit der Problemlösung dar, da die Kunden häufig nicht liquide sind. Vereinbart wird in diesen Fällen eine Ratenzahlung, die sich über Monate oder Jahre hinziehen kann (vgl. I-SCH/20; I-SCH/5a).

Nach Auskunft von Ms. Pheto, einer leitenden Angestellten des *Department of Trade and Consumer Affairs/Ministry of Trade and Industry*, gehen offiziell kaum Beschwerden ein, die in Zusammenhang mit dem IS stehen (vgl. I-EXP/6). Aus den Interviews sowie den Informationen von Ms. Pheto ist zu folgern, dass nur wenige ‚eher informelle‘ Schreiner oder Kunden sich in Streitfällen institutionelle Hilfe suchen. Die Kunden-Schreiner Beziehung ist daher kaum durch institutionelles Vertrauen geprägt (vgl. I-SCH/5d; I-SCH/17; I-SCH/20; I-SCH/21).

Auswirkungen auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und die Rolle von Unsicherheit

Die Unsicherheit bezüglich des Verhaltens der Kunden bzw. das Risiko, dass ein Kunde nicht zahlt, ist auch im Formellen Sektor gegeben. Allerdings steht hier i.d.R. ein rechtliches Institutionengefüge im Hintergrund, das über Sanktionsmechanismen verfügt, die zumindest die nachträgliche Erfüllung der Pflicht wirksam einfordern. Ein Fehlverhalten der Kunden hat im IS jedoch für den Schreiner aus ökonomischer Sicht weiterreichende Auswirkungen. Hierzu zählt die finanzielle Beeinträchtigung aufgrund ausbleibender Forderungen: „(...) end of the year it's a lot of money which is not covered“ (I-SCH/3a). Hinzu kommen Aufwände der Schuldeneintreibung wie Kosten für Telefon und für öffentliche Transportmittel⁴⁶, falls der Kunde persönlich aufgesucht wird. Des Weiteren fallen Opportunitätskosten in Form des erforderlichen Zeitaufwands an. Ergänzt wird dieses Spektrum durch Suchkosten nach einem alternativen Abnehmer und zusätzlichen Lagerkosten. Die aufgrund der eingeschränkten Platzverfügbarkeit angestrebte *just-in-time* Produktion (vgl. I-SCH/5a; I-SCH/3b) wird durch Störungen im Kundenverhalten beeinträchtigt.

Die Höhe der Zusatzkosten steigt mit der Faktorspezifität. Bleibt eine erwartete Zahlung aus, so kann dies auch die perspektivische Einkommensgenerierung belasten. Verfügt der Schreiner nicht über gewisse Eigenkapitalrücklagen und gewährt der nächste Kunde ihm keine Anzahlung, die er für die Materialbeschaffung für Folgeaufträge benötigt, kann ihm die schlechte Zahlungsmoral des vorherigen Kunden die Arbeitsgrundlage entziehen.

Bewertung der Maßnahmen zur Unsicherheitsreduzierung und Risikominimierung

Da keine verlässlichen formellen institutionellen Absicherungsmechanismen bestehen und auch traditionelle Institutionen der Rechtssprechung (*chiefs*) an Einfluss verloren haben, sind die Schreiner auf eigens entwickelte Sicherheitsmechanismen angewiesen, um die Unsicherheit des Kundenverhaltens und die hiermit verbundenen Risiken zu reduzieren. Im Gegensatz zu der nachträglichen Sanktionsfunktion der *Customary Courts* setzen sich diese im Wesentlichen aus Präventionsmaßnahmen zusammen. Häufig findet eine Kombination mehrerer Maßnahmen statt: “Yes, we do have problems with customers. Some didn't pay or didn't collect their products. Maybe they come after one year and ask for it. That's why we ask for deposit first. We write down the names and the customer has to confirm his order and also that he agrees on collecting his things within three months or ..then we sell and he loses his deposit. You know..we can't store all the things. We only have a small workshop and if it rains the wood would be damaged.” (I-SCH/20).

Ein Großteil der Schreiner notiert sich Kundendaten wie Adresse oder Telefonnummer. Bei größeren Aufträgen überzeugen sich einige Schreiner zusätzlich von der Richtigkeit der Angaben, indem sie den Auftraggeber nach Hause begleiten, um seinen Wohnort festzustellen (vgl. I-SCH/5d; I-SCH/5a). Ergänzend verlangen

viele Schreiner eine Anzahlung zur Vorfinanzierung des Materials und nahezu alle Schreiner eine Anzahlung vor der Produktübergabe (vgl. I-SCH/2b; I-SCH/10; I-SCH/16; I-SCH/20; I-SCH/21; I-SCH/24). Die Höhe variiert je nach Werkstatt und nach der Art der Kunden (Stammkunden, oder unbekannte Personen), wobei eine Anzahlung von etwa 50% des Endpreises üblich ist (vgl. I-SCH/24; I-SCH/5a).

Der Einsatz von Vertrauen in der Kundenbeziehung, der oben genannte Maßnahmen überflüssig macht, beschränkt sich i.d.R. auf die Stammkundschaft (vgl. I-SCH/8; I-SCH/22). Während einige Werkstätten in ihrer grundsätzlichen Forderung nach einer Anzahlung sehr konsequent sind „Now we are very strict to pay first.“ (I-SCH/21) und keine Ausnahmen machen, ist es üblich guten Kunden mit einem Vertrauensvorschuss zu begegnen, der sich in positiven Erfahrungen begründet.

Der Stammkundenanteil ist jedoch gerade bei den simbabwischen *Arbeitsmigranten* sehr niedrig (vgl. I-SCH/5c; I-SCH/23). Lediglich die seit längerem etablierten, i.d.R. seit vielen Jahren familiengeführten *Mazezuru*-Werkstätten verfügen über einen beachtlichen Kundenstamm. Die Schreinerwerkstatt Nr. 16 beispielsweise wird bereits seit 1972 und die Werkstatt Nr. 17 seit 1984 vom gleichen Besitzer am derzeitigen Standort betrieben. Dies ist eine ideale Voraussetzung der Entstehung von dauerhaften Beziehungen. Die Kunden sind fast ausschließlich Stammkunden (vgl. I-SCH/16; I-SCH/17). Anderen Personen begegnen sie mit Skepsis: „I don't give much trust to people passing by. If it's the first time, I give him very small credit, start with small items. (Ü)“ (I-SCH/16).

Die dritte konkrete Maßnahme ist die Vereinbarung von Zahlungs- oder Abholungsfristen und -bedingungen. Werden diese nicht eingehalten, behält sich der Handwerker das Recht vor, den Gegenstand weiter zu veräußern und die geleistete Anzahlung einzubehalten (vgl. I-SCH/10; I-SCH/16). Diese *agreements* erfolgen i.d.R. mündlich. Lediglich die Werkstatt Nr. 10 hat ihre Geschäftsbedingungen sichtbar in schriftlicher Form angebracht. Hier wird unter Androhung der Einbehaltung der Anzahlung eine Abholfrist von drei Wochen veranschlagt. Einer der ‚eher informellen‘ Schreiner lässt sich seine Geschäftsbedingungen schriftlich bestätigen: „We write down the names and customer has to confirm his order and also that he agrees on collecting his things within three months or...then we sell and he loses his deposit. You know...we can't store all the things. We only have a small workshop and if it rains the wood will be damaged.“ (I-SCH/20). Ihm dürfte es leichter fallen Sanktionsmaßnahmen auch vor dem *Customary Court* zu rechtfertigen.

Während sich die *agreements* mit den Beamten der Stadtverwaltung und den Anwohnern durch einen beidseitigen Nutzen als stabil erwiesen, profitieren hier primär die Schreiner. Lediglich die moralische Verpflichtung dem Gläubiger gegenüber kann die Kunden davon abhalten, sich opportunistisch zu verhalten. Es kann aus Sicht der Kunden durchaus rational sein, sich nicht regelkonform zu verhalten, denn diese sind aufgrund der lokal relativ hohen Anzahl der Schreiner im gleichen Preissegment nicht notwendigerweise auf eine bestimmte Werkstatt angewiesen. Erst durch Androhung informeller Sanktionen (Verkauf des zur

Reparatur gebrachten Produktes etc.) gelingt es eine extrinsische Motivation der Kunden zu erzeugen, die zur Regeleinhaltung führt. Andere Sanktionsmechanismen wie eine formelle Bestrafung oder soziale Kontrolle greifen hier nicht. Für eine soziale Kontrolle ist die Voraussetzung einer übersichtlichen Gruppe von Akteuren nicht gegeben. Daher ist die erzeugte Stabilität eher als mittelmäßig und verbesserungswürdig einzustufen.

Die getroffenen Maßnahmen vermögen es nicht, die im Fall eines Fehlverhaltens der Kunden verursachten Einbußen gänzlich zu kompensieren. Die Anzahlungen decken kaum mehr als die Materialkosten. Auch das Notieren von Handynummern generiert keine verlässliche Sicherheit (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/5a), da diese schnell und günstig geändert werden können. Die wenigsten Personen besitzen einen Festnetzanschluss. Eine neue SIM-Karte für ein Handy mit einer neuen Nummer ist bereits für etwa 15 Pula zu erhalten. Das größte Problem ist die durch fehlende formelle Sanktionsmaßnahmen begründete ‚Machtlosigkeit‘ der Schreiner: “You can follow him so many times, but... you end up tired yourself.” (I-SCH/10). Dennoch ist davon auszugehen, dass die durch ein Fehlverhalten ausgelösten Kosten durch die präventiven Maßnahmen (z.B. Eruiere der Adresse) und nachträglichen Sanktionen (z.B. Einbehaltung der Anzahlung) zumindest reduziert werden.

Der beschriebene Teilerfolg wird allerdings nur unter erhöhten Transaktionskosten erreicht. Dies sind die Kosten, die aufgewendet werden müssen, um die unsicherheitsreduzierenden Maßnahmen durchzusetzen und zu überwachen. Sie umfassen v.a. den Zeitaufwand für das Aushandeln der Geschäftsbedingungen mit den Kunden, das Erfassen und die Überprüfung der persönlichen Daten der Schuldner sowie administrative Kosten (z.B. Buchführung über geleistete Anzahlung sowie die Fälligkeit der nächsten Raten).

10.1.3 Materialbeschaffung – existenzbedrohender Wegfall der Hauptbezugsquelle

Die Materialbeschaffung stellte zur Zeit des Aufenthalts in Gaborone für die Schreiner einen aktuellen Stressor dar, da ihre Hauptbezugsquelle zu versiegen droht.

Um Kostenvorteile zu realisieren und somit zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den industriellen Massenprodukten beizutragen, greifen alle Schreiner auf *off-cuts* oder andere Ware zweiter Wahl zurück (vgl. I-SCH/5a). Ausnahmslos alle befragten ‚eher informellen‘ Schreiner waren bis Ende 2005 bzw. Anfang 2006 Kunde bei einem Holzzwischenhändler in Mantsie, einem kleinen Ort unweit der Stadtgrenze. Im Schnitt wird hier ein Preis verlangt, der laut Angabe der Schreiner (vgl. I-SCH/3a) bei vergleichbarer Qualität 35-50% des Preisniveaus der Baumärkte entspricht. Daher bestand bis dato keine Notwendigkeit das vielfältige Angebot der etwa acht bis zehn Baumärkte (*Cash Build, PG Timbers, Timber City, Haskins* etc.) der Stadt in Anspruch zu nehmen. Dieser Bauhof war vertraglich vereinbarter Alleinabnehmer von Materialien, die im VOLVO Werk in Gaborone als Überreste von Verpackungsmaterialien anfielen (vgl. I-SCH/15). Zugleich war

er die Hauptbezugsquelle der ‚eher informellen‘ Schreinerwerkstätten im Raum Gaborone.

In Verbindung mit der Verlagerung des VOLVO-Werkes im September 2005 nach Südafrika wurden die Produktionsstätten in Botswana geschlossen. Die Bezugsquelle des Bauhofes versiegt. Er existierte bis Ende des Forschungsaufenthaltes im März 2006 zwar noch, zehrte jedoch nur noch von den Lagerbeständen. Laut Auskunft des Inhabers wurde auch der reguläre Verkauf der Lagerbestände in erheblichem Umfang reduziert, da bisher keine alternative Bezugsquelle gefunden werden konnte und der Bedarf des an den Bauhof angeschlossenen Betriebs gesichert werden soll. Sogar der Bruder des Inhabers gab an, derzeit keine Holzbretter mehr von hier beziehen zu können (vgl. I-SCH/16). Dies lässt auf einen bereits akuten Materialengpass schließen.

Ökonomische Auswirkungen und existenzbedrohende Unsicherheit

Neben dem restriktiven Verkauf der Lagerbestände hat der Bauhof auf die veränderte Situation mit einer Erhöhung der Preise (teilweise um 100%) reagiert (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/15). Erschwerend kommt hinzu, dass aufgrund des selektiven Materialverkaufes seither viele Schreiner gezwungen sind verstärkt in den vergleichsweise teuren Baumärkten einzukaufen (vgl. I-SCH/10; I-SCH/20; I-SCH/24). Die bedingte Zunahme der Herstellungskosten wird derzeit noch meist von den Schreiner selbst getragen, um die Kunden nicht zu verärgern (vgl. I-SCH/3a). Außerdem gehen sie davon aus, dass die Preisbereitschaft der Kunden nicht dem Preisniveau der Baumärkte entspricht (vgl. I-SCH/3a). Doch mittel- bis langfristig müssen die gestiegenen Kosten an die Endkunden weitergegeben werden. Dies wäre gleichbedeutend mit einer existenzgefährdenden, gesunkenen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem industriellen Handel.

Ein Schreiner (vgl. I-SCH/3a) verdeutlicht die ernstzunehmende Situation anhand des Kalkulationsbeispiels eines Tisches (1,20m x 1,20m). Für das qualitativ hochwertige Holz der Auflagen zahlt der Schreiner ca. 80 Pula bei dem Händler in Mantsie. Die Tischbeine werden aus billigem, preislich vernachlässigbarem Material wie Euro-Paletten hergestellt. Diese Art von Tischen wird derzeit für 150 Pula mit einem Verhandlungsspielraum von 30 Pula angeboten. Der Profit bewegt sich folglich zwischen 40 und 70 Pula pro Tisch. Die zwei als Auflagen verwendeten Bretter kosten in gleicher Qualität im Baumarkt ca. 200 Pula. Der Tisch müsste folglich zu mindestens 250 Pula verkauft werden, um einen angemessenen Verdienst zu erwirtschaften. Dies ist aus Sicht des Schreiners nicht realisierbar:“(...)To tell our customers that we are actually increasing our prices by nearly 100% – it’s... it’s going to be really ridiculous for them. They really won’t understand it, although we are trying to explain to them how things are getting expensive (...).“ (I-SCH/3a). Die Preiselastizität der Nachfrage wird als zu niedrig erachtet.

Die Unsicherheit bzw. das Risiko, dass solch ein wichtiger Lieferant ausfällt, muss in Anbetracht des Handlungsspielraums der Schreiner als exogen bezeichnet

werden. Es steht und stand nicht in ihrer Macht die standortstrategische Entscheidung eines Großkonzerns wie VOLVO zu beeinflussen. Wird diese Herausforderung der Schreiner jedoch aus einer anderen Perspektive betrachtet, indem die resultierende Unsicherheit bezüglich der perspektivischen Materialbeschaffung und der damit verbundenen sozioökonomischen Sicherheit (beeinträchtigt durch kleinere Gewinnmargen) in den Vordergrund gerückt wird, so besitzen die Schreiner Möglichkeiten zumindest diese zu beeinflussen.

Kompensation des Ausfalls durch alternative Quellen?

Eine Möglichkeit wäre die Kompensation des Ausfalls durch alternative Quellen. Laut Auskunft des Bauhof-Inhabers sowie seines Bruders blieb die Suche nach einem adäquaten Ersatz für VOLVO bisher ohne Erfolg (vgl. I-SCH/15; I-SCH/16). Die Aussichten stehen schlecht: die Auswahl der in Frage kommenden ansässigen Industrie ist stark beschränkt. Zudem existiert in Botswana keine nennenswerte Forstindustrie. Der Inhaber des formellen Schreinerbetriebes in Mogoditshane bezieht sein Holz über einen Zwischenhändler aus Simbabwe oder Südafrika (vgl. I-SCH/11), was für die kleinen Betriebe aufgrund hoher Importkosten nicht in Frage kommt. Diese knüpfen verstärkt Kontakte zu anderen Materialquellen und diversifizieren ihre Beschaffung.

Es bestehen indirekte, informelle Verbindungen zu formellen Unternehmen. Hier ziehen Mittelsmänner aus den Imperfektionen des Marktes Nutzen, indem sie aus Sicht des Unternehmens nicht verwertbare Holzstücke aller Art anstatt zu entsorgen auf eigene Rechnung an die Schreiner veräußern. Während an Straßen mit mehreren Schreibern, v.a. am Lemmenyane Drive, diese *off-cut* Lieferanten mehrmals pro Woche vorbeikommen und somit eine recht verlässliche Bezugsquelle darstellen, können sich etwas entlegene Schreinerwerkstätten nicht auf *off-cut* Lieferungen verlassen (vgl. I-SCH/10; I-SCH/22). Bei Interviewpartner Nr. 10 in Mogoditshane kommt im Schnitt lediglich einmal pro Monat ein Lkw mit *off-cuts* vorbei (vgl. I-SCH/10). Zudem beschränkt sich die Verlässlichkeit auf die zeitliche Dimension der Lieferungen. Qualität, Art und Menge des verfügbaren Materials variieren hingegen stark (vgl. I-SCH/3a). Daneben wird in Baumärkten Ausschau nach Produkten zweiter Wahl gehalten (vgl. I-SCH/22), was allerdings sehr mühsam und selten von Erfolg gekrönt ist. Eine weitere Quelle sind formelle Unternehmen oder Einrichtungen, die zwar selbst nicht mit Holz handeln, dieses jedoch als Transport- oder Verpackungsmaterial verwenden. Hierzu zählt u.a. der Government Printer, das *First Paper House*, *Motovec* sowie eine Papier Recycling Firma. Angestellte verkaufen Paletten und Transportboxen meist unter der Hand. Allerdings ist das Angebot auf wenige Einzelstücke beschränkt (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/22).

Eine derart diversifizierte Materialbeschaffung verringert zwar die mit dem Risiko eines Lieferantenausfalls verbundene Unsicherheit, verursacht jedoch hohe Informations- und Suchkosten: – „Now we are the ones who are forced to run

around and make sure that we really do have all the news where we can get cheaper material.“ (I-SCH/3a) – und deckt bei weitem nicht den Bedarf.

10.1.4 Illegaler Aufenthalt und fehlende Arbeitsgenehmigung der Arbeitsmigranten

Ein schwer abschätzbarer Teil der in dieser Arbeit als ‚simbabwische *Arbeitsmigranten*‘ bezeichneten Schreiner arbeitet ohne Arbeitserlaubnis oder hält sich sogar illegal im Land auf. Darauf lassen auch Zahlen offizieller Statistiken schließen: allein im Jahre 2002 überquerten rund 533 000 simbabwische Staatsbürger die Grenze nach Botswana (Mehrfacheinreisen pro Person inbegriffen). Hinzu kommen die nicht offiziell Registrierten. Im Dezember 2002 verfügten jedoch lediglich 842 simbabwische Bürger landesweit über eine gültige Arbeitserlaubnis in Botswana (vgl. *Botswana Statistical Year Book* 2003: 33, 99). Dies lässt eine hohe Anzahl illegaler simbabwischer *Arbeitsmigranten* vermuten. Gesicherte Daten hierüber existieren jedoch nicht. Im Rahmen der Befragung der acht *Arbeitsmigranten* räumten aufgrund der prekären Situation lediglich zwei Schreiner ein, weder gültige Papiere noch eine Arbeitsgenehmigung zu besitzen. Last arbeitet bereits seit fünf Jahren in Botswana, um seine Eltern finanziell zu unterstützen (vgl. I-SCH/5a). Auch Moses hat seine drei Monate Aufenthaltsrecht überschritten. Zur Zeit des Interviews war er bereits seit fünf Monaten in Botswana ohne eine Aufenthaltsverlängerung beantragt zu haben (vgl. I-SCH/3b). Andere bestätigten zumindest ihre fehlende Arbeitsgenehmigung.

Ein Schreiner ohne Arbeits- und/oder gültige Aufenthaltsgenehmigung läuft permanent Gefahr von den Behörden (Polizei oder *Botswana Defense Force*) aufgespürt zu werden. Es drohen Geldstrafen und/oder (Abschiebe-)Haft. In Folge der durch die politische und ökonomische Situation in Simbabwe ausgelösten, enormen Einwanderungswellen, denen Botswana seit den letzten fünf bis sieben Jahren verstärkt ausgesetzt ist, betreibt der Staat Botswana eine zunehmend restriktive Ausländerpolitik. Ausländer sind zudem von sämtlichen Förderprogrammen (z.B. *CEDA*, *IFS-Estates* etc.) ausgeschlossen. Sie können i.d.R.⁴⁷ kein Grundstück erwerben und kein Geschäft eröffnen. Die vielen Schreibern offiziell als „Touristen“ zugestandene jährliche Aufenthaltsdauer von drei Monaten erlaubt ihnen lediglich eine provisorische informelle Werkstatt. Der Aufbau eines festen Kundenstamms ist so kaum möglich. Die illegale Arbeit macht sie verwundbar. Dies äußert sich in der Machtlosigkeit gegenüber Pflichtverletzungen ihrer Kunden, was folgende Aussage eines illegalen *Arbeitsmigranten* ohne Arbeitserlaubnis andeutet: „Some customers don’t want to pay if they recognize that you are a foreigner. There’s nowhere you can go. If you go to the police, they favour cause they are from the same country. (...) police requires your papers. Maybe you are an illegal immigrant. Soldiers, police men and all who are under the police – we don’t go there.“ (I-SCH/5a). Nur in Einzelfällen regeln *Arbeitsmigranten* Unstimmigkeiten mit Hilfe des *Customary Courts*, obwohl dieser selbst als Vermittlungsstelle keine Gefahr darstellt (vgl. I-SCH/5a).

Ohne Zweifel stellt die Illegalität eine enorme Einschränkung der ökonomischen Möglichkeiten dar. Ein Einblick in das Leben eines illegalen simbabwischen *Arbeitsmigranten* liefert Petitdruck Seite 138, der die Hintergründe, den Alltag und die Risiken der Migranten exemplarisch darlegt.

Mit der Absicht die Unsicherheit und das Risiko der Ausweisung zu reduzieren, wird die von der Einwanderungsbehörde im Pass verzeichnete Aufenthaltsdauer manipuliert, es werden Beamte der Einwanderungsbehörde bestochen oder die Kontakte zu Verwandten (v.a. *Mazezuru*) in Botswana genutzt, um Einzuheiraten und somit eine unbeschränkte Aufenthaltsgenehmigung zu erwerben (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/3b). Ein Schreiner besitzt mehrere Pässe, die er abwechselnd für die Ein- und Ausreise verwendet. So verlängert er illegal seine ihm regulär zustehende Aufenthaltsdauer pro Jahr (vgl. I-SCH/5a).

Eine gängige Praxis v.a. bei Jugendlichen Simbabwern (unter 18 Jahren) ist zudem eine Vorgehensweise, die einer Art informeller Adoption gleicht. Sie geben sich als Söhne von botswanischen Staatsbürgern aus (zur Erinnerung: *Mazezuru* besitzen keine Geburtsurkunde) und erhalten die botswanische Staatsbürgerschaft (siehe hierzu auch Petitdruck Seite 138). Diese Maßnahme ist wirtschaftlich am effizientesten, da mit der Erlangung der Staatsbürgerschaft der betreffenden Person viele betrieblich relevante Türen geöffnet werden. Somit haben sie die Möglichkeit an Finanzierungsförderprogrammen teilzunehmen, eine subventionierte Werkstatt anzumieten und die Möglichkeit ein eigenes Grundstück und eine Lizenz zu erwerben.

10.1.5 Finanzierung

Die Finanzierung stellt eine der wichtigsten Grundlagen der wirtschaftlichen Selbständigkeit dar und ist eine relevante Determinante des Wachstums und der Behauptung am Markt. Neben dem erforderlichen Startkapital für Material und Werkzeuge sowie der Errichtung einer Unterstellmöglichkeit fallen im Laufe des Betriebsprozesses weitere Kosten an, die etwa der Instandhaltung des *workshops* dienen, als Ersatzinvestitionen in Form von neuen Werkzeugen die betrieblichen Ausgaben belasten sowie abhängig von der Organisation der Werkstatt eine benötigte Rücklage zur Vorfinanzierung von Aufträgen darstellen. Zur Errichtung eines einfachen ‚Straßen‘-*workshops* inklusive Ausstattung werden laut Auskunft der Schreiner zwischen 1 000 und 3 000 Pula benötigt (vgl. I-SCH/10; I-SCH/3a). Für eine gut ausgerüstete, einige elektrische Geräte sowie einen Generator umfassende Werkstatt müssen etwa 10 000 Pula aufgebracht werden (vgl. I-SCH/21).

In einer 2001 durchgeführten Studie, in der 101 informelle Unternehmen in Francistown befragt wurden, partizipierten lediglich drei Prozent an staatlichen Finanzierungshilfen (vgl. BUTALE 2001: 95). Auch die vorliegende empirische Untersuchung ergab eine vernachlässigbare Inanspruchnahme staatlicher Finanzierungshilfen in Form von Darlehen oder Mikrokrediten der *CEDA* sowie der *NDB*. Derzeit bezieht keiner der befragten Schreiner eine derartige finanzielle

Unterstützung. Es liegen zwei wesentliche Restriktionen zugrunde: zum einen mangelnde Zugangsmöglichkeiten (,können nicht') und zum anderen die durch negative Assoziationen beeinflusste mangelnde intrinsische Motivation (,wollen nicht').

Die Kreditvergabe ist stark reglementiert. Es werden nach aktuellem Stand ausschließlich botswanische Staatsbürger berücksichtigt, was alle *Arbeitsmigranten* ausschließt. Gefördert werden Unternehmen, die formell registriert sind, in einem der Industriegebiete angesiedelt sind, von einem staatlichen *estate* aus operieren oder anderweitig lizenziert sind. Diese Voraussetzung erfüllen nur die zwei lizenzierten, aber dennoch ,eher informellen' Schreiner. Ein entscheidender Punkt ist weiterhin die auf Unternehmen mit ,Erfolgspotenzial' beschränkte Förderung (vgl. *NDB* 2005: 1; I-EXP/11). Die Tätigkeiten der besuchten, ,eher informellen' Schreiner beschränkt sich jedoch fast ausschließlich auf die Herstellung einfacher Produkte; ein innovatives Geschäftskonzept fehlt. Die Wettbewerbsfähigkeit wird bei einem einfach gehaltenen Sortiment durch den weitgehenden Verzicht von Elektrizität gegenüber der industriellen Fertigung einschränkt. Zudem sind oft zu geringe verfügbare finanzielle Ressourcen vorhanden, als dass die Schreiner für die Eigenbeteiligung und die erforderlichen Sicherheiten aufkommen könnten. Einer der Schreiner drückt seine verhaltene Meinung zu diesen Programmen, die die Mehrheit der Handwerker mit ihm teilt, folgendermaßen aus: „CEDA was a good trial but not run in the right ways. People say, it's a program for the rich cause often people who already own a business are provided with money to enlarge it. You have to have connections. You see...nothing for common people.” (I-SCH/2a).

Daneben erschwert die defizitäre schulische Bildung der *Mazezuru* die Überwindung bürokratischer Hürden wie etwa das Ausfüllen der Bewerbungsbögen oder die Erstellung des erforderlichen *Business Plans*. Professionelle Agenturen bieten für ein hohes Entgelt Hilfestellungen an – natürlich ohne Gewähr für Erfolg.

Doch unabhängig von der individuellen Erfüllung der Anforderungen zeigen die Schreiner allgemein ein erstaunlich geringes Interesse an diesen staatlichen Programmen. *CEDA* fördert auch noch nicht bestehende, geplante Unternehmen und käme daher für alle Schreiner mit botswanischer Staatsbürgerschaft in Frage. Doch die im Vergleich zu der ehemaligen *FAP* verschärften Zugangsbedingungen wie etwa die Erstellung eines *Business Plans* sowie die strikte Rückzahlungspflicht des Darlehens innerhalb eines festgesetzten Zeitraums schreckt die Schreiner ab. Da bis auf eine Ausnahme (Inhaber von Werkstatt Nr. 16) keiner der befragten Handwerker einen anderen Schreiner kennt, der in diese Programme aufgenommen wurde, wird das finanzielle Risiko, das mit einer Bewerbung (Kosten für Erstellung eines *Business Plans*, Hilfe bei Bewerbungsbögen) verbunden ist als zu hoch eingeschätzt und diese Möglichkeit nicht als Teil einer Problemlösungs- und Unsicherheitsreduzierungsstrategie in Betracht gezogen. Die große Angst vor den Folgen einer Rückzahlungsunfähigkeit ist jedoch nicht in eigenen Erfahrungen begründet, sondern infolge teils mythenartiger Berichte von Nachbarn, Freunden und Bekannten entstanden.

