

Geographie

Die Rolle der Privatwirtschaft in der post-konfliktiven
Regionalentwicklung in Bosnien-Herzegowina
am Beispiel der Stadtregionen Tuzla und Mostar

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades
der
Philosophischen Fakultät
der
Westfälischen Wilhelms-Universität
zu
Münster (Westf.)

vorgelegt von
Florian Feigs
aus Krefeld
2009

Tag der mündlichen Prüfung: 3. November 2009

Dekan: Prof. Dr. Christian Pietsch

Referent: Prof. Dr. Cay Lienau

Koreferent: Prof. Dr. Joachim Burdack

Danksagung

Mein besonderer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Cay Lienau, der mein langjähriges Interesse für Südosteuropa geweckt, unterstützt und gefördert hat. Seine beharrliche Unterstützung und seine kritische Kommentierung haben zur exakten Formulierung der Forschungsfragen beigetragen und die Argumentation geschärft. Seine kritische Arbeitsweise und seine Begeisterung für Südosteuropa haben bei mir ein positiv kritisches Denken mit der Leidenschaft am südosteuropäischen Raum nachhaltig verbunden. Insbesondere die gemeinsamen Exkursionen durch weite Teile Südosteuropas haben mein Interesse für die gesamte Region auch über die Dissertation hinaus stark vertieft.

Herrn Prof. Dr. Burdack vom Leibniz-Institut für Länderkunde möchte ich für die Hinweise zur Methodik und die Begutachtung danken. Das Leibniz-Institut für Länderkunde hat mir für die Phase des Schreibens ein angenehmes, professionelles und implusgebendes Umfeld geboten. Allen Kollegen, insbesondere Agnes Borsig, Michael Kriszan und Andreas Wust sei hier gedankt. Meinem Kommilitonen Stefan Kaup gilt mein Dank für die kartographische Arbeit, Antje Töpel für die Kommentierung. Finanziell habe ich die bestmögliche Unterstützung von der Stiftung der Deutschen Wirtschaft erhalten.

Ich möchte auch meinen Interviewpartnern und meinen Bekannten und Freunden aus Bosnien-Herzegowina danken, die mit ihrer Offenheit und Gastfreundschaft weit mehr gegeben haben als Informationen. Insbesondere gilt dies für Alexander Märdian, Alexander Rhotert, Dr. Hans Koschnick, dem Team United World College in Mostar, Lahira Sefija und Dragana Ajanić aus Tuzla, der Familie Velagić aus Mostar, Oliver Janoschka und Florian Reisky sowie dem Schüler Helfen Leben Team in Sarajevo.

Für die guten Hinweise und die anregenden Diskussionen über den Balkan möchte ich dem Lipa SouthEast Europe Network danken, vor allem Laura Wenz, Niko Gebauer, Claudia Stiehm und den Kuratoriumsmitgliedern Prof. Dr. Paul Reuber und Peter Krahl.

Eine uneingeschränkte Unterstützung auch in schwierigen Zeiten habe ich durch meine Mutter, Dr. Anette Feigs, meine Geschwister Christian, Kathrin und Cordula Feigs sowie durch meinen Onkel Dr. Stefan Weismann und meine engsten Freunde Dennis Kumetat, Patrick Niemann, Till van Treeck und Christian Smigiel erhalten. Vor allem aber möchte ich meiner Freundin Henrike Wonneberger ganz besonders herzlich danken, die mich ermuntert hat, wenn es notwendig war, die stets kritisch kommentierte, große redaktionelle Arbeit geleistet hat und die viel Geduld und Verständnis aufbrachte.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	iv
Abbildungsverzeichnis.....	viii
Abbildungen im Anhang.....	ix
Tabellenverzeichnis.....	x
Abkürzungsverzeichnis.....	xi
1 Einleitung.....	1
1.1 Thema.....	1
1.2 Forschungsstand und Forschungsfragen.....	7
1.3 Terminologie	10
2 Annahmen über die Wirkung von Wirtschaft in der Friedensentwicklung.....	14
2.1 Zusammenhang zwischen Frieden und Wirtschaftsentwicklung.....	14
2.2 Wirkung der Privatwirtschaft in der Friedensentwicklung.....	16
3 Methodisches Vorgehen.....	19
3.1 Die Auswahl der Untersuchungsgebiete Tuzla und Mostar.....	19
3.2 Angewandte Methoden.....	22
3.2.1 Grundlage zur Erhebung der empirischen Daten.....	22
3.2.2 Leitfadeninterviews – Aufbau und Konzeption.....	25
3.2.3 Interviews in der Feldforschung.....	28
3.2.4 Auswertung der Interviews.....	32
3.3 Zusammenfassung	34
4 Die Regionen Tuzla und Mostar im Überblick.....	35
4.1 Tuzla	35
4.1.1 Diversifizierung der Schwerindustrie – die wirtschaftliche Struktur Tuzlas.....	35
4.1.2 Entstehende Zivilgesellschaft – multiethnische Struktur als soziales Kapital.....	41
4.1.3 Programmatische Stadtpolitik durch konstante Mehrheiten.....	46

4.2 Mostar.....	48
4.2.1 Die Zerstörung des wirtschaftlichen Potenzials.....	48
4.2.2 Die sozialen Folgen des Krieges 1991 – 1995.....	54
4.2.3 Lokale Politik – Blockade der Wiedervereinigung.....	58
4.3 Zusammenfassung	60
5 Die Akteure der Wirtschaft in den Regionen.....	62
5.1 Charakterisierung der Wirtschaftsakteure nach regionaler Verankerung, Betriebsgröße und Eigentumsstruktur	64
Hypothesen: Begründung und Operationalisierung.....	64
5.1.1 Einheimische kleine und mittelständische Betriebe als Träger der regionalen Wirtschaft.....	69
Neugründungen.....	69
Ausgründungen aus privatisierten Betrieben.....	75
5.1.2 Ausländische Investoren auf regionalen Standorten als Impulsgeber?.....	78
5.1.3 Eingeschränkte Potenziale der öffentliche Betriebe.....	86
5.1.4 Internationale Organisationen als regionale Wirtschaftsakteure.....	92
Beantwortung der Hypothesen.....	96
5.2 Die Wirkung unterschiedlicher Branchen auf die Regionalentwicklung.....	96
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	96
5.2.1 Branchenübergreifende Aussagen.....	97
5.2.2 Metallverarbeitung.....	98
5.2.3 Bausektor.....	99
5.2.4 Nahrungsmittelverarbeitung.....	100
5.2.5 Handel.....	102
5.2.6 Tourismus.....	102
5.2.7 Informationstechnologie-Dienstleistungen.....	104
Beantwortung der Hypothese.....	107
5.3 Zusammenfassung.....	108
6 Neue Wirtschaftsstrukturen in den Regionen.....	110
6.1 Globalisierung und Privatisierung als Aspekte der sich wandelnden Wirtschaftsstruktur.....	110
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	110
6.1.1 Auswirkung der Globalisierung auf die Wirtschaftsstruktur in den Regionen....	111
6.1.2 Privatisierung als Reaktion auf die globale Konkurrenz.....	115
Beantwortung der Hypothese.....	117

6.2 Die Kapitalbeschaffung als Voraussetzung für die Unternehmens- und Regionalentwicklung.....	118
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	118
6.2.1 Bereitstellung von Kapital durch kommerzielle Banken	118
6.2.2 Die Funktion der Entwicklungsbanken für die Regionalentwicklung.....	120
6.2.3 Mikrokreditorganisationen als Kapitalgeber für Kleinbetriebe.....	122
Beantwortung der Hypothese.....	124
6.3 Das formelle und informelle Wirtschaftsumfeld in den Regionen.....	125
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	125
6.3.1 Neue Märkte, geteilte Märkte.....	126
Aufbau der ethnisch orientierten Marktbeziehungen.....	127
Persistenz geteilter Marktstrukturen.....	128
Ungleiche Entwicklungen in Mostar.....	132
6.3.2 Formal institutionelles Umfeld.....	133
Gesetzliche Rahmenbedingungen.....	134
Kommunale Wirtschaftspolitik.....	136
6.3.3 Informelle Strukturen als Machterhaltung der Eliten.....	138
Verbindung zwischen Wirtschaft und Politik.....	139
Informelle Wirtschaft als Überlebensstrategie.....	140
Auswirkungen der informellen Wirtschaft.....	141
Beantwortung der Hypothese.....	142
6.4 Zusammenfassung.....	142
7 Gesellschaftliche Wirkungen von Privatunternehmen.....	144
7.1 Wirkung der Unternehmen auf die Gesellschaft.....	144
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	144
7.1.1 Einstellungsmechanismen – der Zugang zu Arbeit.....	146
7.1.2 Aus- und Weiterbildung der Unternehmen.....	149
7.1.3 Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen.....	151
Beantwortung der Hypothese.....	154
7.2 Wirkung der Arbeitsmärkte auf die Privatwirtschaft.....	154
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	154
7.2.1 Arbeitslosigkeit	155
7.2.2 Qualität des Arbeitsmarktes.....	157
Beantwortung der Hypothese.....	160
7.3 Zusammenfassung.....	160
8 Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren.....	162
8.1 Formen der privat-öffentlichen Zusammenarbeit	164
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	164

8.1.1 Die Rolle der regionalen Entwicklungsgesellschaften als institutionelle Kooperationsformen.....	165
8.1.2 Einzelkooperationen.....	168
Beantwortung der Hypothese.....	169
8.2 Voraussetzungen der Zusammenarbeit zwischen öffentlichem und privatem Sektor.....	169
Hypothese: Begründung und Operationalisierung.....	169
8.2.1 Fehlende Bedingungen	170
Beantwortung der Hypothese.....	171
8.3 Zusammenfassung.....	171
9 Fazit und Ausblick	173
9.1 Zusammenfassung der Ergebnisse.....	173
9.1.1 Akteure.....	173
9.1.2 Wirtschaftsstrukturen	175
9.1.3 Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Gesellschaft.....	177
9.1.4 Privat-öffentliche Kooperationsformen.....	177
9.2 Ein handlungsorientierter Ausblick für die Regionen.....	178
9.2.1 Tuzla.....	178
9.2.2 Mostar.....	180
9.3 Offene Forschungsfragen.....	181
10 Glossar.....	183
11 Bibliographie.....	188
12 Kartengrundlagen.....	213
13 Anhang.....	215

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bosnien-Herzegowina – physisch-geographische Übersicht	1
Abbildung 2: Zusammenwirken der Akteure beim Friedenaufbau	15
Abbildung 3: Bosnien-Herzegowina, Kantone und Gemeinden und Auswahlgebiete Mostar und Tuzla.....	18
Abbildung 4: Methodisches Vorgehen der Arbeit	25
Abbildung 5: Aufschlüsselung der Interviews nach Akteursgruppen	30
Abbildung 6: Lage der Stadtregion Tuzla mit den Verkehrsachsen und Wirtschaftszweigen	34
Abbildung 7: Veränderung der demographischen Struktur von 1991 gegenüber 2005.....	43
Abbildung 8: Die Lage der Stadtregion Mostar und ihre verkehrsinfrastrukturelle Anbindung sowie Hauptwirtschaftszweige	47
Abbildung 9: Mostar: Zweiteilung zwischen bosniakisch (Ost-Mostar) und kroatisch (West-Mostar) dominierten Gebieten.....	49
Abbildung 10: Demographische Daten Mostar 1991, 2004.....	56
Abbildung 11: Diversifizierung von Unternehmenstypen nach Größe und Eigentumsstruktur in Bosnien-Herzegowina nach 1995.....	62
Abbildung 12: Unternehmenstypen und empirische Häufigkeiten.....	67
Abbildung 13: Statistisch erfasste, akkumulierte ausländische Direktinvestitionen nach Bosnien-Herzegowina im Zeitraum von 1994 - 2006	86
Abbildung 14: Häufigkeit und Auswirkung der Unternehmenstypen auf die regionale Entwicklung in Tuzla und Mostar.....	107
Abbildung 15: Aufbau geteilter Wirtschaftsstrukturen in der post-konfliktiven Regionalentwicklung, die das Umfeld bilden	132
Abbildung 16: Allgemeines Spektrum der Kooperationsformen zwischen privaten und öffentlichen Akteuren	164

Abbildungen im Anhang

- Abbildung 17: Ethnische Verteilung 1991 (Karte)
- Abbildung 18: Ethnische Verteilung 1998 (Karte)
- Abbildung 19: Die Alte Brücke von Mostar. Wiederaufbau 2004 (Foto)
- Abbildung 20: Blick auf Mostar nach Westen (Foto)
- Abbildung 21: Katholischer Pilgerort Međugorije bei Mostar (Foto)
- Abbildung 22: Privatisierte und deindustrialisierte Kompressorfabrik bei Mostar (Foto)
- Abbildung 23: Metallverarbeitung auf der kroatischen Seite Mostars (Foto)
- Abbildung 24: Nationalistische Graffiti mit Hinweisen auf das Ustashe Regime in Kroatien – Symbole nationalistischer Orientierung in Mostar (Foto)
- Abbildung 25: Blick auf die sozialistischen Stadtteile in Tuzla (Foto)
- Abbildung 26: Fußgängerzone in Tuzla – Kommerzialisierung und Sanierung (Foto)
- Abbildung 27: Fenster- und Türenherstellung in der Nähe von Tuzla (Foto)
- Abbildung 28: Privatisierte chemische Fabrik im Vorort von Tuzla (Foto)
- Abbildung 29: Herstellung von Baustoffen – mangelnde Sicherheitsstandards (Foto)
- Abbildung 30: Fehlende Modernisierung und Arbeitsschutz in einer Fabrik bei Tuzla (Foto)

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Auswirkungen des Krieges in Bosnien-Herzegowina – ein Überblick	6
Tabelle 2:	Allgemeine Auswirkungen der Privatwirtschaft in Konfliktkontexten.....	18
Tabelle 3:	Überblick über die Fragethemen bei Unternehmen, NRO und Wirtschaftsförderungsagenturen	28
Tabelle 4:	Verteilung der Anzahl der Interviews nach Regionen	30
Tabelle 5:	Verteilung der Unternehmensinterviews nach Unternehmensgrößen und Eigentumsstruktur sowie Herkunft	31
Tabelle 6:	Zusammenfassung der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Entwicklungsaspekte in den Stadtregionen Mostar und Tuzla	61
Tabelle 7:	Zusammenstellung der Eigenschaften von KMU	77
Tabelle 8:	Zusammenfassung der Typen ausländischer Unternehmen und ihrer Wirkung auf die regionale Entwicklung	86
Tabelle 9:	Eigenschaften der Staatsbetriebe als Zusammenfassung	92
Tabelle 10:	Anzahl der geführten Interviews pro analysierter Branche	98
Tabelle 11:	Überblick über die Eigenschaften der Wachstumsbranchen in Mostar und Tuzla	107
Tabelle 12:	Zugänge zu Kapital und Kapitalkosten nach Unternehmensgrößenklassen	124
Tabelle 13:	Kooperation zwischen öffentlichem und privatem Sektor: Vor- und Nachteile .	170

Abkürzungsverzeichnis

a.	auch
ADI	Ausländische Direktinvestitionen
Bd.	Band
BFAI	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BiH	Bosnia i Hercegovina
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BIT	Business Information and Technology Center
BSC	Business Servis Centar – Wirtschaftsförderung Mostar
bzw.	beziehungsweise
CEFTA	Central European Free Trade Agreement
CSR	Corporate Social Responsibility
d. h.	das heißt
DIN	Deutsche Industrienorm
dt.	deutsch
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ESI	European Stability Initiative
EU	Europäische Union
EUAM	European Union Administration of Mostar
EUFOR	European Union Force
EUMM	European Union Monitoring Mission
f	folgend (Seite)
FBiH	Federacije Bosnia i Hercegovina - Föderation Bosnien und Herzegowina
FCL	Fabrika Cementa Lukavac – Zementfabrik in Lukavac
FDI	Foreign Direct Investments
FDM	Fabrika Duhana Mostar – Tabakfabrik in Mostar
ff	folgende (Seiten)
FIPA	Foreign Investment Promotion Agency of Bosnia and Herzegovina
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
HDZ	Hrvatska Demokratska Zajednica – Kroatisch demokratische Union
HNZ	Hrvaska Narodna Zajednica – Kroatische Volkspartei
HSP	Hrvatska Stranka Prava Bosne i Hercegovine – Kroatische Partei des Rechts in Bosnien und Herzegowina
IA	International Alert
ICG	International Crisis Group
IMF	International Monetary Fund
ISO	International Standard Organisation
IT	Informationstechnologie
JNA	Jugoslovenska Narodna Armija – Jugoslawische Volksarmee
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
Km	Kilometer
KM	Konvertibla Marka
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LED	Local Economic Development
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
Mio.	Million
MKO	Mikrokreditorganisationen
Nerda	North East Regional Development Agency

NRO	Nichtregierungsorganisation
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OHR	Office of High Representative in Bosnia and Herzegovina
OSCE	Organisation for Security and Co-operation in Europe dt. OSZE
OSZE	Organisation für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa
PPP	Public Private Partnership
Redah	Regional Development Agency Herzegovina
RS	Republika Srpska – Serbische Republik
s.	siehe
s. o.	siehe oben
SBiH	Stranka za Bosnu i Hercegovinu - Partei für Bosnien und Herzegowina
SDP	Stranka Demokratske Akcije - Partei der demokratischen Aktion
SDP BiH	Socijaldemokratska Partija Bosne i Hercegovine - Sozialdemokratische Partei Bosnien und Herzegowina
SEED	South East Europe Enterprise Development
SEEP	Small Enterprise Education and Promotion Network
SME	Small and Medium Size Enterprises
UN	United Nations
UNDP	United Nations Development Programm
UNHCR	United Nations High Commissioner for Refugees
USAID	United States Agency for International Development
USD	US Dollar
u. U.	unter Umständen
v. a.	vor allem
vgl.	vergleiche
z. B.	zum Beispiel

1 Einleitung

1.1 Thema

*„Der Krieg in Bosnien und Herzegowina ging Ende 1995 militärisch zu Ende, politisch sind die Gräben auch heute noch tief“
(Oschlies 2004, 737)*

Bosnien-Herzegowina befindet sich auch vierzehn Jahre nach Beendigung des Bürgerkrieges von 1991 - 1995 noch immer im schwierigen Stabilisierungsprozess, der durch die Bewältigung der Kriegsfolgen und die Systemtransformation gekennzeichnet ist. Dies wirkt sich auf alle Bereiche aus: Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Die gescheiterte Verfassungsreform von 2007 und die wirtschaftliche Stagnation sind nur zwei Beispiele wie die ethno-politischen Spannungen und die Durchsetzung von Partikularinteressen die Entwicklung des Landes bremsen.

Das heutige Bosnien-Herzegowina ist politisch betrachtet ein Produkt des Friedensvertrages von Dayton aus dem Jahr 1995. Der Friedensvertrag hat in erster Linie den vernichtenden Krieg von 1991 - 1995 unter der Beteiligung der Konfliktparteien und nur durch enormen internationalen Druck beendet (Bose 2002, 2). So ist der Friedensvertrag von Dayton als Kompromiss zwischen den einzelnen Konfliktparteien und der internationalen Gemeinschaft entstanden. Dieser Kompromiss beinhaltet die Zweiteilung des Landes in eine Serbische Republik (Republika Srpska – RS) und eine Föderation Bosnien-Herzegowina (Federacija Bosne i Hercegovine – FBiH) gemäß der ethnischen Realitäten von 1995 (Hullmann 2005, 144; s. Abbildung 1, S. 2 Überblick, Anhang I: Karten ethnischer Verteilung). Diese Aufteilung legitimierte die ethnisch homogenisierten Gebiete, bei einer gleichzeitig gegebenen Interventionsmöglichkeit der 'Internationalen Gemeinschaft', welche die politische Stabilität außerhalb demokratischer Strukturen über den Mechanismus des Hohen Repräsentanten sichert (Redepending 2001, 187 ff; Knaus u. Martin 2003). Der Vertrag hat trotz aller Kritik den offenen Konflikt und die verheerende Gewalt beendet und damit eine Basis für den Frieden geschaffen (Knaus u. Martin 2003; Cox u. Knaus 2003; Bose 2002; Cohen 1998). Obwohl der Friedensvertrag lediglich als kurzer Übergang zu einer demokratisch erwirkten Verfassung angelegt war, ist er auch vierzehn Jahre nach Einführung noch wirksam. Jegliche Reformversuche, aus dem Vertrag entstandene Mängel zu beseitigen, sind bisher gescheitert, da Partikularinteressen

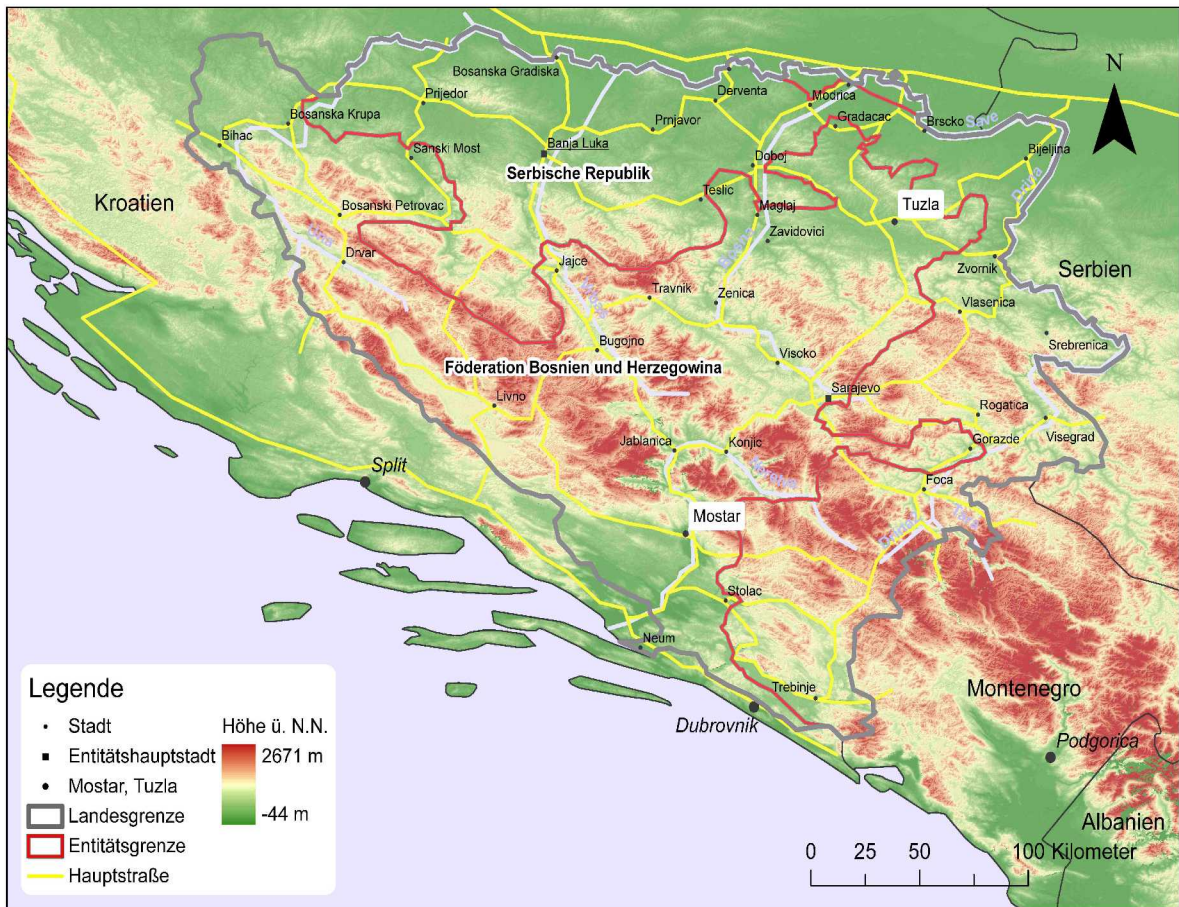


Abbildung 1: Bosnien-Herzegowina – physisch-geographische Übersicht (Quelle: Kartographie Kaup 2008 – detaillierte Angabe der Kartengrundlage siehe Kapitel 12) Kartengrundlage)

ehemaliger Kriegseliten im Vordergrund stehen. Der Konflikt wird damit in vielen Bereichen politisch fortgeführt, ohne, dass er je gelöst wurde. Er kann folglich als *frozen conflict* zu bezeichnen. In einer solchen politisch festgefahrenen Situation könnte eine wirtschaftliche Entwicklung und wachsende Stabilität ein wichtiger Baustein sein, um das Auskommen der Bevölkerung zu sichern, und die Friedenssicherung 'von unten' zu ermöglichen. Wer aber kann einen solchen wirtschaftlichen Aufschwung bringen und welche Rolle kommt der Privatwirtschaft in dem noch immer stark durch die Kriegsfolgen geprägten Land zu? Unterstützt sie die post-konfliktiven Strukturen und dient ehemaligen Kriegseliten oder schafft sie Wohlstand, der für alle Gruppen zugänglich ist und wirkt damit auch stabilisierend auf die politische Situation? Wie stellt sich also das Zusammenspiel zwischen Gesellschaft, Wirtschaft und regionaler Politik aus Sicht der Unternehmen dar? Diese Fragen versucht die Arbeit anhand der Beispielregionen Mostar und Tuzla zu beantworten und analysiert branchenübergreifend die

Wirkung der Privatwirtschaft auf Basis qualitativer Interviews.

Auch wenn mit dem formalen Frieden von 1995 die direkte Gewalt gestoppt wurde, so sind die Folgen des Krieges teilweise bis heute in allen Bereichen erkennbar. So kann immer noch behauptet werden, dass Bosnien-Herzegowina ein post-konfliktives Land ist: Nicht nur die hohen Opfer- und Vertriebenenanzahlen, die in das kollektive Gedächtnis des Volkes eingebrannt sind, sondern auch der wirtschaftliche Niedergang und das große Außenhandelsdefizit, die Zerstörung der Zivilgesellschaft und die politische Teilung des Landes sind hier als Beispiele für die Kriegsfolgen zu nennen. Die Auswirkungen sind allerdings noch weitreichender und umfassen Wirtschaft, Politik und Gesellschaft gleichermaßen, wie die Tabelle 1, S. 6 aufzeigt.

Neben der Bewältigung der Kriegsfolgen ist Bosnien-Herzegowina von der Systemtransformation¹ von einem sozialistischen System jugoslawischer Ausprägung hin zu einer funktionierenden marktwirtschaftlichen Demokratie belastet. Beide Entwicklungen – der Friedensaufbau und die Transformation – sind gewissermaßen ineinander verwoben und führen zu Stagnation der regionalen Wirtschaft bei gleichzeitigen massiven sozialen und politischen Schwierigkeiten (Stojanov 2003; Smith u. Pickles 1998, 2). Der Übergang von einem sozialistischen in ein marktwirtschaftliches System wurde bereits Ende der 1980er durch tiefgreifende Reformen eingeleitet, dann aber durch den Konflikt 1991 - 1995 abrupt unterbrochen. Er wird nun fortgesetzt, wenn auch durch die noch wirksamen Kriegsfolgen stark verlangsamt (Beyerle 2005; SEED 2005; Knaus 2005). Die Bewältigung der direkten physischen Kriegsfolgen hatte vor der Bewältigung des sozialistischen Erbes in den Jahren 1995 - 2000 Vorrang. Erst allmählich werden grundlegende makroökonomische Reformen durchgeführt, wie z. B. die konsequente Privatisierung großer Staatsbetriebe mit 'strategischer Wichtigkeit' (Telekommunikation, Energie, Wasser und Transportwesen) oder die Einführung der entitätsübergreifenden Mehrwertsteuer im Jahr 2006 (Clarke 2004; Stojanov 2003). Auch wenn die Weltbank Bosnien-Herzegowina ab 2004 offiziell als Transformationsland und nicht mehr als post-konfliktives Land einstuft, so sind die Konsequenzen des Krieges, wie z. B. die auch heute noch tiefe Verbindung der ehemaligen Kriegseliten mit Politik und Wirtschaft oder die ungeklärten Eigentumsverhältnisse sowie ethnisch ausgerichtete Absatz- und Zuliefermärkte, weiterhin vorhanden (vgl. World Bank 2005).² Diese Bilanz erscheint erdrückend; ein sich seit 2005 ab-

1 Der Begriff der Systemtransformation ist umfassend und wurde im Kontext der osteuropäischen Wirtschaftssysteme vielfach behandelt (s. z. B. Gros u. Steinherr 1996; Havrylyshyn u. McGettigan 1999). Ein Umbauprozess aller Teile einer Gesellschaft ist kein vorgezeichneter Entwicklungspfad, der direkt ein marktwirtschaftliches Stadium erreicht. Vielmehr handelt es sich um einen offenen Prozess, der auch durch die Anpassung an weltweite Prozesse gekennzeichnet ist.

2 Es lässt sich vermuten, dass diese Neudefinition der Weltbank offensichtlich eher finanzielle als inhaltliche

zeichnender positiver Wirtschaftstrend deutet jedoch auf Besserung der Situation hin, auch wenn die Konsequenzen der Wirtschaftskrise seit 2008 diesen Trend in naher Zukunft wieder abschwächen werden.³ Die konsequent stabile Währungspolitik, die im europäischen Vergleich noch niedrigen Lohnkosten und die Bereitwilligkeit von Diasporamitgliedern sich unternehmerisch zu engagieren, machen Bosnien-Herzegowina für Investitionen allerdings moderat attraktiv (Bray 2004, 3). Der Bankensektor ist hier eine Ausnahme. Er hat sich ab dem Jahr 2003 stetig positiv entwickelt und bildet eine zunehmende Kapitalverfügbarkeit, die jedoch vorwiegend für Konsumenten, weniger für Produzenten zutrifft (Bray 2004, 11). Die Investitionssummen ausländischer Investoren sind – absolut gesehen – bis heute aber noch gering. Die Last der hohen Arbeitslosigkeit und die zunehmenden regionalen Disparitäten, vor allem zwischen Hauptstadt und Peripherie, sind weiterhin problematisch und wirken entwicklungshemmend (Tomić u. Romelić 2002). Seit dem sukzessiven Abbau der internationalen Finanzhilfen ab etwa dem Jahr 2000 muss die wirtschaftliche Kraft aus endogenen Ressourcen erbracht werden (Beyerle 2005; KfW 2005). Eine Förderung gerade von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) als Träger der Volkswirtschaft wurde seitens der internationalen Gemeinschaft lange vernachlässigt, wird aber derzeit verstärkt verfolgt und soll den Aufschwung bringen (Bray 2005; Mildner 2005). Ausstehende Privatisierungen, die Persistenz organisierter Kriminalität, die starke Auslandsverschuldung, die hohe Zahl an Arbeitslosen bei gleichzeitigem Fachkräftemangel sind jedoch weitere Faktoren, die die Wirtschaft derzeit stark belasten (Donais 2005, 162ff; Balkan Insight 2008).

Eine konstante wirtschaftliche Entwicklung, eine voranschreitende politische Reformierung, die Zusammenführung beider Entitäten sowie eine konsequente Bekämpfung der organisierten Kriminalität und der weitere Aufbau einer demokratisch verfassten Zivilgesellschaft⁴ sind wichtige Voraussetzungen, um die Annäherung an die Europäische Union (EU) zu forcieren. Ohne eine langfristige positive Entwicklung und eine dauerhafte Perspektive sind jedoch die politische Stabilität gefährdet und damit EU-Fördermittel zur Wirtschaftsentwicklung aus-

Gründe hatte (Schönfeld 2005, 26-41).

- 3 Die Auswirkungen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise sind für Südosteuropa nicht absehbar. Unter Umständen sind die Konsequenzen für die regional schwache Wirtschaft begrenzt, da die globalen Verflechtungen nicht stark ausgeprägt sind. Gleichwohl könnte ein Rückgang der Transferzahlungen der im Ausland lebenden Bosnier, Serben und Kroaten zu einer zunehmenden Verarmung führen.
- 4 Unter Zivilgesellschaft wird hier eine gesellschaftliche Konstitution verstanden, die ein Zusammengehörigkeitsgefühl zeigt, entstehende Konflikte auf nicht-gewalttätigem Wege löst und sich an politischen Prozessen konstruktiv beteiligt. Das Zusammengehörigkeitsgefühl kann über unterschiedliche Aspekte definiert werden: z. B. Region, Nation oder auch Stadt oder Staat/Verfassung (vgl. Boual, Rucht, van den Daele u. Kocka 2004). Der Begriff ist nicht einheitlich definiert. Dies macht sich insbesondere bei den Vertretern der Zivilgesellschaft deutlich, die u. U. Partikularinteressen vertreten (vgl. Kuhn 2005). Für diese Arbeit liegt dennoch der Schwerpunkt auf der Möglichkeit der friedlichen Konfliktlösung und der politischen Mitgestaltung.

geschlossen (Schönfeld 2005).

Ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg einer gesamtstaatlichen positiven Wirtschaftsentwicklung ist das Zusammenwachsen des geteilten Staates. Sowohl in der Serbischen Republik als auch in der Föderation Bosnien-Herzegowina sind die Interessen, einen gemeinsamen Staats- und Wirtschaftsraum zu schaffen, nur schwach ausgeprägt. Die Persistenz der Zweiteilung des Staates liegt nicht zuletzt an der mangelnden ethnienübergreifenden Identifikation mit dem Gesamtstaat. Die jeweilige nationalistisch ausgeprägte ethnische Zugehörigkeit blockiert den politischen Vereinigungsprozess und verhindert damit wichtige Reformschritte auf dem Weg in die EU (Beyerle 2005). Die ethnischen Paritäten widerspiegelnde Bürokratie ist eine Folge der ethnisch orientierten Politiken und ist mit 181 Ministerien für einen Staat von 3,8 Mio. Einwohnern personal- und kostenintensiv. Folglich kommt es zu einer chronischen Unterfinanzierung wohlfahrtstaatlicher Einrichtungen und großen Ineffizienzen für alle Akteure (Schönfeld 2005; Wnendt 2005; Ó Tuathail, O'Laughlin u. Djipa 2006; ICG 2001; Butler 2005, 73). Die überhand nehmende Schattenwirtschaft und die organisierte Kriminalität sind gleichsam Folge und Ursache der schlecht funktionierenden Verwaltung. Bereits jetzt macht die Schattenwirtschaft geschätzte 40 % des Bruttoinlandsproduktes aus (Schönfeld 2005, 34). Sie ist demnach wichtig bei der Bewertung der Privatwirtschaft

Ein *nation building*, das eine überethnische Identität voraussetzt, hat nicht in ausreichendem Maße stattgefunden. Noch immer identifizieren sich die ethnischen Gruppen oftmals stärker über ihre eigene ethno-nationale Zugehörigkeit als mit Bosnien-Herzegowina oder favorisieren oft die Abwanderung ins Ausland (Ó Tuathail, O'Laughlin u. Djipa 2006; UNDP 2006). Mangelnde persönliche Perspektiven sind ebenso eine Begründung für den Abwanderungswillen wie die voranschreitende Verarmung, die ein immer größer werdendes soziales Problem darstellt (UNDP 2006; Schönfeld 2005, Oschlies 2004). Insgesamt sind die Rahmenbedingungen der wirtschaftlichen Entwicklung in Bosnien-Herzegowina noch schwierig. Können in einem solchen Kontext privatwirtschaftliche Aktivitäten und Entwicklungen unter bestimmten definierten Bedingungen eine Besserung der wirtschaftlichen und politischen Situation auf regionaler Ebene erbringen? So lautet die Forschungsfrage, die in den Regionen Tuzla und Mostar untersucht wurde.

Die Stadtregionen Tuzla und Mostar gleichen sich in ihrer prätransformativen Entwicklung stark, haben aber nach dem Ende des Krieges divergierende Entwicklungspfade eingeschlagen. Obwohl sie demographisch und von ihrer Wirtschaftsstruktur her vergleichbar sind, weisen sie heute diametrale sozio-ökonomische Entwicklungen auf. Mostar gilt als ein durch die faktische ethno-politische Teilung der Stadt schwieriges Beispiel der regionalen, post-kon-

fiktiven Entwicklung. Tuzla wird hingegen als positives Beispiel angeführt, wie ethnisch heterogene Gesellschaften eine stabile, nachhaltige Regionalentwicklung unter Einbezug aller beteiligten Akteure, d. h. in diesem Fall alle ethnischen Gruppen, befördern können (Goretzky 2006, 80). Beide Stadtregionen sind – gemessen an der Einwohnerstärke – etwa gleich groß und waren zu jugoslawischen Zeiten regionale Zentren der Schwerindustrie mit einer ethnisch heterogenen Bevölkerung (Bose 2002, 99; Lovrenović 1999, 135). Sie stehen beispielhaft für verschiedene Entwicklungspfade, die viele mittelgroße bosnisch-herzegowinische Städte beschreiten. Tuzla konnte zivilgesellschaftliche Strukturen erhalten und darauf wirtschaftliches Wachstum aufbauen, Mostar ist hingegen immer noch stark von den Politiken der ethno-nationalistischen Parteien und Gruppen geprägt, die eine nachhaltige regionale Wirtschaftsentwicklung behindern (Bose 2002). Beide Stadtregionen bieten sich somit an, die unterschiedlichen Pfade regionalwirtschaftlicher Entwicklung zu untersuchen und den Beitrag der Privatwirtschaft zu einer stabilisierenden Entwicklung zu bewerten. Tabelle 1 fasst die Kriegsfolgen und die derzeitigen Auswirkungen zusammen und zeigt damit den Kontext der Arbeit auf.

Folgen des Krieges 1991 - 1995 in Bosnien-Herzegowina und dessen Auswirkungen bis in die Gegenwart	
Politik	<ul style="list-style-type: none"> • Zweiteilung des Landes nach ethnischen Gesichtspunkten in die Serbische Republik und die Föderation Bosnien-Herzegowina • heutige Verfassung basiert auf einem Friedensvertrag und ist nicht an langfristige staatliche Aufgaben angepasst • starke Intervention der Internationalen Gemeinschaft durch den Hohen Repräsentanten führt zu einem Demokratiedefizit • Überbürokratisierung und ineffiziente Jurisdiktion • Persistenz der Kriegseliten in der Politik und in informellen, mafiösen Strukturen • kaum Verantwortung der einzelnen Akteure zu ihren politischen Entscheidungen, fehlendes <i>local ownership</i> • Vehikel des Nationalismus dient zur Machtsicherung einzelner Eliten • gesellschaftliche Politikverdrossenheit durch häufige Wahlen
Gesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> • hohe Zahlen menschlicher Opfer und massenhafte Flüchtlinge und Vertriebene wirken durch das kollektive Gedächtnis der ethnischen Gruppen • Verlust von Zivilgesellschaft führt zu Vertrauensdefizit • traumatisierte Bevölkerungsteile, hoher Grad an Militarisierung und Radikalisierung bieten die Basis für ehemalige Kriegseliten in Machtpositionen • schwache Versöhnungsarbeit zwischen den ethnischen Gruppen führt zu Anfälligkeit für Nationalismen • langsame juristische Aufarbeitung der Kriegsverbrechen • ethnisch ausgerichtete Bildungssysteme fördern ethno-politisches Denken • Verlust einer überethnischen Identität und fehlende Identifikation mit Bosnien-Herzegowina ist Grund für die Abwanderung der intellektuellen Elite
Ökonomie	<ul style="list-style-type: none"> • Zerstörung von Produktionsstätten und Absatzmärkten • Niedergang der jugoslawischen, planwirtschaftlichen Wirtschaftsstrukturen führt zu einem Wegfall von Absatzmärkten • Zerstörungen der öffentlichen Infrastruktur bedeutet bis heute große

	<p>Transportschwierigkeiten und damit verbundene hohe Kosten</p> <ul style="list-style-type: none"> • starke Verminung ländlicher Gebiete als Mitgrund für die niedrige Produktivität der Landwirtschaft • informelle und illegale Wirtschaftsstrukturen machen die Märkte für externe und neue Akteure undurchsichtig und wenig attraktiv • ethnisch geteilte Zuliefer-, Absatz und Arbeitsmärkte schüren ein wirtschaftliches Misstrauen und schaden den Kunden • Diskriminierungen am Arbeitsplatz behindern den Aufbau von Zivilgesellschaft • Fehlen von Fachkräften bei gleichzeitig hoher Arbeitslosigkeit • hohe Außenverschuldung des Landes durch ein wachsendes Exportdefizit
--	--

Tabelle 1: Auswirkungen des Krieges in Bosnien-Herzegowina – ein Überblick (eigene Zusammenstellung nach: Hullmann 2005; Bose 2002; Chandler 2000; Schönfeld 2005; Ó Tuathail, O’Laughlin u. Djipa 2006; Büschenfeld 1999; Vetter 1999)

1.2 Forschungsstand und Forschungsfragen

Die bisherige Forschung über das post-konfliktive Bosnien-Herzegowina konzentriert sich einerseits auf die Konfliktgenese und die Desintegration Jugoslawiens (Chandler 2000, Woodard 1995, Glenny 1999; Donia u. Fine 1994; Rathfelder 1999; Magas 1993; Calic 1996) und andererseits auf den politischen und gesellschaftlichen Wiederaufbau und die völkerrechtlichen Konsequenzen (Crobrnja 1996; Bose 2002; Hullmann 2005; Scotto 2002; Jenichen 2004; Honing u. Both 1997; Caplan 2004; Cohen 1998). Bei beiden Ausrichtungen stehen vor allem politische Aspekte im Vordergrund. Einige wenige Studien analysieren die wirtschaftliche Entwicklung nach Ende des Krieges und erörtern die Zusammenhänge zwischen Schattwirtschaft und Privatisierung (Mildner 2005; Donais 2005; Pugh 2004; Büschenfeld 1999; Stojanov 2003; World Bank 2005). Diese Analysen nehmen fast ausschließlich eine makroökonomische Perspektive als Grundlage der Folgerungen ein, eine regionale ökonomische Sichtweise fehlt jedoch. Diese Lücke versucht die vorliegende Arbeit zu schließen. Für die Formulierung der Forschungsfragen waren einige erste, regionenübergreifende und theoretische Studien zum Thema Privatwirtschaft und Friedensentwicklung leitend: Nelson 2000; Nelson 2002; Böge, Fitzpatrick, Jaspers u. Paes 2006; Gerson u. Colletta 2002; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004. Zusätzlich waren Arbeiten der Forschungsstelle International Alert (IA) wichtig, die über die kurzen regionalen Fallstudien über Privatwirtschaft in Konfliktsituationen Impulse geliefert haben (IA 2006). Weiterhin sind die Artikel des Weltbank-Analysten für Bosnien-Herzegowina John Bray von Bedeutung, die insbesondere für Bosnien-Herzegowina wichtige Hinweise geliefert haben (Bray 2004; Bray 2006a; Bray 2006; Bray 2005).

Die Forschungsfrage ergibt sich aus dem regionalen Kontext Bosnien-Herzegowinas einerseits und der grundsätzlichen Frage nach der Vereinbarkeit von nachhaltiger post-konfliktiver Regionalentwicklung und privatwirtschaftlichen Aktivitäten andererseits. Eine post-kon-

fliktive Regionalentwicklung muss immer auch als Friedensentwicklung mitgedacht werden, da sich eine Nachhaltigkeit der Regionalentwicklung aus der dauerhaften politischen und sozialen Stabilisierung ergibt. Die Forschungsfrage lautet daher:

Welche Rolle nimmt die Privatwirtschaft in der post-konfliktiven Regionalentwicklung in Mostar und Tuzla ein?

Die Forschungsfrage soll in Unterfragen unterteilt werden, um die jeweiligen Akteure, deren Wirkung und das Wirtschaftsumfeld spezifischer zu erfassen. Die Unterfragen lauten wie folgt:

- 1. Welche Wirtschaftsakteure sind in welcher Weise in der post-konfliktiven Regionalentwicklung aktiv?*
- 2. Welchen ökonomischen Entwicklungen und Kontexten unterliegen die Wirtschaftsakteure; unter welchen Bedingungen sind sie aktiv?*
- 3. Wie tragen privatwirtschaftliche Aktivitäten zu einer nachhaltigen und stabilisierenden Regionalentwicklung gesellschaftlich bei, welche Wechselbeziehungen zwischen Gesellschaft und Wirtschaft bestehen?*
- 4. Sind öffentlich-private Kooperationen/Partnerschaften in der post-konfliktiven Regionalentwicklung aktiv und effektiv?*

Ad 1) Die Frage nach den Wirtschaftsakteuren beschäftigt sich mit den Wirkungsweisen der einzelnen Akteure, die nach Größe, regionaler Verankerung, Branchenzugehörigkeit und Inhaberstruktur charakterisiert werden (Ayyagari, Beck u. Demirgüç-Kunt 2003, 4ff; Beck u. Demirgüç-Kunt 2004). Es ist davon auszugehen, dass ein grundsätzlicher Unterschied besteht, ob Unternehmen privat oder staatlich⁵ geführt werden, da sich Interessen und Entscheidungen unterscheiden. Auch die regionale Verankerung der Unternehmen über die Wertschöpfung (ermittelt über die Zuliefer- und Absatzmärkte) ist ein entscheidendes Untersuchungskriterium, um die Wirkungsweise zu beschreiben. Die Frage nach den ökonomischen Akteuren basiert auf der Annahme, dass unterschiedliche Unternehmenstypen in der Region verschiedene Wir-

5 Die Begriffe staatlicher Betrieb/staatliches Unternehmen und öffentlicher Betrieb/ öffentliches Unternehmen werden hier synonym verwendet. Dem Autor ist bewusst, dass die öffentlichen Betriebe in Jugoslawien der Arbeiterselbstverwaltung unterstanden (vgl. Bateman 2000). Dennoch kann die These aufgestellt werden, dass der Staat Jugoslawien einen starken Einfluss auf die Unternehmen über die Wahl der Geschäftsführer hatte, sodass die Begriffe staatliche und öffentliche Betriebe gleichgesetzt werden können.

kungsweisen entfalten, sodass ihr Beitrag zu einer Friedensentwicklung unterschiedlich ausfallen kann (Gerson u. Colletta 2002; Collier et al. 2003; Nelson 2000; Nelson 2002; IA 2006). Auf die grundlegende Annahme über die Wirkungsweise von Privatwirtschaft wird im Kapitel 2 näher eingegangen. Privatwirtschaft kann in post-konfliktiven Situationen unter Achtung bestimmter Bedingungen sowohl regionalentwicklungsfördernd und damit stabilisierend, bei Missachtung dieser jedoch auch regionalentwicklungshemmend wirken und damit die Friedenssicherung gefährden. Diese Forschungsunterfrage wird in Kapitel 5 beantwortet.

Ad 2) Weiterhin beeinflusst der ökonomische Kontext mit seinen Prozessen und Wirtschaftsstrukturen die Wirkungsweise der Unternehmen. Die zweite Forschungsunterfrage umfasst den Themenbereich der regionalen Wirtschaftsstrukturen. Er beinhaltet gesamtwirtschaftliche Entwicklungen, die auf die Region einwirken. Dabei handelt es sich um: globalen Wettbewerb, Privatisierung, Kapitalströme, das institutionelle Umfeld und die informelle Wirtschaft. Hierbei kann der Privatisierungsprozess in engem Zusammenhang mit und als Antwort auf den regional stark gestiegenen globalen Wettbewerb gesehen werden. Es besteht ebenfalls ein enger Zusammenhang zwischen institutionellem Umfeld und informellen bzw. illegalen Strukturen. Im Kapitel 6 wird die Frage nach den Wirtschaftsstrukturen beantwortet.

Ad 3) Die Auswirkungen privatwirtschaftlicher Aktivitäten auf das soziale und politische Gefüge der Region im Sinne eines Aufbaus von positivem sozialen Kapital⁶ hin zu einer Zivilgesellschaft stehen im Mittelpunkt der dritten Forschungsunterfrage. Es sind unternehmensexterne Effekte, die durch diese dritte Unterfrage untersucht und bewertet werden. Sie stehen nicht im direkten Zusammenhang mit dem jeweiligen Kerngeschäft der Unternehmen, sind demnach weniger branchenspezifisch (vgl. Dichtl u. Issing 1994, Bd. 1, 642). Den Ausgangspunkt für die Frage bildet die Annahme, dass Unternehmen gesellschaftlich eingebunden sind und über die regionale Verankerung zu einer sozialen und politischen Stabilisierung oder Destabilisierung beitragen können (IA 2006 194; 51ff, 89; vgl. auch French 2005; Fitzgerald u. Cormack 2006; Gerson u. Colletta 2002, 143). Es herrscht gleichzeitig eine Wechselwirkung zwischen dem sozialen bzw. gesellschaftlichen Kontext und dem privatwirtschaftlichen Wirken. Dies geschieht vor allem über die Rückkoppelungen des Arbeitsmarktes auf die Wirtschaft. Kapitel 7 widmet sich den Wechselwirkungen zwischen Wirtschaft und Gesellschaft.

6 Zur Definition des sozialen Kapitals s.: Putman u. Goss 2002; Bathelt u. Glückler 2003; Ash u. Thrift 1994; Pilon u. DeBresson 2003, 17-20; Pickering 2006; Gerson u. Colletta 2002, 25. Soziales Kapital besitzt an sich keinen normativen Charakter. Die friedensstiftende NRO und die Mafia beispielsweise schaffen in jeweils ihrem Sinne soziales Kapital (vgl. Braun u. Berger 2007). Der Terminus 'positiv' soll hier auf die friedenswirksame Form von sozialem Kapital hinweisen. Pickering spricht auch von *bridging social capital* (Pickering 2006). Das überbrückende soziale Kapital könnte verschiedene Volksgruppen zusammenbringen und zur Versöhnungsarbeit beitragen, in diesem Sinne wäre es positiv.

Ad 4) Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Institutionen spielen eine gesonderte Rolle bei der Betrachtung der Privatwirtschaft. Sie sind projektbasiert und aus unterschiedlichen Motivationen der Akteure (Gewinnmaximierung – privater Akteur/Wohlfahrtsorientierung – öffentlicher Akteur) entstanden. Allgemein wird diesen Kooperationsformen (Public Private Partnerships) eine hohe Relevanz für post-konfliktive Situationen zugesprochen (Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, 5ff; Collier u. Hoeffler 2002; Gerson 2001, 111; Gerson u. Colletta 2002, 107). Sie hätten die Möglichkeit, öffentlich genutzte Güter effizient und schnell bereitzustellen, als rein öffentlich finanzierte Projekte (Bray 2004). Diese Kooperationsformen kommen jedoch nur dann zustande, wenn öffentliches und privates Interesse deckungsgleich sind (vgl. Witte u. Benner 2006; Gerson 2001, 111). Die bestehenden Kooperationsformen und deren Wirkung wurde durch die vierte Forschungsunterfrage für Mostar und Tuzla untersucht. Kapitel 8 versucht auf die Wirkungsweise von privat-öffentlichen Kooperationen eine Antwort zu geben.

1.3 Terminologie

Im Folgenden werden die Begriffe *Friedensentwicklung* (als Zusammensetzung aus Friedensaufbau und Entwicklung), *post-konfliktiv*, *Regionalentwicklung*, *Entwicklung*, *Stadtregion* und *private Wirtschaft* definiert und kommentiert. Dabei handelt es sich um die zentralen Begriffe der Forschungsfrage. Weitere Worterklärungen finden sich im Glossar.

Unter dem Begriff *Friedensentwicklung* wird das Konzept des *peace building* verstanden, welches den Aufbau von dauerhaftem, strukturellen Frieden beinhaltet, der über eine ökonomische, soziale und politische Entwicklung im nachhaltigen, d. h. stabilisierenden Sinn realisiert werden soll. In der Literatur kommt eine direkte Übersetzung des englischsprachigen Begriffes häufig synonym vor: Friedensaufbau (vgl. Scotto 2002; Drews 2000, 69). Der ehemalige Generalsekretär der Vereinten Nationen (UN) Buthros Ghali hat das Konzept in seiner *Agenda for Peace* 1992 vorgestellt. In ihr wird Friedensentwicklung folgendermaßen definiert:

„[R]ebuilding the institutions and infrastructure of nations torn by civil war and strife; and building bonds of peaceful mutual benefit among nations formally at war; – and the largest sense, to address the deepest causes of conflict: economic despair, social injustice and political oppression...“ (Buthros Ghali 1992, 15).

Es geht um eine umfassende Wiederherstellung des Friedens unter Berücksichtigung aller Bereiche: Wirtschaft, Politik und Zivilgesellschaft. Hierbei ist die konfliktspezifische Ausrichtung der Maßnahmen und Instrumente notwendig, um jeweils die Grundstrukturen und Ursa-

chen des Konfliktes zu lösen (MacDonald 2005). Da die friedensschaffenden Maßnahmen dem jeweiligen Konflikt angepasst sein müssen, fallen sie unterschiedlich aus, sollen aber miteinander verknüpft sein und gemeinsame Ziele verfolgen. Konkret bedeutet dies z. B., dass eine Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung nicht konträr zum Aufbau einer demokratischen Zivilgesellschaft stehen darf. Die Ziele sind „Entwicklung, Wirtschaftswachstum, Umweltschutz, soziale Gerechtigkeit, Demokratie und Frieden“ und müssen abgestimmt sein (Drews 2000, 55; vgl. Lambourne 2004; Iribarnegaray 2002). Hervorzuheben ist – neben den physischen Wiederaufbaumaßnahmen von Wohnraum – der Aufbau von Infrastruktur und Produktionsanlagen und der Aufbau einer Zivilgesellschaft, der vor allem durch die Demokratisierung und eine umfassende Versöhnungsarbeit gekennzeichnet ist (vgl. Jenichen 2004, Lederach u. Jenner 2002; Lederach 1997). Friedensentwicklung im Sinn des *peace building* kann erst in der Phase nach der Waffenruhe stattfinden. Im Gegensatz zum *peace building* bezeichnen die Begriffe bzw. Konzepte *peace making* oder *peace keeping* Phasen, die zur Beendigung der Gewalt notwendig sind; sie entstammen dem Vokabular der UN. Das Konzept der Friedensentwicklung schließt den Aufbau des im Galtung'schen Sinn verstandenen positiven Friedens ein und versucht damit die Ursachen des Konfliktes zu lösen (Galtung 1982; Drews 2000, 71). Im Unterschied zum Begriff des negativen Friedens, der als „the absence of direct physical violence“ definiert wird (van der Wusten 2005, 62), ist positiver oder struktureller Frieden eine erweiterte Form, in der Grundelemente und Ursachen von gewaltsamen Konflikten fehlen. Langfristige Aufbauarbeit ist notwendig, welche Demokratisierung, einen breitwirksamen Wirtschaftsaufbau und ein funktionierendes Staats- und Verwaltungswesen beinhaltet.

Post-konfliktiv leitet sich vom englischen Begriff *post-conflict* ab und hat zwei Elemente: zum einen die durch die Vorsilbe „post“ angedeutete Phase, die nach dem Konflikt einzuordnen ist, zum anderen das Adjektiv „konfliktiv“, das alle Arten des Krieges und gleichsam die noch bestehende niedrige Gewaltschwelle beschreibt (Drews 2000, 73). Da jeder Krieg verschiedene Aspekte und unterschiedliche Gewaltstufen umfasst, die kollektiv und individuell erfahren werden, wird hier der Begriff des Konfliktes bevorzugt, da er übergeordnet ist (vgl. Becker u. Führmann 2003, 5-9). Wenn nun die post-konfliktive Phase in Bosnien-Herzegowina betrachtet wird, dann ist diese nicht zeitlich begrenzt. Es kann also keinen Abschluss der post-konfliktiven Phase nach beispielsweise drei oder fünf Jahren nach Ende der offenen Gewalt konstatiert werden, die Bewertung muss nach Maßgabe des erreichten Friedensaufbaus erfolgen. Als post-konfliktiv werden die Entwicklungsstadien bezeichnet, in denen Konfliktelemente immer noch erheblichen Einfluss auf Wirtschaft, Politik und Gesell-

schaft haben (Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, 5; Collier et al. 2003). Dies ist in Bosnien-Herzegowina in Wirtschaft, Gesellschaft und vor allem in der ethno-nationalistischen Politik nach wie vor der Fall (Schönfeld 2005; Beyerle 2005; Stojanov 2003).

Des Weiteren steht der Begriff der *Regionalentwicklung* im Zentrum der Betrachtung. Er umschreibt die in der Region stattfindenden Entwicklungen, vor allem im Bereich der Ökonomie, bezieht gesellschaftliche und politische Aspekte aber mit ein (Brunotte, Gebhardt u. Meurer 2002, Bd. 3, 268; vgl. Dichtl u. Issing 1994, Bd. 3, 1792). Hierbei wird *Regionalentwicklung* oftmals mit dem Begriff der endogenen Regionalentwicklung oder auch der nachhaltigen Entwicklung in Verbindung gebracht. Insgesamt beschreibt die Regionalentwicklung ein ganzheitliches Konzept, in der die ökonomische Entwicklung einen Schwerpunkt bildet, die aber auch politische, soziale und ökologische Prozesse einbindet (vgl. Sprenger 2005, 39; Clark 2003, 29-32; Ritter 1998, 62; vgl. die Diskussion um den Begriff der Nachhaltigkeit bei Eisermann 2003).

Für die vorliegende Arbeit wird der Bezugsrahmen der *Stadtregion* gewählt. Er schließt die funktionale Abgrenzung der Stadt mit ihren vor allem ökonomischen Verflechtungen und Strukturen ein. So sollen hier explizit nicht die Verwaltungsgrenzen der Städte Mostar und Tuzla als Bezugsrahmen verwendet werden, sondern der Raum mit seinen funktionalen Verflechtungen. Die „Stadtregion löst sich also von der administrativen Gliederung der Stadt in ihren Stadtgrenzen und beschreibt einen gestuften Übergang von einem städtischen Zentrum zu einem ländlichen Umland“, so Fassmann (2004, 27). Die Definition von Stadtregion von Boustedt (Boustedt 1975), die im Hinblick auf die Pendlerbewegungen formuliert wurde, ist hier folglich nicht gemeint (vgl. Heineberg 2000, 57; Bathelt u. Glückler 2003, 64f). Es soll vielmehr eine Bezugsgröße im Mittelpunkt stehen, in der soziale Interaktionen und Organisationsformen von Ökonomien sowie deren Reichweite in der Gesellschaft die funktionale Definition der Stadtregion ausmacht (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 44; vgl. auch Begriff 'offene Region' bei Schätzl 2000, 101).

Genauer zu betrachten ist weiterhin der Begriff der *Entwicklung*, der für diesen Kontext aus der Entwicklungszusammenarbeit entstammt und der über ökonomische Ziele hinausgeht. Entwicklung ist nach Basu und Stiglitz (2001) weit mehr als die Steigerung des Bruttoinlandsproduktes: Sie umfasst auch soziale, politische und ökologische Ziele (Basu 2001, 61-64). Die Weltbank und die UN verwenden einen erweiterten Begriff der *comprehensive development* (umfassenden Entwicklung), um anzuzeigen, dass ökonomische Entwicklung mit sozialer, politischer und ökologischer Entwicklung einhergeht. Die Aspekte von Entwicklung sind interdependent, sollen aber keinen explizit normativen Anspruch in eine bestimmte Richtung be-

sitzten (World Bank 1998; UN 2006). Dieses Verständnis für einen handlungsorientierten Ansatz geht namentlich auf Joseph Stiglitz zurück, der Entwicklung als Verbesserung der Lebensverhältnisse der Individuen definiert (Stiglitz 1998, 3). Obwohl es keinen expliziten Fokus der Entwicklung gibt, unterliegt der Begriff in der Operationalisierung der Normativität und damit einem Wertewandel (Brunotte, Gebhardt u. Meurer 2002, Bd.3, 310). Das Konzept ist eng mit dem ganzheitlichen Begriff der Nachhaltigkeit verbunden, der als Ziel hat: Umwelt, Soziales und Ökonomie in ein langzeitliches Gleichgewicht zu bringen (Eckardt 2005). Wenn nun nach der Rolle der privaten Wirtschaft im Kontext von Nachkriegsentwicklungen gefragt wird, dann ist ein verengter Blick – „focused narrowly on economics“ (Stiglitz 1998, 6), der sich beispielsweise auf die Allokation von Ressourcen konzentriert, nicht ausreichend. In diesem Sinne soll die post-konfliktive Regionalentwicklung als eine umfassende Entwicklung in Richtung eines dauerhaften Frieden verstanden werden.

Der Begriff *private Wirtschaft* umfasst alle Wirtschaftsakteure, die privat und nicht öffentlich wirtschaftlich agieren und organisiert sind. Die privaten Akteure zeichnen sich dadurch aus, dass ihre Eigentumsverhältnisse privat und ihre Interessen marktwirtschaftlich orientiert sind, sie also als einen gemeinsamen Nenner die private Allokation von Kapital haben (vgl. Dichtl u. Issing 1994 Bd. 3, 1701; Johnston et al. 2000, 636). Hierbei wird nicht nach Branchen oder Unternehmensgrößen unterschieden. Im Englischen wird oftmals der Begriff (*private*) *business* oder *private sector* verwendet (Gerson u. Colletta 2002, 20). Allein diese beiden Merkmale – Gewinnmaximierung und privates Eigentum – sind Definitionselemente. Bei der Betrachtung des privaten Sektors wird allgemein davon ausgegangen, dass der Entscheider als *homo oeconomicus* handelt. In Abgrenzung zur staatlichen Wirtschaft, die durch die staatliche Eigentumsstruktur ein Gemeinwohlinteresse aufweisen kann und somit auch politische Entscheidungen umsetzt, ist davon auszugehen, dass private Wirtschaft dieses Gemeinwohl nicht zum primären Ziel hat (Johnston et al. 2000, 636). Gleichwohl vermischen sich *de facto* die Motivationen von privaten und öffentlichen Unternehmen im Einzelfall. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn staatliche Unternehmen gewinnorientiert agieren.

2 Annahmen über die Wirkung von Wirtschaft in der Friedensentwicklung

*„Where development fails,
the likelihood of conflict increases“
(MacDonald 2005, 3)*

Eine post-konfliktive Regionalentwicklung ist eng mit dem Konzept des Friedensaufbaus verbunden. Eine stabilisierende Regionalentwicklung im post-konfliktiven Kontext hat daher stets eine Verbindung zum Friedensaufbau. Dies gilt für die im Kapitel 5-8 analysierte Akteure, die Wirtschaftsstrukturen, die Wechselwirkung zwischen Wirtschaft und Gesellschaft sowie die Kooperationen zwischen privaten und öffentlichen Institutionen. Zwei Annahmen liegen der Wirkung von Privatwirtschaft in post-konfliktiven Situationen zugrunde, die im Folgenden erläutert werden. Dies sind:

1. Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen Frieden und wirtschaftlicher Entwicklung
2. Die wirtschaftliche Entwicklung im Kontext des Friedensaufbaus kann langfristig effektiver durch privatwirtschaftliche Akteure erzeugt werden.

2.1 Zusammenhang zwischen Frieden und Wirtschaftsentwicklung

Es besteht eine Wechselseitigkeit von ökonomischer Entwicklung, politischer und sozialer Stabilität, die bei der Friedensentwicklung ineinandergreifen (Basu 2001, 61ff). Eine erfolgreiche Stabilisierung von Nachkriegssituationen wird bedingt durch eine gesteuerte und verzahnte Entwicklung der Akteure in den Feldern Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft. Die Abwesenheit physischer Gewalt und ökonomische Entwicklung unter der Berücksichtigung aller Teile der Bevölkerung gehören zusammen (Basu 2001, 65; Bray 2006a, 2). Der Zusammenhang zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und politischer Stabilität wird auch im folgenden Zitat deutlich: „Over the long term, only the growth of new enterprises and investment coupled with the empowerment of people are capable of providing the economic and social security and community resilience that may slave the sources of conflict“ (Gerson u. Colletta 2002, 25; vgl. Diskussion bei Lichbach 1989, 436ff.).

Der positive Zusammenhang zwischen Friedensentwicklung und wirtschaftlicher Entwicklung besteht allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen. Diese Entwicklung kann sowohl von staatlichen, als auch von privaten Akteuren übernommen werden. Die Krite-

rien der wirtschaftlichen Entwicklung umfassen (Killick, Srikantha u. Gündüz 2005):

- Bereitstellung von Arbeitsplätzen und Einkommen, Sicherstellung von Produktivität
=> Produktivitätsgebot
- Partizipation aller Bevölkerungsteile an der Wirtschaftsentwicklung
=> Verteilungsgebot
- Förderung der politischen Stabilität, nicht Förderung des Konfliktes
=> Konfliktsensibilitätsgebot
- Bestehen des *do-no harm* Ansatzes nach Anderson 1999
=> Verletzungsverbot

Nur unter der Einhaltung von Produktivitätsgebot, Verteilungsgebot, Konfliktsensibilitätsgebot und Verletzungsverbot besteht die Chance, dass wirtschaftliche Entwicklung zur Schaffung von Zivilgesellschaft und der Entstehung von politischer Stabilität im Rahmen einer Friedensentwicklung beitragen kann (Galtung 1982). Abbildung 2 verdeutlicht die fundamentalen Elemente der Bereiche Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft im Prozess des Friedensaufbaus.

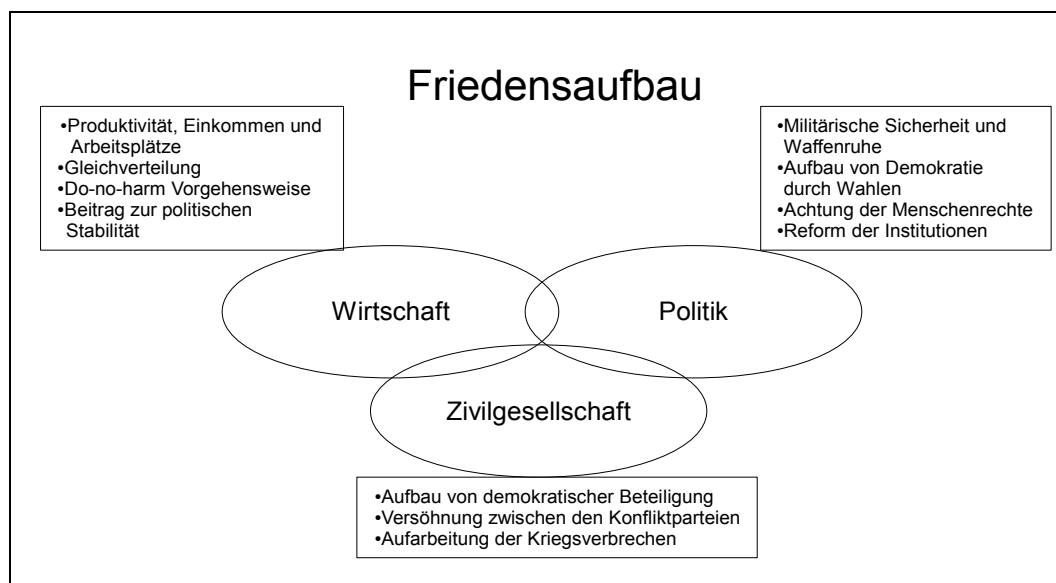


Abbildung 2: Zusammenwirken der Akteure beim Friedensaufbau (Eigene Darstellung nach Smith 2004, 28; Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 18)

In der geographischen Entwicklungsländerforschung wurde ebenfalls der Zusammenhang zwischen Wohlstand (ökonomischer Entwicklung) und Frieden auf individueller Ebene thematisiert. Die *sustainable livelihood*-Ansätze untersuchen auf einer Mikroebene die Überlebensstrategien von Einzelpersonen und betrachten dabei verschiedene Arten von Ressourcen: Humankapital, Naturkapital, Sozialkapital, Sachkapital und Finanzkapital (vgl. Chambers 1995). So sind die Ausstattung mit oder der Zugang zu den verschiedenen Formen des Kapitals entscheidend bei einer erfolgreichen Überlebensstrategie und erhöhen die Chancen

auf ein friedliches Zusammenleben (vgl. Krüger 2003; Carney 1999; Derichs u. Rauch 2000). Kommt es zu einem Fehlen der individuellen ökonomischen Grundlage, kann dies zum Konflikt führen, der auch regional verheerende Auswirkungen auf die ökonomische, soziale und politische Stabilität hat (Krüger u. Macamo 2003, 499).

Findet also keine nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung auf individueller oder kollektiver Ebene statt, sind Einkommen niedrig oder nicht vorhanden, fehlen Arbeitsplätze, wachsen soziale Ungleichheiten, dann steigt damit die Wahrscheinlichkeit, dass die gesamte politische Stabilität abnimmt. Im gravierendsten Fall kann es dann zu Konflikten kommen. Armut und Konflikt sind miteinander verbunden: „conflict countries are disproportionately poor“ (Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, 3). Bleibt ein wirtschaftliches Wachstum aus, ist das Risiko signifikant höher, dass politische Instabilität folgt (Collier u. Hoeffler 2002). Eine direkte Kausalbeziehung zwischen Armut und Konflikt ist jedoch nur unter bestimmten Bedingungen gegeben und nicht deterministisch (IA 2006, 77). Die Wirtschaftsschwäche wirkt dann erst konfliktfördernd, wenn eine grundsätzliche Staatlichkeit fehlt oder im hohen Maße disfunktional ist, letzteres kann für Bosnien-Herzegowina konstatiert werden (Donais 2005, 63). Eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung kann erst dann entstehen, wenn eine erste äußere Sicherheit garantiert wird, wenn also der gewalttätige Konflikt beigelegt ist. Es besteht folglich eine Wechselwirkung zwischen politischer Stabilität und wirtschaftlich nachhaltiger Entwicklung (IA 2006, 23, 78).

2.2 Wirkung der Privatwirtschaft in der Friedensentwicklung

*„the day-to-day activities of companies
have effects in the societies where they
operate and (...) these can be either positive
or negative, but never neutral“
(Anderson 2002, 2)*

Die zweite Annahme umfasst die Rolle der privaten Wirtschaft, die den signifikanten Hauptteil einer nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung im Kontext der Friedensentwicklung trägt (Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 19; MacDonald 2005, 6).

Die wirtschaftliche Existenzgrundlage für die Zivilbevölkerung kann allgemein durch staatliche und/oder durch private Akteure bereitgestellt werden (Drews 2000, 53). Die staatliche Wirtschaft umfasst in einer Nachkriegssituation zwei Gruppen: die bestehenden regional ansässigen öffentlichen Betriebe und die internationalen Organisationen, die als international öffentliche Wirtschaftssubjekte definiert werden können und die direkt nach Ende des Krieges

massiv an der regionalen wirtschaftlichen Entwicklung beteiligt sind. Gleichwohl wird der Privatwirtschaft das höchste langfristige Potenzial bei der regionalen Entwicklung und damit Stabilisierung eingeräumt, da sie die Quelle der regionalen endogenen Wirtschaftsentwicklung ist (Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 4; Meier 2001, 16). Die Privatwirtschaft reduziert unter bestimmten Bedingungen die entstandenen Abhängigkeiten von internationalen Geldgebern und ersetzt diese durch eigenständige Impulse über die Schaffung von Einkommen und Arbeitsplätzen in direkter und über die sozialen und politischen Aspekte in indirekter Weise (Lederach u. Jenner 2002; Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 8ff). Durch ihre Fähigkeit, in der Regel effektiver und effizienter für die Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen zu sorgen, hat sie enorme Vorteile staatlichen und nicht-marktwirtschaftlichen Wirtschaftssubjekten gegenüber, wie es Gerson und Coletta ausdrücken: "Private investment will remain the primary engine of sustainable growth and development in war-torn societies" (Gerson u. Colletta 2002, 119). Allerdings wird dieser Beitrag zum erfolgreichen Friedenaufbau nur unter bestimmten Bedingungen wirksam. Dies sind zusammengefasst die folgenden (in Anlehnung an Basu 2001, 65; Gerson u. Colletta 2002; Meier 2001, 19ff.; Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 2; MacDonald 2005, 12):

- Langfristige Produktivität
=> Schaffung von Einkommen und Arbeitsplätzen
- Regionale Verankerung
=> Zuliefer-, Absatz- und Arbeitsmärkte
- Gleicher potenzieller Zugang zu Arbeit und Einkommen
=> für alle sozialen Gruppen
- Beitrag zu einer zivilgesellschaftlichen Entwicklung
=> Einhaltung der Gesetze und demokratischer Strukturen
- Beitrag zu einer politischen Stabilisierung
=> dauerhafter Standort in der Region und Beachtung der Konfliktstrukturen

Notwendige Voraussetzung: Alle Kriterien setzen eine Abwesenheit von Gewalt und eine regulierende Staatlichkeit sowie Rechtssicherheit voraus.

Der Zusammenhang zwischen eigenständiger wirtschaftlicher Entwicklung und politischer Stabilität kann nur dann aufrecht erhalten werden, wenn von der Entwicklung alle in der Region lebenden Bevölkerungsgruppen profitieren und/oder an ihr beteiligt sind (IA 2006, 6; Gerson 2001, 111; Meier 2001, 24). Ein steigender Wohlstand lediglich einiger weniger Begünstigter, z. B. ehemaliger Kriegseliten, trägt zur Destabilisierung bei und hat gegenteilige, d. h. konfliktfördernde Effekte (Pugh 2004; Donais 2005, 66ff). Es kommt also im Wesentlichen auf eine Möglichkeit der sozialen Gleichverteilung des erwirtschafteten Kapitals und auf

die Möglichkeit des Zugangs zu Arbeit für alle sozialen Gruppen an. Ohne Auswirkungen auf breite Bevölkerungsschichten in der Region sind die Impulse der privaten Akteure als nicht gänzlich positiv im Sinne eines Friedensaufbaus zu bewerten (vgl. Basu 2001, 65; Banfield, Haufler u. Lilly 2003, 21). Je nach Einhaltung oder Missachtung der Bedingungen wirken sich die Aktivitäten der Privatwirtschaft entweder stabilisierend oder destabilisierend auf die post-konfliktive Region aus (Gerson u. Colletta 2002; Collier et al. 2003; Nelson 2000; Nelson 2002; IA 2006). Die Privatwirtschaft ist nicht abgekoppelt von der sonstigen Friedensentwicklung, sie besitzt entscheidende konfliktfördernde oder friedensfördernde Wirkungskräfte (IA 2006, 29). Beide Wirkungsweisen vollziehen sich im unternehmensinternen (Kerngeschäft) und im unternehmensexternen Bereich (Soziales und Politik) (Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 8ff). Wenn diese oben genannten Bedingungen nicht erfüllt sind, dann kann sich das friedensfördernde in ein konfliktförderndes Potenzial umkehren. Beispiele hierfür sind die Missachtung von staatlicher Regulierung durch die Unternehmen, die Verbindung zu den Verursachern des Konfliktes, oder der Zugang zu Einkommen und Arbeitsplätzen für nur eine bestimmten Gruppe (vgl. Böge, Fitzpatrick, Jaspers u. Paes 2006; Pugh 2004; Donais 2005, 66ff).

Die oben erörterten Kriterien unter denen Privatwirtschaft einen Beitrag zum Friedensaufbau leisten kann, sind in Tabelle 2 zusammengefasst. Insgesamt ergibt sich ein Erkenntnisdefizit zwischen den hier allgemein verfassten Annahmen und empirischen regionalen Befunden (vgl. SEEP 2004; IA 2006; Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 20). Diese Kriterien sind Grundlage für die Bewertung der Wirtschaftsakteure in der post-konfliktiven Regionalentwicklung und werden in den Kapitel 5-8 berücksichtigt.

Wirkungsweise der Privatwirtschaft in post-konfliktiven Regionen ist	
<i>konfliktfördernd, wenn</i>	<i>friedensfördernd, wenn</i>
<ul style="list-style-type: none"> • eine enge Verbindung zu den Kriegseliten besteht • keine oder eine disfunktionale Staatlichkeit herrscht • keine regionalen Multiplikatoreffekte verursacht werden • ungleiche soziale/ethnische Einkommensverteilungen vorherrschen oder verstärkt werden • Diskriminierungen von sozialen Gruppen vorherrschen 	<ul style="list-style-type: none"> • Staatlichkeit den gesetzlichen Rahmen <i>de jure</i> und <i>de facto</i> reguliert • regionale und lokale Wirtschaftskreisläufe existieren und damit große Multiplikatoreffekte erzeugt werden • wirtschaftliche Handlungsweisen nach ökonomischen, nicht nach politischen oder sozialen Prinzipien erfolgen • alle sozialen/ethnischen Gruppen gleichermaßen am Wirtschaftswachstum teilhaben

Tabelle 2: Allgemeine Auswirkungen der Privatwirtschaft in Konfliktkontexten (eigene Zusammenfassung nach IA 2006a; Basu 2001; Collier u. Hoeffler 2002; Gerson 2001; Gerson u. Colletta 2002; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, Nelson 2002; Nelson 2000)

3 Methodisches Vorgehen

Das Kapitel zum methodischen Vorgehen beinhaltet die Auswahl der Untersuchungsgebiete und das empirische Vorgehen mittels qualitativer Interviews. Die Auswahl der Untersuchungsgebiete ist eine Selektion und damit Bestandteil des Vorgehens.

3.1 Die Auswahl der Untersuchungsgebiete Tuzla und Mostar

*„There is actually no problem in
Bosnia and Herzegovina
that is not in Mostar“
(Interview Stadtentwicklungsexperte 2005⁷)*

Die Auswahl der Untersuchungsgebiete Tuzla und Mostar in Bosnien-Herzegowina ist nach folgenden Kriterien des geographischen Vergleiches getroffen worden:

Gleiche Merkmale bei den Stadtregionen:

- Größe nach Einwohnern und funktionale Bedeutung für die jeweilige Region
- Sozialistische Wirtschaftsstruktur vor 1991⁸ (Großindustriekomplexe)
- Repräsentativität im Hinblick auf aktuelle gesamtgesellschaftliche Prozesse

Unterschiedliche Merkmale bei den Stadtregionen:

- diametrale wirtschaftliche
- und politische Entwicklung nach 1995

Beide Untersuchungsregionen erfüllen die wesentlichen Kriterien für Fallstudien: Repräsentativität und Vergleichbarkeit (nähere Erläuterung der inhaltlichen Vergleichskriterien s. Kapitel 4) und können damit eine Übertragbarkeit der Ergebnisse auf andere Konfliktregionen ermöglichen (Stake 1994, 241ff; Yin 1994, 13; Kromrey 2002, 532). Bei der Betrachtung der privatwirtschaftlichen Entwicklungen der Städte Mostar und Tuzla ist immer der gesamtpolitische und -wirtschaftliche Kontext Bosnien-Herzegowinas zu berücksichtigen. Dieser steckt den Rahmen der Untersuchung ab und bildet die Bewertungsebene für die jeweiligen sozio-ökonomischen Entwicklungen in den Stadtregionen.

Mostar und Tuzla spiegeln in verschiedener Weise die sozio-ökonomischen Prozesse der

7 Das Interview bezieht sich auf die der Dissertation vorangegangenen Studie: Feigs (2006): Post-Conflict Development in Bosnia and Herzegovina. The Hindrances of Local Socio-Economic Development in Mostar. University of Joensuu. Joensuu

8 Der Konflikt in Jugoslawien ist 1991 offen zum Ausbruch gekommen, weshalb hier dieses Datum gewählt wurde.

post-konfliktiven Entwicklung der Systemtransformation (Tuzla) und der Kriegsbewältigung (Mostar) im Gesamtstaat Bosnien-Herzegowina wider. Damit repräsentieren die Gebiete jeweils eine der beiden im Gesamtstaat ablaufenden Transformationen in unterschiedlicher Form (Petritsch u. Solioz 2003, 47; Stojanov 2003). Beide Stadtregionen liegen in der Föderation Bosnien und Herzegowina FBiH (s. Abbildung 3). und sind Hauptstädte der Kantone: Hecegovačko-Neretvaski Kanton (Mostar) und Tuzlanski Kanton (Tuzla). Beide Stadtregio-



Abbildung 3: Bosnien-Herzegowina, Kantone und Gemeinden und Auswahlgebiete Mostar und Tuzla. Die unterschiedlichen Farben der Kantone verdeutlichen die Grenzen dieser, haben jedoch keine qualitative Bedeutung (Kartographie Kaup 2008 - detaillierte Angabe der Kartengrundlage siehe Kapitel 12) (Kanton 10 hat laut Verfassung von Dayton keinen Eigennamen)

nen sind mit ca. 105.000 (Mostar) bzw. ca. 130.000 (Tuzla) Einwohnern etwa gleich groß und besitzen eine funktionale Ausstattung als Oberzentren der jeweiligen Region Herzegowina (Mostar) und Nord-Ost (Tuzla). Sie zählen zu den mittelgroßen Städten und sind nach Sarajevo und Banja Luka dritt- (Tuzla) bzw. viertgrößte Stadt (Mostar) des Landes. Neben ihrer Größe nach Einwohnern und ihrer funktionalen Bedeutung haben sie eine vergleichbare post-industrielle und eine post-sozialistische Vergangenheit, da sie zu jugoslawischen Zeiten als Zentren der Schwerindustrie ausgebaut wurden. Durch die starken Zuwanderungen im Kontext der Industrialisierung im Zeitraum von 1960 - 1980 besaßen sie – anders als viele ländli-

che Gebiete – eine heterogene ethnische Struktur und wiesen vor 1991 eine starke Zugehörigkeit zu einer jugoslawischen Identität⁹ auf (Lovrenović 1999; Bose 2002; Goretzky 2006,80; Bose 2002; 133-134; s. Kapitel 4). Die planwirtschaftliche Schwerindustrie ist heute Grund für umfangreiche Modernisierungen und Privatisierungen der Betriebe in beiden Stadtregionen, die die Wirtschaftsentwicklung kurzfristig stark einschränken. Während in Tuzla die meisten Industriekomplexe noch betriebsfähig sind, ist dies in Mostar meist nicht der Fall. Hier ist das Gros der Anlagen durch den Krieg zerstört. Obwohl die Stadtregionen vor dem Krieg Ähnlichkeiten im Hinblick auf ihre ethnisch-demographische Zusammensetzung zeigten, ist die ethno-politische Entwicklung seit 1995 entgegengesetzt: Tuzla steht als Positiv-Beispiel für eine multiethnische Stadt in der Transformation, Mostar hingegen als ethnisch geteilte Stadt, die noch immer stark mit der Bewältigung der Kriegsfolgen belastet ist (Kaldor u. Bojić 1995).

Die Hauptprobleme für Tuzla sind zusammengefasst: Privatisierung der Staatsbetriebe, hohe Arbeitslosigkeit, soziale Polarisierung nach Einkommen und der Mangel an Fachkräften, sowie die Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur. Mostar als Stadtregion ist hingegen in der Bewältigung der Kriegsfolgen stark mit dem Aufbau einer funktionierenden Verwaltung beschäftigt, die die beiden ethnisch geteilten Stadthälften zusammenbringen soll. Exkludierende und radikale Nationalismen der Kroaten und Bosniaken, geteilte Institutionen (Bildung, Kultur, Sport, Gesundheitssysteme, etc.) sowie die Schaffung von Arbeitsplätzen, Privatisierungen und die Ansiedlung von Neubetrieben sind für Mostar zusammengefasst einige der Hauptschwierigkeiten (Pickering 2006, Stojanov 2003, Jenichen 2004; KFW 2005; detaillierte Darstellung im Kapitel 4). Insgesamt ist Mostar als der konfliktreichere, Tuzla hingegen als der konfliktärmere Fall zu bezeichnen (Bjelaković u. Strazzari 1998, 74; Kaldor u. Bojić 1995). So eignen sich beide Stadtregionen dazu, die Wirkungsweisen und den Einfluss der privaten Wirtschaft auf die Friedensentwicklung zu untersuchen.

Neben der inhaltlichen Auswahl waren auch die wissenschaftlichen Vorbereitungen und bereits entstandene Arbeiten zum Aufbau von Zivilgesellschaft und zur internationalen Intervention – gerade für Mostar – Grund für die Auswahl (Feigs 2006; Bose 2002; Scotto 2002; Jenichen 2004). Durch die Eigenschaft der Stadtregionen gesamtstaatliche und strukturelle Phänomene abzubilden, ergibt sich auch eine mögliche Übertragbarkeit der Ergebnisse für ähnliche Regionen mit post-sozialistischem und post-konfliktivem Hintergrund – so z. B. für die Stadt Mitrovica im Kosovo (vgl. Killick, Srikantha u. Gündüz 2005, 4).¹⁰

9 Dies kann beim Zensus 1991 daran festgestellt werden, dass sich eine signifikante Anzahl als „Jugoslawen“ bezeichnete.

10 Eine Übertragbarkeit der Ergebnisse aus diesen Fallstudien kann nur vor dem Hintergrund der jeweiligen

3.2 Angewandte Methoden

3.2.1 Grundlage zur Erhebung der empirischen Daten

Die Auswahl der empirischen Methoden richtet sich allein nach der Fragestellung (Reuber u. Pfaffenbach 2005, 35; Krotz 2005, 157ff). Da sie von qualitativer Art ist, rechtfertigt sie die Verwendung qualitativer und semistrukturierter Interviews. Ziel ist es, Zusammenhänge zwischen privatwirtschaftlichen Aktivitäten, einer regional-ökonomischen und politischen Stabilisierung für die Städte Tuzla und Mostar zu analysieren.¹¹ Semistrukturierte Interviews mit den relevanten Akteuren aus Wirtschaft, lokaler Politik, Vertretern der Zivilgesellschaft und Wirtschaftsexperten erschienen darum als geeignete Methode, diese Zusammenhänge aufzuzeigen.

Beim methodischen Vorgehen, der Exploration dieses Forschungsfeldes und der Auswertung der Daten war die Vorgehensweise der *grounded theory*¹² nach Strauss und Corbin (1990) ideengebend, ohne sie als eine solche gegenstandsbezogene Theoriebildung jedoch konsequent zu verfolgen. Sie wird hier kurz erläutert, da sie wichtige Impulse zum methodischen Vorgehen geliefert hat (Strauss 1991). Die *grounded theory* eignete sich in der Weise, dass sie explorativ Zusammenhänge erklärt und induktiv soziale Strukturen, Prozesse und Phänomene erkennbar macht. Als gegenstandsbezogene Forschung folgt sie damit dem interpretativ-verstehenden Paradigma innerhalb der Methodologie (Strübing 2004, 13; Krotz 2005, 147, 179). Die *grounded theory* nach Strauss – in Abgrenzung zum Verständnis von Glaser, der das Vorwissen ablehnt (Glaser 1978) – nennt explizit theoretisches Vorwissen und Literaturrecherche als ein wichtiges Mittel, um der Datenerhebung die richtige Richtung zu geben. Dennoch sollte das empirische Material und dessen offene Interpretation Priorität haben (Strübing 2004, 63ff.). Die Forschungsfrage steht stets im Mittelpunkt des Vorgehens, so dass eine Kombination verschiedener Methoden und qualitativer Datenquellen erwünscht ist (Cutcliffe 2005, 422; Strauss u. Corbin 1994, 276-278). Im Falle dieser Arbeit sind dies: Literaturrecherche, eigene Beobachtungen und Vorarbeiten im Feld, primär jedoch die Ergebnisse der vor Ort geführten qualitativen Interviews (s. Kapitel 3.2.2).

Bei der *grounded theory* kommt es darauf an, die erhobenen Daten und deren Analyse in

lokalen Konfliktspezifika geschehen.

11 Eine stabilisierende Regionalentwicklung wird hier im Sinne der im Kapitel 2 aufgestellten Kriterien für die Friedenswirksamkeit verstanden.

12 Der Begriff der *grounded theory* könnte irreführend verstanden werden, da sie in erster Linie eine Herangehensweise ist und weniger eine Theorie als solche darstellt (Strauss u. Corbin 1990, 23). Grundsätzlich sind zwei Richtungen der *grounded theory* zu unterscheiden: diejenige, die einem Forschungsphänomen mehr und ungeleiteter, d. h. ohne weitere wissenschaftliche Vorarbeit, Raum bietet (Glaser 1978) und diejenige, welche sich an der konkreten Fragestellung orientiert, definierte Wissenschaftskriterien und theoretisches Vorwissen explizit voraussetzt (Strauss 1991).

den sozialen Kontext zu stellen und immer wieder aufeinander zu beziehen (Strauss u. Corbin 1990). Das Verfahren besteht aus einer problemorientierten und sich wiederholenden Interaktion zwischen den erhobenen Daten und deren Interpretation und hat damit Anknüpfungspunkte an die qualitative Inhaltsanalyse (Strübing 2004, 14-18). Nach einer Auswertung eines Interviews folgt beispielsweise ein weiteres Interview, welches die Ergebnisse aufgreift und vertieft, sodass sich die Formulierung der Interviewfragen und die zu befragenden Akteursgruppen beim Fortschreiten der Forschung ändern können. Die Auswertung der empirischen Daten erfolgte über die Inhaltsanalyse nach Mayring (Mayring 2003; Mayring 2005), lehnt sich aber durch das häufige Durchgehen des Materials an das Vorgehen der *grounded theory* an.¹³ Das iterative Verfahren der Auswertung bildet das Kernstück der Arbeit. Dass die *grounded theory* insbesondere bei wenig beforschten Regionen und Fragestellungen ihre Rechtfertigung erhält, wird auch von Wood (1994) vertreten. Er wendet die *grounded theory* bei seinen Studien über Nord-Ost-England in ähnlicher Weise wie hier an und verbindet die gegenstandsbezogene Theoriebildung mit Experteninterviews. So begründet er die Verknüpfung von induktiver *grounded theory* mit Leitfrageninterviews durch die Unbeforschtetheit des Untersuchungsgegenstandes (Wood 1994, 202).

Alle Ergebnisse meiner angewandten Methoden beziehen sich auf den Gegenstand und sind in gleichem Maße Interpretationen, beanspruchen also keine universelle – zeitliche oder örtliche – Allgemeingültigkeit und Objektivität (vgl. Reuber u. Pfaffenbach 2005, 17; Baumann 2002; Jensen 1999). Diese Interpretationen durch die Befragten und durch den Forscher sollen aber zu einem besseren Verständnis der unterschiedlichen sozialen Wirklichkeiten der einzelnen Akteure in der post-konfliktiven Entwicklung beitragen und Abläufe, Deutungsmuster und Strukturmerkmale transparenter machen, um eine Grundlage für zukünftige Konfliktlösungsmechanismen bereitzustellen (vgl. Flick, von Kardoff u. Steinke 2005, 14).

Der soziale Kontext ist Teil des Forschungsgegenstandes und durch induktive, gegenstandsbezogene Empirie unter Einbeziehung möglichst vieler verschiedener Perspektiven zu verstehen (Strauss u. Corbin 1994, 280-282; Strauss u. Corbin 1990, 52; Cutcliffe 2005, 426). Diese Perspektiven werden im Falle dieser Arbeit durch die Interviewgruppen bestehend aus Unternehmen, Banken, Internationalen Organisationen, Vertretern der lokalen Verwaltung und Repräsentanten der Zivilgesellschaft (NRO) vertreten (s. Kapitel 3.2.3).

Dem Führen der Interviews und deren Auswertung geht eine Phase der Literaturrecherche

13 Das folgende Zitat verdeutlicht die Ähnlichkeit zum Vorgehen der *grounded theory*: „Grounded theory is a *general methodology* (Hervorhebung im Original) for developing theory that is grounded in data systematically gathered and analyzed. A theory evolves [...] through continuous interplay between analysis and data collection [...], hence the approach is often referred to as the *constant comparative method* (Hervorhebung im Original)“ (Strauss u. Corbin 1994, 273).

in den Bereichen regionale Wirtschaftsförderung, Friedenaufbau, der Zusammenarbeit zwischen privatwirtschaftlichen Akteuren und multilateralen Organisationen und der Systemtransformation von einer sozialistischen zu einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsform sowie einer Recherche der lokalspezifischen Entwicklung in Bosnien-Herzegowina voraus. Eine solche Literaturrecherche war notwendig, um die Forschungsfragen genau zu definieren und die untersuchten Phänomene in den sozio-ökonomischen Kontext einzubetten: „It enables the user to identify previous research in an area, as well as to discover where there are gaps in understanding“ (Strauss u. Corbin 1990, 49-56; vgl. a. Strübing 2004, 55-57). Neben der Literaturrecherche spielt die lokale Vorkenntnis durch die Feldaufenthalte eine wesentliche Rolle. Diese wurde durch mehrere Aufenthalte in den Jahren 2002 bis 2007 gesammelt. Das gesamte methodische Vorgehen ist in Abbildung 4 zusammengefasst.

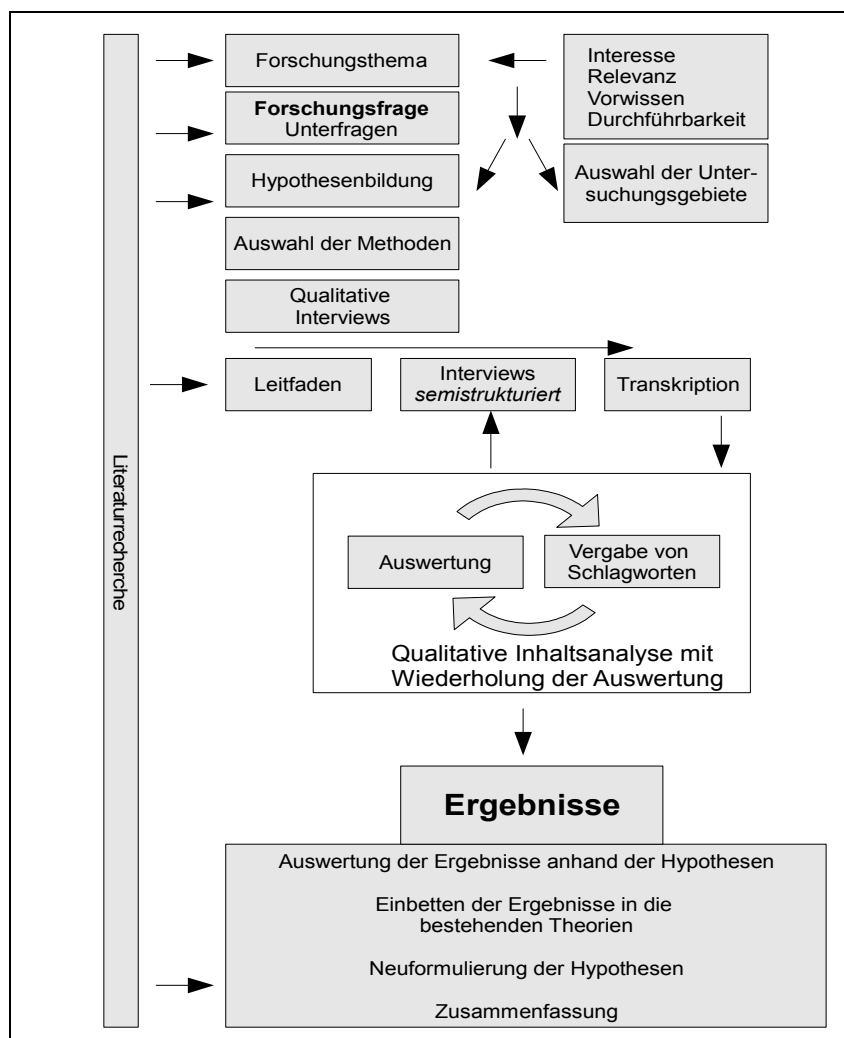


Abbildung 4: Methodisches Vorgehen der Arbeit (eigene Darstellung)

3.2.2 Leitfadeninterviews – Aufbau und Konzeption

Das semistrukturierte Leitfadeninterview ist eine Interviewform bei der das Gespräch mittels eines Leitfadens eine gewisse Richtung erfährt (Dunn 2005, 88; Crang 2002, 649). Der Leitfaden enthält die wesentlichen Elemente der Forschungsfragen (Kapitel 1.2). Er deckt in diesem Fall ökonomische, politische und soziale Komponenten der Entwicklungen der einzelnen Stadtregionen ab und ist an die Akteursgruppe angepasst (s. Anhang III Interview Leitfäden).

Der formulierte und strukturierte Leitfaden trägt einerseits dem regionalen und fachlichen Vorwissen und der Forschungsfrage Rechnung, er bietet andererseits aber auch die notwendige Offenheit, um neue, bis dahin noch nicht bedachte Aspekte in die Forschung einzubinden (Dunn 2005, 80). Die für diese Arbeit gewählte Interviewform wird bei Lamnek als problemzentriertes Interview bezeichnet (1995, 70; vgl. Reuber u. Pfaffenbach 2005, 131). Durch die Fokussierung auf das Problem und die gegebene Offenheit der Fragen wurde der Leitfaden immer wieder den neuen Interviewsituationen während der Feldforschung angepasst und modifiziert (vgl. Winchester 2005, 7).

Es ist wichtig, mit den einleitenden Fragen beim Interview das Vertrauen der Gesprächspartner zu gewinnen und die Offenheit beizubehalten, weshalb die ersten Fragen zunächst allgemeinerer Natur waren (vgl. Dunn 2005, 86). Diese Vertrauensbildung ist gerade in postkonfliktiven Situationen und Gebieten wichtig, da dem Forscher allgemein oft Misstrauen entgegengebracht wird (vgl. Dowling 2005). Für dieses Forschungsprojekt bedeutete dies, dass zunächst die Aufgaben des Unternehmens, der NRO oder der Wirtschaftsförderungsgesellschaft abgefragt und erst im Verlauf des Interviews Themen angesprochen wurden, die problematisch waren. Dies waren beispielsweise Fragen zu ethnischen Problemen, zur Tätigkeit der Institution während des Krieges oder auch zu den Bereichen Schwarzmarkt und Korruption. Die Offenheit und das Vertrauen sind wichtig, um über die problematischen Themen Erkenntnisse zu gewinnen, wie es Valentine folgendermaßen ausdrückt: „(interviews) are a dialogue rather than an interrogation“ (1997, 111). Nur so können die Vorteile des leitfadengestützten Interviews, neue Kategorien und Aspekte aufzudecken, ausgeschöpft werden (Dunn 2005, 80; Kitchen u. Tade 2000, 213, Valentine 1997, 111).

Der Bildung der Fragen im Leitfaden für die eigentliche Untersuchung ging eine intensive Literaturrecherche, sowie zehn vorbereitende Interviews im September 2006 in Tuzla und Mostar voraus. Diese sind als Pre-Test zu werten, um die Leitfragen zielgenauer formulieren zu können (vgl. Kromrey 2002, 525; Jorgensen u. Phillips 212).

Die Verwendung von offiziellem statistischen Materials war schwierig, da weder einen

Zensus nach 1991 durchgeführt wurde¹⁴, obwohl es massive Bevölkerungsverschiebungen gegeben hat und damit Pro-Kopf-Daten unzureichend sind, noch die Daten valide sind. So wurden für die Kontextualisierung der Interviewergebnisse häufig auf Reports der UN und der Weltbank zurückgegriffen, die unabhängig von den nationalen, statistischen Agenturen Daten erheben, um demographische und ökonomische Rahmenbedingungen und Trends zu bestimmen.

Bei der Befragung spielen neben der inhaltlichen Ausrichtung der Leitfragen auch subjektive Elemente wie Ort, Zeit und das Verhältnis von Befragten und Befrager eine wichtige Rolle, da sie Auswirkungen auf das Gesagte und dessen spätere Interpretation haben (vgl. Crang 2002 649; Crang 1997 188; Robinson 1998, 416; Valentine 1997, 111). Ort und Zeit des Interviews wirken bei den Interviewpartnern ebenso einflussnehmend auf die notwendige Vertrauensbildung und letztlich auch die Ergebnisse aus wie die Tatsache, welche Position der Befrager – *insider* oder *outsider* bestimmter Netzwerke – aus Sicht des Befragten einnimmt (Elwood u. Martin 2000 649 ff; Valentine 1997, 110 ff; Reuber u. Pfaffenbach 2005, 132).

Insider-Positionen werden allgemein als vorteilhaft bezeichnet, da das Vertrauen der Befragten besser gewonnen werden kann und letztendlich mehr Informationen fließen können (Crang 2003, 496; Buttner 1979). In post-konfliktiven Situationen oder bei Befragtengruppen, die einer exklusiven Elite angehören, kann es aber von Vorteil sein, dass Befrager eine wahrgenommene neutrale oder *outsider*-Position zugeschrieben bekommen, die es ermöglicht, über oder zumindest außerhalb der Konfliktlinien zu stehen (Reuber u. Pfaffenbach 2005, 133; Dowling 2005, 26; Bude 2005, 573; Herod 1999). Diese Erfahrung, dass gerade die *outsider*-Position eine vertrauensbildende ist, wurde bereits bei den Vorstudien zu der Forschungsfrage in Bosnien-Herzegowina 2006 gemacht und konnte bestätigt werden (Feigs 2006).¹⁵ Konsequenterweise kann aber nie von einer reinen *insider*- oder *outsider*-Position gesprochen werden, denn der Forscher nimmt bei der Datenerhebung immer eine exponierte Stellung ein und ist gleichzeitig mit dem Thema so vertraut, dass er weder als reiner *insider* noch als *outsider* bezeichnet werden kann. Die klaren Grenzen von *insider* und *outsider* verschwimmen, wie es Mullings formuliert: „(...) it seeks to freeze positionalities in place, and assumes that being an 'insider' or 'outsider' is a fixed attribute (...). No individual can consistently remain an insider and few ever remain complete outsider“ (Mullings 1999, 340).

14 Eine gesamtstaatliche Neuauflage des dringend benötigten Zensus wird von allen Ethnien abgelehnt, da sie befürchten, regional an Proporz zu verlieren, was die festgelegte Sitzverteilung für ethnische Gruppen in den Entscheidungsgremien auf allen Ebenen (vom Stadtrat bis zum Föderationsrat) in Frage stellen würde. Diese Proporze sichern ein ethno-politisches Denken, welches häufig zu Entscheidungsblockaden führt.

15 Besonders eindrucksvoll schildert auch Dowler bei ihren Arbeiten in Nordirland eben diesen Charakter der *outsider*-Position, die vertrauensbildend und informationsgewinnend ist (Dowler 2001, 415).

Der explorative Charakter der leitfragengestützten Interviews wurde durch eine Streuung der Interviewpartner verstärkt. Es wurden nicht nur Entscheidungsträger aus der Wirtschaft, sondern auch aus dem Bereich Zivilgesellschaft, dem öffentlichen Sektor und Experten der internationalen Organisationen befragt (s. Anlage IV). Diese Herangehensweise dient sowohl dazu, viele beteiligte Akteure zu berücksichtigen, als auch genannte Aspekte und Sichtweisen über die Befragung der 'Gegenseite' zu relativieren und damit eine Balance zwischen den Sichtweisen zu erwirken (vgl. Lamnek 1993, 84ff). Auf die Auswahl der Akteure wird näher bei der Beschreibung der Feldforschung eingegangen (Kapitel 3.2.3).

Insgesamt wurden drei verschiedene Interviewleitfäden erarbeitet, die auf die Akteursgruppen zugeschnitten waren: a) Unternehmen, b) NRO und c) internationale Organisationen/Verwaltung. Diese Akteursgruppen repräsentieren Wirkungssender und Wirkungsempfänger privatwirtschaftlicher Aktivitäten in jeweils unterschiedlicher Weise. Diejenigen, von denen die Wirkung ausgeht sind die Unternehmen selbst; diejenigen, auf die sich die Wirkung bezieht werden durch NRO aus der Zivilgesellschaft vertreten. Und letztlich diejenigen Akteure, die als Bindeglied zwischen gesellschaftlichem und ökonomischem Interesse stehen: die (semi)öffentlichen Wirtschaftsagenturen und (internationalen) Organisationen. Tabelle 3 bietet einen Überblick über die Themen des Interviewleitfadens.

Akteur	Daten/Angaben	Ökonomie	Soziales/Politisches	Kooperationen
Unternehmen	<ul style="list-style-type: none"> - Größe - Branche - Eigentumsstruktur 	<ul style="list-style-type: none"> - Mitarbeiter (ethnische Parität, Aus- und Weiterbildung) - Zulieferketten - Absatzmärkte - Umwelt- und Sozialstandards - Privatisierungen - Kapital und Finanzen 	<ul style="list-style-type: none"> - Gesellschaftliches Engagement - Lobbyarbeit - Erfahrungen mit der Verwaltung 	<ul style="list-style-type: none"> - Public-Private Partnerships - Wirtschaftsverbände - Zusammenarbeit mit regionalen Entwicklungsagenturen
NRO	<ul style="list-style-type: none"> - Größe - Aufgabe - Reichweite (regional/national/international) 	<ul style="list-style-type: none"> - Arbeits-, Sozialstandards bei Unternehmen - Einkommensverteilung - Diskriminierungen bei Arbeitgebern - Vertrauen der Gesellschaft in die Unternehmen (Ruf/Image) 	<ul style="list-style-type: none"> - Beurteilung der gesellschaftlichen und politischen Aktivitäten der Unternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kooperation mit den Unternehmen - Erfahrungen mit den Unternehmen

Inter. Organisationen/ Verwaltung	<ul style="list-style-type: none"> - Größe - Privat/öffentliche Organisation - Aufgaben - Projekte - Reichweite (regional/national) 	<ul style="list-style-type: none"> - Beurteilung der Wirtschaftslage - Beurteilung der Unternehmensaktivitäten (nach Unternehmenstyp und Branche) - Kapitalflüsse und Kredite 	<ul style="list-style-type: none"> - Förderung sozialer, politischer Einrichtungen - Verbesserung des Wirtschaftsklimas - politische Initiativen 	<ul style="list-style-type: none"> - Art der Zusammenarbeit mit den Unternehmen - Erfahrungen aus privat- öffentlichen Kooperationen
--------------------------------------	--	--	---	--

Tabelle 3: Überblick über die Fragethemen bei Unternehmen, NRO und Wirtschaftsförderungsagenturen (eigene Darstellung)

3.2.3 Interviews in der Feldforschung

„Interviews with owners and managers are the prime source of information on the activities of businesses, whether the purpose is to understand the spatial behaviour of the organizations themselves or as a means of analysing the economic geography of a particular sector or area. It needs to be recognized, however, that interviews with business owners and managers will provide the research worker with material from only one particular viewpoint and it will often be desirable to obtain other viewpoints, such as those of the unions and various government bodies“

(Healy u. Rawlinson 1993, 339f.)

Das aufgeführte Zitat von Healy und Rawlinson verdeutlicht die Wichtigkeit der Befragung unterschiedlicher Akteure im Wirkungsgeflecht privatwirtschaftlicher Aktivitäten. Nur eine Herangehensweise, die verschiedene Sichtweisen berücksichtigt, kann Einblicke in die Wirkungszusammenhänge zwischen Wirtschaft und regionaler Entwicklung – zwischen Wirkungsverursacher und Wirkungsempfänger – aufzeigen (vgl. Lamnek 1993, 84ff).

Die Auswahl der Interviewpartner erfolgte über verschiedene Wege: Zum einen wurden Interviewpartner aus den Vorstudien (Feigs 2006) erneut kontaktiert, zum anderen wurden vor allem über die deutsche Auslandshandelskammer und die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) Wirtschaftskontakte in beiden Forschungsregionen angefragt. Weiterhin wurden Unternehmen und NRO vorab angeschrieben, die eine Internetpräsenz hatten, um Interviewtermine zu erhalten. Diese erste Phase der Kontaktaufnahme und Auswahl der Interviewpartner erfolgte gemäß des selektiven *sampling* (vgl. Reuber u. Pfaffenbach 2005, 152; Schnell, Hill u. Esser 2005, 358). Die Terminzusagen in der Vorab-Runde waren allerdings schwach, die Antwortquote lag bei unter 5 % aller abgeschickten Anfragen (40).

Vor Ort hingegen, in der zweiten Phase, wurden bereits interviewte Gesprächspartner als sogenannte *gatekeeper* genutzt, um weitere Gesprächspartner zu finden (vgl. Reuber u. Pfaf-

fenbach 2005, 152; Valentine 1997, 115). Besonders in Wirtschaftskreisen war dieser Zugang – also eine Weiterempfehlung – wichtig, um Vertrauen aufzubauen. So konnte durch die Empfehlung beim folgenden Gespräch schneller Vertrauen aufgebaut werden (vgl. Healy u. Rawlinson 1993, 346). Dieses Verfahren wird als *snowball sampling* bezeichnet und ermöglicht den leichteren Zugang zu schwer zugänglichen Fokusgruppen, zu denen regionale Unternehmer gezählt werden können (vgl. Reuber u. Pfaffenbach 2005, 151; Cameron 2005, 172). Diese Fokusgruppen waren im Bereich der regionalen Wirtschaft vor Ort bestens vernetzt und sind als schwer zugängliche Eliten zu bezeichnen (vgl. Mullings 1999, 339). Der Zugang über die *gatekeeper* funktionierte vor Ort sehr gut. Allerdings entsteht so eine gewisse Abhängigkeit zwischen den Befragten im methodologischen Sinne, die aber ohnehin bei einer festen Forschungsfrage und einem relativ kleinen Forschungsgebiet nicht vermieden werden kann (vgl. Reuber u. Pfaffenbach 2005, 151). Die Akteure der Zivilgesellschaft, die NRO, waren wesentlich leichter ausfindig zu machen und zu kontaktieren, denn hier war das Misstrauen gegenüber dem Autor in der Regel nicht gegeben.

Insgesamt wurden 78 Interviews geführt und ausgewertet, 68 davon in der Zeit von Mai bis Juni 2007 und nochmals zehn Interviews aus vergangenen Kurzaufenthalten im November 2005 und September 2006. Alle Interviews sind auf Deutsch, Englisch oder mittels einer Übersetzung geführt worden. Die Verwendung einer Drittsprache – Deutsch oder Englisch – hatte zum Vorteil, dass das Vertrauen der Befragten durch eine *outsider*-Position des Autors aufgebaut werden konnte. Es bestand eine hohe Anerkennung bei den Unternehmern durch die Tatsache, dass der Autor nicht aus dem lokalen Kreis kam, da vielfach sehr offen über informelle Aktivitäten gesprochen wurde. Bei Gesprächspartnern, die keiner der beiden Sprachen mächtig waren, wurde auf einen lokalen Übersetzer zurückgegriffen, der dem feinen, oftmals marginalen sprachlichen Unterschieden zwischen Kroatisch, Bosnisch und Serbisch Rechnung tragen konnte und damit die Vertrauensbasis schaffte (vgl. Scotto 2002, 47; Okuka 1998). In Abbildung 5, S. 30 ist eine Aufschlüsselung über die Zahl der Interviews pro Akteursgruppe zu sehen. Zwar waren die Leitfäden anfangs nur auf drei Gruppen zugeschnitten, nämlich: Unternehmen, NRO, internationale Organisationen/Verwaltung. Die Gruppe der Banken ergab aber noch eine entscheidende vierte Gruppe, deren Fragen im Laufe der Feldforschung ad hoc formuliert werden mussten.

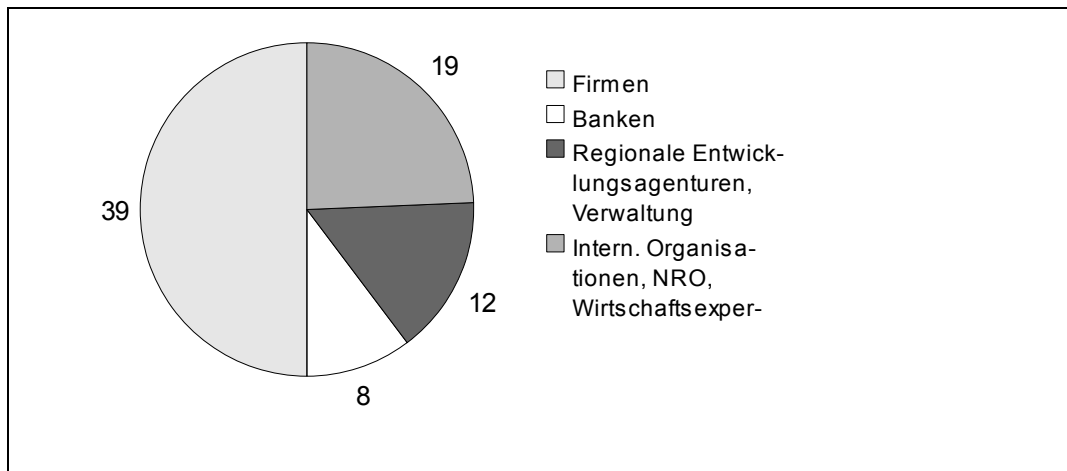


Abbildung 5: Aufschlüsselung der Interviews nach Akteursgruppen (eigene Darstellung)

Die Verteilung der Interviews pro Stadtregion ist etwa gleich, wie Tabelle 4 zeigt. Einige Experten konnten nur in Sarajevo und in Deutschland interviewt werden. Unter den Experten war auch namentlich Dr. Hans Koschnick, der ehemalige Verwalter der EU-Sonderzone Mostar in den Jahren 1994-1996. Er gab in Bremen Auskunft über seine Erfahrungen.

Bereich	Tuzla	Mostar	Sonstige: Sarajevo, Berlin, Bremen
Unternehmen ¹⁶	16	22	1
Banken ¹⁷	4	1	3
Reg. Entwicklungsagenturen, Verwaltung	5	6	1
Internationale Organisationen, NRO, Wirtschaftsexperten	10	4	5
Total	35	33	10

Tabelle 4: Verteilung der Anzahl der Interviews nach Regionen (eigene Darstellung)

Die Gruppe der Unternehmen unterteilt sich in große, mittlere, kleine und Mikrobetriebe, sowie in heimische und ausländische Unternehmen, staatliche und private. Die Größenklassen ergeben sich aus der bereits in Kapitel 1 genannten Definition und sind im Kapitel 5.1 (Unternehmenstypologisierung) weiter ausgeführt (vgl. EU 2003). Tabelle 5, S. 31 zeigt die Verteilung der befragten Unternehmen in Bezug auf ihre Größe und Eigentumsstruktur. Es ergibt sich ein leichter Schwerpunkt im Bereich der mittleren Unternehmen, der mit der Häufigkeit der jeweiligen lokalen Wirtschaftsstruktur zusammenhängt. Insgesamt wurden die Interviews

¹⁶ Es wurden 38 unterschiedliche Unternehmen befragt, jedoch 39 Interviews geführt. Das Unternehmen Alba wurde zweimal interviewt.

¹⁷ Die Gruppe der Banken wurde nach Durchführung der Interviews definiert. Sie spielt eine Sonderrolle, da sie Aussagen über die Verfügbarkeit von Investitionskapital tätigen konnte.

fast ausschließlich mit privaten oder privatisierten Unternehmen geführt. Der Hauptanteil (33) der Unternehmen waren rein lokal geführte Unternehmen, lediglich sechs Unternehmen waren ausländische Investitionen. Für die Auswertung wurden die Mikro- und Kleinbetriebe zusammengefasst, da sie sich aufgrund ihrer Marktpositionierung ähnlich verhalten (s. Kapitel 5.1).

Größe ¹⁸	Anzahl gesamt	Eigentumsstruktur			
		Öffentlich	Privat	Ausländisch	Heimisch
Großbetriebe (> 250 Mitarbeiter)	9	2	7	1	8
Mittlere Betriebe (50 - 250)	15	1	14	3	12
Klein- und Mikrobetriebe¹⁹ (0 - 50)	14	0	14	2	12

Tabelle 5: Verteilung der Unternehmensinterviews nach Unternehmensgrößen und Eigentumsstruktur sowie Herkunft (eigene Darstellung)

In der Anlage IV findet sich ein umfassender Überblick über die einzelnen Interviews. Die Einteilung nach Größenklassen ist allein auf Basis der Zahl der Mitarbeiter erfolgt, da Umsätze oder Gewinne nicht abgefragt werden konnten. Einige Großbetriebe befanden sich zum Zeitpunkt der Befragung in der Modernisierungs- oder Privatisierungsphase, so war die Umsatzangabe hier nicht der Definition der Größenklasse nach EU-Kriterien entsprechend. Ihr Umsatzeinbruch war temporär, sie wurden aufgrund der Zahl der Mitarbeiter aber dennoch als Großbetriebe eingestuft. Viele andere Unternehmen haben über die finanzielle Situation keine Angaben gemacht, sodass auch hier die Zahl der Mitarbeiter entscheidend war. Für die Forschungsfrage sind die sozialen Wirkungen, die von der Anzahl der Mitarbeiter ausgehen, wichtiger als die finanzielle Größe (Umsatz, Gewinn) der Betriebe. Sicherlich wäre es dennoch von Interesse gewesen, Finanzindikatoren abzufragen. Dies lag aber außerhalb der Reichweite der Forschung.

Die Interviews hatten eine durchschnittliche Länge von etwa 50 Minuten und wurden digital aufgezeichnet. Lediglich zwei Vertreter der internationalen Organisationen haben eine digitale Aufzeichnung aus Daten- und Personenschutzgründen nicht gestattet. Die meisten Interviewpartner baten ausdrücklich um Anonymität. Ein einziges Interview ist dem Autor verwehrt worden, dies geschah ganz offensichtlich wegen Verstrickungen des Unternehmens in illegale Strukturen.

Bei der Durchführung wurde der Leitfaden gemäß der qualitativen Methodik den neu erkannten Aspekten angepasst. Zu diesen zählten insbesondere die Fragen zur Kapitalbeschaf-

¹⁸ Definition s. Kapitel 1 und Kapitel 5 sowie EU 2003.

¹⁹ Es konnten zwei Mikrobetriebe interviewt werden (U22 Konold; U26 MD Print). Der Betrieb Konold ist auf der Schwelle zu einem kleinen Betrieb, der in Kürze mehr Beschäftigte anstellen möchte.

fung und Kreditrückzahlung von Unternehmen und zu Kooperationen mit den nationalen und internationalen Banken.

Situationen, in denen das Gespräch nicht der Kontrolle des Interviewers unterlag, kamen nicht vor. Persönlich sensible, besonders den Krieg betreffende, Themen wurden nicht näher befragt, sodass die ethischen Standards der Befragung eingehalten wurden. Diese ethischen Standards hatten vor der Forschungsfrage stets Vorrang (vgl. Copley 2002, 84-85; Dowler 2001, 418). Allerdings tauchten immer wieder Erzählsequenzen von Kriegs- oder Konflikterfahrungen auf, auf die allerdings nicht weiter eingegangen wurde. Hier stand das 'Zuhören' im Vordergrund (vgl. Meier Kruker u. Rauh 2005, 62; Lamnek 1993 65ff).

Sicherlich beeinflussten die lokale Kenntnis und die persönlichen Kontakte des Autors die Auswahl der Interviewpartner und die Ergebnisse und Bewertungen der Interviews. Dies sind aber gleichzeitig Elemente einer teilnehmenden Beobachtung, die die Forschungsergebnisse ergänzen und nie völlig ausgeklammert werden können (vgl. Studien zu Nordirland von Dowler 2001).

3.2.4 Auswertung der Interviews

Die Auswertung der Interviews erfolgte mittels der qualitativen und zusammenfassenden Inhaltsanalyse nach Mayring (Mayring 2003; Mayring 2005; Schmidt 2005). Hierbei wurde zunächst eine Teiltranskription aller 78 Interviews vorgenommen, welche die jeweils relevanten Passagen beinhaltet. Die Teiltranskription hatte einerseits zum Ziel, das Gesprochene zu verschriftlichen, es zu kodieren und auszuwerten, andererseits half das erneute Hören, die wiederkehrenden Strukturen herauszufiltern, diese konnten dann den Unterfragen der Arbeit zugeordnet werden (vgl. Dunn 2005, 98; Schmidt 2005; Schmidt 2005 447; Kowal u. O'Connell 2005, 437). Die Transkription erfolgte nach Inhaltsaspekten entsprechend der Fragestellung, nicht nach genauem Wortlaut (Reuber u. Pfaffenbach 2005, 156; Meier Kruker u. Rauh 2005, 75). Bei der Transkription traten zwei Arten von Problemen auf: a) technische und b) sprachliche (vgl. Kowal u. O'Connell 2005, 437). Zu den technischen Problemen zählte der Ausfall des Aufnahmegerätes oder die Störung der Aufnahme durch Nebengeräusche. Dies wurde teilweise durch das zusätzliche Protokollieren kompensiert. Zu den sprachlichen Problemen zählt die manchmal mangelhafte Artikulation der Interviewpartner im Deutschen oder Englischen. Insgesamt aber sind diese Probleme bei nur fünf Fällen in schwachem Maße aufgetreten, sodass eine Verzerrung der Ergebnisse zu vernachlässigen ist.

Die Strukturierung des Materials stellt einen wesentlichen Teil der Analyse dar, denn sie deckt zusätzliche Aspekte auf, die vorher nicht aufgenommen werden konnten und bestätigt

oder korrigiert bereits angenommene Forschungsaspekte. Bei der Strukturierung stand stets das Gesagte der Interviewpartner im Vordergrund und nicht die Form oder das Vermutete. Bei der Erstellung der Auswertungskategorien konnte zwar zunächst auf die bereits in den Leitfragen abgefragten Aspekte zurückgegriffen, sie mussten aber an die Aussagen angepasst und erweitert werden (vgl. Böhm 2005, 482). Diese Art der Kategorienbildung wird als problemzentrierte Vorgehensweise bezeichnet und äußert sich im wiederholendem Auswerten der Transkripte (Krotz 2005, 147; Lamnek 1993, 86; Flick 2002, 263; Reuber u. Pfaffenbach 2005, 163; Kelle 2005, 492; Muhr u. Friese 2004, 5). So wurden mit Hilfe einer übergeordneten Kategorie (z. B. 'Privatisierung') Schlagwörter vergeben (z. B. 'Probleme mit Investor'). Diese vollständige Strukturierung diente dazu, die einzelnen Interviews themenspezifisch vergleichbar zu machen (vgl. Vorgehensweise bei Schmidt 2005 448ff; Krotz 2005, 148 f). Dies erfolgte durch häufiges Durchlesen der Transkripte, bei dem immer wieder neue Aspekte gefunden wurden. Das Vergabe von Schlagworten erfolgte mit der Computerunterstützung des Programms ATLAS.ti. Dieses erleichterte die Suche und den Vergleich der Aussagen. Das Vorgehen ersetzte aber nicht eine genaue Prüfung des Kontextes der Aussagen und der Kategorienbildung nach Maßgabe der Forschungsfragen (vgl. Böhm 2005, 485; Muhr u. Friese 2004, 5; Kelle 2005, 485). Durch die häufige Wiederholung von Sachverhalten und die immer wieder neue Zusammenstellung verschiedener Kategoriegruppen konnten Strukturen herausgelesen werden, die viele der bereits vorher erarbeiteten Hypothesen bestätigte, einige relativierte und manche falsifizierte. Es ergaben sich dabei neue Aspekte, wie beispielsweise die Wirkung von Banken und das Kredit- bzw. Kapitalwesen, die Persistenz von informellen Strukturen bei wechselnden Motivationen oder die schwache Auswirkung ausländischer Unternehmen vor Ort. Die Kategorien wurden dann anschließend vor dem Hintergrund des sozio-politischen Kontextes interpretiert (vgl. Böhm 2005, 476).

Neben der Auswahl der Leitfragen, der Interviewführung und deren Auswertung erfährt das Gesagte eine vielfache Selektion, die zwar auf transparenter, dennoch interpretativer und subjektiver Basis beruht (theoretisch erörtert bei Cropley 2002, 156; Clayman u. Gill 2004, 593; Dunn 2005, 102). Auch wenn durch diese Selektionen die Ergebnisse zeitliche, örtliche und subjektive Produkte der Vorgehensweise sind und damit kritisch betrachtet werden müssen, muss die Sensibilität dem Interviewpartner gegenüber gewahrt bleiben. Die sozialen Realitäten der Interviewpartner, die häufig aus dem Kriegskontext entstammen, müssen anerkannt werden und unterliegen keinem wissenschaftlichen Relativismus. Trotz aller subjektiver Sichtweise möchte der Autor hier nochmals betonen, dass die ethisch sensible Vorgehensweise der wissenschaftlichen Erkenntnis vorgezogen wurde, wie es auch Winchester ausdrückt:

„(...) an overemphasis on structures and processes rather than individuals could lead to a dehumanised human geography“ (Winchester 2005, 5). Es gilt für die Forschung in Bosnien-Herzegowina nochmals mehr, dass: „(...) die abartigen Taten, welche auf dem Gebiet des ehemaligen Jugoslawiens begangen wurden, nicht zu trivialisieren“ (Todorova 1999, 198).

3.3 Zusammenfassung

Für die Forschung wurden zunächst die beiden Untersuchungsgebiete Tuzla und Mostar ausgewählt, um die Wirkung der Privatwirtschaft in Bosnien-Herzegowina zu untersuchen. Sie haben einen ähnlichen demographischen, sozio-ökonomischen Hintergrund, entwickeln sich seit 1995 allerdings gegenläufig: Mostar ist weiterhin stark von den Konfliktstrukturen geprägt, Tuzla weist ein positives Wirtschaftswachstum auf. In den Untersuchungsgebieten wurden 78 qualitative Leitfrageninterviews mit Akteuren der Regionalentwicklung durchgeführt, um die Zusammenhänge zwischen Privatwirtschaft und post-konfliktiver Regionalentwicklung zu untersuchen. Die Gruppe der Unternehmer stand im Mittelpunkt der Befragung. Vertreter der Zivilgesellschaft und Wirtschaftsexperten wurden zusätzlich befragt, um differenzierte Aussagen über die privatwirtschaftlichen Aktivitäten in den post-konfliktiven Regionen zu analysieren. Mittels der zusammenfassenden Inhaltsanalyse wurden diese Aussagen ausgewertet und in den sozio-politischen Kontext gestellt.

4 Die Regionen Tuzla und Mostar im Überblick

Die beiden Stadtregionen Tuzla und Mostar stehen für gegenläufige sozio-ökonomische Entwicklungen nach der Beendigung des Konfliktes (s. Anhang II, s. Fotos aus den Untersuchungsregionen). Sie verdeutlichen jeweils Aspekte der Transformation und der Bewältigung des Krieges (Kaldor u. Bojić 1995; Scotto 2002), worauf bereits im einführenden (Kapitel 1) und im Methodenkapitel (Kapitel 3) ausführlich eingegangen wurde. Obwohl die Stadtregionen eine ähnliche demographische Größe und eine schwerindustriell geprägte Vorkriegsentwicklung aufzeigen, sind ihre Entwicklungspfade nach dem Konflikt unterschiedlich. Während Tuzla von der relativ friedlichen Konstellation zwischen den Ethnien profitiert und sich auf wirtschaftliches Wachstum durch Diversifizierung der lokalen Wirtschaft konzentriert, liegt die endogene sozio-ökonomische Entwicklung in Mostar weit hinter dem Landesdurchschnitt. Gleichwohl unterliegen beide Regionen als Altindustrieräume den fundamentalen Restrukturierungen der Transformation (Goretzky 2006, 80; Bose 2002, 133ff).

4.1 Tuzla

4.1.1 Diversifizierung der Schwerindustrie – die wirtschaftliche Struktur Tuzlas

Die Stadt Tuzla befindet sich im Nordosten der Föderation Bosnien-Herzegowina (FBiH) und ist Hauptstadt des Kantons, der sowohl an die Serbische Republik (RS) als auch an die Republik Kroatien grenzt. Tuzla selbst stellt mit geschätzten 131.000 Einwohnern²⁰ das kulturelle und wirtschaftliche Oberzentrum der Region Nord-Ost dar (Kaldor u. Bojić 1995, 45; Federal Office of Statistics FBiH 2006, 33) (s. Abbildung 6, S. 36).

Seit der Einnahme der Stadt durch die Osmanen 1463 wurde die ehemalige slawische Siedlung kontinuierlich zu einem Handels- und Wirtschaftszentrum ausgebaut (Clancy 2004). Der Name Tuzla bezieht sich auf das hier nah an der Oberfläche anstehende Salz (slawisch *Tuz*) und verdeutlicht die Verbindung der Stadt mit dem Bodenschatz (Clancy 2004, 237). In der Zeit österreichisch-ungarischer Verwaltung in Bosnien-Herzegowina von 1887 bis 1914 wurden die Grundlagen der Industrie und der Verkehrsinfrastruktur der Stadt systematisch

²⁰ Seit 1991 hat es in Bosnien und Herzegowina keinen Zensus mehr gegeben, sodass die Einwohnerstärke eine Schätzung ist. Politische Gründe haben bisher dazu geführt, dass eine Zählung ausbleibt. Jede den Staat konstituierende Ethnie hegt die Befürchtung, Anteile und damit Rechte zu verlieren, wenn ein neuer Zensus durchgeführt würde. Durch die starken Bevölkerungsverschiebungen während des Krieges kann die Einwohnerzahl so nur geschätzt werden (Kaldor u. Bojić 1995, 41).

aufgebaut und sind seither prägend für die bis heutigen ökonomischen Strukturen (Imamović 1999, 82).

Die industriellen Grundstrukturen aus der österreichisch-ungarischen Herrschaftsperiode wurden in der sozialistischen Zeit in den 1960ern zu Schwerindustriekomplexen mit regionalem Schwerpunkt weiter ausgebaut (Lovrenović 1999, 173; Tomić u. Romelić 2002). Mit dem Ausbau der Stadt zu einem planwirtschaftlichen Industriekomplex wuchs auch die städtische Bevölkerung rasant an. Die angesiedelten Betriebe schufen Arbeitsplätze auch für die ländliche Bevölkerung der umliegenden Regionen. Starke Land-Stadt Wanderungen waren die Folge.

Insbesondere die chemische Industrie, die hier auf dem Rohstoff Salz aufbaut, mit ihren horizontal und vertikal integrierten Zuliefer- und Weiterverarbeitungsstrukturen sowie der Braunkohlebergbau wurden in den 1960er Jahren planwirtschaftlich ausgebaut (vgl. Steindorff 1999). Alle industriellen Komplexe waren in der Region vertikal entlang der Wertschöpfungskette stark integriert, sodass Warenzuflüsse und Absätze festgelegt waren. Die Steuerung von Marktbeziehungen über den Preis-Mechanismus fand nicht statt. So kann in diesem Sinne von einem regionalen *Cluster* sozialistischer Art gesprochen werden (vgl. Bathelt u. Glückler

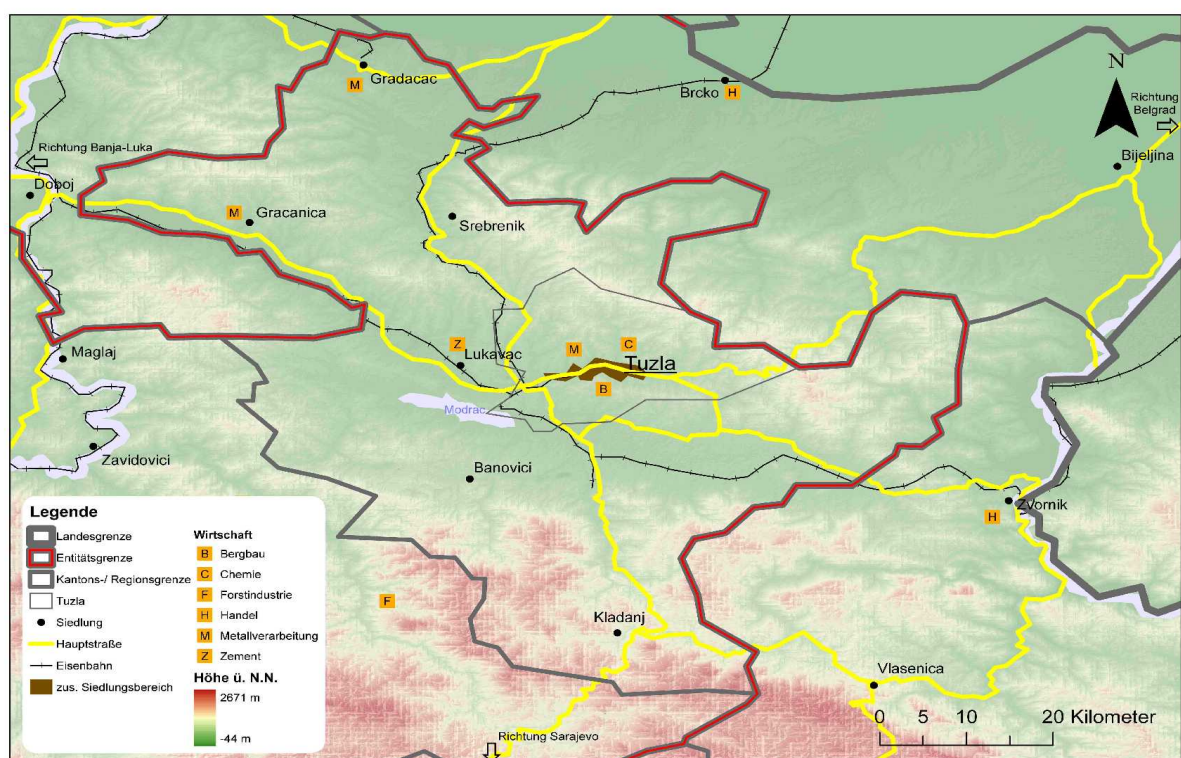


Abbildung 6: Lage der Stadtregion Tuzla mit den Verkehrsachsen und Wirtschaftszweigen (Kartographie: Kaup 2008 - detaillierte Angabe der Kartengrundlage siehe Kapitel 12)

2003, 209; Tomić u. Romelić 2002, 21; vgl. auch für Russland Göler 2005).

Nach wie vor bestimmen die Extraktion von Salz und dessen Weiterverarbeitung durch die chemische Industrie sowie der Bergbau die industrielle Struktur der Stadtregion. An den Braunkohlebergbau direkt angeschlossen ist die Energieerzeugung 'Elektropriveda', die ein wichtiges wirtschaftliches Standbein der Stadt Tuzla ist, aber enorme wirtschaftliche Schwierigkeiten hat (Goretzky 2006, 79; Kulenović u. Ibreljić 2000, 10; Clancy 2004, 236; Nerda 2004). Die angesiedelten Industrien haben trotz der Markteinbußen durch den Krieg und die Transformation noch immer eine überregionale Bedeutung für ganz Bosnien-Herzegowina (Kulenović u. Ibreljić 2005, 10). Die starke vertikale Vernetzung ist allerdings nach dem Niedergang der Planwirtschaft jugoslawischer Ausprägung und durch den Konflikt der 1990er zusammengebrochen, was den Wegfall von über Jugoslawien hinaus reichenden Märkten und Zulieferbeziehungen bedeutete. Auch wenn die großflächigen Produktionsanlagen nur zum Teil zerstört wurden, gab es bereits Aufteilungen der Unternehmen vor dem Jahr 1992 durch die Marković-Privatisierung (Kaldor u. Bojić 1995, 41).²¹ Diese Privatisierungen wurden erst nach Beendigung des Konfliktes und der Implementierung eines Privatisierungsgesetzes im Jahr 1998²² verfolgt und ab 2000 systematisch umgesetzt (Clarke 2004). Die heutigen Absatzprobleme der ehemaligen Staatsbetriebe haben zwei Gründe: einerseits hat der durch den Krieg bedingte Stillstand der Produktion dazu geführt, dass ehemalige Märkte im ex-jugoslawischen Raum von anderen Wirtschaftsakteuren, vor allem aus Slowenien und Kroatien und Österreich, bedient werden. Andererseits führten die Folgen einer bereits während des Krieges einsetzenden Desintegration der Betriebe zu einem Wegfall von Produktion und Wertschöpfung, was ebenso den Verlust von Absatzmärkten nach sich zog. Hinzu kommt, dass Bosnien-Herzegowina im Vergleich zu anderen Transformationsstaaten den Privatisierungsprozess der öffentlichen Betriebe systematisch erst spät gestartet hat, sodass durch diese Verspätung andere Akteure den südosteuropäischen Markt erschließen konnten (Clarke 2004, 9). Ein wichtiger Grund für die ineffizienten und verspäteten Privatisierungen sind informelle Strukturen und offene bzw. ungeklärte Eigentumsfragen, welche diesen Prozess zusätzlich erschweren (Bray 2004, 19; Kapitel 5.1.3).

Obwohl auch Tuzla unter dem Krieg schwer gelitten hat, ist die industrielle Struktur, wenn auch auf sehr viel niedrigerem Produktionsniveau, weitestgehend gleich geblieben.

21 Die sogenannte Marković Privatisierung geht auf den Wirtschaftsminister Ante Marković zurück, der in den Jahren 1990 und 1991 makroökonomische Maßnahmen ergriffen hatte, um die galoppierende Inflation zu bremsen. Zu diesen Maßnahmen gehörte auch eine Teilprivatisierung der Betriebe durch die Arbeiter.

22 Das international verabschiedete Gesetz zur Privatisierung öffentlicher oder teilöffentlicher Betriebe ist 1998 vom Hohen Repräsentanten einseitig verabschiedet worden: „Framework Law on Privatization of Enterprises and Banks in Bosnia and Herzegovina, imposed by the High Representative on 22 July 1998“.

Nach wie vor beherrscht die Schwerindustrie (mit der chemischen Industrie, der Metallindustrie, Bergbau und Energiegewinnung) die Wirtschaftsstruktur (Beyerle 2005; Tussing 1998; Büschenfeld 1999a, 35). Während des Krieges gab es einige serbische Luftangriffe, die sowohl der Zivilbevölkerung als auch der Industrie und der Infrastruktur geglückt hatten. Dies behindert heute teilweise strategische Verkehrswege und ist als physische Kriegsfolge zu nennen (Vetter 1999, 558). Jedoch sind die Schäden im Vergleich zu anderen Städten Bosnien-Herzegowinas gering. Bedingt durch die Privatisierung und die teilweise durchgeführte Modernisierung der ehemaligen Staatsbetriebe im Bereich Kohle- und Salzbergbau, kam es zu einer drastischen Freisetzung von Arbeitskräften (Kulenović u. Ibreljić 2000, 11). Der starke Anstieg der Arbeitslosenzahl ist ein typisches Element von ehemaligen planwirtschaftlich geführten Industrien in der Privatisierungsphase (vgl. Stenning 1997). Zusammen mit der nach wie vor hohen Zahl an ehemaligen Flüchtlingen in der Stadt, die aus den umliegenden Gebieten v. a. Ostbosniens hier Schutz gesucht hatten, ist die derzeitige Lage am lokalen Arbeitsmarkt aber ebenso angespannt wie in Mostar (Goretzky 2006, 79; Dahmann u. Ó Tuathail 2005; Dahmann u. Ó Tuathail 2004). Die hohe Arbeitslosigkeit ist insgesamt eines der Hauptprobleme der Stadt.

Neben den quantitativen Aspekten des Arbeitsmarktes, herrscht das Problem des Fachkräftemangels in Führungspositionen vor, auch dies ein typisches Problem von Transformationsregionen (vgl. Bradshaw 1997, detaillierte Erläuterung s. Kapitel 7.2.1). Selbst wenn die Universität Tuzla einen Schwerpunkt im Bereich Ingenieurwissenschaften geschaffen hat, fehlen Kapazitäten für den privaten Sektor. Neben den Ingenieuren fehlt es auch an Fachkräften im Bereich des höheren Managements – hierfür gibt es bisher keine universitäre Antwort. Dieses Fehlen von Fachkräften wird zusätzlich verschärft durch den seit Jahren beständig hohen Abwanderungswillen der Hochschulabgänger ins Ausland (UNDP 2005; UNDP 2006, 41). So ist ein *brain drain* auch in Tuzla ein Problem, welches das Wachstum der lokalen Wirtschaft einschränkt (Knaus 2005, 88). Dennoch ist die wirtschaftliche Entwicklung insgesamt in den letzten Jahren im nationalen Vergleich als erfolgreich zu bewerten (Goretzky 2006).²³ Dieser Trend konnte nicht zuletzt durch eine international unterstützte lokale Wirtschaftsförderungsinitiative gefestigt werden (Tussing 1998; Goretzky 2006).

23 Wie sich die Wirtschaftskrise ab dem Herbst 2008 auf Bosnien-Herzegowina auswirken wird, bleibt noch unklar. Vieles deutet darauf hin, dass sich die Kreditvergabe für Unternehmen erschwert, dass sich die Transferzahlungen aufgrund von überproportional ansteigender Arbeitslosigkeit bei Gastarbeitern im Ausland drastisch reduzieren und dass die Armut auf mittlere Sicht zunehmen wird. Zum Zeitpunkt der Untersuchung waren die Perspektiven deutlich positiver. Die Negativprognose trifft die gesamte Großregion des Balkan, aufgrund ihrer schwachen eigenständigen Wirtschaftskraft. Sie ist nicht abhängig von dem Grad der post-konfliktiven Strukturen. Jedoch kann es durch eine Verschärfung der wirtschaftlichen Lage zu einer stärkeren sozialen Unruhe kommen, welche ethno-nationalen Parteien und Gruppierungen Zulauf verschaffen könnte.

Insbesondere die Entwicklung von KMU, meist Neugründungen durch Rückkehrer aus dem Ausland, ist ein starker Wachstumspol, der die jüngsten Entwicklungen charakterisiert. Die Zahl der KMU hat sich im Vergleich zur Vorkriegsentwicklung insgesamt vervierfacht, was eine Verschiebung der Wirtschaftsaktivitäten zu Gunsten der KMU bedeutet und insgesamt eine Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur darstellt (Nerda 2004, 42, 47). Die Diversifizierung ist durch mehrere Aspekte gekennzeichnet: Zum einen sind es mittelständische Betriebe, die aus den zerschlagenen Staatsbetrieben hervorgegangen sind, zum anderen sind es vor allem Neugründungen, die erst nach dem Krieg entstanden sind. Die Fluktuation bei kleineren Betrieben ist in den letzten Jahren stark zurückgegangen, was als Indikator für eine endogene und stabile Wirtschaftsentwicklung dienen kann. Zwar gab es in den ersten Nachkriegsjahren eine hohe Fluktuation bei kleineren Betrieben, die eine gewisse Not verdeutlicht, Einkommen durch Selbstständigkeit zu erwirtschaften. Die Einführung der Mehrwertsteuer im Jahr 2006 hatte aber zur Folge, dass viele nicht wettbewerbsfähige Unternehmen insolvent gingen. Es fand damit eine Marktbereinigung statt. Auch der Rückgang der internationalen Hilfe und die damit verbundene Marktverzerrung durch internationale Kapitalschwemme in Form von Finanzhilfen haben dazu geführt, dass der KMU-Sektor sich stabilisiert hat und nun als eigenständig und stabil betrachtet werden kann. Oftmals wurde das Wirtschaftswachstum in den direkten Nachkriegsjahren nicht durch ein endogenes, d. h. durch regionales Wachstum, sondern über Hilfen internationaler Organisationen generiert. Diese Subventionen haben in den Jahren 1995 - 2000 die Lebenssituation der Menschen gesichert, gleichzeitig aber auch eine Marktverzerrung verursacht (s. Kapitel 5.1.4). Diese Abhängigkeit von internationalen Geldern konnte aber in Tuzla durch ein endogenes Wirtschaftswachstum allmählich ersetzt werden (vgl. Schätzl 2001, 155; Bathelt u. Glückler 2003, 77). Da die internationale Hilfe für den Wirtschaftsbereich seit dem Jahr 2000 nicht mehr signifikant ist, kann daher von einem endogenen und stabilen Wachstum gesprochen werden (Butler 2005). Trotz dessen besteht, wie auch auf der nationalen Ebene, ein zunehmendes Exportdefizit in der Region. Nach wie vor dominiert der Handel vor der Produktion, was dauerhaft zu einer Importabhängigkeit führen kann (Nerda 2004, 42; Federal Office of Statistics FBiH 2006).

In den letzten Jahren hat es einige ausländische Investitionen im Bereich der chemischen Industrie und der Zementverarbeitung gegeben (Sodaso/FCL), die die endogene Regionalentwicklung stimulieren. Sie sind bisher jedoch Einzelfälle und haben nur schwache Folgeinvestitionen generiert. Bei noch offenen Eigentumsfragen, nicht abgeschlossenen Privatisierungen und relativ kleinen Absatzmärkten sowie einem gesamtstaatlich schlechten, durch die Konflikt geprägten Image sind ausländische Großinvestoren bisher noch zögerlich. Dies gilt insbeson-

dere für Investitionen in ehemalige Staatsbetriebe (Bray 2005, 31). *Greenfield*-Investitionen, also im eigentlichen Sinne Neuinvestitionen, werden vor allem durch ehemalige Diasporamitglieder mit kleinen Finanzvolumina getätigt, die das notwendige Kapital durch privat organisierte Transferzahlungen aufbringen (Mildner 2005, 96). Die Höhe dieser Investitionen ist jedoch nicht statistisch erfasst, da sie nicht registriert werden. Das Phänomen der Transferzahlungen und ihrer Auswirkungen ist wissenschaftlich noch nicht gänzlich erschlossen, wurde dennoch von vielen Interviewpartnern angesprochen, was die Wichtigkeit des Themas verdeutlichte (s. Kapitel 5 und Kapitel 6.2).

Im Dienstleistungsbereich hat sich der Banken- und Finanzsektor stark entwickelt. Dieser ermöglicht auf regionaler Ebene in zunehmendem Maße die Bereitstellung von Investitionskapital, was sich allerdings noch auf einem niedrigen Niveau bewegt. Seit der Einführung einer strikten und restriktiven Fiskalpolitik 1997 auf gesamtstaatlicher Ebene und der damit verbundenen Währungsstabilität, haben sich zahlreiche Ableger ausländischer, insbesondere österreichischer Banken auch in der Region Tuzla angesiedelt (Mildner 2005, 2; Nerda 2004, 44). So haben beispielsweise die Raiffeisen- oder auch die Volksbank, ebenso wie die Hypo Alpe Adria Bank in Tuzla ihre jeweiligen Sitze für den gesamten Nordosten Bosnien-Herzegowinas. Da Bosnien-Herzegowina immer noch als ein Risikoland seitens der internationalen Finanzinstitutionen eingeschätzt wird, ist die Kapitalbereitstellung für neu gegründete KMU durch ausländische Banken allerdings nur eingeschränkt gegeben (Interview B7 Volksbank²⁴; vgl. Bray 2004, 3, 34; Nerda 2004, 48; s. Kapitel 6.2). Diese Banken haben sich in den ersten Jahren auf (ehemalige) Staatsbetriebe als Kunden konzentriert, da sie die nötigen Hypotheken und Sicherheiten aufbringen konnten. KMU standen bei der Kundensuche aber nicht im Fokus. Damit ist insgesamt keine aktive Mittelstandsförderung durch die kommerziellen Banken vorgenommen worden. Erst in den letzten zwei Jahren haben die internationalen Banken Programme zur KMU-Förderung aufgelegt, um auch in diesem Segment Kunden zu gewinnen (Interview B7 Volksbank). Die Bereitstellung von Kleinkrediten zu günstigeren Konditionen wurde vorher durch die so genannten Mikrokreditorganisationen (MKO) abgedeckt, die sich derzeit, bedingt durch ein nationales Gesetz für MKO, zu Kleinbanken entwickeln und ihr Mandat zur Armutreduktion ablegen. Oftmals wurden die MKO von internationalen Organisationen zur Förderung von Einkommen für marginalisierte Bevölkerungsteile etabliert und sind nun selbstständig (vgl. Cull, Demirgüç-Kunt u. Morduch 2008). Das Prinzip basiert auf

24 Die Bezeichnung der Interviews kann dem Anhang IV entnommen werden. Alle mit 'Interview' markierten Interviews beziehen sich auf die empirischen Daten. So steht U = Unternehmen, B = Banken; R = Regionalentwicklungsagenturen (in der Region aktiv) und E = Experten (Wirtschaftsexperten, die nicht direkt bei der Umsetzung vertreten sind). Die Nummer bezeichnet das exakte Interview, welches im Anhang aufgelistet ist.

der schnellen Bereitstellung von kleinen Kapitalmengen bei schwachen Konditionen und erhöhten Zinsen, welche das größere Risiko der Nichtrückzahlung ausgleichen soll (s. Kapitel 6.2.3).

Insgesamt kann die Stadtregion Tuzla als eine überdurchschnittlich produktive Region im bosnisch-herzegowinischen Vergleich gesehen werden. Dies betrifft sowohl die Steigerung der Wertschöpfung, als auch die absolute Wirtschaftsleistung (Federal Office of Statistics FBiH 2006, 400). Auch wenn die statistischen Daten nicht absolut valide sind, so geben sie dennoch einen klaren Wachstumstrend wieder. Zusammenfassend dominieren im wirtschaftlichen Kontext die Aspekte der Transformation hin zu einer Marktwirtschaft weit mehr als die Bewältigung der Kriegsfolgen, welche bereits weitestgehend überwunden sind.

4.1.2 Entstehende Zivilgesellschaft – multiethnische Struktur als soziales Kapital

Die soziale Situation in Tuzla wird im Hinblick auf die Aspekte Demographie, Gesundheits- und Sozialwesen sowie Ausbildung im Folgenden beschrieben. Wie alle bosnisch-herzegowinischen multiethnischen Städte, hat auch Tuzla im Krieg massive demographische Veränderungen erfahren (Rathfelder 1999; Bose 2002). Dies wird durch die ethnische Zusammensetzung der Bevölkerung deutlich. Die Gruppe derjenigen, die sich vor 1991 als 'Jugoslawen' bezeichnete und sich damit einer übergeordneten nicht-ethnischen Identität zugehörig fühlte, ist zugunsten einer deutlichen Dominanz der Bosniaken verschwunden (s. Abbildung 7, S. 42). Das Phänomen einer stärkeren Identifikation mit der jeweils eigenen Nation ist trotz der noch erhalten gebliebenen Zivilgesellschaft auch in Tuzla zu erkennen. Zwar wurde 1991 noch ein jugoslawienweiter Zensus durchgeführt²⁵, dieser unterlag jedoch bereits ersten Nationalisierungen. Somit kann angenommen werden, dass die Zugehörigkeit, sich als 'Jugoslawe' zu bezeichnen Mitte der 1980er noch höher war (vgl. Weilguni 1995).

²⁵ Der Zensus 1991 wurde in einer Zeit durchgeführt, als nationalistische Bewegungen deutlich zunahmen. Es lässt sich daher vermuten, dass die Zahl derjenigen, die sich als 'Jugoslawe' bezeichnet vor 1991 noch höher war. Die Erhebung 2005 ist ein Mikrozensus. Einen Zensus hat es seit 1995 keinen Zensus mehr gegeben. Diese Angaben sind daher nur als Tendenzen aussagekräftig.

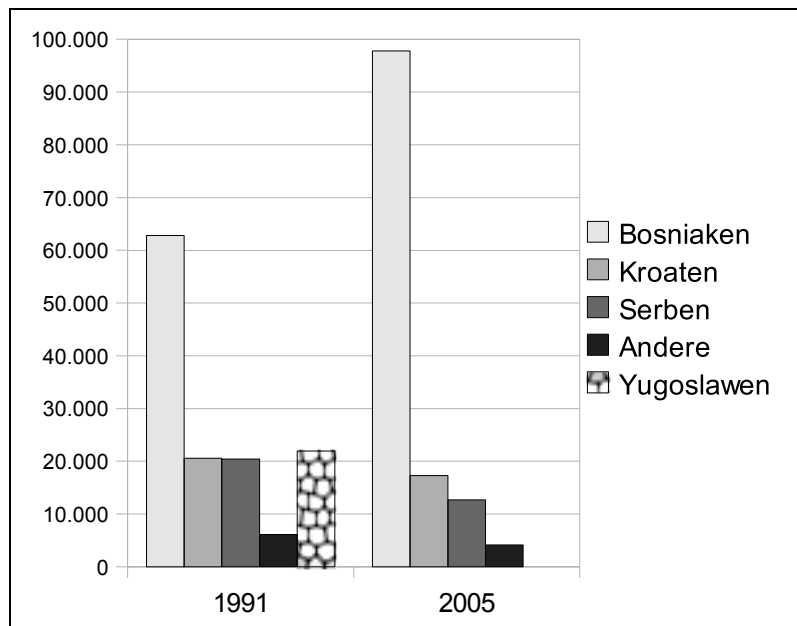


Abbildung 7: Veränderung der demographischen Struktur von 1991 gegenüber 2005; x-Achse: Jahre; y-Achse: absolute Anzahl (Quellen: Zensus 1991; Federal Office of Statistics FBiH 2006)

Die in Abbildung 7 angegebene ethnische Zusammensetzung beinhaltet keine Aussage darüber, welche Wanderungs- und Flüchtlingsbewegungen durch die Konflikthandlungen stattgefunden haben. Es ist jedoch bekannt, dass es im Laufe des Krieges massive Flüchtlingsbewegungen der Bosniaken aus den östlichen Gebieten gegeben hat. Im Zuge der ethnischen Säuberungen kam es zu weitreichenden Vertreibungen in den heute serbisch dominierten Gebieten entlang der Drina. Die Zahl der im Gebiet um Tuzla angesiedelten Flüchtlinge wurde kurz nach dem Krieg mit bis zu 100.000 angegeben (UNHCR 2003; vgl. a. Rathfelder 1999, 355; Kaldor u. Bojić 1995, 33). Die Stadt und das Umland waren stark mit Flüchtlingen angefüllt, sodass die Stadt während des Krieges zu einer UN-Schutzzone ausgerufen wurde. Im Gegensatz zu Srebrenica und Goražde hatte in Tuzla der internationale Schutzstatus Geltung, folglich gab es keinen dauerhaften und offenen Konflikt innerhalb der Stadt selbst (Rathfelder 1999, 360; Goretzky 2006). Der gesteigerte demographische Druck durch die Flüchtlinge führte und die Kriegssituation führten zu Engpässen in der Versorgungslage, gerade im Bereich der Nahrungsmittelversorgung und des Wohnraumes. Erstaunlicherweise hat es trotz der ethnischen Heterogenität bei einer zunehmenden Dominanz der bosniakischen Bevölkerungsgruppe in der Stadt selbst keinen offen ausgetragenen Konflikt gegeben, sodass soziale Bindungen größtenteils erhalten blieben (Ivanković u. Melčić 1999, 437). Heute spielt die ethnische Zugehörigkeit im Alltag eine untergeordnete Rolle, was ein seltenes Phänomen in Bosnien-Herzegowina ist (Interview E5 Taldi; E 1, E2, E3 IPAK). Die schwache Bedeutung von ethnischer Zugehörigkeit ist sicherlich bedingt durch die relativ schwachen Konfliktaktivitäten

ten innerhalb der Stadt und durch eine Arbeiterschicht, die sich über das soziale Milieu, nicht über die ethnische Zugehörigkeit definiert (Ivanković u. Melčić 1999, 437). Auf diesem so genannten *positive* oder auch *'bridging' social capital* konnte die Stadt in den Nachkriegsjahren zivilgesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungen leichter aufbauen (Pickering 2006). Als (positives) soziales Kapital wird hier die Definition von Bathelt und Glückler zugrunde gelegt: „Soziales Kapital beschreibt das Potenzial an Chancen und Gelegenheiten, die ein Akteur oder eine Organisation mit Beziehungen zu anderen realisieren kann“ (2003, 57; vgl. a. Grootaert 2001). Als *positives* soziales Kapital wird dasjenige soziale Kapital verstanden, welches die soziale Stabilisierung zwischen sozialen Gruppen unterstützt. Diese Definition als positives soziales Kapital ist nicht rein wirtschaftlich ausgerichtet, setzt ein Grundvertrauen voraus und kann damit auf die Zivilgesellschaft übertragen werden (Pickering 2006). Dies schließt persönliche Netzwerke, Nachbarschaftsbeziehungen und Vertragsbeziehungen (z. B. Kunden) ein, die in Tuzla noch weitestgehend erhalten geblieben sind und die auch eine wirtschaftliche Entwicklung ermöglichen. Vertrauen, beruhend auf persönlichen und guten Erfahrungen im Umgang mit den 'Anderen', ist das entscheidende Element beim Aufbau des sozialen Kapitals und letztendlich einer Zivilgesellschaft (Grootaert 2001; Dekker u. Uslaner 2001). Pickering hat für den bosnischen Kontext über ihre umfangreiche Empirie die These aufgestellt, dass gerade die gemischten Arbeitsplätze in der Region dieses positive soziale Kapital bilden: „mixed workplaces still allow colleagues to focus on tasks and remuneration while they repeatedly interact with coworkers who are often of different cultural background“ (Pickering 2006, 8). Dies trifft in besonderem Maße auf die Stadt Tuzla zu, die einen industriellen und relativ kriegsunversehrten Hintergrund besitzt und wo solche gemischten Arbeitsplätze erhalten geblieben sind. Es gibt Berichte, dass sowohl Teile der Gesundheitsversorgung als auch die Universität noch während des Krieges weiterhin funktionierten und für alle Gruppen offen waren, was als Zeichen einer gewissen Normalität interpretiert werden kann (Kaldor u. Bojić 1995, 47).

Bedingt durch die starke Freisetzung von Arbeitskräften durch die Privatisierungs- und Modernisierungsprozesse der Staatsbetriebe und die immer noch hohe Zahl an internen Vertriebenen im Stadtgebiet (ca. 50.000 UNHCR 2003), ist die Arbeitsmarktsituation nach wie vor prekär. Zwar geben die offiziellen Statistiken eine Arbeitslosenrate von ca. 38 % an (Federal Office of Statistics FBiH 2006, 446), dennoch kann davon ausgegangen werden, dass der Anteil der in der informellen Wirtschaft arbeitenden Bevölkerung hoch ist. Reale Arbeitslosenraten über 20 % sind makroökonomisch kaum erklärbar, eine dennoch höher genannte Arbeitslosenrate weist dann oft auf einen großen informellen Sektor hin (Interview B 5: KfW;

vgl. Schneider 2002). Trotz der statistisch zu hoch geschätzten Arbeitslosenrate wird vermutet, dass die reale Einkommenslosigkeit im Stadtraum Tuzla über dem Landesdurchschnitt von geschätzten 15 % liegt (Nerda 2004, 32). Es gibt weiterhin erste Tendenzen eines demographischen Wandels, der die Qualität der Arbeitsbevölkerung beeinträchtigt und das Gesundheitssystem belastet (EBRD 2005, 13). So ist die Zahl der über 65-jährigen seit 1996 stetig im Verhältnis zur Gesamtzahl der Bevölkerung gestiegen, während die Geburtenrate seit 1996 konstant rückläufig ist (Nerda 2004, 28ff).

Das Gesundheits- und Sozialsystem ist im Allgemeinen nur noch rudimentär vorhanden und liegt weit unter dem Standard des ehemaligen Jugoslawiens. Es fehlt an Finanzierung, Fachkräften und Ausstattung der Gesundheitsinstitutionen. Daten auf Städte- oder Kantons-ebene liegen nicht vor, weswegen auf die Situation in ganz Bosnien-Herzegowina verwiesen wird. Dies ist möglich, da Stadt-Land-Unterschiede beim Zugang zu Gesundheitseinrichtungen statistisch nur schwach signifikant ausgebildet sind (Mendola, Bredenkamp u. Gragnolatti 2007, 10). Obwohl das Gesundheitswesen durch die internationale Hilfe stark gestützt wurde, ist die Versorgung nicht ausreichend. Durch diesen Mangel an staatlicher Fürsorge und die hohe Nachfrage hat sich ein privater Sektor entwickelt, der den Zugang zu ausreichender Gesundheitsversorgung von einkommensschwachen Schichten erschwert, gleichzeitig aber für die einkommensstarken Schichten einen Zugang zur Versorgung bedeutet (World Bank 2005, 20). Lediglich 60 % der Bevölkerung haben eine Krankenversicherung, obwohl die Rate der chronisch Kranken weit über dem Durchschnitt anderer westlicher Balkanländer liegt (Mendola, Bredenkamp u. Gragnolatti 2007, 6 ff; EBRD 2005, 13). Die Privatisierung des Gesundheitssystems und der beschränkte Zugang benachteiligen somit die finanziell armen Bevölkerungsschichten besonders, was für Tuzla ein Problem ist.

Die Einkommenslage der Bevölkerung ist auch vierzehn Jahre nach Beendigung des Konfliktes relativ schlecht. Rund 60 % der Bevölkerung in Bosnien und Herzegowina leben an und unterhalb der Armutsgrenze, die mit 500 KM/Monat (ca. 250 Euro) vom UNDP über das individuelle Warenkorb-Rechenmodell definiert wurde (UNDP 2008). Einkommensschwache Gruppen sind Invaliden, Pensionäre, alleinerziehende Mütter, Tagesarbeiter, Flüchtlinge, Vertriebene und nicht anerkannte Minderheiten (z. B. Roma und Sinti). Sie verdienen häufig weniger als 100 KM/Monat (ca. 50 Euro) (UNDP 2006, 29). Transferzahlungen von Diasporaangehörigen federn die Armut zwar ab, sind in den letzten Jahren aber wegen der lang anhaltenden Situation allmählich zurückgegangen (Maric 2007). Diese Situation der aufkommenden Armut ist ein gesamtbosnisches Phänomen, gleichwohl ist Tuzla durch die überdurchschnittliche Präsenz an Flüchtlingen stärker betroffen als andere Landesteile. Die Situation der ein-

kommensschwachen Bevölkerungsteile hat sich weiterhin nach der Einführung der Mehrwertsteuer 2006 verschlechtert, denn Preise für Lebensmittel und Grundversorgungsgüter sind seitdem angestiegen (UNDP 2006, 29). Der Trend hat sich landesweit nochmals über den Rückgang der internationalen Finanzhilfen verstärkt (UNDP 2006, 31).

Neben Sarajevo, Banja Luka und Mostar ist Tuzla Universitätsstadt. Die technisch ausgerichtete Universität wurde 1958 errichtet und hat einen starken Fokus auf die Ingenieursstudiengänge. Dies hängt mit der industriellen Ausrichtung der lokalen Wirtschaft zusammen, die eine hohe Nachfrage nach Ingenieuren hatte. Allerdings entspricht die ingenieurs- und naturwissenschaftliche Ausbildung heute nicht mehr den geforderten Standards, obwohl die Universität mit 10.000 Studierenden zu einer der größten des Landes zählt (Lovrenović 1999, 173; Weber 2007). Der Ausbau der Universität diente zu jugoslawischer Zeit auch dazu, einen kulturellen Ausgleich zu der Schwerindustrie anzubieten. Zwar konnte Tuzla einen hohen Grad an kultureller Vielfalt aufbauen, stand aber immer hinter den Kulturzentren Mostar oder Sarajevo zurück. (Lovrenović 1999, 180).

Die heutige universitäre Ausbildung entspricht oftmals nicht den Anforderungen in der Praxis. Gerade im Bereich der Wirtschaftswissenschaften und der Informatik besteht eine Lücke zwischen Lehre und Praxis. Die Hochschulen sind insgesamt noch von einem sozialistischen Führungsstil geprägt, welcher notwendige Reformen im gesamten Bildungssektor erschwert (Weber 2007, 39-78). Im Bereich der Schulbildung herrscht nach wie vor das Prinzip der ethnisch ausgerichteten Bildung vor, was unterschiedliche Schulcurricula für die jeweiligen Ethnien bedeutet (Russo 2000, 124). Auch wenn diese unterschiedlichen Curricula insgesamt zu einem weiteren Auseinanderdriften der Ethnien führen werden, ist die zivilgesellschaftliche Entwicklung in Tuzla als vergleichsweise gut zu bewerten (Open Society Fund 2002, Fischer 2006a). So kommt es nach inoffiziellen Aussagen immer wieder vor, dass Schulkinder die Schulen nach Qualität und nicht nach ethnischer Ausrichtung aussuchen und es demnach zu einer, wenn auch schwachen ethnischen Durchmischung der Schulklassen kommt. Abzulesen ist die erhalten gebliebene und wieder zusammenwachsende Zivilgesellschaft auch an der hohen Zahl der aktiven NRO sowie der Beteiligung der Bürger an nationalen und kommunalen Wahlen und an der Tatsache, dass ethnische Übergriffe oder Diskriminierungen nie als Schwierigkeit von den Interviewten genannt wurden, weder von Arbeitgeber- noch von Arbeitnehmerseite (Interview E10 Reference Group; vgl. Grootaert 2001, 19; vgl. Kapitel 7.1.1). Das vorhandene soziale Kapital und die damit verbundenen guten interethnischen Beziehungen führen insgesamt zu einer Konstellation, die sich auf das sozio-ökonomische und nicht zuletzt auf das politische Umfeld positiv auswirken.

4.1.3 Programmatische Stadtpolitik durch konstante Mehrheiten

Insgesamt ist die multiethnische Struktur, wenn auch unter Verschiebungen, in Tuzla weitestgehend erhalten geblieben. Dieses sich hieraus ergebende positive soziale Kapital schlägt sich in einer gemäßigten und kontinuierlichen Kommunalpolitik nieder (OECD 2005, 75). Bereits bei den ersten Wahlen nach dem Krieg 1996 wurden in Tuzla, als einziger Stadt Bosnien-Herzegowinas, gemäßigte, nicht nationalistische Parteien gewählt (Kaldor u. Bojić 1995, 30). In den Jahren 2000-2002 regierte die Koalition „Für den Wandel“ unter dem programmatischen Bürgermeister Selim Beslagić, der wichtige Entscheidungen im Bereich der kommunalen Wirtschaftsentwicklung beschließen konnte (Weiss 2004; Egbert 1997). Seit der Kantonalwahl 2006 wird die Mehrheit von einer Koalition der SDA²⁶ und der SBiH²⁷ unter Führung von Jasmin Imamović gebildet, die lokal für eine gemäßigte bosniakische Ausrichtung steht und die die gemäßigte Politik von Selim Beslagić fortsetzt (vgl. nicht gemäßigte Parteien in Mostar bei Scotto 2002, 106). Die Koalition ist demokratisch ausgerichtet, spricht sich für ein geeintes Bosnien-Herzegowina aus und zeigt wenig nationalistische Tendenzen (OSCE 2005). Durch die deutliche und beständige Mehrheit im Stadtrat sowie akzeptierte und durchsetzungsfähige Entscheider in der Stadtverwaltung können Entscheidungen getroffen werden, die sich durch eine programmatische Wirtschaftsausrichtung äußern. So beeinflussen die politischen Entscheider selbst das Wirtschaftsklima zum Besseren (vgl. allgemein Bathelt u. Glückler 2003, 202).

Die Stadt hat 2003 das *'Long Term Development'*-Programm (LED – *local economic development*) für die nächsten fünfzehn Jahre verabschiedet und verfolgt eine Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur, vor allem durch den Aufbau des KMU-Sektors und den Ausbau des Wissenschaftsstandortes (Stadt Tuzla 2006). Hierbei wird auf erprobte Instrumente der Wirtschaftsförderung zurückgegriffen. Dies sind insbesondere Inkubatoren, die gute Vernetzung mit Regionalentwicklungsagenturen sowie der Ausbau von Forschung und Entwicklung in der Region. Die Stadt versucht mit diesem Programm Urbanisations- und Agglomerationsvorteile zu nutzen, um das Wachstum bereits bestehender Betriebe sowie die Ansiedlung neuer Unternehmen zu fördern (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 128). Das Instrument der Inkubatoren sieht

26 Stranke Demokratske Akcije SDA: Partei der Demokratischen Aktion: Sie wurde von Alja Izetbegović 1990 gegründet und war die politische Vertretung der Bosniaken während des Krieges. Ihre Politik ist überregional nationalistisch, regional oder lokal oftmals aber liberal-gemäßigt (Schmidt 2004, 13).

27 Stranka za Bosnu i Hercegovinu SBiH: Partei für Bosnien und Herzegowina. Obwohl sich die Partei als insgesamt multiethnisch sieht, wird sie von Bosniaken dominiert. Von anderen Volksgruppen wird sie als zumindest gemäßigt national bewertet.

eine Ansiedlung von Kleinbetrieben auf ehemaligen großindustriellen Flächen vor, sodass gemeinsame Synergieeffekte und Kostenersparnisse von den einzelnen Betrieben genutzt werden können (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 204). Es beinhaltet gleichermaßen eine Umnutzung bestehender altindustrieller Strukturen sowie die Möglichkeit der Ansiedlung und Entwicklung von neuen und wachstumsorientierten Betrieben. Die Stadt stellt seit 2004 zwei Inkubatoren zur Verfügung, in denen Infrastruktur und Dienstleistungen den Jungunternehmern zum wirtschaftlichen Erfolg verhelfen sollen (OECD 2003, 34). Der auf das produzierende Gewerbe ausgerichtete Industrie-Inkubator befindet sich im Gewerbegebiet östlich der Stadt in Lipnica und ist der größte seiner Art in Bosnien-Herzegowina. Der zweite, auf Informatik-Dienstleistungen ausgerichtete, befindet sich im Stadtzentrum, um die Nähe zur Universität zu nutzen (Stadt Tuzla 2006, 34): Das so genannte Business Innovation and Technology Center (BIT) ist ein Inkubator, der durch die Zusammenarbeit von Universität, ausländischen Unternehmen und der Stadt entstanden ist. Beide Inkubatoren weisen eine positive betriebswirtschaftliche Bilanz auf und sind in einem landesweiten Netzwerk mit weiteren Inkubatoren verknüpft (OECD 2005, 84ff). Auf der Ebene der kommunalen Wirtschaftspolitik wird ebenso versucht, ein gutes Wirtschaftsumfeld zu schaffen, indem Steuererleichterungen und kostenfreie Verwaltungsdienstleistungen zur Verfügung gestellt werden (Stadt Tuzla 2006). Weiterhin besteht ein internationales Städtenetzwerk, das insbesondere durch INTERREG IIIA Projekte der EU (*Cross Adriatic Cooperation*) erwachsen ist.

Ansätze einer breiten Akteursbeteiligung sind über die LED institutionell verankert. So waren beim Formulierungsprozess der Lokalentwicklungsstrategie verschiedene Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und Zivilgesellschaft involviert. Explizit wird der Transformationsprozess hin zu einer Diversifizierung von fast allen Akteuren unterstützt. Die Förderung von Großbetrieben mit (post)sozialistischen Strukturen ist in der LED jedoch nicht mehr vorgesehen. Vielmehr sollen neue Sektoren wie *creative industries* und der Bereich der Forschung und Entwicklung gefördert werden, um eine nachhaltig stabile Wirtschaftsentwicklung zu stärken (Stadt Tuzla 2006, 31). Ob nun alle genannten Programmpunkte erfolgreich umgesetzt werden können, bleibt offen.

Insgesamt kann für die Stadt Tuzla zusammengefasst werden, dass das vorhandene positive soziale Kapital politisch genutzt wurde, um die wirtschaftlichen Strukturen umzubauen. Eine kontextabhängige positive Pfadabhängigkeit²⁸ ist zu erkennen. Sie ist gekennzeichnet durch eine programmatische Stadtpolitik und einer positiven Wirtschaftsentwicklung.