Mehrere Personen schilderten den Fall eines *CEDA*-Darlehensnehmers, der aufgrund seiner Insolvenz für mehrere Monate oder Jahre (Zeit variierte je nach Erzähler) ins Gefängnis kam. Keiner kannte jedoch diese besagte Person persönlich oder konnte seinen Wohnort, Art des Unternehmens oder weitere Merkmale spezifizieren.

Auf die Frage, ob er sich schon einmal für ein Finanzierunghilfeprogramm beworben habe oder bereits eines in Anspruch genommen habe, antwortete ein Schreiner: "I'm afraid of that. I once tried to...but I'm afraid of getting a loan, ah! Because my income, it's low, so I can't manage to pay back.(...) I just tried it on my mind, but I didn't do it. I just take two forms from *CEDA*. So, when I looked on the forms, ...ah! I just dropped them and said: next time!" (I-SCH/10).

Doch immerhin ist dieser Schreiner über die Möglichkeit einer Förderung informiert. Andere können, auch wenn sie die Programme namentlich kennen, die Art und Weise der Fördermöglichkeiten von *CEDA* nicht wiedergeben (vgl. I-SCH/2a; I-SCH/4).

Der Schreiner aus Werkstatt Nr.1, hat sich mit seiner Familie gerade um die Aufnahme in ein *CEDA* Programm beworben (vgl. I-SCH/1). Somit ist er der einzige der im Rahmen der vorliegenden Arbeit befragten Schreiner, der sich jemals um die Gewährung eines staatlichen Kredites bzw. eines Darlehens beworben hat.

Grundsätzlich ist für urbane ‚eher informelle‘ Kleinstunternehmen seit den 1990er Jahren eine enorme Verschlechterung der Bereitstellung finanzieller Unterstützung zu verzeichnen. Dies ist auf zwei wesentliche Einschnitte zurückzuführen: die Abschaffung der rückzahlungsfreien *FAP* – Hilfen sowie die veränderte Ausrichtung der *NDB*.

Während das ehemalige *FAP* Programm v.a. Kleinprojekte förderte (allein in Gaborone waren es zwischen 1985 und 1990 451 *small scale* Förderungen von insgesamt 472 getätigten Hilfen (vgl. MOSHA 1998: 290)), ist *CEDA* eher auf innovative und wachstumsorientierte *SMMEs* ausgerichtet. Vor dem Bankrott der *NDB* in den frühen 1990ern vergab sie Kredite an Unternehmer, deren Geschäft von kommerziellen Banken als zu klein oder risikoreich betrachtet wurde um kreditwürdig zu sein (vgl. JEFFERIES 1998: 328). Heute verlangt die *NDB* eine hohe Eigenbeteiligung und Sicherheiten (vgl. *NDB* 2005: 1, 2, 7).

Auch kommerzielle Bankkredite stellen keine Alternative für das Gros der *small scale* Schreiner dar, denn hier werden ebenso Sicherheiten wie etwa ein nachweisbar regelmäßiges Einkommen oder sonstige Vermögenswerte verlangt (vgl. Fragebogen der BOB Bank). Zusätzlich sind hohe Zinsen zu zahlen. Viele der Schreiner verfügen zudem nicht einmal über ein Bankkonto (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/2b; I-SCH/25). Grundsätzlich kann davon ausgegangen werden, dass kommerzielle Institutionen des Kreditwesens aus Kostengründen nicht an der Vergabe von Klein- oder Kleinstkrediten interessiert sind und daher die Rahmenbedingungen hierfür eher ungünstig ausgerichtet sind (vgl. ALTWATER/MAHNKOPF 2002: 209).

Aufgrund der Restriktionen der Inanspruchnahme institutionellen Fremdkapitals spielt dieses derzeit bei allen befragten Schreibern keine Rolle. Sie finanzieren ihre Existenzgründung aus eigenen Ersparnissen (vgl. I-SCH/10; I-SCH/16; I-SCH/17;

I-SCH/22; I-SCH/25). Sogar die beiden ‚eher formellen‘ Betriebe nehmen keinerlei staatliche Hilfen in Anspruch (vgl. I-SCH/11; I-SCH/15). Die Angst vor staatlichen Sanktionen hindert sie ebenso wie die ‚eher informellen‘ Schreiner daran: “I don’t even dream about it. They give you money but if you fail to pay...interest.. you know...becomes overwhelming your mind. You don’t know how the products fit in the market. You need a security on the bank, otherwise....be in jail. So many took money from CEDA...then you see pawned busses and Tuck Shops. They tell you I can help you but they don’t teach you. I think about this five years..no, never!” (I-SCH/11).

Auswirkungen auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und Handlungsstrategien

Die begrenzte Eigenkapitalausstattung der Schreiner sowie der limitierte Zugang zu Fremdkapital schränken die Handwerker in ihrem betrieblichen Alltag enorm ein. Mangelndes verfügbares Kapital ist einerseits mitverantwortlich für die Entstehung von Unsicherheiten und andererseits der Grund für die hohe Belastung des Betriebs durch die Folgen der Unsicherheit. Letzteres trifft z.B. auf eine Situation zu, in der aufgrund eines unerwarteten Zahlungsausfalls nicht weiter produziert werden kann, da keine Eigenmittel zur Vorfinanzierung vorhanden sind. Auch würden den Schreinerern einige Unsicherheiten (beispielsweise Standortunsicherheiten) erspart bleiben, wenn sie genügend Kapital besäßen, um sich in einem Industriegebiet eine Werkstatt anzumieten. Die knappen Finanzmittel lassen v.a. die jungen Schreiner nicht dem Teufelskreislauf der Finanzierungsproblematik entkommen und behindern ihren wirtschaftlichen Erfolg. Ohne Eigenkapital oder Sicherheiten bekommen sie keinen Kredit. Auch die Finanzhilfe staatlicher Programme verlangen eine Eigenbeteiligung (vgl. CEDA) oder Sicherheiten (vgl. NDB). Ohne Fremdkapital können sich die Schreiner keine Gründung eines formellen Kleinbetriebs leisten. Sie sind gezwungen unter unsicheren Bedingungen im IS zu agieren. Die mangelnde Planungssicherheit sowie die parametrische Abhängigkeit (Wetter) erschweren wiederum den Aufbau eines Eigenkapitalstamms.

Die Problematik des mangelnden Finanzgrundstocks stellt zwar keine Unsicherheit an sich oder eine akute Bedrohung der Existenzsicherung der Schreiner dar, hat jedoch – in einen größeren Zusammenhang gestellt – einen großen Einfluss auf Unsicherheit und unternehmerischen Erfolg. Ausschlaggebend sind Interdependenzen mit der Materialbeschaffung, dem Sortiment, den Preisen und den Folgen der Zahlungsmoral der Kunden.

Da die Finanzierungsfrage keine direkte Unsicherheit darstellt, kann hier auch nicht von Maßnahmen zur Unsicherheitsreduzierung gesprochen werden. Dennoch soll im Folgenden erläutert werden, inwiefern es den Schreinerern gelungen ist Methoden und Systeme zu entwickeln, die den mangelnden Zugang zu Kapital ausgleichen. Ein *Mazezuru* merkt an, dass es ihrer Kultur entspräche sich gegenseitig zu helfen (vgl. I-SCH/2a). Üblicher als finanzielle Leistungen sind materielle Hilfen (Ausleihen von Werkzeugen, Aushilfe mit Arbeitsmaterial oder

Arbeitskraft). Während es mit einer Ausnahme (vgl. I-SCH/20) für die befragten Schreiner nicht möglich ist in Baumärkten anschreiben zu lassen (vgl. I-SCH/25; I-SCH/24), gewährte der ehemalige Hauptlieferant vertrauten Kunden einen zinslosen Kredit (vgl. I-SCH/21). Hauptsächlich sind es jedoch *Mazezuru*, die in diesen Genuss kommen, da er, wie er sagt, sicher sein kann das Geld auch wieder zu bekommen. Er kenne ihre Familien (vgl. I-SCH/15).

I.d.R. arbeiten junge Schreiner einige Zeit in bereits etablierten Werkstätten mit, um sich eine finanzielle Grundlage zu schaffen. Erst dann gründen sie meist mit Freunden eine eigene Werkstatt, die sie langsam ausbauen (vgl. I-SCH/3b; I-SCH/22; I-SCH/2b).

Für aktive Mitglieder der Kirche kann in besonderen Fällen auch über das kirchliche Netzwerk Geld verliehen werden. Hierauf wird gesondert im nächsten Kapitel eingegangen. Am wichtigsten zur Überbrückung finanzieller Engpässe für die *small scale Mazezuru*-Schreiner im Alltag ist bzw. war der gewährte Kundenkredit des Bauhofs in Mantsie (vgl. I-SCH/25).

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass bisher keine adäquate Möglichkeit gefunden wurde den kleinen Schreinerbetrieben eine solide finanzielle Grundlage zu verschaffen. Daher bleibt der mangelnde Zugang zu Fremdkapital weiter einer der zentralen Stressoren der Schreiner.

10.2 Stressoren und Unsicherheit

Im beruflichen Alltag der Schreiner können fünf hauptsächliche Stressoren ausgemacht werden, die größtenteils auf institutionelle Defizite zurückzuführen sind (siehe Tabelle 5).

Tab. 5: Zusammenhang zwischen Stressoren und Unsicherheit der ‚eher informellen‘ Schreiner

Stressoren	Betroffene Schreiner	Bezug zu Unsicherheit	Beeinflussbarkeit	Ausprägung	Ver-schulden
(1) Standortrechte	große Mehrheit	ist Unsicherheit	endogen	eher subjektiv	teilweise
(2) Kundenverhalten	alle	ist Unsicherheit	endogen	objektiv/ subjektiv	nein
(3) Materialbeschaffung	alle	ist Unsicherheit	endo-/ exogen	objektiv/ subjektiv	nein
(4) Illegalität der Arbeitsmigranten	Arbeitsmigranten	Auswirkungen der Unsicherheit	–	–	ja
(5) Finanzierung/ Zugang zu Krediten	große Mehrheit	Auswirkungen der Unsicherheit	–	–	nein

Quelle: Eigene Darstellung

Aus obigen Ausführungen wird deutlich, dass die Stressoren auf verschiedene Weise in Verbindung mit den in der Theorie erläuterten Dimensionen von Unsicherheit stehen. Aufgrund mangelnder Informationen der Schreiner über die Verlässlichkeit der gewährten informellen Standortrechte, das Kundenverhalten sowie alternative Möglichkeiten der Materialbeschaffung stellen die Stressoren 1, 2 und 3 im Gegensatz zu 4 und 5 unmittelbar Unsicherheiten dar. Letztere sind eher Ursache unsicherer Verhältnisse (Illegalität der *Arbeitsmigranten*) oder verstärken das Ausmaß der Folgen von bestehenden Unsicherheiten (mangelnder Zugang zu finanziellen Mitteln).

Die Unsicherheit bezüglich der informellen Standortrechte ist die einzige Unsicherheit, von der angenommen werden kann, dass sie nur subjektiv besteht, doch eindeutig die objektive Sicherheit dominiert. Da bis auf die parametrische Unsicherheit des Wetters alle Unsicherheiten auch endogen sind, können diese von den Akteuren selbst beeinflusst werden.

10.3 Relevanz endogener Strategien zur Unsicherheitsreduzierung

Insgesamt ist festzuhalten, dass alle Stressoren negativ auf die Existenzsicherung der Schreiner einwirken, da die berufliche Tätigkeit aufgrund restriktiver Rahmenbedingungen nicht in vollem Umfang ausgeführt werden kann. Eine Minderung des möglichen Einkommens ist die Folge. Während Defizite in der Finanzierung, der individuell realisierbaren Standortmöglichkeiten und der Kundenbeziehung als hemmende Faktoren die Einkommensmöglichkeiten beschränken, birgt die fehlende Aufenthalts- bzw. Arbeitserlaubnis ausländischer Schreiner sowie ein akuter Materialengpass darüber hinaus die Gefahr des – zumindest zeitweisen – vollständigen Einkommensausfalls. Doch besteht hier die Möglichkeit der individuellen aktiven Beeinflussung.

Es werden diverse Maßnahmen ergriffen, die in erster Linie nicht auf externer Hilfe oder der Intervention formeller Institutionen basieren: Vereinbarung von Geschäftsbedingungen, Gefälligkeiten, *agreements* mit Nachbarn oder Freundschaftsdienste. Die Reduzierung der Unsicherheit ist daher ein Resultat endogener Ressourcen, eine Form der Selbsthilfe. Doch eine vollständige Überwindung der Unsicherheiten ist nicht möglich.

11 Informelles Sozialkapital der Schreiner

Dass bei den Schreibern kaum adäquate formelle Institutionen vorherrschen um Unsicherheiten zu reduzieren, wurde in Kapitel 9 gezeigt. Kapitel 10 verdeutlicht die Dominanz endogener Maßnahmen. Im Rahmen dieser Unsicherheitsreduzierung entstehen allerdings hohe Transaktionskosten, die die eher informellen Unternehmer in der Erreichung ihrer Ziele belasten. Das Konzept des Sozialkapitals verspricht eine

Reduzierung dieser entwicklungshemmenden Kosten. Ziel dieses Kapitels ist es die Rolle von Sozialem Kapital im betrieblichen Alltag der Schreiner zu eruieren. Hierbei wird untersucht in welchen Bereichen Sozialkapital eingesetzt wird, welche Rolle sie innerhalb der Unsicherheitsreduzierung spielen und welche Potenziale bestehen. In diesem Sinne ist es erforderlich, zunächst geeignete Untersuchungsebenen abzugrenzen.

11.1 Unterscheidung verschiedener Untersuchungsebenen der Analyse sozialer Systeme

Die folgende Darstellung der Verortung informeller Institutionen in Form von Netzwerken und Beziehungen bezieht sich auf zwei verschiedene Handlungs- und Organisationsebenen der sozialen Interaktion:

- die *gesellschaftlich-ideologische Ebene*, welche allgemeine Orientierungen wie kulturelle und religiöse Grundwerte und kollektive Ziele umfasst und auf der allgemein normative Komplexe in Form von institutionellen Gebilden zu verorten sind.
- die *betriebswirtschaftlich-organisatorische Ebene* (Marktebene) beschäftigt sich mit konkreten gesellschaftlichen Untersystemen. Hier steht die Einheit der Werkstatt im Mittelpunkt. Je nach Ausrichtung der Beziehungen können hier wiederum zwei Sub-Systeme unterschieden werden:

Ebene interorganisatorischer Beziehungen: diese betrifft das Beziehungsgeflecht von kollektiven Akteuren, sprich dem Unternehmen als Ganzes oder bestimmten Teilbereichen. Es ist folglich eine die gesamte unternehmerische Umwelt beschreibende Ebene institutioneller Kontexte, welche Beziehungen zu externen Marktpartnern wie Lieferanten und Kunden regeln, aber auch Beziehungen zu weiteren, mit dem Betriebsprozess eher indirekt in Verbindung stehenden Personen und Institutionen (wie etwa der Polizei oder der Stadtverwaltung) umfasst.

Ebene intraorganisatorischer Beziehungen: sie beinhaltet interne Netzwerke und Beziehungen (innerhalb einer Werkstatt).

In der Realität sind Interdependenzen der beiden analytischen Ebenen nicht auszuschließen, was die Komplexität von Netzwerken widerspiegelt. Dieser Verflechtung soll in den folgenden Ausführungen Rechnung getragen werden, wenngleich eine der Einfachheit dienende Unterteilung in zwei Dimensionen vorgenommen wurde. So wird die *motivatorisch-individuelle* Handlungsebene, auf der das konkrete Verhalten individueller Netzwerkakteure, ausgerichtet an bestehenden Institutionen, anzusiedeln ist, nicht eigenständig behandelt, sondern als integrativer Bestandteil der beiden anderen Ebenen angesehen.

Da die Werkstatt als Analyseeinheit im Vordergrund der vorliegenden Arbeit steht, beginnen die folgenden Ausführungen mit der Marktebene, sprich der betriebswirtschaftlich-organisatorischen Ebene. Ausgehend von den hier erworbenen Erkenntnissen wird der gesellschaftliche Kontext in die Betrachtung integriert.

11.2 Soziales Kapital auf der Marktebene

Organisationale Aspekte sind ein zentrales Element der Institutionenökonomik (weitere Ausführungen hierzu siehe MEUTHEN 1997: 133ff.).

Während in formellen Betrieben die Beziehungen zwischen den Beschäftigten untereinander als auch zu den Marktpartnern durch das formelle Stellen- und Leitungsgefüge vorgegeben werden, dominieren in den betrachteten Werkstätten informelle Beziehungen. Diese entstehen neben dem rein ökonomischen Interesse auch durch Erwartungen und nicht immer rationale Sympathie.

Die Arbeitsgruppen sind nach einer auf Fiedler (1967) zurückgehenden Unterscheidung sozialer Gruppen in *task groups* und *social groups* den *task groups*, also den aufgabenorientierten Gruppen zuzuordnen. Ihr Ziel ist die Existenzsicherung (vgl. TÄUBE 2002: 72).

Inwiefern Beziehungen und Netzwerke auf der marktlichen Ebene Soziales Kapital hervorbringen und dies zur Unsicherheitsreduzierung eingesetzt werden kann, wird im Folgenden erläutert.

11.2.1 Interorganisatorische Ebene

Geschäftsbeziehungen und einfache Interaktionen

Wie Abbildung 9 exemplarisch verdeutlicht, stehen die ‚eher informellen‘ Schreiner zu einer Vielzahl von Akteuren auf der Marktebene in Kontakt. Diese Verbindungen können horizontal als auch vertikal ausgerichtet sein und formeller und/oder informeller Natur sein.

Die Verbindungen der Schreiner zum Formellen Sektor erschließen sich vor allem aus dem Verhältnis zur Stadtverwaltung und aus dem Materialbezug (Baumärkte), wobei in beiden Konstellationen auch informelle Beziehungen beobachtet werden können (Bestechung und Materialerwerb über informelle Zwischenhändler). Je qualifizierter die Werkstätten, desto stärker sind die Rückwärtsverbindungen zum Formellen Sektor ausgeprägt. Schreiner, die anspruchsvolle Produkte herstellen (z.B. Tische mit eingearbeiteten Glasplatten oder Einzelstücke nach Maß), können es sich aufgrund der höheren Preisbereitschaft ihrer Kunden leisten Materialien in Baumärkten zu erwerben. Auch sind es diese Schreiner, die durch die Kundschaft über direkte Beziehungen zum Formellen Sektor verfügen (Vorwärtskoppelung). Ausschließlich informelle Kontakte unterhalten die Schreiner zu Anwohnern, anderen Schreinerwerkstätten und der Kirche.

Während einige dieser Kontakte alle Anforderungen einer Beziehung erfüllen, lassen andere die beabsichtigte langfristige Dimension oder das charakteristische Kriterium des mehrmaligen Aufeinanderfolgens von Interaktionen vermissen. Betrachtet werden im Folgenden Beziehungsgeflechte im Sinne von Netzwerken aber auch uniplexe Absprachen zwischen zwei Akteuren.

Die Kontakte zu einem weiten Teil der Kundschaft (ausgenommen Stammkunden) weisen Eigenschaften einfacher Interaktionen auf. Die Kunden sind aufgrund

der zahlreichen Schreiner im Siedlungsraum Gaborone bei Standardprodukten nicht auf eine spezielle Werkstatt angewiesen. Zudem lassen die Schreiner keine aktiven Maßnahmen einer Kundenbindung erkennen. Die Antworten auf die Frage „What can you do to keep your customer?“ lassen kaum auf einen bewussten Aufbau und die Pflege von Kundenbeziehungen durch z.B. die Vergabe von Treuerabatten oder einem bestimmten Zusatzservice für gute Kunden erkennen. Während die meisten Interviewpartner keine Antwort fanden (vgl. I-SCH3b; I-SCH/5b; I-SCH/5c), legen andere die Betonung auf die Qualität der Arbeit (vgl. I-SCH/8; I-SCH/22).

Auch der Kontakt zu Baumärkten weist keine wechselseitige Bindung auf. Da die Schreiner für die Baumärkte kein nennenswertes Abnahmepotenzial darstellen, können sie weder zu vergünstigten Preisen einkaufen noch erhalten sie einen Kredit (Ausnahme: Werkstatt Nr. 20). Obwohl eine wiederholte Interaktion existiert und das Interesse seitens der Schreiner bezüglich einer langfristigen Verbindung vorhanden ist, sind Indizien einer Geschäftsbeziehung, die beidseitiges Interesse an einer Kooperation voraussetzt, auch hier nicht festzustellen.

Analog zur Definition von Beziehungen im theoretischen Teil setzt sich eine Geschäftsbeziehung aus einer Reihe von Transaktionen im Rahmen einer auf Dauer angelegten Kooperation mit einem bestimmten Partner zusammen. In den Mittelpunkt tritt dann nicht mehr die einzelne Transaktion oder die Partner, sondern die Beziehung. Eine ökonomisch begründete Bindungswirkung ist bei den

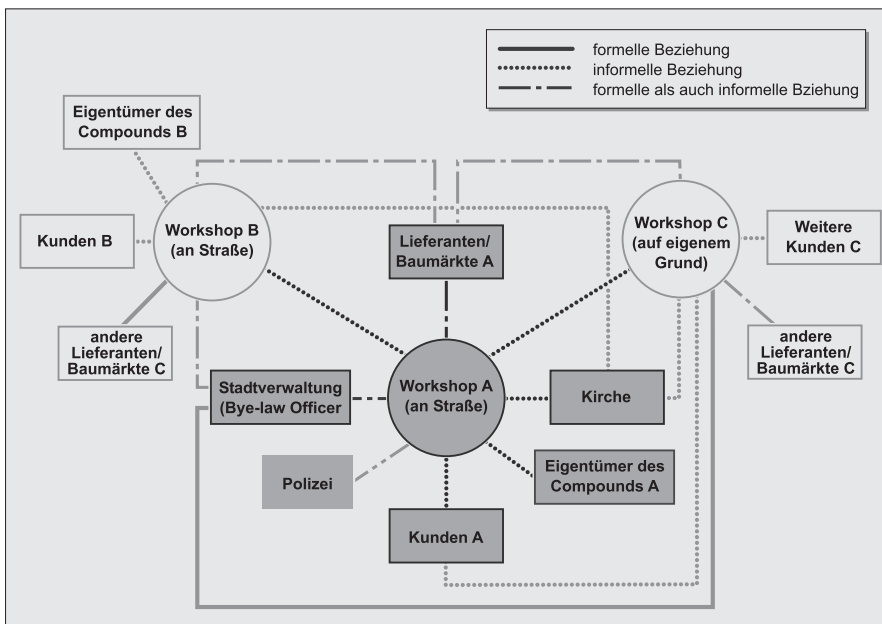


Abb. 9: Interorganisatorische Kontakte der ‚eher informellen‘ Schreiner
(Eigene Darstellung)

Schreibern sowohl hinsichtlich der Stammkunden, den Anwohnern und einigen Beamten der Stadtverwaltung als auch teilweise der *off-cut* Lieferanten bzw. informellen Zwischenhändler zu konstatieren. Diese ist im Falle der Anwohner und der *bye-law officer* dadurch zu erklären, dass die Schreiner zumindest subjektiv auf eine Kooperation mit diesen angewiesen sind, um ihre existenzsichernde Tätigkeit nicht zu gefährden.

Darüber hinaus existieren nicht notwendigerweise primär ökonomisch begründete Geschäftsbeziehungen zu anderen Schreinerwerkstätten und indirekt zur Kirche als Institution. Diese Beziehungen zeichnen sich durch regelmäßige Kommunikation, einen regen Informationsaustausch sowie reziproke Hilfeleistungen und Freundschaftsdienste aus. Sie sind stark von Vertrauen geprägt.

Vertrauen als Grundlage Sozialen Kapitals

Vorrangig von Vertrauen geprägt sind die Beziehungen zu Stammkunden, anderen Schreibern sowie sämtliche Kontakte unter *Mazezuru*. Ohne vorherige Sicherheit wird hier ein Vertrauensvorschuss (*credit slips*) gewährt, sei es durch Anzahlungsverzicht oder materielle und finanzielle Leihgaben der Schreiner untereinander.

Das Vertrauen zu Stammkunden, die nicht der religiösen Gemeinschaft angehören, ist interpersonell ausgerichtet, basiert auf eigenen Erfahrungen oder Erfahrungen Dritter. Obwohl die Bindungen kaum über einen *weak tie* Status hinausgehen, wird auf beiden Seiten spezifisches Kapital in Form von Wissen und Erfahrungen über den Partner (rechtzeitige und vollständige Zahlung und Abholung der Ware von Seiten der Kunden sowie Zuverlässigkeit und Produktqualität der Schreiner) generiert, das durch die Reduktion von Transaktionskosten gewinnsteigernde, kosten- bzw. risikominimierende und/oder unsicherheitsreduzierende Effekte aufweist. Bei erfolgreicher Kooperation reduzieren sich die Transaktionskosten durch geringere Überwachungsaufwendungen und geringere direkte Ausfälle auf Seiten der Schreiner. Soziales Kapital für Stammkunden ergibt sich aus der Bereitschaft zur Verhandlung eines ‚guten Preises‘ (vgl. I-SCH/21) oder gelegentlichen kostenlosen Zusatzleistungen wie kleineren Reparaturen im Rahmen der Kundenpflege.

Auch Beziehungen zu anderen Schreinerwerkstätten helfen im Alltag Unsicherheiten bzw. deren Folgen zu reduzieren. Werkzeuge und Material werden verliehen und ausgetauscht. Das Vertrauen basiert hier ebenfalls auf interpersonellen Erfahrungen sowie der beruflichen Verbundenheit. Allerdings werden diese kooperativen Leistungen häufiger unter Schreibern derselben Werkstatt in Anspruch genommen als in werkstattübergreifenden Verbindungen.

Eine Sonderstellung nehmen Kontakte zu Angehörigen der religiösen Gemeinschaft ein. Unabhängig von ihrer Marktposition (Kunde, Lieferant, Wettbewerber etc.) genießen diese das uneingeschränkte Vertrauen der Schreiner, auch dann, wenn nicht von einer interpersonellen Beziehung gesprochen werden kann, sondern eine einfache Interaktion ohne Erfahrungswerte vorliegt. Das generelle Vertrauen, das anderen *Mazezuru* entgegengebracht wird, senkt die subjektive Unsicherheit in der

Interaktion und äußert sich in einer kooperativen, kostenreduzierenden Zusammenarbeit. Zudem erhalten *Mazezuru* günstigere Konditionen (keine Anzahlung, niedrigere Preise). Allein aufgrund der Angehörigkeit der gleichen religiösen Gruppierung wird eine Vertrauenswürdigkeit angenommen. Dabei handelt es sich um Vertrauen in die informellen Institutionen der *Mazezuru*-Gemeinschaft.

Die vertrauensbasierten Kontakte sind jedoch hinsichtlich ihrer Stabilität unterschiedlich zu bewerten. Die Beziehung zu Stammkunden erfährt i.d.R. keine Regelung durch formelle Institutionen. Auch informelle Sanktionsmechanismen wie etwa soziale Kontrolle oder Reputationsverlust sind angesichts der urbanen Rahmenbedingungen und der hiermit verbundenen Größe der Bezugsgruppe kaum durchsetzbar. Die Beziehung wird folglich weder durch formelles noch informelles institutionelles Vertrauen untermauert. Aus institutioneller Sicht können diese Kontakte aufgrund des ausschließlich interpersonellen Vertrauens als vergleichsweise instabil bezeichnet werden. Da die Erfahrung der Schreiner jedoch zeigt, dass ihr Vertrauen in Stammkunden nur selten enttäuscht wird, sind diese Beziehungen als mäßig stabil einzustufen. Eine Erklärung hierfür könnte die moralisch bedingte Selbstbindung der Stammkunden sein⁴⁸.

Das Vertrauen zu anderen Schreibern und *Mazezuru* beschränkt sich hingegen nicht nur auf die Marktebene, sondern ist in den gesellschaftlichen Strukturen verankert. Die Beziehungen gehen in ihrem Ursprung und ihren Auswirkungen über die rein ökonomische Funktion hinaus. Dies erlaubt eine soziale Kontrolle des regelkonformen Verhaltens in Verbindung mit informellen Sanktionsmechanismen. Daher sind diese sozialen, aber dennoch die geschäftliche Unsicherheit mindernden Vertrauensbeziehungen als sehr stabil zu bezeichnen. Die Besonderheit der Beziehungen zwischen *Mazezuru* wird in Punkt 11.3 als übergeordnetes Phänomen ausführlich behandelt.