28 Pfadabhängigkeit wird definiert als „eine Sequenz vorangegangener Ereignisse, die Einfluss auf zukünftige Ergebnisse hat“ (Bathelt u. Glückler 2003, 239)

4.2 Mostar

4.2.1 Die Zerstörung des wirtschaftlichen Potenzials

Mostar ist die Hauptstadt der Herzegowina, im Südwesten von Bosnien-Herzegowinas und bildet mit rund 105.000 Einwohnern²⁹ das demographische und wirtschaftliche Oberzentrum der Region (Scotto 2002, 103; Lovrenović 1999). Seit der Gründung durch die Osmanen 1566 verbindet die Stadt als wichtiges Handelszentrum die adriatische Küste mit Bosnien. Mostar liegt heute an der Hauptverkehrsachse M17 von Sarajevo nach Dubrovnik (s. Abbildung 8).

Bis zum Kriegsbeginn 1991 war Mostar für die kulturelle Vielfalt und die starke regionale Wirtschaft bekannt (Bose 2002, 99). Wie in fast allen bosnisch-herzegowinischen Städten wurde die Industrialisierung und infrastrukturelle Erschließung während der österreichisch-ungarischen Besatzungs- und Annexionszeit (1878 - 1914) vorgenommen (Imamović 1999, 82). Bedingt durch die planwirtschaftliche regionale Spezialisierung ab den 1960ern war die Wirtschaftsstruktur Mostars durch die Leichtmetallindustrie, den Flugzeugbau, den Automobilbau, die Nahrungsmittelverarbeitung und die Textilfertigung gekennzeichnet, hatte aber auch mit einer großen Aluminiumfabrik eine ebenso schwerindustrielle Ausrichtung (Redah 2004, 48; Bose 2002, 132).

Die noch immer funktionierende Energieerzeugung durch die Wasserkraftwerke am Fluss Neretva war die Voraussetzung für die energieintensive Aluminiumproduktion. Auch die Verarbeitung großflächig angebauter landwirtschaftlicher Erzeugnisse war ein Schwerpunkt der regionalen Wirtschaft. Insbesondere die Weiterverarbeitung der Sonderkulturen wie Wein, Tabak und Zitrusfrüchte wurde in Mostar industriell betrieben. Die Wirtschaftsstruktur hatte insgesamt einen deutlichen Schwerpunkt auf dem sekundären Sektor und kann bis 1991 als heterogen bezeichnet werden (Seeberger 2004, 251ff). So waren mehr als 50 % aller Beschäftigten im Bereich der Industrie und dem produzierenden Gewerbe tätig. Dieser starke Fokus auf dem sekundären Sektor war typisch für viele jugoslawische Städte (Seeberger 2004, 251ff). Bei dieser heterogenen Ausrichtung kann nicht – wie im Falle Tuzlas – von einem eindeutigen *Cluster* gesprochen werden. Die vertikale Integration der Wertschöpfung ist nur in kleinerem Maßstab und branchenspezifisch vorhanden gewesen.

Durch die gewaltsamen ethnischen Auseinandersetzungen von 1991 - 1995 zwischen Kroaten, Bosniaken und Serben mit jeweils unterschiedlichen Koalitionen, die die gesamte Region Herzegowina und Mostar als Stadt teilten, sind weite Teile der Produktionsanlagen

²⁹ Schätzungen des Federal Office of Statistics FBiH 2006 haben diese Zahl ergeben. Sie beruht nicht auf einem Zensus.

zerstört worden. Viele Anlagen, die den Krieg überstanden hatten, lagen in der Konfliktzeit und danach völlig brach, sodass die industrielle Produktion 1995 fast gänzlich eingestellt werden musste. Schwerste Zerstörungen, starke Flüchtlingsströme, das Wegbrechen der Absatzmärkte, ungeklärte Eigentumsfragen, ausbleibende Investitionen und eine ethnisch-nationalistische Stadtpolitik hatten in Mostar zur Folge, dass die ehemalige Wirtschaftsstruktur bis heute nicht wiederbelebt werden konnte (Bose 2002, 106, 131; Kaldor u. Bojić 1995, 43; Seeberger 2004). Ehemalige Kriegseliten und Profiteure nutzten das nach dem Krieg entstandene Machtvakuum, um informelle und illegale Netzwerke auszubauen und parallele ethnisch ausgerichtete Wirtschaftskreisläufe zu etablieren, die bis heute Bestand haben (Scotto 2002; Donais 2005; Caplan 2004, 55). Diese haben eine hohe Tendenz, sich in der direkten post-konfliktiven Phase zu festigen und eng mit der lokalen Politik verbunden zu sein, wenn sie nicht direkt als Personalunion mit den Parteien formiert wurden. Sie bilden somit ein Umfeld, in dem ein sozio-ökonomisch nachhaltiges Wachstum nur schwer zu realisieren ist (Bojkov 2003). Solche oft mafiösen Netzwerke bedienen hauptsächlich Eigeninteressen, die mit ethnisch geprägten Wirtschaftspraktiken und nationalistischen Rhetoriken durchgesetzt werden

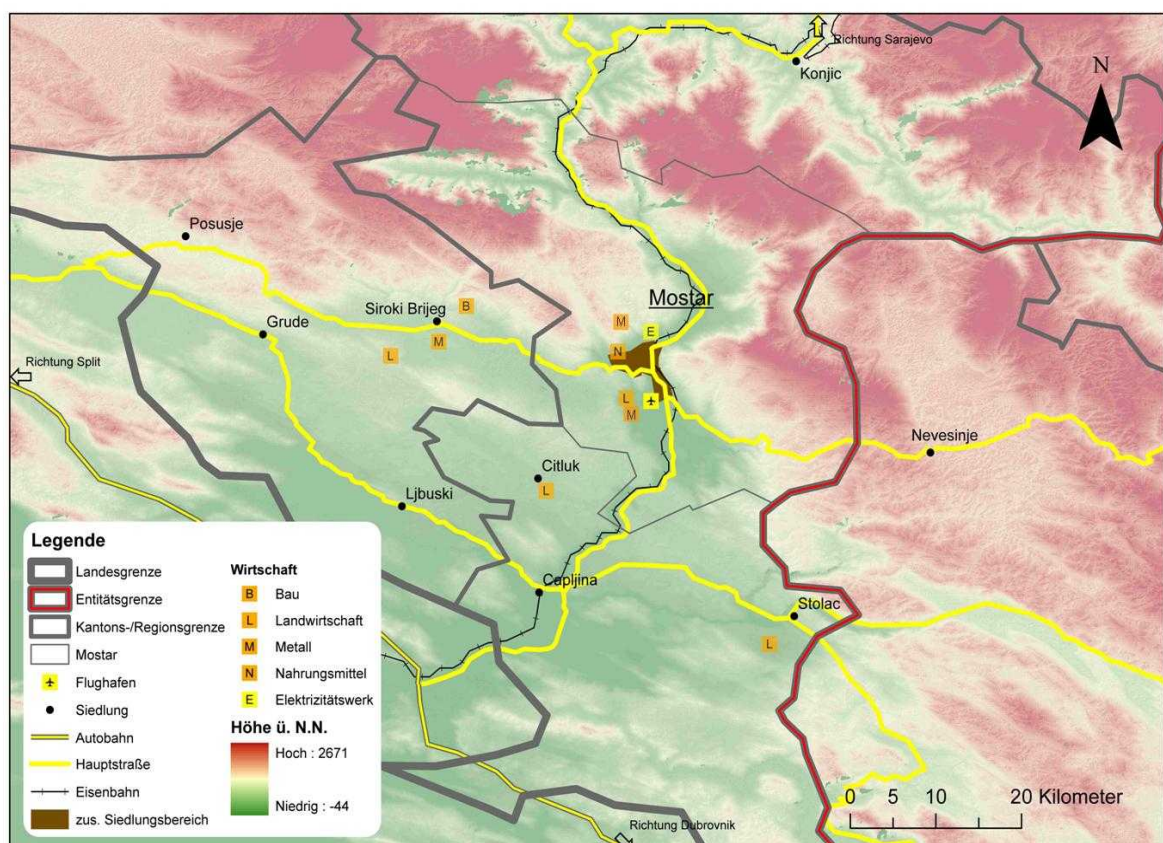


Abbildung 8: Die Lage der Stadtregion Mostar und ihre verkehrsinfrastrukturelle Anbindung sowie Hauptwirtschaftszweige (Kartographie: Kaup 2008 - detaillierte Angabe der Kartengrundlage siehe Kapitel 12)

(Pugh 2004; Butler 2005, 75). Die Persistenz dieser Netzwerke wird durch die Bevölkerung dann aufrecht erhalten, wenn die Versorgungslage, Einkommenssituation und die Arbeitsmarktsituation schlecht sind (Lock 2005). In der Situation individueller Unsicherheit und Verwundbarkeit wirken die Kriegsfolgen besonders lang nach und zementieren konfliktbedingte Machtverhältnisse (Boijčić-Dželilović, Kostovicova u. Martin 2007, 21ff). Eine solche individuell unsichere Situation und die damit verbundene Anfälligkeit für nationalistische Rhetoriken ist nach wie vor in Mostar gegeben, was die Zustimmungen zu radikalen Parteien in den Kommunalwahlen von 1997 und 2004 gezeigt haben (OSCE 2005; Pugh u. Cobble 2001). Der Krieg und die Zementierung der Einflussphären von nationalistischen Kroaten und Bosniaken nach dem Krieg hat zu einer bis heute verfestigten faktischen Zweiteilung der Stadt geführt (s. Abbildung 9), die trotz der – unter erheblichem internationalen Druck verordnete – Wiedervereinigung der Stadtverwaltung im Jahr 2005 in weiten Bereichen noch nicht aufgehoben ist (Interview R10 BSC; Feigs 2006, 38; Bose 2002, 98; City of Mostar 2003).

Die Persistenz der Zweiteilung der Stadt Mostar hat dazu geführt, dass sich zwei entkoppelte Wirtschaftsmärkte und -kreisläufe herausgebildet haben, die an der jeweiligen ethnischen Mehrheit ausgerichtet, heute aber nicht ausschließlich nationalistisch begründet sind (Interviews U26 MD Print; E16 OHR; s. Kapitel 5.2.4). Der kroatisch dominierte Westteil der Stadt hat eine erheblich bessere wirtschaftliche Entwicklung in den letzten Jahren erfahren als der bosniakisch dominierte Ostteil (Interview R10 BSC). Diese ungleichen Entwicklungen verschärfen soziale Disparitäten und schaffen damit den Nährboden für einen extremen Nationalismus.

Neben dem Aluminiumwerk, das einzig von der schwerindustriellen Struktur erfolgreich übrig geblieben ist, haben sich im Westteil etliche KMU im Bereich der Metallverarbeitung etabliert, die ihre Zulieferstrukturen und Absatzmärkte oftmals nach kroatischen Gebieten in den Norden und Westen ausrichten (Interview E16 OHR, s. Kapitel 5). Eine nationalistisch bedingte finanzielle Unterstützung von Seiten Kroatiens direkt nach Ende des Krieges sowie die teilweise noch vorhandenen Produktionsanlagen haben im Westteil zu signifikanten Investitionen geführt, die eine stabilere Entwicklung ermöglichen als auf der Ostseite, die stärker zerstört wurde (Redah 2004, 54; Seeberger 2004, 269). Vielfach spielte sich die wirtschaftliche Entwicklung im Westteil nicht in formellen Strukturen ab, es existierte eine weitgehend parallele Wirtschaftsstruktur, die maßgeblich durch die so genannte Hercegovačka Banka (Herzegowinische Bank) organisiert und finanziert wurde und den nationalistischen Forderungen nach Unabhängigkeit der kroatischen Herzegowina mit Hauptstadt Mostar de facto bis 2001 diente (Rathfelder 1999, 444; Gosztonyi u. Rossig 1999, 105). Zwar sind diese paralle-

len und informellen Wirtschaftskreisläufe 2001 durch die internationale Gemeinschaft gewaltsam entmachtet worden, dennoch wirken sich diese informellen und nationalistischen Kapitalströme nun weiterhin einseitig positiv auf das Wirtschaftsklima der Westseite Mostars aus (Caplan 2004, 55; Bose 2002, 28). So kann von einem Startvorteil für die Wirtschaftsentwicklung auf der kroatischen Seite Mostars gesprochen werden. Diese ungleiche Entwicklung hat zu der im Wirtschaftsalltag gelebten und etablierten Spaltung beigetragen.

Internationale Finanztransfers in vergleichsweise überproportionaler Weise sollten der katastrophalen Ausgangslage direkt nach Ende der Kampfhandlungen 1994 entgegenwirken (Kaldor u. Bojić 1995, 44). Neben EU-Sonderfinanzierungen und Weltbankprojekten, die speziell für Mostar vorgesehen waren, gab es zahlreiche Unterstützungen durch NRO in der ersten Phase nach dem Krieg 1995 - 2000 (Bjelaković u. Strazzari 1998, 91; Scotto 2002; Jenichen 2004). Obwohl in den ersten drei Jahren pro Kopf umgerechnet mehr als 2.500 Euro als Hilfsleistungen zur Verfügung standen, sind die Erfolge bei der Generierung endogenen Wirtschaftspotenzials schwach (Bose 2002, 107). Zwei Drittel der Hilfsleistungen aus den ersten drei Jahren verteilten sich auf die stärker zerstörte Ostseite Mostars, während die Westseite weniger internationale Hilfe erhielt (Bose 2002, 107). Informelle Netzwerke, eine fehlende KMU-Förderung seitens der internationalen Gemeinschaft und die sich festigende Spaltung

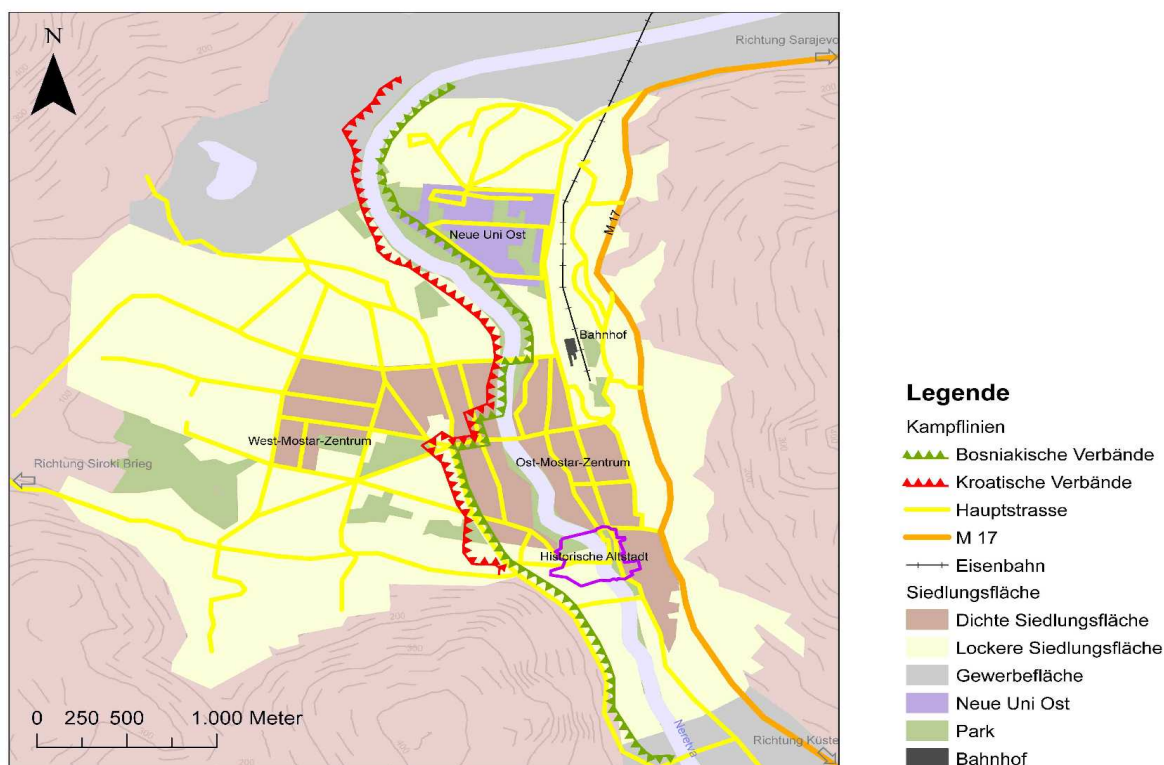


Abbildung 9: Mostar: Zweiteilung zwischen bosniakisch (Ost-Mostar) und kroatisch (West-Mostar) dominierten Gebieten. Weite Teile der Industrie liegen im Süden außerhalb des eigentlichen Zentrums im kroatischen Gebiet, so auch das Aluminiumwerk (Kartographie: Kaup 2008 - detaillierte Angabe der Kartengrundlage siehe Kapitel 12)

der beiden Stadtteile Ost und West haben die massive finanzielle Unterstützung für die Wirtschaftsentwicklung der Stadt Mostar ineffizient werden lassen (Kaldor u. Bojić 1995, 47; Hall 2005, 201). Neben der ineffizienten finanziellen Hilfe in der ersten Phase des Wiederaufbaus verschlechterte sich die Lage ab dem Jahr 2000 durch die abnehmende Hilfe internationaler Organisationen. Der Wegfall von Finanzleistungen und der Abbau von lokalen Arbeitsplätzen bei internationalen Organisationen führten zu einer Stagnation der lokalen Wirtschaft (Knaus 2005, 92; Feigs 2006). Ohne eine eigenständige regionale Wirtschaftsstruktur sind die anfänglich starken regionalen Wachstumsraten nun schwächer und lassen die Stadt in einem Schwebezustand zwischen Bewältigung der Kriegsfolgen und Übergang zur Transformation verharren (Bose 2002, 132; vgl. Collier u. Hoeffler 2002, 3-6). Bose bezeichnet den Zustand in Mostar als „ethnically-cleansed economies under transition“ (2002, 132).

Die Privatisierung der nationalen und ehemaligen sozialistischen Großbetriebe, die die Hauptsäulen einer regionalen Wirtschaft vor 1991 waren, hatte bereits unter dem jugoslawischen Wirtschaftsminister Marković 1990 eingesetzt, um der immer schwieriger werdenden gesamtwirtschaftlichen Lage Jugoslawiens ein marktwirtschaftliches Instrument entgegenzusetzen (Gros u. Steinherr 1996, 324; Aldcroft u. Morewood 1996, 172). Im Vergleich zu den systematischen Privatisierungen, die erst ab 2000 ernsthaft eingeleitet wurden, betrafen diese ersten Privatisierungsbemühungen aber verhältnismäßig kleine Firmenanteile, die von den Arbeitern erworben werden konnten (Clarke 2004, 9f; Donais 2005, 123). Die ersten Schritte zur Privatisierung wurden in ganz Jugoslawien eingeleitet, sie hatten vor dem Krieg aber keine systematische oder umfassende Auswirkung, sodass sich viele Betriebe bei Kriegsbeginn in der Teilprivatisierung befanden. Durch die Kampfhandlungen wurde sie entweder gänzlich unterbrochen oder illegal weitergeführt, sodass viele der herausgegebenen Firmenanteile in den informellen Wirtschaftskreislauf gelangten und nicht rechtmäßig erworben wurden (Pugh 2004, 53). Die im Krieg durchgeführten illegalen Privatisierungen wurden zwar weitestgehend durch die Bemühungen der internationalen Gemeinschaft rückgängig gemacht, haben aber dennoch großen Schaden am Wirtschaftsklima und Umfeld angerichtet (Donais 2002, 3; Feigs 2006, 60). Folglich wird der Besitz von Eigentum häufig in Frage gestellt. Nach wie vor gibt es zwei große Schwierigkeiten bei der Fortführung der Privatisierung: Korruption und Modernisierung. Bedingt durch die nicht erfolgte Modernisierung seit den 1960ern, den langen kriegsbedingten Stillstand der Produktion und den erst nach 1998 geschaffenen gesetzlichen Rahmen für eine systematische Privatisierung, tragen die Prozesse der Privatisierung oftmals nicht signifikant zum regionalen Wirtschaftswachstum bei (vgl. Stenning 1997, 7; Donais 2005, 116). Die regionalen Wachstumsimpulse gehen hauptsächlich von neu gegründeten

KMU aus, die Arbeitsplätze und Einkommen generieren, nicht aber von den revitalisierten Staatsbetrieben (Butler 2005, 75; Mildner 2005, 100). So konstatiert Donais: „(...) the newly privatized companies did not prove to be the engines of economic growth that reforms hoped they would be“ (2005, 115). Als einziges staatliches Unternehmen, welches die Transformation erfolgreich durchlaufen hat, kann eine Aluminiumproduktion im kroatischen Südwesten Mostars genannt werden. Gleichwohl hat es starke Verwicklungen in die Kriegsökonomien und ethnischen Diskriminierungen gegeben, weshalb die Effekte für die Regionalentwicklung zugunsten nur einer ethnischen Gruppe ausfallen (Feigs 2006; Amnesty International 2006). Bei einer Durchführung der Privatisierung nach ethnischen Vorzeichen ist die Aluminiumproduktion in Mostar landesweit kein Einzelfall (Donais 2005, 116; ICG 2001, 25f). Dies ist auch damit zu erklären, dass gerade die staatlichen Unternehmen unter starkem Parteieneinfluss mit nationalistischen Tendenzen stehen (Bray 2004, 7). Besonders in Mostar hat dies negative und den Grundkonflikt schürende Auswirkungen (Bray 2004, 11).

Neben der komplexen und intransparenten Privatisierung der ehemaligen Staatsbetriebe ist die Situation auf dem Arbeitsmarkt in Mostar ähnlich angespannt wie in Tuzla. Offiziell sind weit über 40 % der Bevölkerung arbeitslos, dennoch ist die eigentliche Erwerbslosigkeit deutlich geringer (Federal Office of Statistics FBiH 2006; Redah 2004; Bose 2002, 108). Geschätzt wird eine realistische Arbeitslosigkeit von rund 20 %, wobei sich allerdings ein Großteil der Wirtschaftsaktivitäten im informellen Sektor abspielt. Ähnlich wie in Tuzla herrscht auch in Mostar ein Mangel an qualifiziertem Fachpersonal bei gleichzeitig hoher Arbeitslosigkeit (Tiongson u. Yemstov 2008). Bei der Bereitstellung von Fachkräften ist der Hochschulstandort Mostar mit zwei ethnisch getrennten Hochschulen nicht dienlich (Feigs 2006, 63ff). Das Fehlen von Fachkräften geht nicht allein auf die schlechte Ausbildung in den Universitäten und Fachschulen zurück, sondern wird verstärkt durch eine massive Abwanderung junger, talentierter Kräfte ins Ausland (UNDP 2006, 41). Zusätzlich zu der quantitativen Situation am Arbeitsmarkt gibt es bereits erste Tendenzen eines demographischen Wandels, der im Hinblick auf die mangelnde Ausbildung junger Fachkräfte die Lage auf dem Arbeitsmarkt erschwert: Die Masse der jungen Absolventen ist für einfache Facharbeiten weniger gut ausgebildet, als die noch zu jugoslawischen Zeiten ausgebildeten aber nun alternden Facharbeitskräfte (Bray 2004, 19; Tiongson u. Yemstov 2008).

Die oben genannten Faktoren machen das Wirtschaftsumfeld in Mostar insgesamt schwer zugänglich und wenig attraktiv für ausländische Investoren. Neben den informellen Netzwerken, den veralteten Unternehmen, der nationalistischen Lokalpolitik der jeweiligen ethnischen Parteien und dem Fehlen von Arbeitskräften ist das schlechte Image vom kriegszerstörten

Mostar bei vielen potentiellen internationalen Investoren noch vorhanden (Bray 2004, 17). Große ausländische Investitionen sind im Raum Mostar fast gänzlich ausgeblieben, lediglich kleine und mittelständische Unternehmen haben in der Region erfolgreich investiert, oftmals stammen diese Investoren aus Diasporagemeinden vor allem aus Kroatien, dem deutschsprachigen Raum, Skandinavien und den USA (Bray 2005, 25; Mildner 2005, 96).

Die Wachstumspotenziale der Stadt Mostar sind neu gegründete KMU im Bereich Metallverarbeitung, Tourismus und Nahrungsmittelverarbeitung. So hat die Tourismusbranche insbesondere nach dem Wiederaufbau der alten Brücke im Jahr 2004 ein starkes Wachstum erfahren. Mostar ist nach Sarajevo und dem Pilgerort Medjugorje zu einer der wichtigsten touristischen Destinationen geworden und zeigt in diesem Bereich weiteres Wachstum (Federal Office of Statistics FBiH 2006, 424; s. Kapitel 5.2).

4.2.2 Die sozialen Folgen des Krieges 1991 – 1995

Die demographischen Folgen des Krieges sind für Mostar grundsätzlich und verheerend. Die Stadt galt vor dem Krieg als ein Vorbild des Jugoslawismus, in der alle drei Hauptethnien, d. h. Serben, Kroaten und Bosniaken zu etwa gleichen Teilen friedlich lebten. Dies hat sich durch den Krieg ins Gegenteil gewendet, die demographische Komposition hat sich fundamental geändert (Bose 2002, 99). Das kulturelle und soziale Leben der Stadt vor dem Krieg wurde als heterogen und überdurchschnittlich ausgeprägt bezeichnet, nicht zuletzt durch den starken Einfluss der Universität (Lovrenović 1999, 145). So beschreibt Bose das kulturelle Leben: „Until 1992 Mostar was a charming microcosm of Bosnia and the former Yugoslavia - a captivating blend of south Slavic, Ottoman Turkish and Mediterranean cultural traditions with one of the most multinational population structures of any Bosnian or Yugoslav towns” (Bose 2002, 98). Dieser 'charming microcosm' hat sich zum Gegenteil gewendet: Einerseits verlor die Stadt schätzungsweise 4.000³⁰ Einwohner als direkte Opfer des Krieges, andererseits änderte sich die demographische Struktur essentiell (Obradović 1997). Auch durch Vertreibungen und Flüchtlingszuwanderungen wurde die ethno-demographische Komposition erheblich verändert, was schätzungsweise 56.000³¹ Menschen betraf, also etwa die Hälfte aller Einwohner (Scotto 2002; Bjelaković u. Strazzari 1998, s. Abbildung 10, S. 56). Bose fasst diese Prozesse so zusammen: „The social fabric was turned upside down and inside out“

30 Auch wenn die Zahlen nicht eindeutig sind, so wird das starke Ausmaß des menschlichen Leides ansatzweise deutlich.

31 Auch hier sind die genauen Erhebungsmethoden nicht ganz klar. Fest steht aber, dass es massive Vertreibungen und 'ethnic cleansing' (ethnische Vertreibung) gegeben hat. Die genaue Zahl scheint nicht wichtig, um den Umfang zu ermessen. Wichtig ist allein, dass jeder Bewohner direkt oder indirekt vom Krieg schwer betroffen war und ist (s. Anhang I Karten zur ethnischen Vertreibung).

(2002, 106).

Die erste Phase des Krieges 1991 - 1993 war durch eine militärische Offensive der serbisch dominierten Kräfte der Nationalen Armee Jugoslawiens (JNA) gegen kroatische und bosniakische Truppen und die Zivilbevölkerung geprägt. In der zweiten Phase 1993 - 1994 brach dann der Konflikt zwischen den militärischen Gruppen der Bosniaken und der Kroaten aus (Seeberger 2004, 249ff; Rathfelder 1999). Bedingt durch den Häuserkampf und den fort-dauernden serbischen Beschuss waren die Zivilbevölkerung und die in der Stadt Schutz-suchenden Flüchtlinge aus den umgebenden Regionen direkt betroffen (Rathfelder 1999 423ff; Bjelaković u. Strazzari 1998, 86).

Das Ergebnis dieser zweiten Phase ist die fast vollständige Teilung der Stadt in eine kroatische und in eine bosniakische 'Seite' (s. Abbildung 9, S. 51). Eine drastische Reduzierung der serbischen Bevölkerungsteile sowie das offizielle Verschwinden einer jugoslawischen Identität sind neben der ethnischen Homogenisierung der Stadtteile weitere Elemente der fun-damentalen, demographischen Veränderungen durch den Krieg (Bjelaković u. Strazzari 1998, 82; Donia u. Fine 1994, 180; Scotto 2002, 105; Bose 2002, 106). Der Krieg hat bei der Frage nach kollektiven Identitäten eine Polarisierung zugunsten der zwei lokal dominierenden ethni-schen Gruppen bewirkt. Die Identifikation mit der Volksgruppe der Kroaten und der Bosnia-ken hat sich zu Ungunsten der jugoslawischen, überethnischen Identität verschoben (Camp-bell 1998; Mojzes 1999) (s. Abbildung 10). Es kann vermutet werden, dass die Zustimmung zu einer jugoslawischen Identität in den 1980ern höher war. Zur Zeit der Volkszählung 1991 war die Nationalisierung bereits sichtbar (vgl. Weilguni 1995).

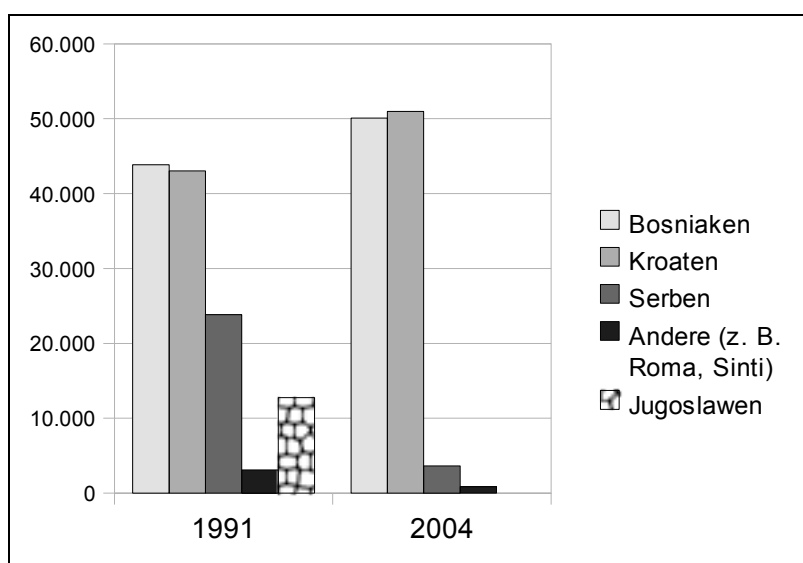


Abbildung 10: Demographische Daten Mostar 1991, 2004. x-Achse: Jahre; y-Achse: absolute Anzahl (Quelle: Zensus 1991; Federal Office of Statistics FBiH 2004)

Auch wenn die demographischen Daten von Mostar statistisch nicht exakt sind, geben sie dennoch eine Tendenz wieder, wie sehr sich die Identitäten zugunsten der dominierenden Ethnien, der Bosniaken und Kroaten, verschoben haben. Gemessen an der Gesamtbevölkerung machen ab 1995 Kroaten einen Anteil von 48 % und Bosniaken einen Anteil von 47 % aus im Verhältnis zu 1991: Kroaten 34 %; Bosniaken 34 %, Jugoslawen: 10%. Neben der ethnischen Polarisierung, hat es auch einen Austausch von städtischer und ländlicher Bevölkerung gegeben. Rurale Bevölkerungsteile sind im Zuge ethnischer Säuberungen vom Umland in die Stadt geflohen, städtische Bevölkerungsteile sind oft ausgewandert und haben damit soziale Verbindungen unterbrochen oder exportiert (Bose 2002, 106). „The original population of Mostar left the city in large numbers and was gradually replaced by refugees from surrounding countryside fleeing 'ethnic cleansing' campaigns“ (Bjelaković u. Strazzari 1998, 82). Insgesamt hat sich die soziale und ethnische Zusammensetzung der städtischen Bevölkerung also drastisch geändert:

„The social and ethnic composition of the new population has drastically changed since the prewar period. The largest and most influential majority of contemporary Mostar residents are of rural origin, and have come to the city as victims of ethnic cleansing campaigns that took place in surrounding areas in 1992 - 93“ (Bjelaković u. Strazzari 1998, 92).

Durch diese rural-urbanen Bevölkerungsverschiebungen kam es zusätzlich zu den inter-ethnischen auch zu inner-ethnischen Spannungen. Demnach sind die auf den ersten Blick ethnischen Homogenitäten nicht eindeutig. Diese immer noch andauernden Spannungen haben zwei Folgen: Zum einen sind die politischen Lager stark gespalten, zum anderen sind die jeweiligen Bevölkerungsteile aus Angst vor den jeweils 'anderen' anfälliger für ethno-nationalistische Rhetoriken und Politiken (Bjelaković u. Strazzari 1998, 92). Insgesamt konnte man in der Region Mostar alle Elemente der Kriegsführung wiederfinden: massenhafte Vernichtungen, ethnische Vertreibungen und die Vernichtung von Zivilgesellschaft. Die individuellen und kollektiven Erinnerungen an Gräueltaten und die Manipulation von einseitiger Geschichtsschreibung bestimmen nach wie vor die aktuelle Politik und äußern sich auch im alltägliche Handeln (Bjelaković u. Strazzari 1998, 75). Im Gegensatz zu Tuzla kann man für Mostar von der Zerstörung des positiven, d. h. über die ethnischen Grenzen reichenden, sozialen Kapitals sprechen, welches für den Aufbau einer Zivilgesellschaft und der damit verbundenen lokalen Entwicklung notwendig gewesen wäre (Pickering 2006; Feigs 2006). Soziales Kapital hat sich lediglich innerhalb der informellen Klientelnetzwerke der einzelnen Ethnien gebildet und schlägt sich in mafiösen Strukturen der Politik und Wirtschaft nieder – es ist damit nicht positiv (im Sinne der oben genannte Definition von positiven sozialen Kapital)

(Gosztonyi u. Rossig 1999, 104ff; Pugh 2004, 57; Stiglitz u. Hoff 2001, 398).

Der ethnischen Teilung entsprechend, besteht eine geteilte Grund- und Weiterbildung. Im Ostteil der Stadt wurde bereits während des Konfliktes eine zweite Universität (Džemal Bijedić Universität) neben der im Westteil bestehenden und durch den Krieg kroatisch dominierten Sveučilište Mostar (Universität Mostar) aufgebaut. Die Džemal Bijedić Universität sollte den Bildungszugang für die Bosniaken sichern. Beide Universitäten kooperieren heute wenig bis gar nicht miteinander. Mit dieser geteilten Bildung werden die ethnischen Unterschiede auch der jungen Generationen vermittelt, weiter getragen und damit festgeschrieben (Torsti 2004, 145). Ebenso leidet insgesamt die Qualität der Bildung stark, sodass ältere, noch im Sozialismus ausgebildete Arbeitskräfte häufig bessere Chancen haben, als junge mit neuen, aber weniger angesehenen Abschlüssen. Oftmals werden zudem Positionen durch eine sich selbst rekrutierende Nomenklatura besetzt. So besteht eine Reproduktion von Eliten, die mehr politische Verbindungen als fachliche Qualifikationen vorweist. Eine Folge ist, dass fähige Arbeitssuchende weniger Chancen auf dem Arbeitsmarkt haben, obwohl diese hochqualifizierten Kräfte objektiv dringend gebraucht würden (World Bank 2002; Federal Office of Statistics FBiH 2006a 69, 80).

Ein weiterer wesentlicher Aspekt der sozialen Situation in Mostar ist die Polarisierung zwischen den Einkommensschichten. Die zunehmende Armut verschärft den Gegensatz zwischen einkommensstarken und einkommensschwachen Schichten. Dieser Entwicklung wird durch die fehlenden oder nur rudimentär funktionierenden öffentlichen Sicherungssysteme wenig entgegengesetzt und ist ein gesamtstaatliches Problem (UNDP 2006; Mildner 2005, 94).

Eine weitere soziale Konfliktlinie durchzieht die Gesellschaft. Sie trennt die im Krieg in der Stadt Gebliebenen und die ins Exil Geflohenen. Häufig erfahren die Rückkehrer eine Geringschätzung im Alltag, da sie nicht zu der in der Stadt eingeschlossenen Schicksalsgemeinschaft gehören und damit die Würdigung 'der Verteidigung gegen den Feind' nicht erfahren haben. Insbesondere die zurückgekehrten Unternehmer sind dann benachteiligt, wenn es um Vertragsabschlüsse geht. Sie müssen sich häufig den lokalen Netzwerken unterordnen und können diese nur schwer ändern.

Insgesamt finden vier parallel laufende polarisierende soziale Entwicklungen statt, die die Gesellschaft fragmentieren:

1. eine ethnische, zwischen Bosniaken und Kroaten,
2. eine rural-urbane,
3. eine einkommensbedingte Polarisierung und

4. eine Polarisierung zwischen der im Konflikt betroffenen Bevölkerung und den aus dem Exil Zurückkehrenden.

Diese Konstellation erschwert einen Aufbau von Zivilgesellschaft, welche sich aus dem verbindenden oder positiven sozialen Kapital und Vertrauen ergibt. Ein solch angespanntes Umfeld wirkt sich verstärkend auf eine Radikalisierung der Gesamtbevölkerung aus und ist gleichzeitig wirtschaftshemmend im Sinne einer nachhaltigen und endogenen Entwicklung (Bjelaković u. Strazzari 1998, 97; Feigs 2006). Mostar zeigt insgesamt noch erhebliche Aspekte einer Nachkriegsgesellschaft, die auch an den sozialen Folgen des Krieges in vielfacher Hinsicht leidet.

4.2.3 Lokale Politik – Blockade der Wiedervereinigung

Die offizielle Wiedervereinigung der Stadt im Jahr 2005 markiert das formale Ende der ehemals in sieben Distrikte geteilten Stadt Mostar, die bis auf die ethnisch gemischte zentrale Zone³² nach ethnischen Mehrheiten geordnet waren (City of Mostar 2003). Diese Reform der Stadtverwaltung wurde von internationaler Seite ohne lokalpolitische Unterstützung durchgeführt, sollte aber den immer weiter auseinanderdriftenden Verwaltungen der Stadtteile entgegenwirken (Feigs 2006, 85ff). Von einer *de facto* Wiedervereinigung der Stadt als einem gemeinsamen, von allen Gruppen gemeinsam wahrgenommenen Stadtraum kann bisher jedoch nicht gesprochen werden. Nach wie vor beherrschen die lokal nationalistisch ausgerichteten Parteien HDZ³³ und SDA³⁴ die Stadtpolitik und bestimmen die Entwicklung der Stadt (OSCE 2005).

Beide Parteien wurden bereits im Krieg gegründet und konnten ihre Führungspositionen aus dem Konflikt in der post-konfliktiven Phase überführen. Es hat keinen direkten Generationenwechsel der Entscheidungsträger gegeben, gleichwohl haben sie ihre Forderungen oberflächlich demokratisch angepasst (Scotto 2002, 120). Einige der im Krieg aktiven Eliten sind von der Parteipolitik in die Entscheidungsetagen der öffentlichen Betriebe gewechselt, wie beispielsweise der ehemalige kroatische Bürgermeister von 1994, der heute die Führung des Aluminiumwerkes übernommen hat, weiterhin aber politisch im Hintergrund aktiv ist. Obwohl jüngere Politiker die Parteiämter bekleiden, sind weiterhin im Hintergrund nationalistische Entscheidungsträger beteiligt, da es im eigentlichen Sinne keine grundsätzliche Richtungsänderung gegeben hat (Jenichen 2004, 16). Das Wahlverhalten der Bürger ist weiterhin

32 Die EUAM - European Union Administration Mostar unter der Leitung von Dr. Hans Koschnick hat 1996 eine zentrale Zone eingerichtet, die als Keimzelle der Vereinigung fungieren sollte. Diese konnte ihre Aufgabe der Zusammenführung der Stadtteile Ost und West aber nicht erfüllen (City of Mostar 2003, 50).

33 Hrvatska Demokratska Zajednica (HDZ): Kroatisch demokratische Union

34 Stranka demokratske akcije (SDA): Partei der demokratischen Aktion.

ethnisch geprägt, sodass die nationalistischen Parteien den Stadtrat dominieren. Auch bei den letzten Kantonalwahlen 2006 zeigte sich dieses Wahlverhalten: Block der kroatischen Parteien (HDZ, HSP³⁵; HNZ³⁶): 50,0 %; bosniakischen Parteien: SDA 23,3 %, SBiH³⁷ 16,7 % und die SDP BiH³⁸ 10 % (Federal Office of Statistics FBiH 2006, 436). Alle Parteien definieren sich über ethnisch ausgerichtete Programme.

Seit der Wiedervereinigung der Stadtverwaltung besteht formal ein Gesetz, um die noch offenen Eigentumsfragen zu klären und ein Katasterwesen einzuführen (Feigs 2006, 85ff). Eine regionale Entwicklungsstrategie konnte bisher jedoch nicht verabschiedet werden, ist aber notwendige Grundlage, um weitere Fördergelder insbesondere bei der EU zu beantragen (Interview R10 BSC). Gleichwohl gibt es erste Ansätze von Wirtschaftsförderung in Form eines Inkubators, dessen Erfolg noch aussteht (Interview U19 Inkubator Mostar; vgl. a. OECD 2005, 55). Diese grundsätzlichen Probleme und konkreten Beispiele zeigen deutlich, dass die Stadtregion Mostar noch weit von einer gemeinsamen, programmatischen Stadtpolitik entfernt ist.

Der Prozess der Restrukturierung der Stadtverwaltung ist noch nicht abgeschlossen und wurde von vielerlei Seiten blockiert (Feigs 2006, 85ff). Die durch die Redundanzen entstandenen personellen Überkapazitäten mussten und müssen abgebaut werden, obwohl gleichzeitig – aus Mangel an qualifizierten Fachkräften – wichtige Stellen unbesetzt blieben. Diese durch die internationalen Organisationen durchgeführten Restrukturierungsmaßnahmen haben großen sozialen Unmut hervorgerufen und der Reputation der internationalen Organisation geschadet (Knaus u. Martin 2003; Feigs 2006). Eine Wiedervereinigung der Stadtverwaltung von Mostar war dennoch notwendig, um die Grundlage zu einem gemeinsamen Wirtschafts- und Sozialraum zu schaffen und die kostenintensive Doppelstruktur abzubauen.

Oftmals können wichtige technische und programmatische Entscheidungen den Stadtrat nicht passieren, da sensible Entscheidungen auf kultureller Ebene wie Bildungsfragen (Universitäten), Namensgebungen von Straßen oder offene Fragen über Kulturzentren nicht geklärt werden können. Dies ist eine gegenseitige Blockadepolitik, die Entwicklung einschränkt (Feigs 2006, 76; Bojkov 2003). Diese gegenseitige Blockade durch die lokalen Parteien hat oftmals das Ziel oder zumindest den Effekt, dass lokale Eliten ihre Macht erhalten können. Sie profitieren von der selbst produzierten Atmosphäre der Angst, die sie durch ihre nationa-

35 Hrvatska Stranka Prava Bosne i Hercegovine (HSP): Kroatische Partei des Rechts in Bosnien und Herzegowina

36 Hrvaska Narodna Zajednica (HNZ): Kroatische Volkspartei

37 Stranka za Bosnu i Hercegovinu (SBiH): Partei für Bosnien und Herzegowina

38 Socijaldemokratska Partija Bosne i Hercegovine (SDP BiH): Sozialdemokratische Partei Bosnien und Herzegowina

listische Politik erzeugen. So wurde ihre Macht durch die kommunale Wiederwahl gefestigt.

Die Situation in Mostar ist bis heute als post-konfliktiv zu bewerten, da viele Elemente einer Nachkriegssituation noch vorhanden sind. Hierzu zählen die Persistenz informeller Netzwerke, eine blockierte und ineffiziente lokale Verwaltung, das Fehlen einer funktionierenden lokalen Selbstverwaltung (*local governance*), ethnische Segregation und die damit verbundene Entkoppelung der Lebenswelten zwischen Bosniaken und Kroaten, eine nicht eigenständig und nur eingeschränkt funktionierende Wirtschaft, eine fehlende Zivilgesellschaft sowie ein Eingreifen der internationalen Gemeinschaft in vielen Bereichen.

4.3 Zusammenfassung

Mostar und Tuzla repräsentieren die Bewältigung der Kriegsfolgen und der Systemtransformation in unterschiedlicher Weise. Sie stehen für die ethnische Teilung (Mostar) einerseits und das Funktionieren einer multiethnischen Gesellschaft (Tuzla) andererseits (Pickering 2006; Stojanov 2003; Jenichen 2004; KFW 2005). Tuzla kann als eine post-sozialistische Stadtregion bezeichnet werden, bei der die Transformationselemente vor der Bewältigung der Kriegsfolgen dominieren. Mostar hingegen ist noch immer stark mit den Folgen des Krieges konfrontiert. Die charakterisierenden Elemente sind in Tabelle 6 überblicksartig verdeutlicht.

Tuzla	Mostar
Wirtschaft	
<ul style="list-style-type: none"> • Privatisierung ehemaliger Staatsbetriebe • Zögerliche ausländische Investitionen • Freisetzung von Arbeitskräften • Entstehung eines neuen KMU-Sektors • Bestehen der hohen Arbeitslosigkeit bei gleichzeitigem Fehlen von ausgebildeten Fachkräften 	<ul style="list-style-type: none"> • Informelle Privatisierung der Staatsbetriebe • Persistenz von Kriegseliten in der Wirtschaft • Bestehen ethnisch orientierter Märkte und Zulieferstrukturen • Zögerliche KMU-Sektor-Entwicklung • Niedrige ausländische Direktinvestitionen • Hohe Arbeitslosigkeit bei Fachkräftemangel • Auseinanderdriften der Wirtschaftsräume West- und Ost-Mostar, bessere Entwicklung West-Mostars
Soziale Entwicklungen	
<ul style="list-style-type: none"> • Bestehendes positives Sozialkapital als Grundlage der weiteren Entwicklung • Sich entwickelnder Universitätsstandort • Funktionierende Multiethnizität trotz massiver Verschiebung durch den Krieg • Ausdifferenzierung der sozialen Schichten nach Einkommen • Wachsende Armut bei einkommensschwachen Schichten 	<ul style="list-style-type: none"> • Demographische Änderungen durch Austausch der Stadt-Land-Bevölkerung und Emigration der Stadtbevölkerung, • Bestehen ethnisch homogener Stadtteile Ost (Bosniaken); West (Kroaten) • Fehlen von positivem sozialen Kapital • Geteilte Bildung in allen Bereichen • Ausdifferenzierung der sozialen Schichten nach Einkommen • Wachsende Armut bei einkommensschwachen Schichten

Lokale Politik	
<ul style="list-style-type: none"> • Stabile und gemäßigte Mehrheiten in der Lokalpolitik • Gelenkte Diversifizierung der Wirtschaft (KMU) durch Stadtentwicklungspolitik • Förderung der KMU durch Inkubatoren • Funktionale Kooperation zwischen Gemeinden und Kanton • Wachsendes positives Wirtschaftsklima • Keine Intervention der internationalen Gemeinschaft (Keine Marktverzerrung) 	<ul style="list-style-type: none"> • Juristisch wiedervereinigte Stadtverwaltung, dennoch Ineffizienzen und <i>de facto</i> Teilung • Ethnisch-nationalistische Politiken auf beiden Seiten vor allem im Bereich Kultur/Bildung • Fehlen einer regionalen Entwicklungsstrategie • Ungeklärte Eigentumsfragen • Starkes Eingreifen der internationalen Gemeinschaft (fehlende Verantwortung bei local governance, Marktverzerrung) • Enge Verbindung zwischen Wirtschaft und Politik

Tabelle 6: Zusammenfassung der wirtschaftlichen, sozialen und politischen Entwicklungsaspekte in den Stadtregionen Mostar und Tuzla (eigene Darstellung)

5 Die Akteure der Wirtschaft in den Regionen

Um die Forschungsfrage nach der Wirkung der Privatwirtschaft in der post-konfliktiven Regionalentwicklung zu beantworten, sollen zunächst die Akteure der regionalen Ökonomie in den Stadtregionen Mostar und Tuzla nach Größe und Eigentumsstruktur sowie deren Eigenschaften insbesondere ihrer regionalen Verankerung analysiert werden. Im Zentrum dieses Kapitels steht die Frage:

Welche Unternehmenstypen sind in welcher Weise in der post-konfliktiven Regionalentwicklung aktiv?

In diesem Kapitel 5 wird eine Beschreibung der Wirkungsweise der Unternehmenstypen vorgenommen. Diese Einteilung der Unternehmenstypen nach Eigentumsstruktur (öffentliche/private; Subtyp der privaten Unternehmen: heimisch/ausländisch), Betriebsgröße (nach Mitarbeitern in klein/mittel/groß) und ihrer regionalen Verankerung (über die Absatz- und Zuliefermärkte) ergibt sich aus den in Kapitel 2 beschriebenen allgemeinen Annahmen zur Friedenswirksamkeit von Unternehmen und im Kapitel 1.2 begründeten Forschungsfragen. Auf die Begründung der Typisierung wird zusätzlich im Kapitel 5.1 bei der Hypothesenbildung näher eingegangen.

Nach Ende des Krieges und damit auch nach Ende des jugoslawischen Sozialismus haben sich die regionalen Wirtschaftskluster aufgelöst, die Zahl der Wirtschaftszweige und Zahl der Wirtschaftsakteure in beiden Regionen erheblich verändert und erhöht – eine Diversifizierung hat stattgefunden (s. Abbildung 11, S. 64). Die Zahl der Unternehmenstypen und besonders der unterschiedlichen Formen von Privatunternehmen stieg als Folge der doppelten Transformation stark an (Stojanov 2003; Beyerle 2005). Der Prozess der Marktöffnung ist durch den Anschluss an überregionale und globale Wirtschaftskreisläufe gekennzeichnet, gleichzeitig kommt es auch zur Regionalisierung von Wirtschaftsaktivitäten ehemaliger Staatsbetriebe, die überregionale, ex-jugoslawienweite Märkte eingebüßt haben (Smith u. Pickles 1998, 14ff; Bradshaw 1997; Bradshaw u. Swain 2004; allgemein zur Gleichzeitigkeit von globalen und regionalen Entwicklungen s. Amin u. Thrift 1994). Die Gründung privater Unternehmen entwickelte sich rasant nach Ende des Konfliktes und umfasst Unternehmensgrößen aller Art – von Mikrobetrieben bis hin zum Großunternehmen. Heute sind private KMU die Träger der regionalen Entwicklung, da sie die größte Gruppe darstellen, am schnellsten wachsen und einen hohen Grad an regionaler Verankerung vorweisen.

Die ehemalige regionale Konzentration auf die Schwerindustrie, wie in Kapitel 4 für Tuzla und Mostar beschrieben, verschob sich vor allem zugunsten von KMU aus allen Branchen, was ein allgemeines Phänomen von Transformationsökonomien ist (vgl. Smith u. Swain 1998 45ff; Göler 2007; vgl. Smith u. Swain 1998, 34ff). Nach wie vor spielen die öffentlichen Betriebe als Arbeitgeber regional noch immer eine große Rolle. Ihre Entwicklung ist vielfach jedoch vom wirtschaftlichen Niedergang geprägt, somit ist ihr Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung begrenzt.

Das starke, kurzfristige Anwachsen von Mikro- oder Kleinstbetrieben (<10 Mitarbeiter) nach Ende des Konfliktes kann einerseits als Ausdruck einer individuellen Überlebensstrategie gewertet werden, andererseits spiegelt es den Prozess einer Regionalisierung von Wirtschaft nach Katastrophen und Kriegen wider. Mikrobetriebe dienten direkt nach Ende des Konfliktes und in peripheren, ruralen Gebieten mit starker Flüchtlingsbevölkerung in erster Linie der eigenen Versorgung und hatten damit eine Überlebensfunktion. Diese tritt aber allmählich in den Hintergrund. Diejenigen Mikrobetriebe, die in erster Linie dem Überleben dienen, haben im städtischen Bereich wenig regionale Auswirkungen, da sie kaum in eine weitere regionale Wertschöpfung eingebunden sind (vgl. Haltiwanger, Scarpetta u. Schweiger 2006; Göler 2007, 29; Eckardt 2003, 12).

Ein weiterer Unternehmenstyp, als Subtyp der privaten Betriebe, der erst nach dem Krieg die regionale Entwicklung mitbestimmt, ist der der internationalen Unternehmen. Diese Unternehmen sind nicht durch ihre Größe, vielmehr durch die Art der Marktausrichtung und durch die Eigentumsstruktur bestimmt. Internationale Unternehmen haben sich im Untersuchungsraum als KMU angesiedelt. Ausländische Investitionen kommen sowohl als *greenfield* (Neuinvestitionen) als auch als *brownfield* Investitionen (Aufkäufe bereits bestehender Betriebe) vor, erstere überwiegen jedoch. Abbildung 11, S. 64 verdeutlicht den Prozess der Diversifizierung der Unternehmenstypen nach Eigentumsstruktur und Betriebsgröße im Übergang von Konfliktende zum Einsetzen von marktwirtschaftlichen Strukturen und zeigt schematisch auf.

Mit der Diversifizierung der Unternehmenstypen fand auch eine Veränderung der Branchen in beiden Untersuchungsregionen statt. Eine sozialistische, tendenziell monostrukturelle Regionalwirtschaft hat sich zugunsten einer Ausdifferenzierung der Branchen in beiden Stadtregionen gewandelt. Es kann insgesamt von einem Strukturwandel gesprochen werden. Obwohl Tuzla weiterhin einen Schwerpunkt im Chemiebereich hat, wachsen andere Industriezweige (Metallverarbeitung und Maschinenbau) derzeit stark. In Mostar ist die ehemalige Wirtschaftsstruktur zerstört, sodass hier der Änderungsprozess der Branchenzusammenset-

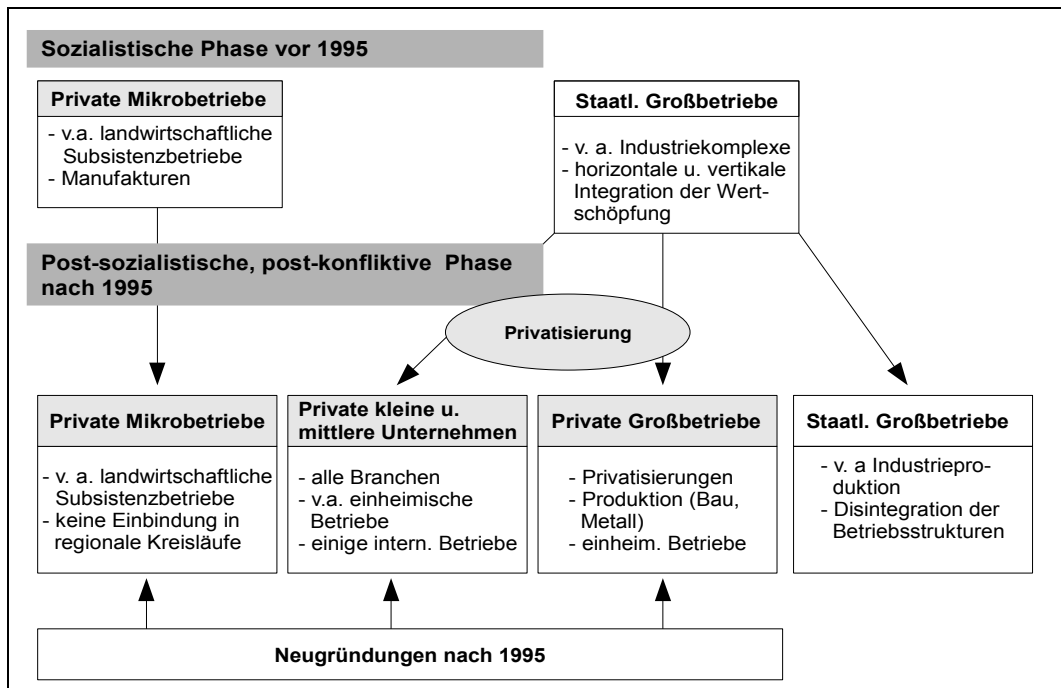


Abbildung 11: Diversifizierung von Unternehmenstypen nach Größe und Eigentumsstruktur in Bosnien-Herzegowina nach 1995. Internationale Unternehmen bilden einen Subtyp bei privaten Unternehmen. Die regionale Verankerung und die Diversifizierung der Branchen ist in dieser Darstellung nicht berücksichtigt (eigene Darstellung)

zung schlagartig einsetzte. Die Großbetriebe aus dem Textil-, Metall-, Nahrungsmittelverarbeitungs- und Elektrosektor sind, bis auf eine einzige Ausnahme, dem Aluminiumwerk, nicht mehr aktiv. Ein heterogener KMU-Sektor ist seit dem entstanden.

5.1 Charakterisierung der Wirtschaftsakteure nach regionaler Verankerung, Betriebsgröße und Eigentumsstruktur

Hypothesen: Begründung und Operationalisierung

Zwei Hypothesen werden gemeinsam vorgestellt, die die Auswirkungen von Größe, Eigentumsstruktur und regionaler Verankerung der Unternehmenstypen beschreiben. Die Unternehmen werden in den Kapiteln 5.1.1 - 5.1.4 charakterisiert und sind nach empirisch Erfassten Unternehmenstypen unterteilt. Als Typisierungselemente wurden die Eigentumsstruktur und die Größenklasse angenommen. Sie ergeben sich aus den in Kapitel 1.2 abgeleiteten Forschungsfragen und den in Kapitel 2 erläuterten Aspekten (detaillierte Erklärung s. u.). Das Charakteristikum der regionalen Verankerung eines Unternehmenstyps hängt mit der Größe und der Eigentumsstruktur eng zusammen, sodass diese beiden folgenden Hypothesen in den Kapiteln 5.1.1 – 5.1.4 gemeinsam beantwortet werden. Bei der Eigentumsstruktur wurde in ei-

nem ersten Schritt zwischen öffentlich und privat unterschieden, in einem zweiten Schritt, der die privaten Unternehmen nochmals aufteilte zwischen einheimischen und ausländischen Unternehmen. Die Einteilung nach Betriebsgröße wurde folgendermaßen vorgenommen: kleine Betriebe 10 - 50 Mitarbeitern, mittlere Betriebe 50 - 250 Mitarbeiter und große Betriebe über 250 Mitarbeiter. Hierbei wurde die Definition der EU zur Unterteilung zugrunde gelegt (EU 2003). Die regionale Verankerung richtet sich nach der Ausrichtung der Zuliefer- und Absatzmärkte und wird im Folgenden näher beschrieben.

Hypothese: Das Potenzial, stabilisierende Effekte bei der post-konfliktiven Regionalentwicklung zu generieren, hängt von der regionalen Verankerung der Unternehmenstypen ab.

Unter der regionalen Verankerung (*embeddedness*) wird der Grad der Vernetzung zu anderen Unternehmen oder Institutionen in der Region verstanden (Bathelt u. Glückler 2003, 160ff). Diese Vernetzung geschieht direkt über regionale Zuliefer- und Absatzbeziehungen und den Zugriff auf regionale Arbeitsmärkte (Stamm 2004, 5ff;). Darüber hinaus bestehen institutionelle Beziehungen zur jeweiligen Verwaltungsebene oder auch Verankerungen über soziale Netzwerke, wie beispielsweise Kammern oder Verbände (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 160ff; Anim u. Thrift 1994, 4; Bray 2004, I; IA 2006, 101). Die Begründung der Hypothese basiert auf der Annahme, dass für eine nachhaltige post-konfliktive Regionalentwicklung der Grad der regionalen Verankerung eines Unternehmenstyps bestimmend ist, da hierüber regionale Multiplikatoreffekte zur Stimulierung der Wirtschaft erwirkt werden (Killick, Srikantha u. Gündüz 2005; IA 2006).

Allgemein wird einheimischen kleinen und mittleren Betrieben eine höhere regionale Verankerung zugeschrieben als ausländischen Unternehmen, die in globale Wertschöpfungsketten integriert sind (vgl. Haltiwanger, Scarpetta u. Schweiger 2006, 11, 44; IA 2006, 5, 16; UN 2004). Eine regionale Verankerung hat Multiplikatoreffekte zur Folge, die für das gesamte Wachstum der Region förderlich sind. So ist eine hohe regionale Verankerung ein wichtiges Element der nachhaltigen und stabilisierenden Regionalentwicklung (Stamm 2004).

Im Kontrast zu den einheimischen KMU stehen die internationalen Großbetriebe, deren Produktionsstätten von den globalen Faktorkosten Arbeit und Kapital abhängen und weniger von sozialen Netzwerken. Einige von ihnen werden durch ihre Möglichkeit der schnellen räumlichen Verlagerung der Produktion als *footloose industries* bezeichnet und sind insbesondere in der Lohnveredelung (z. B. Textilbereich) anzutreffen (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 136; Maskell u. Malmberg 1999, 11f). Gleichzeitig wird aber internationalen Unternehmen das Potenzial zugesprochen, Wissen und Unternehmenskultur beispielsweise in Form von ho-

hen Arbeits- und Sozialstandards zu importieren, was zu einer Verbesserung des stark konfliktgeprägten Wirtschaftsumfeldes führt (Gerson u. Colletta 2002, 124; Nelson 2000, 59). Ebenso wurden sie in den klassischen Raumwirtschaftstheorien als Förderer peripherer Regionen gesehen, die einen Impuls für die gesamte Region setzen können (Schätzl 2000, 122). Dennoch bleibt ihr Beitrag für die Regionalentwicklung in Transformations- und post-konfliktiven Ländern begrenzt, da häufig die gewünschten Multiplikatoreffekte wegen mangelnder regionaler Verankerung und des geringen Vorkommens ausbleiben (vgl. Bradshaw u. Swain 2004, 66; UN 2004, 23).

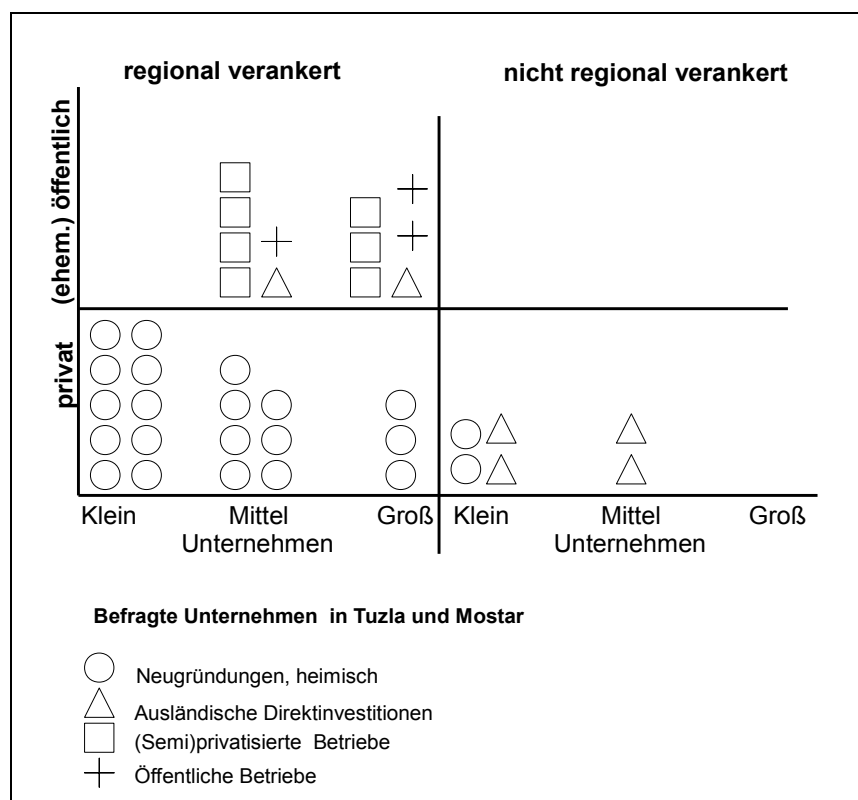


Abbildung 12: *Unternehmenstypen und empirische Häufigkeiten. Die ausländischen Direktinvestitionen im Bereich (ehem.) öffentlich (Quadrant oben links) sind Privatisierungen durch ausländische Firmen (Quelle: eigene Darstellung) (detaillierte Auflistung der Unternehmen siehe Anlage)*

Die Aspekte Betriebsgröße, Eigentumsstruktur und regionale Verankerung sind zusammen mit den empirischen Befragungen in Abbildung 12 zusammengefasst. Die Typisierung unterscheidet nach öffentlichen bzw. ehemals öffentlichen und privaten Betrieben auf der y-Achse (Eigentumsstruktur) und regionaler Verankerung auf der x-Achse für die Betriebsgrößen Klein, Mittel, Groß (gemessen an den Mitarbeitern). Ehemalige öffentliche Betriebe weisen bei der Befragung, bedingt durch die erfahrene Privatisierung, noch immer eine ähnliche

Verhaltensweise am Markt auf wie staatliche Betriebe. Sie können auch die Probleme der öffentlichen Betriebe über ihre eigenen Privatisierungserfahrungen bewerten, weshalb die empirische Aufnahme der privatisierten Betriebe mit den staatlichen kombiniert wurde. Die regionale Verankerung (*embeddedness*) beinhaltet die Ausrichtung der Absatz- und Zuliefermärkte, die regional bis international sein können (Bathelt u. Glückler 2003, 159ff). In allen Bereichen können typologisch alle Unternehmensgrößenklassen vorkommen, empirisch wurden allerdings nur in den folgenden Bereichen Betriebe befragt: 1) ehem. öffentlich und regional verankert (Quadrant oben links), 2) privat und regional verankert (Quadrant unten links) sowie 3) privat und nicht regional verankert (Quadrant unten rechts). Die Unternehmensgrößenklassen richten sich nach der Mitarbeiterstärke³⁹ und sehen wie folgt aus: kleine Betriebe (10 - 50 Mitarbeiter), mittlere Betriebe (50 - 250 Mitarbeiter) und Großbetriebe (mehr als 250 Mitarbeiter) (EU 2003; vgl. a. SEED 2001; Huber 2003, 6). Mikrobetriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern fanden sich bei der Befragung lediglich zwei wieder. Da sie sich in der Wachstumsphase befanden, wiesen sie ein Marktverhalten von kleinen Betrieben auf und wurden daher hierzu gezählt. Bei den Unternehmen wurde nochmals unterschieden aus welchen Hintergründen das Kapital der Unternehmen stammte (Symbole), sodass hier bereits Eigenschaften vermerkt sind. Es lässt sich die folgende Binnendifferenzierung vornehmen in: 1) Neugründungen, (Kreise), 2) ausländische Direktinvestitionen (Dreieck), 3) (Semi)privatisierte Betriebe (Rechteck), 4) öffentliche Betriebe (Kreuz).

Operationalisieren ließ sich die Hypothese damit, dass nach Ausrichtung der Zulieferer- und den Absatzstrukturen gefragt wurde, um die regionale Verankerung zu ermitteln. Dies wurde in Zusammenhang mit der Unternehmensgröße nach Mitarbeitern und der Eigentumsstruktur gebracht. Die eindeutige Erfassung der Eigentumsstruktur war jedoch nicht immer möglich, da es Mischformen zwischen ausländischen und einheimischen Unternehmen (z. B. *joint-ventures*) gab sowie stark undurchsichtige Eigentumsverflechtungen vorherrschten. Die Kapitel 5.1.1-5.1.4 sind nach den Unternehmenstypen gegliedert, die befragt wurden und deutliche Unterschiede im Hinblick auf die Regionalentwicklung zeigten.

Die zweite Hypothese widmet sich der Unterscheidung zwischen privaten und öffentlichen/staatlichen Unternehmen, analysiert also die Eigentumsstruktur:

39 Es besteht ebenso die Möglichkeit, die Unternehmensgrößen nach Umsatz und Gewinn einzuteilen (vgl. Dichtl u. Issing 1994, Bd. 1, 269; Ayyagari, Beck u. Demirgüç-Kunt 2003). Zwei Schwierigkeiten hätten sich aus der Größeneinteilung nach finanziellen Aspekten ergeben: 1. viele Betriebe hatten bedingt durch Privatisierungs- und die Modernisierungsaktivitäten kurzfristig, d. h. zum Zeitpunkt der Untersuchung kaum Umsätze zu verbuchen, hatten aber trotzdem durch ihre Mitarbeiterstärke eine hohe regionale Bedeutung. 2. das sensible Thema Finanzen wurde bei den Befragungen auf Wunsch der Unternehmen ausgeklammert.

Hypothese: Private Unternehmen sind dauerhaft erfolgreicher als staatliche Betriebe in der post-konfliktiven Regionalentwicklung

In der Literatur wird diese Hypothese dadurch begründet, dass private Unternehmen langfristig effektiver Güter und Dienstleistungen in post-konfliktiven und Transformationsgesellschaften bereitstellen können als staatlich/öffentlich geführte, wie es Gerson und Colletta formulieren: „only the private sector is capable of growing new enterprises, opening investment opportunities, and providing employment and economic security that endures” (Gerson u. Colletta 2002, 26; vgl. a. Kapitel 2). Die Vorteile der Privatwirtschaft liegen in der Kostenstruktur und in ihrer Fähigkeit, unter Wettbewerb produktiver zu wirtschaften und innovativer zu sein (UN 2004, 7ff; Stamm 2006, 6; Desai u. Acs 2007; Schumpeter 1934). Ein langfristiger Erfolg privater Unternehmen ist definiert durch die kontinuierliche Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen, eine höhere Möglichkeit Arbeitsplätze und Einkommen zu schaffen sowie Human- und Sozialkapital bereitzustellen (Huber 2003, 7; Nelson 2000, 56ff; s. Kapitel 2). Staatliche Betriebe, die oftmals eine regionale Monopolstellung (z. B. für Bosnien-Herzegowina im Bereich Energie, Telekommunikation und öffentliche Dienste) einnehmen, neigen zu größeren Ineffizienzen, zu einer Innovationsträgheit und zu Qualitätsverlusten bei Produkten oder Dienstleistungen (Gros u. Steinherr 1996; World Bank 2002a). Gleichwohl kann die Privatisierung so genannter freier Güter oder Dienstleistungen, die von jedem Bewohner der Stadtregion genutzt werden (wie beispielsweise Wasser- und Energieversorgung oder Abfallentsorgung) zu Problemen führen, wenn ein öffentliches durch ein privates Monopol ersetzt wird, da sich die negativen Effekte (niedrige Produktivität, Qualitätsverlust und Innovationsträgheit, Abschöpfen der Monopolrente) durchsetzen (Dichtl u. Issing 1994 Bd. 3, 1492f).

Staatliche Unternehmen in konfliktiven, post-konfliktiven Regionen und Transformationsgesellschaften sind hingegen oftmals mit der Politik eng verbunden, was die Persistenz informeller Netzwerke und illegaler Ökonomien bedeuten kann (Pugh 2004; Donais 2005, 125). Für eine nachhaltige Regionalentwicklung im post-konfliktiven Kontext ist der Aufbau privater Unternehmen demnach unerlässlich, wie Gerson und Colletta argumentieren: “Private investment will remain the primary engine of sustainable growth and development in war-torn societies” (Gerson u. Colletta 2002, 119). Die Operationalisierung der Hypothese erfolgte über die Abfrage nach Privatisierungen und wirtschaftlichem Erfolg der Unternehmen. Da beide Hypothesen im Hinblick auf die Unternehmenstypen zusammengehören, werden sie gemeinsam in den folgenden Punkten behandelt.

5.1.1 Einheimische kleine und mittelständische Betriebe als Träger der regionalen Wirtschaft

In beiden Stadtregionen ist es nach Ende des Konfliktes zu einem massiven Anwachsen des KMU-Sektors gekommen. Die KMU haben sich teilweise direkt nach Ende des Krieges angesiedelt bzw. gegründet, sind aber größtenteils erst in den Folgejahren 1998 - 2003 entstanden und ausnahmslos private Unternehmen. Die Entstehungswelle wurde durch die aus dem Ausland Zurückkehrenden und deren Gründungstätigkeit verstärkt. Im Folgenden wird auf die heimischen KMU eingegangen, die im Gegensatz zu ausländischen andere Verhaltensweisen am regionalen Markt zeigen. Grundsätzlich sind zwei KMU-Subtypen zu unterscheiden:

- a) Neugründungen
- b) Ausgründungen aus privatisierten Betrieben

Während Neugründungen keine unternehmerische Vergangenheit besitzen, sind Ausgründungen meist Ergebnisse der Privatisierung staatlicher Betriebe, die bei diesem Prozess in verschiedene kleinere Betriebe aufgeteilt wurden.

Der signifikante Hauptteil der heute existierenden KMU ist in beiden Stadtregionen erst nach dem Ende des Krieges fast ausschließlich durch heimische Unternehmer entstanden. Diese Gründungswelle ist einerseits durch eine nachholende Entwicklung im Kontext der Transformation und andererseits durch die materielle Not am Ende des Krieges erklärbar (vgl. Collier u. Hoeffler 2002). Zwar gab es einige mittelständische Unternehmen, die bereits zur jugoslawischen Zeit, vor allem durch die Marković-Reformen Ende der 1980er Jahre, entstanden sind, dennoch war ihre absolute Zahl und ihr Anteil am gesamten Bruttoinlandsprodukt gering (Bateman 2000, 177ff). Das massive Anwachsen des KMU-Sektors hat nach Ende des Krieges den ökonomischen Charakter der Stadtregionen grundsätzlich verändert. Welche Wichtigkeit die KMU heute für die Regionen Mostar und Tuzla haben, verdeutlicht die Aussage eines Tuzlaer Unternehmers aus der Metallbranche:

“99 % der KMU sind nach dem Krieg gegründet worden. Die Beschäftigtenzahlen reichen von 2 bis maximal 60/70 Mitarbeitern. Aber so groß (70 Mitarbeiter) sind maximal 5 Firmen im Kanton Tuzla. Die kleinen Unternehmen haben sich auf den Raum Tuzla spezialisiert. Es sind nur wenige, die überhaupt für das Ausland produzieren können.” (Interview U 30 Saijrančić)

Neugründungen

Die überwiegende Zahl der existierenden KMU sind Neugründungen. Bei den Neugründungen und ihrer Etablierung am Markt spielen die Produktionsfähigkeiten und Netzwerke der

Unternehmer selbst die wesentliche Rolle – viel mehr als klassische oder harte Standortfaktoren, wie die Verfügbarkeit oder die Kosten von Rohstoffen oder Arbeit (Interview U25 Lignum; U22 Konold; vgl. a. Studien über Albanien und Serbien von Göler 2007). Dies trifft in der Regel für alle befragten, produzierenden, heimischen Unternehmen zu. Lediglich der Tourismussektor, der in Mostar von wachsender Bedeutung ist, wird stark von klassischen Standortfaktoren der Sehenswürdigkeiten bestimmt (vgl. Stamm 2006, 15).

Oftmals sind Neugründungen nach dem Krieg – vor allem von ehemaligen Flüchtlingen – erfolgreicher als die Übernahme staatlicher Strukturen durch regionale Unternehmer. Von den Interviewten wurden dafür mehrere Gründe genannt: Erstens helfen die noch bestehenden sozialen Netzwerke im Ausland, qualitativ hochwertige Waren oder Dienstleistungen zu importieren, um sie in den Stadtregionen anzubieten. Zweitens ist die Kapitalverfügbarkeit für Neugründungen durch die Diasporagemeinden auf privatem Wege einfacher als bei Ausgründungen, was den anfänglich hohen Investitionsbedarf deckt (Interview U23 Kramer; vgl. Bateman 2000, 174; Göler 2007). Drittens waren die Verstrickungen in ehemalige Kriegsökonomien und die Belastung durch Transformationsproblematiken bei Neugründungen von Auslandsrückkehrern weniger stark ausgeprägt, als tendenziell bei lokalen Unternehmern oder öffentlichen Betrieben. Und viertens ist ein Import von betriebswirtschaftlichem Wissen aus dem Ausland ein Wettbewerbsvorteil auf dem regionalen Markt. Insgesamt wurde den Neugründungen ein hohes Grundvertrauen von Kundenseite entgegengebracht, was für die dauerhafte Etablierung von Marktstrukturen entscheidend ist. So berichtet ein Holzverarbeitendes Unternehmen aus Tuzla:

„Nach dem Krieg haben wir uns eigentlich neu gegründet, das war auch besser, weil wir die ganzen Probleme nicht hatten, keine Privatisierung, keine Modernisierung.“ (Interview U23 Kramer; vgl. a. Interview U30 Saijranić).

Der Import von marktwirtschaftlicher Unternehmenskultur durch KMU beschleunigt den Systemwandel und schafft ein Wirtschaftsumfeld, in dem ethnisch ausgerichtete Ökonomien in Konkurrenz geraten (Smith u. Swain 1998, 31ff; Bartlett 2001, 198). Das Phänomen der importierten Unternehmenskultur wird u. a. bei Göler (2007) als *brain gain* beschrieben und wurde auch in Albanien oder Serbien beobachtet. Ein Software-Unternehmer aus Tuzla drückt das Phänomen folgendermaßen aus:

„Most of the companies are founded with the knowledge that the people gained abroad.“ (Interview U8 BIT).

Die Wirksamkeit einer betriebswirtschaftlichen Unternehmenskultur anstelle einer ethnischen Unternehmenskultur hat in Tuzla weitestgehend und branchenübergreifend stattgefunden.

den, sodass ethnische Aspekte kaum als Problem genannt wurden. Die multiethnische Gesellschaft wird von den ansässigen Unternehmen als Standortvorteil bezeichnet, wie zwei Interviewpartner berichten:

„There is a lot of money coming in here, in Tuzla and in Banja Luka region because there is no ethnic problems here, that makes it friendlier (for the investors).“ (Interview E4 Taldi)

„Das Wirtschaftsklima ist hier im Kanton (Tuzla) schon so wie in Westeuropa (...). Das ist aber auch gut so, weil sich hier langsam die Standards durchsetzen“ (Interview U23 Kramer).

Vorteilhaft für die Neugründungen von ehemaligen Auslands-Bosniern ist, dass sie ökonomisch und sozial unbelastet agieren können und wenig in die Netzwerke der ehemaligen Kriegsakteure eingebunden sind. Eine solche *Outsider*-Position der Unternehmer ist allerdings nicht immer von direktem Vorteil. Denn es herrschen ethnische Netzwerke in der Wirtschaft, die aus den Kriegszeiten stammen (s. Kapitel 4.2.2). Neben den ethnischen Spannungen zwischen Kroaten und Bosniaken kommt es zwischen denjenigen, die während des Krieges in Mostar geblieben sind und denjenigen, die während des Krieges als Flüchtlinge im Ausland Schutz gesucht haben, zu Misstrauen und Spannungen, sodass die neuen Unternehmer keinen Zugang zu diesen Netzwerken haben, was ihre Wettbewerbsfähigkeit einschränkt (vgl. Bose 2002, 106; Bjelaković u. Strazzari 1998, 82). Auch wenn sich die neuen Unternehmer meist nach marktwirtschaftlichen und nicht nach ethnischen Prinzipien verhalten, stoßen sie dennoch immer wieder auf Netzwerke ehemaliger Kriegseliten, informelle Netzwerke oder ethnisch orientierte Märkte. Diese Netzwerke behindern eine ökonomisch orientierte Unternehmenskultur (vgl. Bartlett 2001, 201), wie ein Fensterhersteller in Tuzla berichtet:

„Es gibt Firmen, die nach dem Krieg von Null angefangen haben, das sind die saubersten Firmen, aber darauf achtet keiner.“ (Interview U11 Drinaplast).

Ebenso berichtet die kroatische Eigentümerin eines neu gegründeten Unternehmens aus Mostar, welches Souvenirs und T-Shirts vertreibt, über den Verkauf ihrer Waren, der nur im kroatischen Stadtbereich möglich ist, obwohl sie ihren Absatz in andere Landesteile ausdehnen möchte:

„Ich als Kroatin, katholisch, kann in Sarajevo nichts verkaufen. Man muss die Leute kennen. Im Ostteil der Stadt kann ich überhaupt nichts verkaufen, da geht nichts. Die haben mich noch nie angerufen. Ich verkaufe billiger als die anderen und trotzdem wollen die das nicht. Gerade an der alten Brücke könnte ich mehr verkaufen, aber da kommt nichts zustande. Ich habe nur einen Kunden (auf der Ostseite) und der kommt, weil er ein guter Freund meines Vaters ist“ (Interview U26 MD Print).

Dieses Phänomen ethnisch geteilter Märkte und informeller bzw. krimineller Strukturen wird in Mostar von den Befragten häufiger genannt als in Tuzla (detailliertere Darstellung s. Kapitel 6.3.1). Ein weiteres Beispiel dieser kriminellen Strukturen in Mostar ist die informelle Kontrolle über Grundstücke und Immobilien, die es neu gegründeten KMU erschwert, zu investieren. Es gibt sowohl in West-Mostar eine mafia-ähnliche Kontrolle über Immobilien, als auch im Altstadtbereich auf der Ostseite. Beides sind unterschiedliche Kreise organisierter Kriminalität, wie es ein EU-Experte erläutert:

„Beispielweise wird der Altstadtbereich von drei muslimischen Familien kontrolliert und ist *de facto* ein rechtsfreier Raum. Hier werden keine Steuern gezahlt, keine Mieten bezahlt, geschweige denn investiert. Die Stadtinspektion hat keinen Zugriff auf diesen Bereich“ (Interview E15 EUMM).

Folglich ist eine Nicht-Verbindung zu lokalen und informellen Netzwerken von kurzfristigem Nachteil für neu gegründete Unternehmen, langfristig aber ein großer Vorteil, um neue und marktwirtschaftliche Strukturen aufzubauen, eine transparente Unternehmenskultur zu etablieren und die regionale Wirtschaft nachhaltig zu stabilisieren.

In der Regel bringen alle heimischen KMU-Neugründungen eine hohe Motivation mit, in der Region dauerhaft zu wirtschaften und nicht den Standort zu verlagern. Ein Grund für die starke regionale Bindung ist das individuell hohe Risiko, das die Unternehmer auf sich genommen haben, in der jeweiligen Region zu investieren (Interviews U27 Mostar Express; U4 Almira Travel). Kapital für die Verlagerung des Betriebes nach kostengünstigeren Standorten ist nicht verfügbar, sodass sie in der Region bleiben. Das Investitionskapital stammt in den meisten Fällen aus privaten Geldquellen und nicht von kommerziellen Banken (vgl. Mildner 2005, 96; Göler 2007; s. Kapitel 6.2). Diese Transferzahlungen von Diasporagemeinden haben einen erheblichen kurzfristigen wirtschaftsförderlichen Einfluss auf die Region, langfristig entstehen jedoch negative Effekte wie der Anstieg von Konsumpreisen oder fehlende Anreize, eigene Einkommen zu erwirtschaften (Interviews B1 EBRD; E14 GTZ). Durch die privaten Finanzierungswege besteht eine persönliche Abhängigkeit zwischen dem Unternehmer und den Geldgebern, die oftmals in privaten Netzwerken der Verwandtschaft eingebunden sind, was eine Form der sozialen Kontrolle bedeutet. Sie bietet in Krisensituationen jedoch auch finanzielle Sicherheit. So berichtet ein kleiner Schreinereibetrieb aus Tuzla über seine Investition und Standorttreue:

„Die ganzen Renovierungsarbeiten haben wir nicht über Kredite finanziert. Die Bank verlangt natürlich eine Hypothek und die hatten wir nicht. Das war das Problem. Das war alles Eigenkapital, von uns und von Freunden und Familie. Wir haben einfach ganz viel investiert und da wollen wir hier nicht weg. Wir haben so viel investiert, dass wir hier bleiben wollen. Wir planen auch mehr Leute

einzustellen und den Umfang der Arbeit zu erweitern.“ (Interview U22 Konold).

Ein weiterer Punkt, der eine mögliche Verlagerung des Betriebes erschwert, ist der oftmals auf persönlichem Vertrauen basierende Absatz der Produkte in der Region. Dieses Verhalten konnte bei transnational agierenden Firmen nicht beobachtet werden, sie verhalten sich kurzfristig kostengesteuerter bei gleichzeitiger Einbettung in globale Absatzmärkte und zeigen damit eine schwächere regionale Verankerung (Bathelt u. Glückler 2003; 159ff; s. Kapitel 5.1.2).

Viele erfolgreiche Unternehmer bringen eine Ausbildung aus dem Ausland mit. Ein Wissens- und Technologietransfer durch ehemalige Diasporaangehörige wird so in die Stadtregion geleistet, womit ein Unternehmensklima vor Ort durch marktwirtschaftliche Verhaltensweisen verbessert wird und evtl. ethnisch oder politisch motivierte Ökonomien verdrängt (vgl. Stamm 2006). Die importierten Güter und das betriebswirtschaftliche Agieren verbessern den Produkt- und Prozessstandard und stärken damit neue, unbelastete marktwirtschaftliche Strukturen in den Regionen. In weiten Teilen trifft dies auf die Region Tuzla zu, weniger auf die konfliktbelastete Region Mostar (Interview E14 GTZ; vgl. Stamm 2006, 6). Die Auslandskontakte ermöglichen einen Anschluss an überregionale Märkte und verbessern damit ihre Wettbewerbsfähigkeit. Sie sind, nach Stamm, „lokal-globalisiert“ (2006, 6). So berichten ein Vertreter der Wirtschaftsabteilung der Stadt Tuzla und ein Großhändler pharmazeutischer Produkte über das Wissen aus dem Ausland:

„Wegen des Krieges sind viele junge Leute ins Ausland gegangen und haben dort ihren Abschluss gemacht und haben ihre Fähigkeiten zum Teil wieder nach Tuzla gebracht. Nach dem Krieg haben wir schon einen Import von Wissen bekommen.“ (Interview R11 Stadt Tuzla).

„Ich war vor sieben Jahren in Wien und habe dort gearbeitet und das Studium fertig gemacht und hier ist es ein wenig anders als in Westeuropa. (...) Ich bin damals zurückgekommen, weil ich dachte, dass alles in eine richtige Richtung geht. Es geht auch in die richtige Richtung aber viel zu langsam. Ich bin nun seit einem Jahr hier tätig und ich verwende hier viel von dem, was ich im Ausland gelernt habe.“ (Interview U35 Tuzlapharm).

Der sich aus dem Wissensvorsprung ergebende Wettbewerbsvorteil der Unternehmen ist allerdings stark von den Weiterbildungsmöglichkeiten vor Ort abhängig. Die unternehmerischen Fähigkeiten, die ehemalige Diasporaangehörige mitbringen, sind an die Zeit der Ausbildung geknüpft und veralten, da hochwertige Schulungsinstitutionen vor Ort fehlen (Interview U30 Sajranic). Zwar haben die Unternehmer einen betriebswirtschaftlichen Wissensvorsprung den lokalen Konkurrenten gegenüber, er wird jedoch mit aufholender Konkurrenz dieser klei-

ner. So führt die insgesamt fehlende Weiterbildung, insbesondere im Bereich Betriebswirtschaft zu einer hinterherhinkenden Unternehmenskultur in beiden Stadtregionen und bremst die regionale Entwicklung (vgl. Bartlett 2001, 197).

Die KMU beziehen ihre qualitativ hochwertigen Waren häufig aus dem Ausland und haben damit eine Versorgungsfunktion für die Region (vgl. a. Basu 2001, 65; Bradshaw u. Swain 2004, 66). Ihre regionale Verankerung, also ihre *regional embeddedness* ist so ausgerichtet, dass die Wertschöpfung überwiegend in der Region selbst stattfindet (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 159ff; Stamm 2006). Meist werden nur die Vorprodukte importiert, die vor Ort nicht verfügbar sind, um sie dann weiterzuverarbeiten. Die befragten KMU produzierten fast ausschließlich für den heimischen, oftmals sogar nur für den regionalen Markt. Die Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen durch risikofreudige und regional verankerte Unternehmer, die nach dem Krieg in ihre jeweiligen Heimatstädte zurückgekehrt sind, befriedigt die starke transformations- und konfliktbedingt hohe nachholende Konsumnachfrage und wirkt damit stabilisierend im Sinne einer Friedensentwicklung (vgl. Smith u. Swain 1998, 33; Göler 2007; s. Kapitel 2).

Die Erfolgsmöglichkeiten der KMU sind die regionale Verankerung und die sozialen Netzwerke. Die Unternehmen besitzen so eine Form der ökonomischen *embeddedness* durch positives soziales Kapital und weniger durch klassische Standortvorteile (vgl. Smith u. Swain 1998, 36ff; Pickering 2006; Bathelt u. Glückler 2003; Amin u. Thrift 1994, 4; Putman u. Goss 2002, 18ff). In einer Phase der Transformation, in der es einen hohen Grad an Preis- und Qualitätsintransparenz gibt – also unreife oder unvollständige Märkte vorherrschen – ist das lokale Vertrauen und die Verankerung ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Unternehmen (vgl. Heise 2005, 66). Ihre importierte Unternehmenskultur macht die neu entstandenen KMU somit zu flexiblen, lernfähigen und regional verankerten Trägern der regionalen Wirtschaft (vgl. Stamm 2006).

Diejenigen KMU, die ihre Gründung als Überlebensstrategie, gewissermaßen als Notgründung (Göler 2007, 29), direkt nach dem Krieg, getätigt hatten und vielfach in der informellen Wirtschaft tätig waren, mussten größtenteils nach der Einführung der gesamtstaatlichen Mehrwertsteuer 2006 Insolvenz anmelden (Interview E15 OHR; vgl. a. Diskussion bei Bartlett 2001, 197). Die dringende Einführung und konsequente Durchsetzung der Mehrwertsteuer hatte einen den Markt bereinigenden Effekt und wurde von den befragten Unternehmen als Instrument des fairen Wettbewerbs durchweg positiv bewertet (s. Kapitel 6.3.2; vgl. IMF 2006 10; IMF 2007, 58; Interviews U39 Zinktechnik; E16, E17 OHR). Ob die KMU die zu großen Zahlen freigesetzten Industriearbeitskräfte aus den privatisierten Staatsbetrieben mit

neuen Stellen aber kurzfristig kompensieren können, bleibt noch offen. Langfristig wird ihnen allerdings das größte Potenzial bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze zugesprochen (Bray 2005, 43; Haltiwanger, Scarpetta u. Schweiger 47; Bateman 2000, 179; Bartlett 2001, 2001). Gleichwohl muss die Frage gestellt werden, ob diese stark regional orientierten Unternehmenstypen einer zukünftigen, stärkeren internationalen Konkurrenz standhalten können, wenn die betriebswirtschaftliche Lernfähigkeit und damit die Wettbewerbsfähigkeit der KMU nachlässt, wie es ein Wirtschaftsförderer aus Mostar anmerkt:

„Die internationalen Firmen drücken diese Mentalität (Preis-Wettbewerb) brutalst durch. Einheimische Eigentümer aber sind häufig stärker lokal und regional verankert und sind auch gezwungen, diese Änderungen hinzunehmen. Hier haben einige private Unternehmen große Gewinne, aber die Nachhaltigkeit der Unternehmensstruktur ist noch nicht gegeben. Diese Situation hatten wir in Polen und Tschechien 4 - 5 Jahre nach der Wende.“ (Interview R10 BSC).

Insgesamt konnte eine Ansiedlung an KMU-Neugründungen als Entwicklungspfad beobachtet werden. Besteht eine ökonomische, d. h. entpolitisierte und überethnische Unternehmenskultur, verstärkt sie sich das geschaffene Milieu und wird damit zum regionalen Standortvorteil für zukünftige Unternehmensansiedlungen (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 49). Dies zeigt das Beispiel Tuzla, bei dem es gelungen ist, die KMU seitens der Stadtverwaltung zu unterstützen und Synergieeffekte zu erzeugen. Konkret hat ein von städtischer Seite eingerichteter Inkubator die Ansiedlung der KMU auf einer Industriebrache gefördert. So berichtet der Inhaber eines mittelständischen Textilbetriebes von den Vorteilen:

“Es ist sehr sympathisch (gemeint: sehr gut) hier, man hat Platz sich auszuweiten und finanziell ist es auch relativ günstig, dann ist das ein geschlossenes, bewachtes Areal, man braucht keine Sicherheitsbedenken zu haben (...). Man hat hier verschiedene Wachstumsindustrien, definitiv! (...) Man hilft sich gegenseitig, hier ist ein sehr gutes Klima, der Direktor ist eine sehr angenehme Person. Wenn wir Probleme haben, dann wird das sicher erledigt, auch wenn das ein paar Tage länger dauert“ (Interview U7: BBP).

Ausgründungen aus privatisierten Betrieben

Neben den Neugründungen entstehen KMU auch durch die Ausgründung aus privatisierten Staatsbetrieben. Die vertikal integrierten Verbundproduktionen der Kombinate aus der Schwerindustrie wurden während des Privatisierungsprozesses oftmals in kleinere Strukturen aufgespalten, um leichter veräußert zu werden. Die Ausgründungen haben meist die Mitarbeiterstärke von KMU. Ein Problem besteht jedoch darin, dass sie mit dem sozialistischen Erbe stark belastet sind und Produktivitätsschwierigkeiten haben (vgl. Bartlett 2001, 198). Konkret bedeutet dies, dass z. B. Pensionszahlungen an Mitarbeiter oder Sozialabgaben, die vor der

Privatisierung nicht beglichen wurden, als Nachforderungen noch ausstehen. Darüber hinaus mangelt es bei den zu übernehmenden Mitarbeitern an modernen Qualifikationen; zusätzlich sind die ehemaligen Absatzmärkte weggefallen und müssen neu aufgebaut werden (Interviews U12 Elir; U14 FDM; U28 Moteks; U31 Siporex; vgl. a. Donais 2005, 118). Eine zusätzliche Bürde ist die Führung der Ausgründungen durch Entscheider der sozialistischen Nomenklatura, die zum Teil den marktwirtschaftlichen Anforderungen nicht gewachsen sind und in informellen Strukturen integriert sind (vgl. Pugh 2004; Donais 2005; Donais 2002). Zum Teil bestehen auch enge Verbindungen zu politischen Parteien oder Konfliktstrukturen, die das regionale Unternehmensklima politisch aufladen, wie es ein Wirtschaftsförderer von Mostar bestätigt und ein GTZ Mitarbeiter zusammenfasst:

„Die ehemaligen Kriegsakteure, die auch in der Wirtschaft tätig sind, investieren zwar, halten sich aber aus freien und fairen Wettbewerb raus, das wären Konkurrenten, die das Geschäft 'versauen' würden.“ (Interview R10 BSC).

„Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Wirtschaft und Politik sehr stark miteinander gekoppelt sind, die Grenzen sind sehr fließend. Die öffentlichen und privatisierten Firmen haben ihre Netzwerke und die setzten sich durch.“ (Interview E14 GTZ)

Obwohl oder gerade weil eine enge Verzahnung von Wirtschaft und Politik besteht, haben diese privatisierten Unternehmen im Hinblick auf die Kreditbeschaffung eine höhere Wahrscheinlichkeit an Kapital zu gelangen als Neugründungen. Ausgründungen verfügen über immobilien- und maschinengebundenes Kapital, das eine notwendige Sicherheit bei Banken darstellt (s. Kapitel 6.3.3). Damit haben die Ausgründungen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Neugründungen, obwohl sie oftmals keine höhere Produktivität zeigen.

Der Wegfall ehemaliger sozialistischer Absatzmärkte und die Etablierung neuer Absatzmarktstrukturen sowie die Modernisierung der Produktionsstätten sind wesentliche Probleme aller ehemaligen Staatsbetriebe (vgl. Göler 2007). Diese Schwierigkeiten sind losgelöst von der lokalen Konfliktlage, betreffen Mostar und Tuzla gleichermaßen und sind auch in weiteren Transformationsländern des Westbalkan wie Serbien und Albanien anzutreffen (vgl. Göler 2007).

Beide KMU-Unternehmenstypen, die Ausgliederungen aus ehemaligen Staatsbetrieben und die Neugründungen haben derzeit erhebliche Schwierigkeiten bei der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften. Meist entsprechen die Ausbildungen der Mitarbeiter nicht den Anforderungen (s. Kapitel 7.2). Zusätzlich hängt die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Unternehmung eng mit der lokalen *governance* Struktur zusammen, d. h. mit den ökonomischen und institutionellen Rahmenbedingungen und den Fördermöglichkeiten, wie es Stamm formuliert:

„Unternehmensgründungen allgemein (...) sind in hohem Maße auf regionale Komplementaritäten (Zugang zu Krediten und Beteiligungskapital, betriebswirtschaftliche Beratung und Schulung etc.) und somit auf regionale Netzwerke zu Banken, öffentlicher Verwaltung und Dienstleistungsunternehmen angewiesen“ (Stamm 2006, 13). Genauer wird auf die den Kontext bildenden Strukturen im Kapitel 6 eingegangen.

Neben den beiden beschriebenen Unternehmenstypen gibt es eine Vielzahl registrierter und nicht registrierter Mikrobetriebe, die derzeit noch eine Versorgungsfunktion v. a. ländlicher Gebiete übernehmen (vgl. a. Bateman 2000, 178; Göler 2007; Garn, Isham u. Kahkonen 2000; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, 7; Bateman 2000, 180). Diese Betriebe sind oft in der informellen Wirtschaft aktiv und haben eine sehr geringe regionale Reichweite, wenn sie subsistenzwirtschaftlich tätig sind. Sie dienen dann ausschließlich dem Inhaber und dessen Familie als Einkommensquelle und erwirken wenig regionale Multiplikatoreffekte, da sie keine oder kaum in weitere Wertschöpfungsketten eingebunden sind (vgl. Bateman 2000, 177; SEED 2001, 35-37; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, 7). Die Tabelle 7, S. 77 fasst die Eigenschaften der KMU- Typen abschließend zusammen:

Unternehmenstyp	Eigenschaften
Neugründungen	<ul style="list-style-type: none"> • Träger der regionalen Wirtschaft • Hohes Wachstum, hohe Anzahl in den Regionen • Erfolgreiche Gründungen durch Rückkehrer • Import von Unternehmenskultur und Wissenstransfer (soziale Netzwerke ins Ausland) • Teilweise starke Verbindungen ins Ausland durch Diasporagemeinden (Import von Waren) • Private Kapitalbeschaffung durch Familienstrukturen (Transferzahlungen) • Lokale Verankerung durch lokale Wertschöpfung (<i>embeddedness</i>), hohe Standorttreue • Regionale/lokale Absatzmärkte durch Kundenvertrauen (hohe Reputation) • Keine/schwache Verbindungen zu Kriegsökonomien/-eliten • Zukünftig wachsende internationale Konkurrenz
Ausgründungen der ehemaligen Staatsbetriebe	<ul style="list-style-type: none"> • Modernisierungs- und Privatisierungshemmnisse • Großes gebundenes Kapital (Maschinen, Immobilien) • Gute Verbindungen zur Politik und Nomenklatura (durch sozialistische Eliten) • Gute Zugänge zu kommerziellen Krediten • Häufig finanzielle Altlasten durch Missmanagement • Veraltete Mitarbeiterschaft durch Übernahme sozialistischer Strukturen • Rationalisierungsmaßnahmen wegen Wegfall ehemaliger Absatzmärkte • Oft mangelnde Arbeits-, Sozial- und Produktstandards

Tabelle 7: Zusammenstellung der Eigenschaften von KMU (eigene Darstellung)

5.1.2 Ausländische Investoren auf regionalen Standorten als Impulsgeber?

Seit 1995 besteht die Möglichkeit für ausländische Unternehmen, den Markt Bosnien-Herzegowina zu erschließen. Ihre Beteiligung an der Regionalentwicklung ist jedoch schwach ausgeprägt, da die Bedingungen für ausländische Investitionen unzureichend sind. Zwar wird von Staatsseite und von Seiten der internationalen Organisationen massiv für ausländische Direktinvestitionen geworben, die aktuellen Investitionen sind im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt aber noch gering. Die ausländischen Unternehmen sind insgesamt eine kleine, aber neue Gruppe von Wirtschaftsakteuren für die Stadtregionen Tuzla und Mostar (Donais 2005, 150).⁴⁰ Im Zeitraum von 1997 bis 2003 konnte Bosnien-Herzegowina kaum ein Zehntel der Investitionen anwerben, die Kroatien im gleichen Zeitraum zu verzeichnen hat (BiH 282 USD/Kopf; Kroatien 1.923 USD/Kopf) (Donais 2005, 103; Mildner 2005). Entsprechende Gesetze zur Regulierung der ausländischen Direktinvestitionen (ADI) und zu Privatisierungen wurden jedoch schon 1998 eingeführt (Donais 2005, 99; Clarke 2004).

Die ausländischen Unternehmen gehören – gemessen an der Mitarbeiterzahl – für die Stadtregionen meist zu den KMU, stehen aber dennoch im Fokus der öffentlichen Regionalentwicklungsförderung, da sie als Motor der Regionalwirtschaft gesehen werden (Interview R2 FIPA; vgl. Bradshaw and Swain 2004; Donais 2005, 150). Die Hoffnung auf externe Impulse für die Regionalwirtschaft wurde von vielen befragten heimischen Unternehmen ebenso gehegt wie von staatlicher Seite (Interviews R3 Kantonale Wirtschaftskammer; U10 Dita). So besteht von vielen Wirtschaftsakteuren eine große Hoffnung, von außen das Wirtschaftswachstum im Sinn eines *big push* zu stärken (vgl. Meier 2001, 15). Als Gründe dieser Hoffnung werden die allgemeinen Vorteile von internationalen Unternehmen angeführt: Ein die Regionalökonomie stimulierendes, großes Investitionsvolumen, der Import marktwirtschaftlicher Unternehmenskultur, die Bereitstellung von hochwertigen Gütern und Dienstleistungen nach internationalen Standards, der Anschluss der Region an internationale Märkte durch die Unternehmen, der Import von Arbeits- und Sozialstandards sowie ein Transfer von Technologie und Wissen (Gerson u. Colletta 2002, 35, 124; Bayliss 2005, 21, 60; vgl. Bradshaw and Swain 2004, 66; Gerson 2001; Stamm 2006, 9). Die importierte Unternehmenskultur soll den fairen und freien Wettbewerb unterstützen und damit insgesamt die Systemtransformation beschleunigen (Bradshaw and Swain 2004, 61; Bray 2004; Bayliss 2005). Entgegen der Erwar-

⁴⁰ Es gab bereits zu jugoslawischen Zeiten in Bosnien-Herzegowina ein ausländisches Unternehmen. Volkswagen hat in Umland von Sarajevo seit 1969 eine Produktionsstätte, die allerdings 2008 verkauft wurde. Sie bildete aber die Ausnahme und war ein *joint-venture*, bei dem UNIS, ein jugoslawischer Staatsbetrieb, 51 % der Anteile hielt.

tungen aber bleibt eine solche Breitenwirkung für Mostar und Tuzla aus, da bisher nur wenige Unternehmen außerhalb von Sarajevo investieren (vgl. Bayliss 2005, 78; Donais 2005, 99).

Insgesamt gab es zum Zeitpunkt der Befragung lediglich ein einziges internationales Großunternehmen, das sich im Untersuchungsraum Tuzla angesiedelt hat, in der Baustoffindustrie tätig ist und befragt werden konnte. Andere ausländische Investitionen sind als KMU vertreten und vom Mutterkonzern stark abhängige Tochtergesellschaften (Bray 2004, 41). Sie werden dennoch hier gesondert unter dem Aspekt der ausländischen Unternehmen betrachtet, da ihre Wirkungsweise, ihr Marktverhalten und ihre unternehmerische Motivation in der Region sich von der der einheimischen Unternehmen deutlich unterscheiden.

Es zeigt sich für beide Stadtregionen, dass die meisten interviewten ausländischen Unternehmen kaum lokal verankert sind: Sowohl die Zulieferung als auch der Absatz der Produkte waren überregional organisiert. Die schwache regionale Verankerung wird auch an der Motivation der Unternehmen, in Tuzla oder Mostar zu produzieren, deutlich: Niedrige Lohnkosten, internationale Steuervorteile und die räumliche Nähe zu den Absatzmärkten Rumänien und Bulgarien (Interviews U7 BBP; U29 Norfish; U38 Zinktechnik). So zeigen ausländische Unternehmen einen hohen Grad an potentieller Mobilität, die bei steigenden Lohnkosten oder sich ändernden globalen Rahmenbedingungen schnell realisiert werden können. Sie weisen damit Elemente einer *footlose industry* auf (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 273; Schätzl 2000, 222). Die befragten Unternehmen gaben an, die Vorprodukte fast ausschließlich aus Westeuropa oder Nordamerika zu importieren und gefertigte Waren zu exportieren. Folglich sind diese Unternehmen in weitere regionale Wertschöpfungsketten nicht integriert. Lediglich über den Arbeitsmarkt bestand eine regionale Anbindung. So berichtet der Geschäftsführer einer schwedischen Produktion für Zinkteile in Mostar über die Warenströme:

“The mother firm is in Sweden (...). The reason for the Swedish firm was to have a production site outside Sweden, where you have cheap labour. And due to personal contacts – I was working for Zinktechnik in Sweden – we could make the deal. And there is an additional aspect: we are closer to our customers here in the south of Europe (...) and Europe – especially Romania and the new member states of the EU and Western Europe. We would like to invest more into the eastern markets. In Europe everybody is looking for cheap products and that we can do here. Most of the pre-products we get from Belgium and Norway. There is nothing that I can get from the Bosnian market. We do not sell on the Bosnian markets, but we plan to do so. The only reason to produce in Bosnia is the cheap labour and the proximity to the customers” (Interview U38 Zinktechnik).

Es sind grundsätzlich zwei ausländische Unternehmenssubtypen zu unterscheiden: Diejenigen, die in einen privatisierten Staatsbetrieb hinein investieren, so genannte *Brownfield*-Investitionen, und Neugründungen, so genannte *Greenfield*-Investitionen (vgl. Bathelt u. Glück-

ler 2003, 270). Lediglich zwei aller befragten Betriebe waren *Brownfield*-Investitionen. Die geringe Anzahl an *Brownfield*-Investitionen resultiert auch aus einer gegebenen Vorsicht der Unternehmen, in ehemalige Staatsbetriebe zu investieren (Bayliss 2005). Dies liegt zum einen an den negativen Erfahrungen von bereits getätigten Investitionen in Osteuropa, als auch an den so genannten *sunk costs* (versteckte Kosten). Versteckte Pensions- und Sozialabgaben, eine Belegschaft mit hohem Altersdurchschnitt, anstehende Modernisierungskosten bei einem relativ kleinen Abnehmermarkt von bosnienweit 3,8 Mio. Einwohnern, die von der Verwaltung auferlegten hohen Privatisierungskonditionen und ein unternehmerfeindliches Wirtschaftsumfeld (nicht harmonisierte Gesetzgebungen zwischen der FBiH und der RS, langwierige Genehmigungsverfahren) erschweren die ökonomischen Aktivitäten der Investoren und sind Gründe für die Zurückhaltung, in bestehende Betriebe zu investieren (s. Kapitel 6.3.2).

Greenfield-Investitionen haben in der Regel kleinere Finanzvolumina und sind weniger in informelle Strukturen integriert als es bei *Brownfield*-Investitionen der Fall war, sodass sie bei der Gesellschaft große ökonomische Hoffnung wecken (Interview R11 Stadt Tuzla). *Greenfield*-Investitionen haben durch fehlende Altlasten und die Nichtverbindung zu ehemaligen Kriegsökonomien eine höhere Chance, dauerhaft erfolgreich zu wachsen und die Region zu stärken. Ausnahmslos alle befragten Investoren – von *Green*- und *Brownfield*-Investitionen gleichermaßen – hatten dennoch große Schwierigkeiten, das Unternehmen in Mostar oder Tuzla zu etablieren (Interviews U1, U2 Alba; U5 Autoprevoz; U7 BBP; U13 FCL; U17 Hepok; U29 Norfish; U38 Zinktechnik). Insbesondere wenn die Investitionen in ein privatisiertes Staatsunternehmen flossen, entstanden erhebliche Hindernisse, da versteckte Zahlungen erst nach Unterzeichnung der Verträge auftauchten oder gesetzliche Rahmenbedingungen fehlten, die beispielsweise den Verkauf von lokalen Nahrungsmitteln regeln (z. B. fehlendes Nahrungsmittelherkunftsgesetz für Fisch und Milchprodukte), sodass ein Absatz der Waren in Bosnien nicht möglich war (Interview U29 Norfish). Die fehlenden Regulierungen sind Marktzutrittsbarrieren, die durch das fehlende oder mangelhaft funktionierende institutionelle Umfeld entstanden sind. Ein weiterer ökonomischer Hemmfaktor ist der in Mostar starke informelle Sektor⁴¹, der es externen Investoren unmöglich macht, Boden und Immobilien zu erwerben oder systematisch Vertrieb und Absatz zu organisieren. Es gab Investitionsanfragen, die aus diesen Gründen ihre Investitionen nicht realisieren konnten, wie ein Vertreter der EU und eine Mitarbeiterin der staatlichen Agentur für ausländische Direktinvestition erläutern:

„Die FDI (foreign direct investments) werden hier blockiert durch organisierte Kriminalität im hohen Ausmaße. Es besteht ein Protektionismus auf allen Ebenen,

41 Mit informeller Sektor sind hiermit die Aktivitäten der nicht formalisierten Wirtschaft gemeint, die vielfach auch illegal und in Form von organisierter Wirtschaftskriminalität ablaufen (s. Kapitel 6.3.3).

gepaart mit der Unfähigkeit der Verwaltung. Der Protektionismus hat weniger nationalistische Elemente, als viel mehr die Sicherung der eigenen Monopolstellung. (...) Auch im west-mostarischen Immobilienbereich herrscht ein ähnlicher Protektionismus vor.” (Interview E15 EUMM).

“Yes it can happen that the local elites bloc a potential investor because they fear the competition and their position as monopolists, that depends on the local capacities.” (Interview R2 FIPA)

Bei allen interviewten ausländischen Unternehmen fand die Auswahl der Investitionsregionen durch *Face-to-face*-Kontakte, nicht durch systematische Auswahl der Investitionsobjekte statt (Interviews U1, U2 Alba; U7 BBP; U38; Zinktechnik). Eine Begleitung oder Vorbereitung der Investition durch regionale und öffentliche Entwicklungsagenturen fehlte. Grund hierfür ist nicht nur das Fehlen eines Regional- und Standortmarketings, sondern auch die Informationsintransparenz über Gewerbegebiete oder Grundeigentum. Die Realisierung von Investitionen erfolgt meist über bosnische, kroatische oder serbische Mitarbeiter, die vom Ausland aus persönliche Kontakte in die ehemalige Heimat pflegen und damit eine Investition über die gute lokale Kenntnis realisieren. Dies zeigt die Aussage von Alba, einer Abfallentsorgungsfirma aus Deutschland, die in Mostar tätig ist:

„Der Krieg hat anfangs abgeschreckt, durch einen persönlichen Kontakt dann hat Alba doch investiert (...). Alba ist seit 1999 in Bosnien aktiv und seit 2004 in Mostar. Der frühere Trainer von Alba Berlin (Basketballmannschaft) (...) hat die Firma auf Bosnien aufmerksam gemacht und so ist sie nach Bosnien gekommen – by accident. Hier gab es keine Agentur, die eine Unterstützung gegeben hat“ (Interviews U1,U2 Alba).

Bei Alba, wie bei vielen anderen, ist nach Maßgabe der Standortfaktoren das vorhandene soziale Kapital der Mitarbeiter, Grund der Investition gewesen, weniger harte Standortfaktoren (Interviews U7 BBP; U38 Zinktechnik).

Das Verhalten einer Tochtergesellschaft am Markt ist oft vom ausländischen Mutterkonzern abhängig, ihre Entscheidungen bestimmen sich nach Grad der Unabhängigkeit. Hierüber konnten aber lediglich nur schwache Aussagen getroffen werden. Nach Bathelt und Glückler werden transnationale Unternehmen durch ihre dezentrale Unternehmenspolitik, multinationale Unternehmen durch eine hierarchisch verfasste Unternehmenspolitik definiert (Bathelt u. Glückler 2003, 277ff). Die Recherchen über die einzelnen Unternehmen haben jedoch oftmals keine eindeutigen Strukturen erkennen lassen, ob es sich um ein transnationales oder multinationales Mutterunternehmen handelt und wie der Grad der Abhängigkeit vom Mutterkonzern ist. Erschwerend kam hinzu, dass sich die Politik und die Abhängigkeit⁴² von Mutterkonzern,

42 Die Abhängigkeit einer Filiale vom Mutterunternehmen kann sich in vielfältiger Weise äußern: über Umsatzvorgaben, über Zulieferstrukturen, über Absatzstrukturen oder Direktiven (s. Bathelt u. Glückler

je nach Konjunktur, im Untersuchungszeitraum änderte, wie dies beispielsweise bei den ausländischen Banken in Mostar und Tuzla der Fall war (Interviews B4 Hypo Alpe Adria Bank; B7 Volksbank). So wurden die großen Investitionen im Bankensektor durch internationale Unternehmen getätigt, lokal bzw. regional war aber eine große Unabhängigkeit vorhanden, die sich stetig erweitert hat. Eine gewisse unternehmerische Unabhängigkeit erhielten viele Unternehmen auch dadurch, dass sie als Pilot-Projekte geführt wurden, deren wirtschaftliche Leistung nicht fundamental in die Bilanz des Mutterhauses einfließt. Es besteht in diesem Sinn weder ein Machtzuwachs noch eine echte zunehmende Unabhängigkeit der regionalen Filialen im Hinblick auf die Zentrale. Eine norwegische Fischzucht im Raum Mostar zählt zu diesen Pilot-Unternehmen, die zwar derzeit defizitär ist, langfristig aber den ex-jugoslawischen Markt beliefern soll (Interview U29 Norfish).

Es gibt einige ausländische Unternehmen, die als Distributionsfiliale gegründet wurden und nur bei wachsenden Absatzzahlen in der Region am Standort verbleiben. Oftmals sind diese Distributionsfilialen nur schwach in die horizontale noch vertikale Produktionsbeziehung des internationalen Konzerns eingebunden und verhalten sich anders als Fertigungsbetriebe, die keinerlei Verbindung zum regionalen Markt haben. Unternehmensbedingte Unabhängigkeit und regionale Distribution sind hier die Geschäftsmodelle der Vertriebsfilialen (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 277). Zudem sind sie oft *joint-ventures* und verhalten sich damit am Markt eher wie einheimische Betriebe.

Neben der Frage nach der Art der Investitionen in der Region wurde deutlich, dass das Wirtschaftsumfeld durch die öffentlichen Institutionen bisher nicht vorbereitet wurde, sodass ausländische Investoren zwar hoch willkommen sind, sie aber wenig Unterstützung seitens der Gemeinden oder überregionalen Institutionen erhalten (Bayliss 2005).

Die Gründe für ausländische Unternehmen nicht in den Regionen zu investieren, sind vielfältig: Es besteht noch immer ein konfliktgeprägtes, schlechtes Image von Bosnien-Herzegowina; informellen Strukturen, ungeklärte Eigentumsverhältnisse und eine mangelhafte regional-administrative Betreuung sind weitere Gründe, nicht zu investieren. So berichtet ein deutscher Textilhersteller über die Hoffnungen und Erwartungen in der Region auf Unterstützung zu treffen:

„Die Idee von Porsch Berufskleidung war natürlich, dass man nach Bosnien kommt, Fertigungsaufträge, *know-how*, Fahrzeuge und Maschinen mitbringt. Dann sollten wir wenigstens erwarten können, dass von der bosnischen Seite interessante Angebote kommen: Produktionsflächen bereitgestellt werden. In der Hinsicht war das nicht der Fall. Wir mussten teuer anmieten, wirklich sehr sehr

2003, 278).

viel Bürokratie, (...) das schreckt natürlich viele ausländische Unternehmen ab.“ (Interview U7 BBP).

Es ist weiterhin zu beobachten, dass sich das internationale Kapital vor allem in der Hauptstadt Sarajevo ansiedelt, nicht jedoch in den mittelgroßen Stadtregionen. In Sarajevo kann von einem regionalen *Cluster* ausländischer Unternehmen gesprochen werden (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 270; Bradshaw and Swain 2004, 65; Göler 2007). Gründe für dieses *Cluster* sind die Hauptstadtfunktion, die damit verbundenen niedrigen Transaktionskosten für die Unternehmen, die Möglichkeit, den relativ kleinen Markt Bosnien-Herzegowina vom Zentrum aus zu bedienen und die Synergieeffekte, die durch bereits bestehende ausländische Firmen erzeugt wurden (vgl. Stamm 2006, 13). Eine *Clustering* ausländischer Unternehmen in der Hauptstadt findet auch in anderen südosteuropäischen Ländern mit Systemwandel statt und ist damit kein spezifisches Phänomen (vgl. Tomić u. Romelić 2002). Periphere Regionen, wie es Tuzla und Mostar im überregionalen Kontext sind, sind demnach für ausländisches Kapital weniger attraktiv, da hier Kosten und Gewinnmöglichkeit in keinem lukrativen Verhältnis zueinander stehen und nicht die Regionalentwicklung im Fokus ihrer Tätigkeit steht: „Companies invest primarily for commercial reasons, and not of a sense of development altruism“ (Bray 2004, 43). Die politischen Schwierigkeiten in der, überregional gesehen, peripheren Stadtregion Mostar macht den Standort zusätzlich unattraktiv, wie ein Firmenvertreter bemerkt:

„Die Investitionsbereitschaft ist gesunken, zum einen, weil die lokalen politischen Strukturen blockieren, zum anderen weil andere Märkte besser funktionieren“ (Interview U2 Alba).

Das Zentrum-Peripherie-Gefälle betrifft nicht nur die ausländischen Investitionen, sondern auch die heimischen Konzerne, die Anschluss an den überregionalen Markt suchen. In Tuzla ansässige Unternehmen sehen ihre Position als nachteilig an, wenn es darum geht, den Absatz über die Region hinaus zu organisieren, wie ein Großunternehmer in Tuzla bemerkt:

„Wir hätten sehr viel bessere Chancen in Sarajevo als hier in Tuzla, weil die Markterschließung viel einfacher wäre. Wir haben hier das Problem, dass wir in der Peripherie sitzen.“ (Interview U32 Solana).

Das international hohe Arbeits- und Sozialstandards würden sich über ausländische Firmen in die post-konfliktiven Regionen verbreiten, wurde durch die Aussagen vieler Unternehmer entkräftet, da sich die Unternehmen vielfach den vorherrschenden niedrigeren Standards anpassen. Dies hat in erster Linie finanzielle und juristische Gründe (Interview U1, U2 Alba).

Gleichwohl werden bestimmte Managementstandards wie ISO 9001⁴³ eingeführt, die zumindest im Bereich der internen Organisation internationale Standards garantieren (Interviews U2 Alba; U29 Norfish).

Die hohe Investitionstätigkeit von ausländischen Banken in Bosnien-Herzegowina stellt eine Ausnahme zum allgemein zögerlichen Verhalten internationaler Investoren dar. Es herrschte bis zur Finanzkrise im Jahr 2008 eine hohe Dynamik zu investieren. Der bosnisch-herzegowinische Bankensektor wird seit dem Jahr 2000 fast ausschließlich von ausländischen Unternehmen dominiert (Bray 2005, 33). Sie haben ihre Filialstruktur auch in mittleren und kleinen Städten ausgeweitet und sind am Kreditmarkt für Konsumenten interessiert, weniger an Investitionskrediten für Unternehmen (Tesche 2000; Bray 2006; Bray 2004; Bayliss 2005, 36). Das Argument des Importes von Unternehmenskultur in Form von Prozess- und Produktstandards durch ausländische Banken wurde durch die Interviewten bestätigt (Interviews B3, B4 Hypo Alpe Adria; B7 Volksbank). Allerdings sind die steigenden Standards im Bankensektor auch mit steigenden Kapitalpreisen verbundenen, wie Tesche formuliert: „Foreign banks can bring both competition and modern prices“ (Tesche 2000, 322). Trotz der gestiegenen Kapitalpreise hatten die ausländischen Banken in Bosnien-Herzegowina insgesamt einen stabilisierenden Einfluss auf den Finanzmarkt (FIPA 2007; Bray 2004). Gleichwohl ist die Stabilisierung nicht allein auf die ausländischen Banken zurückzuführen. Sie ist auch Ergebnis einer rigiden Fiskalpolitik der Zentralbank und die Koppelung der Währung (Konvertibla Marka) an den Euro (Tesche 2000, 318; s. Kapitel 6.2).

Zu den genannten Aspekten kann hinzugefügt werden, dass es eine historische Erklärung für die Herkunftsländer ausländischer Investitionen gibt. In beiden Untersuchungsregionen, wie auch im gesamten Land, kommen die Investitionen hauptsächlich aus Österreich, Kroatien, Slowenien und Deutschland (Mildner 2005, 5; s. Abbildung 13). Die statistischen Zahlen geben allerdings nur die offiziell registrierten Investitionen an, Investitionen von Exilbosniern wurden hierbei nicht berücksichtigt.

43 ISO 9001 ist eine Qualitätsmanagementnorm, die acht Grundsätze beinhaltet: 1. Kundenorientierung, 2. Verantwortlichkeit der Führung, 3. Einbeziehung der beteiligten Personen, 4. prozessorientierter Ansatz, 5. systemorientierter Ansatz, 6. kontinuierliche Verbesserung, 7. sachbezogener Entscheidungsfindungsansatz, 8. Lieferantenbeziehung zum gegenseitigen Nutzen.

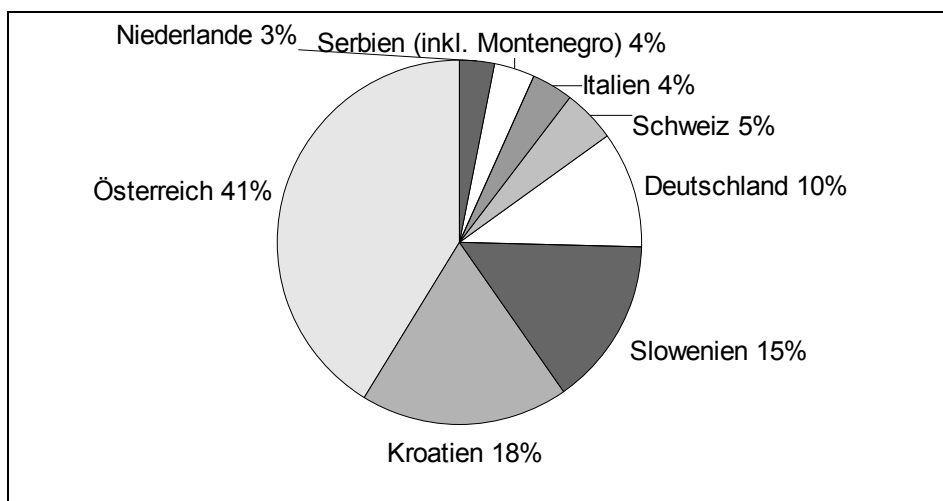


Abbildung 13: Statistisch erfasste, akkumulierte ausländische Direktinvestitionen nach Bosnien-Herzegowina im Zeitraum von 1994 - 2006 (Quelle: FIPA 2007)

Insgesamt fallen die regionalwirtschaftlichen Wachstumseffekte der ausländischen Unternehmen gering aus, da sie zahlenmäßig schwach vertreten und regional wenig verankert sind. Dass die regionalwirtschaftlichen Wachstumseffekte von ausländischen Investitionen in Transformationsregionen auch allgemein eher geringer ausfallen, bestätigen auch Studien aus Russland und der Tschechischen Republik (Smith u. Pavlinek 2000, 230). Die Befürchtung, dass ausländische produzierende Unternehmen regionale Märkte durch die massiven Investitionen verzerren, konnte bei der geringen Anzahl der ausländischen Unternehmen durch die Befragung nicht systematisch festgestellt oder bestätigt werden.

Das Argument, ausländische Unternehmen würden im großen Maße Arbeitsplätze schaffen, wie es die internationale Staatengemeinschaft für Bosnien-Herzegowina erhofft hatte (Donais 2005, 150), konnte wegen der geringen Anzahl der Unternehmen nicht gänzlich überprüft werden. Es besteht vielmehr ein Trend bei *Brownfield*-Investitionen, die Mitarbeiter-schaft auf ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Maß zu reduzieren und damit zunächst keine neuen Arbeitsplätze zu schaffen (Interview U13 FCL). Auch bei *Greenfield*-Investitionen konnten Rationalisierungseffekte beobachtet werden (Interview U38 Zinktechnik). So zum Beispiel eine schwedische Zinkproduktion, die eine fast vollautomatische Produktionsanlage in Mostar betreibt. Die Investitionen betragen acht Millionen Euro im Jahr 2004. Bei einem Einsatz von acht Mitarbeitern relativiert sich die Wirkungsweise der Schaffung von Arbeitsplätzen und Einkommen für die Region somit stark (Interview U38 Zinktechnik).

Die Wirkungsweise ausländischer Unternehmen und deren Verankerung in der Region sind in Tabelle 8 dargestellt. Zusammenfassend lassen sich vier Typen ausländischer Unter-

nehmen identifizieren: *Brownfield*- und *Greenfield*-Investitionen, die entweder regional verankert oder nicht verankert sind. Die meisten befragten Betriebe unter der Gruppe der ausländischen Unternehmen waren regional nicht verankerte *Greenfield*-Investitionen, jedoch ist die Zahl der Befragten mit acht Betrieben gering. Beispiele für nicht verankerte Unternehmen kommen aus der Textilveredelungsbranche, bei der die internationalen Lohnkosten entscheidend sind. Beispiele für verankerte Betriebe stammen aus der Nahrungsmittelindustrie oder dem Handel (Supermärkte).

Typen ausländischer Unternehmen	Nicht verankert	Verankert
<i>Brownfield</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Großbetriebe • Übernahme ehemaliger Staatsbetriebe • Schwache regionale Wertschöpfung • Oft Abhängigkeit vom Mutterkonzern • Rationalisierung – Entlassung der Belegschaft • Hohe Standortmobilität (bei steigenden Faktorkosten) • Verbindung zur Region: Arbeitsmarkt 	<ul style="list-style-type: none"> • KMU-Betriebe • Übernahme ehemaliger Staatsbetriebe • Bereitstellung von Waren und Dienstleistungen vor Ort • Einführung von internationalen Produkt- u. Prozessstandards • Evtl. Marktdominanz, Verzerrung regionaler Märkte durch Monopolbildung
<i>Greenfield</i>	<ul style="list-style-type: none"> • KMU-Bereich (oftmals Pilotanlagen) • Internationale Zu- und Absatzmärkte • Oft Abhängigkeit vom Mutterkonzern • Oftmals hohe Investitionsvolumen bei Schaffung nur weniger Arbeitsplätze • Import von ausländischen Mitarbeitern • Synergieeffekte für weitere Ansiedlungen (positives Image) 	<ul style="list-style-type: none"> • KMU-Bereich • Integration in regionale Wertschöpfungsketten (Zukauf und Vertrieb) • Keine Abhängigkeiten zu ehemaligen Kriegseliten • Einführung hoher Standards (Produkte und Prozesse) • Gefahr der Standortverlagerung • Marktverzerrungen der lokalen ökonomischen Aktivitäten

Tabelle 8: Zusammenfassung der Typen ausländischer Unternehmen und ihrer Wirkung auf die regionale Entwicklung (eigene Darstellung)

5.1.3 Eingeschränkte Potenziale der öffentliche Betriebe

Neben den heimischen KMU und den ausländischen Unternehmen, sind die öffentlichen Betriebe in beiden Regionen Mostar und Tuzla als Arbeitgeber von großer Bedeutung. Sie unterscheiden sich durch ihre staatliche Eigentumsstruktur von den beiden anderen Wirtschaftsak-

teursgruppen. Durch den Prozess der Privatisierung und Modernisierung ist die Zahl der öffentlichen Betriebe stark zurückgegangen, jegliche statistische Angaben zu Industriearbeitsplätzen sind aber nicht valide, da es sowohl illegale Anstellungen als auch die Weiterzahlung von Gehältern und Versorgungszahlungen bei Nichtarbeit gibt (Interview B5 KfW). Insgesamt konnten nur drei staatliche Betriebe befragt werden, die dennoch durch ihre Mitarbeiterstärke ein regionales Gewicht haben: Das Bergbaukombinat Kreka in Tuzla mit 4.200 Mitarbeitern; der Straßenbaubetrieb Ceste in Mostar mit 250 Mitarbeitern und die Tabakfabrik FDM in Mostar mit 150 Mitarbeitern. Weitere sieben befragte Unternehmen befanden sich bereits in der Privatisierung oder hatten diese schon abgeschlossen. Ihre Aussagen zu den Privatisierungen wurden für die Bewertung der staatlichen Betriebe berücksichtigt.

Alle Staatsbetriebe hatten während und nach dem Krieg einen fundamentalen Produktionseinbruch durch Wegfall der Märkte und Zerstörung der Anlagen erlitten, sodass es zu massenhaften Entlassungen kam (vgl. a. Gros u. Steinherr 1996, 324; Beyerle 2005; Schönfeld 2005). Vielfach konnte eine enge, auf das nahe Umfeld konzentrierte Regionalisierung der Absatzstrukturen beobachtet werden. Sie ist als Notlösung zu bewerten, um Waren zumindest im Umland abzusetzen, die vorher in ganz Jugoslawien verkauft wurden. Diese Neuorientierung der Märkte mit der Konzentration auf die Region oder das lokale Produktionsumland im Sinne einer Schrumpfung, ist Teil der Transformation, wie es Bradshaw und Stenning allgemein beschreiben: „With the collapse of centrally-orchestrated trade enterprises have had to find new sources of supply in the local“ (Stenning u. Bradshaw 1999, 102). Die Konsequenzen des Marktzusammenbruchs wurden von den befragten Unternehmen auch heute noch als das größte Problem gesehen (Interviews U10 Dita; U12 Elir; U24 Kreka; U31 Siporex).

Der mit über 4.200 Mitarbeitern größte Arbeitgeber in Tuzla, das Bergbaukombinat Kreka, hatte den ganzen ex-jugoslawischen Raum als Absatzgebiet für die untertage geförderte und kostenintensive Braunkohle. Der Markteinbruch hatte zur Folge, dass der einzige industrielle Abnehmer der Braunkohle nun das ortsansässige Elektrizitätswerk ist. Insgesamt ist die Produktion damit nur in sehr eingeschränktem Maße möglich, wie der Finanzvorstand berichtet:

“Vor dem Krieg hatten wir 11.000 Beschäftigte. Entsprechend der Reduktion der Produktion ist auch die Zahl der Mitarbeiter heruntergegangen. Es gab eigentlich keine Entlassungen, aber viele sind dann, als es keine Arbeit gab, weggeblieben und einige sind dann auch in Rente gegangen. (...) Am meisten ist das (Frage nach Abnehmer der Kohle) Termoelektrana (Kraftwerk, ca. 5 km von Tuzla entfernt), sie kaufen 85 % von der ganzen Produktion ab. Der Rest wird an Privatleute für den Hausbrand verkauft, ein kleiner Teil geht auch in die Industriebereiche hier. Alle anderen Kunden sind verloren gegangen durch den Krieg. Bis vor dem Krieg

war Serbien der größte Abnehmer. Jetzt ist dieser Markt eingebrochen.“ (Interview U24 Kreka).

Die Produktionseinbrüche vieler Betriebe und das Schrumpfen des Absatzmarktes auf die den Standort umgebende Region wurde durch die Öffnung der Märkte und die zunehmende internationale Konkurrenz beschleunigt, die in den Jahren der Stagnation den Absatzmarkt Bosnien-Herzegowina vom Ausland her erschlossen hat. Ein Beispiel hierfür ist der Waschmittelhersteller Dita aus Tuzla, der ebenfalls im gesamten ex-jugoslawischen Raum aktiv war und heute Konkurrenz durch die in Serbien und Kroatien ansässigen internationalen Unternehmen Procter&Gamble und Henkel erfährt, die den überregionalen Markt von wenigen Standorten aus bedienen (Interview U10 Dita). Das zunehmend nach westlichen Marken gesteuerte Konsumverhalten, das aggressive Marketing der ausländischen Konkurrenten und die rückständige Marke Dita haben dazu geführt, dass die Firma massiv an Umsätzen einbüßen musste. Zusätzlich zum Wegfall der Absatzmärkte konnte in Tuzla die Desintegration der vertikalen Wertschöpfung nach Ende des Sozialismus beobachtet werden, die das planmäßig abgestimmte Zusammenwirken verschiedener Industriekomplexe der selben Branche (besonders in der Chemiebranche) bedeutete (Interviews U10 Dita; U32 Solana). Auch dies ist ein Phänomen, welches nicht ausschließlich dem Konflikt, sondern den Folgen der Systemtransformation geschuldet ist (vgl. Smith u. Swain 1998; Dunfort u. Smith 2004, 33ff; Gros u. Steinherr 1996, 154).

Der Wegfall der Absatzmärkte wird zwar von den Befragten konkret als Problem gesehen, er muss aber im Kontext der Modernisierung und Rationalisierung insgesamt betrachtet werden. Über Jahrzehnte nicht getätigte Modernisierungsinvestitionen führten zu einer starken Überalterung der Maschinen und Produktionsprozesse, insofern sie trotz des Krieges noch zu nutzen waren. Gleichwohl wird eine nachholende Modernisierung mit zunehmender Konkurrenz dringender und für die Betriebe zum finanziellen Problem (vgl. Tesche 2000, 315). Weiterhin gab es keine Erneuerung oder Weiterqualifikation der Belegschaft, vor allem nicht des Managements (Interview U24 Kreka). Beide Faktoren Arbeit und Kapital sind bei den meisten befragten Unternehmen veraltet. So sind die Unternehmen im überregionalen Kontext in vielen Fällen konkurrenzunfähig. Eine Änderung des einen oder anderen Faktors (Arbeit oder Kapital) führt zu einem Ungleichgewicht, das das Unternehmen in der Produktion stark behindern würde (Interview U31 Siporex). Eine allmähliche Verjüngung der Mitarbeiterstruktur ist zwar Ziel vieler öffentlicher und privatisierter Unternehmen, führt aber auch zum Unmut der Belegschaft, genauso wie die Anschaffung neuer Maschinen, die durch den Mangel an Fähigkeiten nicht bedient werden können. Von diesem Dilemma berichtet der Geschäftsführer eines

erst jüngst privatisierten Unternehmens:

“It is still in people's head to work like in socialism. They were more used to spent a lot of time for themselves. That is the reason for the search for new employees, because you cannot change the old generation, you need new one. But at the moment there is no need for new skills, because we still have the old machines, that fits together. But this will come when we get under the modernisation. It is a dilemma.” (Interview U31 Siporex).

Ein weiteres wesentliches Charakteristikum der staatlichen Unternehmen ist die Tatsache, dass eine enge Verbindung des Managements zur Politik in vielen Fällen fortbesteht (vgl. MacDonald 2005, 12). Vielfach hat nach Ende des Krieges auch in den Unternehmen kein Elitenwechsel stattgefunden, oft haben Entscheider politischer Parteien nach dem Krieg in staatliche Unternehmen gewechselt. Die Kontinuität der Eliten ist ein typisches Phänomen für Transformationsgesellschaften, das auch in anderen ost- und südosteuropäischen Staaten beobachtet werden konnte (Smith u. Swain 1998, 37). In Bosnien-Herzegowina hat die Persistenz der ethno-nationalen Eliten mehrere: Es kam immer wieder zu ethnischen Diskriminierungen am Arbeitsplatz bis hin zur Entlassung eines Teiles der Belegschaft wegen ihrer ethnischen Zugehörigkeit oder zu ethnisch ausgerichteten Märkten (s. Kapitel 7.1; vgl. Amnesty International 2006; Donais 2002; Donais 2005, 118; Pugh 2004, 54). Vielfach reichten auch ethno-nationalistische Politiken bis weit in die Entscheidungen der Unternehmen, sodass sich die ethnische Zusammensetzung der Belegschaft aus der Vorkriegszeit massiv veränderte, wie eine OSZE-Mitarbeiterin aus Mostar beschreibt:

„In keiner Firma findet man die ethnischen Proporz von vor dem Krieg wieder, insbesondere nicht in den staatlichen Firmen“ (Interview E18 OSZE).

Die Verbindung zwischen Politik und Wirtschaft ist meist nicht von betriebswirtschaftlicher Rationalität geprägt, sondern dient der Machterhaltung der führenden Eliten selbst; sie stellt eine Kontinuität der Nomenklatura und damit ein negatives sozialem Kapital dar (vgl. Smith u. Swain 1998, 40; Pickering 2006). Die Sicherung ihrer Macht aber erfolgt über ökonomische Mechanismen.

Ein weiteres Charakteristikum ist die Monopolbildung der staatlichen Unternehmen. Sie besitzen in den Regionen gerade für die öffentlichen Güter im Bereich der Stromerzeugung, Telefoninfrastruktur und Wasserversorgung eine Monopolstellung, sodass Preise und Qualität nicht über den Wettbewerbsmechanismus bestimmt werden, was zum Nachteil der Kunden ausfällt (Interview U29 Norfish; vgl. Heise 2005, 71). Beispielhaft hierfür stehen die Telekommunikationsunternehmen, die bis Anfang 2009 noch immer nicht privatisiert waren und zusätzlich ihre Vertriebsnetze ethnisch ausgerichtet hatten. Ethno-politische Interessen wurden

so durch die Verbindung zwischen Politik und Wirtschaft forciert (vgl. Balkan Insight 2008). Auch die ethnisch geteilte und staatliche Abfallwirtschaft in Mostar ist ein Fall, bei dem keine weiteren Konkurrenten auf dem Markt geduldet werden, obwohl dies ein Vorteil für die lokale Bevölkerung wäre, wie ein Vertreter eines deutschen Entsorgungsunternehmens schildert:

„Diese (staatlichen Unternehmen) werden politisch so gestützt, dass ein Dritter den Markt nicht betreten kann, obwohl eine Zusammenlegung der Abfallsysteme rational und kostengünstiger wäre“ (Interview U1 Alba; vgl. auch U2 Alba).

Es gab bereits etliche ausländische Bemühungen, eine günstigere Lösung beim Zusammenlegen der kommunalen Betriebe herbeizuführen, bei der es zu geringstmöglichen Rationalisierungsmaßnahmen kommen würde, die aber von verschiedenen Seiten politisch blockiert wurden.

Für die Stadtregion Mostar gilt, dass die engen Verbindungen der Unternehmen zur Politik und zu den ehemaligen Kriegseliten massive negative Auswirkungen auf die regionale, politische und wirtschaftliche Stabilität haben. Dies zeigt auch das Beispiel des bis vor kurzen noch staatlichen Aluminiumwerks in Mostar. Das Unternehmen war während des Krieges für die Finanzierung kroatischer Paramilitärs aktiv und musste sich wegen ethnischer Diskriminierungen in den Jahren 1994 - 2006 verantworten (Amnesty International 2006; Pugh 2004; Feigs 2006, 60). Der ehemalige kroatische Bürgermeister Mostars aus Kriegszeiten Brajković ist heute Geschäftsführer des Aluminiumwerks und für die Entlassung der bosniakischen Belegschaft in der Nachkriegszeit verantwortlich. Obwohl Aluminij Mostar ein sehr profitables Unternehmen ist und die Teilprivatisierung wirtschaftlich erfolgreich überlebt hat, wirkt die Exklusion bosniakischer Mitarbeiter negativ auf den Beitrag zur Regionalentwicklung.

In Tuzla gibt es zahlenmäßig mehr staatliche Betriebe, hier waren die Diskriminierungen für die einzelnen ethnischen Gruppen aber marginal, wie die meisten Interviewpartner bestätigt haben (Interviews U10 Dita; U12 Elir; U13 FCL; U16 Giprom; U24 Kreka; U31 Siporex; U32 Solana; U34 Technograd Company). Der Finanzvorstand des größten Arbeitgebers Kreka in Tuzla beschreibt die Situation im Werk zu Kriegszeiten:

“Vor dem Krieg war dies ein starker Industriestandort und das hat die Leute zusammengebracht. Es gibt hier viele ethnische Zugehörigkeiten, aber keine Radikalität und das hat unsere Stadt auch gerettet. Dieses Zusammenleben war als Folge des Krieges auch ein wenig beschädigt, es ist aber nicht so stark beschädigt wie in anderen Städten (...). Ab und zu gab es hier während des Krieges Streiks, aber gewalttätige Auseinandersetzungen konnte man nicht sehen.” (Interview U24 Kreka).

Obwohl das soziale Gefüge in Tuzla weniger gelitten hat als in Mostar, bieten die mitarbeiterstarken staatlichen Betriebe auch in Tuzla wenig regionalökonomische Perspektive, da

sie durch sozialistische Altlasten nicht mehr konkurrenzfähig sind. Diese schwachen Wachstumspotenziale der staatlichen Unternehmen wurden auch von der Stadt Tuzla in dem Sinne erkannt, dass die Privatisierung und Diversifizierung der Unternehmenslandschaft gefördert werden, um ökonomische Alternativen zu den Großbetrieben zu stärken (Stadt Tuzla 2006).

Im Kontrast zu den schwachen Wachstumspotenzialen der staatlichen Unternehmen ist ihre Kapitalbeschaffung einfach, da sie den kommerziellen Banken über immobilien- und maschinengebundenes Kapital Sicherheiten bieten können (Interview B1 EBRD; B3 Hypo Alpe Adria). Sowohl die internationalen Entwicklungsbanken als auch die lokalen Banken vergeben bevorzugt Kredite an staatliche Betriebe (vgl. Kapitel 6.2). Obgleich die Probleme der Staatsbetriebe signifikant sind, wird eine Revitalisierung der Staatsbetriebe von vielen privaten und öffentlichen Entscheidungsträgern als die richtige Maßnahme gesehen, die regionale Wirtschaft zu stärken. Die Wachstumspotenziale der Stadt Tuzla werden von einer internationalen privaten Bank folgendermaßen beurteilt:

„An erster Stelle ist der Bergbau in dieser Region (Tuzla), dann Elektroindustrie und dann chemische Industrie. Das, meinen wir, sind auch die Wachstumsbranchen. Daran wird sich nichts ändern, das war früher so und bleibt auch so“ (Interview B3 Hypo Alpe Adria Bank).

Insgesamt fällt das regionalwirtschaftliche und das friedenssichernde Potenzial der staatlichen Betriebe in beiden Regionen unabhängig von der Branchenzugehörigkeit im Vergleich zu den anderen Unternehmenstypen am schwächsten aus, da sie einerseits die Persistenz der Kriegseliten in der Ökonomie ermöglichen und andererseits kaum zum wirtschaftlichen Wachstum beitragen. Dennoch besitzen die staatlichen Betriebe eine sozialpolitische Wirkung als Arbeitgeber. Die Schließung der Betriebe könnte politischen Unfrieden bringen, die Einkommenssituation der Bevölkerung drastisch verschlechtern und damit den Boden für radikale Parteien nähren (Interview U19 Koschnick). Die Tabelle 9 fasst die Eigenschaften der staatlichen Betriebe im Hinblick auf die Regionalentwicklung zusammen.

Unternehmenstyp	Eigenschaften
Staatsbetriebe	<ul style="list-style-type: none"> • Großstrukturen • Hoher Modernisierungs- und Rationalisierungsbedarf • Neuausrichtung der Absatz- und Zuliefermärkte notwendig • Hoher Altersdurchschnitt der Belegschaft • Enge Verbindung zwischen Staatsbetrieben und Politik • Persistenz der Kriegseliten in der Wirtschaft • Leichter Kreditzugang zu kommerziellen Krediten • Förderung durch internationale Entwicklungsbanken • Regionale Monopole, insbesondere bei der Bereitstellung öffentlicher Güter

Tabelle 9: Eigenschaften der Staatsbetriebe als Zusammenfassung (eigene Darstellung)

5.1.4 Internationale Organisationen als regionale Wirtschaftsakteure

Zwar sind die internationalen Organisationen im eigentlichen Sinne kein Unternehmenstyp, da sie ein öffentliches Mandat vertreten und im Sinne des Gemeinwohls aktiv sind, dennoch spielen sie in Nachkriegs- und Notsituationen auf der regionalen Ebene eine große ökonomische Rolle und bestimmen die privatwirtschaftliche und regionale Entwicklung mit (vgl. Collier u. Hoeffler 2002, Gerson u. Colletta 2002, 99). Insbesondere in Bosnien-Herzegowina wurde die Regionalwirtschaft und Politik im Zeitraum von 1994/95 bis 2000 maßgeblich von internationalen Organisationen mitgestaltet. Unter internationalen Organisationen werden hier alle Organisationen verstanden, die im Zuge des Wiederaufbaus nach dem Krieg Hilfsleistungen externer Art aufgeboden haben. Das Spektrum reicht von Projektarbeit konkreter Art bis hin zu technischer oder finanzieller Hilfe. Seit dem Jahr 2000 ist die Masse der Hilfsleistungen und damit die Einflusskraft der internationalen Organisationen auf die regionale Entwicklung landesweit rückläufig (EBRD 2005; Maric 2007; Interviews E17 OHR; B5 KfW).

Zwei Effekte der Hilfsleistungen auf die regionale Wirtschaft sind grundsätzlich zu unterscheiden:

- a) die direkten (Finanz)Effekte über Spenden, Kredite und Auftragsvergaben
- b) die indirekten Effekte der Organisationen als Arbeitgeber für lokale Mitarbeiter.

Langfristig entstehen bei anhaltenden Hilfsleistungen Abhängigkeiten. So konnten auch für Tuzla und Mostar verschiedene Formen von Abhängigkeit – der so genannten *aid dependency* – beobachtet werden. *Aid dependency* ist ein typisches Phänomen, was beim Wiederaufbau nach Konflikten und Katastrophen, eintritt. Es äußert sich zwar in erster Linie durch eine finanzielle Abhängigkeit, wird aber zusätzlich durch eine politische Abhängigkeit potenziert, welche sich im Fehlen einer *local ownership* (lokalen Verantwortung) der Entschei-

dungsträger ausdrückt (vgl. Collier u. Hoeffler 2002; Feigs 2006, 80ff; Bose 2002, 275; Knaus u. Martin 2003).

Landesweit lag die finanzielle Pro-Kopf-Leistung an internationalen Hilfen im Jahr 2000 noch bei 192 USD, 2005 bei 140 USD⁴⁴, was weltweit zu den höchsten Werten zählt (World Bank 2007, 348). Internationale Hilfen und ausländische Direktinvestitionen waren im Jahr 2007, pro Kopf gesehen, etwa gleich groß, was die Bedeutung der internationalen Hilfen unterstreicht und gleichzeitig die Schwäche der ausländischen Investitionen verdeutlicht (FIPA 2007, 15). Die Gesamtsummen der internationalen Hilfen bedeuten auch, dass die offiziell gerechnete Bruttoinvestitionsleistung des Landes im Jahr 2005 zu mehr als 28 % aus internationaler Hilfe bestand (World Bank 2007, 348). Die auf das gesamte Land bezogenen Pro-Kopf-Zahlen belegen leider nicht, in welche Regionen die Mittel geflossen sind, ebenso fehlen genaue Angaben über die Verwendung oder die tatsächlichen Empfänger.

Die Abhängigkeit von Hilfsleistungen für die Empfänger wird erst dann zum Problem, wenn sie wegfällt und alternative Einkommensquellen fehlen, es also zu einer Finanzlücke kommt. Genau diese Finanzlücke konnte in Mostar und Tuzla festgestellt werden (Interviews U23 Kramer; U34 Tehnograd Company). Eine solche Finanzlücke ist in den letzten Jahren in gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bereichen aufgetreten, weil sich die internationalen Organisationen von ihren Zweigstellen in den mittleren und kleineren Städten zurückziehen. Das trifft aktuell vor allem auf Mostar zu (EBRD 2005). In Tuzla hingegen haben die internationalen Organisationen früh ihr Engagement reduziert, weshalb diese Finanzlücke bereits durch lokale Unternehmen kompensiert wurde. Der Leiter der Wirtschaftsabteilung des Office of High Representative (OHR) beschreibt den Rückzug der internationalen Organisationen aus den mittleren Städten:

„Die jährlichen Hilfeleistungen haben enorm abgenommen. Am Anfang haben die internationalen Hilfen sicher einen zweistelligen Prozentsatz des BIP ausgemacht. Am Anfang hat die Wirtschaft davon zu einem großen Teil gelebt. Allein das OHR hat enorm abgebaut, von anfänglich 800 – 1.000 Mitarbeitern auf nunmehr 250.“
(Interview E16 OHR).

Das Phänomen der Abhängigkeit von Hilfsleistungen belastet Mostar insgesamt weit stärker als Tuzla, da Mostar im hohen Maße von Hilfsleistungen und Vertretungen der Organisationen profitierte (vgl. Feigs 2006; Interview E14 GTZ).

Die Abhängigkeiten werden auch beim Abbau der lokalen Arbeitsplätze bei internationalen Organisationen deutlich, die in Mostar für überdurchschnittliche Einkommen und die Ver-

⁴⁴ Obwohl keine genauen Zahlen über die Bevölkerung vorliegen, kann diese mittlere Pro-Kopf-Angabe als tendenziell gewertet werden.

sorgung großer Familien gesorgt haben. Diese überdurchschnittlich hohen Einkommen haben Preise und (Konsum)Ansprüche steigen lassen, sinken nun aber drastisch ab und verursachen eine deutliche Belastung der regionalen Wirtschaft (Interviews E13 GTZ; E16 OHR). Die sozialen Folgen der wegfallenden Einkommen beschreibt der Wirtschaftsförderer aus Mostar:

„Die EUFOR (European Union Forces) ist auch ein riesiger Arbeitgeber in der Region mit 375 Zivilangestellten. Wenn die alle arbeitslos werden, dann wird es schwierig. Dann kann es zu Spannungen kommen. Da hängen viele Leute an den Einkommen. Ein Einkommensempfänger für fünf Familien. Das kann ein großes sozio-ökonomisches Problem werden.“ (Interview R10 BSC).

Neben dem direkten Eingriff in die Wirtschaftskreisläufe ist die (Mit)Finanzierung von NRO im großen Maßstab im Kontext der Demokratie- und Zivilgesellschaftsförderung ein weiterer Effekt, der in den Untersuchungsgebieten festgestellt wurde (vgl. Scotto 2002, 227ff). Einkommen und Arbeitsplätze bei NRO basieren auf der Vergabe von Projektgeldern, die zum überwiegenden Teil von internationalen Organisationen bereitgestellt wurden. Mittelkürzungen, bei gleichzeitiger Nicht-Generierung neuer, langfristiger Arbeitsplätze, haben zu einer Verschärfung der Lage auf dem Arbeitsmarkt geführt (Interviews E3 IPAK; E8 VESTA; E9 VESTA).

Die Hilfsleistungen haben langfristig eine Wettbewerbsverzerrung der regionalen Märkte zur Folge. Nicht nur die Finanzierung von NRO, sondern auch die Mittelvergabe an lokale Firmen, die aus politischen Gründen gefördert wurden, führte zu Wettbewerbsverzerrungen bei Auftragsvergaben und Preisanstiegen (vgl. Meier 2001, 18; MacDonald 2005, ii). Bei der Mittelvergabe waren oftmals nicht die Qualität der Leistung oder der Preis ausschlaggebend, sondern eine gemäßigte politische oder multiethnische Ausrichtung des Unternehmens im Sinne einer konfliktsensiblen Geberpolitik (Interview E18 OSZE; vgl. Taylor, Aaser, Huser u. Jennings 2003, 11). So wurden vielfach Aufträge an Firmen vergeben, die ethnische Minderheiten berücksichtigten, was zum Unmut der jeweils anderen führte. In Mostar gab es einige Fälle, in denen bosniakische Unternehmer bevorzugt beauftragt wurden oder die übermäßig häufig kommunale Ausschreibungen gewannen, sodass Missgunst auf Seiten der kroatischen Unternehmer entstand und das Vertrauen in die internationalen Organisationen stark sank. Es besteht folglich ein praktisches Dilemma zwischen Demokratieförderung und Wirtschaftsförderung (vgl. MacDonald 2005, 20). Die Effekte dieser Mittelvergabe wird aus Sicht der nicht begünstigten Unternehmen sogar als schädlich angesehen (Interview U1 Alba).

In Tuzla hingegen gibt es aktuell weniger Verzerrungseffekte der lokalen Märkte durch internationale Organisationen (Interview E14 GTZ). Der Grund des schwächeren Engagements der internationalen Gemeinschaft ist die relativ gut funktionierende Zivilgesellschaft und die

teilweise darauf aufbauende regionale Wirtschaftskraft. Der Bedarf für Hilfsleistungen war somit geringer. In der Zeit des Abbaus der Hilfsleistungen entstanden auch hier Übergangsschwierigkeiten, wie ein Mitarbeiter der NRO Vesta aus Tuzla bestätigt:

„Many municipalities had been clever enough to use the international money to develop their own local economies. There was a boost of international aid flooding in, in the beginning (after the war) that boosted the growth rates but it was not sustainable, so people could not use the impulse to build something up by their own.“ (Interview E9 VESTA).

Welche negativen Auswirkungen internationale Finanzhilfen insgesamt auf die Unternehmenskultur langfristig haben, lässt sich nur ansatzweise sagen. Klar wurde aber, dass eine hohe Abhängigkeit von internationalen Hilfen zu einer langfristig schwächeren Wirtschaftsleistung führt (Interview E13 GTZ). Es besteht daher die Frage wie ein Aufbau nachhaltiger Strukturen durch finanzielle Anreize geschaffen werden kann, ohne Abhängigkeiten zu erzeugen. Dies wurde für Bosnien-Herzegowina lange vernachlässigt und wird allmählich über die Förderung von KMU nachgeholt (Cox u. Knaus 2003; Knaus u. Martin 2003; Bose 2002, 149ff). Neben der Vergabe der Mittel über einen langen Zeitraum, bestanden auch große Ineffizienzen durch Fehlinvestitionen der internationalen Organisationen, wie ein Mostarer Unternehmer aus der Nahrungsmittelindustrie und ein Vertreter der EU beschreiben:

“It was an unforgettable mistake of the international community and this support was mis-used, it was thrown away and all money just vanished. The giving of grants did not boost the economy in the long run. The huge amounts of money of the international community led to the missing entrepreneurship.” (Interview U29 Norfish).

“Es gab sicher Versäumnisse der internationalen Gemeinschaft bei der Förderung der SMEs (Small and Medium Size Enterprises), insbesondere auch die Verschwendung von Ressourcen an die Dinosaurier der Industrie (gemeint sind die Großindustriekomplexe aus sozialistischer Zeit), die einerseits das Geld gewaschen haben und andererseits keine Investoren anlocken können, weil die hoffnungslos veraltet sind.” (Interview E15 EUMM).

Trotz aller Kritik, darf die Not und die daraus resultierende Notwendigkeit der internationalen Hilfeleistungen am Ende des Krieges nicht negiert werden. Die Art der Verteilung und die Schaffung nachhaltiger Strukturen aber war vor allem in Mostar nicht nachhaltig im Sinne der endogenen Regionalentwicklung.

Beantwortung der Hypothesen

Die erste Hypothese, dass die regionale Verankerung der Unternehmen zur Stabilisierung der Regionen beiträgt, kann verifiziert werden. Je höher die regionale Verankerung der Unternehmen über Zuliefer- und Absatzmärkte ist, desto höher ist die Wertschöpfung in der Region. Um jedoch die Regionalentwicklung nachhaltig zu stabilisieren, muss sie ethnienübergreifend und konfliktensensibel sein (s. Kapitel 2). Eine hohe regionale Verankerung unter diesen Voraussetzungen weisen vor allem die KMU auf.

Die zweite Hypothese kann ebenfalls verifiziert werden: Private Unternehmen haben ein höheres Potenzial dauerhaft erfolgreich zu sein als Staatsbetriebe. Dies liegt insbesondere daran, dass private Unternehmen eine höhere Wettbewerbsfähigkeit und Marktorientierung zeigen und dass sie weniger durch sozialistische und konfliktive Probleme belastet sind.

5.2 Die Wirkung unterschiedlicher Branchen auf die Regionalentwicklung

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Nachdem die Unternehmenstypen nach Größe, Eigentumsstruktur und regionaler Verankerung und die internationalen Organisationen als weitere Wirtschaftsakteure im Kapitel 5.1 beschrieben wurden, stellt sich die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Branchenzugehörigkeit und Einfluss auf die Regionalentwicklung: In welcher Weise sind bestimmte Branchen bei der Stabilisierung der regionalen Ökonomie beteiligt? Die dazugehörige Hypothese lautet:

Hypothese: Der Einfluss der Branchen auf eine stabilisierende Regionalentwicklung ist unterschiedlich.

Die Hypothese ist dadurch begründet, dass die Wirkungen nach Branchen auf die regionale Entwicklung unterschiedlich ausfallen können und dass bestimmte Branchen eine höhere Tendenz zur Erzeugung regionaler Wertschöpfung aufweisen als andere (Bray 2005). Neben der Betriebsgröße war es daher wichtig, die Branchenzugehörigkeit und deren Eigenschaften abzufragen (Huber 2003, 6; Bray 2005, 35-40). Theoretisch werden keine eindeutigen Aussagen über die Branchenzugehörigkeit und die Wirkung auf die Regionalentwicklung angegeben. Lediglich die bosnien-herzegowina-spezifische Literatur gibt erste Hinweise über die Wirkung bestimmter Branchen an: Handel und einfache Dienstleistungen würden weniger regionalwirtschaftliche Effekte erzeugen, als hochwertige heimische Produktion, da der Mehr-

wert und die regionale Wertschöpfung des Handels und der Dienstleistung als geringer geringer bezeichnet werden (Donais 2002; Donais 2005). Der übermäßig stark ausgeprägte und wachsende Handelssektor wird für Bosnien-Herzegowina als problematisch bewertet, da er ein steigendes Außenhandelsdefizit verursacht und bei hohem Umsatz weniger Arbeitsplätze schafft, als der produzierende Sektor (Divjak 2006; Gerson 2001, 105; EBRD 2005, 62; OECD 2005, 107; IMF 2007, 30, 38; Bray 2005, 32, Haltiwanger, Scarpetta u. Schweiger 2006; Goretzky 2006, 118). Über weitere Branchen wurden keine Aussagen getroffen.

Operationalisiert wurde diese Frage nach der Branchenzugehörigkeit und der Wirkung auf die regionale Entwicklung durch die Befragung der Zuliefer- und Absatzmärkte sowie die Kombination der Aussagen mit der Anzahl der Mitarbeiter und der Entwicklung des Unternehmens. Die meisten Unternehmen konnten eindeutig einer Branche zugeordnet werden, wenige Betriebe waren Mischbetriebe, die Güter aus unterschiedlichen Branchen produzierten. Sie wurden nach dem Mehrheitsprodukt einer Branche zugeordnet.

5.2.1 Branchenübergreifende Aussagen

Es ergab sich bei der Befragung in beiden Stadtregionen eine breite Vertretung verschiedenster Branchen. Dem offiziellen Branchenschlüssel des statistischen Amtes der Föderation Bosnien-Herzegowina konnte bei der Bewertung der einzelnen Branchen nicht nachgegangen werden, da die statistischen Angaben nicht aussagekräftig sind. Dadurch, dass einerseits in beiden Städten keine kommunalen Daten zur Branchenaufteilung vorlagen und dass aber andererseits die empirisch erhobenen qualitativen Daten für bestimmte Wachstumsbranchen aussagekräftig waren, begründet sich die qualitative Auswahl der Branchenbewertung im Folgenden. Drei allgemeine Aussagen konnten bei der Untersuchung der Branchen getroffen werden:

1. Ehemalige sozialistische Produktionsbranchen mit starker regionaler Konzentration (aus den Bereichen Textil, Metall und Elektrotechnik für Mostar, Chemie für Tuzla) waren kaum noch vertreten und wurden durch eine Diversifizierung verschiedenster Branchen abgelöst, dies entspricht starken Zügen eines Strukturwandels (s. Kapitel 5.1; vgl. Dunfort u. Smith 2004, 33). Der Rückgang der sozialistischen Wirtschaftsstrukturen ist nochmals deutlicher für Mostar zutreffend.
2. Klassische Standortfaktoren, wie z. B. vorhandene Rohstoffe, Boden- oder Transportkosten und Lohnkosten waren keine genannten Gründe für die Ansiedlungen. Es bestand demnach keine eindeutige Pfadabhängigkeit in der Produktion bestimmter Güter, sodass eine Fortführung der Branchen nach dem Systemwandel nicht direkt zu beobachten war. Vielmehr waren die regionale Zugehörigkeit der Unternehmer, Absatzmärkte, die Verfügbarkeit von Kapital und Mitarbeitern für die Standort-

wahl der einzelnen Branchen in erster Linie ausschlaggebend (s. Kapitel 5.1.1).

3. Die landesweit starke ausgeprägte Handelssektors ist auch in beiden Regionen stark vertreten. Eine Verlagerung von heimischem Handel zu internationalem Handel ist zu beobachten. Nach Beendigung des Krieges entstanden viele Mikrobetriebe im Handelssektor, die nun, v. a. im Bereich der Nahrungsmitteldistribution, von ausländischen Unternehmen verdrängt wurden (vgl. a. Handelsstrukturen in Polen in der Transformation bei Pütz 1998, 108ff).

Im Folgenden wird auf sechs Branchen näher eingegangen, die in beiden Regionen ein starkes Wachstum aufweisen und über die genauere Aussagen getroffen werden können. Über andere Branchen fehlen sowohl statistische als auch qualitative Informationen. Tabelle 10 gibt einen Überblick über die Anzahl der befragten Betriebe pro ausgewählter Wachstumsbranche.

Branche	Anzahl der Interviews für den Bereich
Metallverarbeitung	7 (Betriebe)
Bausektor	5 (Betriebe)
Nahrungsmittelverarbeitung	6 (Betriebe)
Handel	2 (Experten)
Tourismus	3 (Betriebe)
IT-Dienstleistungen	2 (Betriebe)

Tabelle 10: Anzahl der geführten Interviews pro analysierter Branche (eigene Darstellung)

Die aufgelisteten Branchen Metallverarbeitung, Bausektor und Nahrungsmittelverarbeitung stehen stellvertretend für den Bereich produzierendes Gewerbe (sekundärer Sektor) und die Branchen Handel⁴⁵, Tourismus und Informationstechnologie-Dienstleistungen (IT-Dienstleistungen) für den Dienstleistungsbereich (tertiärer Sektor). Das Wachstum der hier aufgeführten Branchen wird dominiert von privaten Unternehmen. Staatliche Betriebe wurden in diesen Branchen nur im Bausektor und in der Metallverarbeitung angetroffen.

5.2.2 Metallverarbeitung

Sowohl in Tuzla als auch in Mostar ist die Branche der metallverarbeitenden Betriebe stark vertreten; von einem überregional wirksamen *Cluster* kann aber nicht gesprochen werden (vgl. Maskell u. Malmberg 1999, 10). Die Metallbranche hat sich stark von Großbetrieben hin zu kleineren Unternehmen gewandelt und weist insgesamt eine hohe Dynamik auf. Die Unternehmen sind überwiegend privat geführt und produzieren vor allem für den regionalen Markt

⁴⁵ Die Rolle des Handels als Dienstleistung ist nicht uneingeschränkt möglich. Die Bereitstellung und Verteilung von Waren und Gütern könnte zwar als Dienstleistung bezeichnet werden, der Handel zeigt jedoch starke eigene Aspekte, die sich deutlich von denen aus dem Tourismus und IT-Dienstleistungen unterscheiden.

(Interviews U11 Drinaplast; U21 Kes; U23 Kramer; U30 Saijranić; U37 Zalmo). Vorprodukte werden aus dem Inland oder den direkt angrenzenden Staaten Kroatien oder Serbien importiert, es herrscht damit in beide Richtungen der Wertschöpfung ein hohes Maß an regionaler Verankerung (Interview U21 Kes).

Das Wachstum wird allerdings durch verschiedene Faktoren gehemmt. Es besteht ebenso wie im Tourismusbereich ein Problem der Unterfinanzierung (s. Kapitel 5.2.6). Investitionen können meist nur über Mikrokredite von Mikrokreditorganisationen (MKO) finanziert werden, da die Unternehmen die Konditionen kommerzieller Banken nicht erfüllen (s. Kapitel 6.2). Die Rückzahlungszeiträume für die Unternehmen und die damit verbundene Amortisation von hohen Investitionen für Maschinen sind lang, was die Kreditaufnahmemöglichkeit kleinerer Betriebe erschwert (Interview U30 Saijranić). Es ergibt sich hieraus insgesamt ein Kapitalbeschaffungsproblem. Ein zusätzliches Hemmnis besteht bei der Rekrutierung von Mitarbeitern mit Fachqualifikationen, die z. B. neue Schweißtechniken erlernen müssen, um computergesteuerte Schweißapparate zu bedienen. Hier herrscht ein lokales Ausbildungsdefizit, das das Sektorwachstum verlangsamt (Interview U30 Saijranić). Einige Metallbetriebe bevorzugen Mitarbeiter ohne branchenspezifische Kenntnisse, für sie sind gute Computer- oder Sprachkenntnisse bei der Einstellung ausschlaggebend. Das Ausbildungsangebot der Berufsschulen vor Ort passt jedoch nicht auf die Nachfrage (Interview U38 Zinktechnik; vgl. a. Aden 1995, 143).

Ein den ganzen produzierenden Sektor betreffendes Problem ist die Zertifizierung von Standards für bestimmte Produkte. Der Absatz wird beschränkt durch ein Defizit an unabhängigen Qualitätssicherungsinstitutionen, die EU-Normen oder DIN prüfen können (Interview U30 Saijranić; s. Kapitel 6.3.2). Ohne die Bereitstellung bestimmter Standards und entsprechender Zertifizierung sind Vertriebskanäle auf die Region und auf Netzwerke des Vertrauens beschränkt und können nur schwer ausgeweitet werden (z. B. international). Soll die Ware dennoch zertifiziert und exportiert werden, müssen ausländische Prüfinstitutionen in Anspruch genommen werden, was kostenintensiv ist und damit Kostenvorteile mindert. Dennoch hat die Metallbranche in beiden Regionen ein insgesamt hohes Potenzial regionalwirtschaftliche Impulse zu setzen, da sie ein starkes Wachstum aufweist, regional verankert ist und bei der Schaffung von Mehrwert im Hochqualitätsbereich angesiedelt ist.

5.2.3 Bausektor

Der Bausektor ist eine weitere, stark wachsende Branche, vor allem im Untersuchungsraum Tuzla. Mehrere Großbetriebe sind mit saisonal weit mehr als 400 Mitarbeitern und Firmensitz

in Tuzla in der gesamten Region Nord-Ost-Bosnien tätig. Durch die Zerstörungen in ganz Bosnien-Herzegowina während des Krieges kam es in der Baubranche zu einer kurzfristig hohen Nachfrage nach Wohnraum. Die Baubranche hatte dann – nach Rückgang der internationalen Hilfsleistungen ab dem Jahre 2000 – eine Rezession erfahren, befand sich im Jahr 2007 aber wieder in einer Wachstumsphase (vgl. Bray 2005, 22-29). In den letzten Jahren ist die Baubranche, nach Aussagen der Interviewpartner, in einigen Regionen stark im Bereich des zivilen Wohnungsbaus gewachsen. Ehemalige staatliche Baubetriebe, die in sozialistischer Zeit auch international tätig waren, konzentrieren sich nun auf regionale Tätigkeiten. Eine Regionalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten findet damit auch im Bausektor statt (Interview U34 Technograd Company; vgl. Maskell u. Malmberg 1999, 17ff). Insgesamt wird die Baubranche durch einheimische Unternehmen dominiert, ausländische Firmen wurden in diesem Sektor nicht angetroffen. Das Niveau von Arbeits- und Sozialstandards sowie Löhnen wurde bewusst niedrig gehalten, um Lohnkosten zu sparen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Zusätzlich war die Baubranche stark von einer saisonalen Beschäftigung geprägt, was ein Einkommensproblem für die Arbeitnehmer während der Wintermonate und ein langfristiges Altersabsicherungsproblem darstellt (Interview U16 Giprom). Die Firma Giprom beispielsweise stellt lediglich 10 % aller Mitarbeiter fest an, sie vergrößert sich im Sommer auf über 600 Mitarbeiter, in den Wintermonaten arbeitet sie mit 60 Festangestellten. Während der Bauzeit werden Arbeitnehmer nur monatsweise oder *ad hoc* auf der Baustelle eingestellt, sodass eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung nicht und damit kein systematischer Aufbau von Humankapital stattfindet. Einstellungen von Tagesarbeitern in der Baubranche haben zwar einen Sommereffekt auf die Einkommenssteigerung, dienen aber nicht dazu, den Arbeitsmarkt dauerhaft zu entlasten. Einen hohen Multiplikatoreffekt erhält die Baubranche jedoch durch die regional vorhandenen Zulieferketten. Bedingt durch die hohen Transportkosten für Baustoffe, werden die Massen-Baumaterialien (*commodities*) regional eingekauft, was zu einem ausgeprägten regionalen Zuliefermarkt der Baustoffindustrie führt (Interviews U31 Siporex; U16 Giprom; U13 FCL). Insgesamt ist der Beitrag der Baubranche zu einer nachhaltigen Regionalentwicklung damit vor allem saisonal geprägt.

5.2.4 Nahrungsmittelverarbeitung

In der Stadtregion Mostar konnten Aussagen von insgesamt sechs Nahrungsmittelherstellern als Grundlage zur branchenspezifischen Auswertung genutzt werden (Interviews U14 FDM; U17 Hepok; U18 Hercegovino Vino; U27 Mostar Express; U29 Norfish; U39 Zitropromet). Neben der Metallbranche hat Mostar traditionell einen Schwerpunkt in der Nahrungsmittel-

verarbeitung, wegen der intensiv genutzten Anbaugebiete für Sonderkulturen im Umland der Stadt (s. Kapitel 4.2). Von einer regionalen Spezialisierung oder einem *Cluster* kann dennoch nicht gesprochen werden, da die Unternehmenslandschaft zu heterogen ist, die Marktmacht der Nahrungsmittelbetriebe kaum über die Region hinaus Bedeutung hat und die einzelnen Stufen der Wertschöpfung nicht oder nur rudimentär miteinander verbunden sind (vgl. Maskell u. Malmberg 1999, 10; Bathelt u. Glückler 2003). Der Anbau von Sonderkulturen, wie bspw. Wein, ist für die Stadtregion Mostar ein Wachstumsbereich, auch wenn die großbetrieblichen Strukturen nicht mehr vorhanden sind und Mengenvorteile (*economies of scale*) nicht genutzt werden können. Eine regionale Vermarktung der autochtonen Weinsorten Blatina und Zilavka besteht zwar, es fehlen aber internationale Standards für den Export. Ein weiteres Problem liegt darin, dass die Anbauflächen für Trauben nicht ausreichend sind, sodass aus dem Ausland Rohware für die Weinerzeugung zugekauft werden muss (Interview U17 Hepok). Außerdem liegen viele Weinanbauflächen wegen der Kriegsschäden (Verwüstungen und Verminung) und Vernachlässigung seit Jahren brach. Es bedarf erheblicher Modernisierungsanstrengungen, um diese Potenziale zu rehabilitieren (Interview U17 Hepok; U18 Herzegovino Vino). Die herzegowinischen Weine stehen in einer äußerst starken Konkurrenz zu den oft günstigeren und qualitativ hochwertigeren Weinen aus Kroatien, was die Distribution der lokalen Sorten auf persönliche Netzwerke der Winzer beschränkt, die jedoch keiner strategischen Markterschließung folgt. Hinzu kommt ein produktbezogener Protektionismus von Seiten Kroatiens, der den Export herzegowinischer Weine erschwert (Interview U18 Herzegovino Vino).