Nur ein Teil der Kontakte auf der interorganisationalen Marktebene wird primär durch Vertrauen koordiniert. Hiervon ausgeschlossen sind die Kontakte zu Baumärkten und nicht regulären Kunden. Hier existiert weder interpersonelles noch institutionelles Vertrauen (Vertrauen in die Rechtssprechung oder in informelle, für beide Parteien geltende Institutionen). Ebenso besteht zu den *off-cut* Lieferanten trotz der wiederholten Transaktionen keine nennenswerte vertrauensbasierte Verbindung. Auf eine regelmäßige Lieferung können die Schreiner aufgrund der Ungebundenheit (es bestehen keine Lieferverträge) der Lieferanten nicht vertrauen und die Lieferung erfolgt ausschließlich gegen Bargeld. Die Lieferanten gehören ebenso wenig wie die Beschäftigten der Baumärkte den *Mazezuru* an. Sie handeln aus rein ökonomisch geleitetem Eigeninteresse (informeller Nebenverdienst). Diese drei interorganisationalen Verbindungen stellen folglich kein Soziales Kapital dar. Aber auch die Beziehungen zu den Anwohnern oder den Autoritäten bestehen trotz der beziehungsrelevanten Regelmäßigkeit und auf Dauer ausgerichteten Interaktion nicht aus persönlichen Verbindungen, die interpersonelles Vertrauen durch Erfahrungswerte fördern würden. Als Substitut für Vertrauen haben sich in diesen Beziehungen informelle Absprachen herausgebildet, die durch die Aufstel-

lung informeller Regeln den Handlungsspielraum der Beteiligten abstecken und zu nutzensteigernden Effekten (Unsicherheitsreduzierung) führen.

Auf Bestechung und Korruption basierende Beziehungen: Soziales Kapital?

Um die Unsicherheit zu reduzieren bedienen sich die Schreiner sogenannter *agreements*. Diese Vereinbarungen dominieren die Beziehungen der Schreiner zu Anwohnern und Beamten der Stadtverwaltung im Rahmen der Standortsicherung.

Da Vertrauen hier primär keine wesentliche Rolle spielt, die Verbindungen jedoch zumindest Beziehungscharakter besitzen, stellt sich die Frage, inwieweit diese informelle Institution der *agreements* mit Sozialem Kapital in Verbindung gebracht werden kann. Dies kann kontrovers diskutiert werden. Einerseits sind diese Beziehungen zumindest subjektiv mit Nutzensteigerungen verbunden (Reduzierung der Standortunsicherheit), andererseits ist dieser Nutzen das Resultat von konkreten Leistungen zu Gunsten der Personen in Machtpositionen und nicht primär – wie in der wissenschaftlichen Literatur hervorgehoben – von sozialen Normen, Werten oder Vertrauen. Betrachtet man darüber hinaus jedoch die Nebeneffekte dieser *agreements*, so kristallisiert sich eindeutig eine Verbindung zu nutzensteigernden Beziehungen heraus, die nicht unmittelbar durch monetäre Mittel gesteuert werden.

Durch die regelmäßige Interaktion entstand bei den meisten Befragten im Laufe der Zeit aus diesen zunächst neutral anmutenden Vereinbarungen eine Beziehung, die über den rein ökonomischen Aspekt und somit die klassische Geschäftsbeziehung hinausgeht. Hieraus kann Soziales Kapital als positiver Nebeneffekt entstehen. Beispielsweise fühlen sich Anwohner moralisch dazu verpflichtet bei Abwesenheit der Schreiner (v.a. am Abend) ein Auge auf deren Werkstätten zu haben, obwohl es nicht Teil der informellen Vereinbarung ist. Hinsichtlich des Verhältnisses zu den Eigentümern angrenzender Grundstücke sprechen einige Schreiner sogar von Freundschaft (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/21). Tagsüber behalten die Schreiner das Haus im Auge und bieten den Bewohnern so ebenfalls einen gewissen Schutz vor Einbrüchen (vgl. I-SCH/3a).

Auch aus den monetären und dinglichen Gefälligkeiten, die an *bye-law officer* entrichtet werden, kann sich Soziales Kapital entwickeln. Neben der ‚bezahlten‘ Erhöhung ihrer subjektiven Standortsicherheit gelingt es den Schreinerinnen teilweise durch den persönlichen Kontakt an für sie ökonomisch nützliche Informationen zu gelangen, aus denen ihnen Vorteile entstehen (siehe Punkt 10.4). Auch antizipierte Gefälligkeiten seitens der Stadtverwaltungsbeamten gehen aus den Investitionen (Bestechungsgeldern) in die Beziehungen hervor.

Diese Nebeneffekte beruhen größtenteils auf reziproken Erwartungen, auch wenn diese im Rahmen der *agreements* nicht explizit verhandelt wurden. Im Falle der *agreements* mit Anwohnern sowie der Bestechung der Stadtverwaltungsbeamten wird sogar gezielt auf die Entstehung eines moralischen Verpflichtungsgefühls gesetzt (vgl. I-SCH/3a), das perspektivisch Quelle Sozialen Kapitals sein kann. So

erfolgt eine Substitution von Vertrauen durch Erwartungen. Wenn auch *agreements* nicht mit dem Begriff des Sozialen Kapitals gleichgesetzt werden können, so lassen sich doch zahlreiche Vernetzungen aufzeigen.

Einbruch und Diebstähle:

Bei etwa der Hälfte der befragten Schreiner wurde bereits eingebrochen. Besonders stark betroffen sind die Schreiner, die nicht von ihrem eigenen Grundstück aus operieren. Ihre provisorisch erbauten Hütten bieten kaum Schutz. Freddy schätzt die Häufigkeit von Einbrüchen in die Werkstatt seiner Gruppe auf ein bis zwei mal im Jahr (I-SCH/3a). Eine andere Werkstatt traf es im Jahr 2005 weitaus häufiger: "They once stole our tools here. It's not strong enough the shelter. It's locked, but as you see it's made of blanks. It breaks easily. Metal would be better." (...) "It happened last year. Nearly every Saturday they broke off. Every Sunday you found things missing. Then we put the chain there. That they know that's difficult now." (I-SCH/21).

Auch andere Schreiner haben ein Schloss mit einer Eisenkette angebracht (u.a. Werkstatt Nr. 3, 10, 21, 24); dennoch ist dies allein kein ausreichender Schutz (vgl. I-SCH/21). Neben Diebstählen von Werkzeug kommt es auch durch Entwendungen von Holzteilen aller Art zu Verlusten. Aufgrund der limitierten Lagermöglichkeit werden sperrige Produkte und Material häufig über Nacht draußen stehen gelassen. Die leicht zugänglichen Holzteile stellen für Kinder eine gern genutzte Möglichkeit der schnellen Feuerholzbeschaffung dar (vgl. I-SCH/5a; I-SCH/3a; Entwendungen dieser Art konnten von der Verfasserin mehrmals selbst beobachtet werden). Um derartigen Einbrüchen und Entwendungen vorzubeugen, kaufen die Schreiner keine ihnen angebotenen Werkzeuge von Privatleuten, die verdächtig sind (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/3b).

Während eines Interviews mit einem Schreiner kommt ein Mann vorbei, der Nägel verkaufen möchte. Er ist ein Batswana. Der Schreiner lehnt das Angebot ab und sagt „You see, he's selling nails but neither his father nor him has a shop. So, where are these nails from? I think he just took them from another workshop." (I-SCH/3b). Aufgrund dieser Gefahr der Einbrüche und Diebstähle ziehen die Schreiner einen großen Nutzen aus den Nebeneffekten ihrer Mietzahlungen, da die Einstellung eines Wachmanns aus finanziellen Gründen nicht möglich ist (vgl. I-SCH/5a).

Darüber hinaus berichten einige *Arbeitsmigranten* davon ihre Aufenthaltserlaubnis durch Beziehungen oder der Bestechung bestimmter Personen der Einwanderungsbehörde zu verlängern. Auch wenn diese Institutionen und Personen nicht als unmittelbare Marktpartner im herkömmlichen Sinne bezeichnet werden können, tragen sie maßgeblich zu einer adäquaten Grundlage für eine erfolgreiche Durchführung von Transaktionen am Markt bei. Die Beziehungen sind i.d.R. stark personenbezogen und dienen in erster Linie der Durchsetzung eigener Interessen mit Hilfe der Entrichtung kleiner Gefälligkeiten über bestehende formelle Regelungen hinweg oder zur Reduktion der Unsicherheit in unregelmäßigten Bereichen.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass innerhalb der als einfache Interaktionen bezeichneten Kontakte der Schreiner lediglich die Transaktionen mit *Mazezuru* vertrauensbasiert Sozialkapital erzeugen. Doch auch von den als Beziehungen deklarierten Kontakten reduzieren nur wenige durch die Existenz von Vertrauen Unsicherheiten des Alltags. Dies sind die Kontakte zu Stammkunden und anderen Werkstätten. Die Beziehungen zu *off-cut* Lieferanten oder den informellen Zwischenhändlern werden zwar als teil unsicherheitsreduzierender

Tab.6: Art der Interaktionen auf der interorganisationalen Ebene

Interaktionspartner	Art der Verbindung	Unsicherheitsreduzierendes Koordinationselement der Verbindung	Sanktionsmöglichkeiten aus Sicht der Schreiner	Stabilität der Beziehung
„Kunden (o. Stammkunden)“	Einfache Interaktion	Agreements	Ja, formell und informell, aber kaum wirksam	– **
Baumärkte	Einfache Interaktion	–*	Ja, formell	– **
Andere Lieferanten	Beziehung	–*	Ja, informell, aber kaum wirksam	Niedrig
Bye-law officer/ Stadtverwaltung	Beziehung	Agreements/Macht	Nein	Mittel
Anwohner	Beziehung	Agreements/Macht	Nein	Mittel
Andere Schreiner	Beziehung	Vertrauen	Ja (beidseitig, v.a. informell)	Hoch
Stammkunden	Beziehung	Vertrauen	Ja, formell und informell	Mittel
Sonderfall: einfache Interaktionen mit Mazezuru	Einfache Interaktion	Vertrauen	Abhängig von Position	–**

* Die Unsicherheitsreduzierung ergibt sich aus der Diversifizierungsstrategie der Schreiner, nicht aus der Verbindung selbst.

**Hier kann nach der zugrunde gelegten Definition (vgl. Petitdruck S. 19) nicht von Beziehungen gesprochen werden.

Quelle: Eigene Darstellung

Maßnahmen genutzt, sind im Wesentlichen jedoch nicht vertrauensbasiert und verlässlich. Die durch *agreements* erzeugte Beziehung zu Anwohnern und Beamten der Stadtverwaltung reduziert subjektiv enorm die Unsicherheit. Doch sie basiert auf Machtstrukturen und weniger auf Vertrauen (Tabelle 6).

11.2.2 Intraorganisationale Ebene: Auswirkung der Organisationsstruktur der workshops auf das Sozialkapital

Die altersstrukturelle Zusammensetzung der Werkstätten beeinflusst das Vertrauen der Marktpartner, im Speziellen das Vertrauen der Kunden. Zudem kann dies der Aussage eines Schreiners zufolge die Beziehung zu den Stadtverwaltungsbeamten erleichtern: “People have a better belief if somebody is grown up. We young people,... people are afraid of giving us money and then we run away (Anm. d. Verf.: er lacht). Even the City Council needs somebody who is grown up to talk to.” (I-SCH/21). Junge unerfahrene Schreiner arbeiten daher zunächst meist mit zumindest einem älteren, den Behörden bekannten Schreiner zusammen (vgl. I-SCH/21).

Der Großteil der Schreiner hat sich zu Gruppen zusammengeschlossen. Lediglich wenige Ausnahmen entschieden sich bewusst für die Einzelorganisation.

Insgesamt lassen sich drei Formen der Gruppenorganisation hinsichtlich Ablauf und Aufbau feststellen, wobei zwei davon unter die Bezeichnung der *Partnerships* (keine hierarchischen Strukturen) fallen. Einmal wird *mit* und einmal *ohne* gemeinsame Rechnung gearbeitet. Die Form der *Partnerships* wird überwiegend von jungen Schreibern gewählt. Die dritte Form der Gruppenorganisation ist die hierarchische Organisation, in der auf *eine* Rechnung gearbeitet wird.

Werkstätten, die als *Partnerships* nicht hierarchisch organisiert sind und nicht auf eine, sondern auf jeweils eigene Rechnung arbeiten (siehe Typ 1, Abbildung 10), werden v.a. von den direkt an der Straße operierenden und von *Arbeitsmigranten* dominierten Werkstätten bevorzugt. I.d.R. haben sich etwa fünf Schreiner zusammengeschlossen. Was auf den ersten Blick einer kleinunternehmerischen Struktur ähnelt, ist bei genauer Betrachtung ein zweckmäßiger Zusammenschluss: die Werkstatt ist zwar in einer Gruppe formiert, jedoch als solche wenig organisiert. Die Schreiner stehen in einem lockeren, weitestgehend unabhängigen Verhältnis zueinander: jeder arbeitet auf eigene Rechnung, stellt seine eigenen Produkte her, bestimmt seine individuellen Preise und betreut seine eigenen Kunden. Die Werkstatt tritt den Kunden gegenüber nicht als Einheit auf. Nach außen hin gibt es dennoch oft einen ‚Eigentümer‘, der Ansprechpartner für Behörden ist, ansonsten jedoch keine weiteren auf ihn explizit beschränkten Funktionen übernimmt. Eine Arbeitsteilung wird nicht praktiziert. Diese Form der Organisation ist vor allem bei etwa Gleichaltrigen, ob Freunden oder Verwandten sehr beliebt. Mit zehn der insgesamt 23 befragten, ‚eher informellen‘ Werkstätten stellen die *Partnerships* auf eigene Rechnung den größten Anteil der Organisationsformen dar. Es existieren keine organisationalen Weisungsstrukturen. Die Verantwortung für den individuellen wirtschaftlichen Erfolg trägt jeder selbst, da sich der Verdienst rein nach der tatsächlich geleisteten Arbeit richtet.

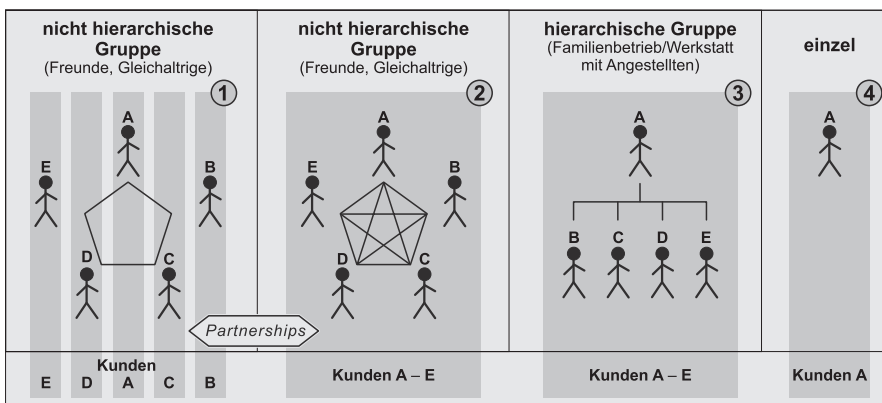


Abb. 10: Organisation der Schreinerwerkstätten (Eigene Darstellung)

Es wurden 23 ‚eher informelle Werkstätten‘ besucht,
10 von Typ (1), 1 von Typ (2), 10 von Typ (3) und 2 von Typ (4).

Bei *Partnerships* auf gemeinsame Rechnung (siehe Typ 2, Abbildung 10) sind die Rechte und Pflichten gleichmäßig auf die Gruppenmitglieder verteilt, was der Unsicherheitsreduzierung dient. Der einzige Unterschied zu den oben beschriebenen *Partnerships* ist, dass in einen gemeinsamen ‚Topf‘ gewirtschaftet wird. Die einzige befragte Werkstatt, die in dieser Art und Weise organisiert ist, ist Werkstatt Nr. 22. Hier arbeiten zwei Freunde zusammen. Sie bezeichnen sich als „Unternehmen“, treten gegenüber den Kunden als eine Werkstatt auf, d.h. sie betreuen die Kunden zusammen, bearbeiten die Aufträge gemeinsam und teilen den Gewinn (vgl. I-SCH/22). Die Grundlage für das Funktionieren solch einer nicht hierarchischen Organisation ist gegenseitiges Vertrauen: “Since they are a company they are putting all their resources together. They do their job and at the end they will be sharing what they get. It’s for both of them. They actually rely on..., he’s saying they rely on the element of trust. They believe that the other one would not cheat the other one and the other one wouldn’t expect him also to cheat him. (Ü)“ (I-SCH/22).

Hierarchisch organisiert (siehe Typ 3, Abbildung 10) sind insgesamt zehn der untersuchten Werkstätten. Der Großteil hiervon (sieben Stück) befindet sich in Familienhand. Hier arbeiten fast ausschließlich Mitglieder der Kernfamilie, i.d.R. der Vater mit seinen Söhnen zusammen. Bei Bedarf wird ein zusätzlicher Arbeiter eingestellt, der nicht aus dem familiären Umfeld stammt. Solche Familienunternehmen operieren meist vom eigenen *compound* aus. Die Anzahl der mitwirkenden Personen variiert stark (von zwei bis zu ca. zehn tätigen Personen). Das Familienoberhaupt übernimmt für gewöhnlich Koordinationsaufgaben und die Finanzierung und stellt Werkzeug und Material. Gearbeitet wird meist in arbeitsteiliger Form auf gemeinschaftliche Rechnung. Im Gegensatz zu den Familienangehörigen werden Angestellte entlohnt. Da die Familienmitglieder i.d.R. noch zu Hause wohnen, ist für Verpflegung und Unterkunft gesorgt. Der *workshop* tritt nach außen hin als Einheit auf. Beispiele für Familienbetriebe sind u.a. die Werkstätten Nr. 14, 16 und 17. Darüber hinaus arbeiten drei weitere Werkstätten in Gruppen. Hier leitet ein Eigentümer die Werkstatt, die ein oder mehrere Angestellte bzw. Praktikanten beschäftigt. Dies sind die Werkstätten Nr. 4, 6 und 10.

Als Ein-Personen-Werkstatt (siehe Typ 4, Abbildung 10) arbeiten lediglich zwei Schreiner (Werkstatt Nr. 24 und 25). Somit ist die Einzelorganisation die am geringsten auftretende Organisationsform. Als Grund für seine Entscheidung gegen eine partnerschaftliche Zusammenarbeit führt der Schreiner aus Werkstatt Nr. 24 an: „I have all the tools I need. I like working without sharing.“ (I-SCH/24).

Die Zuordnung der Werkstätten zu den vier verschiedenen Formen erfolgt anhand der jeweils dominierenden Struktur. Häufig sind Mischformen zu beobachten. Werkstatt Nr. 1 beispielsweise ist eine familiengeführte Werkstatt. Der Vater wird von seinen drei mitarbeitenden Söhnen zwar als „boss“ (I-SCH/1) bezeichnet, jedoch gewährt er ihnen weit reichende Freiheiten. Ein Sohn betont die ihnen obliegenden Entscheidungs- und Gestaltungsfreiheiten: die Preise lege jeder selbst fest, jeder besorge sein eigenes Material und sei für sich selbst verant-

wortlich. Es gäbe weiterhin keine vereinbarten Arbeitszeiten (vgl. I-SCH/1). Diese Werkstatt wurde aufgrund der dominierenden partnerschaftlichen Strukturen dem Werkstatt-Typ 1 zugeordnet, obwohl die Personenzusammensetzung eher dem Typ 3 entspricht.

Intraorganisatorisches Soziales Kapital zur sozioökonomischen Absicherung

Abhängig von der Art der Zusammensetzung der Belegschaft sowie deren Organisationsform können Beziehungen entstehen, die es ermöglichen als positiver Nutzen auf die Existenzsicherung der Schreiner einzuwirken. Während in Gruppenorganisationen auf vielfältige Arten Nutzenvorteile durch Kooperationen generiert werden können, besteht dieses Potenzial bei Einzelorganisationen kaum. Gruppenorganisationen profitieren u.a. von realisierten *economies of scope* (z.B. gemeinsamer Einkauf und Transportkostenteilung⁴⁹). Zudem erfolgt ein Informations- und Wissensaustausch, die Mitnutzung von Werkzeugen wird gestattet und Material wird untereinander verliehen (vgl. I-SCH/9; I-SCH/5a; I-SCH/5c). Diese gegenseitige Unterstützung basiert auf reziprokem Vertrauen, das als relationale Ressource Beziehungen zu Sozialem Kapital werden lässt. Im Speziellen gelingt es den in Gruppen arbeitenden Schreinerern auch durch das kooperative Verhalten ihrer Kollegen Unsicherheiten zu reduzieren und ökonomische Einbußen zu mildern. Besonders deutlich zeigt sich dieses Potenzial in einer Situation, in der ein Schreiner aufgrund einer Erkrankung oder des Besuchs von Beerdigungen verhindert ist zu arbeiten. Gehört er einem Familienbetrieb oder einer auf gemeinsame Rechnung arbeitenden Gruppe an, so ist er finanziell abgesichert. In einem Ein-Personen-Betrieb würde das Einkommen komplett ausfallen. So muss auch der Schreiner aus Werkstatt Nr. 24 des Öfteren seine Werkstatt schließen (vgl. I-SCH/24). Ein *Partnership* auf eigene Rechnung hingegen ermöglicht es, die Ausstellung und den Verkauf der bereits vorgefertigten Waren von einem Arbeitskollegen fortführen zu lassen (vgl. I-SCH/9). Dies verringert den Einkommensausfall und sichert die sozioökonomische Situation ab. Ein Anreiz auch nicht eigene Waren zu verkaufen bieten freiwillig geleistete oder im Nachhinein ausgehandelte Erlösbeteiligungen, eine Art Provision des verkaufenden Kollegen. Nach einem längeren Einkommensausfall unterstützen sich Schreiner in *Partnerships* gegenseitig, indem Aufträge geteilt werden (vgl. I-SCH/3a). Ein Schreiner betont die Solidarität und Reziprozität der Gruppen. Er sagt er wisse, dass es jedem einmal schlecht ergehen könne und er vielleicht Hilfe benötige. Um diese auch zu bekommen, müsse man sich selbst auch hilfsbereit gezeigt haben (vgl. I-SCH/3a). Einzelunternehmen fällt es allein aufgrund der Distanz schwerer durch einen potenziellen Einsatz ihrer Beziehungen zu anderen Werkstätten Kosten zu sparen (z.B. durch gemeinsame Beschaffung). Hier sind es v.a. die Abstimmungsschwierigkeiten (vgl. I-SCH/24), die eine Kooperation verhindern. Keine der ‚eher informellen‘ Ein-Personen Werkstätten macht hiervon Gebrauch.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass eine Gruppenorganisation weitaus mehr Potenzial zur Realisierung von Nutzeneffekten durch Sozialkapital besitzt als Ein-Personen-Betriebe. Innerhalb des Repertoires an Gruppenorganisationen übertreffen bzgl. der Unsicherheits- bzw. Risikoreduktion die Möglichkeiten der Werkstätten mit einer gemeinsamen Rechnung die Handlungsspielräume der auf eigene Rechnung arbeitenden Zusammenschlüsse. Hier findet über die allgemeine gegenseitige Unterstützung auf alltäglicher Basis, wie sie auch in auf eigene Rechnung arbeitenden Gruppen existiert, im Sinne eines sozialen Ausgleichs eine finanzielle Umverteilung innerhalb der Gruppe von Leistungsstärkeren zu Leistungsschwächeren (Einnahmen werden unabhängig von dem tatsächlichen individuellen Beitrag geteilt⁵⁰) und von Gesunden zu Kranken statt (auch bei befristetem Totalausfall bleibt die finanzielle Partizipation bestehen). Dies stellt eine enorme Reduktion möglicher Folgen von Risiken (Krankheitsfall, Ausfall durch Beerdingungen etc.) dar. Dennoch wird diese Form der Zusammenarbeit von Schreinergruppen, die keine Kernfamilie darstellen kaum gewählt. Werkstatt Nr. 22 begründet als einzige Ausnahme ihre Entscheidung wie folgt: “He says, they feel that it’s better to work together because if they work as individuals one might be unlucky and be unable to get as many customer as the other and...it would be... it wouldn’t be nice for that person. So..they feel at least if they work together they are actually assisting each other, they will be helping each other. So they wouldn’t want to work as individuals, to operate as individuals. They prefer operating together and putting their resources together (Ü).” (vgl. I-SCH/22)

Die Unbeliebtheit dieser Organisationsform lässt sich durch die individuellen wirtschaftlichen Einbußen erklären, die eine Absicherung mit sich bringen kann. Das schwächere Glied wird subventioniert. Aufgrund der Befürchtung, dass sich einzelne Mitglieder bewusst von der Gruppe mittragen lassen könnten⁵¹, favorisieren nicht familiengebundene Zusammenschlüsse von Schreibern eine Arbeit auf eigene Rechnung. Die Eigenverantwortung für den individuellen Erfolg ist hier höher.

11.3 Die Gemeinschaft der *Mazezuru* als Quelle Sozialen Kapitals

Das Soziale Kapital, das auf der Marktebene generiert wird, ist nicht rein auf geschäftlich motivierte Beziehungen zurückzuführen. In den Ausführungen hierzu wurde deutlich, dass es zu einem großen Teil die alltäglichen Beziehungen der Schreiner untereinander sind, die durch gegenseitige Hilfe, Unterstützung und Vertrauen Unsicherheit reduzieren und die ökonomischen Folgen mildern. Dieses Gefühl der Verbundenheit entspringt v.a. der Kultur und der Religion der *Mazezuru*. Die gesellschaftliche Einbettung der Akteure bestimmt das Ausmaß des verfügbaren Sozialkapitals. Dies wurde exemplarisch dadurch deutlich, dass die *small scale* Schreiner ein enges Vertrauensverhältnis zu Kunden haben, die den *Mazezuru* angehören, auch wenn diese keine Stammkunden sind, während das Vertrauen zu anderen nicht regulären Kunden marginal ist. Auch kann keine besondere

Verbindung zu Materiallieferanten allgemein ausgemacht werden. Vielmehr ist es wiederum ein Lieferant, der in den Vordergrund tritt und als *Mazezuru* anderen *Mazezuru* günstigere Konditionen und Kredite gewährt. Diese Vergünstigungen und Hilfestellungen unter den *Mazezuru* sind im Gegensatz zu den Beziehungen zu anderen Marktpartnern häufig nicht personengebunden, sondern können generalisierend auf die ganze Gemeinschaft übertragen werden. Im Folgenden soll unter Beachtung der unternehmerischen Relevanz die Rolle der sozialen Gemeinschaft als Quelle von Sozialkapital untersucht werden.

11.3.1 Kultur als übergreifendes Soziales Netzwerk

Auch die ökonomisch ausgerichteten Interaktionen sind häufig an Werten eines gesellschaftlichen Systems ausgerichtet, mit dem alle Schreiner – ob direkt oder indirekt – in Verbindung stehen: den informellen Normen der *Mazezuru*-Gemeinschaft. Über die Religion der *Mazezuru*, denen über die Hälfte der befragten Schreiner angehören, entstehen dichte und engmaschige soziale Netzwerke. Ein Schreiner betitelt die *Mazezuru*-Gemeinschaft als „extended family“ (I-SCH/3a) und unterstreicht deren Selbstverständnis als eine große Familie mit folgender Aussage: “It’s like a community. No wonder why I said yes, we share everything. This is our culture, our religion. I can say it’s like a close net community.” (I-SCH/3a).

Die Homogenität der Gruppe fördert die hohe soziale Identifikation der Mitglieder mit gruppeninternen Werten und Normen. Das Kirchensystem organisiert und strukturiert den Alltag der *Mazezuru*. Aus dem spezifischen Werte- und Normensystem ergeben sich die Bedingungen des Handelns zur Lebensabsicherung und der Sozialkapitalbildung. Ähnlich den Ausführungen von COLEMAN (2003), der über die Rolle von Religion in der amerikanischen Gesellschaft schreibt, „(...) that churches, especially local congregations, are major sites for the generation of social capital. Few other organizations think of themselves so explicitly as communities. Few so insistently raise up norms of reciprocity – “neighbour love and care”.“ (COLEMAN 2003), erleichtern im Fall der Schreiner persönliche Beziehungen zu Glaubensbrüdern den Alltag und sind offensichtlich in allen Bereichen des Lebens verortet. Kulturelle Werte und Normen fungieren als Orientierungssystem des alltäglichen Handelns und somit auch des Wirtschaftens.