Auch für die Bereiche Fischzucht und Milcherzeugnisse fehlt es an Qualitätsprodukten oder den Zertifizierungen dieser, wenn sie hochwertig sind, um im Ausland abgesetzt zu werden. Oftmals kann lokal angebaute Ware nicht exportiert werden, da Qualitätsstandards nicht geprüft werden, fehlen oder das Produkt starken Qualitätsschwankungen unterliegt – folglich sind überregionale Abnehmer größerer Mengen schwer zu finden (Interviews U27 Mostar; Express U29 Norfish; E6, E7 USAID). Größere Supermarktketten konzentrieren sich aus Zuverlässigkeits- und Qualitätsgründen oftmals auf importierte Ware, was ein typisches Phänomen von Transformationsökonomien ist (vgl. Pütz 1998, 170; Wrigley u. Lowe 2007). Die regionale Nahrungsmittelverarbeitung ist so nur schwach in die Vertriebsstrukturen der Handelsketten integriert. Regionaler Nahrungsmittelankauf und -verarbeitung hängen zum Teil noch zusammen, professionelle Abnehmer der Waren aber fehlen vielfach. Gleichwohl sind die Potenziale durch die umliegenden Anbauflächen und die bestehende Nahrungsmittelindustrie gegeben und könnten zur regionalen Entwicklung gerade im Raum Mostar gut beitragen.

5.2.5 Handel

Insgesamt ist der Handelssektor in beiden Untersuchungsräumen stark vertreten. Die folgenden Ergebnisse der Einzelhandelsentwicklung basieren auf zwei Experteninterviews.

Zur Zeit der Untersuchung kam es zu einer landesweit wachsenden Konkurrenz durch ausländische Supermarktketten, die bestehende kleinteilige Einzelhandelsstrukturen verdrängten, aufkauften und rationalisierten, sodass es zu einer Freisetzung von Arbeitskräften im Handelssektor kam (USAID 2005). Das starke gesamtstaatliche Wachstum im Handelsbereich ist ein Phänomen, das sich nicht nur aus der Güterknappheit nach dem Krieg erklären lässt, es ist auch in Transformationsländern anzutreffen in denen eine nachholende Konsumnachfrage zu starken Importen geführt hat (Smith u. Swain 1998, 34; Pütz 1998, 108, 118). Beide Erklärungen treffen für die Untersuchungsräume zu. Direkt nach Ende des Krieges gab es eine große Zahl an Kleinhändlern, die nach dem Jahr 2000 in einer wachsenden Konkurrenz (inter)nationaler Großhandelsketten stand. Mit der Zunahme der (inter)nationalen Großhandelsketten war es für die regionalen Lebensmittelproduzenten schwieriger, ihre Produkte in die Zulieferkette der Unternehmen einzubringen, auch wenn die Handelsketten regionaltypische Waren im Angebot hatten (vgl. Schröder 1999, 106ff). Als Gründe, keine regional angebauten Lebensmittel in die Zulieferkette zu integrieren, wurden die mangelhafte oder stark schwankende Qualität der Lebensmittel, wie beispielsweise bei Milch oder Käse, genannt sowie das Fehlen von Qualitätssicherungsinstitutionen (Interviews E2, E3 Ipak; E6, E7 USAID). Das Angebot regionaltypischer Waren wurde paradoxerweise häufig im Ausland hergestellt und importiert.

Da durch den Handelssektor nur eine schwache Wertschöpfung entsteht und pro Umsatzeinheit weniger Mitarbeiter benötigt werden als beim produzierenden Gewerbe, hat er weniger starke regionalwirtschaftliche Effekte. Gleichwohl sorgt er für die Bereitstellung von Gütern und die Möglichkeit lokalen Nahrungsmitteln einen Absatzmarkt zu bieten, wenn die gesetzlichen Rahmenbedingungen hierfür gegeben sind. Dies hätte gute und regionalwirtschaftlich stabilisierende Effekte.

5.2.6 Tourismus

Die Aussagen zum Tourismus beziehen sich wie bei der Nahrungsmittelverarbeitung auf den Raum Mostar. Für Mostar kann eine Revitalisierung und Neuausrichtung des Tourismussektors seit Eröffnung der alten Brücke (Stari Most) im Jahr 2004 festgestellt werden. Der Tourismussektor ist rein privat organisiert und durch kleinere Betriebe charakterisiert. Er weist

eine hohe Standorttreue auf, da er bisher an die Sehenswürdigkeiten der Region Mostar gebunden ist. Es gibt zusätzlich erste Tendenzen, dass lokal ansässige Unternehmen und Agenturen ihr Marktgebiet schrittweise überregional in Richtung Adria und Sarajevo ausdehnen. So ist dieser Sektor in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen, obwohl er sich nach wie vor weit unterhalb des Vorkriegsniveaus befindet (Interviews R10 BSC; E11 GTZ). Er umfasst Reiseagenturen, Hotel- und Restaurantsegment sowie den Souvenir-Einzelhandel. In diesem Sinne ist er der Dienstleistung zuzuordnen, die arbeitsintensiv ist und damit hohe Kapazitäten zur Arbeitsplatzbereitstellung aufweist (vgl. Luger 2000, 134; Baumgartner u. Leuthold 2000, 121ff). Problematisch im Hinblick auf eine dauerhafte regionale Entwicklung sind die saisonalen Einkommen und die damit verbundene starke saisonale Fluktuation der Arbeitskräfte, wie ein Tourismusexperte der GTZ erklärt:

„In Mostar ist der Tourismus mit Saisonarbeit verbunden. Selbst große Agenturen stellen nicht auf Jahresbasis ein. Aber man muss sagen: mit einem wachsenden und heterogenen touristischen Angebot verlängert sich die Saison auch, aber das hat auch Grenzen. Die Winterpause schrumpft zusammen auf den Dezember, weil auch die Vorbereitungen für den Sommer immer umfangreicher werden. Die (Agenturen) positionieren sich auch auf internationalen Messen und werben im Ausland.“ (Interview E11 GTZ).

Ein weiteres Problem ist die Verknüpfung von touristischen Destinationen, die in unterschiedlichen ethnischen Mehrheitsgebieten liegen. Beispielsweise besteht keine Verbindung der touristischen Destinationen von Međjugorje (etwa 30 km nordwestlich von Mostar) als Wallfahrtsort und der Altstadt von Mostar (Interview R10 BSC). Es gab zum Zeitpunkt der Untersuchung keinen Tourismusanbieter, der die jeweiligen Regionen miteinander verknüpfte, da ethnische und kulturelle Differenzen der Kroaten und Bosniaken dies verhinderte.

Ein weiteres Problem bestand darin, dass häufig Tagesausflügler von der Adria in die Region Mostar kamen aber keinerlei Übernachtungsinfrastruktur in Anspruch nahmen. Dubrovnik und Split sind die Ausgangsorte für diese Art von Durchgangstourismus, wie die Direktorin einer Tourismusagentur beschreibt:

„It is a kind of transit tourism, people do not stay here, they go on to Sarajevo and further. And there is the problem that we do not have the facilities (gemeint sind hier Angebote des Hochpreissegmentes) to accommodate them. It is a little different than in Croatia, where people stay for a longer while.“ (Interview U4 Almira Travel).

Zu einer einheitlichen regionalen Tourismusvermarktung fehlt es an regionaler Kooperation zwischen den Agenturen, die die bosniakischen und die kroatischen Destinationen gleichermaßen ansteuern. Eine erste von der GTZ eröffnete Weinroute hatte eine Verzahnung der

Destinationen zum Ziel, steht aber vor dem Problem, dass eine ethnienübergreifende regionale Identität nicht vorhanden ist und damit ein gemeinsames Stadt- bzw. Regionalmarketing erschwert bzw. unmöglich macht (Interview E11 GTZ). Ebenso ist die Kapitalbeschaffung für kleine Tourismusbetriebe schwierig, da sie einerseits die Konditionen für kommerzielle Bankkredite nicht erfüllen und andererseits die kurzen Rückzahlungszeiträume der MKO nicht einhalten können. Die Amortisationszeit der Investitionen für saisonal arbeitende Branchen ist insgesamt langfristig (Interview R10 BSC).

Im Ausbildungsbereich verfügt der Tourismussektor in Mostar über einige Kooperationen mit den beiden lokalen Hochschulen, die eine systematische Schulung der Mitarbeiter übernehmen (Interviews U4 Almira Travel; U15 Fortuna). Hier wurde eine privat-öffentliche Kooperation zwischen Tourismusagenturen und den Universitäten aufgebaut. Sie beruht allerdings auf den Initiativen einiger weniger Entscheidungsträger und ist nicht landesweit anerkannt bzw. institutionalisiert.

Ein ortsgebundenes Image ist wichtig für die Attraktivität einer Tourismusregion. An dem Kriegsimage leidet Mostar allerdings bis heute. Jüngste gewalttätige Auseinandersetzungen zwischen den ethnischen Gruppen schaden dem sensiblen Sektor und gefährden die ersten Wachstumserfolge (vgl. Aschauer 2008, 67-82, 119-138). Die Gefahr einer Imageverschlechterung besteht vor allem bei gewalttätigen Auseinandersetzungen im Zusammenhang von Fußballspielen, wie im Sommer 2006 oder im Sommer 2008, die Mostar wieder negativ in die internationalen Medien bringt.

Insgesamt ist der Tourismussektor in Mostar dennoch eine Branche, die zu einer Diversifizierung der Wirtschaftsstruktur und zum regionalen Wachstum beitragen kann. Sie kann zu einer Kooperation zwischen den ethnisch geteilten Stadtvierteln ebenso beitragen, wie die Schaffung von Einkommen und Arbeitsplätzen, obschon ihre Wirkungsweise durch die saisonale Arbeit begrenzt ist (vgl. Kah 2004, 90ff; Luger 2000). Nicht zuletzt wäre eine gemeinsame Regionalvermarktung ein Beitrag, um die ethnischen Spannungen ansatzweise zu überwinden und als einheitliche Region im In- und Ausland zu werben.

5.2.7 Informationstechnologie-Dienstleistungen

Insgesamt hat sich der IT-Sektor als Teil des hochwertigen Dienstleistungssektors in beiden Städten entwickelt. Mit IT-Dienstleistungen sind hochwertige Dienstleistungen im Bereich der Telekommunikation und Informationsverarbeitung gemeint. Dem hochwertigen Dienstleistungsbereich werden allgemein einige Regionalentwicklungspotenziale beigemessen, insbesondere im Hinblick auf das Konzept der lernenden Regionen (vgl. Illerries 1996, 132ff). In

Tuzla wird versucht, die regionalen Kompetenzen im IT-Bereich zu stärken, in dem hier ein Inkubator eingerichtet wurde, der IT-Dienstleistungen anbietet (Interview R11 Stadt Tuzla; vgl. Stadt Tuzla 2006). Kommunal geförderte Inkubatoren haben den Vorteil, dass sie von den Unternehmen als kostengünstige Standorte genutzt werden können, Synergieeffekte unter den ansässigen Unternehmen erzeugen und – bei entsprechender Ausrichtung – auch im Forschungs- und Entwicklungsbereich mit geringem Kosteneinsatz schnell Erfolge erzielen. Hierüber entstehen Impulse für eine innovationsfreudige und lernfähige Region (OSCE 2005, 110; vgl. Schätzl 2000; Bathelt u. Glückler 2003; Maskell u. Malmberg 1999, 9-25). Für Tuzla ergeben sich durch den IT-Inkubator Synergieeffekte mit der Universität, die Anteilseigner des so genannten Business Information Technology Service Center (BIT) ist (Interviews U8 BIT; R11 Stadt Tuzla).

Besonders in dem Bereich der Informationstechnologie wurde ein *Know-How*-Transfer ehemaliger Exil-Bosnier von den Befragten betont, was gute Chancen zur Reintegration über den Arbeitsmarkt bietet (vgl. Göler 2007). Diese Effekte treffen vor allem auf jüngere Rückkehrer zu, die eine Ausbildung im Informatikbereich vorweisen. In Mostar haben die Unternehmen beispielsweise zum effizienten Wiederaufbau des regionalen Telekommunikationsnetzes durch den Import von *know-how* und Technologie nach dem Krieg stark beigetragen (Interview U36 UNIS). Dennoch ist der Zugang zu IT-Wissen in Mostar in den jeweiligen geteilten Stadthälften sehr unterschiedlich (s. Kapitel 6.3.1). In West-Mostar besteht ein ungleich besserer Zugang zu IT-Dienstleistungen als in Ost-Mostar. In beiden Stadtgebieten ist der Vertrieb nach ethnischen Mehrheiten ausgerichtet.

Bei der IT-Branche kann von intransparenten Märkten gesprochen werden, da jegliche Zertifizierungen und Qualitätsstandards fehlen. Damit bauen die Dienstleistungen auf persönlichem Vertrauen auf und basieren nicht auf festgelegten Standards zu transparenten Preisen (Interview U6 Ava Com; vgl. Heise 2005, 70). Dies ist nicht zuletzt ein massives Problem, das zu einer adversen Selektion der Qualität (*market of the lemons*) führen kann, d. h. mindere Qualität, die zu *Dumping*-Preisen angeboten wird, hält sich am Markt länger als hohe Qualität (vgl. Akerlof 1970; Heise 2005, 68). Der Preismechanismus wirkt bei gegebener Informationsintransparenz qualitätsmindernd, da die schlechtere Dienstleistung – ohne dass der Kunde die Minderqualität kennt – zu einem niedrigen Preis angeboten wird (Heise 2005, 74).

Gerade in Mostar ist das persönliche Vertrauen zu den Kunden besonders wichtig, um aus Unternehmenssicht dauerhaft die IT-Dienstleistungen anbieten zu können, da der Markt hier von Misstrauen und Minderqualität geprägt ist (Interview U6 Ava Com; vgl. a. USAID 2005, 66). Dieses Vertrauen wird zum einen bestimmt durch die Qualität der vollbrachten Dienst-

leistung und zum anderen durch die Zahlungsmoral der Kunden. Das erstmalige Vertrauen für eine Kaufentscheidung wird oft über die ethnische Zugehörigkeit erreicht. Der Wechseleffekt zwischen Dienstleistungsanbieter und Kunde führt in den unsicheren Märkten, so in Mostar, dazu, dass Staatsbetriebe als Kunden einen hohen Stellenwert besitzen, da sie einerseits Großaufträge vergeben und andererseits zahlungsfähiger sind als kleine Privatkunden. So konnte für Mostar festgestellt werden, dass es eine starke Verzahnung zwischen privaten IT-Dienstleistungen und staatlichen Großbetrieben gibt. Dies führt dazu, dass die Wertschöpfungspotenziale des IT-Dienstleistungsbereiches für die privaten KMU relativiert werden. Wie die Kundenwahl getroffen wird, beschreiben zwei Vertreter der Branche:

“Sometimes it is easier (the business) with the state owned customers. One is definitely sure when working with the state owned companies because everything will be ok: they pay on time and there are the certificates that you need after you have finished the work, although the whole process is slower. With the private firms it can be difficult, because when you have finished the job, they come and pay long after or sometimes not at all.” (Interview U6 Ava Com).

“Private companies try to safe the money always for themselves, but public companies, they have a fixed budget (...) the problem with the private ones is that they save as much as possible and then they cut down the payments.“ (Interview U36 UNIS).

Die Branche der IT-Dienstleistungen zeigt ein hohes Wachstum und hat damit ein hohes Potenzial. Dennoch ist sie keine Branche für eine Massenbeschäftigung. Die bei den Rationalisierungsmaßnahmen der Schwerindustrie reduzierten Arbeitsplätzen können in der Nischenbranche kaum kompensiert werden. Die Branche bietet aber jungen, gut ausgebildeten Universitätsabgängern eine Nische und versorgt die lokal ansässigen Unternehmen mit hochwertiger Telekommunikationsinfrastruktur. Von den IT-Dienstleistungsbereichen gehen jedoch keine großen direkten Wirkungen zur nachhaltigen regionalen Entwicklung aus, sie bieten aber indirekt Möglichkeiten zur Wettbewerbssteigerung anderer Unternehmen.

Die Tabelle 11 fasst die Eigenschaften der ausgesuchten Wachstumsbranchen zusammen.

Branche	Eigenschaften	Untersuchtes, regionales Vorkommen (Orte der interviewten Firmen)
Metallverarbeitung	<ul style="list-style-type: none"> • Hohes Wachstum • Regionale Verankerung, Clusterbildung • Meist einheimische Betriebe • Fehlende Zertifizierungen führen zu Exportbeschränkung • Schwierige Kreditbeschaffung – private Kapitalzugänge • Rekrutierungsschwierigkeiten 	Tuzla/Mostar

Bausektor	<ul style="list-style-type: none"> • Hohes Wachstum • Starke saisonale Beschäftigung • Mangelnde Arbeitsstandards und -schutz • Hohe regionale Verankerung • Saisonale Einkommen 	Tuzla
Nahrungsmittelverarbeitung	<ul style="list-style-type: none"> • Mittleres Wachstum • Gute regionale Verankerung durch die Landwirtschaft möglich • Große Standorttreue • Fehlende Zertifizierung – Exportbeschränkung • Mangelnde Produktqualitäten • Keine Verbindung mit dem internationalisierten Einzelhandel 	Mostar
Handel	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Anzahl an Unternehmen • Geringe vorhandene Multiplikatoreffekte • Möglichkeiten, regionale Produkte zu vertreiben, wenn gesetzlicher Rahmen besteht (derzeit nicht der Fall) • Aktuelle Tendenz: Zunahme internationaler Handelsketten • Bereitstellung von (hochwertigen) Waren 	Tuzla/Mostar
Tourismus	<ul style="list-style-type: none"> • Hohes Wachstum und hohes Potenzial • Große Standorttreue • Kooperation mit Bildungsinstitutionen • Problem der isolierten Vermarktung von Destinationen • Ethnisch geteilter Tourismus • Hohe regionale Verankerung (Hotels, Einzelhandel etc.) • Saisonale Einkommen 	Mostar
IT-Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> • Hohes Wachstum • Möglichkeit der Innovation durch Forschung und Entwicklung • Nischensektor - keine Massenbeschäftigung • Kaum Verzahnung mit den ansässigen KMU • Möglichkeit der Perspektive für gut ausgebildete Rückkehrer 	Mostar/ Tuzla

Tabelle 11: Überblick über die Eigenschaften der Wachstumsbranchen in Mostar und Tuzla (eigene Darstellung)

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass unterschiedliche Branchen verschiedene Wirkungen auf die Regionalentwicklung haben, kann nur teilweise bestätigt werden. Es gibt keine spezifische Branche, die für die Stabilisierung der regionalen Entwicklung besonders geeignet ist. Die regionale Verankerung der Unternehmen ist wichtiger als die Branchenzugehörigkeit (s. Kapitel 5.1).

5.3 Zusammenfassung

Die Bewertung der Unternehmenstypen nach ihrer Fähigkeit, die regionale Wirtschaft nachhaltig zu stabilisieren, wurde vor dem Hintergrund der Kriterien von Kapitel 2 mit einer Anpassung an die lokalen und post-konfliktiven Gegebenheiten vorgenommen.

1. Einheimische, neu gegründete KMU weisen die höchste regionale Stabilisierungswirkung von allen Unternehmenstypen auf. Sie sind in der Regel regional gut verankert, besitzen eine hohe Wettbewerbsfähigkeit, eine große Standorttreue und ein hohes Wachstum. Insgesamt stellen sie die zahlenmäßig größte Gruppe dar, sodass sie in der Masse eine hohe Wirkung besitzen. Besonders die von Rückkehrern gegründeten Unternehmen sorgen für den Import von Wissen und Technologien für die Region durch bestehende Auslandskontakte. KMU tragen die derzeitige Hauptlast der Wirtschaftsleistung, der Einkommensgenerierung und der Schaffung von Arbeitsplätzen. Sie sind damit „the badrock of a sustained job creation“ wie es Butler ausdrückt (Butler 2005, 75). Gleichwohl bestehen Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung und der Organisation von Vertrieb in bestehenden Netzwerkökonomien. Ausgründungen aus ehemals staatlichen Betrieben sind meist stark durch versteckte Kosten und mangelnde Modernisierung belastet, sie tragen demnach nur mäßig zu einem nachhaltigen regionalwirtschaftlichen Wachstum bei.
2. Ausländische Unternehmen sind erst seit den späten 1990er Jahren vor Ort aktiv. Dennoch sind im Raum Tuzla und Mostar nur wenige ansässig. Durch ihre Integration in internationale Märkte sind sie nur schwach regional verankert und haben damit lediglich begrenzte regionalwirtschaftsfördernde Effekte. Dennoch bringen sie internationale Prozess- und Produktstandards in die Region, von denen das gesamte Wirtschaftsumfeld profitiert. Im Bereich der Arbeits- und Sozialstandards passen sie sich meist an regionale Standards an. Das Argument des Importes von Standards wird somit nur im Hinblick auf Produkte und Prozesse bestätigt. Die Standorttreue ist bei ausländischen Unternehmen nur dann gegeben, wenn die Kostenstruktur am Standort günstig bleibt. Ändern sich die Rahmenbedingungen und werden andere Standorte günstiger, kann die Produktion schnell verlagert werden.
3. Öffentliche und in der Privatisierung befindliche Betriebe sind weiterhin wichtige Arbeitgeber in den post-konfliktiven Regionen, sie besitzen aber die geringsten regionalwirtschaftlichen Effekte. Der Einbruch der Produktion, das Wegfallen ehemaliger Absatzmärkte und die Verbindung zu ehemaligen Konfliktökonomien sind Gründe für die stark eingeschränkte Wirkung beim Aufbau einer engodenen Regionalentwicklung. Sie zeigen zwar deutliche Tendenzen einer Regionalisierung, diese entspringt aber einer wirtschaftlichen Schrumpfung. Die Verbindungen zur Politik und zu ehemaligen im Krieg aktiven Eliten sowie die enormen Restrukturierungs- und Modernisierungsbelastungen beschränken das Potenzial zum nachhaltigen regionalen Wirtschaftswachstum stark. Sie sind demnach keine Beschleuniger des regionalen Wachstums.

4. Internationale Organisationen sind zwar keine Unternehmenstypen, spielten aber nach Ende des Krieges eine wichtige ökonomische Rolle und waren Impulsgeber der regionalen Wirtschaft. Über die Bereitstellung von Arbeitsplätzen, Hilfsleistungen und Aufträgen waren sie am regionalen Markt wirksam. Ihre Leistungen fallen vor allem in Mostar seit dem Jahr 2000 kontinuierlich weg und erschweren die Entwicklung, da die finanzielle und politische Abhängigkeit zu einem zunehmendem Problem wird.
5. Keine Branche nimmt eine herausragende Stellung bei der post-konfliktiven Regionalentwicklung ein. Die Fähigkeit von produzierendem Gewerbe, Arbeitsplätze und Einkommen zu generieren, ist jedoch höher als die des Handels. Die Nahrungsmittelverarbeitung und der Tourismus sind in der Region Wachstumsbranchen, die bei einer Integration in die überregionale Wertschöpfung weiter stark wachsen können. IT-Dienstleistungen bieten vor allem hochqualifizierten Arbeitskräften eine Chance in der Region tätig zu sein.

Die Abbildung 14 bietet einen Überblick über die Potenziale der Unternehmenstypen in der Regionalentwicklung. Entlang der X-Achse wurde die Betriebsgröße abgetragen, entlang der der Y-Achse das Potenzial des Unternehmenstyps im Hinblick auf die Regionalentwicklung. Die Kreisgröße gibt die empirische Häufigkeit wieder.

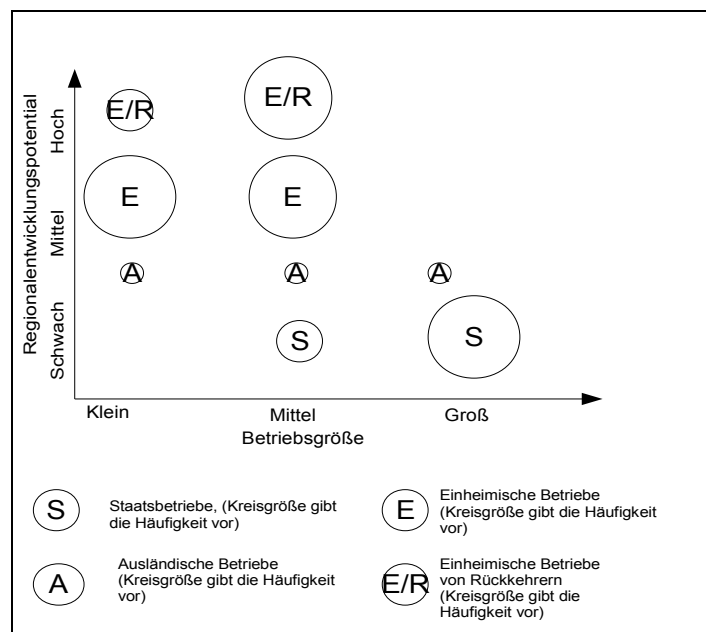


Abbildung 14: Häufigkeit und Auswirkung der Unternehmenstypen auf die regionale Entwicklung in Tuzla und Mostar (eigene Darstellung)

6 Neue Wirtschaftsstrukturen in den Regionen

Neben der Diversifizierung der Wirtschaftsakteure und der Differenzierung der Branchen an den jeweiligen Standorten, haben sich auch die Wirtschaftsstrukturen mit Ende des Krieges und Einsetzen der Transformation in beiden Stadtregionen stark geändert (vgl. Smith u. Pickles 1998, 7; Smith u. Swain 1998, 40; ESI 2004). Die Strukturen treffen dabei auf alle Akteure in unterschiedlichster Weise zu. Im Zentrum des zweiten Auswertungsteils steht die zweite Unterfrage der Forschung:

Welchen ökonomischen Entwicklungen und Kontexten unterliegen die Wirtschaftsakteure; unter welchen Bedingungen sind sie aktiv?

6.1 Globalisierung und Privatisierung als Aspekte der sich wandelnden Wirtschaftsstruktur

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Die zunehmende Globalisierung hat einen großen Einfluss auf die regionale Entwicklung und Wirtschaftsstruktur.

Zunehmende weltwirtschaftliche Verflechtungen und die gleichzeitige Öffnung der ehemals sozialistischen Märkte haben allgemein einen großen Einfluss auf regionale und lokale Standorte (vgl. Bathelt u. Glückler 2003, 280; Amin u. Thrift 1994). Durch diese Öffnung ändern sich die Branchenausrichtungen, die Unternehmenstypen und die wirtschaftliche Verflechtungen in den Regionen. Insbesondere periphere Regionen und die dort ansässigen Unternehmen sind im eigentlichen Sinne keine Gestalter globaler Prozesse (*price maker*), sie reagieren vielmehr auf die zunehmende Konkurrenz (vgl. Michalski 2006 17ff). Bezogen auf die Preisbildung von Kapital und Arbeit sind sie und die ansässigen Unternehmen Preisnehmer (*price taker*) (vgl. Stamm 2006, 14). Die Einflüsse globaler oder auch transnationaler Konkurrenz betreffen im Allgemeinen die regional verankerten KMU, die ihren Standort nicht oder nur mit enorm hohem Aufwand ändern können (s. o.). Insbesondere trifft dieser globale Wettbewerb auf Massenwaren (*commodities*) wie z. B. Textilien oder Nahrungsmittel zu (vgl. Markterweiterungen in Griechenland bei Lagopoulos u. Lienau 1997). Das Angebot von nachgefragten, hochwertigen Dienstleistungen oder Produkten kann hierbei als eine adäquate Ausweichstrategie der regional verankerten KMU gesehen werden. Globale Konkurrenz äu-

Bert sich in vielfältiger Hinsicht: Aus Sicht der Regionen wird um Standorte, aus Sicht der Unternehmen wird um die Faktoren Arbeit und Kapital konkurriert (Tickell u. Peck 1999). Einheimische, neu gegründete Privatunternehmen müssen meist auf diese Konkurrenzen reagieren, sonst wirkt sich dieser für die ortsansässigen Betriebe geschäftsgefährdend aus (vgl. Michalski 2006, 17). Sie reagieren in vielen Fällen mit einer überregionalen Vermarktung oder einer Produkt- bzw. Dienstleistungsspezialisierung.

Die allgemeine Antwort staatlicher Unternehmen auf die gestiegene globale Konkurrenz und auf marktwirtschaftliche Strukturen ist hingegen eine umfassende Modernisierung, die oftmals mit einer Regionalisierung des Vertriebs durch Marktverluste einhergeht (Chilosi 2001, 342; Bateman 2000, 140; Smith u. Swain 1998, 43; Stenning u. Bradshaw 1999, 102; Dunfort u. Smith 2004, 42). Eine Modernisierung kann oft nur über die Privatisierung der Staatsbetriebe realisiert werden, da nur private Eigentümer Kapital zur Modernisierung bereitstellen. Das Phänomen der Privatisierung ist demnach im Kontext der Öffnung der Märkte und damit der Globalisierung zu bewerten (Stenning u. Bradshaw 1999, 100; McMillan u. Woodruff 2002, 167; Djankov u. Murrell 2002).

Eine Operationalisierung der Hypothese konnte über die Befragung aller Unternehmestypen vor Ort erreicht werden. Es wurden Konkurrenzen beim Zukauf und beim Absatz der Waren abgefragt, genauso wie Standortentscheidungen und die Unternehmensentwicklung im Hinblick auf Konkurrenz. Die Aussagen wurden in Bezug zur regionalen Verankerung gesetzt, der Frage folgend: Ist Regionalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten eine Antwort auf die Globalisierung? Den Prozess der Privatisierung betreffend, wurden ehemalige Staatsbetriebe befragt, welche Erfahrungen sie in der Phase der Privatisierung und danach gemacht haben. So konnte herausgefunden werden, welche Auswirkungen die Öffnung der Märkte auf die Region hat und ob die oben genannten allgemeinen Aussagen für Mostar und Tuzla zutreffen.

6.1.1 Auswirkung der Globalisierung auf die Wirtschaftsstruktur in den Regionen

Mit Öffnung der Märkte und dem Anschluss von Bosnien-Herzegowina an globale Wirtschaftskreisläufe nach Kriegsende, haben sich grundsätzliche Änderungen auch für die Stadtregionen Mostar und Tuzla ergeben. So hat die internationale, oftmals auch transnationale Konkurrenz (v. a. aus den Anrainerstaaten Serbien und Kroatien) für alle einheimischen Unternehmen in den Regionen stark zugenommen (vgl. Storper 1997, 210; Amin 1999, 40). Gerade im Bereich der Massenwaren (*commodities*), wie Textilien, Haushaltswaren, Nahrungs-

mitteln und Energie, kann eine Zunahme internationaler Produkte und damit verbundene Konkurrenz über den Preis beobachtet werden, was für die meisten regionalen Akteure ein Problem ist (Interviews E6, E7 USAID; U26 MD Print; U28 Moteks). Neben den Importen aus Asien im Bereich Textilien und Haushaltswaren sind es vor allem Maschinen- und Nahrungsmittelimporte aus Kroatien, Österreich, Italien und Serbien, die einheimische Produkte unter Preis- und Qualitätsdruck setzten und das Außenhandelsdefizit vergrößern (BFAI 2006; EBRD 2007, 12). Diese internationale Konkurrenz trifft vor allem die noch staatlichen oder bereits privatisierten Betriebe, bei denen die Modernisierung noch nicht abgeschlossen ist und bei denen vorher ein Schutz der Absatzmärkte der stark protektionistischen jugoslawischen Wirtschaft bestand (Interview E13 GTZ; E14 GTZ). Insgesamt macht sich der zunehmende globale Einfluss in mehrfacher Hinsicht bemerkbar:

- Ausländische Waren stehen in enger Konkurrenz zu heimischen Produkten (Warenkonkurrenz)
- Konkurrenz beim Anwerben von internationalen Investitionen aus Sicht der Regionen (Regionenkonkurrenz)
- Regionale Faktorkosten hängen direkter von der internationalen Preisbildung ab (globale Preisabhängigkeit, v. a. bei Energie und Arbeit)
- Internationale Standards dringen bis zu den Regionen vor (Import von Standards im Bereichen Management, Arbeitsschutz)

Ein Beispiel der internationalen Konkurrenz um Standorte und Waren bietet der Textilsektor in Mostar. Heute sind von der einst großen Textilbranche in Mostar lediglich kleine Betriebsteile übrig (s. Kapitel 4.2.1). Die Reste der Textilproduktion Đuro Salaj, die ehemals 8.000 Mitarbeiter umfasste, ist auf heute 80 Mitarbeiter zusammengeschrumpft (Interview U28 Moteks). Die Textilfirma Moteks ist der einzige Betrieb, der nach dem Niedergang der Textilbranche noch produziert. Er ist derzeit in der Lohnveredelung tätig und konkurriert direkt mit osteuropäischen oder asiatischen Niedriglohnunternehmen (Interviews U28 Moteks; E13 GTZ). Für den Betrieb bestand zum Zeitpunkt der Untersuchung das Problem, dass qualitativ minderwertige und Billig-Ware aus dem Ausland den eigenen Absatz in der Region unmöglich gemacht hat. Die Spezialisierung auf die Lohnfertigung für ein deutsches Unternehmen wurde so als Ausweichstrategie von Moteks gesucht (Interview U28 Moteks). Dies bedeutet aber eine höhere Abhängigkeit vom Auftraggeber aus Deutschland und einen hohen Lohnkostendruck, da der Auftraggeber schnell den Zulieferer wechseln kann, wenn sich die Bedingungen (Preisverfall der Arbeit) an anderen Standorten verbessern (vgl. a. Lagopoulos u. Lienau 1997, 110ff). In den Vorkriegsjahren war die Situation für das Textilkombinat Mo-

teks gegenteilig. Es konnte in ganz Jugoslawien verschiedene Arten von Textilgütern absetzen, wie der Geschäftsführer des nun privatisierten Unternehmens schildert:

„Das war die größte Textilproduktion im ganzen Jugoslawien und wir hatten 8.000 Angestellte. Ich selbst war über 20 Jahre technischer Direktor von Đuro Salaj. Wir sind als einzige von diesem Komplex übrig geblieben. In der ganzen Region haben 12.-13.000 Leute (in der Textilbranche) gearbeitet. Die gesamte Textilindustrie hier ist arm dran. Man müsste viel herrichten, um es wieder so herzustellen, wie es damals war. (...). Auch unter dem Exportgeschäft aus Asien haben wir schwer zu leiden, vor allem die chinesischen Importe machen uns schwer zu schaffen. Deren Rohstoffe sind einfach billiger (...). Früher hatten wir hier eine Verbundproduktion, vom Rohmaterial bis zur Endware haben wir hier alles hergestellt, nun ist das System zusammengebrochen. Nun müssen wir die Ware einkaufen und den Stoff besorgen und damit steigen die Kosten und die Gewinne sinken. Wir haben ganz klar an Konkurrenzfähigkeit verloren.“ (Interview U28 Moteks).

Ähnlichen Konkurrenzen beim Absatz regional produzierter Waren auf dem heimischen Markt sind auch andere Branchen ausgesetzt, wie z. B. die Konsumgüterbranche. Die Firma Dita produziert in Tuzla Wasch- und Spülmittel und konkurriert mit den internationalen Marktführern wie Henkel und Procter&Gambel, die von Kroatien bzw. Serbien aus den Waschmittelmarkt in Bosnien-Herzegowina bedienen (Interview U10 Dita; vgl. auch technische Haushaltsgeräte: Interview U3 Alfatherm und Kapitel 5.1.3).

Neben dem Verdrängen einheimischer Ware durch ausländische Produkte, kommt es im Massenwarenbereich oft zu einem Qualitätsverlust im Sinne einer adversen Selektion (der niedrige Preis bestimmt den Absatz nicht die gegebene Qualität). Qualitativ gute Waren zur Weiterverarbeitung sind in manchen Bereichen schwer zu finden, was einen negativen Einfluss auf die Wertschöpfung hat, wie eine junge Unternehmensgründerin aus dem Bereich Textildruck aus Mostar beschreibt:

“Ich importiere nur über eine Firma, ich will das (gemeint sind verschiedene Zulieferer) nicht mischen. Ich will die Qualität und dann machen wir das über die Spedition. Die Preise sind relativ gleich geblieben, aber die chinesischen (T-Shirts) sind runtergegangen, das ist eine große und zu billige Konkurrenz und das macht die ganze Arbeit kaputt. Im letzten Jahr war es schlimm, dieses Jahr ist es besser, der Zoll ist strenger mit den billigen Importen“ (Interview U26 MD Print).

Der Import wird nicht nur durch Billigprodukte aus Asien bestimmt, sondern auch durch qualitativ hochwertige Güter, die vor Ort selbst nicht verfügbar sind und aus den Anrainerstaaen importiert werden müssen (BFAI 2006). Insbesondere im Bereich der Nahrungsmittel, der hochwertigen Maschinen und der Nutzfahrzeuge macht sich das bestehende Qualitätsvakuum der lokalen Produktion bemerkbar (Interview U12 Elir). Die internationale Warenkonkurrenz führt demnach nicht allein zu einem Verdrängen von regionalen Produkten, sondern

auch zu einer Verfügbarkeit hochwertiger Güter, die für die Weiterverarbeitung benötigt werden. Hier besteht eine wichtige Funktion des Handels, der den Warenfluss hochwertiger Güter garantiert (s. Kapitel 5.2.5).

Neben dem Produktimport werden auch internationale Standards für Produkte und Prozesse importiert, was sich positiv auf das Wirtschaftsklima auswirkt (Interviews U22 Konold; U23 Kramer). Dieser Prozess hat erst in den letzten Jahren eingesetzt und entfaltet positive Auswirkungen auf die Unternehmenspraxis. Dies äußert sich in einer höheren Transparenz für Käufer und Verkäufer, bessere betriebswirtschaftliche Organisation der Betriebe und erzeugt damit ein besseres Wirtschaftsklima (vgl. Stamm 2006, 6; USAID 2005, 63; Storper 1997, 212). Allerdings erfolgt ein kontinuierlicher Import von hohen Prozessstandards fast ausschließlich über die wenigen ausländischen Unternehmen und ist begrenzt (s. Kapitel 5.1.2).

Die Anpassungsmechanismen der KMU-Neugründungen an zunehmende globale Wirtschaftsbeziehungen sind insgesamt höher, da sie eine bessere Innovations- und Lernfähigkeit aufweisen, Prozesse und Produktion umzustellen und marktwirtschaftliches *know-how* mitbringen, als staatliche Großbetriebe, die durch die Probleme der Privatisierung und Modernisierung wirtschaftlich geschwächt sind. Jedes einzelne Unternehmen unterliegt dennoch den Preisschwankungen und Absatzmarktänderungen durch die internationalen Märkte, sodass eine Fluktuation an Betrieben den Anpassungsprozess charakterisiert (vgl. Haltiwanger, Scarpetta u. Schweiger 2006, 44). Im KMU-Sektor besteht jedoch eine höhere Innovationskraft bei der Anpassung an veränderte Handels- und Marktbeziehungen, was insbesondere in Tuzla im Metallbereich (Automobilzulieferung) zu beobachten ist, als bei staatlichen Unternehmen (Interviews E13 GTZ; U30 Sajranic; vgl. Maillat u. Kebir 2000, 261). Die Innovationskraft für die Betriebe im Raum Tuzla besteht oftmals darin, Distributionsströme zu ändern oder neue kostengünstige Produktionsprozesse einzuführen, nicht jedoch im Forschungs- und Entwicklungsbereich zu investieren. Dazu sind die Kapazitäten keines regionalen Wirtschaftsakteurs vorhanden (Interviews E13 GTZ; U10 Dita).

Sowohl die Unternehmen als auch die Regionen konkurrieren überregional, in manchen Fällen sogar weltweit. Insbesondere beim Faktor Arbeit haben die Stadtregionen Mostar und Tuzla einen Nachteil anderen südosteuropäischen Standorten gegenüber, in denen die Löhne stabil niedrig und die politische Situation bedeutend besser sind, wie es derzeit beispielsweise in Serbien oder Albanien der Fall ist (Interview E13 GTZ; vgl. a. Gordon u. Cheshire 2000, 137ff; Storper 1997, 181; s. Kapitel 5.1.2).

In Mostar wird diese Konkurrenz nicht wahrgenommen, programmatische Reaktionen auf steigende Konkurrenz gibt es nicht. Die fehlende gemeinsame regionale Identität und die defi-

zitierte Verwaltung führen dazu, sich der Konkurrenz nicht zu stellen und in der Passiv-Rolle zu verharren. Tuzla hingegen zeigt bereits erste Ansätze einer Regionalentwicklungsstrategie, der ein gemeinsames regionales und von allen Ethnien getragenes Verständnis zu Grunde liegt (Interview R11 Stadt Tuzla; Stadt Tuzla 2006; OECD 2003; s. Kapitel 4.1.3).

6.1.2 Privatisierung als Reaktion auf die globale Konkurrenz

Im Zuge der Wirtschaftstransformation ist die Privatisierung eine Reaktion staatlicher Betriebe auf die Öffnung der Märkte (Stenning u. Bradshaw 1999, 102). In beiden Stadtregionen gab es umfassende Privatisierungen, die erst einige Jahre nach der Einführung des Privatisierungsgesetzes von 1998 (Official Gazette FBiH 5/98) durchgeführt wurden und noch immer nicht abgeschlossen sind (Clarke 2004). Dies waren vor allem *Insider*-Privatisierungen, bei denen Mitarbeiter Anteile am eigenen Unternehmen aufgekauft haben. Insbesondere das Top-Management, das enge Kontakte zur Politik pflegt, ist an den *Insider*-Privatisierungen beteiligt gewesen (vgl. Havrylyshyn u. McGettigan 1999; Gros u. Steinherr 1996; Interview B3 Hypo Alpe Adria). In einigen Fällen gab es auch *Outsider*-Privatisierungen, bei denen in- oder ausländische Investoren durch Ausschreibungen Unternehmen gekauft haben (Interviews U13 FCL; U29 Norfish; vgl. Arten der Privatisierung allgemein bei Havrylyshyn u. McGettigan 1999; World Bank 1996).

Insgesamt kommt es beim Übergang von einem Staats- zu einem Privatbetrieb und der damit verbundenen Modernisierung meist zu einer Umstellung der Produktionsabläufe und zu einer größeren Freisetzung von Arbeitskräften, was kurz- und mittelfristig keine wirtschaftsförderlichen Impulse mit sich bringt (Pickles u. Smith 1998). Die Privatisierungen in Bosnien-Herzegowina sind im Ganzen gesehen wenig erfolgreich gewesen, da sie mehr durch politische und ethnische Interessen als durch marktwirtschaftliche Entscheidungen geprägt waren. Die bereits in den Kriegswirren ausgegebenen Firmenanteile wurden informell gehandelt (Donais 2005, 122). In vielen Fällen wurden ethnische Minderheiten bei der Vergabe von Mitarbeiteranteilen ausgeschlossen oder physisch gehindert, diese entgegen zu nehmen (Balkan Insight 2008; Amnesty International 2006; Pugh 2004).

Die Übertragung des Eigentums ist besonders in Mostar illegal und diskriminierend abgelaufen (Donais 2005, 119; Pugh 2004). Konkret bedeutet dies, dass Firmenanteile zu Unrecht verteilt wurden und dass die Bereicherung weniger Eliten – oftmals im Krieg aktiv Beteiligte – am Ende des Prozesses stand. Die Firma Aluminij Mostar ist ein Fall, bei dem die Ausgabe und Verteilung von Anteilen stark durch mafioses und ethno-nationales Vorgehen von kroatischen Anteilseignern geprägt war (Amnesty International 2006; Pugh 2004; Donais 2005,

119).

Ausländische Firmen waren, bedingt durch die Gesetzesunsicherheit bis 1998, die Kriegswirren und den relativ kleinen Markt, bei den ersten Privatisierungen Ende der 1990er Jahre kaum beteiligt (Interviews R10 BSC; B5 KfW). Die landesweiten Privatisierungen liefen ausschließlich unter einheimischen Interessenten ab, meist über *Insider*-Privatisierungen – als so genannte *employee buyouts* (Mitarbeiter Aufkauf) oder über *tender* (Ausschreibungen) (Harvrylyshyn u. McGettigan 1999, 16) – und waren durch Intransparenz und Absprachen gekennzeichnet (Interviews R10 BSC; B5 KfW; ICG 2001, 16). Vielfach wurde die Wirtschaftsleistung des Unternehmens in der Vorbereitungszeit vor der eigentlichen Privatisierung bewusst gedrosselt, um den Verkaufswert zu verringern. Dies hat großen Schaden an der ohnehin schwachen regionalen Wirtschaftsentwicklung verursacht (Donais 2005, 118). Diese Aufkäufe wurden dann nicht selten durch das eigene Management vorgenommen, wie der Geschäftsführer einer Bank in Tuzla beschreibt:

„Bei der Privatisierung ist es häufig so, dass die Unternehmen bis zum Zeitpunkt der Privatisierung heruntergewirtschaftet werden, damit sie dann billig an das Management verkauft werden können“ (Interview B3 Hypo Alpe Adria, vgl. a. Interview U29 Norfish).

In den Jahren ab etwa 2000 bis zum Zeitpunkt der Befragung 2007 gab es in Tuzla eine einzige ausländische Firma, die direkt in ein ehemaliges staatliches Unternehmen der Baustoffbranche investiert und diese erfolgreich restrukturiert hat (Interview U13 FCL). Die meisten ausländischen Investoren tätigen *Greenfield*-Investitionen im KMU-Bereich (s. Kapitel 5.1.2). Das Risiko, sich in informelle Strukturen zu begeben, ein wenig erfolgversprechendes Geschäft zu übernehmen, keinen gesetzlichen Unternehmensschutz zu genießen und einen relativ kleinen Abnehmermarkt von max. 3,8 Mio. Einwohnern zu erschließen, sind die Gründe für die Zurückhaltung von ausländischen Investoren: „International investors are not attracted to invest in the country due to the regulations and the overall small markets“ (Balkan Insight 2008, vgl. Interview E13 GTZ).

Illegal vollzogene Privatisierungen dienen in vielen Fällen der Stärkung von Macht und der Sicherung privaten Wohlstandes einzelner Eliten und nicht aber der Anpassung der staatlichen Unternehmen an neue Wirtschaftsstrukturen (Donais 2005, 115). Durch diese illegalen Privatisierungen wurde damit die Machteinflussmöglichkeit der ehemaligen Kriegseliten gefestigt und zum Teil ökonomisch legitimiert. Grund für die Übernahme der Betriebe durch einheimische Investoren waren fehlende ausländische Interessenten einerseits und andererseits die finanzielle und politische Einflusskraft der ehemaligen Kriegs- und sozialistischen

Eliten, die durch den Kauf von Unternehmen von der Politik in die regionale Wirtschaft wechseln konnte (Donais 2005, 117). Die Persistenz der Nomenklatura in der Wirtschaft ist ein Phänomen, das bei vielen Transformationsländern analysiert wurde (Stenning u. Bradshaw 1999, 103; Smith u. Swain 1998, 42). Es gab einige Fälle, in denen nicht nur die Kriegseliten ihre Macht erhalten konnten, sondern auch sich über die privatisierten Betriebe in der informellen oder illegalen Wirtschaft erfolgreich etablierten (Balkan Insight 2008; Donais 2005; Pugh 2004).

Vielen einheimischen Investoren, die nicht in die Kriegsaktivitäten verwickelt waren, fehlt es meist an Modernisierungskapital oder *know-how*, um die notwendige Anpassung der Produktion vorzunehmen. So werden insgesamt ausländische Investoren von den öffentlichen Entwicklungsagenturen als Investoren bevorzugt:

„Regarding the privatisation process there is more trust towards the foreign investors than the domestic ones. If there is a private Bosnian company that is willing to buy the privatising company there is often no transfer of knowledge and modernization“ (Interview E9 Vesta; vgl. auch Bayliss 2005, 78).

Im Hinblick auf eine stabilisierende Regionalentwicklung sind die Privatisierungen marktwirtschaftlich zwar notwendig, in ihrer Ausführung in Mostar und Tuzla meist aber nicht förderlich gewesen, wie es Donais zusammenfasst: „the newly privatized companies did not prove to be the engines of economic growth that reformers hoped they would be“ (2005, 115). Es ist damit fraglich, ob die Firmen, die sich in der Privatisierung befanden, die Hoffnung, Arbeitsplätze und Einkommen zu generieren, erfüllen (Balkan Insight 2008). Die oben geschilderten negativen Beispiele von Privatisierungen wurden nicht zuletzt durch die fehlende Staatlichkeit in Form von gesetzlichen Rahmenbedingungen und deren Überprüfung möglich (Kolodko 2000, 115). So kommt Donais zusammenfassend zu dem Schluss, dass:

„the way the privatization process has unfolded in Bosnia indicates that the process has done more to date to entrench the economic positions of the country's nationalists and reduce the prospects of ethnic reintegration than to establish the foundations for sustained economic growth and recovery“ (Donais 2005, 119).

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass die Globalisierung einen Einfluss auf regionale Wirtschaftsstruktur hat, kann teilweise verifiziert werden. Die Globalisierung trifft in negativer Weise auf öffentliche Unternehmen zu, die auf die Marktöffnung und die Warenkonkurrenz mit der Privatisierung und Modernisierung reagieren. Neben der zunehmenden Globalisierung besteht jedoch auch ein Trend zu einer Konzentration des Geschäftes in der Region.

6.2 Die Kapitalbeschaffung als Voraussetzung für die Unternehmens- und Regionalentwicklung

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Eine einfache Kapitalbeschaffung und gute Finanzierungsmöglichkeiten sind für die ansässigen Unternehmen ein entscheidender Erfolgsfaktor und damit für die stabilisierende Regionalentwicklung eine notwendige Voraussetzung.

Die Verfügbarkeit von günstigem Investitionskapital ist für alle Unternehmen ein wichtiger Aspekt bei der Modernisierung oder der Etablierung des Geschäftes nach Ende eines Konfliktes (Collier u. Hoeffler 2002). Nur wenn Kapital zu erfüllbaren Konditionen zur Verfügung steht, können Unternehmen dieses investieren (Bray 2004, 33; Bray 2006, 41; Mills u. Fan 2006, 11ff). Neben den klassischen Produktions- und Standortfaktoren ist die Verfügbarkeit von Kapital gerade in Nachkriegsländern, in denen Kapitalknappheit herrscht und Spareinlagen aufgebraucht sind, wichtig für die Investitionen der einzelnen Wirtschaftssubjekte und damit die Stabilität der gesamten Region (vgl. Collier, Hoeffler u. Pattillo 2001; Collier 1999 173; Davis 2007). Gerade Banken nehmen in der Diskussion um die post-konfliktive Regionalentwicklung eine Schlüsselstellung ein, wie es Bray für Bosnien-Herzegowina formuliert: „The banks in turn are playing an important part in assisting BiH's further economic development by providing loans to new businesses“ (Bray 2004, 3), da sie die einzigen Institutionen sind, die professionelles Kapital zur Verfügung stellen können. So stellt sich die Frage, welche Akteure Kapital zu welchen Konditionen bereitstellen und ob kommerzielle und nicht-kommerzielle Banken einen Beitrag zur stabilisierenden Regionalentwicklung leisten.

Operationalisiert wurde diese Hypothese durch die Befragung der kommerziellen und nicht-kommerziellen Banken (Entwicklungsbanken, Mikrokreditorganisationen) einerseits und andererseits durch die Befragung der Unternehmen selbst, sodass die Aussagen gegenüber gestellt werden konnten. Kapitalbedarf und Kapitalzugänge wurden ebenso abgefragt wie die Kreditkonditionen. Hierbei wurden Banken nicht nach ihrer Rolle als regionale Unternehmen befragt, vielmehr als Bereitsteller von Kapital zur Förderung regionaler Wirtschaft.

6.2.1 Bereitstellung von Kapital durch kommerzielle Banken

Die Wirtschaftsentwicklung des Bankensektors ist in Bosnien-Herzegowina als erfolgreich zu bezeichnen und stellt damit eine positive Ausnahme im Verhältnis zu den Entwicklungen anderer Sektoren dar. Seit der Stabilisierung der Währung und der rigiden Politik der Zentral-

bank ab dem Jahr 2000 haben ausländische Banken massiv in Bosnien-Herzegowina investiert, um neue Märkte zu erschließen (Bray 2005, 33; Tesche 2000, 319; Interview R5 LINK). Vor dem Jahr 2000 war das Wirtschaftsklima für Banken insgesamt schwierig: Inländische Banken hatten eine schwache finanzielle Absicherung und nur begrenzte Kreditvergabemöglichkeiten, ausländische Banken waren vorher nicht am Markt aktiv, sodass die allgemeine wie praktische Kapitalzugänglichkeit für Unternehmen schwach war (ICG 1999, 11). Die Stärkung der Währung (Konvertibla Marka) und die rigide Fiskalpolitik der Zentralbank haben jedoch eine gesetzliche Sicherheit und ein Kapitalstock geschaffen, um Investitionen im Bankensektor zu ermöglichen (Tesche 2000). Eine Folge des hohen Anteils an ausländischen Banken im Bankensektor ist ein höherer Standard bei der Vergabe von Krediten, was als positiv bewertet wurde, wie es ein Vertreter der Hypo Alpe Adria Bank bestätigt:

“The performance of financial institutions is much better than it was three or four years ago, from a legal point of view. The procedure to give loans is much faster than it was. The legal framework for banks has improved a lot during the recent years – thanks to the reforms that took place” (Interview B4 Hypo Alpe Adria; vgl. a. OECD 2003, 28).

Allerdings waren die meisten ausländischen Banken im Bereich Konsumkredite aktiv, nicht im Bereich der Investitionskredite, was dem Argument widerspricht, kommerzielle Banken stellen in Nachkriegssituationen Kapital für die regionalen Unternehmen bereit (Interviews B4 Hypo Alpe Adria; E17 OHR; E6 USAID). Zwar gibt es einige KMU-Kreditprogramme, die seit dem Jahr 2007 auch ausgeweitet wurden, sie waren allerdings mit hohen Konditionen für die Kreditnehmer verbunden. Von vielen Unternehmen waren diese kaum zu erfüllen, es blieb bei dem schlechten Zugang zu Kapital für die meisten Unternehmen (Interview B9 Volksbank). Sie mussten hohe finanzielle Sicherheiten in Form von Kapital oder Immobilien aufbringen, um einen Zugang zu diesen Krediten zu erhalten, konnten diese aber oft nicht vorweisen, da viele von ihnen Neugründungen waren. Diese Konditionen konnten meist nur von etablierten oder staatlichen Betrieben erfüllt werden, nicht aber von den KMU-Neugründungen, die das höchste Wachstumspotenzial zeigen. Sie hatten private Finanzierungsquellen oder waren auf Mikrokredite zu kurzen Laufzeiten und hohen Kapitalkosten angewiesen.

Ein regional angepasstes Kreditvergabesystem der ausländischen Banken bestand noch nicht. Die Banken formulierten die Konditionen landesweit und erschwerten damit den Wachstumsregionen, die ein geringeres Risiko als der Landesdurchschnitt vorweisen, einen vereinfachten Zugang zu Kapital (Interview B9 Volksbank; OECD 2003, 29). Wenn die Kreditvergabekonditionen von den Unternehmen erfüllt wurden, waren die Kapitalkosten für die

meisten Unternehmen zwar hoch, aber für eine Vielzahl annehmbar (Interviews U7 BBP; U10 Dita; U16 Giprom; U30 Saijranić).

Obwohl die Rückzahlungsquoten⁴⁶ der Investitionskredite hoch waren, wurden die Konditionen von den im Ausland liegenden Zentralen der jeweiligen ausländischen Banken gesteuert; es herrschte keine regional angepasste eigenständige Bankenpolitik. Grund für den schlechten Zugang zu Kapital waren die internationalen Bankzentralen, die sich an der allgemein schlechten Risikobewertung⁴⁷ von Bosnien-Herzegowina orientierten und damit hohe Konditionen von ihren regionalen Filialen forderten. So standen zwar Kreditprogramme für Unternehmer zur Verfügung, waren aber für die meisten Unternehmen unerreichbar (Interviews B4 Hypo Alpe Adria; B8 Volksbank; E17 OHR). Eine Setzung hoher Kreditstandards hat jedoch auch stabilisierende Aspekte. Ausländische Banken befanden sich die im Spannungsfeld, einerseits unkompliziert Kapital bereit zu stellen, was zu hohen Risiken einer Nichtrückzahlung führen kann, und andererseits dem sicherheitsbewussten und finanzmarktstabilisierenden derzeitigen Vorgehen, welches kaum Beschleunigung der KMU-Entwicklung bedeutet. Für die Unternehmer waren in den meisten Fällen nicht die Kosten des Kredites, sondern der einfache Zugang zu Kapital entscheidend, da Kapitalarmut gewünschte Investitionen blockierte (vgl. OECD 2003, 30).

6.2.2 Die Funktion der Entwicklungsbanken für die Regionalentwicklung

Internationale Entwicklungsbanken sind Banken mit einem öffentlichen Interesse, die insbesondere Staaten in Übergangsphasen finanzielle Hilfsleistungen ermöglichen sollen, um eigene Wirtschaftsstrukturen aufzubauen. In Bosnien-Herzegowina sind Entwicklungsbanken direkt seit Ende des Krieges tätig und haben ihre Kreditlinien allmählich von günstigen Wiederaufbauhilfen zu profitorientierten Krediten angepasst (Interview B8 Worldbank). Ziel und Mandat der Weltbank und der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) ist es, Bosnien-Herzegowina für die Transformation vorzubereiten (Interview B1 EBRD; vgl. Schönfeld 2005; World Bank 2007, 23; EBRD 2007). Bosnien-Herzegowina wird seit einigen Jahren bei vielen Entwicklungsbanken nicht mehr als post-konfliktives Land eingestuft, sondern als ein Transformationsland. Um die Transformation der Volkswirtschaft in Bosnien-Herzegowina zu beschleunigen, werden ausschließlich Großkredite von über 5 Mio. Euro für Pri-

46 Gemeint ist hiermit der Prozentsatz an zurückgezahlten Krediten.

47 Die international standardsetzende Ratingagentur Moody's bewertete Bosnien-Herzegowina im Jahr 2008 mit B2 in einer Skala von AAA bis C; B2 = unzureichende finanzielle Sicherheit, Bemühungen, die Stabilität herzustellen, sind durch finanzielle und politische Risiken bedroht; Kroatien wird fünf Stufen höher eingeschätzt.

vatisierungsvorhaben zu Zinssätzen unterhalb des marktüblichen Niveaus zu vergeben, sodass die Kredite der Entwicklungsbanken vor allem für Großbetriebe attraktiv und erreichbar sind, da fast nur sie die Konditionen erfüllen, wie der Vertreter der EBRD bestätigt:

“If an investor wants to get some loans, there are certain criteria to fulfill, the minimum financing would be 5 Mio. Euro (...) we have our mandate, but we also have to act as a normal investment bank (...) because we have a very small office here in Sarajevo, it would be technically impossible to deal with a great number of small investors and clients, that – for example would need 50.000 Euro. It just would not be profitable for us to be involved in that type of business. That is why we have dedicated credit lines to local banks that spread that money out to SMEs“ (Interview B1 EBRD).

Gründe für die Vergabe von Großkrediten sind die Struktur und das Mandat der Entwicklungsbank einerseits und die Fokussierung auf Großkunden andererseits (Interview R10 BSC). Die Vergabe der Kredite erfolgt im Hinblick auf finanzielle Aspekte, weniger im Hinblick auf Konfliktsensibilität oder Stabilisierungswirkung der Unternehmen für die Region (Interviews B1 EBRD; E14 GTZ; B5 KfW; vgl. Taylor, Aaser, Huser u. Jennings 2003, 11; EBRD 2007, 7). Folglich ist die Zielgruppe, die sich aus den genannten Konditionen ergibt, die Gruppe der Staats- und Großbetriebe, nicht der KMU-Sektor (Bartlett 2001, 202). Die explizite Förderung bestehender Strukturen auf Kosten der Förderung neuer Strukturen ist ein Phänomen, welches auch in anderen Transformationsländern wie Russland anzutreffen ist (Stenning u. Bradshaw 1999, 103). Die Vergabe nach rein finanziellen Gesichtspunkten bedeutet auch, dass Mitarbeiterdiskriminierungen oder polit-ökonomische Interessen der Betriebe bei der Unternehmensbewertung weniger beachtet werden als betriebswirtschaftliche Aspekte. Gleichwohl gibt es Sicherheitsüberprüfungen, so genannte *integrity checks*, die auch die nicht-finanziellen Hintergründe prüfen. Sie sind den betriebswirtschaftlichen Aspekten nachgeordnet, wie der Vertreter der EBRD weiter beschreibt:

„For each country we do have a certain country strategy but we do not have a specific program for post-conflict countries. Overall no, there is no difference between the conflict and the non-conflict countries“ (Interview B1 EBRD).

Über die genauen Sicherheitsprüfungen wurden keine detaillierten Angaben gemacht, da dies vertraulich ist. Deutlich wurde allerdings, dass die Unterstützung einer regionalen Wirtschaft nicht im direkten Fokus der EBRD lag:

„We are not in the position to sheel or boost certain local companies, we just follow the global trends, that (lokale Unternehmen zu fördern) is not our mandate. Our mandate is to create an open market economy“ (Interview E1 EBRD).

Obwohl eine explizite konfliktsensible Verfahrensweise für die Vergabe von Krediten für

Bosnien-Herzegowina nicht durchgeführt wurde, bestanden strenge Umweltauflagen. Dies gehörte zum landesübergreifenden Mandat der Weltbank und der EBRD, welches in allen Transformationsstaaten Anwendung fand (EBRD 2007, 13). Diese Formulierung bestimmter Konditionen kann Entwicklungspfade steuern, was derzeit für Umwelt-, nicht aber für Konfliktthemen gilt. Werden die Träger der regionalen Entwicklung, die neugegründeten KMU mit der bei den Entwicklungsbanken im Fokus stehenden Zielgruppe verglichen, dann entsteht eine Lücke. Die potenziellen Wirtschaftsträger erhalten einen weit schlechteren Zugang zu Kapital als die mit konfliktbedingten und sozialistischen Altlasten beladenen Großunternehmen. Herr Dr. Koschnick hat die nicht regional angepasste Politik der Entwicklungsbanken folgendermaßen kommentiert:

„Die haben ganz genau keine regionale Strategie und keine Anpassung für die einzelnen Regionen, behandeln die Länder en bloc, negieren die Konfliktlinien und fördern sie damit ungewollt“ (Interview E19 Koschnick).

6.2.3 Mikrokreditorganisationen als Kapitalgeber für Kleinbetriebe

Eine weitere Kapitalzugangsmöglichkeit für Unternehmen besteht durch die von den internationalen Organisationen gegründeten Mikrokreditorganisationen (MKO), die sich in Bosnien-Herzegowina in hoher Zahl angesiedelt haben (Lyman 2005; Ohanyan 2002, 401). Sie hatten zunächst die Armutsreduktion als Ziel der Kreditvergabe von Kleinstkrediten bis 5.000 Euro (Interview B2 Eki; vgl. World Bank 2001; Cull, Demirgüç-Kunt u. Morduch 2008). Zielgruppe der MKO waren folglich einkommensschwache Kleinstbetriebe und Neugründungen ohne nennenswertes Eigenkapital, wie beispielsweise Subsistenzbetriebe von intern Vertriebenen, die überwiegend in ländlichen Gebieten häufig anzutreffen sind (Interview B2 Eki).

Das Prinzip sieht vor, Kapital für Kleinbetriebe zugänglich zu machen, welches unkompliziert und schnell zur Verfügung gestellt werden kann, um dann Einkommen und Arbeitsplätze zu generieren. Die Bedingungen für diesen vereinfachten Zugang sind die überdurchschnittlich hohen Zinsen und kurzen Rückzahlungszeiträume. Sie sind durch das erhöhte Rückzahlungsrisiko begründet, welches den MKO dadurch entsteht, dass nur schwache Kreditsicherheiten verlangt werden. MKO schließen damit die Lücke zwischen der hohen Kreditnachfrage und dem erschwerten Zugang zu Krediten bei kommerziellen Banken von KMU. Die Rückzahlungsraten waren in Bosnien-Herzegowina trotz des erhöhten Risikos hoch, sie wurden nach eigenen Angaben zu 99 % eingehalten. Dies war oft nur durch die Aufnahme eines Folgekredites möglich (Interview B2 Eki). So besteht zwar eine hohe Rückzahlungsrate,

der Erfolg wird bei gleichzeitiger Neuaufnahme eines Kredites jedoch relativiert. Da insgesamt der Zugang zu Krediten ein wesentlich größeres Problem für die Unternehmen darstellt als die Kosten des Kapitals, ist diese Kreditform über MKO für Kleinbetriebe eine zusätzliche Möglichkeit an Investitionskapital zu gelangen.

In Verbindung mit betriebswirtschaftlichen Kursen und Weiterbildungsmöglichkeiten für die Kreditnehmer ergibt sich eine dauerhafte Investitionsquelle für die Kleinstbetriebe, die zu den erhofften Effekten der Einkommensgenerierung beitragen kann (Interviews B2 Eki; E5 Mercy Corps; vgl. a. Lyman 2005; Ohanyan 2002).

Die Kreditvergabe basiert auf persönlicher Kenntnis des Kunden seitens der Bank, nicht allein auf objektiven Kriterien, was eine Intransparenz mit sich bringt und den Zugang zu Krediten unterschiedlich ausfallen lässt, wie es eine Branchen-Vertreterin beschreibt:

„Our big pro is that we decide to give a loan on a personal basis. The loan officer is going out on the field and talks to the people and checks the condition, discuss the business plans etc. We decide on an individual basis rather than on purely hard financial facts if we provide a loan“ (Interview B6 Partner).

Seit 2007 besteht ein Gesetz, welches den MKO erlaubt, profitabel zu wirtschaften, was ihr ursprüngliches Ziel die Armutsreduktion verändert (Interviews B2 Eki; B6 Partner; vgl. a. Lyman 2005). Das Ziel der Armutsreduktion verschiebt sich daher zugunsten des Zieles der Profitmaximierung (Interview B6 Partner). Möglich wurde dies durch eine von den Mutter-Organisationen gegebenen Unabhängigkeit als selbstständige MKO, die bereits seit einigen Jahren bestand, so der Vertreter einer NRO:

„The situation is changing. The Mcos (micro-credit-organisations) are less easy to access than they had been during the last years. They are moving towards the behaviour of ordinary banks, plus they charge more and more, the interest rates are just too high.“ (Interview E9 Vesta; vgl. a. Interview E2 IPAK).

Zwar waren die Zutrittsbarrieren zu Krediten für KMU bei MKO gering, die Kreditangebote passten dennoch nur auf einige Branchen. Sowohl die Tourismusbranche als auch die Metall- und die Nahrungsmittelverarbeitung haben eine Nachfrage nach Investitionskapital, welches eine lange Amortisationszeit benötigt. Eine rasche Rückzahlung war bei den kurzen Laufzeiten der Mikrokredite aber oft nicht realisierbar, sodass das Finanzinstrument der MKO für den KMU-Sektor nur bedingt förderlich war (Interviews E6 USAID; E12 GTZ; E14 GTZ). In den meisten Fällen gaben die Befragten daher an, privat Kapital zu beschaffen und gänzlich auf Kredite zu verzichten, um Investitionen tätigen zu können und nicht der Gefahr der Schuldenfalle zu erliegen (Interviews U11 Drinaplast; U23 Kramer; U27 Mostar Express; U22 Konold; U25 Lignun; U30 Saijranić; U37 Zalmo). Es ergeben sich hieraus zwei Folgen:

1. Die Vergabe von privatem Kapital (eigene Spareinlagen oder Transferzahlungen⁴⁸) richtet sich nicht nach betriebswirtschaftlichen Konditionen. Infolgedessen kommt es zu einer Finanzierung von konkurrenzunfähigen Betrieben.
2. Privat zur Verfügung stehendes Kapital füllt die Finanzierungslücke verschiedener Unternehmen und ermöglicht damit in einer kapitalarmen post-konfliktiven Situation die Entstehung und das Wachstum von KMU.

Die Tabelle 12 zeigt die Zugänge und die Kapitalkosten für die einzelnen Unternehmensgrößen im Überblick.

Kapitalgeber	Zugang zum Kapital			Kapitalkosten
	Mikrobetriebe	KMU	Großbetriebe	
Kommerzielle Banken	keinen	schwach	gut	mittel
Entwicklungsbanken	keinen	kein	gut	niedrig
Mikrokreditorganisationen	schwach	gut	keinen	hoch
Privat	gut	sehr gut	keinen	(oft) keine

Tabelle 12: Zugänge zu Kapital und Kapitalkosten nach Unternehmensgrößenklassen (eigene Darstellung)

Insgesamt stellten alle formellen Kapitalzugänge der kommerziellen Banken, der Entwicklungsbanken und der Mikrokreditorganisationen für neugegründete KMU und Mikrobetriebe eine Schwierigkeit dar. Entweder waren die Rückzahlungszeiträume für kurzfristig geliehenes Kapital bei den Mikrokreditorganisationen zu kurz oder die geforderten Sicherheiten kommerzieller Banken konnten von den potentiellen Wachstumsträgern der Region nicht aufgebracht werden, weshalb sie auf private Finanzierungsmechanismen zurückgriffen (vgl. OECD 2007, 30). Diese schlechten Zugänge zu formellem Kapital behinderten ein regionales Wirtschaftswachstum. In diesem Sinne erfüllten die Kapitalgeber ihr Förderpotenzial zur Regionalentwicklung nur in wenigen Fällen.

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass die Kapitalbeschaffung für die Unternehmen und die Regionalentwicklung ein entscheidender Erfolgsfaktor ist, kann bestätigt werden. Ohne den Zugang zu Kapital können keine Investitionen realisiert werden. Dies trifft insbesondere die KMU, die das höchste Potenzial bei der Stabilisierung der post-konfliktiven Regionalentwicklung zeigen.

⁴⁸ Die Wirkung von Transferzahlungen wird unterschiedlich gesehen. Dass sie eine wichtige kurzfristige Wirkung bei der Reduktion von Armut und bei der Bereitstellung von Kapital für Mikrobetriebe und KMU haben, wird allgemein angenommen (Adams 2007). Dass sich langfristig negative Aspekte für den Arbeitsmarkt ergeben, wird vermutet. Der Konsum der Transferzahlungen könnte langfristig zu einer Verschlechterung der Arbeitsqualität auf dem Arbeitsmarkt führen, da Einkommen nicht durch Leistung erfolgt (Bussolo u. Medvedev 2007).

6.3 Das formelle und informelle Wirtschaftsumfeld in den Regionen

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Das regionale Wirtschaftsumfeld bestimmt über formelle und informelle Institutionen den Entwicklungspfad für privatwirtschaftliche Aktivitäten.

Die bisherige Betrachtung der Regionalentwicklung war akteurszentriert und beinhaltete vor allem unternehmensinterne Aspekte, wichtig ist jedoch auch, in welchem institutionellen Umfeld die Unternehmen aktiv sind. Das Wirtschaftsumfeld entsteht aus der Wechselbeziehung der Unternehmen untereinander und mit den Institutionen vor Ort: “economy cannot be treated as independent and sovereign from political decisions” (Sheppard u. Barnes 2002, 4). Gerade in post-konfliktiven Ländern, ist es entscheidend, dass öffentliche Institutionen einen gesetzlichen Rahmen und Marktbedingungen schaffen, um eine stabile regionale Entwicklung zu generieren. Diese fehlen jedoch häufig. (Desai u. Acs 2007; vgl. a. Mildner 2005, 96; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004, 1; Stenning u. Bradshaw 1999, 101).

Zu der Betrachtung des wirtschaftlichen Umfeldes gehört neben der Untersuchung des formalen Rahmens (hier v.a. kommunale Wirtschaftspolitik) auch eine Betrachtung der politisch und ethnisch ausgerichteten Märkte und damit der informellen Strukturen (vgl. Smith u. Swain 1998, 46). Diese äußern sich durch z. B. das Nicht-Anmelden eines Unternehmens oder durch die illegale Produktion von Waren (Details s. Kapitel 6.3.3). In welcher Weise Unternehmen informell oder formell auf dem Markt agieren, bestimmt das Umfeld auch für die jeweils anderen Akteure in den Bereichen Politik und Zivilgesellschaft. Die informellen Strukturen können als Antwort auf die schlecht funktionierende Staatlichkeit und gleichzeitig als Ursache für die schlecht funktionierenden öffentlichen Institutionen gesehen werden (vgl. Bray 2004, 2; Johnson, Kaufmann u. Zoido-Lobaton 1998, 388; Gerson 2001, 112; Loayza u. Rigolini 2006, 13).

Die Hypothese impliziert eine Pfadabhängigkeit der Regionen in Abhängigkeit vom wirtschaftlichen Umfeld, welches durch die Unternehmen geprägt ist. Die Pfadabhängigkeit steht damit im Gegensatz zu den klassischen Raumwirtschaftstheorien, die die Unternehmensentwicklung als Folge vorhandenen Standortfaktoren sehen und das Umfeld nicht berücksichtigen (vgl. Storper 1997, 210; Bathelt u. Glückler 2003, 239). Es besteht eine Möglichkeit, durch das Umfeld die Region zu stärken oder zu schwächen, ohne dass sich Faktorkosten ändern (Storper 1997, 211ff). Das Wirtschaftsumfeld ist damit ein Standortfaktor ohne direkt quantifizierbar zu sein.

Alle Akteure, sowohl Unternehmen als auch Experten aus der Wirtschaftsförderung und der Verwaltung wurden zu formellen und informellen Rahmenbedingungen befragt. Mit dem Befragen nach den Wirtschaftshemmnissen wurden auch die Aspekte wie kommunale Wirtschaftspolitik oder auch der gesetzliche Rahmen für Produkte und Prozesse abgefragt und damit diese Hypothese operationalisiert. Zu den Aspekten des Wirtschaftsumfeldes gehören die Bereiche Ausrichtung der Märkte, der gesetzlich-institutionelle Rahmen und informelle Strukturen.

6.3.1 Neue Märkte, geteilte Märkte

Die Absatz-, Zuliefer- und Arbeitsmärkte haben sich durch das Wegbrechen der sozialistischen Wirtschaft und durch die Auswirkungen des Krieges massiv verändert. In dem postkonfliktiven Umfeld ist die Ausrichtung der Absatz- und Zuliefermärkte in vielen Fällen ethno-politisch geprägt⁴⁹, was gerade in Mostar untersucht werden konnte. Tuzla hingegen weist eine ethnienübergreifende Ausrichtung der Märkte auf. Innerhalb des Stadtraumes und bei den Unternehmen sind ethnisch ausgerichtete Wirtschaftsaktivitäten kein genanntes Thema gewesen (Interviews B2 Eki; B6 Partner; U22 Konold; U30 Saijranić; E4 Taldi; U33 Technograd; R7 Nerda; U31 Siporex). Die folgenden Erläuterungen geteilter Märkte beziehen sich auf die ethno-nationalen Wirtschaftsweisen in Mostar und konzentrieren sich auf Aussagen über Zulieferbeziehungen und Absatzmärkte der befragten Unternehmen. Auf die unternehmerischen Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt und dessen ethnische Ausrichtung wird in Kapitel 7.1 eingegangen.

Die Ausrichtung von Märkten nach ethno-politischen Aspekten ist ein Element, welches allgemein in bürgerkriegsbetroffenen Regionen anzutreffen ist, da die Konfliktlinien mitten durch die Gesellschaft verlaufen und auch wirtschaftliches Vertrauen zerstört ist (Taylor, Aaser, Huser u. Jennings 2003). Folgende Phasen der Marktbeziehungen nach Ende des Krieges konnten für Mostar analysiert werden:

1. Aufbau der Wirtschaftsbeziehungen nach ethno-politischen Gesichtspunkten während und direkt nach Ende des Krieges
2. Persistenz der ethnisch orientierten Märkte ohne explizite ethno-politische Motivation durch die alltägliche Routine
3. Ungleiche Entwicklungen von benachbarten Regionen mit unterschiedlichen ethnischen Mehrheiten.

⁴⁹ Bei der Betrachtung der ethnisch ausgerichteten Märkte besteht zwar vordergründig eine terminologische Nähe zum Phänomen der *ethnic economies*, der sich vor allem auf die Wirtschaftsbeziehungen von Migranten untereinander bezieht. Für den Fall Bosnien-Herzegowina haben ethnisch ausgerichtete Märkte jedoch eine gänzlich andere Bedeutung (vgl. Coe, Kelly u. Yeung 2007, 377ff).

[4. Langsamer Abbau der ethnisch orientierten Märkte bei zunehmender Dominanz globaler Einflüsse (über Konkurrenzen und Kostendruck)]⁵⁰.

Aufbau der ethnisch orientierten Marktbeziehungen

Sowohl während des Konfliktes selbst als auch in der durch ethnische Spannungen definierten direkten Nachkriegsphase kam es zu einer ethnischen Ausrichtung der Wirtschaftsverflechtungen. Nicht nur die Zulieferung, sondern auch der Absatz wurde oftmals nach ethnischen Gesichtspunkten ausgerichtet (Rathfelder 1999, 347ff). Hierfür können zwei Gründe genannt werden:

Zum einen bestand ein höheres Vertrauen zwischen den Unternehmern der gleichen Ethnie, was bei einem nicht gesetzlich geregelten Wirtschaftsumfeld, wie es in den direkten Nachkriegsjahren der Fall war, Grundlage für die Vertragsschlüsse ist. Diese Motivation für ethnisch orientierte Märkte und Wirtschaftsbeziehungen betrifft vor allem die kleinen und mittelständischen Unternehmen, die individuell gesehen keine Wirtschaftsgestalter sind, sondern sich den Gegebenheiten anpassen, um zu überleben (vgl. Murphy 2006; Interview U23 Kramer). Hier besteht ein höheres soziales Kapital und Vertrauen zu der jeweils eigenen ethnischen Gruppe, als zu der anderen, ohne dass explizite, politische Motivationen diese ethnischen Wirtschaftsbeziehungen definieren (vgl. Pickering 2006; Bathelt u. Glückler 2003, 168; Amin u. Thrift 1994, 4).

Zum anderen bestand eine zweite Motivation darin, ethno-nationalistische Ziele zu verfolgen. Diese Strategie wurde vor allem bei Großunternehmen verfolgt, die bewusst Zulieferer und Kunden nach ethnischen Gesichtspunkten aussuchten und die ein politisches und wirtschaftliches Interesse am Konflikt und an den Konfliktstrukturen hatten (Donais 2005, 35; Andreas 2004). Die Wirtschaftskreisläufe sollten innerhalb der jeweils eigenen Ethnie angekurbelt werden und hier Wohlstand und Stabilität bringen. Diese ethno-politischen Ökonomien waren in der Herzegowina anzutreffen, in der kroatische, parallele Wirtschaftskreisläufe eine Eigenständigkeit als informelle dritte Entität 'Herceg Bosna' zum Ziel hatten (Pugh 2004). Hierzu zählten das Errichten weitreichender Bankbeziehungen und die Verknüpfung von Zulieferbeziehungen nach Kroatien (Ivanković u. Melčić 1999; Scotto 2002; Caplan 2004; Bojkov 2003). Dass diese Ausrichtung der Wirtschaftsbeziehungen vornehmlich politischen Charakter hatte, zeigt die Tatsache, dass marktwirtschaftliche Aspekte beim Einkauf

⁵⁰ Vierte Entwicklungsstufe wurde nicht bei allen untersuchten Betrieben deutlich, weshalb sie hier in eckigen Klammern gesetzt wurde.

von Waren nicht beachtet wurden. Diese Form der Wirtschaftsbeziehungen ist seit der Entmachtung der Parallelstrukturen durch die Nato im Jahr 2001 zurückgegangen und nur noch in einem geringen Ausmaß anzutreffen.

Voraussetzung für eine solche ethno-politische Ausrichtung der Märkte ist ein Versagen von Staatlichkeit und damit ein Machtvakuum. Marktwirtschaftliche Strukturen können nur etabliert werden, wenn das Funktionieren von gesetzgebenden Institutionen garantiert ist und Transparenz bei der Preis- und Qualitätsinformation besteht, was in Bosnien-Herzegowina nach dem Krieg nicht gegeben war (vgl. Donais 2005, 37; Heise 2005, 65ff). Einmal etablierte Wirtschaftsstrukturen haben die Tendenz, aus Routine bestehen zu bleiben, auch wenn sich die Rahmenbedingungen für die Wirtschaftssubjekte ändern.

Persistenz geteilter Marktstrukturen

Aus einer Routine und einem aufgebauten Vertrauen beim Abschluss von Kaufverträgen kommt es zu einer Persistenz dieser Marktbeziehungen auch ohne explizit nationalistischem Hintergrund. Dies gilt für alle interviewten Unternehmen. Viele, vor allem die Gruppe der neugegründeten KMU, befinden sich in einem Umfeld, welches ihnen eine marktwirtschaftliche Beschaffung (*sourcing*) erschwert. Sie sind in besonderem Maße vom Vertrauen bei Kunden und Zulieferern abhängig. Dieses auf persönliches Vertrauen aufbauende Kaufverhalten verringert kurzfristig die Transaktionskosten, beschränkt langfristig jedoch die Möglichkeit den Einkauf auf die eigene Ethnie und verkleinert damit auf den Markt, was erhöhte Ineffizienzen zur Folge hat (vgl. Doney, Cannon u. Mullen 1998). Die Märkte sind im ethnischen Sinne gewachsen, bestehen aber nicht durch ethnische oder nationalistische Motivation fort. Eine rein nationalistische Erklärung würde die Entwicklungen der letzten Jahre ignorieren.

Dies bedeutet für die nicht ethnisch motivierten, dennoch nach ethnischen Aspekten ausgerichteten Marktbeziehungen, dass eine gewisse Pfadabhängigkeit und eine Trägheit der Wirtschaftsbeziehungen besteht. Auch wenn sich die Rahmenbedingungen ändern, bleiben die Marktstrukturen in vielen Fällen bestehen.

Auch Kunden zeigen ein ethnisch orientiertes Verhalten. Viele Konsumenten verbinden Unternehmen bzw. Unternehmer und Produkt mit der ethnischen Herkunft (vgl. Wang 2005). Das Kaufverhalten entspricht damit nicht der homo oeconomicus Prämisse, obschon Kapital bei den Käufern knapp ist und damit ein Anreiz besteht, die Beschaffung nach Preishöhe und nicht nach ethnischer Zugehörigkeit des Verkäufers zu gestalten. Für den Waschmittelmarkt wird beispielsweise die Verbindung von Marke und ethnischer Zugehörigkeit vom Finanzdirektor der Waschmittelfirma Dita erläutert, der elementare Schwierigkeiten beim Absatz sei-

ner Produkte in ethnisch unterschiedlich dominierten Regionen hat. Dita ist ein ehemaliges jugoslawisches Unternehmen und wird nun mit der bosniakischen Führung in Verbindung gebracht:

„Croats, they are very much national buyers, even more than in Croatia. From our data I know, that – if any percentage of Croats do not buy „Arix“ the Croat brand for detergents, they go with „Faks“ which is the cheaper Croatian brand. In the Republika Srpska we have some sales, but still it is too small, than what we expected, it is national sales. Technically it is not complicated to sell it there, no no. You can go to Banja Luka and you can see in every single village that Dita has put it (the product) in the supermarkets all over Bosnia. (...) the sales in Bosnia and Herzegovina are still national, and sadly enough this part of the federation which is mostly populated by Muslims they buy everything, they are not such national buyers, they go with the price with the quality and with the brand. (...) the ones that have money, they buy „Ariel“, the international and expensive brand, because that is the top brand that is the top quality, they do not look the price, they go with „Ariel“, (...) I think it is easier to sell our products in Serbia than in the Republika Srpska – they do not think about the brands“ (Interview U10 Dita).

Wie im Fall Dita bereits geschildert, besteht auch auf Kundenseite ein ethnisches oder nationalistisch ökonomisches Verhalten in bestimmten Einkommensklassen. Insbesondere der Dienstleistungsbereich in Mostar ist hiervon betroffen (Interviews U26 MD Print; U1 Alba). Unternehmen, die keine ethno-politischen Absichten haben und den Markt systematisch erschließen wollen (z. B. internationale Unternehmen), müssen diese geteilten Märkte akzeptieren und indirekt unterstützen, um ihr Markteinzugsgebiet zu vergrößern. Um in der gesamten Region Mostar ein Geschäft zu betreiben, wird so oft eine Doppelstruktur (z. B. Vertrieb) benötigt, um das Vertrauen der Kunden auf beiden Seiten zu gewinnen, da es kein neutrales Territorium gibt, das beide ethnische Gruppen akzeptieren und gleichermaßen nutzen (Interviews B2 EKI; B4 Hypo Alpe Adria Bank). Es gibt bei Dienstleistungsunternehmen, wie bei Banken, in der Regel zwei Büros, um auf beiden Stadtseiten aktiv sein zu können:

„We have a branch office over there on the eastern side because otherwise we would not attract any customer from the eastern side. The only barrier that the people have, is in their minds (...) and that is limiting the business activities to a greater extent. However that is a very sensitive issue. But since there is a better competition within the banking sector there are more and more people coming from the eastern side as clients“ (Interview B4 Hypo Alpe Adria).

Die geographische Lage ist für den Kunden ersichtlich durch die Adresse oder die Telefonnummer (noch immer sind die Telefonnetze entlang ethnischer Linien getrennt) und verraten dem Kunden zu welcher Seite (Ost-Mostar oder West-Mostar) der Anbieter einer bestimmten Ware und Dienstleistung gehört. Dies bestimmt dann in vielen Fällen die Wahl des Dienstleisters (Interviews B2 Eki; U26 MD Print; U37 Zalmo). Um sicher zu stellen, dass bei-

de Gruppen Zugang zu der Dienstleistung haben, werden daher oftmals zwei Büros eingerichtet und von Mitarbeitern der dort dominierenden Ethnie geführt, wie die Geschäftsführerin einer Mikrokreditorganisation erklärt:

„In Mostar we really take care of those things (ethnic belonging), because the situation in Mostar is still precarious. In West Mostar a loan officer has to be Croat, otherwise it is impossible to do a business.“ (Interview B2 Eki).

In dieser Weise unterstützen Unternehmen, die nach marktwirtschaftlichen Prinzipien vorgehen, indirekt die Doppelstruktur, obwohl sie dies nicht beabsichtigen. In Tuzla waren ethnische Strukturen innerhalb der Stadt kein genanntes Problem, weder für die Unternehmer als Verkäufer noch für Endverbraucher. Außerhalb Tuzlas, vor allem für die Republika Srpska, wurden ethnische Marktzutrittsbarrieren allerdings häufiger genannt (Interviews B6 Partner; B2 Eki; U24 Kreka; U31 Siporex; U33 Tehograd; R7 Nerda). Dieses Funktionieren von regionaler Wirtschaft über ethnische Grenzen hinweg deutet auf ein stabiles, positives soziales Kapital zumindest innerhalb der Stadtregion Tuzla hin (vgl. Kapitel 4.1.2; Pickering 2006).

Wie genau aber die Wechselwirkung zwischen Käufer und Verkäufer ist, wer letztendlich eher dazu tendiert, nach ethnischen Aspekten zu entscheiden, konnte nicht beantwortet werden. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf.

Für die Persistenz der ethnisch ausgerichteten Märkte sind die individuelle Erfahrung, Erinnerung und die Angst vor Diskriminierungen mitverantwortlich. Die 'andere Seite' wird nicht aus ethno-nationalistischen Gründen gemieden, sondern aus früheren schlechten Erfahrungen oder der Angst vor schlechten Erfahrungen. Auf Markterweiterungen wird dann im Einzelfall auf Grund eines möglichen Scheiterns oder vor Diskriminierungen verzichtet (Interview U23 Kramer). Dies gilt nicht nur für die Stadtregion Mostar, sondern auch für Unternehmen in der Region Tuzla, die ihren Markt in der Republika Srpska ausdehnen möchten. Der Inhaber eines Metallbetriebes berichtet hierzu folgendes:

„Wir haben es ein paar Mal versucht (Kunden in der Republika Srpska zu gewinnen). Ich würde sagen, dass es an den ethnischen Gegebenheiten liegt, das habe ich auch von anderen gehört. Ich heiße Mohammed und habe da (Republika Srpska) keine großen Vorteile, wenn ich mich um Aufträge bemühe. Für die Muslime ist das da schwieriger, das weiß ich. Das ist eine begrenzte Gesellschaft, eine Abschottung. Sicherlich ist das auch für die so, wenn sie (Serben) in der Föderation arbeiten wollen. Das ist das, was Bosnien kaputt gemacht hat, die Politik“ (Interview U23 Kramer).

Für die ortsansässigen Unternehmen haben diese klar aufgeteilten Marktstrukturen kurzfristige Vorteile, da regionale Monopole gebildet werden können, wie der Inhaber der Installationsfirma Alfatherm aus Mostar berichtet:

“The market for the installation firms is quite divided, because service is connected to the regions. The personal connection is most important when you do the service. And all competitors are in a good relation: this is your market in Sarajevo and this is mine in Mostar, and so it goes “ (Interview U3 Alfatherm).

Die Vorteile der Unternehmen liegen bei klar definierten Märkten in der Bildung von Mono- oder Oligopolen in den jeweiligen Regionen. Diese Monopole verursachen die bekannten Effekte wie Qualitätsverlust oder überhöhte Preise für den Endverbraucher und ergeben somit Wohlfahrtsverluste (vgl. Dichtl u. Issing 1994, Bd. 4, 2400ff; Heise 2005, 71). Die Monopolrente kommt dem Unternehmer zugute, der kein Interesse daran hat, die Marktsituation im Hinblick auf mehr Wettbewerb zu ändern. Bosnien-Herzegowina ist für diese regionalen Monopole ein typisches Beispiel und zeigt einen in vielfacher Weise unvollständigen Markt, bei dem regionales Marktversagen beobachtet werden kann (vgl. Heise 2005, 70).

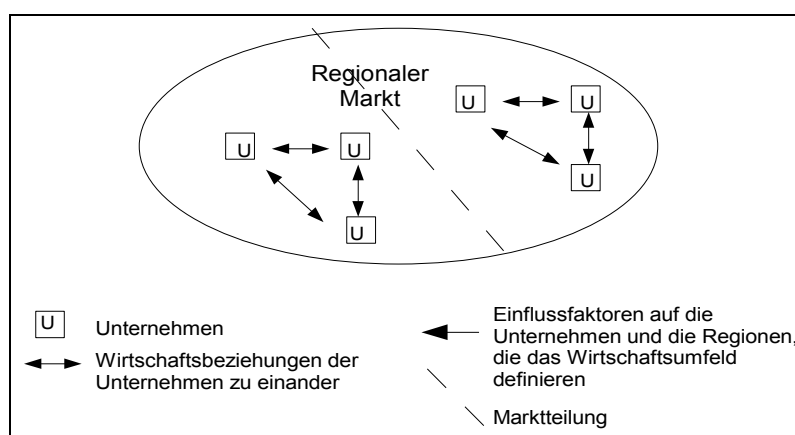


Abbildung 15: Aufbau geteilter Wirtschaftsstrukturen in der post-konfliktiven Regionalentwicklung, die das Umfeld bilden (eigene Darstellung)

Alle ethnisch ausgerichteten Märkte unterliegen einer räumlich-zeitlichen Änderung. Dies zeigt sich in der allmählichen Auflösung der ethnisch orientierten Märkte. Obwohl viele Unternehmen sich bei der Auswahl von Produktionsfaktoren bei gleichen Gegebenheiten von den unterschiedlichen Seiten noch immer für den Anbieter ihrer ethnischen Gruppe entscheiden, gehen sie bei besserer Qualität und niedrigerem Preis nach ökonomischem Muster vor (Interviews R5 LINK; U37 Zalmo). Dies trifft insbesondere auf die KMU in der Stadtregion Tuzla zu, die nach marktwirtschaftlichen Prinzipien handeln. Hier wurde davon berichtet, dass die Märkte ethnienübergreifend sind (Interviews U11 Drinaplast; U22 Konold; U30 Sajranić; E4 Taldi; B2 Eki).

Ungleiche Entwicklungen in Mostar

Eine Persistenz ethnisch ausgerichteter Märkte führt im Fall Mostar zu einer ungleichen Wirtschaftsentwicklung zwischen der stärker wachsenden kroatischen Stadthälfte im Westen und der wirtschaftlich stagnierenden bosniakischen Stadthälfte im Osten (Seeberger 2004, 269; Redah 2004, 54; Interviews R10 BSC; E16 OHR; vgl. Kapitel 4.2). Insbesondere die weitverbreiteten und größeren Möglichkeiten für kroatische Unternehmer auch in Kroatien wirtschaftlich aktiv zu sein, ergeben einen relativen Vorteil, wie es auch ein lokal ansässiger ausländischer Unternehmer beschreibt:

„Das Problem der wirtschaftlichen Entwicklung im Ost- und im Westteil ist, dass sie unterschiedliche Wege geht: Der Westteil hat eine freiere Bewegung nach Europa und bessere Zugänge zu Finanzreserven und Märkten.“ (Interview U2 Alba).

Innerhalb der kroatischen Märkte (Herzegowina und Republik Kroatien) herrschen weitestgehend marktwirtschaftliche Prinzipien vor: Preis und Qualität der Waren bestimmen die Geschäftskontakte und Warenflüsse (Interview B5 KfW; vgl. Stamm 2006, 17, Heise 2005, 66).⁵¹ Der bosniakische Markt beschränkt sich auf die Region und hat damit im Vergleich Nachteile, da er weit kleiner ist. Diese ungleiche Entwicklung führt zu einem sozialen Ungleichgewicht zwischen den Stadthälften, wie es der Wirtschaftsförderer aus Mostar beschreibt:

„Wir haben das Phänomen, dass Ost-Mostar vor allem durch den Hotel- und Gaststättenbereich und Service-Dienstleistungen geprägt ist. Und West-Mostar vor allem durch Klein- und Großhandel und Produktion. West-Mostar entwickelt sich wirtschaftlich viel besser als Ost-Mostar. Diese unterschiedlichen Entwicklungen können ganz sicherlich zu Spannungen führen – basierend auf dem Wohlstandsgefälle.“ (Interview R10 BSC).

Bosniakische Unternehmer sind auf den relativ kleinen Markt ihrer Kunden und Zulieferer aus Bosnien-Herzegowina angewiesen und haben damit schlechtere Entwicklungsmöglichkeiten. Dies birgt auch die große Gefahr von regionalen Oligopolen in sich, die teilweise zum Marktversagen und damit zum Nachteil für die Kunden führt (vgl. Dichtl u. Issing 1994, Bd. 3, 1565f; Bathelt u. Glückler 2003, 50; Heise 2005, 71). Diese Begrenztheit des Marktes bezieht sich auf alle Produktionsfaktoren: Arbeit, Boden und Kapital. Dieses Ungleichgewicht zwischen den beiden Stadthälften zwingt Unternehmen allerdings auch zu einer Interaktion mit dem jeweils anderen Markt, sodass diese Tendenzen derzeit einer positiven Veränderung unterliegen (Interview U37 Zalmo). Auf einer gesamtstaatlichen Ebene haben nicht zuletzt die

⁵¹ Freilich wird über die Funktion von Märkten neoklassisch und post-keynsianisch gestritten, dennoch besteht kein Zweifel an der Wichtigkeit des Funktionierens von Güter-, Arbeits- und Finanzmärkten (Heise 2005, 68)

gemeinsame Währung und die gesamtstaatlich eingeführte Mehrwertsteuer eine die Märkte verbindende Funktion (Balkan Insight 2008; IMF 2007). Insgesamt kann jedoch die anhaltende Teilung der Wirtschaftsmärkte als Erklärungsansatz für die aktuelle ungleiche Entwicklung in der Stadtregion Mostar herangezogen werden (Balkan Insight 2008).

Die organisierte Wirtschaftskriminalität überschreitet zwar ethno-nationale Grenzen und verbindet damit in illegaler Weise die Opponenten, sie hat jedoch keinerlei stabilisierende Wirkung im Hinblick auf die regionale Entwicklung. So hat nicht jede die ethnischen Grenzen ignorierende Wirtschaftsweise stabilisierenden Charakter. Herr Dr. Koschnick beschreibt diese kuriose Situation wie folgt:

„Durch den ersten Kampf gegen die Serben wusste man sehr viel vom anderen und damit ist dann auch die erste Vereinigung Mostars erfolgt, nämlich die der Unterwelt. Alles mögliche wurde im Krieg gehandelt: Benzin, Wagen, Waffen etc. alles mögliche. Dies war nur möglich, weil man sich von vorher kannte. Hier haben sich Strukturen gebildet, die unten zusammengearbeitet haben und oben am Lichte überhaupt nicht miteinander konnten.“ (Interview E19 Koschnick; vgl. Interview E15 EUMM).

Dies ist eine typische und konfliktlinienüberschreitende Form von Kriegsökonomie, die allerdings keine dauerhaft nachhaltige regionale Entwicklung mit sich bringt, da sie illegal abläuft und ein hohes Interesse am Anhalten des Konfliktes besitzt (vgl. Taylor, Aaser, Huser u. Jennings 2003; Fischer u. Schmelzle 2005). Das Argument, dass eine grenzüberschreitende wirtschaftliche Annäherung, welche durch marktwirtschaftliche Strukturen erzeugt wird, führt nur dann zu einer dauerhaften und stabilisierenden Regionalentwicklung, wenn sie formalisiert und wohlfahrtsorientiert ist (s. Kapitel 2).

6.3.2 Formal institutionelles Umfeld

Neben den Marktstrukturen werden die Aktivitäten der Unternehmen durch das formal institutionelle Umfeld geprägt (vgl. Stamm 2006, 4ff). Zwar liegen die beide Untersuchungsregionen innerhalb der Föderation Bosnien-Herzegowina, die eine übergreifende Gesetzgebung besitzt, dennoch ist das gesetzliche Umfeld in beiden Stadtregionen unterschiedlich ausgeprägt und setzt sich aus zwei Hauptaspekten zusammen: 1) der gesetzliche festgeschriebene formelle Rahmen und 2) der jeweiligen kommunalen Wirtschaftspolitik (Balkan Insight 2008).

Gesetzliche Rahmenbedingungen

Der gesetzliche Rahmen für die Unternehmen ist in Bosnien-Herzegowina einerseits nicht befriedigend definiert und harmonisiert, es besteht andererseits auch ein Mangel in der Rechtsanwendung (OECD 2005; World Bank 2008; Donais 2005, 91). Der Gesetzesrahmen weist ein Defizit bei Wirtschaftsgesetzen (z. B. Produktstandards, Unternehmensgründungen, Insolvenzregelung) auf, wird zusätzlich aber noch durch die fehlende Harmonisierung bestehender Gesetze negativ potenziert (Kompetenzkonkurrenz auf den verschiedenen Verwaltungsebenen). Insbesondere die Harmonisierung der Wirtschafts- und Steuergesetzgebung auf den verschiedenen Verwaltungsebenen (Gesamtstaat, Entität, Kantone, Gemeinden) ist eine Schwierigkeit, der die Unternehmen ausgesetzt sind (Interviews U11 Drinaplast; U33 Tehograd; R7 Nerda; vgl. World Bank 2005a). Da der institutionelle Rahmen derartige Mängel aufweist, wird er vielfach umgangen oder missachtet (Donais 2005, 37). Die nicht vollzogene Harmonisierung äußert sich dahingehend, dass beispielsweise eine steuerliche Doppelbelastung für die Unternehmen dann gegeben ist, wenn sie in der anderen Entität tätig sind (Interviews U35 Tuzlafarm; U11 Drinaplast).

Eine detailliert ausformulierte und komplizierte Gesetzgebung für bestimmte Produkte und Prozesse wird kontrastiert durch große Gesetzeslücken. Dies trifft beispielsweise bei der Festlegung und Überprüfung von Lebensmittel- oder Medikamentenstandards bei den befragten Unternehmen zu (Interviews U29 Norfish; U35 Tuzlafarm; E7 USAID). Ein weiteres Beispiel für fehlende gesetzliche Regelungen ist ein fehlender Schutz einheimischer Waren, der von vielen bemängelt wird (Interviews U13 FCL; U14 FDM; U27 Mostar Express; U30 Saijrančić; vgl. Balkan Insight 2008).⁵²

Insgesamt hat sich der gesetzliche Rahmen für Unternehmen seit 2002 verbessert, auch wenn er weiterhin als nicht unternehmensfreundlich bewertet wird (OECD 2005; SEED 2005). Durch die Einführung einer gesamtstaatlichen und einheitlichen Mehrwertsteuer wurde 2006 erstmalig eine umfassende Harmonisierung verschiedener Steuern durchgeführt, was positive Effekte auf den fairen Wettbewerb hatte (Balkan Insight 2008; SEED 2005). Alle befragten Betriebe haben die Einführung der Mehrwertsteuer begrüßt und als insgesamt positiv bewertet, wenn auch anfängliche Schwierigkeiten bei der Umstellung der Abrechnung auftauchten, wie ein Anlagenbauer urteilt:

52 Bosnien-Herzegowina ist in das mitteleuropäische Freihandelsabkommen (CEFTA) eingebunden, was den uneingeschränkten Warenimport aus anderen CEFTA Staaten (Serbien, Kroatien, Mazedonien, Albanien, Moldawien und Montenegro) ermöglicht, ohne gleichzeitig eigene Strukturen zu schützen. Die Gefährdung einheimischer Produkte trifft vor allem die heimische Nahrungsmittelindustrie und die Metallindustrie (Interviews E7 USAID; U30 Saijrančić). Gleichzeitig sichert das Abkommen die Möglichkeit, hochwertige Waren und Dienstleistungen vor Ort zu erwerben.

„One good thing is the newly introduced tax, VAT (Value Added Tax). That is a good thing for us! It is 17 % for all, (...) the VAT is good for us, because we have less problems with the black market” (Interview U3 Alfatherm, vgl. a. Interview U6 Ava Com; U10 Dita).

Bei der Einführung der Mehrwertsteuer gab es keine regionalen Unterschiede zwischen Tuzla, Mostar und anderen Regionen. Die Umstellung wurde von den verschiedenen Unternehmensgrößen und je nach Professionalisierung unterschiedlich gut durchgeführt: für etablierte Unternehmen war sie einfacher als für kleinere Betriebe oder Mikrounternehmen (Interview R5 LINK).

Jedoch bildet die gemeinsame Mehrwertsteuer nicht die Norm bei der Gesetzgebung: Weiterhin bestehen z. B. bei Unternehmensgründungen starke Differenzen zwischen den Entitäten Bosnien-Herzegowinas. Die Registrierung von Unternehmen wird für die FBiH als insgesamt schlecht bewertet, während sie in der RS hingegen als nur kostenintensiv beurteilt wurde (OECD 2005, 22; Interview E17 OHR). Dies bedeutet, dass die Gründung von Unternehmen in der RS zwar schnell aber teuer ist, wohingegen der Vorgang in FBiH lange dauert und damit Produktionsausfallkosten verursacht. So werden Marktchancen u. U. geringer, da Wettbewerber diese Nische besetzen. Gründe für die langsame Registrierung neuer Unternehmen ist in erster Linie eine schlecht funktionierende Bürokratie. Um ein Unternehmen in Bosnien-Herzegowina neu zu gründen, wurden 2007 insgesamt 54 Tage benötigt, in Vergleich zu 23 Tagen, die im Durchschnitt in Serbien benötigt wurden (World Bank 2008). Damit hat Bosnien-Herzegowina den längsten Registrierungsprozess für Neugründungen in ganz Südosteuropa. Diese unterschiedlichen Geschwindigkeiten in den Entitäten vergrößern eine ungleiche Wirtschaftsentwicklung.

Es besteht insgesamt ein theoretischer und auch praktischer Zusammenhang zwischen einer Überbürokratisierung, Korruption und informeller Wirtschaft (vgl. Johnson, Kaufmann u. Zoido-Lobaton 1998; vgl. Interview U34 Tehnograd Company). Auch wenn Wirtschaftsgesetze bestehen, so klagten viele der befragten Unternehmer dennoch über die mangelhafte Durchsetzung und Kontrolle dieser Gesetze (Interview U7 BBP). Wenn der innerstaatliche Marktschutz in Form von Standards und Lizenzen lediglich juristisch gesichert ist, praktisch aber nicht kontrolliert wird, ergeben sich unfaire Marktbedingungen, da illegal agierende Unternehmen den legalen Unternehmen starke Konkurrenz bereiten (Interview U35 Tehnograd Company; World Bank 2008). Dies wurde von Unternehmen in Mostar vor allem im Dienstleistungsbereich (Tourismus und IT-Dienstleistungen) berichtet (Interviews U1 Alba; U4 Almira Travel; U15 Fortuna). Die fehlende Rechtsanwendung hat auch eine abschreckende Wir-

kung auf ausländische Investoren (Teig 2006, 18). Dies gilt sowohl für die regionale Ebene wie auch für die gesamtstaatliche Ebene. Der Leiter der Wirtschaftsabteilung des OHR fasst die mangelhafte Harmonisierung der Gesetze und die schwache Rechtsanwendung zusammen:

„Manche (Gesetze) stammen auch noch aus jugoslawischer Zeit und die neuen fügen sich nicht nahtlos hier ein. Dann gibt es auch neue, verwässerte Gesetze, die ihre volle Wirkungskraft nun nicht entfalten können. Ein fast noch größeres Problem ist in der Rechtsanwendung. Hier fehlt es an qualifizierten Beamten, die das Recht kennen und auch durchsetzen. Die Ausbildung von Verwaltungsfachkräften ist bisher noch ungenügend. Hier haben wir eine der wichtigsten Reformen durchgeführt, die sogenannte Public-Administration-Reform, zur Ausbildung von Fachkräften. Leider ist es bisher nur noch ein Lippenbekenntnis als eine Reform mit Durchschlagskraft, das ist ein großes Problem. Wir haben es hier mit einem gleichermaßen zu aufgeblähten und ineffizienten Verwaltungsapparat zu tun“ (Interview E 17 OHR; vgl. auch Interview B1 EBRD).

Kommunale Wirtschaftspolitik

Auf der kommunalen Ebene stehen neben den gesetzlichen Rahmenbedingungen wirtschaftspolitische Instrumente zur Verfügung, um die regionale Wirtschaft zu fördern. Diese werden vor allem in Tuzla programmatisch eingesetzt. Neben der expliziten Formulierung einer Regionalentwicklungsstrategie sind Wirtschaftsförderungsagenturen damit beauftragt, die Stadtregion mit den umliegenden Regionen wirtschaftlich zu vernetzen (Stadt Tuzla 2006; ESI 2004, 38). Ein weiteres Instrument besteht in der Bereitstellung von Inkubatoren als Instrument für Unternehmensgründungen (s. Kapitel 5.1.1). So wird das Wirtschaftsklima in Tuzla deutlich über die kommunale Wirtschaftspolitik gesteuert und hat positive Auswirkungen bei der Ansiedlung von Unternehmen (vgl. Heise 2005, 44). In Tuzla können die mangelhaften gesamtstaatlichen, gesetzlichen Rahmenbedingungen somit teilweise über die programmatische kommunale Wirtschaftspolitik kompensiert werden (Bartlett 2001, 198; Interviews R7 Nerda; R11 Stadt Tuzla).

Das Wirken der Privatwirtschaft als stabilisierendes Element einer Regionalentwicklung kann sich so in dem gegebenen funktionierenden institutionellen Umfeld entfalten (Donais 2005, 37). Es besteht in Tuzla ein positives Wechselverhältnis zwischen konstanten und klaren politischen Mehrheiten, die die kommunale Verwaltung steuern, der bestehenden Zivilgesellschaft und einer programmatischen kommunalen Wirtschaftspolitik (Interview E5 Mercy Corps).

In Mostar hingegen ist die kommunalpolitische Situation mangelhaft. Die Stadtverwal-

tung selbst ist weiterhin mit dem Restrukturierungs- und Vereinheitlichungsprozess belegt, so dass elementare wirtschaftspolitische Aufgaben kaum wahrgenommen werden (Feigs 2006, 85ff; Interviews U1 Alba; U3 Alfathern). Es fehlt einerseits eine explizite Regionalentwicklungsstrategie und andererseits die Voraussetzung (überethnische Interessen), eine solche zu formulieren. Ein gemeinsamer Wille der jeweiligen Parteien, einen einheitlichen Wirtschaftsraum zu etablieren, ist bisher nicht erkennbar, wie der Wirtschaftsförderer der Stadt Mostar berichtet:

„Auch wenn die Verwaltungen zusammengelegt wurden, heißt das nicht, dass es auch inhaltlich funktioniert“ (Interview R10 BSC).

Zusätzlich zum Fehlen eines gemeinsamen wirtschaftspolitischen Willens mangelt es an formalen Voraussetzungen für eine funktionierende Kommunalpolitik. Weder gibt es eine genaue Kenntnis über das kommunale Eigentum noch einen Flächennutzungsplan oder Vergleichbares (Interviews R10 BSC; R12 Stadt Mostar). In diesem institutionellen Umfeld kann somit nicht von einer dezidierten, gemeinsamen Wirtschaftspolitik gesprochen werden (vgl. Heise 2005, 44). Weiterhin wurde die Ineffizienz der Stadtverwaltung häufig als Grund genannt, der die Regionalentwicklung blockiert, wie es ein Wirtschaftsförderer aus Mostar weiter beschreibt:

„Je mehr Mitarbeiter ich in einem mittleren Bereich (der Verwaltung) habe, desto schwächer wird eigentlich die Verwaltung. Die Verwaltung ist weit davon entfernt nach Leistungsprinzipien zu funktionieren, geschweige denn nach Zielvereinbarungen“ (Interview R10 BSC).

Lange Bearbeitungszeiten von Anfragen, die Unfähigkeit der Behörden, einzelnen Vorgängen nachzugehen und die Schwierigkeit, im Stadtrat zu Entscheidungen zu gelangen, wurden von vielen als massives Problem in Mostar angesprochen (Interviews U1 Alba; U5 Auto-prevoz; U18 Hercegovino Vino; U37 Zalmo; R9 Redah; vgl. Feigs 2006, 85ff). Dies führt für den Wirtschaftsbereich zu Marktversagen durch die Nicht-Wahrnehmung öffentlicher Aufgaben (vgl. Heise 2005, 71-97). Zusammengefasst bestehen eklatante Mängel auf der Ebene der Zielfindung, der Instrumentenwahl und der Umsetzung einer kommunalen Wirtschaftspolitik, die zur regionalen Stagnation und zur Persistenz informeller Strukturen führt.

Zwar wird von einigen Befragten das Argument angeführt, dass wirtschaftspolitische Entscheidungen in Mostar besser getroffen werden konnten, als die Stadt formal geteilt war, dennoch ist die Vereinigung eine notwendige Voraussetzung, um die ungleichgewichtige Entwicklung beider Stadthälften zu beheben und einen einheitlichen und größeren Markt zu eta-

blieren (Interviews U28 Moteks; U9 Ceste; vgl. Heise 2005).⁵³

In einem solchen institutionellen Umfeld wie in Mostar kommt es dann zu einem hohen Grad an informeller Wirtschaftsaktivität, die einerseits als Ausweichstrategie gewertet werden kann bürokratische Hemmnisse zu umgehen und andererseits aus der Persistenz der Kriegseliten entstanden ist (vgl. Johnson, Kaufmann u. Zoido-Lobaton 1998, 388).

Werden die kommunalen Institutionen und die kommunale Wirtschaftspolitik betrachtet, dann ergibt sich die These, dass kommunale Wirtschaftspolitik, im Sinne einer *local governance* entscheidenden Einfluss auf die regionalwirtschaftliche Entwicklung besitzt (vgl. Stamm 2006, 4; Heise 2005, 68). Einerseits kann die Effizienz der Kommunalpolitik Ausdruck einer funktionierenden Zivilgesellschaft sein, in der ein gemeinsamer politischer Wille formuliert und umgesetzt wird (Tuzla) oder andererseits kann ihre Ineffizienz Ausdruck einer schwachen Zivilgesellschaft und einer nationalistischen Regionalpolitik sein, in der eine gemeinsame Willensbildung nicht stattfindet (Mostar).

6.3.3 Informelle Strukturen als Machterhaltung der Eliten

Antwort und Ursache der schwachen *local governance* in Mostar ist in weiten Teilen der informelle Sektor und die damit verbundene Durchsetzung von Partikularinteressen. Der informelle Sektor beinhaltet die Wirtschaftsaktivitäten, die nicht formalisiert, d. h. registriert, sind die aber dennoch einen Anteil am realen regionalen Wirtschaftswachstum besitzen (vgl. Schneider 2002, 3). Eine Unterscheidung in illegale und informelle Wirtschaft ist notwendig, um die verschiedenen Motivationen zu klären. Während die illegale Wirtschaft vor allem illegale Produkte und Dienstleistungen (z. B. Drogen, Waffen, Schmuggel von Waren und Menschen) beinhaltet, umfasst die informelle Wirtschaft nicht registrierte Aktivitäten, welche nicht zwangsläufig illegale Produkte und Dienstleistungen bedeuten. Zu den Aktivitäten gehören informell produzierte Waren und Dienstleistungen sowie die Erreichung bestimmter Wirtschaftsziele durch informelle Vorgehensweisen wie Korruption und Vorteilsnahme (Tirole 1996; Collier u. Hoeffler 2002, 2; Teig 2006; MacDonald 2005, 14).

Bei der Untersuchung gab es Schwierigkeiten, die informellen Wirtschaftsaktivitäten abzufragen, sodass sie lediglich als Randergebnisse bewertet werden konnten (vgl. Problem der

53 Im Sinne einer schnelleren Entscheidungsfindung ist eine klare Mehrheit bei den lokalen Entscheidungsgremien zwar dienlich, im Hinblick auf eine stabilisierende Regionalentwicklung, die die Beteiligung *aller* Akteure beinhaltet, ist die schnelle Entscheidungsfindung zweitrangig. Gemeinden mit einer eindeutigen ethnischen Mehrheit und dementsprechend konstituierten Entscheidungsgremien, zeigen eine höhere Fähigkeit kommunale Wirtschaftspolitik umzusetzen. Beispiele hierfür sind die im Umland von Mostar gelegenen Kommunen: Široki Brijeg, Ljubuški, Čitluk (Interview E16 OHR). In ethnisch gemischten Kommunen wie Tuzla und Mostar ist es aber wichtig, alle ethnischen Gruppen an der Gestaltung der kommunalen Wirtschaftspolitik zu beteiligen.

Erfassung der informellen Wirtschaft bei Schneider 2002; Tirole 1996). Die Schwierigkeit der Erfassung liegt darin, formale und informelle Wirtschaftsaktivitäten zu trennen. Meist sind die miteinander verbunden. Insgesamt war die Bereitschaft der Unternehmen, über die informellen Tätigkeiten Auskunft zu erteilen, in den überwiegenden Fällen stark eingeschränkt (vgl. a. Schneider 2002, 2). Allgemein wird die gesamte informelle Wirtschaft für ganz Bosnien-Herzegowina mit einem Anteil von 17 - 50 % des BIP statistisch geschätzt, wobei die große Spannbreite die Schwierigkeit der Erfassung widerspiegelt (Balkan Insight 2008; vgl. a. Schneider 2002, 15).

Verbindung zwischen Wirtschaft und Politik

Insbesondere in Raum Mostar hat sich der informelle und illegale Sektor seit Ende des Krieges etabliert. Entscheidende Posten in der regionalen Politik und in der Wirtschaft wurden von Entscheidern aus dem Krieg eingenommen, die so die Kriegsökonomien modifiziert gefestigt haben (Donais 2005, 33). Wie bereits im Kapitel 5.1.3 beschrieben, wird diese Persistenz der Kriegsökonomien vor allem in den staatlichen Betrieben durch die Machterhaltung der Kriegsakteure fortgesetzt. Sie verfolgen oft nur scheinbar nationalistische Ziele, wie ein Vertreter der EU schildert:

„Diese sind keine echten Nationalisten, sie wollen eher ihre Pfründe sichern. Die Zahl der Nationalisten ist hier sehr klein. Es gibt noch wenige, die wirklich in der Geschichte (nationalistische Forderungen) verankert sind. Machtpolitik ist anstelle einer nationalistischen Position gerückt“ (Interview E15 EUMM).

Zwar haben sich die nationalistischen Interessen zu Gunsten von Machterhaltungsinteressen Einzelner verschoben, die Instrumente sind aber nach wie vor gleich (Interview E18 OSZE). Oftmals besteht eine starke Verbindung zur Politik, um partikulare Wirtschaftsinteressen durch regionale Politiken durchzusetzen und zu legitimieren. Das Vehikel dieser Machterhaltung ist ein konstruierter und in der Bevölkerung geschürter Nationalismus, der insbesondere in Mostar die ethnischen Spannungen aufrecht erhält (Feigs 2006, 71ff; OSCE 2005; E15 EUMM).⁵⁴ Spätestens seit der Zerschlagung der kroatischen Hercegovska Banka in der Herzegowina im Jahr 2001 besteht keine zusammenhängende Parallelstruktur zur Förderung echter nationalistischer Interessen auf kroatischer Seite mehr. Kriegsökonomien haben sich insgesamt von einer rein national orientierten Wirtschaft zu einer Macht erhaltenden gewandelt.

54 Ein Beispiel für die schnell aufflammenden gewalttätigen Spannungen zwischen Bosniaken und Kroaten waren die Ausschreitungen im Sommer 2006, als es bei einem Fußballländerspiel zwischen Kroatien und Brasilien in der Stadt Mostar zu organisierten Gewaltausbrüchen kam. Nationalistische Wahlpropaganda wird genutzt, um die Macht der Entscheider zu erhalten und das ethnisch bedingte Wahlverhalten aufrechtzuerhalten (OSCE 2005). Hierbei ist der Nationalismus ein Transportmittel der Machterhaltung, oftmals aber nicht Selbstzweck (Interview E15 EUMM).

Der Nationalismus als direkte Forderung spielte kaum eine Rolle mehr.

Insgesamt besaßen die staatlichen Unternehmen insbesondere aus den Bereichen Telekommunikation und Energieversorgung eine Schlüsselrolle in der Verbindung von Wirtschaft und Politik. Sie waren bereits im Krieg aktiv und bilden nun regionale Macht- und Wirtschaftsmonopole: „privatization and operation of public companies are the main sources of corruption and illegal gains“ (Balkan Insight 2008, vgl. a. Ballentine u. Nitzschke 2005; Taylor, Aaser, Huser u. Jennings 2003, 5; Andreas 2004, 34). Diese Partikularinteressen wurden von sozialistischen und nationalistischen Eliten vertreten, die untrennbar ineinander verstrickt waren (Pugh 2004). Ein Vertreter der EU berichtete dazu über Mostar:

„Das (Verbindung zwischen Wirtschaft und Politik) ist in Mostar stärker als in anderen Städten. Man hat derzeit keine Mechanismen, diese Akteure in Schach zu halten. Bedingt durch die familiären Strukturen ist das auch eine Sache (informelle Wirtschaft), die nachwächst und sich fortsetzt. Wir haben einige Kriegsgewinnler, die früher illegal zu Geld gekommen sind, die aber nun in den legalen Wirtschaftskreislauf geraten sind und hier auch Einkommen und Arbeitsplätze schaffen.“ (Interview E15 EUMM).

Informelle Wirtschaft als Überlebensstrategie

Kleine private Unternehmen, die im informellen Bereich tätig sind, haben meist keine politische Motivation informell aktiv zu sein. Ihre Motivation ergibt sich aus der übermäßigen Belastung durch die defizitäre Gesetzesgebung und die Bürokratie: „the grey or robust economy is an answer of the overburdening bureaucracy“ (Balkan Insight 2008, vgl. a. Johnson, Kaufmann u. Zoido-Lobaton 1998; Loayza u. Rigolini 2006). Diese Form der informellen Wirtschaftsaktivitäten ist demnach aus einer Überlebensmotivation heraus zu betrachten und sichert Einkommen (Andreas 2004, 49). Sie war im KMU-Bereich anzutreffen und hat in der Regel keinen genuin nationalistischen Charakter (Interview U30 Saijranić). Elemente einer informellen Überlebensstrategie waren Schwarzmarkt oder Schwarzarbeit, beide haben kaum Verbindung zur lokalen Politik (Interviews E3 IPAK; E4 Taldi, U33 Tehnograd). Die Geschäftsführerin einer MKO, deren Kunden oftmals nicht registriert waren, schilderte diese Art der Informalität:

„Lots of clients have complained on the bureaucracy and the paper work and the taxes if they want to be registered. That is often a reason for many micro business not get registered, although they want to get registered, but the paperwork is like a nightmare. They have to wait over six month to get the licence and everything. In general the government is not improving the business climate a lot at the moment“ (Interview B6 Partner).

Wie alltäglich und offen auch über die Korruption gesprochen wurde, die dem Überleben

dient und nicht mit politischen Zielen verbunden war, berichtete ein Geschäftsmann aus Mostar:

“In our country you cannot survive without corruption, you have to be the best on the tender and the cheapest as well as to give some extra money for getting the job (...) you cannot work without the extra money, there must be a black fund just to get the business going, everybody has it. When we make our budgets we include that extra money for our internal budget (...) also the big international firms they also bribe, there is no one that is free of it. It never goes from one hand directly to the other. There is a more clever way how it goes (...) Private initiative has no option, you have to work like this if you want to survive.” (Interview U36 UNIS).

Diese Formen informeller Tätigkeit konnten nur ansatzweise untersucht werden, scheinen aber im alltäglichen wirtschaftlichen Überleben keine Ausnahme zu bilden, ihre Auswirkungen führen zu großen Wohlfahrtsverlusten.

Auswirkungen der informellen Wirtschaft

Der erste Fall der starken Verbindung zwischen Wirtschaft und Politik wurde von vielen Befragten in Mostar genannt (Interviews U1 Alba; U3 Alfatherm; U18 Hercegovino Vino; U29 Norfish; U36 UNIS; R10 BSC; E14 GTZ; R5 LINK; E19 Koschnick), der zweite, eher ökonomisch bedingte Grund informell aktiv zu sein, ist in beiden Regionen gleichermaßen anzutreffen gewesen (Interviews U16 Giprom; R7 Nerda; U23 Kramer).

Die aus der informellen Wirtschaft – unabhängig von der Motivation – resultierenden Wohlfahrtsverluste für die gesamte Region sind insgesamt hoch (vgl. Collier u. Hoeffler 2002, 2). Wenn die Hälfte der Wirtschaftsleistung beispielsweise nicht steuerlich erfasst wird, dann ist der öffentliche Sektor und die damit verbundenen öffentlichen Einrichtungen (Bildung, Gesundheitsversorgung, Verwaltung) unterfinanziert. Eine weitere Folge von informellen Wirtschaftsaktivitäten sind die hohen Marktzutrittsbarrieren, die externe Wirtschaftssubjekte erfahren und die nicht formalisierten Regeln der Korruption nicht kennen (Teig 2006, 18). Wenn beispielsweise ausländische Investoren im Raum Mostar investieren, sind sie mit dem informell organisierten Wohnungs- und Grundstücksmarkt konfrontiert, der für sie unzugänglich ist (Interviews R10 BSC; U1 Alba; U7 BBP). Der Nicht-Zugang zum Produktionsfaktor Boden hat zur Folge, dass regionaler Wettbewerb zugunsten der bestehenden Monopole ausfällt und langfristig zu überhöhten Preisen und zu mangelhafter Produktqualität führt (Heise 2005 80ff). Folgen der nicht formalisierten Wirtschaft sind Marktversagen, die große Nähe zum organisierten Verbrechen, die Nicht-Generierung von Wohlfahrtsgewinnen und die Unterwanderung von transparenter Unternehmenskultur, sodass ein faires und formales Agieren der Unternehmen zum Wettbewerbsnachteil werden kann (Stamm 2006, 17; Tirole 1996).

Weiterhin besteht auch theoretisch ein Zusammenhang zwischen informeller Wirtschaft und ausbleibenden ausländischen Direktinvestitionen, was praktisch in Mostar untersucht werden konnte (vgl. Teig 2006, 18; Interview R10 BSC). Soll nun der informelle Markt formalisiert werden, bedarf es einer starken regionalen Wirtschaftspolitik, wie dies beispielsweise im Brčko District (Nord-Osten von Bosnien-Herzegowina) gelungen ist (vgl. Clarke 2004; Divjak 2006). Eine gemeinwohlorientierte Wirtschaftspolitik aber ist in Mostar blockiert durch die personellen Verbindungen zwischen Wirtschaft und Politik. Die Wirtschaftspolitik kommt damit der eigentlichen Aufgabe der Gemeinwohlsteigerung nicht nach und ist eine Vertretung partikularer Wirtschaftsinteressen. Ihre Disfunktionalität ist wiederum Grund für die Persistenz informeller Wirtschaft (vgl. Tirole 1996, 18; Andreas 2004, 49). So entsteht ein schlecht durchzubrechender Kreislauf. Ist eine Verbindung zwischen der regionalen Politik und der Privatwirtschaft im Informellen gegeben, wird die Hypothese, dass Privatwirtschaft zur regionalen Stabilisierung beitragen kann, nicht bestätigt. Dies trifft nochmals mehr zu, wenn die Wirtschaftsaktivitäten nationalistisch geprägt sind oder durchgeführt werden.

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass das regionale Wirtschaftsumfeld über formelle und informelle Institutionen die Aktivitäten der Privatwirtschaft bestimmen, kann verifiziert werden. Besteht ein ethnienübergreifendes Wirtschaftsumfeld, in dem die Stadtregion ihre Steuerungsfunktion formal aktiv wahrnimmt, dann verstärken die privatwirtschaftlichen Aktivitäten die positive Entwicklung. Ist das Umfeld stark durch Konflikte und informelle Praktiken geprägt, verschärfen Unternehmen direkt oder indirekt die Konfliktstrukturen.

6.4 Zusammenfassung

Für Bosnien-Herzegowina und für beide Stadtregionen gilt, dass sich die Wirtschaftsstrukturen nach Ende des Krieges grundsätzlich geändert haben:

1. Es ist im Zuge der Systemtransformation zur Öffnung der Märkte und zu Konkurrenzen zwischen Unternehmen, Waren und Standorten gekommen, die alle Wirtschaftsakteure betreffen.
2. Die Antwort der Staatsbetriebe auf die Öffnung der Märkte ist die Privatisierung, die meist jedoch informell abläuft und kaum positive Wirtschaftseffekte für die Region erzielt.

3. Die Kapitalbeschaffung ist eine wichtige Voraussetzung für die Produktivität der Unternehmen und damit Teil des Wirtschaftsumfeldes. Sowohl kommerzielle als auch öffentliche/gemeinnützige Banken stellen dem Markt Kapital zur Verfügung und haben damit eine mögliche Förderungswirkung, die jedoch für die Träger der regionalen Wirtschaft, die KMU, konkret nicht genutzt werden konnte. Hier waren private Finanzierungen Quelle für Investitionen.
4. Die Ausrichtung der Absatz- und Zuliefermärkte, die vor allem in Mostar nach ethnischen oder politischen Aspekten ausgerichtet sind und negative Auswirkungen für die Marktteilnehmer bedeuten, prägen das Wirtschaftsumfeld für alle Marktteilnehmer.
5. Das wirtschaftliche Handeln der Unternehmen ist weiterhin durch das institutionelle gesetzliche Umfeld und die kommunale Wirtschaftspolitik bestimmt. Landesweit ist der gesetzliche Rahmen für Unternehmen defizitär. Eine programmatische Kommunalpolitik in Tuzla wirkt sich lindernd auf diese Missstände aus. In Mostar fehlt jedoch eine kommunale Wirtschaftspolitik.
6. Die Unternehmenskultur ist durch informelle und illegale Wirtschaftsaktivitäten geprägt, die das Handeln aller Wirtschaftssubjekte beeinflussen. Vor allem in Mostar hatte die Verbindung zwischen Wirtschaft und Politik starke negative Auswirkungen auf die Stabilisierung der Region. Die Verbindung dient in erster Linie der Erhaltung der Macht weniger Entscheidungsträger.

7 Gesellschaftliche Wirkungen von Privatunternehmen

Neben den betriebswirtschaftlichen Wirkungen bestimmen auch die Auswirkungen der Unternehmen auf die Gesellschaft die Regionalentwicklung. Die Schnittstelle zwischen Gesellschaft und Wirtschaft erfolgt vor allem über den Arbeitsmarkt. Hierbei bestehen Wechselwirkungen zwischen Gesellschaft und Unternehmen. Der Arbeitsmarkt hat ebenso einen Einfluss auf die Leistung der Unternehmen, wie diese auf die Qualität des Arbeitsmarktes. Dieser dritte Auswertungsteil widmet sich der dritten Forschungsunterfrage:

Wie tragen privatwirtschaftliche Aktivitäten zu einer nachhaltigen und stabilisierenden Regionalentwicklung gesellschaftlich bei, welche Wechselbeziehungen zwischen Gesellschaft und Wirtschaft bestehen?

Unternehmen stehen in einem wechselseitigen Verhältnis zur Gesellschaft und können als Teil dieser bezeichnet werden (*corporate citizen*) (IA 2006, 3-8; Gerson u. Colletta 2002, 119; Beckmann 2007, 5). Gesellschaftlich direkt sind die jeweiligen Arbeitnehmer von den Auswirkungen unternehmerischer Tätigkeiten und der Unternehmenskultur begünstigt oder betroffen, indirekt die weiteren Bevölkerungsteile in der Region. Im Folgenden wird auf die Einstellungsmechanismen für Arbeitnehmer, die Aus- und Weiterbildung, das soziale Engagement der Unternehmen und schließlich die Arbeitsmarktsituation für die Unternehmen eingegangen, um die Forschungsfrage zu beantworten (vgl. IA 2006 194; French 2005; Fitzgerald u. Cormack 2006; Gerson u. Colletta 2002, 143). Der erste Teil (Einstellungsmechanismen, Aus- und Weiterbildung und gesellschaftliches Engagement) erfasst die Blickrichtung der Unternehmen auf die Gesellschaft, der zweite Teil (quantitative und qualitative Aspekte des regionalen Arbeitsmarktes) wechselt die Perspektive: Die Wirkungen des Arbeitsmarktes auf die Unternehmen.

7.1 Wirkung der Unternehmen auf die Gesellschaft

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Unternehmen haben über ihre Unternehmenskultur und ihre Arbeitsstandards einen Einfluss auf die Gesellschaft.

Unternehmenskultur und Arbeitsstandards sind eng miteinander verbunden und wirken sich auf die regional ansässige Gesellschaft über den Arbeitsmarkt aus. Die Unternehmenskul-

tur wird hier als die institutionalisierten und umgesetzten Normen und Werte im Hinblick auf Arbeitnehmer verstanden. Im Anglo-amerikanischen wird der Begriff mit *organizational culture* oder auch *corporate culture* umschrieben (vgl. Schein 2003). Unternehmenskultur wird in Bezug auf die Forschungsfrage aus drei Blickwinkeln betrachtet: a) Einstellungskriterien von Mitarbeitern b) Aus- und Weiterbildung und c) gesellschaftliches Engagement der Unternehmen.

Besteht etwa eine starke nationale oder nationalistische Unternehmenskultur, dann kann es u. U. zu Diskriminierungen am Arbeitsplatz für bestimmte Gruppen kommen, wie dies in der unmittelbaren Nachkriegszeit in Bosnien-Herzegowina häufig beobachtet werden konnte (World Bank 2002, 50; Amnesty International 2006). "Employment discrimination particularly among ethnic lines, has been strongly present also in the postwar period", wie es die World Bank (2002, 78) beschreibt. Neben ethnischen Gruppen wurden auch schwache Bevölkerungsgruppen wie Flüchtlinge, Frauen oder Veteranen in vielen Fällen Opfer von Diskriminierungen am Arbeitsplatz. Um den Kriterien einer nachhaltig stabilen Entwicklung aber zu entsprechen, nämlich die Erzeugung von Einkommen und Arbeitsplätzen bei einer Zugangsmöglichkeit aller Bevölkerungsteile zur Arbeit, müssen vor allem transparente Einstellungsstandards Gültigkeit haben (vgl. Kapitel 2; vgl. a. IA 2006, 176-178; SEED 2001, 22, 33). Werden diese eingehalten, dann besteht eine Chance für den Aufbau von positivem sozialem Kapital zwischen den verschiedenen Ethnien und Gruppen durch gemeinsame, u. U. inter-ethnische Teams im Unternehmen (Pickering 2006). Eine gemeinsame Tätigkeit kann dazu führen, dass ethnische Animositäten abgebaut werden (Geronimo u. Samaco 2006). Ob damit eine tiefgreifende Versöhnung und gesellschaftliche Aufarbeitung zwischen den ethnischen Gruppen vorangetrieben wird, bleibt dennoch offen (Pickering 2006, 6).

Einen weiteren Effekt kann ein ausführliches Aus- und Weiterbildungsprogramm für Mitarbeiter auf das *know-how*⁵⁵ und damit die Lernfähigkeit der ganzen Regionen haben (vgl. Stamm 2006, 9; IA 2006, 83). Besteht hingegen ein Defizit an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, ist die Wahrscheinlichkeit einer qualitativen Verschlechterung des Humankapitals groß, was sowohl eine Schwierigkeit für Unternehmen als auch für die gesamte Region darstellt. Wissen⁵⁶ und *know-how* sind duplizierbar und können relativ kostengünstig übertragen werden: Sie sind in erster Linie personen- nicht unternehmensgebunden. Ferner ist Wissen für die Unternehmen auch ein wichtiger Produktivitätsfaktor und Voraussetzung zur Innovation (Meier 2001, 20). Der Aufbau von Wissen bei Mitarbeitern kann als Beitrag zum Aufbau

55 *know-how* bezeichnet technisches Wissen, Wissen allgemein schließt auch persönliches Wissen ein, wie z. B. Netzwerke oder Organisationswissen.

56 s. Fußnote 46

von sozialem und Humankapital interpretiert werden, welches den regionalen Arbeitsmarkt aufwertet und damit weitere positive Effekte erzeugen kann (vgl. Amin u Thrift 1994, 3; Bathelt u. Glückler 2003, 168). Ein Beitrag zur Aus- und Weiterbildung kann also als eine teilgesellschaftliche Investition von Unternehmen in den Arbeitsmarkt gesehen werden (French 2005, 94; Geronimo u. Samaco 2006, 456). Unternehmen sind somit nicht nur Bereitsteller von Aus- und Weiterbildung, sondern auch Empfänger. Sie profitieren von den mitgebrachten Qualifikationen der Mitarbeiter.

Ein dritter Aspekt der Unternehmenskultur ist der Bereich des gesellschaftlichen Engagements (*corporate social responsibility*) (Gerson u. Colletta 2002, 143; IA 2006, 10, 86). Im Allgemeinen sind Unternehmen gesellschaftlich aktiv, in der Hoffnung, am Standort eine bessere Reputation zu erhalten. Für einen Nachkriegskontext stellt sich die Frage, ob überhaupt gesellschaftliches Engagement der Unternehmen vorhanden ist und inwiefern dies auch einer vielen Bevölkerungsteilen zugute kommt (vgl. Campbell 2002, 19; French 2005, 60; Bagić, Škrabalo u. Narančić 2004, 22ff). Aus welcher Motivation dieses gesellschaftliche Engagement herrührt, soll allerdings nicht erörtert werden.

Operationalisiert wurde die Hypothese nach der Unternehmenskultur und den Arbeitsstandards durch Interview-Fragen nach Einstellungsmechanismen der Unternehmen und ihren Erfahrungen mit Änderungen innerhalb der Belegschaft direkt nach Ende des Krieges. Hierbei standen nicht nur die Unternehmen selbst im Zentrum der Betrachtung, sondern auch NRO, die den Arbeitsmarkt aus Arbeitnehmersicht beurteilen können. Die Frage nach den Maßnahmen und Aktivitäten der jeweiligen Aus- und Weiterbildung wurden vor allem durch die Firmen selbst beantwortet. Dies gilt ebenso für die Aktivitäten im Bereich des gesellschaftlichen Engagements.

7.1.1 Einstellungsmechanismen – der Zugang zu Arbeit

Der Zugang zu Arbeit und Beschäftigung von Individuen oder Gruppen ist ein wesentliches Merkmal, wie Unternehmen auf die Gesellschaft wirken. Bis heute ist dieser Zugang in Bosnien-Herzegowina vielfach nicht für alle uneingeschränkt. Durch die ethnische Homogenisierung der Territorien während und nach dem Krieg kam es auch zu einer Teilung der Arbeitsmärkte nach ethnischen Kriterien, was zu einer homogenen Mitarbeiterstruktur in den einzelnen Unternehmen geführt hat (World Bank 2002, viii; Interviews U9 Ceste; U39 Zitropromet; E18 OSZE). In den Fällen der Diskriminierung war entweder der physische Zugang zu möglichen Arbeitsplätzen – bedingt durch die geographische Lage des Unternehmens – für die Betroffenen nicht gegeben oder es kam zu verschärften Formen von direkter Diskriminierung am

Arbeitsplatz selbst (Amnesty International 2006). Zwar wurden viele Fälle von Diskriminierung Ende der 1990er bekannt, dennoch ist die Erfassung von Diskriminierung statistisch nur schwer erfassbar (vgl. Burkard, Boticki u. Madson 2002). Die Kenntnis von Einzelfällen lässt aber darauf schließen, dass es nationalistisch begründete, diskriminierende Einstellungspolitiken der Unternehmen gegeben hat und weiterhin gibt (World Bank 2002; Donais 2005, 102). Wie Diskriminierung tatsächlich vor Ort stattfindet, ist nicht eindeutig zu beantworten, denn die Betroffenen sind schlecht ausfindig zu machen und, wenn doch, sprechen sie selten über ihre Negativ-Erfahrungen.

Wenn nach konkreten Diskriminierungen beim Arbeitgeber gefragt wurde, so argumentierte dieser oft, dass die Qualifikationen im Einzelfall nicht ausreichend waren, was im Zweifelsfall nicht nachzuweisen ist. Wenn der Bewerber bereits einmal bei einer Arbeitsstelle aus ethnischen Gründen abgelehnt wurde, wird er von einer weiteren Bewerbung absehen, sodass eine einmal stattgefundene Diskriminierung Auswirkungen auf die zukünftige Bewerberlage hat (Interview U1 Alba). Wenn es bei ausgeschriebenen Stellen zu einer homogenen Bewerberlage kommt und es in der Vergangenheit Diskriminierungen gab, dann werden ethnisch homogene Mitarbeiterschaften geschaffen und weitergeführt, ähnlich wie bei der Zweiteilung der Zuliefer- und Absatzmärkte (Interview R10 BSC). Ein einmal angestoßener Prozess der geteilten Arbeitsmärkte hat demnach eine hohe Wahrscheinlichkeit weiter zu bestehen, auch wenn er später nicht mehr intendiert ist (vgl. Kapitel 6.3.1). Eine Expertin des OHR aus Mostar beschreibt dies folgendermaßen:

„The problem with the discriminations is due to the location of the firm. During the war the firm had been on either or the other side, so that one group never got access to it. Through that the firm could only employ their own ethnic group. That was the case for Aluminij – the physical location was defining the ethnic composition of the firm. When you will go to the firms, you will always hear that they employ all ethnic groups, but it is lipservice, the practice might be different“ (Interview E16 OHR).

Die Frage, ob eher private oder öffentliche Firmen in ethnische Diskriminierungen verwickelt sind, lässt sich nicht eindeutig beantworten. Öffentliche Unternehmen sind allerdings durch ihre Aktivitäten bereits während des Krieges und die Persistenz von Kriegseliten stark mit der ethno-nationalen Politik verbunden, was oftmals zu Diskriminierungen geführt hat (s. Kapitel 6.3.3). Beispiele für nachgewiesene Diskriminierungen waren die Unternehmen 'Mittal Steel' in Zenica und 'Aluminij Mostar' in Mostar (Amnesty International 2006; Interview B1 EBRD). Durch die Verbindung der staatlichen Unternehmen zu den ethno-nationalistischen Parteien haben viele eine ethnisch homogene Belegschaft. Dies resultiert einerseits aus

den Privatisierungen, bei denen die Minderheitenethnie ihre Firmenanteile nicht erhielt, andererseits auch durch Fälle direkter Diskriminierung bei neueren Bewerbungsverfahren (Interview E18 OSZE, vgl. Pugh 2002; Donais 2005, 119).

Private Neugründungen hingegen unterliegen einer stärkeren Konkurrenz, sodass sich Einstellungskriterien tendenziell nach der Qualität der Bewerber richten als nach ethnischen oder politischen Gesichtspunkten (Interviews B2 Eki; U22 Konold). Bei den befragten Unternehmen gab es allerdings auch Fälle, in denen der Geschäftsführer bei gleicher Qualifikation die Bewerber der eigenen Ethnie bevorzugt hat (Interviews U11 Drinaplast; U23 Kramer; U38 Zinktechnik; R4, R5 Link). Aber auch hier besteht die Schwierigkeit, Diskriminierungen nachzuweisen. Vielfach werden Stellen nicht ausgeschrieben, sondern an bereits bekannte Interessenten vergeben. Dies sichert Minimalstandards hinsichtlich der Qualifikation (da die Bewerber bereits bekannt sind), garantiert jedoch keine maximale Nutzung von Qualifikationen. Die Situation wird von zwei Privatunternehmern folgendermaßen beschrieben:

„Fast alle öffentlichen Betriebe und Firmen haben ethnisch reine Arbeiterschaften – private Firmen können sich das gar nicht erlauben – hier zählt die Marktwirtschaft.“ (Interview U2 Alba).

“Ich stelle, wenn ich zwei Leute mit der gleichen Qualität vor mir habe, den Muslimen ein. Ich bin selber Muslime und die Leute haben für uns gekämpft.” (Interview U23 Kramer).

Die Zusammensetzung der Belegschaft scheint sich dem unternehmerischen Umfeld anzupassen. In Mostar gab es private Unternehmen, die laut Eigenaussage gerne eine gemischte Belegschaft aufbauen würden, allerdings keine Bewerbungen anderer Ethnien erhielten (Interviews U29 Norfish; U38 Zinktechnik; E17 OHR). Die geographische Lage markiert hier den Unterschied und die extern wahrgenommene ethnische Zugehörigkeit des Betriebes. Insgesamt wurde vor allem in Mostar von Diskriminierungen bei der Einstellung berichtet (Interviews U1 Alba; U3 Alfatherm; U28 Moteks; E18 OSZE; R10 BSC). In Tuzla hingegen bestehen weiterhin überwiegend ethnisch gemischte Belegschaften (Interviews U24 Kreka; U31 Siporex; U33 Technograd; R6 Nerda). Wobei es auch hier durch den Krieg bedingte Verschiebungen gegeben hat, die allerdings keinen systematischen Ausschluss einer ethnischen Gruppe bedeuteten. Heute spielen die ethnischen Zugehörigkeiten in Tuzla keine Rolle mehr (Interviews U24 Kreka; U13 FCL; U12 Elir; U23 Kramer; U30 Sijranic).

Im Hinblick auf die Produktivität scheint eine ethnisch homogene Belegschaft in ethnisch geteilten Gebieten wie Mostar kurzfristig sinnvoller zu sein, da Reibungsverluste am Arbeitsplatz und damit Transaktionskosten vermieden oder verringert werden, wie ein Wirtschafts-

vertreter bemerkt:

„No, we did not have any difficulties. The reason for this might be the fact that we have almost only Muslims. We are mainly Muslims. In 2005, when we moved the office, we did not find any other ethnicity: catholics nor orthodox.“(Interview U29 Norfish).

Neben der ethnischen Diskriminierung besteht weiterhin ein Phänomen der Blockierung von Entscheidungspositionen. Es herrscht kein Leistungsprinzip vor, sondern die Erhaltung der Macht der Entscheider. Von zahlreichen Fällen, in denen ältere, schlechter ausgebildete Entscheidungsträger Mitarbeiter bevorzugen, die für sie auf dieser Stelle keine Konkurrenz bedeuteten wurde berichtet, was vor allem in staatlichen Unternehmen wie in der öffentlichen Verwaltung der Fall zu sein schien. Zum Zeitpunkt der Befragung fand keine externe Leistungsüberprüfung der Mitarbeiter statt, sodass diese post-sozialistischen oder ethno-nationalistischen Klientelstrukturen bestehen blieben (Interviews E13 GTZ; U12 Elir; U30 Sajranić; U35 Tuzlafarm; B4 Hypo-Alpe Adria). So sind die Chancen, einen Berufseinstieg zu erhalten, für gut ausgebildete, junge Arbeitssuchende gering. Dies schafft langfristig Produktivitätseinbußen für die Unternehmen und eine hohe Frustration bei den Arbeitssuchenden (Donais 2005, 94; Feigs 2006, 64).

7.1.2 Aus- und Weiterbildung der Unternehmen

Die betriebsinterne Schulung von Mitarbeitern ist ein Schlüsselement bei der Schaffung von Wissen und *know-how* für Innovation und Produktivität. Sie ist außerdem ein wichtiges Element beim Aufbau von Humankapital auf dem gesamten Arbeitsmarkt. Diese Aus- und Weiterbildung fehlt in den meisten Bereichen und Betrieben in Mostar und Tuzla aber gänzlich. Kleinere Unternehmen sind selbst nicht in der Lage, Aus- und Weiterbildung bereitzustellen (Interviews E7 USAID; R5 LINK). Große einheimische Unternehmen haben diese Kultur bisher nicht systematisch etabliert und sehen den Bedarf oft nicht (Interviews U24 Kreka; U33 Technograd), internationale Unternehmen, die im Personalbereich ein erprobtes Aus- und Weiterbildungssystem vorweisen, bieten dies vor Ort oftmals nur in sehr eingeschränktem Maße an (Interviews U13 FCL; U29 Norfish; U38 Zinktechnik).

Der durch die ausländischen Unternehmen dominierte Bankensektor ist hier ein Beispiel, bei dem solche Weiterbildungsmaßnahmen dennoch häufig genannt und, konsequenter als bei einheimischen Unternehmen, umgesetzt wurden. Der Grund hierfür war, dass die Bank-Systeme der lokalen und der internationalen Filialen eng miteinander verzahnt waren und damit die Kenntnis über internationale Standards notwendig waren (Interviews B2 Eki; B4 Hypo Alpe

Adria; B7 Volksbank). Die Aus- und Weiterbildung erfolgte in den meisten Fällen aber nur, um die Produktivität des Unternehmens zu steigern, nicht um eine breitere und überregional anerkannte Ausbildung anzubieten. Nur selten boten Institutionen Aus- und Weiterbildung an, die anderweitig genutzt wurden (Interview U26 MD Print).

Die meisten Unternehmen antworteten auf die Frage nach Schulung und Weiterbildung mit einem Angebot der *on-the-job*⁵⁷ Schulung (Interviews U7 BBP; U10 Dita; U12 Elir; U21 Kes; U24 Kreka; U31 Siporex). Diese war oftmals anwendungsorientiert, nicht formalisiert und stark vom Anlernenden abhängig sowie wenig systematisiert. Hierbei entfiel – zumindest gilt das für die befragten Unternehmen – die Überprüfung und Zertifizierung des Erlernten sowie eine theoretische Schulung.

Auch die ortsansässigen Universitäten übernahmen nur in wenigen Teilbereichen eine Weiterbildung in Zusammenarbeit mit den Arbeitgebern. Die Lehre war oftmals veraltet und praxisfern, sodass Unternehmen von einer Kooperation mit Universitäten absahen (Interview U3 Alfatherm; vgl. Weber 2007, 68ff). Für die Ausbildung im Bereich Tourismus gab es allerdings in Mostar eine Ausnahme: Hier bestand eine enge Ausbildungskooperation zwischen der Džemal Bijedić Universität (Ost-Mostar) und einigen Tourismusagenturen. Ein Zertifikat bescheinigte die Leistung und schaffte damit standardisiertes *know-how*, welches auch außerhalb des Arbeitgebers genutzt werden konnte (Interviews U4 Almira; U5 Autoprevoz; U15 Fortuna). Diese Ausbildung wurde jedoch nicht staatlich anerkannt, sodass das Zertifikat allein regionale Bedeutung hatte. Eine ähnliche Kooperation bestand im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie in Tuzla. Hier wurde eine enge Kooperation zwischen Universität und dem Business Service Center (BIT) aufgebaut, so konnten Softwarelösungen für Unternehmen mit regionalem Wissen angeboten werden. Dieser *Know-how*-Transfer zwischen Universität und Anwendung war erforderlich, um eine Innovationsfähigkeit für die Unternehmen zu ermöglichen und die Region für die Ansiedlung weiterer Unternehmen attraktiver zu machen.

Einen Teil externer Weiterbildung übernahmen in einem gewissen Maße Banken, die vor allem ihren Kunden Kurse zur fachspezifischen Betriebswirtschaftslehre anboten. Gleiches galt für das Angebot der Regionalentwicklungsinstitutionen und -agenturen, die eine Möglichkeit boten, die KMU und ihre Kunden qualitativ zu fördern (Interviews B2 Eki; R5 LINK). Es waren aber kaum die Unternehmen selbst, die Weiterbildungsmöglichkeiten bereitstellten.

Ein einzelnes, herausragendes Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen privatem und öffentlichem Interesse im Bildungsbereich war das neu eröffnete Schweißzentrum in Tuzla,

57 Hierbei ist das Erlernen der Fähigkeiten während der Tätigkeitsausübung gemeint.

welches ein *joint-venture* zwischen einem bosnisch-herzegowinischen und einem deutschen Schweißinstitut aus Magdeburg war. Es diente der Ausbildung und der Zertifizierung von speziellen Schweißtechniken, die international anerkannt sind. Dieses Zentrum wurde privat finanziert und konnte als eine adäquate Antwort auf das Ausbildungsdefizit gesehen werden (Interviews R1 EG Tuzla; U30 Saijranic).

Bemerkenswert ist die Tatsache, dass einige der erfolgreichen KMU das Thema der Aus- und Weiterbildung verstärkt umsetzen wollten, da sie den Bedarf klar erkannt hatten und sich das Bildungsdefizit negativ auf die Geschäftstätigkeit auswirkte, in vielen Fällen aber nicht leisten konnten (Interviews U3 Alfatherm; U6 AvaCom; U36 Unis). Aus- und Weiterbildung wurde von einigen noch immer in erster Linie als gesellschaftliches Engagement gesehen, nicht als notwendiger Innovationsfaktor.

7.1.3 Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen

Als dritten Teil der gesellschaftlichen Wirkung von regional ansässigen Unternehmen wurde das gesellschaftliche Engagement abgefragt. Allgemein wird mit gesellschaftlichem Engagement der Begriff der *corporate social responsibility* (CSR) verbunden, der allerdings bei den Befragten weitestgehend unbekannt war. Definiert wird der Begriff *corporate social responsibility* als: „the commitment of business to contribute to sustainable economic development, working with employees, their families, the local community and society at large to improve their quality of life“ (Bagić, Škrabalo u. Narančić 2004, 11). Das gesellschaftliche Engagement umschreibt insgesamt diejenigen Unternehmensaktivitäten, die auf die Gesellschaft positiv abstrahlen und nicht Teil des Kerngeschäftes sind.⁵⁸

Insgesamt war das gesellschaftliche Engagement der Unternehmen in den Regionen Tuzla und Mostar kaum vorhanden. Wenn ein Unternehmen in diesem Bereich tätig war, konnten vor allem zwei Vorgehensweisen beobachtet werden: a) nicht systematisierte oder unstrategische Einzelaktivitäten im Bereich Spenden, b) kontinuierliche Unterstützung von Sportvereinen. Die von den Unternehmen abgegebene Begründung, sich kaum gesellschaftlich zu engagieren, beruht auf den mangelnden personellen und finanziellen Ressourcen. Das wirtschaftliche Überleben insbesondere bei den KMU stand im Vordergrund, wie es der Geschäftsführer einer Weinproduktion schilderte:

„Es gibt kein soziales Engagement, ich versuche die Löhne zu zahlen, wir haben deutlich überdurchschnittliche Löhne – das ist für mich eigentlich das soziale Engagement (...) ich mache keine großen *sponsorships*, das mache ich nicht. Das

⁵⁸ Die Diskussion um CSR ist weitläufig ebenso wie eine einheitliche Definitionen von CSR (vgl. Beckmann 2007). Grundlage aller Diskussionen ist aber das gesellschaftliche Engagement der Unternehmen.

einzig, was mir angeboten wurde, sind irgendwelche Posten in Fußballclubs, das halte ich nicht für gut, wir arbeiten ohne diese Technik (gemeint ist die politische Einflussnahme). Dass die Firma funktioniert, das ist genug soziales Engagement für die Region. Wenn wir irgendwann mal große Gewinne machen, dann kann man darüber reden. Aber, mir ist lieber ich produziere mehr, dann brauche ich mehr Angestellte, das halte ich für angemessener“ (Interview U17 Hepok; vgl. a. Interviews E9 Vesta; E11 GTZ; U39 Zitropromet).

Wenn überhaupt ein gesellschaftliches Engagement genannt wurde, dann war dies sporadisch und *ad hoc* in Form von Spenden oder Sachleistungen geschehen (Interviews U13 FCL; U22 Konold; U37 Zalmo). Vielfach wurden kleinere Spenden an lokale NRO gegeben oder es wurde im Sinne einer Nachbarschaftshilfe regional begrenzt gehandelt (Interviews U7 BBP; U16 Giprom; U20 Integra; U22 Konold; U26 MD Print). Der persönliche Zugang zum Begünstigten wurde dann als Grund für das Engagement genannt (Interviews U4 Almira; U36 UNIS). Es kann also nicht von einem in der Unternehmensstrategie verankerten, dauerhaften und die Gesellschaft der Region nachhaltig verbessernden Mechanismus gesprochen werden. Nur wenige Unternehmen haben sich dauerhaft und systematisch engagiert. Dies war ausschließlich bei der Unterstützung von Sportvereinen der Fall (Interview U10 Dita). Eine dauerhafte und systematische Unterstützung konnte eigentlich nur von größeren Unternehmen geleistet werden, da bei kleineren Unternehmen weder finanzielle noch personelle Kapazitäten vorhanden waren (Interview E9 Vesta; vgl. a. Bagić, Škrabalo u. Narančić 2004, 26). Lediglich ein einziges Unternehmen sah einen formellen und offenen Unternehmensvorteil durch die Unterstützung des Basketballvereins in Tuzla:

„We are the sponsor of a local basketball team in Tuzla. That is something that we always want to do, because that is a tradition. And our company is linked to that basketball team. So for us, if we would stop sponsoring that team, it would be the sign to everybody that there is something (negativ) happening to us.“ (Interview U10 Dita).

Über die dauerhafte Unterstützung im Sport wurde für das Unternehmen eine positive Reputation in der Region erzeugt. So kann das Sponsoring als Gradmesser des wirtschaftlichen Zustandes der Firma gesehen werden. Dies ist ein klassischer Bereich von *corporate social responsibility*, bei dem ein Nutzen für den Begünstigten und die Firma gleichermaßen entsteht. Ein anderer Fall, bei dem eine *Win-win*-Situation realisiert wurde, war die Firma Alba. Durch ihre Unterstützung eines deutschen Basketballvereins und den Kontakt nach Bosnien-Herzegowina durch den Trainer der Mannschaft, wurden die Kontakte für eine Investition in Bosnien-Herzegowina realisiert (Interview U1 Alba). Hier kann die umgekehrte Wirkungsweise von gesellschaftlichem Engagement konstatiert werden. Das Unternehmen profitierte

von ihrem Engagement in anderen Bereichen.

Ob und in welcher Form informelle und illegale Tätigkeiten über gesellschaftliches Engagement forciert wurden, ließ sich nicht eindeutig beurteilen (vgl. hierzu IA 2006, 186, 345; Henderson 2001, 46). Dass allerdings das als gesellschaftliches Engagement Definierte nicht immer der Gesamtheit der Gesellschaft zugute kam, wurde von mehreren betont – z. T. wurden nationalistische und radikale Vereine von Firmen unterstützt.

Das entsprechende Steuergesetz, welches den steuerlichen Vorteil von Spenden ab einer Höhe von acht Jahresdurchschnittsgehältern untersagt, steuert gegen die Möglichkeit der Geldwäsche an, verhindert aber nicht den Missbrauch von Spendengeldern. Eine Spende muss besteuert werden, was den allgemeinen Anreiz des Spendens auch für gemeinnützige Tätigkeiten herabsetzt (Global Compact 2007; Official Gazette of Bosnia and Herzegovina 2000, Artikel 5; vgl. a. Interviews R7 Nerda; B6 Partner; E4 Taldi; E9 Vesta; E11 Reference Group).

Es gab von Seiten der Verwaltung keine Bewertung der Empfänger oder Begünstigten von Unternehmensgeldern im Rahmen eines gesellschaftlichen Engagements, sodass mit den Geldern auch informelle ethnische oder politische motivierte, radikale Institutionen unterstützt wurden (Interviews U9 Ceste; U15 Fortuna; vgl. a. Bais u. Huijser 2005, 80). Dies war in der Vergangenheit im konfliktreichen Mostar häufig der Fall. Hier brachte ein gesellschaftliches Engagement oft keinen gesamtgesellschaftlichen Nutzen. Eine Verbindung von Spenden mit nationalistischen Vereinen wirkte abschreckend auf ein gesellschaftliches Engagement aller Firmen. Viele ausländische Unternehmen zogen sich von einem gesellschaftlichen Engagement deshalb gänzlich zurück, um eine Berührung mit dem informellen oder dem politisierten Sektor zu vermeiden (Interviews U1 Alba; U38 Zinktechnik).

Vielfach wurde die Weiterbildung als gesellschaftliches Engagement betrachtet, was allerdings nicht im eigentlichen Sinne eines gesellschaftlichen Engagement ist (vgl. Interviews U3 Alfatherm; U6 AvaCom; U35 Tuzlafarm; s. Kapitel 7.1.2).

Keines der Unternehmen hat sich im Bereich der Versöhnungsarbeit engagiert. Heikle Themen, wie die der ethnischen Spannungen, der Gleichberechtigung oder der Integration von Rückkehrern bzw. Vertriebenen wurden auch durch das gesellschaftliche Engagement nicht abgedeckt. Für diesen Bereich besteht kein expliziter Beitrag zur Stabilisierung der post-konfliktiven Region.

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass die Unternehmenskultur und die Arbeitsstandards einen Einfluss auf die regionale Gesellschaft haben, kann bestätigt werden. Insbesondere Diskriminierungen verschärfen ethnische Spannungen. Positive Effekte werden dann erreicht, wenn soziales Kapital über ethnische Grenzen hinaus vorhanden ist und dieses über gemischt-ethnische Arbeitsplätze gefördert wird. Die Unternehmenskultur folgt im Positiven wie Negativen den bestehenden Strukturen.

7.2 Wirkung der Arbeitsmärkte auf die Privatwirtschaft

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Der regionale Arbeitsmarkt hat einen qualitativen und quantitativen Einfluss auf privatwirtschaftliche Aktivitäten.

Es besteht ebenfalls eine Wirkung von der Gesellschaft auf die Unternehmen in direkter Weise über die Qualität auf dem regionalen Arbeitsmarkt. Arbeit als Produktions- und Innovationsfaktor bestimmt daher maßgeblich die Produktivität und damit den Erfolg der Unternehmen mit (Heise 2005, 151ff). Die Qualität bemisst sich an der Ausbildung, Motivation und der Mobilität der Arbeitnehmer (Tiongson u. Yemtsov 2008; World Bank 2002). Diese Mobilität wird für den Arbeitnehmer auch durch die Attraktivität eines Arbeitsplatzes bestimmt, definiert sich aber auch durch die individuell wahrgenommenen Umfeldbindungen vor Ort (Tiongson u. Yemtsov 2008; World Bank 2002). Sind regionale Arbeitsmärkte unvollständig und träge, werden landesweite Negativtrends im Arbeitsmarkt verstärkt, wie es bei Nachkriegs- und Transformationsgesellschaften oft der Fall ist. Dies hat zur Folge, dass eine hohe Arbeitslosenrate und ein gleichzeitiger Fachkräftemangel herrschen. In politisch unsicheren Situationen wird oftmals die persönliche Sicherheit einer Flexibilität für den Arbeitsmarkt vorgezogen, sodass die Arbeitskräfte entgegen der neoklassischen Theorie der Faktormobilität weniger mobil sind.

Die Operationalisierung der Hypothese erfolgte durch die Befragung der Unternehmen nach Verfügbarkeit von Arbeitskräften und deren Qualitäten bzw. Qualifikationen. Im Hinblick auf die quantitativen Aspekte des Arbeitsmarktes wurden vor allem die NRO und die Wirtschaftsexperten in Mostar und Tuzla befragt, die Auskunft über das Funktionieren von Arbeitsmärkten gaben.

7.2.1 Arbeitslosigkeit

*„Unemployment is the single
biggest problem facing
practical politics in the country“
(UNDP 2006a, 21)*

Formal besteht landesweit und insbesondere für die Stadtregionen Mostar und Tuzla das Problem der hohen Arbeitslosigkeit. Sie betrug nach offiziellen, statistischen Angaben im Jahre 2006 45 % (UNDP 2006a, 8). Dieser hohe Prozentsatz kommt über den Wegfall der Produktion, die Rationalisierung der Betriebe und die damit verbundene Freisetzung von Arbeitskräften sowie durch die hohe Zahl an Rückkehrern zustande (Interviews E18 OSZE; R7 Nerda). Der Prozentsatz gibt die offiziellen statistischen Angaben der gemeldeten Arbeitssuchenden wieder, nicht aber die Einkommenssituation. Die Einkommenslosigkeit wird auf 20 % geschätzt, informelle Einkommen und Transferzahlungen sichern in vielen Fällen die Existenz (Interview B5 KfW; vgl. auch UNDP 2006a, 21; World Bank 2002). Dies bedeutet, dass die informelle Beschäftigung einen signifikanten Teil der Wirtschaftskraft ausmacht – dies sind geschätzt über 30 – 50 % des Bruttosozialproduktes (World Bank 2002, x; IMF 2005, 198). Insbesondere die Branchen Landwirtschaft, Bau und Lohnveredelung, in denen keine höhere Ausbildung notwendig ist, besitzen einen hohen Anteil an informeller Beschäftigung (World Bank 2002, xi; UNDP 2006a, 48). Die informelle Beschäftigung in diesen Branchen ist oftmals mit saisonaler oder Teilzeitarbeit verbunden, was ein konstantes Einkommen für die Arbeitnehmer verhindert, eine individuelle Einkommensunsicherheit hervorruft und einen systematischen Aufbau einer Alters- oder Gesundheitsvorsorge verhindert (Interviews E12 GTZ; U5 Autoprevoz; UNDP 2006a, 46; s. Kapitel 5.2.6).

Informelle Anstellungen können grundsätzlich aus Sicht der Arbeitgeber und aus Sicht der Arbeitnehmer betrachtet werden. Zum einen ist die informelle Beschäftigung eine Not-Antwort auf einen schlechten Arbeitsmarkt aus Sicht der Arbeitnehmer – Einkommenssicherung ist hier oberstes Ziel. Zum anderen kann informelle Beschäftigung auf Freiwilligkeit beruhen, da sie kurzfristig profitabler ist (Jütting, Parlevliet u. Xenogiani 2008, 6). Das zweite Argument der freiwillig gewählten informellen Beschäftigung überwiegt für die städtischen Räume Tuzla und Mostar. Sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber profitieren kurzfristig von einer informellen Anstellung (Interviews U33 Technograd; R5 Link). Kurzfristig erhält der Arbeitnehmer einen höheren Stundenlohn, bei geringen Lohn(neben)-kosten für den Arbeitgeber. Langfristig hat die informelle Anstellung gravierende negative Auswirkungen auf die Spareinlagen, Pensionszahlungen und die Arbeitsplatzsicherheit für den Arbeitnehmer und an Steuer-

leistungen für den Gesamtstaat (UNDP 2006a, 44; World Bank 2002, xiv). Es gab weiterhin Anreize, sich offiziell arbeitslos zu melden und informell tätig zu sein: Nicht nur war der ausbezahlte Lohn für den Arbeitnehmer oft höher, wenn informelle Tätigkeit vorlag, sondern eine rudimentäre Krankenversicherung wurde auch vom Staat getragen, wenn der Arbeitnehmer offiziell als arbeitslos gemeldet war (UNDP 2006a, 48). Diese Option war vor allem für junge Arbeitnehmer attraktiv. Dies zeigte sich durch das Fernbleiben der jungen Generation vom Arbeitsmarkt. Eine Folge ist die starke Alterung auf dem offiziellen Arbeitsmarkt. Die Alterung liegt oberhalb des statistischen Alterungsfaktors für die Gesamtbevölkerung und kann demnach nicht allein mit dem demographischen Wandel erklärt werden (UNDP 2006a, 21). Gleichzeitig war die offizielle bzw. formale Jugendarbeitslosigkeit hoch (Interview E3 IPAK; vgl. a. UNDP 2006a, 21). Das Durchschnittsalter auf dem Arbeitsmarkt betrug im Jahr 1991 36,6 Jahre und im Jahr 2000 40 Jahre, sie ist damit überproportional stark gewachsen, was durch das Fernbleiben junger Arbeitskräfte begründet werden kann, nicht durch den demographischen Wandel (World Bank 2002, vgl. a. Interviews U24 Dita; U13 FCL). Zwar waren viele junge Arbeitnehmer informell tätig, aber auch hier war die Lage, eine Stelle zu erhalten, schwer. Eine Beteiligung der Frauen am Arbeitsmarkt war ebenfalls niedrig, obwohl das sozialistische System den Unterschied nivelliert hatte (UNDP 2008, 26).

Eine weitere Folge der angespannten formalen Arbeitsmarktsituation war der hohe Abwanderungswille bei jungen, gut ausgebildeten Arbeitnehmern. Das Phänomen des *brain drain* hatte in vielen Branchen bereits negative Auswirkungen. Gerade unter den 18 bis 35-jährigen bestand eine 2/3 Mehrheit, die das Land verlassen würde, wenn die Möglichkeit bestünde (UNDP 2006a, 11; UNDP 2008, Annex 3). Eine Folge des *brain drain* ist, dass sich die Qualität des Arbeitsmarktes durch den Anstieg des Durchschnittsalters und der Tendenz des verfallenden Wissens allmählich ändert (Interviews U1 Alba; U3 Alfatherm; U8 BIT; U14 FDM; U23 Kramer; R7 Nerda).

Die individuelle Unsicherheit auf dem Arbeitsmarkt ist hoch und führt in beiden Regionen zu einer geringen Faktormobilität (vgl. Heise 2005, 162). Arbeitnehmer würden im Zweifelsfall zwar für eine bessere Anstellung in die Hauptstadt Sarajevo ziehen, nicht aber die Hauptstadt verlassen oder zwischen Städten gleicher Größe wechseln (Interviews U10 Dita; U32 Solana; World Bank 2002). Diese Tatsache, dass der hohe Druck am Arbeitsmarkt, die individuelle Unsicherheit und die schwierige Finanzsituation zu einer Immobilität führten, findet sich auch in anderen Staaten wieder. Insbesondere bei peripheren Regionen Russlands wurde diese Starre auf dem Arbeitsmarkt nachgewiesen (Wein 1999; Thompson 2004). Für Bosnien-Herzegowina erklärt Donais die Starre auf dem Arbeitsmarkt zum Teil ethnisch:

„(there is a) growing evidence of a high degree of immobility within the labour market, stemming from ongoing employment discrimination on the basis of ethnicity, and the fact that most people's sources of social support, such as land and family networks are tied to physical communities“ (Donais 2005, 150).

Ob allein die ethnische Diskriminierung der Hauptgrund für die starren Arbeitsmärkte ist, wie Donais argumentiert, ist fraglich. Vielmehr bestanden wenig Anreize den Wohnort zu wechseln, wenn das enge soziale Netz am Wohnort die beste Versorgung bot oder informelle Anstellungen lockten. So war die Chance, informell am Wohnort eingestellt zu werden und die Versorgungssicherheit durch die Angehörigen ein größerer individuell wahrgenommener Nutzen, als die Anreize durch einen möglichen Ortswechsel (vgl. World Bank 2002; Jütting, Parlevliet u. Xenogiani 2008).

Die insgesamt hohe Arbeitslosigkeit hat weitreichende Effekte auf die Unternehmensgründungsmentalität. Hohe Frustration bei der Stellensuche, Motivationslosigkeit und mangelnde Perspektiven bremsten die Arbeitssuchenden, sich selbstständig zu machen (UNDP 2008, 48). Diese Motivationslosigkeit bzw. ein um sich greifender Pessimismus bzgl. Berufsperspektiven wurde im bosniakischen Teil Mostars stark wahrgenommen (UNDP 2008 48; Feigs 2006, 63ff). Im wirtschaftlich aktiveren, kroatischen Teil Mostars ist dieses Phänomen weniger stark verbreitet (UNDP 2008, 48). Für die Stadtregion Tuzla konnten hierzu keine Aussagen getroffen werden. Die Leiterin einer Jugendorganisation, die im Bereich der Arbeitsbeschaffung tätig ist, beschrieb die verheerenden Folgen der Frustration bei Jugendlichen:

“Die Initiativen der Jugendlichen sind gelähmt, denn sie wollen einfach nur eine Ausbildung und eine gute Arbeit finden. Viele von denen wollen dann ins Ausland. Das psychische Problem ist, dass viele von denen hier keine Perspektive sehen und dann auch den Alkoholismus oder die Drogen als Ausweg suchen” (Interview E2 IPAK).

Aus unternehmerischer Sicht war die hohe Arbeitslosigkeit weniger eine Schwierigkeit, als vielmehr die schlechte Qualität des Arbeitsmarktes und die fehlenden Qualifikationen der Arbeitssuchenden. Zwar gab es indirekt Zusammenhänge zwischen einer starken Arbeitslosigkeit und einer Qualität der Arbeitskräfte, dennoch war die Ausbildung und Verfügbarkeit von Fachleuten der entscheidendere Faktor aus Unternehmenssicht.