“(...) the business,..really looking at the history of the business is linked to the apostolic church. So...we are having numbers of the apostolic church or people who are related to the people in the apostolic church, coming from Zimbabwe and the other apostolic church members coming as far as from Zambia, Kenya. It now..it now has all to do with the kind of apostolic church lifestyle, you see? So, the business in a way it’s..it’s..it’s being dictated and runned the apostolic way, you see. Some of the things that are done here would not really confirm, maybe let’s say with business laws, but, you know, they have a bearing on the apostolic part.” (I-SCH/3a).

Eine zentrale Funktion Sozialer Netzwerke ist die Ermöglichung des Zugangs zu Ressourcen. Die Rolle der Kultur, genauer gesagt die Identifikation mit dem gleichen Wertesystem als Quelle von Sozialem Kapital soll im Folgenden genauer untersucht werden.

11.3.2 Funktion des Sozialen Kapitals im beruflichen Alltag

Auch im beruflichen Alltag der Schreiner schlagen sich die oben genannten, auf der gesellschaftlich-ideologischer Ebene lokalisierten Wertevorstellungen in zahlreichen Kooperations- und Austauschbeziehungen nieder. Diese resultieren vordergründig aus sozialen und nicht primär wirtschaftlichen Überlegungen. Direkte Beziehungen, aber auch über dritte Personen vermittelte Kontakte zu anderen *Mazezuru* werden dazu genutzt wirtschaftliche Vorteile zu generieren. Diese umfassen eine große Bandbreite. Sowohl horizontale wie auch vertikale Beziehungen, die auf der Zugehörigkeit zur gemeinsamen kulturellen Gruppe basieren und auf der Marktebene, aber auch auf der intraorganisationalen Ebene angesiedelt sind, erweisen sich als kostensparend (sowohl hinsichtlich der Produktions- als auch der Transaktionskosten). Die meisten dieser Hilfeleistungen wurden aufgrund der Einbettung wirtschaftlicher Aktivitäten in den kulturellen Hintergrund bereits beschrieben und sollen an dieser Stelle lediglich kurz wiederholt werden.

Die *Mazezuru*-Gemeinschaft fungiert als Kommunikations- und Interaktionsnetzwerk, das sowohl *weak ties* als auch *strong ties* umfasst. Es ist die teils enge verwandtschaftliche Beziehung, aber auch die der Glaubenszugehörigkeit entwachsene Identifikation einer im Siedlungsraum Gaborone überschaubaren Anzahl von Personen mit gleichen Werten, die lokal enge Beziehungsgeflechte ermöglicht. Die Nutzeneffekte des Einsatzes von Sozialem Kapital offenbaren sich in dem Informationsaustausch, konkreten Hilfestellungen und finanziellen Vergünstigungen.

Die regelmäßigen Treffen zum Gottesdienst stärken die sozialen Verbindungen der Mitglieder untereinander und stellen eine ideale Kommunikationsplattform dar. So erfahren die Schreiner beispielsweise wo neue Bezugsquellen entstanden und andere versiegt sind oder wie sich die aktuelle Verfügbarkeit von Materialbeständen (Art, Menge, Preis...) der einzelnen Zwischenhändler zusammensetzt. Dies erlaubt ihnen einen schnelleren und kostengünstigeren Zugang zu Materialien und spart somit Produktions- (günstige Angebote) als auch Transaktionskosten (Einsparung von Suchkosten). Indirekt kann so die Wettbewerbsfähigkeit erhöht werden. Besonders ‚neue‘ *Arbeitsmigranten* finden hierdurch einen erleichterten Einstieg in den Markt. Weiterhin verfügen die *Mazezuru* Frauen, die Handel mit selbstgefertigten Waren betreiben ebenfalls über zahlreiche Kundenkontakte, über die sie nicht selten ihren Männern und anderen bekannten oder verwandten Schreinerne neue Aufträge vermitteln. Über das Informations- und Kommunikationsnetzwerk der *Mazezuru* profitieren auch *Arbeitsmigranten*, sofern sie Beziehungen zu den *Mazezuru* pflegen. Ein Beispiel hierfür lässt sich anhand der Situation eines Dieb-

stahls verdeutlichen. Der bestohlene Schreiner gibt eine Beschreibung der abhanden gekommenen Gegenstände an seine Kollegen weiter. Ist er ein *Mazezuru*, so wird dies während der Treffen zum Gottesdienst verkündet. In kürzester Zeit sind über die zahlreichen Verbindungen nahezu alle *small scale* Schreiner des Stadtgebiets und der Umgebung informiert („words spread easily“ (I-SCH/3a)). Wird ihnen eines der Werkzeuge zum Kauf angeboten, stellen sie den Verkäufer zur Rede (vgl. I-SCH/2a; I-SCH/3a; I-SCH/3b).

Innerhalb einer Werkstatt, aber auch unter verschiedenen Werkstätten gilt es als selbstverständlich, sich gegenseitig Arbeitsmaterialien zu leihen. Bei Bedarf wird auch mit physischer Arbeitskraft ausgeholfen. Gerade für junge Schreiner stellt dieses kooperative, teils altruistische Verhalten eine enorme Erleichterung des beruflichen Alltags dar. Vor allem in der Startphase der eigenen *workshop*-Gründung können so unzureichende Eigenfinanzierungsmöglichkeiten kompensiert werden. Daher bewegen sich die erforderlichen Investitionen in einen eigenen *workshop* in einem überschaubaren Rahmen. Auch berichten Schreiner davon, ihre Beziehungen durch das Ausleihen eines Fahrzeugs zum Transport gewinnwirksam einbringen zu können (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/23).

Die im betrieblichen Umfeld der Schreiner kostenseitig relevantesten Vergünstigungen sind bzw. waren die reduzierten Preise des Hauptlieferanten in Mantsi, der selbst ein *Mazezuru* ist. Gegenüber anderen Kunden erhalten/erhielten Glaubensbrüder nochmals Vergünstigungen, so dass sie letztlich lediglich ca. ein Drittel des entsprechenden Ladenpreises im Fachhandel aufbringen müssen/mussten. Auch zahlen sie für eine Taxifahrt eines *Mazezuru* weitaus weniger als den üblichen Tarif. Treten *Mazezuru* als Kunden einer Schreinerwerkstatt auf, wird ihnen generell keine Anzahlung als Absicherung abverlangt.

Durch diese horizontalen (unter Schreiner) wie vertikalen (z.B. Schreiner und Lieferant) Beziehungen innerhalb der *Mazezuru*-Gemeinschaft können direkte finanzielle Vorteile im Bereich Finanzierung, Beschaffung, Transport, Produktion und Verkauf erzielt sowie Unsicherheiten reduziert werden. Viele kooperative Komponenten, v.a. aber die unentgeltlichen Leihgaben sowie der Verzicht auf eine Anzahlung basieren auf Vertrauen, das in unterschiedlichen Ausprägungen Transaktions- und Produktionskosten reduziert.

Weiterhin ist anzumerken, dass es auch innerhalb der *Mazezuru*-Gemeinschaft Unterschiede in der Stärke bestehender Netzwerke und somit des Potenzials an Sozialkapital gibt. Da es sich bei den *Mazezuru* und ihren Sub-Kirchen um überschaubare Gemeinden handelt, sind die Beziehungen innerhalb der eigenen Kirchengruppe sehr stark ausgeprägt (*strong ties*), während zu anderen Gruppierungen zumindest *weak ties* bestehen. Dem wird dadurch Ausdruck verliehen, dass sich die *Mazezuru* allgemein als eine Familie betrachten. Die Zugehörigkeit zu einer gemeinsamen Gebetsgruppe fördert über die regelmäßige Kommunikation (Treffen zum Gebet) die Ausprägung von intensiven Beziehungen, in denen Informationen schneller ausgetauscht werden, Vertrauen noch stärker und dementsprechend auch die Hilfeleistungen untereinander noch umfassender sind als in den Beziehungen zu ‚beliebigen‘ *Mazezuru* oder *Arbeitsmigranten*.

11.3.3 Finanzierungs- und Beratungssystem der kirchlichen Gemeinde

Der Zugang zur Unterstützung durch die Kirche stellt eine spezielle Form des Sozialen Kapitals dar. Die *Mazezuru*-Gemeinschaft übernimmt neben der eigentlichen konfessionalen Ausrichtung auch soziale Aufgaben. Im Krankheitsfall, der schuldlosen Verschuldung oder anderen existenzbedrohenden Ereignissen greift das System der religiösen Gemeinschaft, das auf Reziprozität, Nächstenliebe und Hilfsbereitschaft gründet. Neben der direkten, unbürokratische Hilfe der *Mazezuru* untereinander kann bei akuten Ereignissen der Ältestenrat der Kirche hinzu gezogen werden. Nicht nur durch Finanzhilfen, sondern auch durch Beratungsangebote leistet die Kirchengemeinde einen wertvollen Beitrag. Erfahrene Schreiner machen z.B. regelmäßig Rundgänge und stehen jüngeren Schreibern mit Rat zur Seite (vgl. I-SCH/16).

Es finden regelmäßige Treffen im Kreis der Kirche statt, um über Anliegen der *Mazezuru* privater oder beruflicher Natur zu diskutieren. Diese Informations- und Kommunikationsstrukturen gehen in ihrer inhaltlichen Tiefe weit über den bereits erläuterten allgemeinen Informationsaustausch der Schreiner hinaus. Ein *Mazezuru*-Schreiner berichtet von der Diskussion strategischer Überlegungen wie etwa Preiserhöhungen oder auch der Wegfall des Hauptlieferanten und möglicher Lösungsansätze. Aus dieser Runde haben sich der Hauptlieferant und er selbst, sein Bruder, z.B. bereit erklärt nach alternativen Bezugsquellen zu suchen (vgl. I-SCH/16).

Eine Art Komitee verwaltet zudem eine gemeinschaftliche ‚Kirchenkasse‘, deren Konsolidierung über die wöchentlichen Gottesdienstbeiträge bzw. Spenden erfolgt und entscheidet über die Verwendung des Geldes. Mitglieder des Komitees werden innerhalb des Kirchenkreises gewählt. Als ausschlaggebende Voraussetzung gilt nicht das Alter sondern „ability to understand and comprehend (Ü)“ (I-SCH/16). Das Geld soll zum Wohl und im Interesse der Gemeinschaft eingesetzt werden. Hilfeleistungen werden in drei Kategorien unterteilt (vgl. I-SCH/16):

1. Hilfe zur Überwindung privater Probleme, wie etwa der Finanzierung von Beerdigungen. Auch wenn eine Person der Kirchengemeinde aufgrund einer Krankheit oder sonstiger Umstände, die sie nicht selbst zu verantworten hat, in eine finanzielle Notlage kommt, greift die Kirche als eine Art soziale Absicherung ein: „We give money, cause we are Christians. Church forces to help each other every time. And maybe next day it’s me who is ill.“ (I-SCH/1)
2. Überwindung von geschäftlichen Problemen. Hilfeleistungen erfolgen hier in Form von rückzahlungsfreien Krediten und als Darlehen. Erstere werden gewährt, wenn der Schuldner unverschuldet in eine Situation gerät, die ihm die Rückzahlung des zur Verfügung gestellten Betrags verwehrt. Erhält ein Schreiner einen Großauftrag, für dessen Ausführung ihm das nötige Kapital zur Vorfinanzierung des Materials fehlt, hat er gute Chancen ein Darlehen zu bekommen. Kann das Geschäft nicht abgewickelt werden, da das Material durch äußere Einflüsse wie Diebstahl oder Starkregen unbrauchbar wird, wird ihm

die Rückzahlung erlassen. Hierin zeigt sich ein deutlicher Vorteil gegenüber der formellen Kreditaufnahme bei Banken oder bei *CEDA*, denn diese leiten im Fall der Rückzahlungsunfähigkeit ein gerichtliches Verfahren ein und bedrohen somit die Existenz des betroffenen Schreiners.

3. Finanzierung kirchlicher Aktivitäten. Aus diesem Topf werden etwa die entsandten Missionare finanziert. Auch bedürftige Familien, die sich die traditionelle September-Reise nicht leisten können erhalten einen Zuschuss.

Da die Inanspruchnahme dieser Leistungen ausschließlich über Beziehungen zur Kirche realisierbar ist, können diese als Resultat Sozialen Kapitals bezeichnet werden.

11.3.4 Quellen der Sozialkapitalbildung der *Mazezuru*

Die *Mazezuru* bringen sich ein großes Maß an generalisiertem Vertrauen entgegen, das neben eigenen Erfahrungen in viel stärkerem Maße institutionell verortet ist. Auch ohne persönliche Bekanntschaft vertrauen *Mazezuru* ihren Glaubensgenossen schneller als anderen Personen. Innerhalb der Gruppe der *Mazezuru* wird durch Äußerlichkeiten (Bart, kahler Kopf, Stoffhose, weiße Kleidung der Frauen etc.) als auch durch bestimmte Verhaltensnormen ein sehr hoher Identifikations- und Erkennungsgrad erreicht. Die äußerlichen Merkmale suggerieren Vertrauen und dienen im Alltag als Substitut für persönliche Erfahrungen und Informationen.

Konkret äußert sich dies beispielsweise darin, dass ein der *Mazezuru*-Gemeinschaft nahe stehender Schreiner während der im Rahmen der Befragung stattgefundenen Taxifahrten nie ‚irgendein‘ Taxi genommen hat. Es wurden sogar enorme zeitliche Verzögerungen in Kauf genommen, bis ein an äußerlichen Merkmalen identifizierbarer *Mazezuru* Taxi-Fahrer ausfindig gemacht werden konnte. Auch wenn dieser dem jeweiligen Schreiner nicht persönlich bekannt war, wurde stets davon ausgegangen, dass er ihm einen besseren Preis macht als ein anderer Fahrer.

Ausgangspunkt für solch ein grundlegendes, auf alle *Mazezuru* projiziertes und generalisiertes Vertrauen ist die gemeinsame bewusste historische Vergangenheit, aufgrund derer sich im Laufe der Zeit eine eigene Religionsgemeinschaft mit einem religiösen Wertesystem etabliert hat.

Dieses Vertrauen resultiert aus dem Vertrauen in die gemeinsamen Werte sowie deren soziales Durchsetzungspotenzial. Jedes Mitglied ist in gleichem Maße Vertrauensnehmer und Vertrauensgeber (Reziprozität). Vertrauen zu genießen ist ein Vorzug; Vertrauen zu geben ist grundsätzlich mit einem Risiko behaftet. Allerdings existieren der vorherrschenden Reziprozität folgend innerhalb der kulturellen Gruppe intersubjektive Erwartungen Vertrauen zu geben. So wird es als Fauxpas verstanden einem *Mazezuru* eine Sicherheit als Gegenpfand abzuverlangen, da ihm hierdurch Unaufrichtigkeit unterstellt werden würde. Um ein bestehendes System des Vertrauensnehmens und -gebens adäquat als Mittel zur Reduzierung der Unsicherheit und somit der Transaktionskosten einsetzen zu können, muss sichergestellt sein, dass die Gefahr des Vertrauensmissbrauchs gering ist. Ansonsten

könnten zwar Transaktionskosten in Form von Verhandlungskosten zunächst gespart, durch den Ausfall der Zahlung und dadurch bedingten zusätzlichen ex post Bemühungen jedoch wieder steigen und zwar möglicherweise auf ein höheres Niveau als das Ausgangsniveau. Der Großteil der Schreiner berichtet von enttäuschem Vertrauen in Nicht-*Mazezuru* Kunden. Daher empfinden es die Handwerker als ökonomisch effizienter sich im Vorhinein auf höhere Transaktionskosten in Form von Vereinbarungen über Zahlungsart und -zeit sowie Abholdatum etc. einzulassen. In der Gemeinschaft der *Mazezuru* kann der Vertrauensvorschuss teilweise durch soziale Sanktion abgesichert werden. Die Tatsache, dass viele Beziehungen der *Mazezuru* verwandtschaftlich geprägt sind und aufgrund der begrenzten Anzahl der Schreinerwerkstätten in Gaborone nahezu alle *Mazezuru*-Schreiner miteinander zumindest bekannt sind, erleichtert dies. Zwar existieren keine konkret implementierten Mechanismen der sozialen Sanktion, doch würde die Information über ein Fehlverhalten aufgrund des engen Kommunikationsnetzwerkes schnell verbreitet und dem betreffenden Schreiner den Zugang zur zukünftigen Hilfsbereitschaft von Kollegen versperren. Auch fungiert keine hierarchische Autorität (z.B. Ältestenrat) als explizite Kontrollinstitution in wirtschaftlichen Fragen. Vielmehr hält sich dieses System aus Regeln und Vertrauen tatsächlich durch eine soziale Kontrolle der Mitglieder untereinander am Leben. Durch die enge Verknüpfung von sozialem Leben und dem beruflichen Alltag hätte ein unkooperatives Verhalten auf der wirtschaftlichen Ebene nach Einschätzung der Schreiner (vgl. I-SCH/3a; I-SCH/20) durch den folgenden Reputationsverlust auch Auswirkungen auf den privaten Alltag. Das Zusammengehörigkeitsgefühl bringt eine Gruppensolidarität hervor, die durch Abgrenzung nach außen (aber auch durch gelegentliche Angriffe von außen) zusätzlich gestärkt wird. Zu Gunsten des ausgeprägten Gemeinschaftsgefühls wird häufig das rationale wirtschaftliche Interesse des Einzelnen zurückgestellt. Ein Schreiner bringt dies mit folgender Aussage auf den Punkt: “Money is nothing, good heart is everything.” (I-SCH/1).

Dies ist der Nährboden für enge und intensive Beziehungen, die als *bonding social capital* primär den Mitgliedern der kulturellen Gemeinschaft zugute kommen.

11.3.5 Voraussetzungen des Zugangs zu den Nutzeneffekten des Sozialkapitals

In den Genuss des vollen Sozialkapitals des kirchlichen Beratungs- und Finanzierungssystems kommen Personen nur dann, wenn sie ein aktives Mitglied der Kirchengemeinschaft sind, d.h. mit der Übernahme aller religiösen Pflichten. Grundlage hierfür ist die bedingungslose Akzeptanz und Einhaltung der Regeln – auch im beruflichen Alltag. Ein vollwertiges Mitglied der *Mazezuru* wird in die religiöse Gemeinschaft hineingeboren. Eine der Voraussetzungen ist beispielsweise, dass beide Elternteile der *apostolic church* angehören. Sind alle Voraussetzungen erfüllt, ist es dem Betroffenen möglich Soziales Kapital (die Beziehungen zur Kirche) in Finanzkapital (Darlehen oder rückzahlungsfreie Unterstützung aus der Kirchenkasse) umzuwandeln. Nicht der Religion angehörigen *Arbeitsmigranten*

bleibt der Zugang verwehrt (vgl. I-SCH/16), was einen Nachteil von *strong tie* Netzwerken darstellt.

Um Zugang zu den allgemeinen, Begünstigungen im beruflichen Alltag zu erhalten, reicht es meist aus, zumindest indirekt in das gesellschaftliche System der *Mazezuru* eingebunden zu sein. So können auch die nicht in die Kirche gehenden *Mazezuru*, die einer anderen Religion angehörigen *Arbeitsmigranten* oder auch die als Schreiner tätigen *Batswana* von dem ausgeprägten Beziehungsnetzwerk profitieren. Das generierbare Sozialkapital beschränkt sich in diesen Fällen jedoch vorwiegend auf die geschäftliche Ebene (z.B. Werkzeugleihe, Informationsaustausch, Rabatt bei dem *Mazezuru*-Händler). Rabatte sind allerdings laut Auskunft des Zwischenhändlers nicht auf die Tatsache zurückzuführen, dass sie Schreiner sind, sondern darauf, dass sie mit den dem Verkäufer bekannten *Mazezuru* meist durch verwandtschaftliche Verhältnisse in Verbindung stehen (vgl. I-SCH/15). Soziales Kapital entsteht in diesem Fall nicht über die Beziehung zum Lieferanten, sondern über die Beziehung zu anderen *Mazezuru*, denen der Lieferant Vertrauen entgegenbringt und dies auf die *Arbeitsmigranten* überträgt. Die Sozialkapitalpotenziale gehen hier folglich über den Rand der eigentlichen Gruppe hinaus (*bridging social capital*) und führen zu einer stärkeren Vernetzung der gesamten Schreinerbranche.

Um die vorhandenen Potenziale des Sozialkapitals ausschöpfen zu können, müssen die Individuen Beziehungen zur *Mazezuru*-Gemeinschaft pflegen. Auch innerhalb der *Mazezuru*-Gemeinschaft ist ein innerer gesellschaftlicher Zusammenhalt, der über alltägliche Hilfeleistungen hinaus geht nur begrenzt von vornherein (durch die Tatsache *Mazezuru* zu sein) gegeben. Vielmehr müssen Beziehungen erarbeitet und kontinuierlich aufrechterhalten werden. Die zentrale Voraussetzung für die Akzeptanz innerhalb der Gemeinschaft ist der bezeugte Respekt der Kultur. Während von *Mazezuru* erwartet wird alle religiösen Verpflichtungen wahrzunehmen, verleihen die Nicht-*Mazezuru* diesem durch die Einhaltung zentraler Regeln Ausdruck. Von einem aus Simbabwe stammenden Schreiner, welcher nicht innerhalb des Einflussbereichs der *Mazezuru* erzogen wurde, wird z.B. keine aktive Glaubensausübung erwartet. Es genügt, einige Verhaltensregeln zu beachten. Sobald sie sich im Kreis der *Mazezuru* bewegen, ist das Unterlassen des Rauchens oder des Alkoholkonsums geboten.

Auch das Verbot der Arbeit am Samstag und die Einstellung der Arbeit ab 15 Uhr freitags wird von allen *small scale* Schreiner in Gaborone, unabhängig ihrer religiösen Überzeugung, eingehalten. Freddy, selbst ein Halb-*Mazezuru*, beschreibt dies am Beispiel des Lemmenyane Drives, an dem viele simbabwische *Arbeitsmigranten* arbeiten, die keine *Mazezuru* im religiösen Sinne sind: "For example today is Friday. We are supposed to stop working at three o'clock. They keep the sabbath a way. So that means: on a saturday nobody works. So, that's one of the major apostolic rules, you see. It's Fridays and...Friday you should stop at three. Saturday you don't work. Even if you are not going to church, you see. Most of the guys in here don't go to church, but they can not open up on a

Saturday, because the community...you know...views them as being apostolics, you see.(....)" (I-SCH/3a).

Weiterhin betont er die Intention der Respektbezeugung vor der Kultur: „(...) maybe that's the only way the other guys who not happen to be Mazezuru can show their own appreciation of the society that they are in by trying to uphold the other values that they can and especially this sabbath one. (...)” (I-SCH/3a). Die Ausrichtung des beruflichen Lebens nach den Regeln der *Mazezuru* ist – wie in folgendem Abschnitt erläutert wird – aus ökonomischer Sicht auch mit Aufwendungen verbunden und kann finanzielle Einbußen nach sich ziehen.

11.3.6 Kostenwirksamkeit des gesellschaftlichen Sozialkapitals: Reduktion der Transaktions- und Produktionskosten sowie Kosten des Zugangs

Das gesellschaftliche Sozialkapital wirkt sich über diverse Kanäle auf die Kostenstruktur einer Schreinerwerkstatt aus. Der Unterteilung von NORTH (1992) folgend (vgl. Punkt 3.5.2) können Effekte bzgl. der Transformationskosten als auch bzgl. der Transaktionskosten erzielt werden.

Aufgrund des hohen institutionellen Vertrauens der *Mazezuru* in die Durchsetzbarkeit ihres Wertesystems sinkt in erster Linie die Verhaltensunsicherheit in Transaktionen zwischen Mitgliedern der Gruppe und somit auch die Transaktionskosten. Es werden beispielsweise keine mühsamen Verhandlungen über die Höhe und den Zeitpunkt der Anzahlung geführt. Darüber hinaus hat das soziale Netzwerk der *Mazezuru* einen positiven Einfluss auf die sozioökonomische Sicherheit ihrer Mitglieder. Es leistet einen grundlegenden Beitrag zur Abfederung der potenziellen Folgen von Unsicherheiten. Gerät ein Mitglied in eine finanzielle Notsituation, kann es sich auf die moralisch begründete Hilfe von Glaubensbrüdern sowie die konkrete finanzielle Unterstützung der Kirche verlassen. Direkte Auswirkungen des gesellschaftsspezifischen Sozialkapitals auf die durch die Informalität bedingte Unsicherheit (z.B. bezüglich des Standorts) können allerdings nicht festgestellt werden.

Neben dem positiven Effekt auf die Transaktionskosten werden durch den Einsatz von Sozialkapital auch Potenziale der Produktionskostenreduzierung genutzt (z.B. Zugang zu vergünstigtem Material), was die Transformationskosten reduziert. Über diverse Nutzeneffekte hinaus entstehen im Rahmen der Sozialkapitalnutzung jedoch auch Kosten des Zugangs. Ursächlich hierfür sind in erster Linie der Einfluss der religiös verankerten Normen auf der geschäftlichen Ebene, ein durch die dichten Netzwerkstrukturen bedingter Gruppendruck sowie die reziproke Erwartungshaltung der Netzwerkmitglieder, die den Werten und Normen des Systems entwächst.

Einem *Mazezuru* entstehen ökonomische Einbußen in Form von *Opportunitätskosten* dadurch, dass die Einhaltung der religiösen Regeln sich auf beruflicher Ebene sowohl auf die Berufswahl selbst als auch restriktiv auf die Arbeitsweise auswirkt.

Obwohl sich die traditionelle Verbundenheit zum Handwerk zunehmend lockert und inzwischen auch andere, ein höheres Einkommen versprechende Berufe gewählt werden, bleiben die Möglichkeiten der Einkommensgenerierung aufgrund der religiösen Pflichten (Einhaltung des Sabbats etc.) sowie der kulturellen Werte (Unabhängigkeit etc.) und Normen (Meidung formeller Bildungseinrichtungen etc.) stark restriktiert. Um die Anerkennung in der konservativen Gesellschaft der *Mazezuru* nicht zu verlieren, geben zahlreiche Schreiner die Möglichkeit auf, in der formellen Wirtschaft ein sicheres und evtl. höheres Einkommen erwirtschaften zu können. Als Beispiel sei an dieser Stelle an die Lebensgeschichte des Halb-*Mazezuru* Freddy erinnert (siehe Petidruck Seite 80).

Die einschränkenden Wirkungen der Regeln der *Mazezuru*-Kultur auf die Ausübung der Arbeit (Arbeitszeit) können als eigener Punkt aufgeführt werden, denn neben dem Arbeitsverbot an Samstagen – dem Tag, an dem gerade in kommerziell geprägten Gebieten die Passantenfrequenz sehr hoch ist (z.B. in der BBS Mall aufgrund des Wochenendflohmarkts) – müssen auch Einkommensausfälle während einer Missionarstätigkeit oder in der Zeit der Reise im September in Kauf genommen werden. Die Werkstätten werden für die Dauer von drei bis vier Tagen (vgl. I-SCH/10), zehn Tagen (vgl. I-SCH/22) oder sogar mehreren Wochen (vgl. I-SCH/3a) geschlossen. Schreiner anderer Konfessionen sind hierdurch nicht selten sogar einer doppelten Einschränkung ausgesetzt. Sind sie beispielsweise katholisch und gehen sie wie zwei der befragten Personen (vgl. I-SCH/3b; I-SCH/24) am Sonntag in die Kirche, so verlieren sie einen weiteren Arbeitstag. Hinzu kommt das Verbot der Nutzung von Gesundheitseinrichtungen, was eine größere Anzahl von Fehltagen zur Folge haben kann.

Weitere Opportunitätskosten entstehen durch die soziale Verpflichtung. Diese gebietet es auch auf der geschäftlichen Ebene das sozial motivierte Handeln betriebswirtschaftlich rationalen, auf Gewinnmaximierung ausgerichteten Überlegungen vorzuziehen. So erfolgt die personale Zusammensetzung der Werkstätten häufig aufgrund irrationaler Beweggründe. Nicht die Qualifikation eines jungen Schreiners verhilft ihm zur ‚Anstellung‘ bei einer ‚eher informellen‘ Werkstatt, sondern i.d.R. die Beziehungen seines Vaters. Was für diesen jungen Schreiner in diesem Fall eine nutzensteigernde Verbindung ist (Sozialkapital), kann für den zukünftigen ‚Arbeitgeber‘ Opportunitätskosten bedeuten. Dies ist v.a. dann der Fall, wenn auch besser qualifizierte Arbeiter zur Verfügung stehen. Als Mitglied dieser Gemeinschaft werden solche Gefälligkeiten erwartet. Dass dies entwicklungs-hemmende Effekte nach sich ziehen kann, wird daran deutlich, dass diese soziale Verbundenheit letztlich der Partizipation an Förderprogrammen im Wege steht. Ein Schreiner formuliert den Konflikt wie folgt: “The Mazezuru-Society is relying on relationships, helping each other and family. Family plays a very important role. So CEDA for example wants you to build an efficient business, looking at the financial aspect. These people (Anm.d.Verf.: er bezieht sich auf die Verantwortlichen von CEDA) wouldn’t understand that a Mazezuru who builds a workshop would employ his family members first, with less regard on education or certificates. But

CEDA asks for most suitable people referring on certificates and ...and...and.. They wouldn't allow you to follow your cultural values." (I-SCH/3a).

Neben den direkt aus dem religiösen Umfeld abgeleiteten ökonomischen Einbußen nimmt auch die notwendige *Pflege von Beziehungen*, die die Aktivierbarkeit des Sozialen Kapitals erhalten soll, Zeit und Mühe in Anspruch. Verwandtenbesuche am Wochenende oder kleine Gefälligkeiten, die v.a. *Arbeitsmigranten* ihren *Mazezuru*-Verwandten, bei denen sie meist auch untergebracht sind, erweisen (Hilfsarbeiten und kleine Reparaturen am Haus etc.), sind die Regel.

Die Einbettung der Schreiner in die gesellschaftlichen Strukturen der *Mazezuru* reduziert folglich einerseits Kosten (Transaktionskosten und Transformationskosten), verlangt den ‚Sozialkapitalnutzern‘ jedoch auch Investitionen (Kosten der Beziehungspflege) ab. Hinzu kommen die Opportunitätskosten, welche durch die Sicherung des Zugangs zum gesellschaftlichen Sozialkapital entstehen. Die kosten-treibenden Faktoren sind religiöse und soziale Verpflichtungen. Sozialkapital ist folglich nicht kostenlos. Die hier beschriebenen Kosten führen zu Einkommensverlusten und wirken wachstumshemmend.

Die durch die Inanspruchnahme Sozialen Kapitals generierten Nutzeneffekte gegen die hiermit verbundenen Aufwendungen und Einbußen abzuwägen ist im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich, da sich Soziales Kapital in Form von Informationen nicht in monetären Größen ausdrücken lässt – genauso wenig wie die Investitionen von Zeit und Mühe in die Beziehungspflege. Daher soll an dieser Stelle – ohne eine Kosten-Nutzen-Analyse durchzuführen – lediglich auf die Aufwendungen, die mit der Inanspruchnahme Sozialen Kapitals verbunden sind, hingewiesen werden.

11.3.7 Bedrohung des sozialen Netzwerks durch Individualisierung und urbane Modernisierung?

Auch die Gemeinschaft der *Mazezuru* ist den insbesondere im urbanen Raum deutlich erkennbaren Modernisierungs- und Individualisierungstendenzen ausgesetzt. Diese Entwicklungen beeinflussen sowohl die Voraussetzungen als auch die Möglichkeiten der Sozialkapitalnutzung.

Die sich grundsätzlich eher restriktiv auf den wirtschaftlichen Entwicklungsprozess auswirkenden Normen und Werte der Gemeinschaft werden durch die in Punkt 8.3 angedeutete Lockerung der religiösen Regeln in ihrem hemmenden Effekt gemildert. Immer mehr Schreiner schaffen sich durch eine Diversifizierung ihrer Einkommensquelle ein zweites finanzielles Standbein. Die Tradition des Handwerks weicht den attraktiven Jobs als Taxi- oder *combi*-Fahrer. Zudem wird es mittlerweile von der *Mazezuru*-Gemeinschaft geduldet, wenn die Schreiner, die nicht zum Gottesdienst gehen samstags in ihren Werkstätten Kunden empfangen. Es dürfen Aufträge angenommen werden, die körperliche Arbeit ist jedoch untersagt.

Nach eigener Einschätzung leiden ihre Sozialkontakte zu den *Mazezuru* nicht unter dieser Abweichung von den strikten Regeln (vgl. I-SCH/9; I-SCH/24). Eine

viel weiter reichende Entwicklung ist, dass immer weniger junge *Mazezuru* regelmäßig die Gottesdienste besuchen. Hierdurch geht ein zentraler Teil des Sozialen Kapitals, der regelmäßige Kontakt verloren. Das engmaschige gesellschaftliche Netzwerk wird zunehmend durch lockerere Strukturen ersetzt. Es bildet sich vermehrt *linking social capital* aus, während das *bonding social capital* zurückgeht. Diese Entwicklung kann in Anbetracht der Eigenschaften von *strong ties* und *weak ties* jedoch durchaus auch von Vorteil sein. Das System wird offener für Informationen von außen, bezieht verstärkt auch nichtreligiöse *Arbeitsmigranten* mit ein und kreierte hierdurch neue Potenziale.

Die Fragmentierung innerhalb der religiösen Gemeinschaft in strenge und weniger strenge Sub-Kirchen ist ein deutliches Zeichen dafür, dass die Kultur der *Mazezuru* einem permanenten Wandel unterzogen ist. Die Abkehr von den konservativen Wertvorstellungen und Normen steckt jedoch noch in den Anfängen und eine Anpassung an neue Rahmenbedingungen erfolgt nur sehr langsam durch die schrittweise Veränderung des Wertesystems. So lange es sich um eine kollektive Veränderung handelt, sind keine negativen Auswirkungen auf die gesellschaftliche Beziehungsstruktur festzustellen. Bricht ein *Mazezuru* jedoch als Individuum aus dem System aus, so drohen ihm gesellschaftliche Sanktionen, die neben dem ‚Abseitssitzen‘ während des Gottesdienstes (vgl. Petidruck Seite 80) auch einen Verlust von Vertrauen und Anerkennung beinhaltet, was die Entstehung von Sozialem Kapital erschwert.

11.3.8 Die Bedeutung des Mazezuru-Netzwerkes für simbabwische Arbeitsmigranten

Institutionelles Vertrauen spielt v.a. in der Aufnahme und Gewährung von Hilfestellungen gegenüber unbekanntem Personen eine große Rolle. Die *Arbeitsmigranten* sind dem Großteil der ansässigen Schreiner bei ihrer Ankunft meist fremd. Eine Verbindung besteht jedoch i.d.R. über Dritte, bereits in Gaborone lebende Verwandte der Simbabwer. Die Beziehung zu diesen Personen nutzen junge Simbabwer nicht selten, um sich gegen Migrationsrisiken abzusichern. Sie kommen meist zunächst bei Verwandten unter. Diese vermitteln ihnen auch die notwendigsten Arbeitskenntnisse, kümmern sich im Vorfeld um die Vermittlung eines Arbeitsplatzes in einem *workshop*, leihen ihnen Werkzeuge oder helfen ihnen gegebenenfalls über die bürokratischen Hürden einer (verlängerten) Aufenthaltsgenehmigung hinweg (vgl. I-SCH/5d). Bevor sie den Schritt in die Selbständigkeit wagen, arbeiten die Schreiner i.d.R. bei Verwandten oder Bekannten mit. So auch Phineus. Er hat nach seiner Ankunft in Botswana zwei Jahre bei seinem Onkel Alfred (Werkstatt Nr. 9) gearbeitet, bis er sich im Jahre 2003 mit einem Freund von seinem angesparten Geld einen eigenen *workshop* errichtete (vgl. I-SCH/22). „I was thinking to make my workshop. Maybe I'm gonna get something better than if I work with somebody. If I have my workshop it may be better than that.“ (I-SCH/22).

Ein 18-jähriger Arbeitsmigrant, der keine botswanische Staatsbürgerschaft besitzt, jedoch für längere Zeit in Botswana bleiben möchte sagt, er sehe keine Schwierigkeiten die Staatsbürgerschaft oder eine unbeschränkte Aufenthaltserlaubnis zu bekommen, „cause there are some Mazezuru here. It's no problem.“ (I-SCH/5c). Hiermit spielt er auf zwei Möglichkeiten an, die gerade im Hinblick auf die im Zuge der Einwanderungswellen verschärften Einwanderungsbedingungen für *Arbeitsmigranten* eine reizvolle Alternative zum üblichen administrativen Weg darstellen: eine ‚illegale Einbürgerung‘ oder die Heirat einer *Mazezuru* (vgl. I-SCH/3a).

Zudem machen sich die *Arbeitsmigranten* die Kultur der *Mazezuru* auf eine andere Art und Weise zu Nutze. Werden sie kontrolliert und haben sie ihre maximale Aufenthaltsdauer überschritten, profitieren sie laut Aussage eines Schreiners von der Nähe zu der *Mazezuru*-Gemeinschaft: „At the end of the day everybody would view them as Mazezuru, as people who are very illiterate – knowing nothing, that kind of thing. So...they take advantage of that and use that as a basis of having to stay longer.“ (I-SCH/3a).

Durch das soziale Netzwerk der *Arbeitsmigranten* werden die Kosten der Migration reduziert und ein Mangel an ökonomischen Ressourcen wird durch soziale Ressourcen kompensiert.

Illegale Einbürgerung:

Da die *Mazezuru* ihre Kinder zu Hause und ohne Arzt auf die Welt bringen, besitzen sie i.d.R. keine Geburtsurkunde und sind zunächst nicht registriert. Dies ist den jeweiligen Behörden bekannt. Zur Erhaltung eines Passes oder eines Personalausweises stellen sich die betreffenden Personen im Alter von 18 Jahren bei den öffentlichen Ämtern vor. Haben sie einen Zeugen, der ihre Identität bestätigt, erhalten sie die Papiere laut eigenen Angaben recht unbürokratisch. Dieses System wird z.T. dahingehend missbraucht, dass ein befreundeter oder verwandter *Mazezuru* eines simbabwischen Staatsbürgers eine falsche Identität bezeugt, die Person beispielsweise als sein Kind ausgibt, woraufhin ihm botswanische Papiere ausgestellt werden (vgl. I-SCH/3a).

Einblick in das Leben eines simbabwischen Arbeitsmigranten:

Persönlicher Hintergrund: Moses ist 26 Jahre alt, kommt aus dem benachbarten Simbabwe und ist seit fünf Monaten als *Arbeitsmigrant* in Botswana. Er gehört nicht der *Apostolic Church* an; ist also kein *Mazezuru* im botswanischen Verständnis. Er ist katholisch, hält aber das Arbeitsverbot am Samstag ein. Zu Hause hat er bereits sechs Jahre als Schreiner gearbeitet. Er berichtet, die Regierung habe alle freien Märkte zerstört. Es sei nicht mehr möglich als Schreiner dort Geld zu verdienen. Arbeite man alternativ in der Industrie, verdiene man wenig und könne höchstens für sich selbst sorgen. Er aber habe eine Familie, eine einjährige Tochter und eine Frau und sei deshalb „supposed to earn money“. Seine Familie ist in Simbabwe zurückgeblieben. Er sagt, wenn man nach Hause fahre, erwarten die Verwandten, dass man etwas mitbringe. (Er zeigt mir stolz ein neues Fahrrad, das er seiner Familie mitbringt.)

Netzwerke. Sein jüngerer Bruder war der erste der Familie, der in Botswana arbeitete. Dann kam er. Das nächste Mal möchte er seinen kleinen Bruder mitbringen. Er ist auch ein Schreiner. Moses sucht gerade nach einer Möglichkeit für ihn hier in Botswana unterzukommen (Arbeitsplatz und Wohngelegenheit). Um etwas Geld zu verdienen hat

Moses nach seiner Ankunft in Botswana ca. zwei Wochen lang als 'Angestellter' bei einem etablierten Workshop mitgearbeitet. Diesen Arbeitsplatz hat ihm sein Bruder organisiert. Er kam ohne Werkzeuge und Material, durfte aber alles von seinen Kollegen mitbenutzen. Dann hat er begonnen selbst etwas zu verkaufen und arbeitet jetzt selbständig in einer Werkstatt mit Freunden zusammen auf eigene Rechnung. Nach und nach hat er sich eigene Werkzeuge gekauft.

Illegalität – ein unkalkulierbares Risiko: Moses hat keine Arbeitserlaubnis. Er sagt er könne jederzeit rausgeworfen werden. Auch deshalb sei es nichts für das Kind hier. Er ist schon zweimal verhaftet worden – hier in der Nähe der BBS-Mall. Sie wollten ihm Handschellen anlegen, aber er hat sich gewährt: „Das ist nur was für Diebe, bin ich ein Dieb? Nein.“ Aber sie haben nicht mit ihm diskutiert und es geschafft sie ihm doch anzulegen. Dann war er den ganzen Tag auf der Wache. Er sagt, man hatte den Eindruck sie seien nicht „gebildet“. Fünf verschiedene Leute haben seinen Namen notiert. Eine Person sogar zwei mal. Er fragte sich was das solle. „They are not...not serious.“ Dann ist er irgendwann einfach aufgestanden und hinaus gegangen. Der Posten am Ausgang hat ihn gefragt ob er gehe. Er sagte Ja und ist gegangen. Bis jetzt. Keiner hat je mehr was gesagt. Er sagt sie haben ihn schon vergessen (*er lacht und macht sich über die Unorganisiertheit der Behörden lustig*). Einige Tage später wurde er von Soldaten der Botswana Defence Force festgenommen (vgl. I-SCH/3b).

11.4 Überprüfung der Aktivierbarkeit von Beziehungen anhand eines Fallbeispiels: Straßenbaumaßnahmen am Lemmenyane Drive

Am 20. Februar 2006 wurde der Lemmenyane Drive aufgrund von Straßenbauarbeiten für den Verkehr gesperrt. Obwohl die ansässigen neun Schreinerwerkstätten zuvor zahlreiche kostspielige Maßnahmen zur Stabilisierung der Standortsituation unternommen hatten, waren sie nun gezwungen ihren positiv bewerteten Standort zu verlagern.

Da die stadtplanerische Entscheidung die Baumaßnahme durchzuführen nicht im Einflussbereich der Personen steht, zu denen Beziehungen aufgebaut wurden (*bye-law officer* und Anwohner), konnten die Bestrebungen seitens der Schreiner ihre Standortsicherheit zu erhöhen den ‚worst case‘ nicht verhindern: das Restrisiko. Durch die Verlagerung der Werkstätten entstanden erhebliche Kosten wie der Suchprozess eines geeigneten neuen Standorts, die Verhandlungskosten mit den neuen Nachbarn sowie gegebenenfalls Zusatzkosten durch neu ausgehandelte, höhere Mietzahlungen. Außerdem muss der *workshop* neu erbaut und der Transport des vorhandenen Materials finanziert werden. Nicht zu vergessen sind die Opportunitätskosten durch den Einkommensausfall.

Der Beitrag von *linking social capital* als ‚Nebeneffekt‘ der *agreements* zeigt sich folgendermaßen: die meisten Schreiner wurden mehrere Wochen zuvor über die bevorstehenden Baumaßnahmen von den *bye-law officers* informiert (vgl. I-SCH/1; I-SCH/5c; I-SCH/5d), so dass frühzeitige Planungen den Einkommensausfall reduzieren konnten (vgl. I-SCH/24). Ein Schreiner rekonstruiert ein Gespräch zwischen seiner Arbeitsgruppe und einem leitenden Beamten der Stadtverwal-

tung, indem er in seine Rolle schlüpft: “My job was to make sure that this...that the road on the 20th is closed, but me knowing the road and knowing that people who are in that road, whom I have a working relationship with, I have to inform them.(...)” (I-SCH/3a).

Schreiner, die bis zum Tag der Straßensperrung noch keinen alternativen Standort gefunden hatten, konnten sich dank ihrer Beziehungen mit proviso-rischen Übergangslösungen behelfen. In zwei Fällen erlaubten die Anwohner den Standort mietfrei in ihr Grundstück zu verlagern (Werkstatt Nr. 8 und Nr. 5). Dies entspricht dem *bridging social capital*. Für den Inhaber der Schreinerwerkstatt Nr. 9, der aufgrund der Platzverfügbarkeit am längsten an seinem Standort festhalten konnte, war es selbstverständlich, die letzte hier verbliebene Werkstatt inklusive Werkzeuge auch anderen Schreinerern zur Nutzung frei zu stellen (vgl. I-SCH/5c; I-SCH/9). Etwa drei Wochen nach Beginn der Bauarbeiten operierten von hier aus noch Schreiner aus drei verschiedenen Werkstätten (*bonding social capital*). Auf die Frage, ob hier genug Platz für alle sei, antwortete er, dem wäre nicht so, aber da er sie kenne und auch einige gute Freunde darunter wären, könne er sie nicht im Stich lassen. Er sagt er fühle sich den Kollegen, mit denen er jahrelang Rücken an Rücken in der gleichen Straße produziert habe verpflichtet, auch wenn dies ökonomische Einschnitte für ihn selbst bedeutet (vgl. I-SCH/9). Einige Male musste er sogar warten bis eine Werkbank frei wurde.

12 Empirische Ergebnisse

Auch wenn bereits die Ausführungen in den vorherigen Kapiteln die Hypothesen verifizieren oder widerlegen, soll nochmals eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse bezüglich eingangs formulierter Hypothesen erfolgen. Im Speziellen wird auf die den Hypothesen zugeordneten Fragestellungen, welche auf die Empirie Bezug nehmen eingegangen. Zuvor wird überblicksartig ein Gesamtbild der bearbeiteten Problematik konstruiert.

12.1 Betrachtung der Rolle des Sozialen Kapitals im Alltag der Schreiner

Die *small scale* Schreiner in Gaborone sind in ihrem betrieblichen Umfeld Unsicherheiten und Herausforderungen sowie Schwierigkeiten ausgesetzt, die zum einen aus der Informalität (kaum Möglichkeiten der formellen Durchsetzung ihrer Rechte etc.) und dem hierdurch eingeschränkten Handlungsrahmen resultieren und zum anderen auf deren geringe Größe (geringe Nachfragemacht etc.) zurückzuführen sind. Sie betreffen die Bereiche des Betriebsprozesses sowie die Bereiche Standort und Finanzierung (Abbildung 11).

Ein Ziel der Arbeit ist es herauszufinden inwieweit Sozialkapital als relationale Ressource zur Überwindung der wirtschaftlichen Restriktionen eingesetzt werden

kann um schließlich zur sozioökonomischen Sicherheit beitragen zu können. In diesem Bestreben stehen die Schreiner in Kontakt zu Marktpartnern (Kunden, Lieferant, Wettbewerber etc.) aber auch den Anwohnern und insbesondere den Beamten der Stadtverwaltung. Ihr Handlungsrahmen wird beschränkt durch das formelle (Rechte, Gesetze etc.) und informelle (Werte, Normen etc.) institutionelle Umfeld. Im Folgenden soll die Rolle des Sozialkapitals im Alltag der Schreiner zusammenfassend umrissen werden.

Alle befragten Schreiner sind direkt oder indirekt in das gesellschaftliche Netzwerk der *Mazezuru* eingebunden. Dies ist die primäre Quelle Sozialen Kapitals, das unter den *Mazezuru* – auf gesellschaftlicher Ebene generiert (*bonding social capital*) wird. Unter bestimmten Voraussetzungen können hiervon auch Nichtmitglieder partizipieren (*bridging social capital*). Gegenseitige Hilfestellungen,



Abb. 11: Handlungs- und Entscheidungsrahmen der Schreiner (Eigene Darstellung)

Als potenzielle einflussnehmende Stakeholder wurden identifiziert:

Polizei: sorgt z.B. dafür, dass keine Beeinträchtigung des Verkehrs durch die Stände entsteht; gibt jedoch die Verantwortung weitestgehend an die Beschäftigten der Stadtverwaltung ab.

Stadtverwaltung (City Council): koordiniert als zuständige lokale Organisation die rechtlichen Institutionen den informellen Sektor betreffend; steckt die rechtlichen Rahmenbedingungen ab und verfügt mit by-law officer über ein Kontroll- und Sanktionsinstrument zur Einhaltung der Bestimmungen.

Anwohner/Geschäftsinhaber: genießen teilweise ein informelles Mitspracherecht, wenn es um die Ansiedlung informeller Unternehmen in ihrer Nähe geht und wirken auf diese ein.

Wettbewerber: kämpfen um informelle Standortrechte.

Kunden: stellen Anforderungen und treten andererseits als Schuldner in Erscheinung. Somit lösen sie Ansprüche (Zahlung und Abholung) bei den Eigentümern der informellen Betriebe aus.

Lieferanten/Produzenten/Zwischenhändler: zwischen den Transaktionen getätigt werden, die sich auf die Kostenstruktur der Mikrobusinesses auswirken.

Unterstützungen und der Austausch von Informationen nehmen im Alltag der Schreiner eine wichtige Rolle ein.

Durch ein vertrauensbasiertes, kooperatives Verhalten werden die Gesamtkosten des wirtschaftlichen Handelns auf verschiedene Weise reduziert. Zum einen sinken durch die Inanspruchnahme von Beziehungen die Produktionskosten (z.B. verbilligte Preise bei *Mazezuru*-Händler, geteilte Transportkosten) und zum anderen werden durch die Reduzierung von Unsicherheiten Transaktionskosten eingespart. Das untereinander entgegengebrachte Vertrauen substituiert z.B. die Kosten, die im Rahmen der Absicherung gegen Verhaltensunsicherheiten bei nicht vertrauensbasierten Kontakten entstehen (Überwachungskosten bei Fragen der Einhaltung der Käuferpflichten und Suchkosten im Rahmen der Materialbeschaffung). Auch die Kirche als Institution wirkt durch ihr Beratungs- und Finanzhilfeangebot positiv auf das Geschäft der Schreiner ein. Auch wenn sie nicht als allumfassende Absicherungsinstitution auftritt, z.B. keine Armenhäuser unterhält oder ihren Mitgliedern keine langfristige finanzielle Unterstützung gewähren kann, da sie lange nicht so ausdifferenziert ist wie europäische Gruppierungen, so mindert sie zumindest die kurzfristige Verwundbarkeit. Sozioökonomische Sicherheit wird generiert und durch finanzielle Unterstützung die Folgen betrieblichen Risikos gemindert. Diese konkreten, kirchlich getragenen Leistungen können jedoch ausschließlich von aktiven Kirchenmitgliedern in Anspruch genommen werden.

Einen großen Nutzen ziehen simbabwische *Arbeitsmigranten* aus den Beziehungen zu den *Mazezuru*. Neben Migrationshilfen (die Suche nach einer Unterkunft und einer Arbeitsmöglichkeit) erleichtern sie den betrieblichen Alltag und verhelfen in Einzelfällen zur Reduzierung oder gar Überwindung der potenziellen Folgen der Illegalität.

In den geschäftlichen Beziehungen bzw. Kontakten zu anderen Marktpartnern (Personen, die keine *Mazezuru* sind und nicht in der Schreinerbranche tätig sind) kommt Vertrauen kaum zum Einsatz. In dem Bestreben die Unsicherheit im Verhalten der Kunden und bezüglich des Standorts zu reduzieren stehen *agreements* im Vordergrund, welche rational kalkulierten Geschäftsbeziehungen gleichen und nicht über Vertrauen, sondern über ökonomischen Nutzen und Machtstrukturen stabil gehalten werden. Doch lassen sich in Folge des regelmäßigen Kontaktes zu diesen Personen (Anwohnern und den Beamten der Stadtverwaltung) nutzensteigernde Nebeneffekte – also Soziales Kapital – generieren.

Insgesamt können im betrieblichen und gesellschaftlichen Umfeld der *small scale* Schreiner trotz der aufgrund gesellschaftlicher Erwartungen und Verpflichtungen entstehenden Opportunitätskosten sowie den Kosten für die Beziehungspflege erhebliche Potenziale von Sozialem Kapital ausgemacht werden. Mit deren Hilfe gelingt es zwar Unsicherheiten und Herausforderungen zu reduzieren, nicht jedoch diese zu überwinden. Des Weiteren ist zu konstatieren, dass sich im Sozialkapital enorme Potentiale zur Reduktion von Schwierigkeiten, die nicht primär auf eine Informationsintransparenz zurückzuführen sind (Finanzierung, Materialeinkauf etc), verbergen, diese jedoch kaum genutzt werden. Es existieren keine dauerhaften

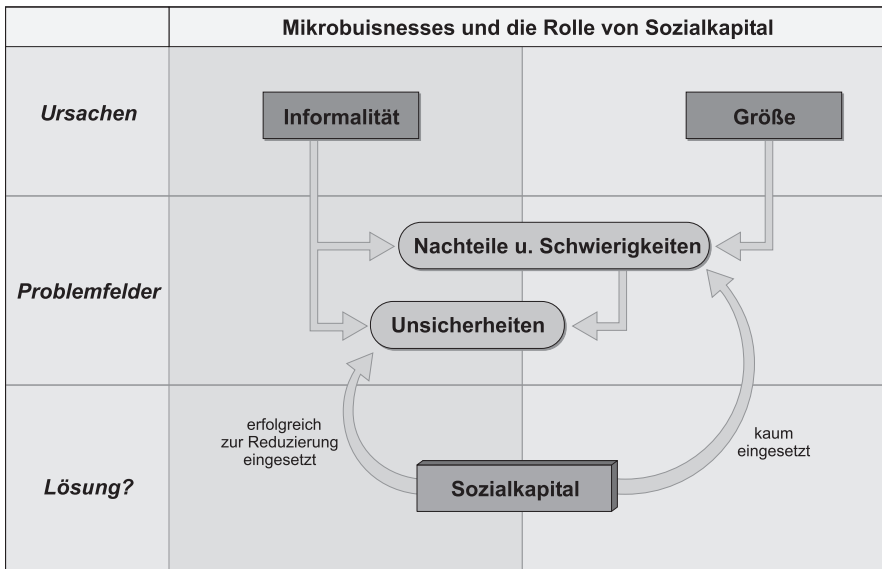


Abb. 12: Einsatz von Sozialkapital der Schreinerwerkstätten (Eigene Darstellung)

synergetischen Zusammenschlüsse mit strategischer Ausrichtung. *Economies of scale* und *economies of scope* bleiben weitgehend unberührt. Soziales Kapital alleine vermag nicht die Defizite des formellen Rahmens der Institutionen zu überwinden (Abbildung 12).

12.2 Betrachtung der hypothesenrelevanten empirischen Ergebnisse

Hypothese 1: Endogene Unsicherheitsreduktionspotenziale

- Wie sieht das formelle institutionelle Umfeld der Schreinerbetriebe aus? Werden hierdurch Unsicherheiten reduziert oder provoziert? Der Staat Botswana als Organisation nach NORTH (1992) prägt entscheidend die Rahmenbedingungen des IS. Im Vergleich zum Formellen Sektor zeichnet sich der IS durch ein höheres Maß an Unsicherheit im wirtschaftlichen Handeln aus. Bestehende formelle Institutionen (v.a. die Gesetzeslage und vorhandene Fördermaßnahmen) tragen in der derzeitigen Ausprägung zur Förderung der Handlungssicherheit der ‚eher informellen‘ Schreiner nicht wesentlich bei. Zudem sind die Fördermaßnahmen nicht an der Bedürfnisstruktur der Schreiner ausgerichtet und werden daher nur in Einzelfällen in Anspruch genommen. Die Anforderungen, die CEDA (die zentrale Einrichtung zur Förderung von Kleinbetrieben) an die Kleinstunternehmer stellt, stehen zum Teil in Konflikt zu der religiös-kulturell

geprägten Arbeitsweise der *Mazezuru*. Durch die Ausnutzung von Informationsintransparenzen von Personen in Machtpositionen wird das subjektive Unsicherheitsempfinden der nicht lizenzierten Schreiner sogar erhöht.