7.2.2 Qualität des Arbeitsmarktes

Die ersten Jahre nach Ende des Krieges waren geprägt von der insgesamt hohen Arbeitslosigkeit für alle Ausbildungsniveaus. Nach der Etablierung neuer Branchen in den Regionen und

einer gesamten ökonomischen Konsolidierung fehlte es, vierzehn Jahre nach Beendigung des Krieges, an Spitzenkräften im Management und für spezifische Produktionen oder bei spezialisierten Dienstleistungen (Interviews U4 Almira; U9 Ceste; U10 Dita; U16 Giprom; U38 Zinktechnik; E13 GTZ). Das Fehlen von Spitzenkräften war aus Unternehmenssicht das größte Problem im Bereich des Arbeitsmarktes, mehr noch als die insgesamt hohe Arbeitslosigkeit (World Bank 2002, 78; Tiongson u. Yemtsov 2008, 15).

Viele Unternehmen suchten Fachkräfte vor allem im Bereich der Betriebswirtschaftslehre und des Ingenieurwesens. Alle befragten Bereiche und Branchen hatten selbst keine adäquate oder flächendeckende Ausbildung, sodass sie selbst nicht zu einer Verbesserung der Qualität und der Qualifikationen der Arbeitnehmer beitrugen (s. Kapitel 7.1). Durch die Starre auf dem regionalen Arbeitsmarkt und durch den Effekt des *brain drain* konnten meist keine externen Fachkräfte angeworben werden, um die Defizite zu kompensieren. Es kam zu einer Spannung zwischen dem Mangel an Fachkräften einerseits und der Masse an Arbeitssuchenden andererseits, die soziale Konflikte hervorrief (vgl. Feigs 2006, 63ff). Zusätzlich hatten einige Befragte das Fehlen an gut ausgebildeten Facharbeitern auf niedrigen Ausbildungsniveaus bemängelt. Gerade im Bereich des Handwerks fehlte es an Ausbildung und an Verfügbarkeit von Fachkräften (Interview U11 Drinplast; vgl. auch OECD 2005, 58). Ohne diese fachlichen Kenntnisse konnte weder eine technische Innovationen (z. B. Spezialmaschine) genutzt werden noch betriebsinterne Innovationen stattfinden. Auch für den betriebswirtschaftlichen Bereich fehlte es an Kenntnissen, was insbesondere die befragten kreditgebenden Institutionen über ihre Kunden berichtet hatten. Grundlegende Fähigkeiten der Betriebswirtschaftslehre waren oftmals nicht vorhanden, sodass Unternehmens-Neugründungen wenig Chancen hatten, die ersten Geschäftsjahre zu überleben (Interviews B2 Eki; B6 Partner).

Im Bezug auf reguläre Facharbeiter wurden zwei grundsätzlich verschiedene Meinungen geäußert: Zum einen seien die älteren Facharbeiter durch die sozialistische Ausbildung gut geschult, arbeitswillig und erfahren und würden deswegen hochgeschätzt (Interviews U10 Dita; U23 Kramer; U30 Saijranić), zum anderen sei eine sozialistische Mentalität leistungshemmend, da zeit- und nicht ergebnisorientiert gearbeitet würde (Interviews U36 UNIS; E14 GTZ). Folgende Aussagen verdeutlichen die unterschiedlichen Meinungen exemplarisch:

“Unsere Vorteile sind, dass wir aus den sozialistischen Zeiten gut ausgebildete Schweißer haben. Ich weiß nicht, wie das in Zukunft sein wird. Uns werden auch diese Kräfte fehlen.” (Interview U23 Kramer).

“This is a new firm, most of the employees started after the war and that is the reason why we do not have the problems with socialist mentality.” (Interview U3 Alfatherm).

Beide Meinungen über die Qualitäten der Arbeitnehmer konnten im Gesamtkontext nicht bewertet werden. Auch die Meinung über die jungen Arbeitskräfte, die im post-konfliktiven Umfeld eine berufliche Ausbildung abgeschlossen hatten, war divergierend (Interview R8 Redah). Zum einen wurden vielfach die fehlenden sekundären Fähigkeiten, wie Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit und akkurate Arbeitsausführung, bemängelt (Interview U23 Kramer), zum anderen wurde ihnen eine hohe Motivation bescheinigt, leistungsorientiert zu arbeiten, was sie zu attraktiven Mitarbeitern machen würde (Interview U36 UNIS). Inwieweit eine sozialistische Mentalität umschrieben werden kann, ist fraglich und soll hier nicht weiter ausgeführt werden. Das Thema, der sich negativ auf die Produktion auswirkenden sozialistischen Mentalität wurde aber insgesamt oft angesprochen (Interviews U10 Dita; U13 FCL).

Das Problem der Ausbildungsdefizite trat insbesondere dann auf, wenn eine Modernisierung des Betriebes stattgefunden hatte. Können beispielsweise neu erworbene Maschinen nicht von Facharbeitern bedient werden, dann lohnt sich die Modernisierung nicht oder war kurzfristig kontraproduktiv. Dies war bei der Baustofffirma Siporex in Tuzla der Fall, wo die meisten Arbeitnehmer bereits ein hohes Durchschnittsalter erreicht hatten und neue Maschinen nicht bedienen konnten. Von Betriebsseite bestand keine Möglichkeit, diese Wissenslücke über Aus- und Weiterbildung zu schließen, wie der Finanzvorstand erläuterte:

„The biggest problem that we have is that the people that work here are too old. We need new workers, younger ones (...) (At the moment) there is no need for new skills, because we still have the old machines, so that workers and machinery fit together. But a change will come when we get under the modernisation.“ (Interview U31 Siporex).

Aus diesem Zitat wird deutlich, dass die Innovations- und die Modernisierungsfähigkeit eng mit der Verjüngung der Belegschaft verbunden ist. Die Auswirkungen eines demographischen Wandels für die Leistungsfähigkeit der Volkswirtschaft in Bosnien-Herzegowina wurde allgemein in verschiedenen Studien diskutiert (vgl. Nerda 2004, 30; World Bank 2002, 11; UNDP 2008, 45), die praktischen Auswirkungen beschreibt der Finanzvorstand der Waschmittelfirma Dita in Tuzla:

„The workforce is mainly consisting of the workers, which were employed by the establishment of Dita at 1977/78, they are around 50 or even older.“ (Interview U10 Dita).

Das Fehlen von Facharbeitern und die Suche nach gut ausgebildeten Arbeitnehmern ließ ethnische oder nationale Einstellungen allmählich in den Hintergrund rücken, dies galt vor allem für die in der Konkurrenz befindlichen KMU. Der Geschäftsführer eines Türen- und

Fensterherstellers in Tuzla beschrieb die Suche nach Fachkräften folgendermaßen:

„Ich brauche zwei Maschinenbauingenieure, egal ob sie Serben oder Bosniaken sind, ich suche schon seit einem Jahr und finde keinen.“ (Interview U11 Drinaplast).

Diese Suche nach geeigneten Arbeitnehmern ohne die Beachtung der ethnischen Zugehörigkeit ist eine positive Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt. Die Suche nach Arbeitskräften bedeutet aber auch eine ökonomische Einschränkung für die regional verankerten Unternehmen in Mostar und Tuzla und wirkt sich bei längerem Anhalten wachstumshemmend aus.

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass der regionale Arbeitsmarkt einen quantitativen und qualitativen Einfluss auf die Privatwirtschaft hat, kann teilweise verifiziert werden. Insbesondere der Mangel an gut ausgebildeten Arbeitskräften wird zunehmend zum Problem für die Privatwirtschaft. Die quantitativen Auswirkungen des Arbeitsmarktes, die hohe Arbeitslosigkeit, hat nur einen schwachen Effekt auf die Unternehmensentwicklung.

7.3 Zusammenfassung

Für die Wechselwirkung zwischen Gesellschaft und Unternehmen über den Arbeitsmarkt gilt folgendes:

1. Die Einstellungspolitik vieler Unternehmen wird oftmals durch ethnisch und fachliche Diskriminierungen bestimmt. Dies gilt vor allem für staatliche Betriebe, weniger für private KMU. Die Einstellungen erfolgen über persönliche Netzwerke, nicht nach Qualifikation. Dies sichert eine Minimalqualität, hemmt aber Unternehmen in ihrer Fähigkeit, eine Modernisierung durchzuführen. In den staatlichen Betrieben blockiert eine post-sozialistische Nomenklatura die Einstellung jüngerer und qualifizierter Arbeitskräfte.
2. Aus- und Weiterbildung wird von den wenigsten Betrieben systematisch angeboten. Auch ausländische Unternehmen, die die Kapazität zur Aus- und Weiterbildung haben, setzen dies nur in eingeschränktem Maße um. So kommt es zu keinem systematischen Aufbau von Humankapital.
3. Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen war insgesamt in beiden Regionen kaum vorhanden. Dies hatte meist ökonomische Gründe. Falls es gesellschaftliches Engagement gab, wurde dies entweder auf der Basis von *ad hoc* Spenden oder durch Sportförderung umgesetzt. So ergab das gesellschaftliche Engagement keinen dauer-

haften gesellschaftlichen Nutzen in den Regionen. In einigen Fällen wurde das gesellschaftliche Engagement sogar mit der Unterstützung radikaler oder nationaler Organisationen verbunden.

4. Die regionalen Arbeitsmärkte sind durch ein Überangebot an schlecht qualifizierten Arbeitskräften geprägt, dies gilt mehrheitlich für junge Arbeitskräfte. Sie haben ein Problem, in formelle Arbeitsverhältnisse zu gelangen. Ein Ausweg sind dann vielfach informelle Arbeitsverhältnisse, die kurzfristig dem Arbeitnehmer und dem Arbeitgeber gleichermaßen nutzen. Die Arbeitsmärkte in den Regionen waren weiterhin durch eine Starre gekennzeichnet. Arbeitssuchende beschränken sich oft allein auf die Region, da individuelle Sicherheiten, die durch soziale Netze entstehen, in unsicheren Situationen priorisiert werden.
5. Für die Unternehmen hatte die Qualität auf dem Arbeitsmarkt wesentlich größere Auswirkungen als die hohe Arbeitslosigkeit. So fehlt es trotz der hohen Arbeitslosigkeit an Spitzenkräften im Bereich Betriebswirtschaft und Ingenieurwesen. Dies ist zunehmend wachstumshemmend.

8 Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren

Die bisherige Perspektive bezog sich auf die Wirtschaftsakteure, die Wirtschaftsstrukturen und die Wechselwirkung zwischen regionaler Wirtschaft und Gesellschaft. Privat-öffentliche Kooperationsformen befassen dem vierten Analyseteil. Ob und inwieweit privat-öffentliche Kooperationsformen in Mostar und Tuzla existieren und andere Auswirkungen als die Einzelunternehmen auf die regionale Entwicklung haben, wurde über die vierte Forschungsfrage abgedeckt:

Sind öffentlich-private Kooperationen/Partnerschaften in der post-konfliktiven Regionalentwicklung aktiv und effektiv?

Wie bereits eingangs erwähnt, zeichnet sich allgemein der private Sektor durch eine Profitmaximierung und eine eigenständige, nicht-öffentliche Entscheidungsfindung aus, der öffentliche Sektor in demokratisch verfassten Gesellschaften verfolgt hingegen Gemeinwohlziele (vgl. Heise 2005, 81ff; Göpel 2003, 111, s. Kapitel 1.3). Allgemein und unabhängig von den Stadregionen Tuzla und Mostar können unterschiedlichste Formen der privat-öffentlichen Kooperationen zustande kommen, die von einem losen Netzwerk bis hin zu einer formalisierten, strategischen Partnerschaft reichen (vgl. Göpel 2003; s. Abbildung 16, S. 163). In der Fachdiskussion über post-konfliktiven Wiederaufbau und Entwicklung werden *Public Privat Partnership* (PPP) insbesondere für Infrastruktur-Projekte als Förderungsinstrumente angesehen, um die regionale Entwicklung zu stimulieren (vgl. Bray 2004, 27; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004). Diese Partnerschaften werden damit begründet, dass der privatwirtschaftliche Sektor in speziellen Fällen öffentliche Güter und Dienstleistungen schneller und zu dauerhaft besseren Konditionen (ständige Verfügbarkeit, niedriger Preis, gegebene Qualität etc.) zur Verfügung stellen kann als der öffentliche Sektor, dies gilt insbesondere für Infrastruktureinrichtungen (Gerson 2001, 111). Die Privatwirtschaft kann dies in post-konfliktiven Situationen nur dann umsetzen, wenn die hohen Investitionsrisiken durch öffentliche (meist internationale) Bürgschaften oder Beteiligungen verringert werden (Bray 2004; z. B. Bürgschaft der Weltbank: MIGA - Multilateral Investment Guarantee Agency oder Hermes Bürgschaft der Deutschen Bundesregierung). Ohne die öffentlichen Beteiligungen würden die erhofften Wirkungen für eine Umsetzung bestimmter öffentlicher Aufgaben durch private Akteure nicht realisierbar, da das politische und damit verbundene wirtschaftliche Risiko zu hoch wäre (vgl. dazu: BMZ 2005; Bray 2004; Bray 2006a; Collenbrerg 2006; Nikolić u. Maikisch 2006, 3;

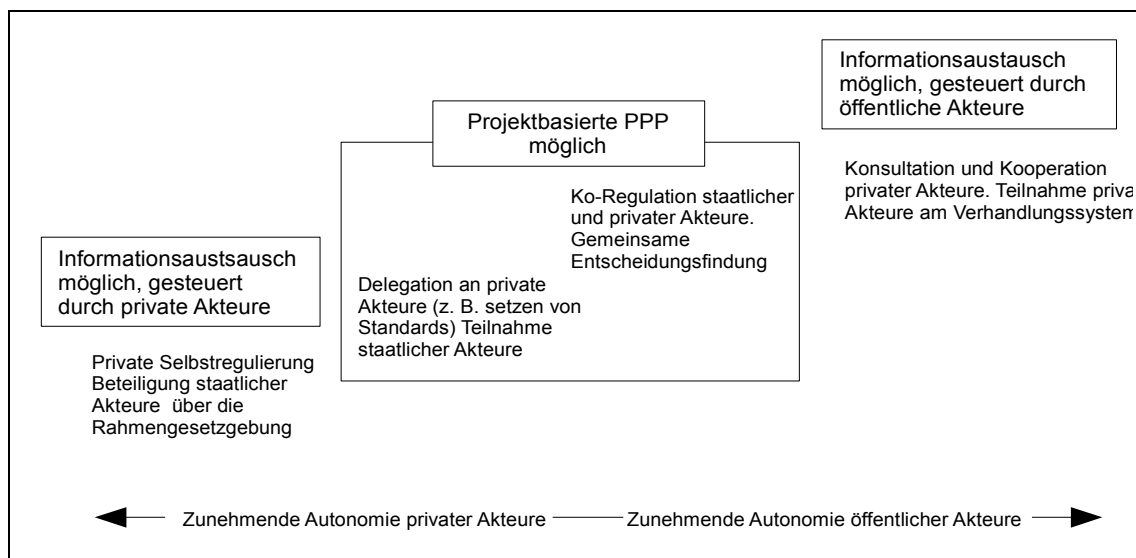


Abbildung 16: Allgemeines Spektrum der Kooperationsformen zwischen privaten und öffentlichen Akteuren (eigener Entwurf nach Göpel 2003, 114)

Das allgemeine Spektrum der Kooperationsformen reicht von einem Informationsaustausch bis hin zu strategischen Partnerschaften. Ihnen wird gerade für den Bereich der Nachkriegsregionen eine hohe Bedeutung beigemessen (Collier u. Hoeffler 2002; Schwartz, Hahn u. Bannon 2004; Göpel 2003, 114). Eine Einteilung für die unterschiedlichsten Kooperationsformen kann der Grad der Autonomie der einzelnen Akteure sein. Die Spannbreite der Kooperationsformen reicht dann von einer hohen Autonomie der privaten Akteure, bei denen die öffentlichen Akteure lediglich rahmensetzende Konditionen festlegen, bis hin zu einer hohen Autonomie der öffentlichen Akteure, bei der die Privaten beratenden Charakter haben (vgl. Börzel u. Risse 2005; s. Abbildung 16). Nur bei einer Gleichgewichtung der Akteursinteressen kann es zu einem gemeinsamen Projekt und damit zu einer strategisch-konstruktiven Partnerschaft kommen (projektbasierte PPP).

In der Vergangenheit, direkt nach Ende des Krieges, gab es einige PPP-Projekte in Mostar, die zwischen internationalen Unternehmen und internationalen Organisationen zustande kamen und die den Wiederaufbau von Infrastruktur (Straßen, Brücken und Versorgungsnetze) zum Ziel hatten. Regionale Unternehmen waren hierin aber nicht unmittelbar involviert. Als Beispiel kann der Wiederaufbau der historischen Brücke von Mostar (Stari Most) genannt werden. Hierbei hatte die Weltbank mit einer türkischen Baufirma kooperiert (World Bank 2007a). Weiterhin wurden großformatige Infrastrukturprojekte im Bereich Straßenbau, Wasserversorgung und Elektrizität in der direkten Nachkriegsphase durch internationale Organisationen finanziert. Alle PPP-Projekte im Infrastrukturbereich waren aber bereits abgeschlossen (Interviews B5 KfW; B8 World Bank; vgl. Hoering 2003; Bray 2005; MacDonald 2005;

Hüpfner 2002, 7). Dies waren Projekte, die direkt nach Ende des Krieges eine Bereitstellung von Infrastruktur zum Ziel hatten, dann aber keine nachhaltige Fortführung mit lokalen Akteuren fanden. Die einzigen Kooperationen, die zwischen privaten und öffentlichen Akteuren auf der regionalen Ebene systematisch zum Zeitpunkt der Untersuchung bestanden, wurden über die Regionalentwicklungsagenturen realisiert. Sie stellten das Bindeglied zwischen dem öffentlichen und dem privaten Sektor vor Ort dar (vgl. Hoering 2003, 77).

8.1 Formen der privat-öffentlichen Zusammenarbeit

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Eine regionale privat-öffentliche Zusammenarbeit beschränkt sich auf die Aktivitäten der Regionalentwicklungsagenturen.

Die Hypothese leitet sich aus der Situation in Bosnien-Herzegowina im Hinblick auf privat-öffentliche Kooperationen ab. In beiden Untersuchungsregionen selbst sind alle signifikanten PPP-Projekte zwischen multilateralen Geberorganisationen und der Privatwirtschaft abgeschlossen (World Bank 2007a). Die PPP-Förderung der Entwicklungsbanken wurden seit dem Jahr 2000 sukzessive abgebaut. Folglich beschränkte sich eine Zusammenarbeit auf die Kooperationen von Regionalentwicklungsagenturen mit ausgesuchten Partnern in der Privatwirtschaft. Die Agenturen wurden 2003 flächendeckend für Bosnien-Herzegowina durch die EU gegründet und wurden durch sie finanziert (Nerda 2004; Redah 2004). Die Agenturen haben zum Oberziel, die regionale Wirtschaft zu stärken und damit die Grundversorgung der Regionen zu verbessern. Die Regionalentwicklungsagenturen besitzen, im Gegensatz zu den einzelnen kommunalen Verwaltungen, eine Koordinierungs- und Steuerungsfunktion der wirtschaftlichen Entwicklung über die Stadtreionen hinaus, sodass eine theoretische Möglichkeit besteht, stabilisierende Wirkungen der regionalen, privatwirtschaftlichen Entwicklung zu initiieren. Neben den Regionalentwicklungsagenturen gab es vereinzelt auch Formen der projektbezogenen Kooperation mit der kommunalen Verwaltung im Stadtraum Tuzla.

Operationalisiert wurde die Hypothese durch die Befragung nach existierenden PPPs und deren Funktionieren sowie der aktuellen Aktivitäten der Regionalentwicklungsagenturen in Hinblick auf die Steuerung der Regionalentwicklung.

8.1.1 Die Rolle der regionalen Entwicklungsgesellschaften als institutionelle Kooperationsformen

Als einzige systematische und landesweite Form der Kooperation zwischen öffentlichen und privatwirtschaftlichen Akteuren konnte eine institutionelle Zusammenarbeit in Form der Regionalentwicklungsagenturen in beiden Untersuchungsgebieten festgestellt werden (vgl. Weinzierl 2005, 112). Diese institutionelle Zusammenarbeit leitet sich aus den Regularien der Regionalentwicklungsagenturen ab. Die Agenturen sind 2003 für ganz Bosnien-Herzegowina gegründet worden und haben eine ausgeglichene ökonomische Entwicklung aller Regionen zum Ziel, die interkommunal und über die Entitätsgrenzen hinaus stattfinden soll (Nerda 2004; Redah 2004; vgl. a. Interviews R7 Nerda; R9 Redah).

Inhaltlich arbeiten die Agenturen im Funktionsfeld der Kommunen, Kantone und Entitäten einerseits und der Handelskammern und Branchenvertretungen andererseits. Sowohl die kommunalen Wirtschaftsinstitutionen als auch die branchenübergreifenden öffentlichen Institutionen der Kammern waren in Mostar und Tuzla zwar formal vorhanden, aber nur schwach aktiv, sodass die Regionalentwicklungsagenturen die einzige systematisch funktionierende Schnittstelle zu den privaten Unternehmen darstellten.

Die Regionalentwicklungsagenturen – für Mostar: Regional Economic Development Agency Herzegovina (Redah) und für Tuzla: North East Regional Development Agency (Nerda) – stellten konkret die Verbindung zu den regional ansässigen Unternehmen dar. Um eine Kooperation einzugehen, musste eine gewisse Regionalität oder die regionale Verankerung der Unternehmen vorhanden sein (Interview R7 Nerda; vgl. McQuaid 1997). Auf einer konkreten Projektebene bestanden zum Zeitpunkt der Untersuchung keinerlei Partnerschaften zwischen Unternehmen und der Regionalentwicklungsagenturen, obwohl es definiertes Ziel war, die regionale Wirtschaft über die Vernetzung und die Bereitstellung von Dienstleistungen und Informationen zu stärken (Nerda 2004; Redah 2004). Insgesamt wurde die Bereitstellung der Informationen einseitig von den Regionalentwicklungsagenturen gesteuert. Es fand lediglich eine passive Beteiligung einiger weniger Firmen vor Ort statt.

Eine Evaluierung der Arbeit der Regionalentwicklungsagenturen wurde für einzelne Projekte von der EU als Finanzgeber durchgeführt – sie bewertete allerdings nicht die Wirkung der Maßnahme auf die Regionalentwicklung (vgl. Weinzierl 2005, 131). Die Evaluierung und die Wirkungsmessung von Maßnahmen wird als ein allgemeines Problem bei Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren beschrieben (vgl. Hoering 2003, 76). Für eine effektive Zusammenarbeit ist sie jedoch eine notwendige Voraussetzung.

Trotz der Finanzierung der EU wurde die konkrete Arbeit der Regionalentwicklungsagenturen durch die regional ansässigen Unternehmen entweder wenig wahrgenommen oder als eher negativ bewertet (Interviews U1 Alba; U11 Drinaplast; U32 Solana; B2 Eki). Die mangelnde Wahrnehmung lag daran, dass sich die Institutionen noch immer in der Konsolidierungsphase befanden und ihre Wirtschaftskontakte kaum etabliert hatten. Die Kritik bezog sich weiterhin auf die Umsetzung der Projekte und die eingesetzten Maßnahmen. Die Gründe für den schwachen Grad an Kooperationen waren: Mangelndes Vertrauen von Unternehmen in öffentliche Institutionen bei gleichzeitig hoher Erwartungshaltung an eine Kooperation, aber auch Erfahrungsdefizite auf Seiten der öffentlichen Institutionen und eine schwache Integration privatwirtschaftlicher Interessen in die jeweiligen Projekte. Ein Beispiel für die Skepsis der Unternehmen war die Breitstellung von Unternehmens-Informationen beim Aufbau eines Unternehmensregisters in Tuzla. Viele Unternehmen verweigerten die Veröffentlichung jeglicher Daten (Interview R7 Nerda). Aus Sicht der Unternehmen wurde eine Zusammenarbeit allein unter dem finanziellen Aspekt gesehen, dass der öffentliche Akteur finanzielle Mittel zur Verfügung stellt, ähnlich wie beim Sponsoring oder den Finanzspenden der multilateralen Organisationen nach Ende des Konfliktes (Interview 32 Solana). Eine finanzielle Unterstützung konnte aber bei der Erstellung des Unternehmensregisters nicht geleistet werden.

Insgesamt bestand ein Informationsdefizit über die Art der Zusammenarbeit zwischen öffentlichen und privaten Akteuren. Gleichzeitig gab es auf Seiten der öffentlichen Institutionen ein Erfahrungs- und Strategiedefizit im Umgang mit den privaten Akteuren. Das Instrument der Kooperation kann aber erst dann Wohlfahrtseffekte entfalten, wenn beide Akteure feste Zielvorstellungen und klare Konditionen vereinbart haben (Hoering 2003, 74).

Die Arbeit der Regionalentwicklungsagentur Nerda in der Stadtregion Tuzla umfasste zwar etliche Informationsveranstaltungen für die Privatwirtschaft, dennoch gaben viele Unternehmen an, diese Veranstaltungen weder zu kennen noch von der Wirkungsweise der Regionalentwicklungsagenturen zu profitieren (Interviews U5 Autoprevoz; U11 Drinaplast; U17 Hepok; U31 Siporex; U32 Solana). Es blieb oftmals bei einem Informationsaustausch, wie der Mitarbeiter der NRO Mercy Corps berichtete:

„There is some exchange of information with the regional development agencies but not too much. There is for example no joint projects“ (Interview E5 Mercy Corps).

Es herrschte ein einseitiger Informationsfluss von Seiten der Regionalentwicklungsagenturen, die oft ausschließlich mit anderen öffentlichen Institutionen kooperierten (z. B. Kantone, Gemeinden und Entitätsverwaltung), weniger aber mit Unternehmen (Interview U11 Dri-

naplast). Damit kann lediglich von einem inter-öffentlichen Austausch gesprochen werden. Ein einziger Fall wurde geschildert, bei dem die Regionalentwicklungsagentur im konkreten Fall eine Unterstützung im Bereich Marketing umsetzen konnte (Interview U10 Dita). Eine systematische Erweiterung der Unterstützung für Unternehmen stand noch aus.

Die Regionalentwicklungsagentur Redah in Mostar hatte starke organisatorische Schwierigkeiten, sodass noch weniger Aktivitäten stattfanden (Interview R8 Redah). Die schwierige politische Lage in Mostar und die damit verbundene Mandats- und Kompetenzabgrenzung, auch auf Kantonebene, waren dafür hauptsächlich verantwortlich (Interview R9 Redah).

Die Finanzierung der Regionalentwicklungsagenturen in Bosnien-Herzegowina erfolgte aus EU-Fördermitteln, die projektbezogen und nicht wirkungsabhängig sind (Interview E14 GTZ). Die Finanzierung basiert auf einer Evaluierung der durchgeführten Projekte durch die Geberorganisation, nicht aber auf einer Evaluierung durch die privaten Akteure. Dies bedeutet, dass es eine hohe Erfolgsabhängigkeit der durchgeführten Projekte gab, die auch im Fall des Misslingens angegeben wurde, um weitere Finanzmittel der EU zu erhalten. Die Projekte richteten sich dann nicht allein nach dem Erfolg in der Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft, sondern in erster Linie nach dem Erhalt der Agentur selbst (Interviews U32 Solana; R5 Link; E14 GTZ). Ein weiterer Grund für eine wenig bedarfsorientierte Arbeit der Regionalentwicklungsagenturen war, dass sie zum Zeitpunkt der Untersuchung keine konsistente Regionalentwicklungsstrategie entworfen oder verfolgt hatten (Interview E13 GTZ). So kam es meist zu einer Aneinanderreihung an Einzelförderungen, aus der keine dauerhafte Zusammenarbeit mit der Wirtschaft entstand, wie es der Wirtschaftsexperte der GTZ aus Mostar schilderte:

“Es war das Problem mit den Regionalentwicklungsagenturen, dass es nur eine Sammlung von aneinander gereihten Projekten ist. Die EU hat das mit den Förderungen im Prinzip selbst initiiert, aber es war keine Regionalentwicklungsstrategie, auch wenn es so verkauft wurde.” (Interview E14 GTZ).

Diese Aneinanderreihung an Projekten kann als die Etablierungsphase der Regionalentwicklungsagenturen interpretiert werden und lässt Raum für eine weitere Professionalisierung (vgl. Interview E4 Taldi). Gründe für das Fehlen von strategisch-konstruktiven Partnerschaften, die zu einer regionalen Stärkung beitragen, sind:

1. Die öffentlichen Institutionen erfüllen selbst nicht die Konditionen der Zusammenarbeit: die Zieldefinition, die Formulierung von Konditionen, die Bereitstellung der finanziellen Mittel und die Organisationskapazitäten.
2. Die regionalen Unternehmen haben bisher keine Erfahrungen und kein Vertrauen in die Zusammenarbeit, was sich in einer hohen Erwartungshaltung und der Skepsis dem öffentli-

chen Sektor gegenüber widerspiegelt (Interview E4 Taldi).

3. Multilaterale Steuerungsinstrumente von Weltbank, der EBRD oder der KfW sind häufig nicht regional anwendbar. So können die öffentlichen Institutionen vor Ort diese nicht einsetzen.
4. Groß angelegte PPP- Projekte können nur mit etablierten Unternehmen eingegangen werden, die die Konditionen des öffentlichen Akteurs einhalten können (Hoering 2003 77). Diese fehlten vor Ort.

8.1.2 Einzelkooperationen

*“We cooperate with federal administration, but there is no constant cooperation”
(Interview U33 Tehnograd)*

Im Gegensatz zu Mostar bestehen in Tuzla einige Einzelkooperationen zwischen privaten Unternehmen und öffentlichen Institutionen zusätzlich zu den Aktivitäten der Regionalentwicklungsagenturen. Die Einzelkooperationen sind allerdings weder systematisch noch kontinuierlich und beruhen meist allein auf einem Wissensaustausch, der für beide Akteure von Nutzen ist. Diese losen Einzelformen von Kooperation kamen nur zu Stande, da es eine klare Regionalentwicklungsstrategie der Stadt Tuzla gibt und Verwaltungseinheiten ihren Gemeinwohlzielen ansatzweise nachkommen sowie Kapazitäten aufbrachten, diese Kooperationen aufrecht zu erhalten (vgl. Stadt Tuzla 2006). Neben diesen formalen Voraussetzungen war das Vertrauen der privaten Wirtschaftssubjekte in die regionale Verwaltung in Tuzla in Ansätzen vorhanden, in Mostar fehlte dies gänzlich.

Beispiele für die Kooperationen zwischen einigen Arbeitgebern und dem kommunalen Arbeitsamt waren die Vermittlung von Arbeitssuchenden oder eine Zusammenarbeit zwischen Universität und dem Business Information and Technology Center, welches kommunal betreut wurde (Interviews U8 BIT; U12 Elir). Auch der Industrieinkubator zählte zu einer solchen Form der Zusammenarbeit (Interview U7 BBP). Dennoch musste auch für den Raum Tuzla festgestellt werden, dass die Kooperationen nicht systematisch, konstant und oftmals auch nicht nachhaltig aufgebaut waren. Sie waren durch bestimmte Personen zustande gekommen und an diese gebunden, nicht aber institutionalisiert (Interview U33 Technograd). Insgesamt spielten diese Einzelkooperationen eine geringe Rolle in der regionalen Nachkriegsentwicklung. Sie hatten keine nachhaltige Wirkung und veränderten den Charakter der Wirkungsmechanismen der Privatwirtschaft nicht. Eine Steuerung der privatwirtschaftlichen Aktivitäten im Sinne einer nachhaltigen Stabilisierung fand nicht statt.

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass sich die privat-öffentlichen Kooperationen auf die Regionalentwicklungsagenturen beschränkt, kann teilweise bestätigt werden. Wenn überhaupt von einer Zusammenarbeit gesprochen werden kann, dann geht sie einseitig von den Regionalentwicklungsagenturen aus und beschränkt sich auf den losen Informationsaustausch. Es stellt sich jedoch die Frage, ob es sich damit um eine Kooperation handelt.

8.2 Voraussetzungen der Zusammenarbeit zwischen öffentlichem und privatem Sektor

Hypothese: Begründung und Operationalisierung

Hypothese: Definierte Voraussetzungen sind notwendig, um öffentlich-private Kooperationen auf Dauer für die Regionalentwicklung einzusetzen.

Die zweite Hypothese umfasst die Bedingungen und Konditionen, unter denen eine öffentlich-private Kooperationen möglich und erfolgreich sind. Dies geschieht im Hinblick auf die Stabilisierung der Region aus Sicht der Beteiligten. Es kann allgemein und langfristig erfolgreich nur zu einer Kooperation kommen, wenn beide Akteure einen Nutzen aus der Kooperation ziehen (Hüpfner 2002; Weinzierl 2005, 108ff). Die Bedingungen sind im Folgenden akteurspezifisch aufgelistet (s. Tabelle 13 S. 169-170) und bemessen sich an den Konditionen von projektbasierten Public-Privat-Partnerships (bzw. strategisch-konstruktive Partnerschaften), die als engste und konkreteste Form der Zusammenarbeit zwischen privatem und öffentlichem Sektor gesehen werden können, da hier beide Akteursinteressen einen hohen Grad an Mitbestimmung haben (Weinzierl 2005, 117). Oftmals entstehen bereits im Vorfeld einer Kooperation Informationsasymmetrien oder unterschiedlichen Erwartungen der einzelnen Akteure, die dann das gemeinsame Projektziel gefährden (Hüpfner 2002, 14; Hoering 2003; Weinzierl 2005, 146). Die Tabelle 13 bietet eine Übersicht über die Vor- und Nachteile eines jeden Akteurs im Hinblick auf Kooperationsmöglichkeiten.

Akteur	Vorteile	Nachteile/Risiken
Privat	<ul style="list-style-type: none">• Finanzielle Unterstützung• Finanzielles Risiko geringer• Politisches Risiko geringer• Markterschließung leichter möglich• Beratung bei Vorbereitung	<ul style="list-style-type: none">• Auflagen in vielen Bereichen (sozial, ökologisch)• Preisbindungen (Löhne, Produkte)• Zeitliche Verpflichtung• Verantwortlichkeit

	<ul style="list-style-type: none"> • und Durchführung • Aufbau von Netzwerken (lokal, international) 	<ul style="list-style-type: none"> • Transparente Durchführung
Öffentlich	<ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung der lokalen Kapazitäten • Reduzierte Projektausgaben • Erhöhte Effizienz • Erhöhte Innovationsmöglichkeiten • Steuerung der privaten ökon. Aktivitäten (Konfliktsensibilität) • Durchsetzung sozialer und ökologischer Normen 	<ul style="list-style-type: none"> • Richtige Wahl des Kooperationspartners • Erosion von staatlichen Aufgaben (Governance) • Einseitige Beanspruchung des Vertrages durch private Akteure (Mitnahmeeffekte) • Verzerrung der lokalen Märkte
Gesamt-Bedingungen für beide Akteure (unter denen positive Effekte im Sinne einer Friedensentwicklung gewonnen werden können)	<ul style="list-style-type: none"> • Willensbekundung • Klare Zielformulierungen • Juristische und gesetzliche Rahmenbedingungen • Verwaltungskapazitäten für Kooperation • Evaluierung und Monitoring • Wettbewerb zwischen den Anbietern • Keine Marktverzerrungen durch Kooperation • Sanktionsmöglichkeiten seitens des öffentlichen Akteurs 	

Tabelle 13: Kooperation zwischen öffentlichem und privatem Sektor: Vor- und Nachteile (eigene Zusammenfassung nach: Hüpfner 2002; Unmüßig 2006; Bray 2004; Bray 2005; Nikolić u. Maikisch 2006; Gerson u. Colletta 2002; Dutz et al 2006; Witte u. Benner 2006; BMZ 2005; Collenbrerg 2006)

Operationalisiert wurde diese Hypothese über Fragen nach den Bedingungen der Zusammenarbeit zwischen öffentlichen und privaten Akteuren und über die Abfrage, welche Erfahrungen bei den Kooperationsformen zwischen den jeweiligen Akteuren gemacht wurden. Hierzu wurden sowohl die Unternehmen als auch die Regionalentwicklungsagenturen befragt.

8.2.1 Fehlende Bedingungen

Bei der schwach ausgeprägten Zusammenarbeit zwischen öffentlichem und privatem Sektor ist die Frage nach den Konditionen nicht detailliert zu beantworten. Da insgesamt nur zu sehr lose, d. h. wenig formalisierte und keine strategisch-konstruktive Kooperationen anzutreffen waren, sind die Konditionen nicht systematisch zu erfragen gewesen. Vereinzelt wurde allerdings festgestellt, dass erstens die Konditionen einer Zusammenarbeit nicht formalisiert sind oder sie zweitens *ex post* angepasst wurden. Es bestand des Weiteren ein Mangel an möglichen Kooperationspartnern in der Privatwirtschaft, sodass die Konditionen – sofern sie vorab formuliert wurden – hinter jeglicher Form der Kooperation zweitrangig behandelt wurden. Weniger wichtig scheint es *wie* kooperiert wird, sondern vielmehr dass überhaupt eine Kooperation besteht (wenn auch nur als Informationsaustausch). Über die Auswahlkriterien der Ko-

operationspartner gab es keine Aussagen (vgl. a. Stamm 2006, 32). Allein die Vertrauensnetzwerke in Tuzla zwischen öffentlichen und privaten Institutionen können als Entscheidungskriterien angesehen werden, um einen bestimmten Akteur als Partner auszuwählen. Insgesamt aber entfallen die Steuerungs- und Koordinierungsmechanismen der öffentlichen Akteure im Sinne einer stabilisierenden Regionalentwicklung und einer *local governance* damit. Die Erwartung von Synergieeffekten durch privat-öffentliche Kooperationen blieb folglich aus (vgl. von Gleich 2003, 65). Damit entfällt auch die Frage nach der Erosion staatlicher oder öffentlicher Kontrolle, wenn der private Sektor nur lose Kooperationen eingeht (vgl. Göpel 2003, 115). Seine Einflussmöglichkeit über Kooperationen mit dem öffentlichen Sektor werden *de facto* auf diesem Wege nicht verändert.

Ob nun privat-öffentliche Kooperationsformen einen höheren Effekt bei der regionalen Stabilisierung aufweisen, bleibt für die Forschungsregionen unbeantwortet, da dies nicht untersucht werden konnte. Die Frage bleibt daher offen, ob das Fehlen von Konditionen seitens der öffentlichen Institutionen zu Mitnahmeeffekten für die Unternehmen führt und zu Ungunsten des regionalen Gemeinwohls ausfällt (vgl. Hoering 2003).

Beantwortung der Hypothese

Die Hypothese, dass definierte Voraussetzungen der privat-öffentlichen Kooperationen für eine nachhaltige Regionalentwicklung entscheidend sind, konnte nicht beantwortet werden, da keine dauerhaften privat-öffentlichen Kooperationen bestehen und damit die Bewertungsgrundlage fehlte.

8.3 Zusammenfassung

Die Kooperationsformen zwischen öffentlichen und privaten Akteuren der Regionalentwicklung ist insgesamt schwach:

1. Es gab keine strategisch-konstruktiven Projektpartnerschaften von öffentlichen und privaten Akteuren in den Untersuchungsräumen Tuzla und Mostar. Zwar sollten privatwirtschaftliche Effekte durch die öffentliche Steuerung einen höheren Nutzen für die regionale Gesellschaft entfalten können, dennoch war dies weder positiv noch negativ für die Regionen Tuzla und Mostar zu erkennen gewesen, da es an eigentlichen Kooperationen fehlte.
2. Es waren in beiden Stadtregionen einzig die Regionalentwicklungsagenturen, die eine Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft im systematischen Ansatz und institutionalisiert vorweisen konnten, der aber allein auf dem Austausch von Informationen

basierte. Dies waren jedoch keine Projektpartnerschaften.

3. Auf der kommunalen Ebene ergaben sich in Tuzla, wo eine Regionalentwicklungsstrategie formuliert wurde, kleinere, nicht systematisierte Formen der Zusammenarbeit, von denen allerdings keine Impulse einer regionalen Stabilisierung ausgingen. Die mangelnde Kooperation zwischen öffentlichem und privatem Sektor in Mostar lag am Fehlen der Zieldefinition der öffentlichen Institution und am Fehlen der Umsetzung einer Wirtschaftspolitik ebenso wie an der politischen Teilung.
4. Es herrschte ein geringes Interesse der Privatunternehmen an Kooperationen, da sie wenig Vertrauen in öffentliche Institutionen hatten. Gleichzeitig formulierten sie sehr hohe finanzielle Erwartungen, die die öffentlichen Institutionen nicht erfüllen konnten.
5. Da keine Kooperationsformen im Detail untersucht werden konnten, blieb die Frage nach den Bedingungen der Kooperation unbeantwortet.
6. Direkt nach Kriegsende gab es jedoch einige Kooperationen zwischen internationalen Organisationen und internationalen Unternehmen vor allem in Mostar im Bereich der Bereitstellung von Infrastruktur. Sie hätten auf lokale Strukturen übertragen werden können. Sie hatten aber keinen dauerhaften und regionalwirtschaftlich stimulierenden Charakter, da nach Beendigung der Projekte beide Kooperationspartner nicht mehr in der Region aktiv waren.

9 Fazit und Ausblick

Über die Auswertung von 78 qualitativen Interviews mit Firmenvertretern, Wirtschaftsexperten und Vertretern der Zivilgesellschaft vor Ort konnten die Fragen nach der Rolle der Privatwirtschaft in der post-konfliktiven Regionalentwicklung und deren Stabilisierungswirkung untersucht werden. Die Forschungsfrage umfasst die Teilbereiche der regional aktiven Wirtschaftsakteure und deren spezifischen Potenziale, die Untersuchung der Umfeldstrukturen, in denen die Unternehmen agieren, die Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und der Gesellschaft über den Arbeitsmarkt und schließlich die Kooperationen zwischen privaten und öffentlichen Akteuren in der Regionalentwicklung. So wurden sowohl unternehmensinterne als auch unternehmensexterne Aktivitäten auf ihre stabilisierende Wirkung für die postkonfliktiven Regionen Tuzla und Mostar untersucht.

9.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

9.1.1 Akteure

1. Insbesondere die nach dem Krieg neu gegründeten KMU sind in beiden Stadtregionen die Träger der regionalen Wirtschaft. Sie sind in ihrer Branchenzusammensetzung heterogen, zeigen die größte Dynamik aller regional ansässigen Wirtschaftsakteure und besitzen zudem ein hohes Wachstumspotenzial. Unter ihnen herrscht allgemein eine große Konkurrenz, starke regionale Verankerung im Hinblick auf Zuliefer- und Absatzmärkte, eine große Standorttreue und in der Regel eine gewisse Distanz zu den ehemaligen Konfliktstrukturen. Vor allem die überdurchschnittlich erfolgreichen Neugründungen von Flüchtlingsrückkehrern sorgen für einen Import von Wissen in die Region, der dem gesamten Wirtschaftsumfeld und -klima zuträglich ist. Gleichwohl sind die KMU zunehmend der internationalen Konkurrenz von Waren und Dienstleistungen im Zuge der Globalisierung ausgesetzt und müssen sich dem gestiegenen Preisdruck anpassen. Die Marktmacht der KMU reicht nicht aus, die ethnischen Marktteilungen durch ökonomische (und nicht ethno-politische) Handlungsweisen zu überbrücken. Somit müssen sie sich den vorherrschenden Marktgegebenheiten unterziehen. Ihr Zugang zu Investitionskapital ist meist privater Art, sodass das Wachstum jedes einzelnen Unternehmens hiervon abhängt. Eine systematische Förderung der KMU seitens der öffentlichen Akteure besteht nicht in systematischer Weise.

2. Die ehemaligen Staatsbetriebe, die zum Teil schon privatisiert sind oder sich im Privatisierungsprozess befinden, besitzen ein geringes Potenzial, die regionale Wirtschaft nachhaltig zu stärken. Sie sind zum einen nicht die Träger der regionalen Wirtschaftsentwicklung, da sie mit finanziellen, sozialistischen Altlasten belegt sind und Modernisierungsproblemen gegenüberstehen. Zum anderen pflegen sie über das Management eine Nähe zu der lokalen, oftmals nationalistischen Politik und forcieren somit die Persistenz der mit den Kriegsstrukturen verbundenen Eliten. Weiterhin neigen die staatlichen Unternehmen über ihre Größe und regionale Marktmacht dazu, regionale Monopole oder Oligopole zu bilden, die sich nachteilig auf die Produktqualität und das Wirtschaftsumfeld auswirken. Ihre Wertschöpfung ist stark regional orientiert, was jedoch eine Reaktion auf wegfallende Marktverflechtungen ist und als Schrumpfung bezeichnet werden kann. Trotz ihres geringen Potenzials verfügen sie über einen guten Zugang zu Kapital über kapital- und immobiliengebundene Sicherheiten. Gleichzeitig sind sie Förderzielgruppe der internationalen Entwicklungsbanken, die die Privatisierung der Unternehmen und die Öffnung der Märkte als Mandat vertreten.
3. In beiden Regionen spielen ausländische Unternehmen lediglich eine untergeordnete Rolle, da sie zum einen nur in geringer Zahl vorkommen und zum anderen allgemein eine schwache regionale Verankerung aufweisen. Ihre Marktausrichtung ist überwiegend international, sodass die Zulieferung von Vorprodukten und der Warenabsatz global oder transnational geregelt sind. Lediglich über die Einstellung von lokalen Mitarbeitern besteht eine regionale Verankerung. Das Argument des Importes von Wissen und Standards in die Standortregion wurde vor Ort nur teilweise durch die Interviewaussagen bestätigt. Es trifft im Bereich der Weiterbildung zu, nicht aber flächendeckend für Sozial- und Arbeitsstandards vor Ort. Weiterhin ist die Bereitschaft ausländischer Unternehmen, in ein regional noch unsicheres Umfeld zu investieren, stark begrenzt, was ihr gesamtes Potenzial zur Stabilisierung der post-konfliktiven Region gering ausfallen lässt.
4. Internationale Organisationen haben in den Jahren unmittelbar nach Kriegsende starke Impulse auf die regionalen Wirtschaft ausgeübt, werden derzeit jedoch von regional ansässigen Unternehmen abgelöst und spielen als Wirtschaftsakteure eine abnehmende Rolle.

9.1.2 Wirtschaftsstrukturen

1. Die Öffnung der Märkte führt zu einem zunehmenden globalen Wettbewerb an den Standorten in den Regionen, dem die Unternehmen direkt ausgesetzt sind. Dieser führt bei den öffentlichen Betrieben zu einer beschleunigten Privatisierung und zu einer drängenden Modernisierung. Vielfach ist eine Regionalisierung der Wirtschaftsaktivitäten eine Konsequenz ehemaliger staatlicher Betriebe auf die gestiegene globale Konkurrenz. Für die KMU bedeutet dies zwar eine erhöhte Konkurrenz durch importierte Waren und Dienstleistungen, aber auch einen besseren Zugang zu hochwertigen Importgütern, die eine Weiterverarbeitung ermöglichen. Die zunehmende Globalisierung wirkt sich durch die gestiegene Konkurrenz um Standorte auf die Untersuchungsregionen zwar oftmals negativ aus, eine adäquate Antwort auf den globalen Wettbewerb ist dennoch in Mostar nicht und in Tuzla nur ansatzweise über eine Regionalentwicklungsstrategie gefunden worden.
2. Die Kapitalverfügbarkeiten für KMU sind stark erschwert. Kommerzielle Banken haben zwar das Potenzial, Kapital in der Region zur Verfügung zu stellen, werden den Erwartungen aber nur ansatzweise gerecht. Vielfach ist der durch internationale Banken dominierte Finanzsektor auf Konsumentenkredite fokussiert, weniger auf die Investitionskredite im KMU-Bereich. Internationale Entwicklungsbanken haben als Ziel, die Privatisierung der öffentlichen Unternehmen finanziell vorzubereiten und die Modernisierung zu ermöglichen, Kreditlinien für die Träger der regionalen Entwicklung, die KMU, fehlen jedoch. Mikrokreditorganisationen als Quasi-Banken, die Kleinstsummen unkompliziert und zu hohen Kapitalkosten zur Verfügung stellen können, haben oft unpassende Rückzahlungsmodalitäten, sodass sie für KMU vieler Branchen wenig attraktiv sind. Viele der KMU weichen daher auf private Kapitalquellen aus.
3. Alle Unternehmen agieren in unvollständigen Märkten, die auch durch die ethnische Ausrichtung charakterisiert sind. Es fehlt an Transparenz und gesetzlichen Rahmenbedingungen, die die Voraussetzungen für ein marktwirtschaftliches Handeln darstellen. Insbesondere die Marktsituation in Mostar ist ethnisch ausgerichtet. Dies äußert sich dahingehend, dass Zuliefer- und Absatzstrukturen vorwiegend mit Vertragskunden des eigenen ethnischen Hintergrundes auf- und ausgebaut werden. Diese wurden zwar bereits direkt nach Ende des Krieges in manchen Fällen aus nationalistischen Gründen etabliert, besitzen aber durch die alltäglichen Institutionalisierungen nach wie vor eine

Persistenz, auch wenn die ursprüngliche nationalistische Intention weggefallen ist. Insbesondere der Arbeitsmarkt richtet sich nach ethnischen Gesichtspunkten.

4. Das institutionelle Umfeld ist durch eine fehlerhafte Gesetzgebung auf der übergeordneten Ebene (Kantone, Entitäten) und eine lokal stark divergierenden Wirtschaftspolitik geprägt. Sowohl die mangelhafte Harmonisierung als auch das Fehlen bestimmter Gesetze charakterisieren den fehlerhaften Gesetzesrahmen. Eine regionale bzw. kommunale Wirtschaftspolitik kann diesen Gesetzesrahmen teilweise durch Steuerungsinstrumente kompensieren. Während Mostar keine einheitliche oder programmatische Wirtschaftspolitik verfolgt, gibt es in Tuzla Ansätze der programmatischen Regionalentwicklung.
5. Vor allem in der noch durch konflikthafte Strukturen geprägten Region Mostar wirken informelle und illegale Strukturen direkt auf das Wirtschaftsumfeld. Dies hat negative Auswirkungen auf gesetzeskonform agierende Unternehmen und die Gesellschaft. Es bestehen oft verdeckte aber entscheidende Machtstrukturen, die eine Etablierung marktwirtschaftlicher Mechanismen für den Gesamttraum stark behindern. Weiterhin hat sich ein großer informeller Sektor etabliert, der seine Informalität aus Überlebensgründen legitimiert. Dies betrifft vor allem die Mikro- und Kleinbetriebe, die durch eine Missachtung der Steuerzahlungen ihr Überleben sichern. Beide Aspekte der Informalität – aus machtpolitischen Gründen oder aus Überlebensgründen – haben eine Verzerrung der Märkte zur Folge, die es für neue, externe Wirtschaftsakteure schwer macht, sich in der Region zu etablieren.
6. Die Wirkungen der Privatwirtschaft in der postkonfliktiven Regionalentwicklung hängen insgesamt stark von den umgebenden Strukturen ab. Positive Effekte für eine wirtschaftliche und gesellschaftliche Stabilisierung können nur dann erreicht werden, wenn die gesetzlichen Rahmenbedingungen und eine marktwirtschaftliche Handlungsweise vorliegt, die explizit nicht die noch bestehenden (Post)Konfliktstrukturen unterstützt. Dies ist in Ansätzen in Tuzla gegeben. Im gegenteiligen Fall, wie er in Mostar untersucht werden konnte, vertieft sich die ethnische Teilung durch die Anpassung der privaten Unternehmen an die vorherrschenden Machtstrukturen.

9.1.3 Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Gesellschaft

1. Über den Arbeitsmarkt besteht eine direkte Schnittstelle zwischen Unternehmen und Gesellschaft. Diese ist durch eine ethnische Teilung vor allem in der Region Mostar geprägt. Diskriminierungen oder der Nicht-Zugang von bestimmten ethnischen Gruppen zu Arbeitsplätzen durch die geographische Lage der Unternehmensstandorte haben diese Spaltung des Arbeitsmarktes in den Kriegsjahren und im direkten Anschluss gefestigt. Ähnlich wie bei den Zuliefer- und Absatzmärkten besteht eine Persistenz dieser Märkte, ohne zwangsläufig im direkten Zusammenhang mit nationalistischen Aktivitäten zu stehen. In Tuzla existiert dieses Problem der ethnisch geteilten Arbeitsmärkte nur in sehr geringem Umfang. Hier bestätigten die Befragten eine hohe ethnische Durchlässigkeit des Arbeitsmarktes. Es bestehen weit mehr gemischte Belegschaften als in Mostar. Gesellschaftliches Engagement als mögliche Schnittstelle der Unternehmen zur Gesellschaft gibt es nur in wenigen Fällen. Die Unternehmensaktivitäten im Bereich des gesellschaftlichen Engagements sind spontaner Art und nicht systematisch. Somit besteht hierüber keine nennenswert positive Auswirkung auf die Gesellschaft.
2. Eine klare Rückkoppelung des Arbeitsmarktes auf die Unternehmen der Privatwirtschaft ist erkennbar. Weniger die hohe Arbeitslosenzahl als vielmehr die fehlenden Qualifikationen sind für die regional ansässigen Unternehmen ein betriebswirtschaftliches Hindernis. Mangelnde Ausbildungs- und Schulungsmöglichkeiten führen dazu, dass es bei bestehender hoher Arbeitslosigkeit kaum fähige Fachkräfte gibt – insbesondere für die Bedienung von neuen Maschinen oder im Management. Hierbei besteht ein klarer Nachteil für die Unternehmen, die nicht in der Hauptstadtregion angesiedelt sind, wo Fachkräfte eher verfügbar sind. Dennoch gibt es nur schwache Impulse der Unternehmen, dieses Defizit über Aus- und Weiterbildung zu beseitigen.

9.1.4 Privat-öffentliche Kooperationsformen

1. Es konnten kaum systematisch verankerte Kooperationsformen zwischen privaten und öffentlichen Akteuren untersucht werden, auch wenn diese einen hohen Stellenwert in der Theorie der Friedensentwicklung und des Wiederaufbaus einnehmen. Weder projektbasierte noch eine nachhaltig bestehende Zusammenarbeit wurde in den Untersuchungsregionen vorgefunden. Allein die regional wie landesweit etablierten Regionalentwicklungsagenturen ermöglichen einen systematischen Ansatz, der sich bisher aber

ausschließlich auf der Ebene des Informationsaustausches befindet, die vor allem von den Regionalentwicklungsagenturen selbst ausgeht. Insgesamt besteht von Seiten der Privatwirtschaft kaum Interesse, mit dem öffentlichen Sektor zusammenzuarbeiten, da einerseits die finanziellen Anreize fehlen und andererseits dem öffentlichen Sektor gegenüber die Skepsis groß ist. Auf regionaler, öffentlicher Seite fehlen die Kapazitäten und Fähigkeiten mit der Privatwirtschaft zusammenzuarbeiten. Hier ist die Konsolidierungsphase noch nicht abgeschlossen. Es lassen sich somit keine empirischen Aussagen zu einer höheren regionalen Stabilisierungswirkung durch Kooperationsformen treffen. Die theoretisch postulierte Steuerungsmöglichkeit von post-konfliktiver Regionalentwicklung über PPPs bleibt damit unbestätigt. Zwar gibt es einige Einzelbeispiele aus Tuzla, bei denen Institutionen einen guten Informationsaustausch mit privaten Unternehmen pflegen. Diese beruhen allerdings auf persönlichen Kontakten einzelner Entscheidungsträger und sind nicht institutionell verankert. In der Vergangenheit wurden, direkt nach dem Krieg PPPs zwischen internationalen Organisationen und internationalen Unternehmen aufgebaut, diese Konzepte konnten aber bisher nicht auf regionale Institutionen übertragen werden.

9.2 Ein handlungsorientierter Ausblick für die Regionen

Im Folgenden möchte der Autor einige ausgesuchte, konkrete Handlungsempfehlungen für eine stabilisierende, nachhaltige Regionalentwicklung für die untersuchten Regionen Tuzla und Mostar geben.

9.2.1 Tuzla

1. Da in Tuzla die regional verankerten KMU der Träger der Regionalentwicklung sind, könnte eine Stärkung des Sektors über eine vertikale Vernetzung bestimmter Branchen erfolgen. Beispielsweise kann ein *Cluster* im Bereich der Metallverarbeitung, der Chemie oder der Nahrungsmittelindustrie einen Wachstumsschub für die Region bedeuten. Für die Nahrungsmittelindustrie gilt dann, dass sie eine Brücke zur Landwirtschaft in den umliegenden Gemeinden schaffen kann und damit die Kooperation über administrative Grenzen hinweg ermöglichen könnte. Landwirtschaft, Nahrungsmittelindustrie und der Vertrieb über die Einzelhandelsketten könnten hier jeweils ein regionales *Cluster* ergeben, wenn bestimmte gesetzliche Standards im Lebensmittelbereich gegeben sind.

2. In der chemischen Industrie könnte eine starke Verbesserung der Produkte hin zu hochwertigen Spezialgütern geschaffen werden, um hier eine Nische zu besetzen. Preise im Bereich der bisher produzierten Massenwaren (*commodities*) unterliegen dem internationalen Preisdruck und bedeuten große Abhängigkeiten der Regionen vom globalen Markt. Produktinnovationen in der chemischen Industrie wären daher notwendig, um den Standort zu stärken. Hierfür gibt es gute Chancen, da ausländische Unternehmen bereits Bereitschaft gezeigt haben, sich an den Chemiekombinaten zu beteiligen und damit Investitionskapital bereitzustellen. Somit wären die in Tuzla ansässigen Produktionsstätten in die überregionale Wertschöpfung dauerhaft eingebunden.
3. Eine stärkere Verbindung zwischen Ausbildung und Praxis sollte geschaffen werden, um das Wissensangebot der Hochschule an den Bedarf der Industrie anzupassen. Erste Ansätze sind zwar über das Business Information and Technology Center, zu erkennen. Bisher beschränken sich diese Bemühungen aber ausschließlich auf die Informationstechnologie. Weitere Wissenschaftsbereiche, die für eine Kooperation mit der Anwendung geeignet sind, könnten die Wirtschaftswissenschaften und die Naturwissenschaften sein. Die Wirkungen von Bildung und Ausbildung sind insbesondere bei Regionen von großem Wert, die sich in Restrukturierungsprozessen befinden, da freigesetzte Arbeitskräfte aus den Altindustrien auf neue Anforderungen vorbereitet werden müssen. Eine verbesserte Ausbildung ist weiterhin im Bereich des Handwerks (v. a. Holz- und Metallverarbeitung) notwendig, um die Produktionen zu modernisieren, und um internationale Produktstandards zu erreichen.
4. Eine Vergrößerung des Marktgebietes in Richtung Republika Srpska, Serbien und Kroatien wäre eine sinnvolle Ergänzung zu der bisher eher regionalen Ausrichtung der Wirtschaft. Dies erfordert jedoch auf der formalen Ebene die Harmonisierung der Steuer- und Wirtschaftsgesetze auf Entitäts- und Kantonebene sowie eine Verringerung der Exportbarrieren. Auf der gesellschaftlichen Ebene wird eine Markterweiterung in die serbischen Gebiete erst möglich, wenn der Aufbau von positivem sozialen Kapital in den ostbosnischen Gebieten systematischer verfolgt wird.
5. Die Steuerungsinstrumente der Stadtregion Tuzla liegen vornehmlich darin, das Wirtschaftsumfeld zu verbessern. Die bisher formulierte Regionalentwicklungsstrategie (LED), die eine Diversifizierung der Wirtschaft vorsieht, sollte fortgesetzt werden. Der Fokus auf KMU-Strukturen müsste weiterhin bestehen bleiben. Großbetriebe mit einer durch die anstehende Privatisierung und Modernisierung belasteten Produktion werden auch in Zukunft zum regionalen Wachstum nur bedingt beitragen. Die LED müsste

durch konsequentere Maßnahmen im Bereich der regionalen Vermarktung ergänzt werden, um weitere Investoren anzulocken.

9.2.2 Mostar

1. Die Formulierung einer gemeinsamen regionalen Entwicklungsstrategie als Ausdruck der Zielsetzung beider ethnischer Gruppen wäre das oberste Ziel für eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung und die Voraussetzung für den Zugang zu Fördergeldern der EU. Eine gemeinsame Strategie könnte die geteilten Märkte sukzessive überbrücken, beispielsweise über gemeinsame Gewerbegebiete und ein gemeinsames Regionalmarketing. Eine stabilisierende Entwicklung im Stadtraum Mostar müsste mit den umliegenden Gemeinden zusätzlich harmonisiert werden. Dies würde eine Erweiterung der regionalen Wirtschaft bedeuten, die verstärkt Verbindungen ins nahe gelegene Ausland suchen sollte. Instrumente der Regionalentwicklung könnten dann sein: Bereitstellung von Gewerbeflächen, die Verbindung von öffentlichen und privaten Akteuren über Instrumente wie runde Tische mit der Möglichkeit der Moderation und Mediation, die Bereitstellung von konditioniertem Kapital zur Förderung der KMU (im Sinne eine die Konfliktursachen adressierende Konditionierung der Kapitalvergabe). Hauptzielgruppe einer solchen Entwicklungsstrategie sollten dann die neu gegründeten KMU sein.
2. Ein wesentliches Potenzial für die Stadtregion Mostar ist der wachsende Tourismus. Die Verknüpfung der ethnisch unterschiedlich dominierten Destinationen (z. B. Altstadt von Mostar und der katholische Pilgerort Međujorje) über ein gemeinsames Regionalmarketing bildet hierbei die Voraussetzung für ein nachhaltiges Wachstum. Die Verbesserung der touristischen Infrastruktur wie Hotellerie, Restaurants, Sehenswürdigkeiten und Einzelhandel sind weiterhin wichtige Aspekte, um den Tagestourismus in einen Mehrtagestourismus umzuwandeln. Die Verzahnung des Tourismus mit anderen Branchen, wie beispielsweise der Transportbranche oder auch die Entsorgungsbranche (Sauberkeit der Stadt) sind ebenfalls notwendig, um die Region zu stärken.
3. Ähnlich wie in Tuzla müssten die KMU im Bereich Metall- und Nahrungsmittelindustrie eine höhere vertikale Vernetzung erfahren. Die lokal ansässige Landwirtschaft mit den Sonderkulturen Wein, Tabak und Obst müsste mit der Nahrungsmittelindustrie und dem zunehmend internationaler werdenden Einzelhandel gekoppelt werden.
4. Maßnahmen zum Aufbau einer Zivilgesellschaft müssten verstärkt mit dem Bildungsbereich verbunden werden, vorausgesetzt, die lokalen und nach Ethnien ausgerichteten Bildungsstrukturen ändern sich. Nur über den Abbau der kollektiven und individuellen

mentalen Barriere können Märkte zusammenwachsen und eine nachhaltige regionale Entwicklung vorangetrieben werden.

5. In Mostar sollte der Bildungsbereich mit der Praxis verbunden werden. Ohne eine Reform der doppelten, noch stark nationalistisch ausgerichteten, Hochschulstrukturen ist dies allerdings nicht möglich. Das Defizit zwischen Ausbildungsangebot und Nachfrage bleibt sonst bestehen. Ein regional produziertes hochwertiges Wissen würde die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften lindern und somit den Druck auf dem Arbeitsmarkt verringern.
6. Eine Zusammenführung der ethnisch geteilten Stadthälften und Märkte in Mostar ist wahrscheinlich ohne externe Unterstützung kaum möglich. Das gegenseitige Misstrauen und die lokal ansässigen Machtstrukturen sind zu stark ausgeprägt, als dass die Zusammenführung schnell geschehen könnte. Diese externe Unterstützung muss jedoch an die Eigenverantwortlichkeit der regionalen Entscheider adressiert sein und eine finanzielle und ideelle Abhängigkeit vermeiden.

9.3 Offene Forschungsfragen

Durch die Formulierung der Fragestellung und die Wahl der Methodik wird der Erkenntnisgewinn definiert. Eine Änderung des einen oder anderen Elementes würde zusätzliche Informationen über die Entwicklung in den post-konfliktiven Regionen Tuzla und Mostar erbringen.

Mittels quantitativer Untersuchungsmethoden (z. B. standardisierte Fragebogen) zur gleichen Fragestellung könnte eine quantitative Gewichtung der Aussagen weitere Erkenntnisse bringen und stünde komplementär zur durchgeführten qualitativen Untersuchung. Von Interesse wären bei einer solchen Vorgehensweise u. a. die Häufigkeitsvorkommen der Unternehmenstypen, ebenso wie repräsentative Größe und Einzugsgebiete der verschiedenen Märkte (Absatz, Zulieferung und Arbeit).

Qualitativ bestehen weitere Anknüpfungspunkte an das bisher Ausgewertete, denn die Untersuchungsmethode ist inhaltlich dort an ihre Grenzen gestoßen, wo informelle Themen oder stark kriegsbelastete Themen angesprochen wurden. Ein weiterer Vorstoß in die Forschung der informellen Wirtschaft und Politik, insbesondere der *governance* Forschung im Feld der politischen Geographie, würde hierbei den Erkenntnisgewinn fördern, um die Handlungsweisen der eigentlichen Entscheider 'hinter den Kulissen' zu durchleuchten (Blacksell 2006, 10; Ó Tuathail, O'Laughlin u. Djipa 2006). Eine Frage könnte lauten: Welche Machtstrukturen wirken sich wie regional aus und welche Instrumente der Machterhaltung werden angewendet, um vordergründig demokratisch legitimiert zu werden und hintergründig partiku-

lare Machtressourcen zu festigen? An diese Frage schließt sich die Frage nach der Persistenz von Raumansprüchen sowie die daran geknüpfte Wahl der Mittel bei der Durchsetzung dieser Raumansprüche an (vgl. Massey 2003). Gibt es eine Änderung der Akteure und deren Machtinstrumente bei der Beanspruchung von Raum und Territorium? Diese Fragen könnten für Mostar im Zentrum einer weiteren handlungsorientierten geographischen Forschung stehen und die Forschung von Redepenning (2001) und Ó Tuathail, O'Laughlin u. Djipa (2006) auf einer regionalen Ebene ergänzen (vgl. a. Reuber 2001; Ó Tuathail, O'Laughlin u. Djipa 2006; Redepenning 2001). Dies sind ausgesuchte Aspekte, die der Autor immer wieder am Rande seiner Untersuchungen durch individuelle Gespräche gestreift hat und deren Untersuchung das Puzzle der post-konfliktiven Regionalentwicklung ergänzen würde.

Weiterhin wäre der Perspektivenwechsel der Forschung erkenntnisbringend, um das bearbeitete Thema aus der Sicht der gesellschaftlichen Akteure (z. B. Gewerkschaften) zu erweitern. Wie werden beispielsweise die wirtschaftlichen Aktivitäten und Akteure aus Sicht der Arbeitnehmer wahrgenommen oder wie wirken sich Diskriminierungen am Arbeitsplatz auf die Handlungsweisen im Raum aus? Dies wären exemplarisch zwei Fragen, die eine stärkere gesellschaftliche Perspektive einnehmen.

Eine weitere Fragestellung, nämlich die nach der Erhaltung oder dem Aufbau von positiven sozialen Kapital, knüpft sich hieran an. Wie konnte sich die Zivilgesellschaft während des und nach dem Konflikt in Tuzla erhalten? Welche Instrumente werden verwendet, um positives soziales Kapital aufzubauen, welche Mechanismen halten dieses soziale Kapital über ethnische Grenzen hinweg zusammen? Diese letzten Fragen zum Aufbau und Erhalt von sozialem Kapital sind auch für die Anwendungspraxis der Friedensarbeit von elementarer Wichtigkeit. Die Herstellung von Vertrauen, aus dem sich das soziale Kapital als „internal social coherence of society“ (Meier 2001, 29) ergibt, bilden den Kitt, der eine bürgerkriegsversehrte Gesellschaft wieder zusammenbringen könnte. Wer diesen Kitt herstellen kann, besitzt einen Schlüssel zum dauerhaften Frieden, der auch in Mostar die Gesellschaft wieder vereinen kann, auch in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit.

10 Glossar

Adverse Selektion

Bei gegebener Informationsasymmetrie zwischen einzelnen Marktteilnehmern kann es zu einer adversen Selektion kommen. Sie wird dadurch charakterisiert, dass vertragliche Leistungen nicht nachgeprüft werden und es zu einer Minderqualität unterhalb des angegebenen Preisniveaus kommt. Bei einer ausgeglichenen Informationslage würde die Qualität der Ware oder Dienstleistung bei gleichem Preis höher liegen.

Brain Drain

Die Abwanderung von geistiger Elite, Fach- und Führungskräften aus einer Region oder einem anderweitig definierten Raum wird als Brain Drain bezeichnet. Das Fehlen dieser Kräfte vor Ort begrenzt die wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Entwicklung einer Region. Die Allokation dieser Arbeitskräfte an einem anderen Ort, wird hingegen als Brain Gain bezeichnet.

Cluster

Als Cluster oder Industriecluster wird eine räumliche Ansammlung von formellen und informell verbundenen Unternehmen bezeichnet zwischen denen es zu Synergieeffekten kommt, wie z. B. bei der Organisation der Zulieferung oder des Absatzes sowie der politischen Einflussnahme. Die Größe des Clusters kann verschiedene Branchen und verschiedene Stadien in der Produktion umfassen. Allgemein ist der räumliche Bezug nicht eingeschränkt. Für diese Arbeit wird jedoch der Bezugsrahmen der Stadtregion zugrunde gelegt.

Diversifizierung

Unter Diversifizierung wird im Kontext der Arbeit die Verbreiterung der Unternehmensgrößen und Branchen in den Untersuchungsräumen verstanden. Nach dem Zusammenbruch Jugoslawiens und dem Krieg Mitte der 1990er Jahre kam es zu einem starken Anstieg der Unternehmensgrößen und der unterschiedlichen Branchen in den Stadtregionen, die die schwerindustrielle durch eine heterogene Wirtschaftsstruktur entgegengesetzte.

Eigenständige Regionalentwicklung

Unter der eigenständigen Regionalentwicklung wird ein ganzheitliches Konzept verstanden, dass die endogenen Potenziale einer Region unter Berücksichtigung politischer und soziokultureller Aspekte zur Verbesserung der Lebensverhältnisse berücksichtigt. Hierbei besteht eine Nähe bzw. Überschneidung zum Begriff der nachhaltigen Entwicklung, der die Ausgewogenheit ökonomischer, ökologischer und sozialer Aspekte auf Dauer umfasst. Die Aktivierung des endogenen Potenzials erfolgt über formelle und informelle Steuerungsinstrumente und bedient sich des (positiven) sozialen Kapitals.

(regional) embeddedness/ regionale Verankerung

Die Verankerung von Unternehmen in der Region über formalisierte und nicht formalisierte Netzwerke, Institutionen und Strukturen (z. B. Absatz,

Zulieferung, Arbeitsmarkt), die über rein betriebswirtschaftliche Größen hinausgeht, wird als (regional) embeddedness bezeichnet. Das ökonomische Handeln ist über Netzwerke in das soziale Handeln der Akteure und Entscheider eingebettet. Vertrauen zwischen interagierenden Akteuren spielt die entscheidende Rolle beim Grad der regionalen Verankerung. Die Art der Beziehungen zwischen den Wirtschaftsakteuren wird dabei nicht bewertet. Für diese Arbeit wurden vor allem die formalisierten regionalen Verankerungen untersucht, die über Zuliefer- und Absatzströme sowie dem Arbeitsmarkt untersucht werden konnte.

Entwicklung

Der Begriff der Entwicklung wird hier im Sinne eines räumlichen Prozesses verwendet. Er beschreibt in diesem Fall die Veränderung ökonomischer, sozialer und politischer Aspekte im Raum (hier Stadtregion). Für diesen Kontext wird er positiv konnotiert und beschreibt die stabilisierende Veränderung der Regionen nach dem Krieg und durch die Transformation im Sinne einer Verbesserung der Lebensumstände. Gleichwohl soll er hier nicht einseitig normativ verstanden werden.

Ethnische Gruppen (Kroaten, Serben, Bosniaken)

Die für die Untersuchungsräume wichtigen ethnischen Gruppen sind die Kroaten, Bosniaken und Serben. Die Zuschreibung der einzelnen Person zu einer Ethnie sollte durch Eigenzuschreibung, d. h. durch das eigene Zugehörigkeitsgefühl zu einer ethnischen Gruppe erfolgen, wurde aber durch statistische Erhebung als Fremdzuschreibung durchgeführt. Dafür wurde meist die religiöse Zugehörigkeit herangezogen, weniger die Sprache. Eine Eigenzuschreibung zu einer bestimmten Ethnie kann durch unterschiedliche Merkmale oder einen Merkmals-Mix erfolgen, der u. a. Sprache, Religion, Herkunft und Brauchtum berücksichtigt. So wird in vielen Fällen das Bosniakentum mit dem Islam verbunden, das Serbentum mit der Orthodoxie und das Kroatentum mit dem Katholizismus. In den einzelnen Fällen ist diese Zuschreibung allerdings nicht haltbar. Mischformen treten insbesondere in Gesellschaften auf, die vor den ethnischen Spannungen durch eine supraethnische Identität zusammengehalten wurden (z. B. Jugoslawismus). Im Falle der Kriege in Bosnien-Herzegowina wurde vielfach die ethnische Zugehörigkeit mit einem radikalen Konzept des Nationalstaates verbunden, was bis heute Grund der ethnischen Spannungen ist.

Informelle Wirtschaft

Der Teil unternehmerischer Aktivitäten, der sich außerhalb der gesetzlichen Regelung bewegt, wird als informelle Wirtschaft bezeichnet. Gründe für diese Informalität können ein Überlebensmechanismus (bspw. ohne steuerliche Anmeldung) sein oder illegale, kriminelle Unternehmungen. Dabei ist zu unterscheiden, ob das Wirtschaften informell bzw. illegal abläuft oder/und die Produkte illegal sind.

Internationale Gemeinschaft

Unter dem Begriff der internationalen Gemeinschaft werden diejenigen Organisationen subsumiert, die ein Interesse an der Entwicklung des Landes in den Bereichen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik haben und die nicht durch regionale Strukturen definiert sind. Internationale Organisationen sind dem-

nach supranationale Institutionen zur Förderung der Entwicklung in einem dritten Land.

(brownfield/greenfield) Investitionen

Investitionen können nach Art der Investition aufgeteilt werden. Brownfield Investitionen bezeichnen eine Investition in bereits bestehende Objekte. Meist sind dies privatisierte Unternehmen. Greenfield Investitionen hingegen realisieren die Investition ohne vorhergehende Strukturen neu, im wahrsten Sinne des Wortes auf der grünen Wiese.

Lokalisierung

Die Konzentration der unternehmerischen Aktivitäten auf die Region oder auf das Lokale wird unter dem Begriff Lokalisierung verstanden. Dabei sind zwei Motivationen zu unterscheiden. Zum einen kann eine Konzentration auf die Region von KMU als eine Festigung des Marktes verstanden werden und der erste Schritt eines Wachstums sein. Dem gegenüber steht zum anderen die Lokalisierung der unternehmerischen Aktivitäten öffentlicher Betriebe, die aus der Notsituation der wegfallenden überregionalen und internationalen Märkte sich auf die Region konzentrieren. Diese Lokalisierung wird im Kontext der ökonomischen Schrumpfung verstanden und umfasst damit nur einen Bruchteil des vorherigen Marktes.

Marktversagen

Marktversagen wird durch das Außerkraftsetzen der Marktmechanismen und der Preisbildung durch Angebot und Nachfrage definiert. Es kommt durch eine Anhäufung von Informations-, Mobilitäts-, und Wettbewerbsproblemen zustande. Informationsasymmetrien zwischen Marktteilnehmern, eingeschränkte Mobilität von Gütern, Dienstleistungen oder Personen oder Monopol- bzw. Oligopol können zu Marktversagen beitragen. Bei Auftreten nur weniger Probleme wird von Marktfehlern gesprochen.

Privatwirtschaft

Die Privatwirtschaft zeichnet sich durch eine private, d. h. nicht-öffentliche oder nicht-staatliche Eigentumsstruktur auf. Sie ist hierarchisch, nicht demokratisch organisiert und erfüllt als Einzelform (Unternehmen) nicht primär staatliche, gesellschaftliche oder soziale Aufgaben. Die Profitmaximierung ist das übergeordnete Merkmal, welches die Privatwirtschaft in den meisten Fällen definiert.

Public Private Partnership

Formen der öffentlich-privaten Zusammenarbeit werden als Public Private Partnerships bezeichnet. Hierbei ist entscheidend, dass öffentliche Aufgaben durch private Unternehmen oder durch deren Finanzierung wahrgenommen werden. Die öffentliche Institution ist hierbei diejenige, die Konditionen formuliert, die vom privaten Partner eingehalten werden muss. Kooperationsformen zwischen privaten und öffentlichen Institutionen reichen über die reinen Public Private Partnerships hinaus, können eine mehr oder weniger konkrete Umsetzung bedeuten und entweder durch den öffentlichen oder den privaten Akteur stärker bestimmt sein.

post-konfliktiv

Unter post-konfliktiv wird die Phase einer Gesellschaft verstanden, die noch stark durch die Kriegsfolgen geprägt ist. Diese Phase ist explizit nicht zeitlich begrenzt, sie kann mehrere Jahre andauern. Die Folgen sind für Gesellschaft, Wirtschaft und Politik: mangelhaft funktionierende Staatlichkeit, ein Defizit an öffentlicher Sicherheit oder auch die Interessensverfolgung durch ehemalige Kriegseliten, die in Wirtschaft und Politik Entscheidungspositionen halten. Ein Mangel oder ein Nichtfunktionieren von Institutionen – formalisiert und nicht-formalisiert – behindert die Region in ihrer gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und politischen Entwicklung und steht den Konzepten der endogenen Regionalentwicklung und der nachhaltigen Entwicklung entgegen.

Privatisierung

Privatisierung beschreibt den Prozess des Überganges von staatlichem/öffentlichem Eigentum in privates. Hierbei kommt es immer wieder zu Unklarheiten bei Eigentumsverhältnissen und Anteilen bei der Belegschaft und dem ursprünglichen Management auf der einen Seite sowie versteckte überhöhte Kosten für die investierenden Unternehmen auf der anderen Seite. Außerdem besteht durch die Privatisierung ein Risiko der Monopolbildung. Staatliche oder öffentliche Unternehmen bilden in vielen Fällen regionale oder auch überregionale Monopole (z. B. Infrastruktur, Post, Telekommunikation, Strom), die nach einer Privatisierung oft in private Monopole übergehen, da ein Wettbewerb in diesen Branchen nicht zustande kommt, zum Schaden der Konsumenten. Auch wird in vielen Fällen deutlich, dass staatliche Unternehmen starke Modernisierungsdarfe haben, es oft an Investitionsgeldern fehlt und es nach einer Veräußerung des staatlichen Eigentums zu Rationalisierungsmaßnahmen durch den neuen Eigentümer kommt. Dies bedeutet oft ein Freisetzen von Arbeitskräften. Insbesondere in Bosnien-Herzegowina sind Privatisierungen meist intransparent abgelaufen, v. a. wegen der unklaren Eigentumsansprüchen zwischen den ethnischen Minderheiten

(positives) Soziales Kapital/ bridging social capital

Der Zugang zu ökonomischen oder politischen Ressourcen – insbesondere Macht und Kapital – über soziale Netzwerke und Vertrauen zu Entscheidungskreisen – wird als Soziales Kapital bezeichnet. Es unterscheidet sich vom Humankapital dadurch, dass es zwischen den Akteuren entsteht und nicht mit Wissen oder Know-how bestimmter Personen gleichgesetzt werden kann. Es wird über Tauschbeziehungen und gegenseitig erzeugt, ist aber nicht quantifizierbar. Meist ist dieses Vertrauen durch nichtformalisierte Institutionen zustande gekommen, somit nicht kodifiziert. Von Außenstehenden können diese Beziehungen nicht eingesehen oder genutzt werden. Während soziales Kapital bei wohltätigen Netzwerken ebenso auftaucht wie bei mafiösen Strukturen, es also keinerlei Aussage über die Exklusivität des Netzwerkes gibt, beschreibt das so genannte bridging oder positives soziale Kapital die positive Wirkungsweise insbesondere bei der Überwindung von ethnischen, religiösen oder sozialen Gruppen. Paula Pickering hat den von Putnam geprägten Begriff des bridging social capital für das Entstehen von überethnischem Vertrauen bei gemeinsam Arbeitsteams für Bosnien-Herzegowina angewendet und empirisch nachgewiesen.

Zivilgesellschaft

Zivilgesellschaft bezeichnet ein Zusammenschluss an Zivilbürgern, die ihre und öffentliche nicht monetären Interessen privat und gewaltfrei vertreten. Erst durch diese freiwilligen Zusammenschlüsse können sich Netzwerke ergeben, die über zugesprochene Ressourcen hinausreichen. Zivilgesellschaft wird auch als „dritter Sektor“ (oder auch voluntary sector oder non-profit sector) bezeichnet und grenzt sich vom öffentlichen (Verwaltung) und dem privaten Sektor (Unternehmen) ab.