- Welche Formen von Unsicherheit treten im Fall der Schreiner auf? Die Analyse der Stressoren im betrieblichen Umfeld gab Aufschluss über die aktuellen Herausforderungen, denen die Schreiner ausgesetzt sind. Es konnte das gesamte Spektrum der Arten von Unsicherheit ausgemacht werden: endogen, exogen bzw. parametrisch sowie objektiv und subjektiv. Vier der insgesamt sechs hauptsächlichen Stressoren stellen direkt Unsicherheiten bzw. Risiken dar. Dies sind die Unsicherheit bezüglich des Kundenverhaltens, die Unsicherheit der Materialbeschaffung, die Unsicherheit der Standortrechte sowie das hiervon einzige rein parametrische Regenrisiko. Die drei erstgenannten Unsicherheiten sind zumindest zum Teil auch endogene Unsicherheiten. Von allen vier Unsicherheiten ist zumindest die deutliche Mehrheit der small scale Schreiner in Gaborone – ohne dass eigenes Verschulden vorliegt oder die Herbeiführung bewusst erfolgte – betroffen. Während das Wetter, das Kundenverhalten als auch die Materialbeschaffung unzweifelhaft objektiven Unsicherheiten unterliegt, ist dies im Falle der Standortrechte nicht eindeutig festzustellen. Von den Schreibern wird eine hohe Unsicherheit empfunden (subjektiv), deren Berechtigung allerdings von der Stadtverwaltung abgestritten wurde. Es hieß, so lange sich die Schreiner an bestimmte Vorhaben halten, würden sie geduldet und bräuchten keine ‚Vertreibung‘ befürchten. Dies ist allerdings rechtlich nicht verankert und kann die subjektive Unsicherheit nicht ausschalten. Die Stressoren der fehlenden Aufenthalts- bzw. Arbeitsgenehmigungen eines Großteils der simbabwischen Arbeitsmigranten sowie der restriktierte Zugang zu Finanzmitteln verstärken das Ausmaß der betrieblichen Unsicherheiten bzw. ihrer Folgen weiter.
- Wie gehen die Akteure mit den unsicheren Bedingungen um? Haben sie Handlungsstrategien entwickelt um Berechenbarkeit herzustellen? Wenn ja, wie sehen diese aus und wie erfolgreich sind sie? Die Schreiner greifen im Wesentlichen auf zwei Maßnahmen zurück: die Nutzung von Sozialkapital in Form von Vertrauen und die Implementierung von informellen Vereinbarungen, sogenannten agreements. Kooperations- und Austauschbeziehungen werden hier institutionalisiert. Agreements werden eingesetzt um die Verhaltensunsicherheit in Beziehungen zu reduzieren, die auch über die *Mazezuru*-Gemeinschaft hinausgehen (Kundenbeziehung, Beziehung zu Anwohnern, bye-law officer und Polizisten). Werden mit ökonomischen Mitteln Anreize für ein kooperatives Verhalten geschaffen („Mieten“, Bestechungsgelder und Gefälligkeiten), so sind diese Vereinbarungen aufgrund des beiderseitigen Nutzens als stabil zu bezeichnen. Da es sich bei dreien der vier Unsicherheitsbereiche um endogene Unsicherheiten handelt (Ausnahme: Wetter), besteht seitens der Schreiner die Möglichkeit diese zu beeinflussen.

Die Standortunsicherheit konnte in den meisten Fällen durch ‚Arrangements‘ mit der Stadtverwaltung (Einhaltung der Auflagen), den Beamten der Stadtver-

waltung (Gefälligkeiten) sowie den Anwohnern (Mietzahlungen) in ein relativ kalkulierbares Risiko umgewandelt werden. Eine totale Berechenbarkeit liegt jedoch nicht vor. Das Verhalten der Kunden wurde dahingehend beeinflusst, dass bestimmte Sicherheitsmaßnahmen wie etwa Anzahlungen, oder Telefonnummer und Adresse als Sicherheiten verlangt werden. Vertrauen wird meist auf die Beziehung zu den Stammkunden sowie Personen der *Mazezuru*-Gemeinschaft begrenzt. Dies reduziert zwar die Ausfallkosten und macht das Verhalten der Kunden kalkulierbarer, kann jedoch ebenso keine Sicherheit oder vollständige Voraussagbarkeit erzeugen.

Um die Materialversorgung zu sichern unterhalten die Schreiner im Sinne einer angestrebten Diversifizierung der Bezugsquellen zahlreiche Kontakte zu ‚Zwischenhändlern‘, die u.a. *off-cuts* liefern. Dennoch ist das Angebot an billigem Material zweiter Wahl oder Reststücken nicht beständig. Es existieren keinerlei vertragliche Bindungen. Die Entwicklungen nach dem Wegfall des Hauptlieferanten haben gezeigt, dass die Schreiner noch keine erfolgreiche Strategie gefunden haben, um den Zugang zu Material langfristig zu sichern. Die *erste Hypothese* kann nur teilweise verifiziert werden. Es existieren endogene Potenziale die meisten Unsicherheiten zu reduzieren oder in stärker berechenbare Risiken zu transformieren. Eine ‚Überwindung‘ ist jedoch nicht gegeben. Hierfür greifen die Möglichkeiten zu kurz. Ein Restrisiko bleibt immer bestehen.

Hypothese 2: Relevanz von Sozialkapital

- Auf welchen Ebenen existieren produktive Potenziale des Sozialkapitals? Inwieweit werden diese Potenziale in Anspruch genommen und wie wirkt sich dies auf die Schreinerwerkstätten aus? Sozialkapital kann zum einen auf der Marktebene (inter- und intraorganisationale Ebene) und zum anderen auf der gesellschaftlichen Ebene verortet werden.

Interorganisationale Ebene: der betriebliche Alltag der Schreiner ist durch zahlreiche, mehrheitlich informell geprägte Kontakte zu Marktpartnern sowie Personen in Machtpositionen (Anwohner, Beamte des City Councils) geprägt. Gerade diese Informalität erfordert eine regelmäßige Kommunikation und wechselseitige Beziehung, um die Lücken, die durch das Nichtgreifen formeller Institutionen entstehen adäquat zu füllen. Die regelmäßigen Kontakte können zu Beziehungen ausgebaut werden, die es erlauben Sozialkapital zu generieren.

Intraorganisationale Ebene: als potenzielle Quelle Sozialen Kapitals stellte sich zudem die betriebliche Organisationsstruktur heraus. Die Schreiner arbeiten meist in kleinen Gruppen. Die ausgebildeten sozialen Beziehungen innerhalb dieser Gruppen ermöglichen es individuelle und durch synergetische Kooperationen auch kollektive Nutzenpotenziale auszubilden. Am stärksten begünstigen die als Partnerships geformten Werkstätten die Entstehung von Sozialem Kapital.

Gesellschaftliche Ebene: im Rahmen der Untersuchungen konnte festgestellt werden, dass eine starke Verbindung der Schreiner zur Apostolischen Kirche

besteht. Gemeinsame Werte und Normen formen ein engmaschiges soziales Netzwerk. Diese Identifikation der *Mazezuru* über gemeinsame Werte begünstigt die Entstehung von Vertrauen und ruft gleichzeitig ein Verpflichtungsgefühl zur Kooperation gegenüber anderen Mitgliedern hervor. In der Kultur der *Mazezuru* nehmen die sozialen Beziehungen zu Mitmenschen eine Vorrangstellung gegenüber Werten der persönlichen Selbstverwirklichung und Selbstbestimmung ein. Des Weiteren wird durch die regelmäßigen Treffen, die den Informationsaustausch fördern eine Basis für die Entstehung von Sozialkapital geschaffen. Es herrscht ein enges Netz sozialer Beziehungen auf der Mikroebene, mit verwandtschaftsähnlicher Ausprägung. Auf dieser Grundlage kann *bonding social capital* neben der Nutzung als soziales Absicherungssystem auch zur Reduzierung von betrieblichen Unsicherheiten eingesetzt werden.

Bonding social capital tritt überwiegend in alltäglichen Situationen in Erscheinung. Dies äußert sich in Freundschaftsdiensten und im Informationsaustausch. Durch ein kooperatives Verhalten können Transaktions- und Produktionskosten reduziert werden. Allerdings beschränkt sich dieses Potenzial im Wesentlichen auf die Mitglieder der *Mazezuru* als Transaktionspartner; bezieht jedoch in abgeschwächter Form auch die Arbeitsmigranten mit ein. Vertrauen, das eine zentrale Grundlage Sozialen Kapitals ist, besteht zu anderen Transaktionspartnern auf der marktlichen Ebene kaum. Vielmehr versuchen sich die Schreiner mit sogenannten *agreements* gegen die geschäftlichen Unsicherheiten abzusichern. Hierüber kann über ‚Nebeneffekte‘ wiederum Soziales Kapital entstehen, das zur Unsicherheitsreduzierung eingesetzt werden kann. *Bridging social capital* trat im Rahmen dieser Untersuchung kaum in Erscheinung. Da es sich bei den *Mazezuru* jedoch um ein enges, kulturell geprägtes Netzwerk handelt, das sich nach außen hin bewusst abgrenzt, sind diese Möglichkeiten begrenzt. Der Gebrauch von Sozialkapital ist zudem nicht kostenlos und kann die Kostenstruktur eines Unternehmens belasten.

- Gibt es Zugangsvoraussetzungen? Wenn ja, wie sehen diese aus und welche ökonomischen Auswirkungen haben sie? Die Zugangsvoraussetzungen variieren nach Art des angestrebten Sozialen Kapitals. Da es erarbeitet werden muss und Investitionen erfordert, entstehen – wie bei der Mehrzahl der Kapitalformen – auch bei Sozialem Kapital Aufwendungen. Für die Inanspruchnahme kirchlicher Finanzhilfen werden höhere Zugangsvoraussetzungen gestellt als für die Partizipation an sozialen Netzwerken im beruflichen Alltag. Von zentraler Bedeutung ist jedoch in beiden Fällen die Aktivierbarkeit von Beziehungen. Um die Qualität von relationalen Ressourcen zu erhalten, müssen Aufwendungen zur Beziehungspflege erbracht werden. Im Falle des Netzwerks der *Mazezuru* konnte auch ein negativer Aspekt von *strong ties* herausgearbeitet werden: die soziale Verpflichtung. Diese führt im Falle der Schreiner zu Opportunitätskosten, die durch die Einbettung kultureller und religiöser Regeln auf der betrieblichen Ebene entstehen. Sind die Kosten des Zugangs in Verbindung mit der Inanspruchnahme von gruppenspezifischem Sozialkapital höher als der

Nutzen, wirkt sich die Mitgliedschaft in einem sozialen Netzwerk ökonomisch sogar negativ aus. Dieser Extremfall wurde jedoch nicht beobachtet. Da gesellschaftliche Werte und Normen die wirtschaftliche Entwicklung auch behindern oder fehlleiten können, ist eine differenzierte Betrachtung der Funktionen von sozialen Beziehungen und Vernetzungen erforderlich.

Die Grundaussage der *zweiten Hypothese* der Relevanz von Sozialkapital zur Unsicherheitsreduzierung kann durch die empirischen Befunde untermauert werden. Die *Mazezuru*-Gemeinschaft ist eine eng vernetzte, religiös-ethnische Gruppe mit klaren Regeln. Ihr Ziel ist nicht primär an ökonomischen Größen ausgerichtet, sondern am Erhalt der Gemeinschaft. Obwohl ihre Werte keine ökonomisch strategische Ausrichtung erkennen lassen, tragen sie über das ihr entwachsene Sozialkapital zum betrieblichen Erfolg bei. Durch Verpflichtungen und impliziten Erwartungen in einer sozialen Gruppe, die auf Vertrauen und Reziprozität basiert, wird Handlungssicherheit gefördert und somit Transaktionskosten reduziert. Opportunistisches Verhalten einzelner Mitglieder wird durch Sanktionen unterbunden. Die Teilthese 2(a) kann somit verifiziert werden. Doch da die Inanspruchnahme des Sozialkapitals i.d.R. auch mit Kosten verbunden ist, sollte auf die Ausgewogenheit zwischen *strong* und *weak ties* als auch *bonding-linking-* und *bridging social capital* geachtet werden. Die Teilthese 2(b) muss daher verworfen werden.

Hypothese 3: Institutioneller Konflikt?

- Inwieweit sind die beiden institutionellen Arrangements der Duldung und des rechtlichen Verbotes miteinander verflochten? Entstehen hierdurch kostenrelevante Unsicherheiten?
- Wie kommuniziert die Stadtverwaltung diese Duldung und als wie verlässlich wird sie von den Schreibern empfunden? Inwieweit werden potenzielle Informationsintransparenzen durch bestehende Machtstrukturen ausgenutzt?
Rechtlich ist die Ausübung industrieller Tätigkeiten auf urbanen Flächen, die nicht der industriellen Nutzung zugeordnet sind verboten. Hierzu zählen Wohngrundstücke, Freiflächen sowie die Seitenbereiche der Straße. Doch dies sind aufgrund mangelnder Alternativen die bevorzugten Standorte der ‚eher informellen‘ Schreiner. Unter bestimmten Auflagen (Einhaltung eines Mindestabstands zur Straße etc.) werden die small scale Schreiner jedoch auch ohne Lizenz von der Stadtverwaltung geduldet. Die Duldung der Aktivitäten der Schreiner an sich lässt zunächst keine negativen Effekte erwarten. Doch da diese informell zugestandenen Standortrechte nicht schriftlich fixiert und somit nicht einklagbar sind, sehen sich die Schreiner einer permanenten Unsicherheit ausgesetzt, denn die informelle Institution der Duldung konkurriert mit dem formellen Verbot. Diese negativen Effekte ergeben sich in erster Linie durch die Ausnutzung von Informationsintransparenzen seitens der Beamten der Stadtverwaltung. In dem Wissen, dass die Stadt die Schreiner unter Einhaltung bestimmter Auflagen duldet, nutzen die by law officer ihre durch diesen In-

formationsvorsprung entstehende Machtposition aus und verlangen monetäre und nicht-monetäre Gefälligkeiten. Ebenso werden an die Anwohner ‚Mieten‘ gezahlt – auch wenn sich die Schreinerwerkstätten nicht auf, sondern neben deren Grundstück befinden.

Die *dritte Hypothese* kann folglich verifiziert werden. Die Duldung informeller Aktivitäten seitens der Stadtverwaltung führt ohne eine entsprechende rechtliche Verankerung zu restriktiven Transaktionskosten in Form von Bestechungsgeldern, Gefälligkeiten und Mietzahlungen.

V Fazit

13 Schlussfolgerungen

Unter Berücksichtigung nicht ausgeschöpfter Handlungsressourcen und Potenziale des Sozialen Kapitals werden in diesem Kapitel exemplarisch zwei Handlungsempfehlungen gegeben, die eine Verbindung zwischen sozialen Strukturen und etablierten formalen Strukturen zur Sozialkapitalnutzung schaffen. Abschließend werden in einer rückblickenden Diskussion der gewählten theoretischen Einbettung Schlussfolgerungen aus der theoretischen wie empirischen Arbeit gezogen.

13.1 Notwendigkeit einer Komplementarität von Förderprogrammen, formellen Institutionen und sozialen Konstrukten

Der IS in Botswana entstand nicht aus einer klassischen Krise der formellen Ökonomie, sondern aufgrund von Modernisierungserscheinungen (Urbanisierung) und der geringen Partizipation des Großteils der Bevölkerung an dem enormen Wirtschaftswachstum des Landes. Die Arbeitslosigkeit im Formellen Sektor ist hoch und die Armut nicht zu vernachlässigen. Die Ausbreitungstendenz informeller Aktivitäten ist steigend. Dieses Phänomen beschreibt ROGERSON (1997) als „mushrooming of survivalist enterprise“ (vgl. ROGERSON 1997: 349). Die *small scale* Schreiner nutzen lokale Ressourcen, befriedigen die Nachfrage der Bevölkerung nach günstigen Produkten und schaffen Beschäftigungsmöglichkeiten. Dennoch finden sie von Seiten der Politik bis heute zu wenig Beachtung. Aufgrund der anhaltenden tendenziellen Ausweitung informeller Aktivitäten durch die nationalen Rahmenbedingungen (wie etwa die hohe formelle Arbeitslosigkeit und das geringe Lohnniveau) aber auch externe Faktoren (z.B. die anhaltende Migrationswelle simbabwischer Staatsbürger) besitzt der IS zweifelsohne auch politische Relevanz.

Trotz des soliden demokratischen und rechtlichen Rahmens für *SMMEs* in Botswana fehlt es den Schreibern vor allem an Vertretungsmacht und Partizipation an politischen Entscheidungsprozessen. Sie verfügen weder über die nötigen Einrichtungen und Möglichkeiten den sie betreffenden politischen Rahmen zu beeinflussen und ihre Interessen vorzubringen, noch haben sie ausreichenden Zugang zu Beratungsangeboten oder anderen unterstützenden Maßnahmen (z.B. Finanzierungsmöglichkeiten), die es ihnen ermöglichen würden mit den Unsicherheiten und Herausforderungen der Informalität besser umzugehen. Dass die bloße Implementierung von Förderprogrammen nicht zwingend ausreicht und Soziales Kapital allein die Defizite der Institutionen nicht kompensieren kann, wurde am Beispiel der Schreiner deutlich.

Vielmehr muss eine Komplementarität von formellen Institutionen und sozialen Konstrukten angestrebt werden. Freiherr VON TWICKEL (2002: 48) formuliert diese

Forderung in seinen theoretischen Ausführungen wie folgt: „Beziehungen und Netzwerke für (nicht statt) Institutionen“. Entscheidend ist hierbei die Qualität und nicht die Quantität der Beziehungen.

Abschließend sollen exemplarisch zwei Möglichkeiten erläutert werden, die unter Nutzung des vorhandenen *bonding social capital* dazu beitragen könnten die Situation der Schreiner zu verbessern und gleichzeitig *linking social capital* zu etablieren.

13.2 Handlungsoptionen zur Förderung der Schreiner

13.2.1 Nutzung des *bonding social capitals* als Grundlage der Vergabe von Mikrokrediten

Ein zentrales Problem der *small scale* Schreiner ist der fehlende Zugang zu Kreditmöglichkeiten. Die zur finanziellen Unterstützung von *SMMEs* implementierten Programme von *CEDA* werden den Anforderungen der Schreiner und insbesondere ihrer Kultur nicht gerecht: „*It's not going hand in hand with our culture and religion.*“ (I-SCH/3a). Durch die erfolgsorientierten Anforderungen an die Schreiner wird die Zerstörung von sozialen Strukturen (*bonding capital*) forciert. Dies scheint genau der falsche Weg zu sein, da infolgedessen auf die Inanspruchnahme dieser Programme verzichtet wird. Eine kulturspezifische Ausrichtung auf die Zielgruppe ist daher unerlässlich. Dies erfordert ein anderes Konzept. Nicht die betriebswirtschaftliche Effizienz und Rationalitätsansprüche dürfen im Vordergrund stehen. Vielmehr könnte das Potenzial der engen sozialen Strukturen dahingehend ausgeschöpft werden, dass beispielsweise die Familie oder Mitglieder einer Arbeitsgruppe als Sicherheit für Kreditschulden eingesetzt werden.

Da sich die *Mazezuru*-Gemeinschaft durch enge, gruppenspezifische Verbindungen zwischen den Mitgliedern auszeichnet und mit der zentralen Stellung der Kirche über eine Institution mit Kontroll- und Sanktionsmacht verfügt, bietet dies eine optimale Grundlage für die Etablierung eines staatlichen Mikrokreditvergabesystems, das auf sozialer Kontrolle basiert. Hiermit könnten die Defekte der förmlichen Kreditvergabe kompensiert und gleichzeitig die Verbindung zum Staat gestärkt werden. Es sollte das Ziel sein mehr Vertrauen zwischen Staat und den Akteuren des IS zu schaffen. Die Idee ist Kredite an Personen in explizit zu diesem Zweck zusammengeschlossenen Personengruppen zu vergeben, wobei jedes Mitglied einer Gruppe für die Rückzahlung des anderen Mitglieds bürgt.

Vorbild: Grameen Bank in Bangladesh:

Ein Beispiel für erfolgreiche Mikrokreditvergabe dieser Art, die keine monetären oder dinglichen Sicherheiten verlangt, ist die Grameen Bank in Bangladesh. Ihr Gründer, der Wirtschaftswissenschaftler Professor Muhammad Yunus hat hierfür im Jahre 2006 den Nobelpreis erhalten. Vertrauen der Bank in die Kreditnehmer (*linking social capital*) sowie die soziale Kontrolle und das gegenseitige Verpflichtungsgefühl in der Gruppe (*bonding social capital*) sind die erfolgsabhängigen Variablen (*Grameen Foundation* o.J.).

Diese Form der Kreditvergabe ermöglicht es Personen, die von kommerziellen Banken als nicht kreditwürdig eingestuft werden Kleinstkredite aufzunehmen. Für die Schreiner böte sich der Vorteil kurzfristige Liquiditätsengpässe zu überwinden und Investitionen zu tätigen.

13.2.2 Förderung von *bridging social capital*: Gewerkschaftsähnliche Zusammenschlüsse

Die *Mazezuru* haben sich als nach außen hin recht abgeschlossenes Netzwerk erwiesen. Das hierin verankerte *bonding social capital* zielt eher auf den Erhalt der religiösen Gemeinschaft ab als auf den individuellen oder kollektiven ökonomischen Erfolg. Zusammenschlüsse der Schreiner auf einer anderen, ökonomisch-strategisch intentionalen Ebene, die sich offen gegenüber Gleichgesinnten unabhängig von Religion oder Herkunft zeigt, versprechen Synergien durch eine bisher vernachlässigte potenzielle Anbindung an den Staat (*linking social capital*) und kooperatives Verhalten unter den Mitgliedern oder zu Marktpartnern (*bridging social capital*).

Eine kollektive politische Interessensvertretung, die eine Vermittlerfunktion zwischen Staat bzw. Stadtverwaltung und den Arbeitern übernimmt, könnte dazu beitragen nationale und lokale restriktive Rahmenbedingungen zu modifizieren. Ein zur Diskussion gestelltes Anliegen könnte beispielsweise die Bereitstellung adäquater Standortalternativen sein. Nach NORTH kann der formelle Institutionenrahmen jedoch nur durch Akteure mit Verhandlungsmacht verändert werden (vgl. NORTH 1992: 82).

Daher ist ein formeller Zusammenschluss in Form von Gewerkschaften einer informellen Gruppierung vorzuziehen. Formelle Organisationen werden in der Politik leichter Gehör finden. Denkbar ist eine Implementierung von gewerkschaftlichen Vereinigungen auf nationaler wie auch lokaler Ebene. Da die stark von *Mazezuru* dominierte Schreinerschenschaft über keine Erfahrung hinsichtlich politischer Partizipation verfügt und ihr geringes Bildungsniveau ihre Verhandlungskompetenz schmälert, kann solch eine Bündelung von Interessen nicht ohne die Unterstützung der nationalen wie lokalen politischen Strukturen erreicht werden.

Vorbild: Gewerkschaften in Ghana

In Ghana hat sich der IS verstärkt seit den 1970er Jahren in Gewerkschaften auf Branchenebene, Regionalebene und sogar nationaler Ebene mit Erfolg organisiert. Positive Auswirkungen konnten in erster Linie bezüglich der Arbeitsbedingungen aber auch hinsichtlich des erzielten Einkommens und somit der sozioökonomischen Sicherheit verzeichnet werden. Die am stärksten organisierte Gruppe innerhalb des IS sind die Frisöre und *Hairdresser*, die sich unter der *Industrial and Commercial Workers Union* (ICU) zur *Ghana Hairdressers and Beauticians' Association* (GHABA) zusammengefunden haben. Schreiner sind in der *Timber and Woodworkers Union* (TWU) vertreten, die seit 1988 verstärkt im IS operiert. Sie steht ihren Mitgliedern u.a. mit Bildungs- und Ausbildungsmaßnahmen zur Seite. Des Weiteren hat sich eine *Small Scale Carpenter's Association* herausgebildet (vgl. ADU-AMANKWAH 1999: 6ff.). Daneben haben sich auch

in Kenia, Uganda oder etwa Tansania diverse Organisationen innerhalb des IS etabliert, die Mitglieder der *East African Confederation of Informal Sector Organisations* mit Sitz in Mombasa sind. Auch die unter dem Dach der Central Organisation of Trade Unions (COTU) in Kenia operierenden Einzelgewerkschaften haben ihre Türen für informelle Unternehmer geöffnet (vgl. CHUNE/EGULU 1999: 18f.).

Die sozialkapitalpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten der nationalen bzw. lokalen Politik sind stark begrenzt. Eine Erhöhung des generellen Vertrauensniveaus, das v.a. das *bridging social capital* erhöhen würde, ist schwierig, kann jedoch langfristig durch die Förderung von sozialkapitalfördernden Institutionen wie Vereinigungen formeller als auch informeller Art erreicht werden (vgl. SCHECHLER 2002: 309ff.).

Ein in diesem Kontext formellen Strukturen innewohnender Nachteil für die Schreiner ist die Gefahr, leichter identifizierbar und somit kontrollierbar und steuerbar zu werden, was zu Gunsten der politischen Interessen ausgenutzt werden könnte (z.B. Besteuerung etc.). Grundsätzlich ist den geführten Experteninterviews jedoch eine positive Grundhaltung gegenüber dem IS seitens der Autoritäten abzugewinnen.

Neben der politischen Interessensvertretung eröffnet ein organisierter Zusammenschluss darüber hinaus noch zahlreiche weitere kollektive Potenziale, die sich aus Kooperationen der Gruppenmitglieder erschließen und letztlich den Individuen zugute kommen. Gerade im arbeitsintensiven Handwerk wie der Schreinertätigkeit könnten Kooperativen, wie sie v.a. aus der Landwirtschaft bekannt sind, einen enormen Beitrag zur Unsicherheitsreduzierung und *Kosteneinsparung* leisten. Denkbare realisierbare Potenziale wären ein kollektiver Einkauf, eine gemeinsame Anschaffung und Nutzung von Geräten und der Ausbau des Informationsflusses z.B. durch regelmäßige Treffen etc.. Information über bestehende Möglichkeiten der Inanspruchnahme staatlicher Programme und Unterstützung könnten ausgetauscht werden und Hilfestellungen während des Antragverfahrens für Förderprogramme (Erstellung eines Business Plans, Ausfüllen eines Antragbogens) gewährt werden. Zudem könnte ein eigens aufgebautes, durch Beiträge finanziertes Kreditvergabesystem eine der größten Restriktionen der Akteure des IS – die Finanzierung – mindern. Fortbildungen und Seminare zu Buchhaltung, Marketing oder etwa dem Umgang mit Kunden könnten zu mehr Effizienz im Unternehmen beitragen. Die Einführung von Standards bezüglich einiger Produkte wie etwa Stuhlgrößen oder Tischhöhen bei den Schreibern, einheitliche Regelungen des Verkaufsprozesses (z.B. Ausstellung von Quittungen, Festlegung eines bestimmten Prozentsatzes des Warenwertes als Anzahlung und Festlegung einer Abholungsfrist) könnten sowohl beim Käufer als auch beim Verkäufer mehr Sicherheit schaffen. Weiterhin könnte durch Vereinigungen die soziale Sicherheit kollektiv erhöht werden, indem ähnlich einer Versicherung der Einkommensausfall durch Krankheit kompensiert wird.

Dies sind nur einige Vorteile, die sich aus einem Zusammenschluss ergeben könnten. Durch die Selbstorganisation der Arbeiter besteht die Möglichkeit auf ihre eigenen Entwicklungschancen mehr und vor allem gezielter Einfluss zu nehmen. „Before the government is going to help us as a group or individuals, they should

know about us. But they are not interested in that. All their information, they get them from surveys on informal sector, but not dividing into different groups. Nobody ever came here to have a look at our work, how we work, what we do. They only register the names of people or count them. But they know nothing about us. You are the first person asking us about our work. And you are not a Motswana. They should do it, in order to provide an adequate assistance. (...).” (I-SCH/3a).

13.3 Bewertung der Eignung des theoretischen Rahmens

13.3.1 Allgemeine konzeptionelle Kritik

Die *Verhaltensannahme* der begrenzten Rationalität innerhalb der NIÖ ist schwer mit der geforderten Ausrichtung an der Minimierung der Transaktionskosten zu vereinbaren. Um dieses Ziel zu erreichen, müssten konsequent rationale Entscheidungen getroffen werden, wodurch ein Paradoxon entsteht. Begrenzt rationale Akteure erreichen lediglich eine Reduktion, nicht aber eine Minimierung der Transaktionskosten. Eine zu enge Sichtweise menschlichen Verhaltens kann der NIÖ zudem aufgrund des zugrunde gelegten Opportunismus vorgeworfen werden. Sie vermag nicht altruistisches Verhalten zu erklären. Weiterhin ist innerhalb der NIÖ eine starke *Transaktionskostenfokussierung* zu konstatieren, was gleichzeitig Stärke und Schwäche des Konzepts ist. Einerseits finden die bislang vernachlässigten „Reibungskosten“ Ausdruck in der theoretischen Analyse von Handlungen. Andererseits fallen andere Erklärungsvariablen weitestgehend aus der Argumentation heraus. Die Produktionskosten⁵² als zentrale Determinante des Wirtschaftswachstums werden beispielsweise grundlegend vernachlässigt. Daher weist auch WILLIAMSON 1990 darauf hin, dass die Transaktionskostentheorie aufgrund der Komplexität der Realität nicht als ausschließliches Analyseinstrument verwendet werden sollte (vgl. WILLIAMSON 1990: 20, 25, 69, RIEMER 2005: 39ff.). Wenn auch soziale Beziehungen zwischen Akteuren noch weitestgehend vernachlässigt werden, so eröffnet die NIÖ nach NORTH (1992) durch die Betonung informeller Institutionen vielversprechende Möglichkeiten die soziale Komponente weiter zu integrieren.

Auch wenn das Sozialkapital von der Weltbank zum „missing link“ in den Entwicklungstheorien erklärt wurde (vgl. BOHLE 2005: 65), soll auf einige Defizite des Konzeptes hingewiesen werden. Neben der *mangelnden Konkretisierung* des Begriffs sowie des Konzepts des Sozialkapitals – OELGART (2006: 25) bezeichnet es als „Restgröße“ wissenschaftlicher Untersuchungen – stellen vor allem die *unzureichenden Erhebungs- und Auswertungsmethoden* eine Herausforderung in der empirischen Arbeit dar. Obwohl die Netzwerkanalyse gerade in den letzten Jahren verstärkt auch quantitative Aspekte integriert, ist das Konzept noch durch zu wenige Fallstudien untermauert, als dass es für eine quantitative Erforschung wirtschaftlicher Zusammenhänge im informellen Sektor in Entwicklungsländern eingesetzt werden könnte.

13.3.2 Aus der Empirie abgeleitete notwendige Modifikationen

Vor dem Hintergrund der empirischen Befunde werden einige Defizite der Theorie ersichtlich, woraus für die Einzelkonzepte folgende Anregungen einer Modifikation abgeleitet werden können:

Aufweichung der Reziprozitätsnorm und der Langfristigkeit in der Definition sozialer Netzwerke

Das Konzept des Sozialen Kapitals basiert auf sozialen Netzwerken. Diese wiederum werden definiert als eine Menge aus sozialen Beziehungen. Sowohl innerhalb des Netzwerks als auch in der Unterscheidung von Interaktion und Beziehung wird immer wieder auf das Reziprozitätsprinzip als definierende Determinante verwiesen. Die konsequente Schlussfolgerung ist, dass aus interpersonellen Relationen, die primär nur einer Person Nutzen stiften, kein Sozialkapital generiert werden kann. Eine gewisse Gegenseitigkeit verleiht Beziehungen zwar Stabilität, die Empirie hat jedoch gezeigt, dass z.B. simbabwische *Arbeitsmigranten* durchaus soziales Kapital durch die Beziehung zu ihren Verwandten in Botswana generieren, obwohl diese Hilfe überwiegend auf den einseitigen Nutzen des Migranten ausgerichtet ist. Die moralische Verpflichtung durch Verwandtschaftsverhältnisse erhält die asymmetrische Beziehung aufrecht. Weder die Beobachtungen vor Ort, noch andere wissenschaftliche Untersuchungen gaben Hinweise darauf, dass sich aus einseitigen Beziehungen im Vergleich zu auf Reziprozität beruhenden Relationen grundsätzliche Rückschlüsse auf das Tauschvolumen innerhalb der Transaktionen ableiten lassen können (vgl. auch TÄUBE 2002: 135ff. z.T. unter Berufung auf Granovetter 1973). Auch ist die Ansicht Thorellis (siehe Petitdruck Seite 44), Beziehungen seien langfristig ausgerichtet, nicht uneingeschränkt mit der Empirie zu vereinbaren. *Arbeitsmigranten* knüpfen während ihres zeitlich limitierten Aufenthaltes Kontakte, die ihnen konkrete Vorteile verschaffen (z.B. ähnlich den *Mazezuru* günstige Konditionen bei der Materialbeschaffung), obwohl beiden Transaktionspartnern bewusst ist, dass künftige Interaktionen auf die Dauer der Aufenthaltserlaubnis beschränkt sind. Trotzdem unterscheiden sich diese Verbindungen von auf Dauer angelegten Beziehungen, ausgenommen der zeitlichen Perspektive, nicht. Daher müssen sie nach Erachten der Verfasserin ebenso unter dem Begriff ‚Beziehungen‘ subsumiert werden und sind als Teil eines Netzwerkes zu betrachten.

Differenzierte Betrachtung der Rolle von Unsicherheit in der NIÖ

Die NIÖ bezieht auf der Marktebene zwei Arten von Unsicherheiten in ihre Betrachtung mit ein: die exogene, durch unvollkommene Informationen über die Zukunft ausgelöste Unsicherheit und die endogene, ebenfalls durch Informationsdefizite verursachte Unsicherheit (vgl. KAAS 1995b: 20). Dies impliziert die Vorstellung von Unsicherheit als unverschuldeter Zustand bzw. als Ergebnis des institutionellen Umfeldes. Die Empirie hat hinsichtlich der Akteure des IS die Unzulänglichkeit

dieses Blickwinkels aufgezeigt. Ein Zustand von Unsicherheit wurde von einigen Befragten auch bewusst herbeigeführt (wie z.B. von einem Schreiner, der aufgrund seines abgelegenen *compounds* lieber das Risiko eingeht nach bereits erfolgter Ermahnung die Konsequenzen für seine Produktion an der viel befahrenen Straße in Mogoditshane zu tragen (vgl. I-SCH/10)). Beide Varianten der Unsicherheit sind ein Ergebnis des institutionellen Handlungsrahmens.

Stärkere Berücksichtigung der Folgen von Vertrauensmissbrauch in der Sozialkapitaltheorie

In der Literatur über Sozialkapital liegt der Schwerpunkt eindeutig auf der Modellierung von Vertrauen als positiv wirkendes Soziales Kapital bzw. je nach Definition als Quelle Sozialen Kapitals. Zu wenig Beachtung findet jedoch die Tatsache, dass der Einsatz von Vertrauen – liegt ein Missbrauch vor – sehr hohe Kosten nach sich ziehen kann. Alle Schreiner berichteten von negativen Auswirkungen bloßen Vertrauens ohne Präsenz eines adäquaten Sanktionssystems, das alternativ greift. Vertrauen hat zahlreiche positive Auswirkungen auf Beziehungen, ist jedoch – um in der Sprache USLANERS zu sprechen – dennoch nicht als Allgemeinmedizin zu verstehen: „Trust, once more, is the chicken soup of social life. But like chicken soup, its curative powers have been oversold. Both trust and chicken soup do lots of good things, but they don’t cure all of our ills or solve all of the problems we face in daily life.” (USLANER 2002: 249). Daher muss bei der Wirkung von Vertrauen besonderes Augenmerk auf im Hintergrund bestehende sanktionierende institutionelle Gefüge gelegt werden. Diesem Anspruch wird das Konzept des Sozialkapitals nicht gerecht.

Stärkere Berücksichtigung der Kosten der Inanspruchnahme informeller Institutionen

Die NIÖ fordert eine Reduktion der Unsicherheit durch formelle oder informelle Institutionen, um Entwicklung nicht durch hohe Transaktionskosten zu belasten. Die Gemeinschaft der *Mazezuru* verdeutlicht jedoch auch die Existenz von Kosten, die mit der Inanspruchnahme informeller Institutionen verbunden sein können. Diese spielen in der NIÖ keine Rolle. Entscheidend ist letztlich welcher Effekt – die erhöhten Kosten des Zugangs oder der Profit durch den Zugang – größer ist. Das Konzept des Sozialen Kapitals hingegen formuliert zumindest die Kostenpflichtigkeit aktivierbarer Beziehungen. Trotzdem wird dieser Aufwand auch hier angesichts der Betonung der Vorteile Sozialen Kapitals in den Hintergrund gestellt. Gerade die Entstehung sozialer Verbindlichkeiten findet kaum Berücksichtigung.

Stärkere Berücksichtigung machtpolitischer Zusammenhänge

Die Empirie verdeutlicht die Machtrelevanz in Beziehungen. Besteht innerhalb der NIÖ der Trend opportunistische Verhaltensannahmen zu Gunsten der Integration von Vertrauen aufzuweichen, so bleiben machtpolitische Fragen in der aktuellen wissenschaftlichen Beschäftigung mit Beziehungen weiter im Hintergrund.

13.3.3 Verknüpfung der NIÖ mit dem Konzept des Sozialkapitals

In der vorliegenden Arbeit wurde aufgrund der jeweiligen Defizite versucht eine stärkere Verknüpfung der NIÖ mit dem Konzept des Sozialen Kapitals herzustellen. Dies hat sich vor allem aufgrund der gegenseitigen Ergänzung als sehr fruchtbar erwiesen. Das Modell des institutionellen Wandels von NORTH behandelt informelle Regeln als Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung und integriert somit Kultur als prägendes Wertesystem in die Wachstumstheorie. Indem Vertrauen als Grundlage Sozialen Kapitals in Form einer informellen Institution bzw. Resultat formeller als auch informeller Rahmenbedingungen möglich ist, erhalten auch potenziell negative Effekte einen Platz. NORTH misst der Durchsetzbarkeit von Institutionen einen hohen Stellenwert zu und formuliert die Notwendigkeit von Sanktionsmechanismen. Wie das Beispiel der Schreiner in Gaborone zeigt, verbirgt sich außerdem ein großes Potenzial des Einsatzes von Beziehungen hinsichtlich der Realisierung von *economies of scale* und *economies of scope*, das jedoch innerhalb der NIÖ aufgrund mangelnder Berücksichtigung der Produktionskosten kaum gewürdigt wird. Das Konzept des Sozialkapitals zeigt sich dem gegenüber offener und geht von der Möglichkeit altruistischen Verhaltens aus (vgl. RIEMER 2005: 75). Dies verändert das Menschenbild ausgehend vom ‚homo oeconomicus‘ hin zum „homo reciprocans“ (RIEMER 2005: 76), der realitätsnaher weder ein vollständig egoistisches noch ein vollständig altruistisches Verhalten unterstellt.

Insgesamt kann konstatiert werden, dass die Integration des Sozialkapitalkonzepts in die NIÖ vielversprechend ist und hiermit ein angemessener Rahmen für diese empirische Arbeit gewählt wurde. Es kann erklärt werden wie Institutionen soziales Handeln über komplexe Faktoren wie Regeln, Normen etc. beeinflussen. Gerade der IS liefert diesbezüglich ein interessantes Forschungsfeld.

Anmerkungen

- 1) Aktuellere Zahlen waren zum Zeitpunkt der Arbeit nicht verfügbar. Die Angabe der Einwohnerzahl wurde dem sich auf den Zensus von 2001 berufenden Statistischen Jahrbuch Botswanas entnommen (vgl. *Botswana Statistical Year Book* 2003: 11).
- 2) Dies würde eine Beobachtung über einen längeren Zeitraum bzw. einen Zeitreihenvergleich voraussetzen und würde den Rahmen der vorliegenden Arbeit überstrapazieren.
- 3) Auch wenn Boekes Konzept bereits Anfang der 50er Jahre heftiger Kritik ausgesetzt war, stützte man sich in den folgenden Entwicklungstheorien weiterhin auf die Unterscheidung wirtschaftlicher Aktivitäten in zwei Sektoren (vgl. ANDERSSON 1987: 75).
- 4) Der Ökonom Keith Hart arbeitete für die ILO und führte den Begriff des IS in seiner Veröffentlichung *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana* (HART 1973: 61ff.) ein.
- 5) Dem ISSR sind keine Angaben zu entnehmen, ob bereits ein Kriterium für die Zugehörigkeit ausreicht.
- 6) Die NIÖ unterscheidet sich von den neoklassischen Ansichten in drei wesentlichen Annahmen: dem Vorhandensein von Eigentumsrechten (*property rights*), der Relevanz von Transaktionskosten und der begrenzten Rationalität des Menschen (vgl. MUMMERT 1999: 302).
- 7) NORTH (1992: 44) benutzt zur Abgrenzung des Begriffes ‚Kultur‘ eine Definition von Boyd und Richerson aus dem Jahre 1985, die die generationenübergreifende Übertragung von Wissen, Werten und anderen verhaltensrelevanten Faktoren durch Nachahmung oder Lehre als Kultur definiert.
- 8) Ronald Coase verfasste zwei Aufsätze, die den Auslöser für eine heute unüberschaubare Fülle von wissenschaftlichen Arbeiten zu Transaktionskosten darstellen: ‚The Nature of the Firm‘ (1937) und ‚The Problem of Social Cost‘ (1960).
- 9) Williamson bezieht im Gegensatz zu früheren Vertretern des Transaktionskostenansatzes auch Hybridformen mit ein.
- 10) Der Begriff der Leistung umfasst hier die Erstellung von Gütern und Dienstleistungen.
- 11) Die Faktorspezifität wird bestimmt durch die Produktspezifität und Verwendungsspezifität. Eine hohe Faktorspezifität bedeutet, dass Investitionen nicht oder nur unter hohen Kosten revidiert werden können. Nähere Ausführungen hierzu vgl. VOGT 1997: 24f.
- 12) Diese Abhängigkeit kann einseitig oder beidseitig sein. Bei Händlern im IS ist eher eine einseitige Abhängigkeit zu Lasten des Produzenten/Händlers anzunehmen – zumindest im Bereich des Straßenhandels, von dem angenommen werden kann, dass es mehrere Anbieter ähnlicher Produkte mit vergleichbaren Fähigkeiten gibt. Eine einseitige Abhängigkeit in der Kunden-Lieferanten Beziehung hingegen ist z.B. durch Maßanfertigungen denkbar.
- 13) Unter einem Problem wird ein vom erwünschten Soll-Zustand abweichender Ist-Zustand (Ausgangssituation) verstanden. Dies eröffnet ein Spannungsfeld, das ein Einschreiten erfordert, um hieraus resultierende Nachteile zu vermeiden. Problembereiche sind demzufolge alle hiervon betroffenen Determinanten der unternehmerischen Tätigkeit. Unsicherheit hingegen kann eine Determinante von Problemen sein und entsteht, wenn Problemlösungsmechanismen nicht eingesetzt werden, um das Spannungsfeld vollständig zu überwinden oder nicht erfolgreich eingesetzt werden.
- 14) Die Human-Kapital-Theorie wurde von T. Schultz und G.S. Becker entwickelt. So wurde lange bevor der Begriff des Sozialen Kapitals geprägt wurde bereits der erste Schritt in der Ausweitung der Kapitaltheorie, nämlich der Übertragung des ökonomischen Rationalitätskalküls vor dem Hintergrund der neoklassischen Marktterminologie auf andere Bereiche unternommen. Die Ökonomik entwickelt sich so Schritt für Schritt zu einer zunehmend auch soziale Aspekte integrierenden Sozialwissenschaft (vgl. Freiherr VON TWICKEL 2002: 52f.).

- 15) Soziologen und Politologen sehen die NIÖ als integralen Bestandteil der Sozialkapital – Diskussion, während die Ökonomen selbst eine gewisse Distanz wahren. Soziales Kapital an sich findet kaum explizit Berücksichtigung in ökonomischen Ansätzen. Die NIÖ spricht von Organisationen, Institutionen, Beziehungen und Netzwerken ohne den Begriff des Sozialen Kapitals zu verwenden. Dennoch ist eine enorme Überschneidung offensichtlich (vgl. Freiherr VON TWICKEL 2002: 96f.).
- 16) In der Literatur existieren kontroverse Einordnungen von Colemans Auslegungen in diese Ansätze. Während BOHLE (2005: 67) Coleman eher der individualistischen Ebene zuschreibt, betont OELGART (2006: 21f.) die kollektive Ausrichtung Colemans.
- 17) Auf eine Darstellung der Entstehung von Sozialkapital und Investition in Sozialkapital, die Bildung von Gruppen etc. aus soziologischer Perspektive wird in dieser Arbeit verzichtet. Eine sehr ausführliche Auseinandersetzung findet sich in TÄUBE 2001. Er analysiert u.a. die Positionen der Akteure im Netzwerk und das sich hieraus ergebende Potenzial von Personen, die in sozialen Gruppen Einfluss ausüben. Hierbei unterscheidet er zwischen „Locals“ und „Cosmopolitans“.
- 18) Auch NORTH (1992) geht explizit auf die Bedeutung verwandtschaftlicher Verhältnisse aus institutionenökonomischer Sicht ein und verweist insbesondere auf zwei Autoren, die sich mit diesem Aspekt auseinandersetzen: Posner 1980 stellte verwandtschaftliche Beziehungen als elementaren Mechanismus bezüglich Schutz, Versicherung und Rechtsvollzug in „primitiven Gesellschaften“ (NORTH 1992: 47) heraus und Bates 1989 beschäftigte sich mit dem Bedeutungswandel von Verwandtschaftsbeziehungen im Zuge des Übergangs von einer Stammesgesellschaft zu einer Marktwirtschaft in Kenia (vgl. NORTH 1992: 47).
- 19) Soziale Netzwerke können als ursprüngliche Form der Organisation von Handlungen gesehen werden, innerhalb derer ökonomische Austauschvorgänge stattfinden (vgl. GILBERT 2003: 34).
- 20) GILBERT (2003) verweist auf Bartelt 2002, Uzzi 1997, Gerlach 1992, und Smitka 1991.
- 21) Die meisten Forschungen diesbezüglich sind jedoch auf Unternehmensnetzwerke im größeren Stil ausgerichtet, als auf informelle Kleinunternehmen.
- 22) Als *push-Faktor* werden Faktoren im Herkunftsland bezeichnet, die eine Migrationsentscheidung positiv beeinflussen oder hervorrufen. Dies kann z.B. eine hohe Arbeitslosigkeit oder Bedrohung im Herkunftsland sein. Die im Zielland erwarteten Bedingungen werden als erstrebenswerter eingeschätzt als die Ausgangsbedingungen im Herkunftsland.
- 23) Da die neoklassische Theorie auf dem Menschenbild des *homo oeconomicus* basiert, der über vollkommene Informationen verfügt, entsteht keine Unsicherheit und die Funktion Vertrauen entfällt. Der Markt wird allein über den Preis als Mechanismus koordiniert.
- 24) Nach LUHMANN (1989: 85ff.) ist neben den aufgeführten Faktoren v.a. interne Sicherheit des Systems bzw. Selbstsicherheit Grundlage der Vertrauensbildung in Systemen bzw. zwischen Personen.
- 25) VOIGT (2002) verwendet den Begriff ‚interne‘ Institutionen, der sich jedoch in weiten Bereichen mit dem Verständnis des Autors von informellen Institutionen deckt.
- 26) Da keine umfassenden auf Dauer angelegten Erhebungen der Arbeitslosenquote vorliegen, muss an dieser Stelle auf Daten diverser Volkszählungen und des HIES 1992/94 (Household Income and Expenditure Survey) zurückgegriffen werden.
- 27) Sind sich diverse Organisationen wie FAO, UNDP und CSO im Jahre 1991 noch ziemlich einig was die Altersangabe angeht, variieren die Angaben im Jahre 2002 teils erheblich (FAO: 38 Jahre, UNDP: 41,4 Jahre, CSO: 61,0 Jahre).
- 28) Durch die beginnende Einführung von kostenlos zur Verfügung gestellten ARVs (antiretrovirale Aids Arzneimittel) unter dem Masa Programm im Jahre 2002 erhofft sich die Regierung neben der erheblichen Verzögerung des Todeszeitpunktes jetzt v.a. auch eine erhöhte Leistungsfähigkeit infizierter Personen (vgl. *Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana 2005: 19, Botswana Human Development Report 2000: 6f.*).

- 29) Unterscheidung in der deutschen wissenschaftlichen Literatur: der Begriff der Verstädterung umfasst die zahlen- und flächenmäßige Ausdehnung von Städten sowie die Zunahme der Einwohner städtischer Siedlungen. Unter Urbanisierung wird zudem der Prozess der Verbreitung urbaner Verhaltensmuster, Lebensformen, Normen und Werte verstanden (vgl. KRÜGER 1997: 56).
- 30) In Botswana wird eine Siedlung als urban klassifiziert, wenn sie mindestens eine Einwohnerzahl von 5 000 Personen, von denen mindestens 75% der wirtschaftlich aktiven Bevölkerung keinen landwirtschaftliche Tätigkeiten nachgehen, aufweist (vgl. LEITH 2005: 13; GWEBU 2004: 8).
- 31) Zum Konzept der gesellschaftlichen Verwundbarkeit als Erklärungsansatz für die Existenzgefährdung von Menschen siehe KRÜGER (1997: 30 ff.).
- 32) Dies ist eine 1997 vom botswanischen Industrie- und Handelsministerium gegründete Arbeitsgruppe zur Förderung von *SMMEs*.
- 33) Monatliches Einkommen im Formellen Sektor (März 2003) im Schnitt: 2 359 Pula (vgl. *Botswana Statistical Year Book* 2003: 7).
- 34) Von den Personen, die die entsprechende Tätigkeit als Hauptbeschäftigung angaben.
- 35) Problematisch bei offiziellen Korruptionszahlen und Kriminalitätsraten ist deren Objektivität, da das Verhalten von Individuen eher auf subjektive Einschätzungen zurückzuführen ist.
- 36) Die Erhebung erfolgte mit allen der Verfasserin zur Verfügung stehenden Mitteln: durch systematisches ‚Abfahren‘ der Straßen, einer Befragung von Passanten, Beamten der Stadtverwaltung sowie unter Einbezug aller jeweils zuvor interviewten Schreiner. Dennoch sei darauf hingewiesen, dass es trotz eingehender Nachforschungen nicht auszuschließen ist, dass eine existierende Werkstatt innerhalb des Untersuchungsgebietes nicht erfasst wurde. Dennoch ist davon auszugehen, dass die Erhebung dem Anspruch einer Vollerhebung sehr nahe kommt, da auch der gewählte Übersetzer schon seit mehreren Jahren selbst als Schreiner in Gaborone tätig ist und durch seine starke religiöse und soziale Einbindung in die Szene über umfangreiche Kenntnisse der Branche verfügt. Selbst ihm sind keine weiteren ‚eher informellen‘ Werkstätten bekannt.
- 37) Zezuru (auch Chizezuru, Bazezuru, Bazuzura, Mazizuru, Vazezuru oder Wazezuru genannt) ist neben Karanga und Korekore eine Dialektform der Sprache Shona. Dieser Sprachgruppe kann etwa ein Drittel der in Zimbabwe lebenden Bevölkerung zugeordnet werden. Zezuru untergliedert sich weiterhin in folgende Subdialekte: Shawasha, Gova, Mbire, Tsunga, Kachikwakwa, Harava, Nohwe, Njanja, Nobvu und Kwazwimba. In Botswana sprechen im Jahr 2004 etwa 11 000 Menschen Zezuru (vgl. GORDON 2005).
- 38) In Alltagssituationen konnte wiederholt von der Verfasserin eine ablehnende Haltung der *Batswana* gegenüber den *Mazezuru* festgestellt werden. Teilweise wurden diese auch mit dem für Simbabwe gebräuchlichen Schimpfwort ‚Makwerekwere‘ betitelt.
- 39) Die ausgewiesenen Wohngebiete sind in drei einkommensorientierte Klassen unterteilt. Sie unterscheiden sich in der Bebauungsdichte sowie dem Erschließungsgrad (Wasser- und Stromanschluss) in low-, middle- und high-income areas.
- 40) IFS baut auf alten Strukturen der in den 1970ern gegründeten Botswana Enterprise Development Unit (BEDU) auf. Der Fokus liegt auf der Handwerksförderung kleiner und mittlerer Industrieprojekte (vgl. SILITSHENA 1989: 30; I-EXP/8).
- 41) Seit 2000 wird von den Teilnehmern eine Kostenbeteiligung erwartet, um die Ernsthaftigkeit des Interesses zu garantieren. Ein einwöchiger Kurs kostet 240 Pula und zwei Wochen entsprechend 480 Pula (vgl. I-EXP/7, I-EXP/8).
- 42) Dies wird nicht als eigener Stressor behandelt, da dieser in erster Linie ein Nebeneffekt der Standortproblematik ist.
- 43) Hierauf wird in Kapitel 11 im Rahmen des Sozialen Kapitals eingegangen (siehe auch Pettitdruck Seite 150).

- 44) Für die Beantragung einer Lizenz muss Zeit und für viele *small scale* Schreiner nicht verfügbares Kapital eingeplant werden. Ein Schreiner, der zum Zeitpunkt des Interviews seit vier Jahren ein formell registriertes Geschäft betreibt, schildert, er habe für bis dato noch nicht abgeschlossenen Registrierungsprozess bereits 3000 Pula gezahlt (I-SCH/11).
- 45) Die Anerkennung der Versorgungsleistung wurde von einem leitenden Angestellten der Stadtverwaltung auch gegenüber einem der Schreiner in einem informellen Gespräch geäußert (vgl. I-SCH/3a).
- 46) Jede Fahrt mit einem *combi* kostet zwei Pula (einfach).
- 47) Ausnahmen existieren unter starker Kontrolle und Reglementationen für bestimmte Bereiche wie große Industrieunternehmen etc., die der lokalen Bevölkerung Arbeitsplätze verschafft. Diese kommen jedoch alle für die *small scale* Schreiner nicht in Frage.
- 48) Diese Vermutung lässt sich zwar aus den Gesprächen mit Kunden ableiten, stellt jedoch aufgrund der geringen Anzahl der Kundenkontakte kein aus einer breiter angelegten Untersuchung resultierendes empirisches Ergebnis dar.
- 49) Die Kosten für die von den Baumärkten angebotenen Lieferdienste betragen unabhängig von der Menge des Materials 100 Pula pro Fahrt (vgl. I-SCH/24).
- 50) Ob eine Teilung in exakt gleiche Teile pro Kopf tatsächlich umgesetzt wird, konnte nicht eruiert werden. Dies ist aufgrund der informellen Geldverwaltung und hierdurch mangelnden Überwachung jedoch zu bezweifeln. Dennoch trägt allein die Partizipation von nicht anwesenden Arbeitern an dem Tagesertrag bereits zu einer Grundsicherung bei.
- 51) Die Reduktion der Gesamtproduktivität ist ein typisches Gruppenphänomen, da Leistungsanreize fehlen. Entgegnet werden kann diesem jedoch mit sozialer Kontrolle der Mitglieder untereinander.
- 52) Betrachtet man die Transaktionskosten als Teilbereich der Produktionskosten wie etwa NORTH (1992: 33), so müsste der Ausdruck „Produktionskosten“ in obigem Zusammenhang durch „weitere Teile der Produktionskosten“ ersetzt werden.

Literatur

- ADU-AMANKWAH, K. (Deputy Secretary-General, Ghana Trades Union Congress). 1999: Ghana. In: *ILO* (Hg.): Trade unions in the informal sector: Finding their bearings. Genf., 1-14.
- ALTVATER, E. & B. MAHNKOPF. 2003: Die Informalisierung des urbanen Raums. <<http://www.polwiss.fu-berlin.de/people/altvater/Aktuelles/informal.pdf>> 10.05.2007.
- ALTVATER, E. & B. MAHNKOPF. 2002: Globalisierung der Unsicherheit. Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik. Münster.
- ANDERSSON, T. D. 1987: Profit in Small Firms. A Model based on Case-Studies from the Informal Sector in a Developing Country. Hants (England).
- ARAGÃO-LAGERGREN, A. 1997: Working Children in the informal sector in Managua. Stockholm.
- Arbeitskreis „Das Unternehmen im Markt“*. 1995: Vertikale Geschäftsbeziehungen zwischen Industrie und Handel. In: KAAS, P. (Hg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik. Düsseldorf, 179-203.
- ARROW, K. J. 1999: Observations on Social Capital. In: DASGUPTA, P. & I. SERAGELDIN (Hg.): Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington D.C., 3-5.
- ATTESLANDER, P. 2000: Methoden der empirischen Sozialforschung. Berlin, New York.
- BIERHOFF, H. W. & E. BUCK. 1984: Vertrauen und soziale Interaktion: Alltägliche Bedeutung des Vertrauens. Marburg/Lahn. (= Berichte aus dem Fachbereich Psychologie der Philipps-Universität Marburg/Lahn; Bd. 83).

- BIERSCHENK, T. 2002: Die Bielefelder Schule der Entwicklungssoziologie: Informeller Sektor und strategische Gruppen. In: *Deutsche Stiftung für internationale Entwicklung* (Hg.): E+Z Entwicklung und Zusammenarbeit Nr. 10: 273-276. <<http://www.inwent.org/E+Z/1997-2002/ez1002-6.htm>> 15.05.2009.
- BOHLE, H.-G. 2005: Soziales oder unsoziales Kapital? Das Sozialkapital-Konzept in der Geographischen Verwundbarkeitsforschung. In: *Geographische Zeitschrift*; Bd 93, Heft 2: 65-81.
- BOPA (*Botswana Press Agency*) (Hg.). 2004: Citizen contractors owe NDB P10Mio. (Erscheinungsdatum: 28. Oktober 2004). <<http://www.gov.bw/cgi-bin/news.cgi?d=20041028>> 22.06.2007.
- Botswana Human Development Report* 2005. Harnessing Science and Technology for Human Development. 2005: UNDP (Hg.). Gaborone. <http://hdr.undp.org/docs/reports/national/BOT_Botswana/Botswana_2005_en.pdf> 22.05.2007.
- Botswana Human Development Report* 2000. Towards an AIDS free Generation. 2000: UNDP (Hg.). Gaborone. <http://hdr.undp.org/docs/reports/national/BOT_Botswana/botswana_2000_en.pdf> 20.06.2007.
- Botswana Statistical Year Book* 2003. 2004: CSO. Republic of Botswana. (Hg.). Gaborone.
- BOURDIEU, P. 1983: Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: KRECKEL, R. (Hg.): Soziale Ungleichheiten, Soziale Welt. Sonderband 2. Göttingen, 183-198.
- BOURDIEU, P. 1987: Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft. Frankfurt a. Main.
- BUTALE, H.S. 2001: Urban Informal Sector Profile, Linkages and Constraints: A Case Study of Francistown, Botswana. Gaborone.
- BÜRGENMEIER, B. 1994: Sozioökonomie. Für eine ethische Erweiterung der wirtschaftspolitischen Diskussion. Marburg.
- CAMPBELL, E.K. 1989: Population distribution and urbanisation. In: EDGE, W.A. & M.H. LEKORWE (Hg.): Botswana. Politics and Society. Pretoria, 261-280.
- Central Intelligence Agency* (Hg.) o.J.: <<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/bc.html>> 15.03.2007.
- CHUNE, N. (*Central Organization of Trade Unions, Kenya, COTUK*) & L. EGULU (*International Confederation of Free Trade Unions, ICFTU-AFRO*) 1999: Kenya. In *ILO* (Hg.): Trade unions in the informal sector: Finding their bearings. Genf, 15-24.
- Citizen Entrepreneurial Development Agency* (Hg.). <<http://www.ceda.co.bw/>> 05.03.2009.
- CEMAEF (Citizen Entrepreneur Mortgage Assistance Equity Fund)*. 2001: *Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana* (Hg.). Gaborone.
- CLARKE, L. 1994: Botswana as a Prospective Financial Centre. In: BROTHERS, S. et al. (Hg.): Botswana the 21st Century, 501-533.
- COLEMAN, J.S. 1990: Foundations of Social Theory. Cambridge u.a.
- COLEMAN, J.S. 1999: Social Capital in the Creation of Human Capital. In: DASGUPTA, P. & I. SERAGELDIN (Hg.): Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington D.C., 13-39.
- COLEMAN, J.A. 2003: Religious Social Capital. Its Nature, Social Location, and Limits. In: SMIDT, C. (Hg.): Religion as Social Capital. Producing the Common Good. Waco (Texas), 33-47.
- Consumer Protection Regulations 2001. In: Consumer Protection Act 1998. *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- DASGUPTA, P. & I. SERAGELDIN (Hg.). 1999: Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington, D.C.
- DIETL, H. 1993: Institutionen und Zeit. Tübingen.
- EDGE, W.A. 1998: Botswana: A developmental state. In: EDGE, W.A. & M.H. LEKORWE (Hg.): Botswana. Politics and Society. Pretoria, 333-348.

- EGBERT, H. 2001: Unternehmenskooperation in Tanga. In: EGBERT, H. et al. (Hg.): Afrika im Wandel. Berlin, 73-80.
- ELWERT, G. et al. 1982: Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor. Universität Bielefeld.
- Employment Act*, Chapter: 47:01 (Inkraftgetreten am 14. Dezember 1984) in Verbindung mit *Employment (Amendment) Act 2003*. *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- EVERS, H.-D. 1987: Schattenwirtschaft, Subsistenzproduktion und informeller Sektor. Wirtschaftliches Handeln jenseits von Markt und Staat. In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 28: 353-366.
- EVERS, H.-D. 1997: Aufstieg und Fall des informellen Sektors. Indonesien im Vergleich. In: KOMLOSY, A. et al. (Hg.): Ungeregelt und unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft. Frankfurt (= Historische Sozialkunde; Bd. 11: 133-148).
- FOLEY, M. W. et al. 2001: Social Capital, Religious Institutions and Poor Communities. In SAEGERT, S. et al. (Hg.): Social Capital and Poor Communities. o.O. 215-245.
- Food and Agriculture Organization (FAO)* (Hg.) 2005: <<http://www.fao.org/ag/agl/aglw/aquastat/countries/botswana/index.stm>> 15.03.2007.
- FUKUYAMA, F. 1995: Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity. New York.
- FUKUYAMA, F. 2000: Social Capital and Civil Society. IMF Working Paper 74, Washington D.C.
- GABATHUSE, R. 2004: In God's name. In: Mmegi (Zeitung, Erscheinungsdatum: 29.06.2004). <<http://www.wrn.org/article.php?idd=10858&sec=13&con=62>> 22.03.2007.
- Gaborone City Development Plan (1997-2021). Draft Final Plan. 1998: *Gaborone City Council. Department of Town and Regional Planning. Ministry of Local Government, Lands and Housing. Republic of Botswana* (Hg.). Gaborone.
- GILBERT, U. 2003: Vertrauen in strategischen Unternehmensnetzwerken. Ein strukturations-theoretischer Ansatz. Wiesbaden.
- GITTEL, R.; THOMPSON, J. Ph.. 2001: Making Social Capital Work: Social Capital and Community Economic Development. In: SAEGERT, S.; THOMPSON, J. Ph.; WARREN, M. R. (Hg.): Social Capital and Poor Communities. o.O. 115-135.
- GORDON, R.G., Jr. (Hg.). 2005: Ethnologue: Languages of the World. Dallas, 15. Aufl.. <http://www.ethnologue.com/show_language.asp?code=sna> 05.03.2009.
- Gospel of God Church* (Hg.)
 a) o.J. <<http://www.gospelofgod.ws/index.html>> 15.03.2007.
 b) o.J. <http://www.gospelofgod.ws/Gospel-of-God-Church_fulfilment.htm> 15.03.2007.
 c) o.J. <http://www.gospelofgod.ws/Gospel-of-God-Church_worship.htm> 15.03.2007.
- Grameen Foundation* (Hg.). <<http://www.grameenfoundation.org>>; <www.grameen-info.org> 22.07.2008.
- GRANOVETTER, M. 1985: Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology 91/3: 481-510.
- GROOTAERT, C. & T. VAN BASTELAER. 2002: Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practioners. Washington.
- GRUSEVAJA, M. 2005: Formelle und Informelle Institutionen im Transformationsprozess. Universität Potsdam. In: Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge, Diskussionsbeitrag Nr. 76. Potsdam. <<http://www.uni-potsdam.de/u/wipo/db76.pdf>> 15.05.2009.
- GWEBU, T.D. 2004: Patterns and trends of urbanization in Botswana and policy implications for sustainability. <http://www.uic.edu/cuppa/cityfutures/papers/webpapers/cityfuturespapers/session3_3/3_3patterns.pdf#search=%22Urbanisation%20Botswana%22> 15.05.2009.

- GWEBU, T.D. (*Department of Environmental Science, University of Botswana*) o.J.: Urbanization in Botswana. <http://www.cso.gov.bw/html/census/urban7_7.html> 22.05.2007.
- HABISCH, A. 2004: Social Responsibility, Social Capital and SMEs. In: SPENCE, L.J. et al. (Hg.): Responsibility and Social Capital. The World of Small and Medium Sized Enterprises. New York. 25-34.
- HARBISON, F. & CH.A. MYERS. 1968: Investitionen in den >Faktor Mensch< und wirtschaftliches Wachstum. In: EISERMANN, G. (Hg.): Soziologie der Entwicklungsländer. Stuttgart.
- HART, K. 1973: Informal Sector Income Opportunities and Urban Government in Ghana. In: Journal of Modern African Studies 1: 61-89.
- HAUG, S. 1997: Soziales Kapital. Ein kritischer Überblick über den aktuellen Forschungsstand. Mannheim. <<http://www.mzes.uni-mannheim.de/publications/wp/wp2-15.pdf>> 15.05.2009.
- HAUG, S. & L. SAUER. 2006: Bestimmungsfaktoren internationaler Migration. Ein Überblick über Theorien zur Erklärung von Wanderungen. <http://www.gesis.org/fileadmin/upload/dienstleistung/fachinformationen/servicepublikationen/sofid/Fachbeitraege/Migration_2006-1.pdf> 15.05.2009.
- HJERPPE, R. & J. KAJANOJA. 2000: Social capital: The missing link in the performance measurement? Paper präsentiert auf der International Research Conference on Social Security – "Social security in the global village" der International Social Security Association (ISSA) in Helsinki vom 25–27. 09. 2000. <<http://www.issa.int/pdf/helsinki2000/topic4/2hjerppe.pdf>> 05.01.2008.
- HODGSON, G. 1995: The Evolution of Evolutionary Economics. In: Scottish Journal of Political Economy, Bd 42: 469-488.
- Human Development Report 2005*. 2005: UNDP (Hg.). Washington D.C. <http://hdr.undp.org/reports/global/2005/pdf/HDR05_HDI.pdf> 20.06.2007.
- ILO (*International Labour Organisation*) (Hg.). 1972: Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya. Genf.
- Institut für Genossenschaftswesen* (Hg.). Universität Münster. o.J. <<http://www.ifg-muenster.de/toplinks/glossar/glossar.php?begriff=20>> 15.05.2009.
- ISSR (Informal Sector Survey Report) 1999/2000. 2003: CSO. Republic of Botswana (Hg.). Gaborone.
- JEFFERIS, K. 1998: Botswana's public enterprises. In: EDGE, W.A. & M.H. LEKORWE: Botswana. Politics and Society. Pretoria, 319-332.
- KAAS, P. 1995a: Marketing und Neue Institutionenökonomik. In KAAS, P. (Hg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik. Düsseldorf, 1-17.
- KAAS, P. 1995b: Marketing zwischen Markt und Hierarchie. In: KAAS, P. (Hg.): Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke – Marketing und Neue Institutionenökonomik. Düsseldorf, 19-42.
- KASSAHUN, S. 2004: Social Capital for Synergetic Partnership. Development of Poor Localities in Urban Ethiopia. Göttingen.
- KIWIT, D. & S. VOIGT. 1995: Überlegungen zum institutionellen Wandel unter Berücksichtigung des Verhältnisses interner und externer Institutionen. In: ORDO (Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft), Bd. 46: 117-147.
- KLAUS, E. 2002: Vertrauen in Unternehmensnetzwerken. Eine interdisziplinäre Analyse. Wiesbaden.
- KORFF, R. o.J.: Sicherheit im goldenen Dreieck? Staatliche Handlungsgrenzen schaffen Möglichkeiten lokaler Selbstorganisation. <<http://www.dgs2002.de/Abstracts/JP/korff.htm>> 15.12.2008.

- KREIKEBAUM, H. et al. 2002: Organisationsmanagement internationaler Unternehmen. Grundlagen und moderne Netzwerkstrukturen. Wiesbaden, 2. Aufl.
- KROMREY, H. 2002: Empirische Sozialforschung. Opladen, 10. Aufl.
- KRÜGER, F. 1997: Urbanisierung und Verwundbarkeit in Botswana. Existenzsicherung und Anfälligkeit städtischer Bevölkerungsgruppen in Gaborone. Pfaffenweller.
- KULKE, E. 2004: Wirtschaftsgeographie. Paderborn.
- KUTSCHKER, M.; SCHMID, S. 1995: Netzwerke internationaler Unternehmungen. Ingolstadt.
- LEITH, J.C. 2005: Why Botswana Prospered. Quebec City.
- LAUTH, H.-J. 2004: Informelle Institutionen und die Messung demokratischer Qualität in Lateinamerika. <http://www.duei.de/content/iik/archiv/la_analysen/la07-05la.pdf> 10.06.2007.
- LIN, N. et al. (Hg.). 2001: Social Capital. Theory and Research. New York.
- LUHMANN, N. 1989: Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität. Stuttgart, 3. Aufl.
- MEUTHEN, D. 1997: Neue Institutionenökonomik und strategische Unternehmensführung. Aachen.
- Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana* (Hg.) 2005: Annual Economic Report. Gaborone.
- MOLOKOMME, A. 1994: Customary Law in Botswana: Past, Present and Future. In: BROTHERS, S. et al. (Hg.): Botswana in the 21st Century. Gaborone.
- MOORE, W.E. 1968: Der soziale Rahmen der ökonomischen Entwicklung. In: EISERMANN, G. (Hg.): Soziologie der Entwicklungsländer. Stuttgart, 347-369.
- MOREKWA, O. 2004: The Interchange, Exchange and Appropriation of Traditional Healing, Modern Medicine and Christian Healing in Africa Today. <<http://etd.unisa.ac.za/ETD-db/theses/available/etd-07222005-141516/unrestricted/dissertation.pdf>> 10.06.2007.
- MOSHA, A.C. 1998: The impact of urbanisation on the society, economy and environment of Botswana. In: EDGE, W.A. & M.H. LEKORWE. (Hg.): Botswana. Politics and Society. Pretoria, 281-299.
- MOSHA, A.C. 2004: Challenges of Municipal Finance in Africa – Gaborone City, Botswana. Vortrag in Barcelona, Spanien auf dem Forum (13.-17. September 2004): The Challenges of City Financing: Habitat's Professionals Forum and Land and Urban Poverty. Organisator: Habitat Professionals Forum und UN-HABITAT 2nd World Urban Forum. <http://www.habitatforum.org/reports/barcelona_2004/mosha_barcelona_09_2004.pdf> 10.06.2007.
- MUMMERT, U. 1999: Wirtschaftliche Entwicklung und Institutionen. Die Perspektive der Neuen Institutionenökonomik. In: THIEL, R. (Hg.): Neue Ansätze zur Entwicklungstheorie. Bonn, 300-311.
- NARAJAN, D. 2002: Bonds and bridges: social capital and poverty. In: ISHAM, J. et al. (Hg.): Social Capital and Economic Development. Well-being in Developing Countries. Cheltenham, 58-81.
- National Development Bank NDB* (Hg.) 2002: Annual Report 2001. Gaborone.
- National Development Bank NDB* (Hg.) 2005: Information Booklet. Vol3. august 2005. Gaborone.
- National Development Plan 9 (2003/04-2008/09). 2003: *Ministry of Finance and Development Planning, Republic of Botswana*. (Hg.). Gaborone.
- NIECHOJ, T. 1999: Grundlagen der Neuen Institutionenökonomik. <http://www.staff.uni-marburg.de/~niechoj/seminare/sose99/downloads/Text_20-5-99_Grundlagen_der_Neuen_Institutionenoekonomik.pdf> 10.06.2007.
- NORTH, D. 1992: Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung. Tübingen.

- O.A. 2008: <http://store.eiu.com/index.asp?layout=show_sample&product_id=50000205&country_id=BW> 22.07.2008.
- OELGART, N. 2006: Sozialkapital, Kultur und ihr Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung. Hamburg (= Konjunktur – Studien zur innovativen Konjunktur- und Wachstumsforschung; Bd. 5).
- OLSON, M. 2002: Macht und Wohlstand. Kommunistischen und kapitalistischen Diktaturen entwachsen. Tübingen (= Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften. Studien in den Grenzbereichen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; Bd. 123).
- PALDAM, M. & G. SVENDSEN 2000: An Essay on Social Capital: Looking for the Fire behind the Smoke. In: *European Journal of Political Economy* 16: 339-366.
- Policy on Small Medium and Micro Enterprises (SMME) in Botswana* (Inkraftgetreten am 15. Dezember 1998). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- PORTES, A. 1994: When More Can Be Less: Labor Standards, Development and the Informal Economy. In RAKOWSKI, C.A. (Hg.): *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America*. Albany, 113-129.
- PRIDDAT, B.P. 2005: Strukturierter Individualismus. Institutionen als ökonomische Theorie. Marburg (= Institutionelle und Evolutorische Ökonomik; Bd. 27).
- PUTNAM, R. 1993: *Making Democracy Work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton.
- RAISER, M. 1997: Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on a neglected dimension. <<http://www.ebrd.com/pubs/econo/wp0025.pdf>> 15.05.2009.
- RAKOWSKI, C.A. 1994: The Informal Sector debate, Part 2: 1984-1993. In: RAKOWSKI, C.A. (Hg.): *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America*. Albany, 31-50.
- Report on Changes of Land Use in Selected Streets in Gaborone. Draft Report. 2005: *Department of Town and Regional Planning. Ministry of Local Government, Lands and Housing. Republic of Botswana* (Hg.). Gaborone.
- Report on the Change of Land Use in Urban Areas. 2000: *Department of Town and Regional Planning. Ministry of Local Government, Lands and Housing. Republic of Botswana* (Hg.). Gaborone.
- Report on the Study of the Textile and Garment Industry on Small, Micro and Medium (SMMEs) in Botswana. 2003: *Garment Estate. Ministry of Trade and Industry. Republic of Botswana* (Hg.). Gaborone.
- RIEMER, K. 2005: Sozialkapital und Kooperation. Zur Rolle von Sozialkapital im Management zwischenbetrieblicher Kooperationsbeziehungen. Tübingen (= Ökonomik der Kooperation; Bd. 3).
- RIPPERGER, T. 1998: Ökonomik des Vertrauens. Tübingen (= Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; Bd. 101).
- ROGERSON, Ch.M. 1997: Globalization or informalization? African urban economies in the 1990s. In: RAKODI, C. (Hg.): *The Urban Challenge in Africa. Growth and Management of its Large Cities*. Tokyo.
- SCHAMP, E.W. 1989: Der informelle Sektor. Geographische Perspektiven eines umstrittenen Konzepts. Aachen.
- SCHECHLER, J.M. 2002: Sozialkapital und Netzwerkökonomik. Frankfurt (= Hohenheimer volkswirtschaftliche Schriften; Bd. 41).
- SCHOLZ, F. 1986: Informelle Institutionen versus Entwicklung. In: *Die Erde*. Heft 3-4: 285-297.
- SCOTT, E.P. 1999: Woman street caterers: Gaborone's colourful street-side restaurants. <http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary_0286-9328419_ITM> 15.05.2009.
- SECHELE, L.T. 1995: *Jwaneng Baseline Study. Ministry of Local Government, Lands and Housing* (Hg.). Gaborone.

- SETHURAMAN, S.V. (Hg.). 1981: The urban informal sector in developing countries. Employment, poverty and environment. Genf.
- Shop and Restaurant Hours, Chapter 43:04 (Inkraftgetreten am 2. Januar 1942). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- SILITSHENA, R.M. 1989: Availability and Access to Training, Marketing and Extension for Small-Scale Entrepreneurs and the Informal Sector. In: SOMOLEKAE, G. (Hg.): The Informal Sector and Small-Scale Enterprise Development in Botswana (Bericht eines nationalen Seminars vom 27. Juli 1989 des National Institute of Development der Universität Botswana). Gaborone, 25-46.
- Small Business Act 2003 (Inkraftgetreten am 13. Februar 2004). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- SMIDT, C. (Hg.). 2003: Religion as Social Capital. Producing the Common Good. Waco (Texas).
- SOLOW, R.M. 1999: Notes on Social Capital and Economic Performance. In: DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. (Hg.): Social Capital. A Multifaceted Perspective. Washington D.C., S. 6-12.
- SOMOLEKAE, G. (Hg.). 1989: The Informal Sector and Small-Scale Enterprise Development in Botswana. Bericht eines nationalen Seminars vom 27. Juli 1989 des National Institute of Development der Universität Botswana.
- SOMOLAKAE, G. & M.H. LEKORWE. 1998: The chieftaincy system and politics in Botswana 1966-95. In: EDGE, W.A. & M.H. LEKORWE (Hg.): Botswana. Politics and Society. Pretoria, 186-197.
- SYDOW, J. 1992: Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation. Wiesbaden.
- SYDOW, J. & A. WINDELER. 2000: Steuerung von und in Netzwerken – Perspektiven, Konzepte, vor allem aber offene Fragen. In: SYDOW, J. & A. WINDELER (Hg.): Steuerung von Netzwerken. Konzepte und Praktiken. Wiesbaden, 1-24.
- TÄUBE, V.G. 2002: Zur Messung des Sozialkapitals von Akteuren mit Einfluß in empirischen Netzwerken. Bern (= Europäische Hochschulschriften, Reihe XXII, Soziologie; Bd. 368).
- TOTENG, E.N. 1997/98: A Review of the Informal sector in the Urban Growth in Botswana. In: Journal of African research & Development, Vol. 27 & 28: 110-126.
- Town Council (Hawking and Street-Vending) Regulations (Inkraftgetreten am 3. Mai 1985). In: Townships Act, Chapter 40:02 (Inkraftgetreten am 26. August 1955). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- Township Act, Chapter 40:02 (Inkraftgetreten am 26. August 1955). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- Townships Act. Index to Subsidiary Legislation. o.J.: *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone. <<http://www.mlg.gov.bw/docs/Documents/Township%20Act-subsidary%20legislation.pdf>> 22.06.2007.
- Trade Act 2003 (Inkraftgetreten am 21.01.2004). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- TRIPPL, M. & A. NOVY. o.J.: Institutionalismus. Wien. <<http://www.oeku.net/cp/institut/institut-full.html>> 15.01.2009.
- TWICKEL, Chr. Freiherr von. 2002: Beziehungen und Netzwerke in der modernen Gesellschaft. Soziales Kapital und normative Institutionenökonomik. Münster (= Philosophie und Ökonomik; Bd. 2).
- USLANER, E.M. 2002: The Moral Foundations of Trust. Cambridge.
- UZZELL, D.J. 1994: Transaction Costs, Formal Plans, and Formal Informality: Alternatives to the Informal „Sector“. In RAKOWSKI, C.A. (Hg.): Contrapunto. The Informal sector Debate in Latin America. Albany, 251-269.

- Value Added Tax Act, Chapter 50:53 (Inkraftgetreten am 26. Januar 2001). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.
- VISION 2016. A Long Term Vision for Botswana. o.J.: *BIDPA* (Hg.). Gaborone. <<http://www.vision2016.co.bw/PDF%27s/English%20Full%20version.pdf>> 10.05.2008.
- VOGT, J. 1997: Vertrauen und Kontrolle in Transaktionen. Eine institutionenökonomische Analyse. Wiesbaden (= Neue betriebswirtschaftliche Forschung; Bd. 234).
- VOIGT, S. 2002: Institutionenökonomik. München.
- WEIBER, R. & J. ADLER. 1995: Der Einsatz von Unsicherheitsreduktionsstrategien im Kaufprozeß: Eine informationsökonomische Analyse. In: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 35: 61-77.
- Weltbank* (Hg.). o.J. <[http://www.inweb18.worldbank.org/eca/eca.nsf/Sectors/ECSPE/2E4EDE543787A0C085256A940073F4E4?Open Document](http://www.inweb18.worldbank.org/eca/eca.nsf/Sectors/ECSPE/2E4EDE543787A0C085256A940073F4E4?Open+Document)> 15.12.2008.
- WELTER, F. et al. o.J.: Governance-Strukturen von KMU-Netzwerken und der Einfluss von Vertrauen – Ein vergleichender Blick auf Deutschland und Russland. <http://www.rwi-essen.de/pls/portal30/docs/folder/trust/downloads_trust/governancestrukturen.pdf> 22.06.2007.
- WERNER, A. & L.J. SPENCE. 2004: Literature Review: Social Capital and SMEs. In: SPENCE, L.J. et al. (Hg.): Responsibility and Social Capital. The World of Small and Medium Sized Enterprises. New York, 7-24.
- WILLIAMSON, O.E. 1975: Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. New York et al.:
- WILLIAMSON, O. 1990: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen. Tübingen.
- WITTMANN, W. et al. (Hg.). 1993: Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre. Teilband 3. Stuttgart, 5. Aufl.
- WOOLCOCK, M. 2002: Social Capital in theory and practice: where do we stand? In: ISHAM, J. et al. (Hg.): Social Capital and Economic Development. Well-being in Developing Countries. Cheltenham, 18-39.
- Worker's Compensation Act 1998, Chapter 47:03 (Inkraftgetreten am 28. November 2001). *Central Statistics Office. Government Printer* (Hg.). Gaborone.

Anhang: Auflistung der Interviews

Schreinerinterviews (I-SCH/Nr.)

Nr.	Standort ²	Organisation ³	Datum	Ethnologische Einordnung
1	Lemmenyane Drive, Gab.	(3)	22.03.06	Zezuru
2	Lemmenyane Drive, Gab.	(1)	21.03.06 09.02.06	Motswana Motswana
3	Lemmenyane Drive, Gab.	(1)	24.02.06 12.02.06	Halb-Mazezuru Arbeitsmigrant
4	Lemmenyane Drive, Gab.	(3)	03.03.06	Zezuru
5	Lemmenyane Drive, Gab.	(1)	04.03.06 06.03.06 06.03.06 18.02.06	Arbeitsmigrant Zezuru/Arbeitsmigrant Zezuru/Arbeitsmigrant Arbeitsmigrant (Christ)
6	Lemmenyane Drive, Gab.	(3)	27.03.06	Arbeitsmigrant
7	Lemmenyane Drive, Gab.	(1)	21.03.06	Arbeitsmigrant
8	Lemmenyane Drive, Gab.	(1)	04.03.06	Zezuru
9	Lemmenyane Drive, Gab.	(1)	15.02.06	Zezuru
10	Mogoditshane	(3)	16.02.06	Halb-Mazezuru
¹ 11	Mogoditshane	(4)	16.02.06	Halb-Mazezuru
12	Mogoditshane	(3)	13.02.06	Zezuru
13	Mogoditshane	(3)	01.03.06	Zezuru
14	Mogoditshane	(3)	09.03.06	Zezuru
¹ 15	Mantsie	(4)	20.02.06	Zezuru
16	Gaborone West, Gab.	(3)	10.03.06	Zezuru
17	Gaborone West, Gab.	(3)	10.03.06	Zezuru
18	Old Industrial, Gab.	(3)	14.03.06	Zezuru
19	Tlokweng	(1)	19.02.06	Zezuru
20	Tlokweng	(3)	19.02.06	Zezuru
21	Nyere Drive	(1)	17.02.06	Zezuru
22	Broadhurst Drive	(2)	02.03.06	Zezuru
23	Broadhurst Drive	(1)	03.03.06	Arbeitsmigrant
24	Broadhurst Drive	(4)	07.03.06	Christ, aus Simbabwe aber mit botswanischer Staatsbürgerschaft
25	Broadhurst Drive	(4)	10.02.06	Mazezuru

¹ 'eher formelle Werkstätten'.

² siehe Standortplan S. 65, Stand: vor Straßenumbau (20.02.06)

³ (1) Partnership auf eigene Rechnung, (2) Partnership auf eine Rechnung, (3) Hierarchische Organisation, (4) Ein-Personen-Unternehmen

Experteninterviews (I-EXP/Nr.)

Nr.	Datum	Name	Funktion/Institution
1	22.02.2006	Ms. Edith K. Maje	Principal Administration Officer, City Council
2	07./27.02.2006	Ms. Sebele	Commercial Officer, City Council
3	08.03.06	Ms. Mathuba	Assistant Commercial Affairs Officer, City Council
4	23.02.2006	Ms. Gorota	Assistant Commercial Affairs Officer, City Council
5	10.03.2006	Ms. Banusi Jallow	Chief Technical Officer, Department of Industrial Affairs, Ministry of Trade and Industry
6	13.02.2006	Ms. L.L. Pheto	Department of Trade and Consumer Affairs Ministry of Trade and Industry
7	08.02.2006	Ms. Martha Keikanetswe	Business Development Officer, Ministry of Trade and Industry
8	02.03.2006	Mr. Mooketsi	Senior Technical Assistant, Department of Industrial Affairs, Ministry of Trade and Industry, ifs- office, Francistown (Fragebogen)
9	01./07.03.2006	Ms. Ketshodile Molwelwa	IFS Coordinator of southern region
10	23.02.2006	Mr. Andrew McDonald	Department of Regional Planning, Main Mall
11	15.03.2006	N.N.	Public Relations Manager, NDB
12	10.03.2006	N.N.	BOB-Bank (+ Fragebogen)
13	09.02.2006	N.N.	General Manager, CEDA
14	09.02.2006	N.N.	Public Relations Manager, CEDA
15	27.02.2006	Mr. Letebele	BOCCIM
16	27.02.2006	Mr. T. Rapitsenyane	BOCCIM

Ergänzungsinterviews

Nr.	Datum	Ort	Bereich
1	17.02.06	BBS-Mall	Air-time
2	19.02.06	BBS-Mall	Hairdressing
3	19.02.06	nahe BBS-Mall	Süßigkeiten, Telefon
4	24.02.06	Lemmenyane Drive	Hairdressing
5	01.03.06	Küchen Bahnhof	Street-caterer
6	03.03.06	Bahnhof	Hairdresserinnen
7	05.03.06	Lemmenyane Drive	Hairdresserinnen