11 Bibliographie

- Adams, Richard (2007): International Remittances and the Household: Analysis and Review of Global Evidence. World Bank Policy Research Paper Nr. 4116. World Bank Publications. Washington
- Adden, Petra (1995): Sektoraler Strukturwandel: Theoretische Erklärungsansätze und Strukturanpassungsengpässe in ländlichen, zum Teil altindustriellen Räumen unter besonderer Berücksichtigung der Branchen Textil und Maschinenbau. In: Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung. Bayreuth
- Akerlof, Geogre (1970): The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: The Quarterly Journal of Economics. Vol. 84, Nr. 3, S. 488-500
- Aldcroft, Derak u. Steven Morewood (1996): Economic Change in Eastern Europe since 1918. Edward Elgar. Albershot
- Amin, Ash (1999): Placing Globalization. In: Bryson, John; Henry, Nick; Keeble, David u. Ron Martin (Hrsg.): The Economic Geography Reader. Wiley. New York. S. 40-46
- Amin, Ash u. Nigel Thrift (1994): Living in the Global. In: Amin, Ash u. Nigel Thrift (Hrsg.): Globalization, Institutions and Regional Development in Europe. Oxford University Press. Oxford. S. 1-22
- Amnesty International (2006): Bosnia and Herzegovina: Behind Closed Gates. Ethnic Discrimination in Employment (Including amendment). Dokumentnr.: AI Index: EUR 63/001/2006. London
Download:
<http://www.amnesty.org/en/library/asset/EUR63/001/2006/en/dom-EUR630012006en.html> (abgerufen am 05.03.2009)
- Anderson, Marry (1999): Do No Harm: How Aid Can Support Peace – or War. Lynnee Rienner. Boulder
- Anderson, Marry (2002): Developing Best Practise for Corporate Engagement in Conflict Zones: Lessons Learnd from Experiences. Collaborative for Development Action. Cambridge
- Andreas, Peter (2004): The Clandestine Political Economy of War and Peace in Bosnia. In: International Studies Quarterly. Vol. 48, Nr. 1, S. 29-51
- Aschauer, Wolfgang (2008): Tourismus im Schatten des Terrors. Die Auswirkungen der Terroranschläge in Bali, auf der Sinaihalbinsel und in Spanien. Profil. München

- Ayyagari, Meghana; Beck, Thorsten u. Asli Demirgüç-Kunt (2003): Small and Medium Enterprises around the Globe. A New Database. World Bank Policy Research Paper Nr. 3127. World Bank Publications. Washington
- Bagić, Aida; Škrabalo, Marina u. Lana Narančić (2004): An Overview of Corporate Social Responsibility in Croatia. International Business Leaders Forum. Zagreb
Download: <http://www.iblf.org/docs/CSRinCroatia.pdf> (abgerufen am 05.03.2009)
- Bais, Karolien u. Mijnd Huijser (2005): The Profit of Peace. Greenleaf Publishing. Sheffield
- Balkan Insight (2008): Will Bosnia's Economic Glue Hold? In: Balkan Insight Reporting. Vom 21. Februar 2008
- Ballentine, Karen u. Heiko Nitzschke (2005): The Political Economy of Civil War and Conflict Transformation. Publikation des Berghof Forschungszentrum für konstruktive Konfliktbearbeitung. Berlin
- Banfield, Jessica; Haufler Virginia u. Damian Lilly (2003): Transnational Cooperations in Conflict Prone Zones: Public Policy Responses and a Framework of Action. Publikation von International Alert. London
- Bartlett, Will (2001): SME Development Policies in Different Stages of Transition. In: Moe-Most. Vol. 11, Nr. 3, S. 197-204
- Basu, Kaushik (2001): On the Goals of Development. In: Meier, Gerald u. Joseph Stiglitz (Hrsg.): Frontiers of Economic Development. The Future in Perspective. Oxford University Press. Washington. S. 61-86.
- Bateman, Milford (2000): Small Enterprise Development in the Yugoslav Successor States: Institutions and Institutional Development in a Post-War Environment. In: Moe-Most. Vol. 10, Nr. 2, S. 171-206
- Bathelt, Harald u. Johannes Glückler (2003): Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive. Ulmer UTB. Stuttgart
- Baumann, Peter (2002): Erkenntnistheorie. Metzler. Stuttgart
- Baumgartner, Christian u. Margit Leuthold (2000): Fairer Tourismus in Zeiten der Globalisierung. Eine kleine, parteiische Geschichte der Globalisierung im Tourismus. In: Baumhackl, Herbert et al. (Hrsg.): Tourismus in der "Dritten Welt". Zur Diskussion einer Entwicklungsperspektive. Österreichische Entwicklungszusammenarbeit. Wien. S. 121-126
- Bayliss, Kate (2005): Post-Conflict Privatization: A Review of Developments in Serbia and Bosnia-Herzegovina. Working Paper Nr. 12. Overseas Development Institute. London
- Beck, Thorsen u. Alsı Demirgüç-Kunt (2004): SMEs, Growth, and Poverty. In: Public Policy for the Private Sector. Nr. 268, S. 1-4

- Becker, Sabine u. Bettina Führmann (2003): Erfahrungen in Vorhaben der Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung sowie der wirtschaftspolitischen Beratung in Konflikt- und Postkonfliktländern. Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ). Berlin
- Beckmann, Markus (2007): Corporate Social Responsibility und Corporate Citizenship. Eine empirische Bestandsaufnahme der aktuellen Diskussion über die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. Wirtschafts-Ethik Studie 2007. Halle
- Beyerle, Hubert (2005): Bosnien und Herzegowina. Unklare Verantwortlichkeiten und wirtschaftliche Konsequenzen. In: Südosteuropa Mitteilungen. Jg. 45, Nr. 4-5, S. 114-128
- Bjelaković, Nebojsa u. Francesco Strazzari (1998): The Sack of Mostar 1992-1994. The Politico Military Connection. In: European Security. Nr. 3, Vol. 8, S. 73-102
- Blacksell, Mark (2006): Political Geography. Routledge. London
- Böge, Volker; Fitzpatrick, Christopher; Jaspers, Willem u. Wolf-Christian Paes (2006): Who's Minding the Store: The Business of Private, Public and Civil Actors in Zones of Conflict. Bonn International Centre for Conversion. Brief 32. Bonn
- Böhm, Andreas (2005): Theoretisches Codieren: Textanalyse in der Grounded Theory. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung. Ein Handbuch. Rowohlt. Reinbek. S. 475-485
- Bojčić-Dželilović, Vesna; Kostovicova, Denisa u. Marry Martin (2007): Civil Society's Role in Advancing Human Security: European Union Policies in the Western Balkans. In: Südosteuropa Mitteilungen. Jg. 47, Nr. 1, S. 20-33
- Bojkov, Victor (2003): Democracy in Bosnia and Herzegovina. Post 1995. Political System and its Functioning. In: South East European Politics. Nr. IV, S. 41-67
- Börzel, Tanja u. Thomas Risse (2005): Public-Private Partnerships. Effective and Legitimate Tools of Transnational Governance? In: Grande, Edgar u. Louis Pauly (Hrsg.): Complex Sovereignty: On the Reconstitution of Political Authority in the 21st Century. University of Toronto Press. Toronto. S. 195-216
- Bose, Sumantra (2002): Bosnia after Dayton. Nationalist Partition and International Intervention. Oxford University Press. Oxford
- Boustedt, Olaf (1975): Grundriß der empirischen Regionalforschung. Teil 1 Raumstrukturen. Schroedel. Hannover
- Bradshaw, Michael (1997): Geography in Transition in Post-Soviet Republics. Wiley. Chichester
- Bradshaw, Michael u. Adam Swain (2004): Foreign Investments and Regional Development. In: Bradshaw, Michael (Hrsg.): East Central Europe and the Former Soviet

Union: the Post-Socialist States. Pearson. Harlow. S. 59-86

- Braun, Normann u. Roger Berger (2007): Sozialkapital und illegale Märkte. In: Franzen, Axel u. Markus Freitag (Hrsg.): Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. S. 343-366
- Bray, John (2004): MIGA's Experience in Conflict-Affected Countries. The Case of Bosnia and Herzegovina. Working Paper Nr. 13. World Bank Publications. Washington
- Bray, John (2005): International Companies and Post-Conflict Reconstruction. Cross Sectoral Comparisons. Social Development Papers, Nr. 22. World Bank Publications. Washington
- Bray, John (2006): Bosnia: CHF's Municipal an Economic Development Initiative project - a Case Study in Local and Regional Peacebuilding. In: Banfield, Jessica; Gündüz, Canan; Nick Killick (Hrsg.): Local Business, Local Peace: the Peacebuilding Potential of the Private Sector. International Alert. London. S. 257-261
- Bray, John (2006a): Public-Private-Partnership in State-Building and Recovery from Conflict. Briefing Paper Chatam House, Nr. 06/01. The Royal Institute of International Affairs. London
- Brunotte, Ernst; Gebhardt, Hans u. Manfred Meurer (Hrsg.) (2002): Lexikon der Geographie, Bd.3. Spektrum. Heidelberg
- Bude, Heinz (2005): Die Kunst des Interpretierens. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung. Ein Handbuch. Rowohlt. Reinbek. S. 569-578
- Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI) (2006): Wirtschaftsdaten Kompakt. Bosnien-Herzegowina. Bundesagentur für Außenwirtschaft. Köln.
Download: http://www.ahk.de/fileadmin/user_upload/BFAI_-_Wirtschaftsdaten_Kompakt/Bosnien.pdf (abgerufen am 14.03.2009)
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) (2005): Public Private Partnership in German Development Cooperation. BMZ Publikationen Nr. 148. Bonn
- Burkard, Alan; Boticki, Michael u. Michael Madson (2002): Workplace Discrimination, Prejudice, and Diversity Measurement: A Review of Instrumentation. In: Journal of Career Assessment. Vol. 10, Nr. 3, S. 343-361
- Büschendorf, Herbert (1999): Die wirtschaftliche Lage der Nachfolgestaaten Jugoslawiens. In: Melčić, Dunja (Hrsg.): Der Jugoslawienkrieg. Westdeutscher Verlag. Opladen/Wiesbaden. S. 507-523
- Büschendorf, Herbert (1999a): Wirtschaftliche Transformationsprozesse in den Nachfolgestaaten Jugoslawiens. In: Europa Regional. Nr. 4, S. 23-38

- Bussolo, Maurizio u. Denis Medvedev (2007): Do Remittances Have a Flip Side? A General Equilibrium Analysis of Remittances, Labor Supply Responses, and Policy Options or Jamaica. World Bank Policy Research Paper Nr. 4143. World Bank Publications. Washington
- Buthros Ghali, Buthros (1992): Agenda for Peace. Report of the Secretary-General Pursuant to the Statement Adopted by the Summit Meeting of the Security Council on 31 January 1992. United Nations Publications. New York
- Butler, Lawrence (2005): Peace Implementation in Bosnia and Herzegovina: Challenges and Results. Südosteuropa Mitteilungen. Jg. 45, Nr. 4-5, S. 73-77
- Buttimer, Anne (1979): "Insiders", „Outsiders“ and the Geography of Regional Life. In: Kuklinski, Antoni (Hrsg.): Regional Dynamics of Socio-Economic Change. Finnpublisher. Tampere. S. 155-178
- Calic, Marie-Janine (1996): Krieg und Frieden in Bosnien-Herzegovina. Surkamp. Frankfurt a. M.
- Cameron, Jenny (2005): Focussing on the Focus Group. In: Hay, Iain (Hrsg.): Qualitative Methods in Human Geography. Oxford University Press. Sydney. S. 156-182
- Campbell, Ashley (2002): The Private Sector and Conflict Prevention Mainstreaming. Risk Analysis and Conflict Impact Assessment – Tools for Multinational Corporations. Country Indicators for Foreign Policy. Ottawa
- Campbell, David (1998): National Deconstruction. Violence, Identity, and Justice in Bosnia. University of Minnesota Press. Minneapolis
- Caplan, Richard (2004): International Authority and State Building: The Case of Bosnia and Herzegovina. In: Global Governance. Vol. 10, Nr. 10, S. 53-65
- Carney, Diana et al. (1999): Livelihoods Approaches Compared: a Brief Comparison of the Livelihoods Approaches of the UK Department for International Development (DFID), CARE, Oxfam and the UNDP. Department for International Development. London
- Chambers, Robert (1995): Poverty and Livelihoods. Whose Reality Counts? In: Environment and Urbanization. Vol. 7, Nr. 1, S. 173-204
- Chandler, David (2000): Bosnia. Faking Democracy after Dayton. Pluto Press. London
- Chilosi, Alberto (2001): Entrepreneurship and Transition. In: Moct-Most. Vol. 11, Nr. 4, S. 327-357
- Clancy, Tim (2004): Bosnia and Herzegovina. The Bradt Travel Guide. Bradt. Connecticut
- Clark, Gordon (Hrsg.) (2003): The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford University Press. Oxford

- Clarke, Henry (2004): Privatization in Brčko District: Why it is Different and Why it Works. Wodrow Wilson Center. East European Studies. Nr. 72. Washington
- Clayman, Steven u. Virginia Gill (2004): Conversation Analysis. In: Hardy, Melissa u. Alan Bryman (Hrsg.): Handbook of Data Analysis. Sage Pub. London. S. 589-606
- Coe, Neil; Kelly, Philip u. Henry Yeung (2007): Economic Geography: A Contemporary Introduction. Blackwell. Oxford
- Cohen, Robert (1998): Hearts Grown Brutal. Sagas of Sarajevo. Random House. London
- Collenbrerg, Dominikus (2006): Zögerlicher Paradigmenwechsel. In: Zeitschrift für Entwicklung und Zusammenarbeit. Nr. 10, S. 372-374
- Collier, Paul (1999): On the Economic Consequences of War. In: Oxford Economic Papers Nr. 51, S. 168-183
- Collier, Paul; Anke Hoeffler u. Catherine Pattillo (2001): Flight Capital as a Portfolio Choice. In: World Bank Economic Review. Vol. 15, Nr. 1, S. 55-80
- Collier, Paul u. Anke Hoeffler (2002): Aid, Policy, and Growth in Post-Conflict Societies. World Bank Policy Research Paper Nr. 2902. World Bank Publications. Washington.
- Collier, Paul et al. (2003): Breaking the Conflict Trap. Civil War and Development Policy. World Bank Policy Research Report Nr. 26121, World Bank Publications. Washington.
- Commission for Reforming the City of Mostar (City of Mostar) (2003): Recommendation of the Commission. Report of the Chairman. Mostar
- Cox, Martin u. Gerald Knaus (2003): Offener Brief an Lord Ashdown. In: Südosteuropäischer Dialog. Balkan Diskurs. Jg. 3, Nr. 3, S. 17-23
- Crang, Mike (1997): Analysing Qualitative Materials. In: Flowerdew, Robin u. David Martin (Hrsg.): Methods in Human Geography: a Guide for Students Doing a Research Project. Prentice Hall. Harlow. S. 183-196
- Crang, Mike (2002): Qualitative Methods: The New Orthodoxy? In: Progress in Human Geography. Vol. 26, Nr. 6, S. 647-655
- Crang, Mike (2003): Qualitative Methods: Touchy, Feely, Look-See? In: Progress in Human Geography. Vol. 27, Nr. 4, S. 494-505
- Crobrnja, Mihailo (1996): The Yugoslav Drama. I.B. Tauris Pub. London
- Cropley, Arthur (2002): Qualitative Forschungsmethoden. Eine praktische Einführung. Klotz. Eschborn
- Cull, Robert; Demirgüç-Kunt, Asli u. Jonathan Morduch (2008): Microfinance Meets the

Market. World Bank Policy Research Paper Nr. 4630. World Bank Publications. Washington

- Cutcliffe, John (2005): Adapt or Adopt: Developing and Transgressing the Methodological Boundaries of Grounded Theory. In: *Journal of Advanced Nursing*. Vol 51, Nr. 4, S. 421-428
- Dahlmann, Carl u. Gerald Ó Tuathail (2004): The Effort to Reverse Ethnic Cleansing in Bosnia-Herzegovina: The Limits of Returns. In: *Eurasian Geography and Economics*. Vol. 45, Nr. 6, S. 439-464
- Dahlmann, Carl u. Gerald Ó Tuathail (2005): Broken Bosnia: The Localized Geopolitics Of Displacement and Return in Two Bosnian Places. In: *Annals of the Association of American Geographers*. Vol. 95, Nr. 3, S. 644-662
- Davis, Victor (2007): Capital Flight and War. World Bank Policy Research Papers Nr. 4210. World Bank Publications. Washington
- Dekker, Paul u. Eric Uslaner (2001): Introduction. In: Dekker, Paul u. Eric Uslaner (Hrsg.): *Social Capital and Participation in Everyday Life*. Routledge. London. S. 1-8
- Derichs, Anka u. Theo Rauch (2000): LRE und der "Sustainable Rural Livelihoods" Ansatz. In: *Entwicklungsethnologie*. Vol. 2, Nr. 9, S. 60-78
- Desai, Sameeksha u. Zoltan Acs (2007): A Theory of Destructive Entrepreneurship. In: *Jena Economic Research Papers*, Nr. 85
Download: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1029648
(abgerufen 14.03.2009)
- Dichtl, Erwin u. Otmar Issing (1994): *Vahlens Großes Wirtschaftslexikon*. Beck. München
- Divjak, Boris (2006): Bosnia and Herzegovina: Doing Business to Cement Peace. In: Banfield, Jessica; Gündüz, Canan u. Nick Killick (Hrsg.): *Local Business, Local Peace: The Peacebuilding Potential of the Private Sector*. International Alert. London. S. 234-256
- Djankov, Simeon u. Peter Murrell (2002): Enterprise Restructuring in Transition. In: *Journal of Economic Literature*. Vol. 40, Nr. 3, S. 739-792
- Donais, Timothy (2002): The Privatization Process in Post-Dayton Bosnia. In: *Southeast European Politics*. Vol. III, Nr. 1, S. 3-19
- Donais, Timothy (2005): *The Political Economy of Peacebuilding in Post-Dayton Bosnia*. Routledge. London
- Doney, Patricia; Cannon, Joseph u. Michael Mullen (1998): Understanding the Influence of National Culture on the Development of Trust. In: *The Academy of Management Review*. Vol. 23, Nr. 3, S. 601-620

- Donia, Robert u. John Fine (1994): Bosnia and Hercegovina. A Tradition Betrayed. Hurst. London
- Dowler, Lorraine (2001): The Four Square Lundry: Participant Observation in a War Zone. In: Geographical Review. Vol. 91, Nr. 1-2, S. 414-422
- Dowling, Robyn (2005): Power, Ethics, and Subjectivity in Qualitative Research. In: Hay, Iain (Hrsg.): Qualitative Methods in Human Geography. Oxford University Press. Sydney. S. 19-29
- Drews, Christian (2000): Post-Conflict Peace-Building. Nomos. Baden-Baden
- Dunfort, Michael u. Adrian Smith (2004): Economic Restructuring and Employment Change. In: Bradshaw, Michael u. Alison Stenning (Hrsg.): The Post-Socialist Economies of East Central Europe and the Former Soviet Union. Pearson. Harlow. S. 33-58
- Dunn, Kevin (2005): Interviewing. In: Hay, Iain (Hrsg.): Qualitative Methods in Human Geography. Oxford University Press. Sydney. S. 79-105
- Dutz, Harris et. al. (2006): Public-Private Partnership Units. In: Public Policy for the Private Sector Nr. 311, S. 1-4
- Eckardt, Felix (2005): Das Prinzip Nachhaltigkeit. Generationengerechtigkeit und globale Gerechtigkeit. Beck. München
- Eckardt, Ute (2003): Existenzgründungsprogramme: Best Practices für die Entwicklungszusammenarbeit. Deutsches Institut für Entwicklungsforschung. Bonn
- Egbert, Bill (1997): A Noble Act of Harmony in the Balkans. In: Christian Science Monitor, Nr. 9. S. 30-31
- Eisermann, Daniel (2003): Die Politik der nachhaltigen Entwicklung: Der Rio-Johannesburg Prozess. Internationale Weiterbildung und Entwicklung. Bonn
Download: <http://www.inwent.org/imperia/md/content/bereich3-intranet/3-04-internet-publik/th-13-text.pdf> (abgerufen am 14.03.2009)
- Elwood, Sarah u. Deborah Martin (2000): 'Placing' Interviews: Location and Scales of Power in Qualitative Research. In: Professional Geographer. Vol. 52, Nr. 4, S. 649-657
- Europäische Kommission (EU) (2003): Concerning the Definition of Micro, Small and Mediumsize Enterprises. Official Journal of the European Union. Dokumentnr. L124/36, doc nr. C (2003) 1422. EU Publication. Brüssel
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) (2005): Strategy for Bosnia and Herzegowina. EBRD Publication. Sarajevo
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) (2007): Transition Report

Update 2007. Transition Report Update 2007. London

- European Stability Initiative (ESI) (2004): Governance and Democracy in Bosnia and Herzegovina. Post-Industrial Society and the Authoritarian Temptation. ESI Publication. Sarajevo
- Fassmann, Heinz (2004): Stadtgeographie I. Allgemeine Stadtgeographie. Westermann. Braunschweig
- Federal Office of Statistics of the Federation of Bosnia and Herzegovina (Federal Office of Statistics FBiH) (2006): Statistical Yearbook 2006. Sarajevo
- Federal Office of Statistics of the Federation of Bosnia and Herzegovina (Federal Office of Statistics FBiH) (2006a): Labour Force Survey. Sarajevo
- Feigs, Florian (2006): Post-Conflict Development in Bosnia and Herzegovina. The Hindrances of local socio-economic Development in Mostar (Master's Thesis). University of Joensuu, Finland. Joensuu
Download:
http://joypub.joensuu.fi/publications/masters_thesis/feigs_postconflict/feigs.pdf (abgerufen am 14.03.2009)
- Fischer, Martina u. Beatrix Schmelzle (2005): Transforming War Economies. Dilemmas and Strategies. Berghof Forschungszentrum für konstruktive Konfliktforschung. Berlin
- Fischer, Martina (2006a): Jugendarbeit und Friedensförderung in Ostbosnien. Ein Pilotprojekt von Ipak (Tuzla), Schüler Helfen Leben und dem Berghof Forschungszentrum. Berghof Forschungszentrum für konstruktive Konfliktforschung. Berlin
- Fitzgerald, Niall u. Mandy Cormack (2006): The Role of Business in Society. An Agenda for Action. International Business Leaders Forum Publications. London
- Flick, Uwe (2002): Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. Rowohlt. Reinbek
- Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (2005): Was ist qualitative Forschung? Einleitung und Überblick. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative Forschung. Ein Handbuch. Rowohlt. Reinbek. S. 11-30
- Foreign Investment Promotion Agency (FIPA) (2007): Investment Opportunities in Bosnia and Herzegovina. FIPA Publications. Sarajevo
- French, Julie (2005): The Private Sector's Share in Peace: Education to Provide Social Stability in Conflict-Affected Societies. In: Peace, Conflict and Development. An Interdisciplinary Journal. Vol. 7, S. 59-98
- Galtung, Johan (1982): Strukturelle Gewalt – Beiträge zur Friedens– und Konfliktforschung. Rowohlt. Reinbek

- Garn, Michael; Isham, Jonathan u. Satu Kähkönen (2000): Should we Bet on Private or Public Water Utilities in Cambodia? Evidence from Seven Towns in Cambodia. Middlebury College Working Paper Series Nr. 0219. Department of Economics Middlebury College. Vermont
- Geronimo, Mary u. Sherrilyn Samaco (2006): Philippines. Business and Public Advocacy: Cross Border Trading in Tawi Tawi. In: Banfield, Jessica; Gündüz, Canan u. Nick Killick (Hrsg.): Local Business, Local Peace: the Peacebuilding Potential of the Private Sector. International Alert. London. S. 444-449
- Gerson, Allan (2001): Building Peace: the Private Sector's Role. In: The American Journal of international Law. Vol. 95, Nr. 1, S. 102-119
- Gerson, Allan u. Nat Colletta (2002): Privatizing Peace. From Conflict to Security. Transnational Pub. Ardsley
- Glaser, Barney (1978): Theoretical Sensitivity. Advances in the Methodology of Grounded Theory. Sociology Press. Mill Valley, California
- Glenny, Misha (1999): The Balkans 1804-1999. Nationalism, War, and the Great Powers. Granta. London
- Global Compact (2007): Annual Report 2007. Global Compact Network. Bosnia and Heregovina. United Nations Publications. Sarajevo
- Göler, Daniel (2005): Rückzug aus der nördlichen Peripherie Russlands? Jüngere räumliche Entwicklungen im Hohen Ostsibiriens und des Fernen Ostens - ein Beitrag zur peripheren Transformationsforschung. Leibniz-Institut für Länderkunde. Forum IfL. Leipzig
- Göler, Daniel (2007): Entrepreneurship und Unternehmensgründungen im Transformationskontext – Eine Analyse des regionalen Gründungsgeschehens in Südosteuropa. In: Europa Regional. Jg. 15, Nr. 1, S. 23-37
- Göpel, Maja (2003): Gleiche Interessen? Vom Etikettenschwindel in Public Private Partnerships. In: Nord-Süd Aktuell. Ausg. 8, Nr. 1, S. 110-125
- Gordon, Ian u. Paul Cheshire (2000): Local Advantage and Lessons for Territorial Competition in Europe. In: Johansson, Börje; Karlsson, Charlie u. Roger Stough (Hrsg.): Theories of Endogenous Regional Growth. Springer. Berlin. S. 150-180
- Goretzky, Wolf (2006): Entwicklungsgesellschaft Tuzla – eine Regionalentwicklungsagentur in der Post-Konflikt Situation in Bosnien und Herzegowina. In: Böttcher, Detlef, Ganzer-Sommer, Ulrike u. Regina Kallmayer (Hrsg.): Regionale und kommunale Wirtschaftsförderung in Südosteuropa. Konzepte, Instrumente, Lernerfahrungen. Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ). Eschborn. S. 79-81

- Gosztonyi, Kristof u. Rüdiger Rossig (1999): Klientensysteme in Bosnien und Herzegowina. In: Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien (Hrsg.): Wirtschaftstransformation in Osteuropa. Globalisierung und Sonderwege. Beiträge für die 5. Brühler Tagung junger Osteuropa-Experten Köln. S. 104-108
- Grootaert, Christiaan (2001): Social Capital: The Missing Link? In: Dekker, Paul u. Eric Uslaner (Hrsg.): Social Capital and Participation in Everyday Life. Routledge. London. S. 9-29
- Gros, Daniel u. Alfred Steinherr (1996): Winds of Change. Economic Transition in Central and Eastern Europe. Longman. London.
- Hall, Derek (2005): Investment and Development in the Western Balkans. In: Turnock, David (Hrsg.): Foreign Direct Investment and Regional Development in East Central Europe and the Former Soviet Union. Ashgate. London. S. 185-208
- Haltiwanger, John; Scarpetta, Stefano u. Helena Schweiger (2006): Assessing Job Flows across Countries: The Role of Industry, Firm Size, and Regulations. World Bank Policy Research Papers Nr. 4070. World Bank Publications. Washington
- Havrylyshyn, Oleh u. Donald McGettigan (1999): Privatization in Transition Countries: A Sample of the Literature. International Monetary Fund Working Paper 99/6. IMF Publications. o.O.
- Healy, Michael u. Michael Rawlinson (1993): Interviewing Business Owners and Managers. A Review of Methods and Techniques In: Geoforum. Vol. 24, Nr. 3, S. 339-355
- Heineberg, Heinz (2000): Grundriß allgemeine Geographie: Stadtgeographie. Schöningh. Paderborn.
- Heise, Arne (2005): Einführung in die Wirtschaftspolitik. Grundlagen, Institutionen, Paradigmen. W. Fink. München
- Henderson, David (2001): Misguided Virtue. False Notions of Corporate Social Responsibility. New Zealand Business Roundtable. Wellington
- Herod, Andrew (1999): Reflections on Interviewing Foreign Elites: Praxis, Personality, Validity and the Cult of the Insider. In: Geoforum Vol. 30, Nr. 4, S. 313-327
- Hoering, Uwe (2003): "Entwicklungspartnerschaften" – welche Entwicklung, wie viel Partnerschaft? In: Nord-Süd Aktuell, Ausg. 8, Nr. 1, S. 73-78
- Honing, Jan u. Norbert Both (1997): Srebrenica. Der größte Massenmord in Europa nach dem Zweiten Weltkrieg. Lichtenberg. München
- Huber, Martina (2003): Business in Conflict. Bericht im Rahmen der Eigenannahme 'Rolle der Privatwirtschaft in Konflikt- und Postkonfliktsituationen'. Gesellschaft

- Hullmann, Christian (2005): Konsens oder Zwang. Völkerrechtliche Friedensregelungen der internationalen Gemeinschaft für Bosnien und Herzegowina und Irak. BWV Berliner Wissenschafts-Verlag. Berlin
- Hüpfner, Klaus (2002): Private-Public Partnership im System der Vereinten Nationen. In: INEF Report Nr. 62. Institut für Entwicklung und Frieden (INEF) Publikation. S. 4-17
- Illeries, Sven (1996): The Service Economy. A Geographical Approach. Wiley. New York
- Imamović, Mustafa (1999): Bosnien-Herzegowina bis 1918. In: Melčić, Dunja (Hrsg.): Der Jugoslawienkrieg. Westdeutscher Verlag. Opladen/Wiesbaden. S. 64-87
- International Alert (2006): Introduction. In Banfield, Jessica; Gündüz, Canan; Nick Killick (Hrsg.): Local Business, Local Peace: The Peacebuilding Potential of the Private Sector. London. S. 16-33
- International Alert (2006a): Local Business and the Economic Dimensions of Peacebuilding In: Banfield, Jessica; Gündüz, Canan; Nick Killick (Hrsg.): Local Business, Local Peace. The Peacebuilding Potential of the Private Sector. International Alert. London. S. 73-111
- International Crisis Group (ICG) (1999): Why no one Invest in Bosnia and Herzegovina? Report No. 64. International Crisis Group Publications. Sarajevo
- International Crisis Group (ICG) (2001): Bosnia's Precarious Economy: Still not Open for Business. In Balkan Report Nr. 115. International Crisis Publications. Sarajevo
- International Monetary Fund (IMF) (2005): Bosnia and Herzegovina: Selected Issues. Country Report. International Monetary Publications. Washington
- International Monetary Fund (IMF) (2006): Bosnia and Herzegovina: Staff Report for the 2006 Article IV Consultation. International Monetary Publications. Washington
- International Monetary Fund (IMF) (2007): Bosnia and Herzegovina: Selected Issues. Country Report. International Monetary Publications. Washington
- Iribarnegaray, Deanna (2002): Peacekeeping's New Partnerships. In: Peace, Conflict and Development. An Interdisciplinary Journal. Vol. 2, Nr. 2. S. 1-21
- Ivanković, Željko u. Dunja Melčić (1999): Der bosniakische-kroatische "Krieg im Kriege". In: Melčić, Dunja (Hrsg.): Der Jugoslawienkrieg. Westdeutscher Verlag. Opladen/Wiesbaden. S. 423-445

- Jenichen, Anne (2004): Kooperative Friedensförderung? Die OSZE und Lokale NGOs in Mostar. Berghof Forschungszentrum für konstruktive Konfliktforschung. Berlin
- Jensen, Stefan (1999): Erkenntnis – Konstruktivismus – Systemtheorie. Opladen. Wiesbaden
- Johnson, Simon; Kaufmann, Daniel u. Pablo Ziodo-Lobaton (1998): Regulatory Discretion and the Unofficial Economy. In: American Economic Review. Vol. 88, Nr. 2, S. 387-392
- Johnston, Roland et. al. (2000): The Dictionary of Human Geography. Blackwell. Oxford.
- Jorgensen, Marianne u. Louise Phillips (2002): Discourse Analysis as Theory and Method. Sage. Thousand Oaks.
- Jütting, Johannes; Perleviet, Jante u. Theodora Xenogiani (2008): Informal Employment Re-Loaded. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Publications. Paris
- Kah, Stefan (2004): Tourismus als Katalysator integrierter Regionalentwicklung: Das Beispiel Cinque Terre. In: Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung. Bayreuth
- Kaldor, Mary u. Vesna Bojić (1995): Post-War Reconstruction in the Balkans – A Background Report prepared for the European Commission. Sussex European Institute Working Paper Nr. 14. o.O.
- Kelle, Udo (2005): Computergestützte Analyse qualitativer Daten. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung. Ein Handbuch. Rowohlt. Reinbek. S. 485-501
- Killick, Nick; Srikantha, VS u. Canan Gündüz (2005): The Role of Local Business in Peacebuilding. Publikation des Berghof Forschungszentrum für konstruktive Konfliktbearbeitung. Berlin
- Kitchen, Rob u. Nicholas Tade (2000): Conducting Research into Human Geography. Theory, Methodology and Practice. Prentice Hall. Harlow
- Knaus, Gerald u. Felix Martin (2003): Wohlwollende Despoten. In: Südosteuropäischer Dialog. Balkan Diskurs. Jg. 3, Nr. 5, S. 9-17
- Knaus, Gerald (2005): Economic Crisis, International Governance and the Future. In: Reiter, Erich u. Predrag Jureković (Hrsg.): Bosnien und Herzegowina. Europas Balkanpolitik auf dem Prüfstand. Nomos. Baden-Baden. S. 87-100
- Kolodko, Grzegorz (2000): From Shock to Therapy: The Political Economy of Postsocialist Transformation. Oxford University Press. Oxford
- Kowal, Sabine u. Daniel O'Connell (2005): Zur Transkription von Gesprächen. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative

- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2005): 10 Jahre nach Dayton - Der Balkan driftet auseinander. Kreditanstalt für Wiederaufbau Publikation: Weltwirtschaftliche Lage und Perspektiven. Frankfurt a. M.
- Kromrey, Helmut (2002): Empirische Sozialforschung. Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung. Leske+Budrich. Opladen
- Krotz, Friedrich (2005): Neue Theorien entwickeln. Eine Einführung in die Grounded Theory, die heuristische Sozialforschung und die Ethnographie anhand von Beispielen aus der Kommunikationsforschung. Von Halem. Köln
- Krüger, Fred (2003): Handlungsorientierte Entwicklungsforschung - Trends, Perspektiven, Defizite. In: Petermanns Geographische Mitteilungen. Nr. 147, S. 6-15
- Krüger, Fred u. Elisio Macamo (2003): Existenzsicherung und Risikobedingungen. In: Geographica Helvetica. Jg. 58, Nr. 1, S. 47-55
- Kulenović, Salih u. Izet Ibreljić (2000): Some Aspects of Strategy of the Economic Development of Euro-Region "Danube - Drava - Sava". Presented at 40th Congress of the Regional Science Association. Barcelona
- Kulenović, Salih u. Izet Ibreljić (2005): The Coal Industry in South East Europe (Paying Special Attention to Bosnia and Herzegovina) in Context of Restructuring of Energetic and the Protection of Environment. Presented at 45th Congress of the Regional Science Association. Amsterdam
- Lagopoulos, Alexandros u. Cay Lienau (1997): Single European Market and Regional Development in East Macedonia and Thrace. Report on a Research Project of the Universities of Münster and Thessaloniki. Berichte aus dem Arbeitsgebiet Entwicklungsforschung. C. Lienau. Münster
- Lambourne, Wendy (2004): Post-Conflict Peacebuilding: Meeting Human Needs for Justice and Reconciliation. In: Peace, Conflict and Development. An Interdisciplinary Journal. Vol. 4, Nr. 4, S. 1-24
- Lamnek, Siegfried (1993): Qualitative Sozialforschung. Beltz. Weinheim
- Lederach, Paul (1997): Building Peace: Sustainable Reconciliation in Divided Cities. US Institute of Peace. Washington
- Lederach, Paul u. Janice Jenner (2002): A Handbook of International Peacebuilding. Into the Eye of the Storm. Jossey Bass. San Francisco
- Lichbach, Mark (1989): An Evaluation of "Does Economic Inequality Breed Political Conflict?" Studies. In: World Politics. Vol 41, Nr. 4, S. 431-470
- Loayza, Norman u. Jamele Rigolini (2006): Informality Trends and Cycles. World Bank

- Lock, Peter (2005): War Economies in the Shadow of Globalization. In: Fischer, Martina u. Beatrix Schmelze (Hrsg.): Transforming War Economies. Berghof Research Center for Constructive Conflict Management. Berlin. S. 45-55
- Lovrenović, Ivan (1999): Bosnien und Herzegowina. Eine Kulturgeschichte. Folio. Wien
- Luger, Kurt (2000): Tourismus als Entwicklungsmodell. Nachhaltigkeitsversuche, Armutsreduzierung und Regionalentwicklung. In: Baumhackl, Herbert et. al. (Hrsg.): Tourismus in der "Dritten Welt". Zur Diskussion einer Entwicklungsperspektive. Österreichische Entwicklungszusammenarbeit. Wien. S. 127-152
- Lyman, Timothy (2005): Legal and Regulatory Environment for Microfinance in Bosnia and Herzegovina. Essays on Regulation and Supervision Nr. 2. University of Maryland. Maryland
- MacDonald, Mott (2005): Provision of Infrastructure in Post Conflict Situations. Department for International Development. London
- Magas, Branka (1993): The Destruction of Yugoslavia. Tracking the Break-Up 1980-1992. Verso. London
- Maillat, Dennis u. Leila Kebir (2000): The Learning Region and Territorial Production Systems. Johansson, Börje; Karlsson, Charlie u. Roger Stough (Hrsg.): Theories of Endogenous Regional Growth. Springer. Berlin S. 255-277
- Maric, Ljerka (2007): Presentation: Economic Impact of Remittances in Bosnia and Herzegovina. International Conference on Remittances 2007. Staatssekretariat für Wirtschaft SECO. Belgrade
Download: <http://www.seco-cooperation.admin.ch/themen/entwicklung/00496/00837/index.html?lang=de&download=NHZLpZig7t,lnp6I0NTU042l2Z6lnlacy4Zn4Z2qZpnO2YUq2Z6gpJCDdnx9hGym162dpYbUzd,Gpd6emK2Oz9aGodetmqaN19XI2IdvoaCVZ,s-> (abgerufen am 15.03.2009)
- Maskell, Peter u. Anders Malmberg (1999): The Competitiveness of Firms and Regions. 'Ubiquitification' and the Importance of Localized Learning. In: European Urban and Regional Studies. Vol. 6, Nr. 1 S. 9-25
- Massey, Doreen (2006): Paces of Politics – Raum und Politik. In: Gebhardt, Hans; Reuber, Paul u. Günther Wolkersdorfer (Hrsg.): Kulturgeographie. Aktuelle Ansätze und Entwicklungen. Spektrum. Heidelberg. S. 31-46
- Mayring, Philipp (2002): Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken. Beltz. Weinheim
- Mayring, Philipp (2005): Qualitative Inhaltsanalyse. Beltz. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung. Ein Handbuch.

Rowohlt. Reinbek. S. 468-474

- McMillan, John u. Christopher Woodruff (2002): The Central Role of Entrepreneurs in Transitions Economics. In: Journal of Economic Perspectives. Vol. 16, Nr. 3, S. 153-170
- McQuaid, Ronald (1997): Local Enterprise Companies and Rural Development. In: Journal of Rural Studies. Vol. 13, Nr. 2, S. 197-212
- Meier, Gerald (2001): The Old Generation Development and the New. In: Meier, Gerald u. Joseph Stiglitz (Hrsg.): Frontiers of Development Economics. The Future in Perspective. World Bank Publications. Washington. S. 13-55
- Meier Kruker, Verena u. Jürgen Rauh (2005): Arbeitsmethoden der Humangeographie
Wissenschaftliche Buchgesellschaft Darmstadt
- Mendola, Mariapia; Bredenkamp, Caryn u. Michele Gragnolatti (2007): The Impoversishing Effect of Adverse Health Events: Evidence from the Western Balkans. World Bank Policy Research Paper Nr. 4444. World Bank Publications. Washington
- Michalski, Tomasz, (2006): A Geographic Approach to the Transformation Process in European Post-Communist Countries. Michalski, Tomasz (Hrsg.): The Geographical Aspects of the Transformation Process in Central and East-Central Europe. Gdynia-Pelplin. Danzig. S. 7-26
- Mildner, Kirk (2005): The Economy of Bosnia and Herzegowina Ten Years after the Dayton Agreement. Südosteuropa Mitteilungen. Jg. 45, Nr. 4-5, S. 94-100
- Mills, Rob u. Qimiao Fan (2006): The Investment Climate in Post-Conflict Situations. World Bank Policy Research Papers Nr. 4055. World Bank Publications. Washington
- Mojzes, Paul (1999): Religion and the War in Bosnia. Oxford University Press. Atlanta
- Muhr, Thomas u. Susanne Friese (2004): Atlas.ti - The Knowledge Workbench. User's Guide and Reference. Research Talk. Long Island
- Mullings, Beverly (1999): Insider or Outside. Both or Neither. Some Dilemmas of Interviewing in a Cross Cultural Setting. In: Geoforum. Vol. 30, Nr. 4, S. 337-350
- Murphey, James (2006): Building Trust in Economic Space. In: Progress in Human Geography. Nr. 30, Nr. 4, S. 427-450
- Nelson, Jane (2000): The Business of Peace. The Private Sector as a Partner in Conflict Prevention and Resolution. International Alert. London
- Nelson, Jane (2002): Building Partnerships: Cooperation between United Nations System and the Private Sector. UN Publications. New York
- Nikolić, Irina u. Harald Maikisch (2006): Public-Private Partnership and Collaboration in the

Health Care Sector. An Overview with Case Studies from Recent European Experience. Human Development Network. World Bank Publications. Washington

North East Regional Development Agency (Nerda) (2004): Regional Economic Strategy - North East BiH Economic Region. European Union. Tuzla

Ó Tuathail, Gerald; O'Loughlin, John u. Dino Djipa (2006): Bosnia-Herzegovina Ten Years after Dayton. Constitutional Change and Public Opinion. In: Eurasian Geography and Economics. Vol. 47, Nr. 1, S. 61-75

Obradović, Stojan (1997): Mostar a Bosnian Model. In: Uncaptive Minds. Vol. 9, Nr. 1-2, S. 65-72

Official Gazette of Bosnia and Herzegovina (2000): Law on Party Financing. Nr. 22/00 Sarajevo; Download:
http://www.sudbih.gov.ba/files/docs/zakoni/en/zakon_o_finansiranju_politickih_partija_22_00_-_eng.doc (abgerufen am 25.03.2009)

Ohanyan, Anna (2002): Post-Conflict Global Governance: The Case of Microfinance Enterprise Networks in Bosnia and herzegowina. In: International Studies Perspective. Nr. 3, S. 396-416

Okuka, Milos (1998): Eine Sprache - viele Erben. Sprachpolitik als Nationalisierungsinstrument in Ex-Jugoslawien. Wiesner. Wien

Open Society Fund Bosnia and Herzegovina (2002): Crafting a New Education System in Bosnia and Herzegovina. Open Society Fund Publications. Sarajevo

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2003): Bosnia and Herzegovina. Enterprise Policy Performance Assessment. OECD Publications. Paris

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2005), Enterprise Policy Performance Assessment Bosnia and Herzegovina. OECD Publications. Paris

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2007): Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises in the Western Balkans. OECD Publications. Paris

Organisation for Security and Co-operation in Europe (OSCE) (2005): Bosnia and Herzegovina - Municipal Elections. OSCE Publications. Sarajevo

Oschlies, Wolf (2004): Das politische System Bosnien-Herzegowinas. In: Ismayr, Wolfgang (Hrsg.): Die politischen Systeme Osteuropas. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. S. 739-768

Petritsch, Wolfgang u. Christophe Solioz (2003): Das Schicksal von Bosnien und Herzegowina. In: Südosteuropäischer Dialog: Balkan Diskurs 1, S. 43-55

- Pickering, Paula (2006): Generating Social Capital for Bridging Ethnic Divisions in the Balkans. The Case of Bosnian-Dominated Urban Bosnia. In: Ethnic and Racial Studies. Vol. 19, Nr. 1, S. 79-103
- Pickles, John u. Adrian Smith (1998): Introduction: Theorising Transition and the Political Economy of Transformation. In: Pickles, John u. Adrian Smith (Hrsg.): Theorising Transition. The Political Economy of Post-Communist Transformation. Routledge. London. S. 1-24
- Pilion, Sylvianne u. Chris DeBresson (2003): Local Culture and Regional Innovation Networks: Some Propositions. In: Brenner, Thomas u. Dirk Fornahl (Hrsg.): Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems. Edgar Elgar. Cheltenham. S. 15-37
- Pugh, Michael u. Margaret Cobble (2001): Non-Nationalist Voting in Bosnian Municipal Elections: Implications for Democracy and Peacebuilding. In: Journal of Peace Research. Vol. 38, Nr. 1, S. 27-47
- Pugh, Michael (2002): Postwar Political Economy in Bosnia and Herzegovina: the Spoils of Peace. In: Global Governance. Vol. 8, Nr. 1, S. 467-482
- Pugh, Micheal (2004): Rubbing Salt in War Wounds - Shadow Economies and Peace Building in Bosnia and Kosovo. In: Problems of Post Communism. Vol.51, Nr. 51, S. 53-60
- Putnam, Robert u. Kristin Goss (2002): Introduction. In: Putnam, Robert (Hrsg.): Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. Oxford University Press. Oxford. S. 4-22
- Pütz, Robert (1998): Einzelhandel im Transformationsprozess: Das Spannungsfeld von lokaler Regulierung und Internationalisierung am Beispiel Polen. LIS. Passau
- Rathfelder, Erich (1999): Der Krieg an seinen Schauplätzen. In: Melčić, Dunja (Hrsg.): Der Jugoslawienkrieg. Westdeutscher Verlag. Opladen/Wiesbaden. S. 345-363
- Association for Economic Development of Herzegovina (Redah) (2004): Regional Economic Development Strategy for Herzegovina Economic Region. European Union Publications. Mostar
- Redepenning, Marc (2001): Territorien und Politik – Anmerkungen zu den Friedensplänen für Bosnien-Herzegowina zwischen 1993 und 1995. In: Reuber, Paul u. Günther Wolkersdorfer (Hrsg.): Politische Geographie. Handlungsorientierte Ansätze und Critical Geopolitics. In: Heidelberger Geographische Arbeiten 112. Heidelberg. S. 187-191
- Reuber, Paul (2001): Möglichkeiten und Grenzen einer handlungsorientierten politischen Geographie. In: Reuber, Paul u. Günther Wolkersdorfer (Hrsg.): Politische Geographie. Handlungsorientierte Ansätze und Critical Geopolitics. In:

- Reuber, Paul u. Carmella Pfaffenbach (2005): Methoden der empirischen Humangeographie. Westermann. Braunschweig
- Ritter, Wigand (1998): Allgemeine Wirtschaftsgeographie. Eine systematische und orientierte Einführung. Oldenburg. München
- Robinson, Guy (1998): Methods and Techniques in Human Geography. Wiley. New York
- Russo, Charles (2000): Religion and Education in Bosnia: Integration not Segregation? In: European Journal for Education Law and Policy. Nr. 4, S. 121-129
- Schätzl, Ludwig (2000): Wirtschaftsgeographie 2. Empirie. Schöningh. Paderborn
- Schätzl, Ludwig (2001): Wirtschaftsgeographie 1. Theorie. Schöningh. Paderborn
- Schein, Edgar (2003): Organisationskultur. EHP. Bergisch-Gladbach
- Schmidt, Chistiane (2005): Analyse von Leitfadeninterviews. In: Flick, Uwe; von Kardoff, Ernst u. Ines Steinke (Hrsg.): Qualitative Sozialforschung. Ein Handbuch. Rowohlt. Reinbek. S. 447-455
- Schmidt, Lars (2004): Parteienprofile. Neue Nachbarn Südosteuropa. Konrad Adenauer Stiftung. Sankt Augustin
Download: http://www.kas.de/wf/doc/kas_5522-544-1-30.pdf (abgerufen am 15.03.2009)
- Schneider, Friedrich (2002): Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries around the World. Research Paper. Presented at Workshop of the Australian National Tax Center 17 July 2002. Canbarra
- Schnell, Rainer; Hill, Paul u. Elke Esser (2005): Methoden der qualitativen Sozialforschung. Oldenbourg. München
- Schönfeld, Roland (2005): Bosnien-Herzegowina zwischen Nachkrieg und Selbstverantwortung. In: Südosteuropa Mitteilungen. Jg. 45, Nr. 1, S. 26-41
- Schröder, Frank (1999): Einzelhandelslandschaften in Zeiten der Internationalisierung: Birmingham, Mailand, München. LIS. Passau
- Schumpeter, Joseph (1934): The Theory of Economic Development. Harvard University Press. Cambridge
- Schwartz, Jordan; Hahn, Shelly u. Ian Bannon (2004): The Private Sector's Role in the Provision of Infrastructure in Post-Conflict Countries: Patterns and Policy Options. Social Development Papers. Conflict Prevention and Reconstruction Nr. 16. World Bank Publications. Washington

- Scotto, Giovanni (2002): Friedensbildung in Mostar. Die Rolle der internationalen NRO. LIT. Münster
- Seeberger, Andreas (2004): Wiederbeschaffung von Wohnraum im Rahmen von humanitärer Hilfe nach Kriegen. Modellhafte Strategien und der Fall Mostar. Publikation der Universität Stuttgart. Stuttgart
- Small Enterprise Education and Promotion Network (SEEP) (2004): BDS in Conflict Environment - Neglected Potential? Research Paper. Business Development Service Working Group. Washington
- Sheppard, Eric u. Trevor Barnes (2002): Introduction: The Art of Economic Geography. In: Sheppard, Eric u. Trevor Barnes (Hrsg.): A Companion on Economic Geography. Blackwell. Oxford. S. 1-8
- Smith, Adrian u. John Pickles (1998): Introduction: Theorising Transition and the Political Economy of Transformation. In: Pickles, John u. Adrian Swain (Hrsg.): Theorising Transition. The Political Economy of Post-Communist Transformations. Routledge. London. S. 1-24
- Smith, Adrian u. Adam Swain (1998): Regulating and Institutionalising Capitalisms: The Mico-Foundations of Transformation in Eastern and Central Europe. In: Pickles, John u. Adrian Swain (Hrsg.): Theorising Transition. The Political Economy of Post-Communist Transformations. Routledge. London. S. 25-53
- Smith, Adrian u. Petr Pavlinek (2000): Inward Investment. Cohesion and the 'Wealth of Regions'. In: Bachtler, John; Downes, Ruth u. Grzegorz Gorzelak (Hrsg.): Transition, Cohesion and Regional Policy in Central and Eastern Europe. Ashgate. Aldershot. S. 227-242
- Smith, Dan (2004): Towards a Strategic Framework for Peacebuilding: Getting their Act Together. Ministry for Foreign Affairs Norway. Oslo
- Southeast Europe Enterprise Development (SEED) (2001): SME's Demand for Business Development in Bosnia and Herzegovina. World Bank Group. World Bank Publications. Sarajevo
- Southeast Europe Enterprise Development (SEED) (2005): Business Barometer – Survey of Perception of the Business Environment in the Federation of Bosnia and Herzegovina. World Bank Group. World Bank Publications. Sarajevo
- Sprenger, Birte (2005): Die Rolle der Landwirtschaft im Konzept der Eigenständigen Regionalentwicklung. Geographisch untersucht am Beispiel der Region "West" Irlands. MIAMI – online Publikation. Münster
Download: http://miami.uni-muenster.de/servlets/DocumentServlet?id=2591&XSL.H_main=S_GLOBAL&XSL.H_searchId=searchId
(abgerufen am 15.03.2009)

- Stadt Tuzla (2006): Promocija Lokalnog Ekonomskog Razvoja (Regionalentwicklungsstrategie). Veröffentlichung der Stadt Tuzla. Tuzla
- Stake, Robert (1994): Case Studies. In: Denzin, Norman (Hrsg.): The Handbook of Qualitative Research. Sage. Thousand Oaks. S. 236-247
- Stamm, Andreas (2004): Wertschöpfungsketten entwicklungspolitisch gestalten: Anforderungen an Handelspolitik und Wirtschaftsförderung. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. Bonn
- Stamm, Andreas (2006): Förderung von Wertschöpfungsketten und Ansätze der lokalen und regionalen Wirtschaftsförderung im Rahmen einer armutsorientierten TZ. Konzeptionelle Überlegungen und ausgewählte Erfahrungen. Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit GTZ. Eschborn
- Steindorff, Ludwig (1999): Zwischen Aufbruch und Repression. Jugoslawien von 1945-1966. In: Melčić, Dunja (Hrsg.): Der Jugoslawienkrieg. Westdeutscher Verlag. Opladen/Wiesbaden. S. 191-197
- Stenning, Alison (1997): Economic Restructuring and Local Change in the Russian Federation. In: Bradshaw, Michael (Hrsg.): Geography in Transition in Post Soviet Republics. Wiley. Chichester. S. 145-162
- Stenning, Alison u. Michael Bradshaw (1999): Globalization and Transformation: The Changing Geography of the Post-Socialist World. In: Bryson, John; Henry, Nick; Keeble, David u. Ron Martin (Hrsg.): The Economic Geography Reader. Wiley. Chichester. S. 97-107
- Stiglitz, Joseph (1998): Towards a New Paradigm of Development. Strategies, Policies and Processes. Lecture given at UNCTAD, 18 August 1998. Geneva.
- Stiglitz, Joseph u. Karla Hoff (2001): Modern Economic Theory and Development. In: Meier, Gerald ; Stiglitz, Joseph (Hrsg.): Frontiers of Economic Development. The Future in Perspective. World Bank Publications. Washington. S. 389-459
- Stojanov, Dragoljub (2003): Eine Wirtschaft im Übergang. In: Balkan Diskurs. Jg. 3, Nr. 5, S. 67-77
- Storper, Michael (1997): The Regional World. Territorial Development in a Global World. The Guilford Press. New York
- Strauss, Anselm (1991): Grundlage qualitativer Sozialforschung. Datenanalyse und Theoriebildung in der empirischen soziologischen Forschung. Fink. München
- Strauss, Anselm u. Juliet Corbin (1990): Basics of Qualitative Research. Sage. Thousand Oaks
- Strauss, Anselm u. Juliet Corbin (1994): Grounded Theory Methodology. An Overview. In: Denzin, Norman u. Yvonna Lincoln (Hrsg.): Handbook of qualitative

- Strübing, Jörg (2004): *Grounded Theory. Zur sozialtheoretischen und epistemologischen Fundierung des Verfahrens der empirisch begründeten Theoriebildung*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden
- Taylor, Mark; Aaser, Josefine; Huser, Anne u. Kathleen Jennings (2003): *Economies of Conflict. The Next Generation of Policy Responses*. FaFo. Oslo
Download: http://www.google.de/url?q=http://www.fifo.no/pub/rapp/436/436.pdf&ei=ioG9Sf3uMcS2-Abk--i2BQ&sa=X&oi=spellmeleon_result&resnum=1&ct=result&cd=1&usg=AFQjCNEh9voZQ9LbIDTEgBFcP0ResOxyiw (abgerufen am 15.03.2009)
- Teig, Michael (2006): *Fiskalische Transparenz und ökonomische Entwicklung*. Bamberg Economic Research Group. Working Paper Nr. 56. Bamberg
- Tesche, Jean (2000): *Banking in Bosnia and Herzegovina. Bosnia and Herzegovina: The Post-Dayton Economy and Financial System*. In: *Moct-Most*. Vol. 10, Nr. 3-4, S. 311-324
- Thompson, Niobe (2004): *Migration and Resettlement in Chukotka: A Research Note*. In: *Eurasian Geography and Economics*. Vol. 45, Nr. 1, S. 73-81
- Tickell, Adam u. Jamie Peck (1999): *Social Regulation after Fordism: Regulation Theory, Neo-Liberalism and the Global-Local Nexus*. Bryson, John; Henry, Nick; Keeble, David u. Ron Martin (Hrsg.): *The Economic Geography Reader*. Wiley. Chichester. S. 121-132
- Tiongson, Erwin u. Ruslan Yemtsov (2008): *Bosnia and Herzegovina 2001-2004. Enterprise Restructuring, Labour Market Transitions, and Poverty*. World Bank Policy Research Papers Nr. 4479. World Bank Publications. Washington
- Tirole, Jean (1996): *A Theory of Collective Reputation (with Applications to the Persistence of Corruption and Firm Quality)*. In: *Review of Economic Studies*. Vol. 63, Nr. 1, S. 1-22
- Todorova, Maria (1999): *Die Erfindung des Balkan. Europas unbequemes Vorurteil*. Wissenschaftliche Buchgesellschaft Darmstadt. Darmstadt
- Tomić, Pavle u. Jovan Romelić (2002): *Transition and Transformation in Post-Socialistic Countries of Central and South East Europe with a Particular View of FR Yugoslavia*. In: *Geographica Pannonica*. Vol.4, Nr. 6, S. 17-23
- Torsti, Pilvi (2004): *History Culture and Banal Nationalism in Post-War Bosnia*. In: *South East European Politics*. Vol. 5, Nr. 2-3, S. 142-157
- Tussing, Jan (1998): *Tuzla GmbH: Gesellschafterin des Neubeginns*. In: *Akzente*. Nr. 1, S. 14-19

- United Nations (UN) (2004): Unleashing the Private Sector. Making Business Work for the Poor. UN Publications. New York
- United Nations (UN) (2006): Human Development Index. UN Publications. New York
- United Nations Development Programme (UNDP) (2005): Early Warning System. Quarterly Report IV. (Bosnia-Herzegovina). UN Publications. Sarajevo
- United Nations Development Programme (UNDP) (2006): Early Warning System. Quarterly Report III. (Bosnia-Herzegovina). UN Publications. Sarajevo
- United Nations Development Programme (UNDP) (2006a): Jobs... and more Jobs (Bosnia-Herzegovina). UN Publications. Sarajevo
- United Nations Development Programme (UNDP) (2008): Early Warning System. Quarterly Report I. (Bosnia-Herzegovina). UN Publications. Sarajevo
- United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR) (2003): Survey on Displaced Persons in Tuzla Canton from the Podrinje Area, Eastern Republika Srpska. UN Publications. Sarajevo
- Unmüßig, Barbara (2006): "Erosion von Staatlichkeit". In: Zeitschrift für Entwicklung und Zusammenarbeit. Nr. 10, S. 370-371
- United States Agency for International Development (USAID) (2005): Implications of Supermarket Segment Growth on Agricultural Producers Processors in BiH. USAID Publications. Sarajevo
- Valentine, Gill (1997): Tell Me About...: Using Interviews as a Research Methodology. In: Flowerdew, Robin u. David Martin (Hrsg.): Methods in Human Geography. A Guide for Students doing Research Projects. Longman. London. S. 110-125
- van der Wusten, Herman (2005): Violence, Development and Political Order. In: Flint, Colin (Hrsg.): Geography of War and Peace. Oxford University Press. Oxford. S. 61-84
- Vetter, Matthias (1999): Vom Kosovo zum Kosovo. Chronik 1986-1999. In: Melčić, Dunja (Hrsg.): Der Jugoslawienkrieg. Westdeutscher Verlag. Opladen, Wiesbaden. S. 542-568
- von Gleich, Albrecht (2003): Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft (PPP) - Erfolgsmodell der deutschen Entwicklungszusammenarbeit? In: Nord-Süd Aktuell, Ausg. 8, Nr. 1, S. 65-72
- Wang, Jay (2005): Consumer Nationalism and Corporate Reputation management in the Global Era. In: Corporate Communications. An International Journal. Vol. 10, Nr. 3, S. 223-239

- Weber, Bodo (2007): Die Krise der bosnisch-herzegowinischen Universitäten und die Perspektiven junger Nachwuchswissenschaftler. Friedrich Ebert Stiftung. Sarajevo
- Weilguni, Werner (1995): BR Jugoslawien [FR Jugoslavija], Makedonien [Makedonija]. In: Österreichisches Ost-Südostinstitut (Hrsg.): Atlas Ost- und Südosteuropa – Textband. Borntraeger. Wien. S. 20-26
- Wein, Nobert (1999): Bevölkerungsbewegungen im asiatischen Rußland. In: Osteuropa. Vol. 49, Nr. 9, S. 908-922
- Weinzierl, Valerie (2005): Zur Zusammenarbeit zwischen Vereinten Nationen und der Privatwirtschaft. Peter Lang. Frankfurt a. M.
- Weiss, Joshua (2004): Tuzla, the Third Side, and the Bosnian War. Third Side – Global Negotiation Project at University of Harverd. Online: <http://www.thirdside.org/tuzlathethirdside.pdf> (abgerufen am 23.02.2009)
- Winchester, Hilary (2005): Qualitative Research and its Place in Human Geography. In: Hay, Iain (Hrsg.): Qualitative Research in Human Geography. Oxford University Press. Oxford. S. 1-21
- Witte, Jan-Martin u. Thorsten Benner (2006): Nutzen und Grenzen von UN-Partnerschaften mit dem Privatsektor. In: Entwicklung und Zusammenarbeit Nr. 10, S. 375-378
- Wnendt, Werner (2005): Die zukünftige Rolle der Internationalen Gemeinschaft in Bosnien und Herzegowina. In: Reiter, Erich u. Predrag Jureković (Hrsg.): Bosnien und Herzegowina. Europas Balkanpolitik auf dem Prüfstand. Nomos. Baden-Baden. S. 75-87
- Wood, Gerald (1994): Die Umstrukturierung Nord-Ost Englands. Wirtschaftlicher Wandel, Alltag und Politik in einer Altindustrieregion. In: Duisburger Geographische Arbeiten Bd. 13. Dortmunder Vertrieb für Bau- und Planungsliteratur. Dortmund
- Woodward, Susan (1995): Balkan Tragedy. Chaos and Dissolution after the Cold War. Brookings Publications. Washington
- World Bank (1996): From Plan to Market. Patterns of Transition. Oxford University Press. Oxford
- World Bank (1998): World Development Indicators. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2001): Innovative Approaches to Microfinance in Post-Conflict Situations: Bosnia Local Initiatives Project. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2002): Bosnia and Herzegovina. Labour Market in Postwar Bosnia and Herzegovina. How to Encourage Business to Create Jobs and Increase Worker Mobility. World Bank Publications. Washington

- World Bank (2002a): Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2005): Country Assistance Strategy for Bosnia and Herzegovina. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2005a): Business Environment and Enterprise Performance Survey. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2007): World Development Indicators. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2007a): Bosnia and Herzegovina. Urban Infrastructure and Service Delivery Proposed Additional Funding. World Bank Publications. Washington
- World Bank (2008): Doing Business 2008. Bosnia and Herzegovina. World Bank Publications. Washington
- Wrigley, Neil u. Michelle Lowe (2007): Introduction: Transnational Retail and the Global Economy. In: Journal of Economic Geography. Vol. 7, Nr. 4, S. 337-340
- Yin, Robert (1994): Case Study Research. Design and Methods. Sage. Thousand Oaks

12 Kartengrundlagen

Bosnien und Herzegowina Übersicht 1:2.000.000 (Abbildung 1):

United Nations Environment Programme (UNEP) via GADM (Geometrien der Administrativen Einheiten - Staat, Entitäten)

Redah (2008): Bosnien und Herzegowina - Cantons and Regions (Geometrien der Administrativen Einheiten - Kantone, Regionen, Gemeinden).
Regionalentwicklungsagentur. Mostar

Freitag und Bernd (2008): Bosnien und Herzegowina. Auto und Freizeitkarte (inkl. Ortsregister und Postleitzahlen) 1:200.000. (Geometrien der Städte)

Ethnische Verteilung 1991 1:2.000.000 (Anhang I):

United Nations Environment Programme (UNEP) via GADM (Geometrien der Administrativen Einheiten - Staat, Entitäten)

Redah (2008): Bosnien und Herzegowina - Cantons and Regions (Geometrien der Administrativen Einheiten - Kantone, Regionen, Gemeinden).
Regionalentwicklungsagentur. Mostar

Freitag und Bernd (2008): Bosnien und Herzegowina. Auto und Freizeitkarte (inkl. Ortsregister und Postleitzahlen) 1:200.000. (Geometrien der Städte)

Office of High Representative (1995): Ethnische Verteilung 1991 (Daten)

Ethnische Verteilung 1998 1:2.000.000 (Anhang I):

United Nations Environment Programme (UNEP) via GADM (Geometrien der Administrativen Einheiten - Staat, Entitäten)

Redah (2008): Bosnien und Herzegowina - Cantons and Regions (Geometrien der Administrativen Einheiten - Kantone, Regionen, Gemeinden).
Regionalentwicklungsagentur. Mostar

Freitag und Bernd (2008): Bosnien und Herzegowina. Auto und Freizeitkarte (inkl. Ortsregister und Postleitzahlen) 1:200.000. (Geometrien der Städte)

Office of High Representative (2001): Ethnische Verteilung 1998 (Daten)
Kantone und Gemeinden 1:2.000.000:

Kantone und Gemeinden 1:2.000.000 (Abbildung 4):

United Nations Environment Programme (UNEP) via GADM (Geometrien der Administrativen Einheiten - Staat, Entitäten)

Redah (2008): Bosnien und Herzegowina - Cantons and Regions (Geometrien der Administrativen Einheiten - Kantone, Regionen, Gemeinden).

Regionalentwicklungsagentur. Mostar

Freytag und Bernd (2008): Bosnien und Herzegowina. Auto und Freizeitkarte (inkl. Ortsregister und Postleitzahlen) 1:200.000. (Geometrien der Städte)

Tuzla - Regionale Übersicht: 1:500.000 (Abbildung 6):

NASA Shuttle Radar Topography Mission SRTM3 (2008): online: <http://srtm.usgs.gov/> (Geländemodell)

Redah (2008): Bosnien und Herzegowina - Cantons and Regions (Geometrien der Administrativen Einheiten - Kantone, Regionen, Gemeinden).
Regionalentwicklungsagentur. Mostar

Freytag und Bernd (2008): Bosnien und Herzegowina. Auto und Freizeitkarte (inkl. Ortsregister und Postleitzahlen) 1:200.000. (Geometrien der Städte)

Mostar - Regionale Übersicht: 1:500.000 (Abbildung 8):

NASA Shuttle Radar Topography Mission SRTM3 (2008): online: <http://srtm.usgs.gov/> (Geländemodell)

Redah (2008): Bosnien und Herzegowina - Cantons and Regions (Geometrien der Administrativen Einheiten - Kantone, Regionen, Gemeinden).
Regionalentwicklungsagentur. Mostar

Freytag und Bernd (2008): Bosnien und Herzegowina. Auto und Freizeitkarte (inkl. Ortsregister und Postleitzahlen) 1:200.000. (Geometrien der Städte)

Mostar Stadtzentrum: 1:25.000 (Abbildung 9):

Google (2008): Bosnien Und Herzegowina – online GIS Daten unter:
<http://maps.google.de/maps?near=Bosnien+herzegowina&q=Google+Bosnien+Herzegowina&f=p&btnG=Maps-Suche&rl=1> (abgerufen am 16.12. 2008)

Militärkarte der UNPROFOR (2002): Joint Buffer Zone Mostar, Front lines. 1:10.000.
Erhalten 2007 von der Stadtverwaltung Mostar

UNESCO (ohne Jahr): Touristmap Mostar. Erhalten 2007 von der Stadtverwaltung Mostar

13 Anhang

- I. Karten ethnischer Verteilung**
- II. Fotos aus den Untersuchungsgebieten**
- III. Interview-Leitfäden**
- IV. Übersicht über die Interviews**

I. Karten ethnischer Verteilung

Ethnische Verteilung 1991

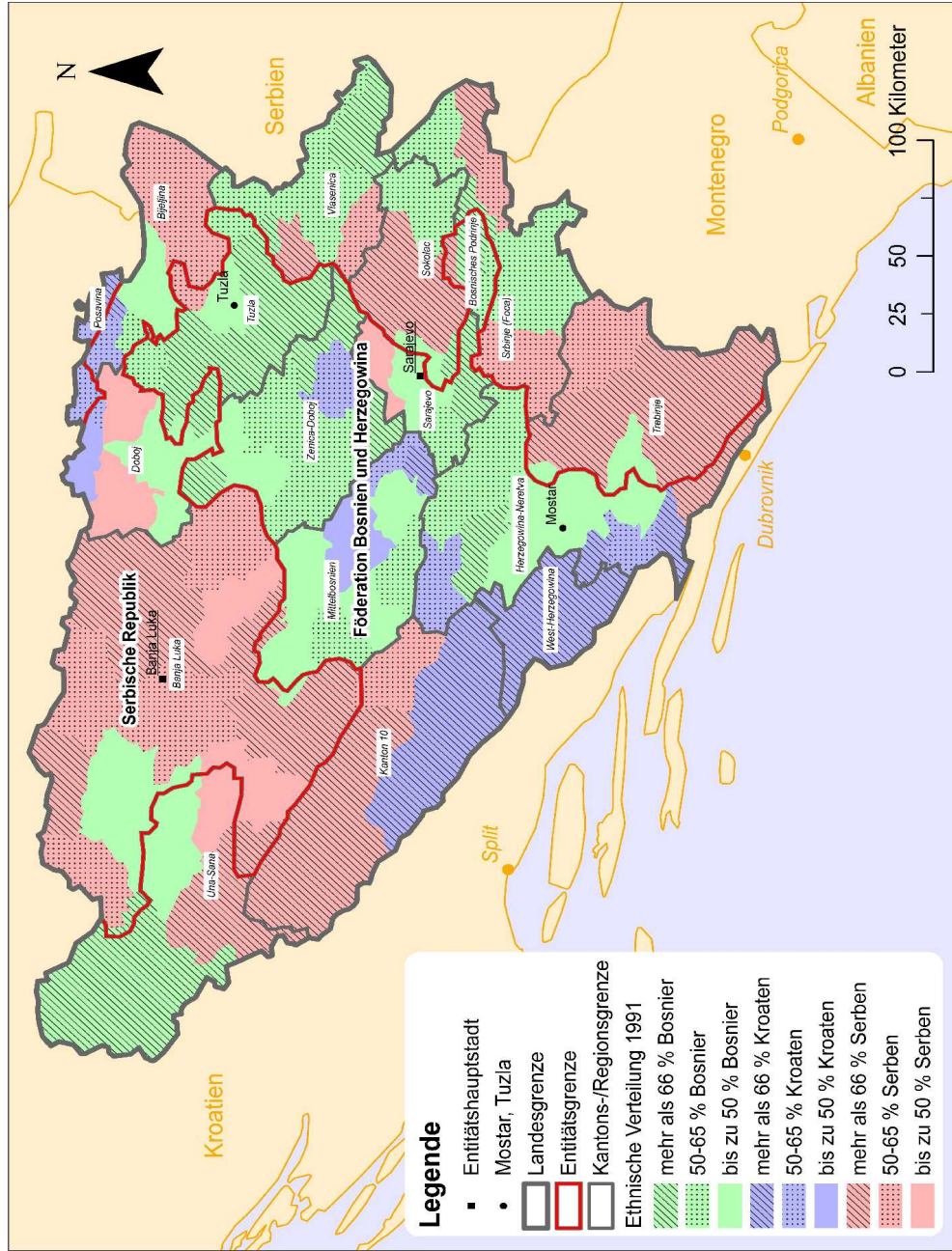


Abbildung 17: Ethnische Verteilung 1998
(Kartographie S. Kaup; Quellen: s. Kapitel 12)

Ethnische Verteilung 1998

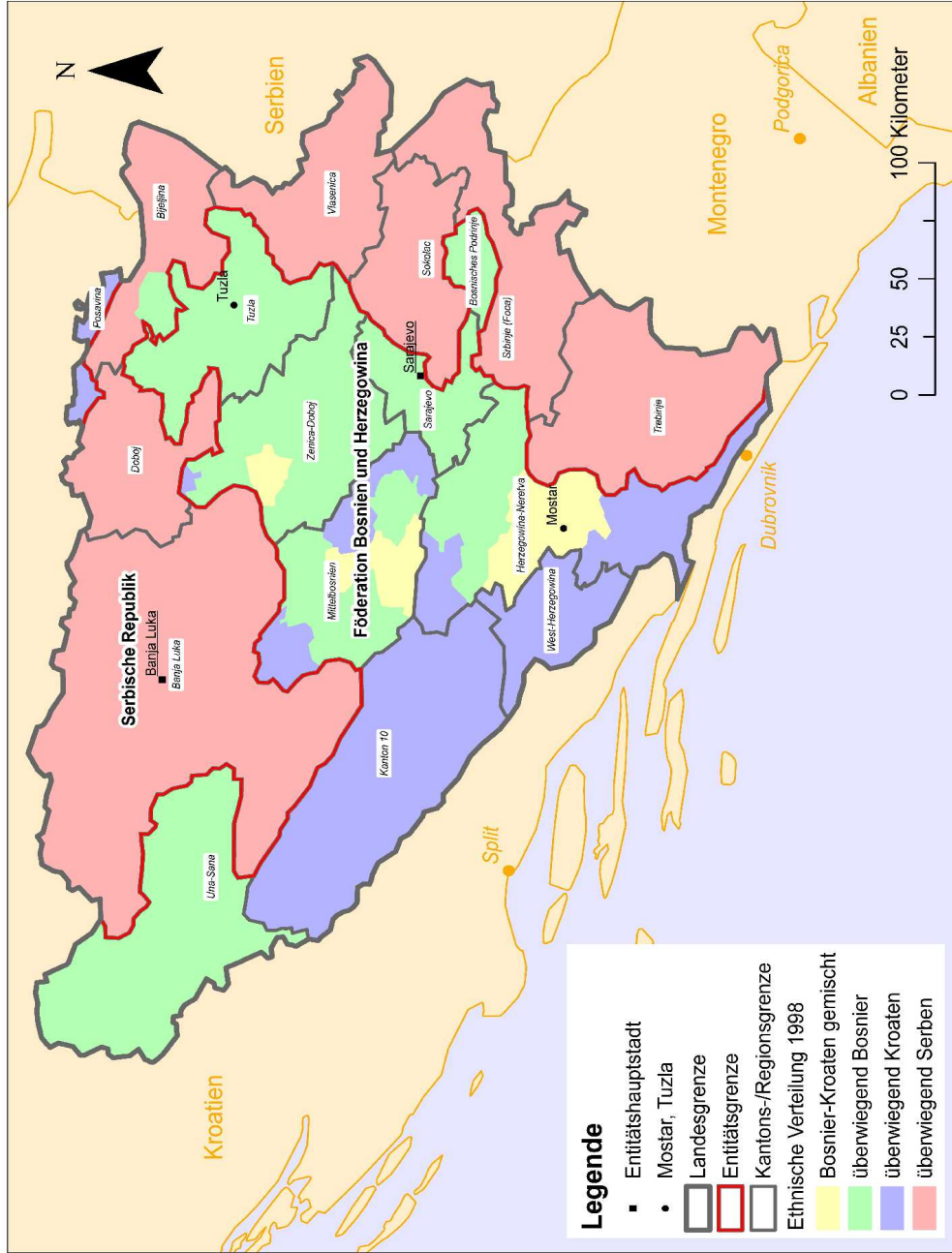


Abbildung 18: Ethnische Verteilung 1998
(Kartographie S. Kaup; Quellen: s. Kapitel 12)

II. Fotos aus den Untersuchungsgebieten

1. Mostar



Abbildung 19: Alte Brücke von Mostar. Wiederaufbau 2004 als Wahrzeichen des osmanischen Mostars (Eigene Aufnahme 2007)

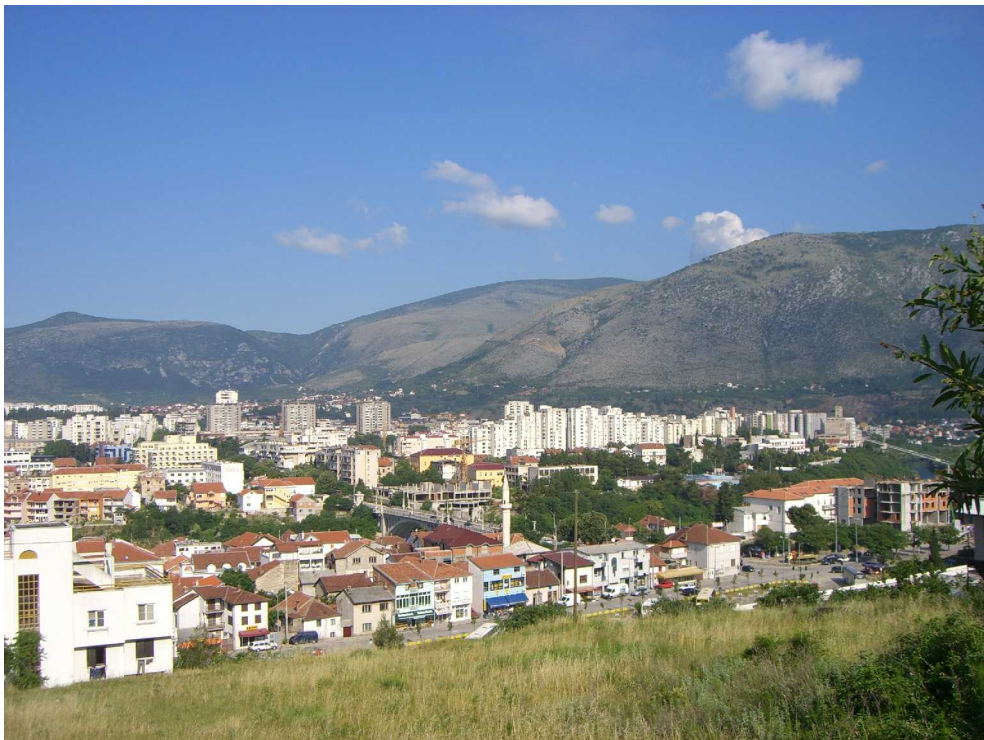


Abbildung 20: Blick auf Mostar nach Westen, umgeben von Bergen. Sozialistische Wohnbebauung dominiert die kroatischen Siedlungsgebiete. (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 21: Katholischer Pilgerort Međugorje bei Mostar. Die Marienerscheinung wird vom Vatikan nicht anerkannt, dennoch pilgern hierher mehr als 2 Millionen Katholiken. (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 22: Privatisierte und deindustrialisierte Kompressorenfabrik bei Mostar. Es fehlt nun an ernststen Investitionen. Alle bisherigen Investoren haben die günstigen Kredite genutzt, um sie in andere Objekte zu investieren (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 23: Metallverarbeitung auf der kroatischen Seite Mostars. Die Märkte der Metallbetriebe sind in Richtung Kroatien ausgerichtet. Der Betrieb befindet sich an der Hauptstraße M17 nach Dubrovnik (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 24: Nationalistische Graffiti mit Hinweisen auf das Ustasche Regime in Kroatien – Symbole nationalistischer Orientierung in Mostar, die noch an vielen Stellen zu sehen sind. Das Alter lässt sich nicht genau datieren. Unsicher ist daher ob sie Kriegsrelikte sind (eigene Aufnahme 2005)

2. Tuzla



Abbildung 25: Blick auf die sozialistischen Stadtteile Tuzlas. In der Phase zwischen 1960-1980 hat die Stadt stark expandiert. Die meisten Wohnungen befinden sich im Privatbesitz und sind nach wie vor begehrt (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 26: Fußgängerzone von Tuzla - Kommerzialisierung und Sanierung schreitet schnell voran. Die vertretenen Marken kommen aus der Region. Internationale Ketten haben bisher keine Vertretungen in Tuzla (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 27: Fenster- und Türenherstellung in der Nähe von Tuzla, bei der deutsche Marken verarbeitet werden. Die Markterweiterung in die Republika Srpska ist für den bosniakischen Eigentümer mit großen Barrieren verbunden. (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 28: Privatisierte chemische Fabrik im Vorort von Tuzla. Die Firma befindet sich nun im Besitz einer türkischen Firma. Bei den Investitionen werden historische Muster deutlich (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 29: Herstellung von Baustoffen für den regionalen Verkauf. Mangelnde Sicherheitsstandards sind überall deutlich ebenso wie veraltete Technik (eigene Aufnahme 2007)



Abbildung 30: Fehlende Modernisierung und Arbeitsschutz in einer Fabrik bei Tuzla. Die Maschinen und Mitarbeiter sind perfekt aufeinander abgestimmt. Ändert sich einer der beiden Faktoren, kommt die Produktion zum Erliegen (eigene Aufnahme)

III. Interview-Leitfäden

Leitfragen an Unternehmen

Teil A: Allgemein

Wie groß ist das Unternehmen, gemessen an den Mitarbeitern?

Zu welcher Branche gehört das Unternehmen, was produzieren Sie?

Wie ist die Eigentümerstruktur des Unternehmens (national, international)?

Seit wann ist das Unternehmen in Bosnien und Herzegowina aktiv?

Teil B: Besonders

I. Fragen zur wirtschaftlichen Tätigkeit des Unternehmens

1. Mitarbeiter

- a) Zusammensetzung der Mitarbeiterschaft
- b) Sozialstandards und Umweltstandards
- b) Aus- und Weiterbildung

2. Ausrichtung der Zulieferketten

- a) Regional
- b) International

3. Ausrichtung der Absatzmärkte

- a) Regional
- b) International

4. Investitionen und Finanzierung

- a) Investitionsquellen
- b) Zugang zu Investitionskapital

II. Fragen zu gesellschaftliche Aktivitäten

- 1. Mitwirkung auf der politischen Ebene, auf welcher Ebene (lokal, national)?
- 2. Engagement in der Gesellschaft (Sponsoring, Aus-, und Weiterbildung)?

III. Fragen zur Kooperation mit öffentlichen Partnern

- 1. Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit non-profit Partnern in gemeinsamen Projekten? (EU Weltbank)
- 2. Wie funktioniert die Zusammenarbeit Regionale Entwicklungsagenturen?

Leitfragen an internationale Organisationen und Regionalentwicklungsagenturen

Teil A: Allgemein

Welche Aufgaben hat die Agentur, bzw. Internationale Organisation?

In welchen Bereichen ist die Institution besonders aktiv?

Ist die Institution lokal/ regional oder international verankert?

Gibt es eine Kooperation mit Unternehmen in der Region?

Teil B: Besonders

I. Kooperation mit der Wirtschaft

1. Art der Kooperation
 - a) Beratung, oder gemeinsame Projekte?
 - b) Welche Herausforderungen gab es, welche Effekte für die Region sind zu erhoffen?
 - c) Wie lange sind solche Partnerschaften/Kooperationen?
 - d) Wo ist die Kooperation angesiedelt, lokal, regional oder national?
2. Bedingungen der Kooperation
 - a) Gibt es bestimmte Bedingungen bei der Kooperation?
 - b) Wie sehen die Einhaltung von Standards im Sozialen und Umweltbereich aus?
3. Investitionen
 - a) Gibt es gemeinsame Investitionen?
 - b) Was macht die Region attraktiv, was sind die Standortvorteile?

II. Unternehmen

- a) Welchen Ruf haben die Unternehmen in der Region?
- b) Engagieren sich die Unternehmen außerhalb des Geschäftsbereiches im Sozialen und Umweltbereich? Welche Unternehmen sind das? Wie sind diese zu bewerten?
- c) Sind die Unternehmen politisch aktiv? In welcher Form geschieht dies (Gesetzesvorschläge, Verbände, informell)?
- d) Welche Auswirkungen haben die Verbindungen mit der Politik?

Leitfragen an Nichtregierungsorganisationen und Arbeitnehmervertretungen

Teil A: Allgemein

In welchen Bereichen ist die NGO aktiv?

Gibt es eine Kooperation mit der regionalen Wirtschaft (Dialog, Projekte)?

Seit wann ist die NGO in der Region aktiv?

Teil B: Besonders

I. Fragen zu Unternehmen

1. Mitarbeiterschaft

- a) Wie ist die Lage auf dem Arbeitsmarkt? Gibt es Unterschiede bei den verschiedenen Arbeitnehmergruppen?
- b) Wie würden Sie die Mitarbeiterpolitik der regionalen Unternehmen bewerten?
- c) Gibt es gute Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen der Unternehmen?
- d) Werden Umwelt- und Sozialstandards eingehalten?
- e) Gibt es Konkurrenz zwischen den ethnischen Gruppen auf dem Arbeitsmarkt?

2. Märkte und Einkommen

- a) Sind regional produzierte Produkte zu finden?
- b) Gibt es bei den Unternehmen nach ethnischen Gesichtspunkten aufgeteilte Absatzmärkte und Zulieferketten?
- c) Werden die Einkommen der Mitarbeiter gleich verteilt und ausgegeben?

II. Kooperation mit der Wirtschaft

- a) Gibt es Kooperationen mit der Wirtschaft? Wenn ja, in welcher Form (Sponsoring, gemeinsame Projekte)?
- b) Gibt es Schwierigkeiten mit der Wirtschaft zu kooperieren? Wenn ja welche Schwierigkeiten sind dies?
- c) Wie ist das Image/der Ruf der Unternehmen in der Region?
- d) Gibt es politisches Engagement der Unternehmen in der Region? Wenn ja, welcher Art sind diese (informelle Absprachen, Gesetzesvorschläge, Runde Tische)?

Übersicht über alle geführten Interviews

Bezeichnung	Firma/Institution	Branche	Privatisierung	Ange-stellte	BIH/FDI	Export/Regio	Import/R	Ort	Anzahl der Inter-views	Datum
Int. U 1	Alba	Entsorgung		0	5 FDI	0/100	0/100	Mostar	1	05_07
Int. U 2	Alba	Entsorgung		0	5		0/100	Berlin	1	04_07
Int. U 3	Alfatherm	Metall/Elektrotechnik		0	83 BIH	0/100	100/0	Mostar	1	06_07
Int. U 4	Almira	Tourismus		0	25 BIH	20/80	0/100	Mostar	1	05_07
Int. U 5	Autoprevoz	Tourismus		1	80 BIH/ FDI	20/80	100/0	Mostar	1	06_07
Int. U 6	AvaCom	Software		0	20 BIH	0/100	100/0	Mostar	1	05_07
Int. U 7	BBP	Textil		0	31 FDI	95/5	100/0	Tuzla	1	05_07
Int. U 8	BIT Center	Software		0	65 BIH			Tuzla	1	05_07
Int. U 9	Creste	Bau	49% privat, 51% staatlich		250 BIH	0/100	0/100	Mostar	1	06_07
Int. U 10	Dita	Chemie		1	200 BIH	20/80	75/25	Tuzla	1	05_07
Int. U 11	Drinaplast	Metall		0	35 BIH			Tuzla	1	05_07
Int. U 12	Elir	Elektronik		1	82 BIH			Tuzla	1	05_07
Int. U 13	FCL	Baustoffe		1	350 FDI	10/90	0/100	Tuzla	1	05_07
Int. U 14	FDM	Lebensmittel	Staatlich		180 BIH	0/100	0/100	Mostar	1	11_05
Int. U 15	Fortuna	Tourismus		0	3+50 BIH	05/95	100/0	Mostar	1	06_07
Int. U 16	Giprom	Bau		0	300 BIH	0/100	0/100	Tuzla	1	05_07
Int. U 17	Hepok	Landwirtschaft		1	53+ 30 FDI	80/20	5/95	Mostar	1	06_07
Int. U 18	Hercegovino Vino	Nahrungsmittel		0	260 Bih	30/70	0/100	Mostar	1	06_07
Int. U 19	Inkubator	SME		0	70 BIH	0/100	100/0	Mostar	1	06_07
Int. U 20	Integra	Bau		0	15 BIH	0/100	0/100	Mostar	1	06_07
Int. U 21	Kes	Metall		0	100 Bih	70/30	90/10	Mostar	1	06_07
Int. U 22	Konold	Holz		0	7 BIH	20/80	95/05	Tuzla	1	05_07
Int. U 23	Kramer	Metall		0	25 BIH	80/20	100/0	Tuzla	1	05_07
Int. U 24	Kreka	Bergbau	Staatlich		4200 BIH	0/100	0/100	Tuzla	1	05_07
Int. U 25	Lignum	Holz		0	26 BIH	10/90	80/20	Mostar	1	06_07
Int. U 26	MD	Service		0	2 BIH	10/90	100/0	Mostar	1	05_07
Int. U 27	Mostar Express	Landwirtschaft		0	10 BIH	0/100	100/0	Mostar	1	06_07
Int. U 28	Moteks	Textil		1	80 BIH	65/35	100/0	Mostar	1	05_07

Übersicht über alle geführten Interviews

Int. U 29	Norfish	Nahrungsmittel	1	48 FDI	100/0	100/0	100/0	Mostar	1	05_07
Int. U 30	Sairanic	Metall	0	24 BIH	0/100	95/05	95/05	Tuzla	1	05_07
Int. U 31	Siporex	Baustoffe	1	200 BIH	10/90	0/100	0/100	Tuzla	1	05_07
Int. U 32	Solana	Chemie	1	550 BIH				Tuzla	1	05_07
Int. U 33	Tehnograd	Bau	1	65 BIH				Tuzla	1	05_07
Int. U 34	Tehnograd Com-pany	Bau	1	280 BIH	0/100	0/100	0/100	Tuzla	1	05_07
Int. U 35	Tuzlafarm	Pharma	0	60 BIH	0/100	100/0	100/0	Tuzla	1	05_07
Int. U 36	UNIS	Elektronik	1	35 BIH	10/90	0/100	0/100	Mostar	1	05_07
Int. U 37	Zalmo	Metall	0	25 BIH	30/70	80/20	80/20	Mostar	1	05_07
Int. U 38	Zinktechnik	Metall	0	10 FDI	100/0	100/0	100/0	Mostar	1	05_07
Int. U 39	Zitropromet	Lebensmittel	1	130 BIH	0/100	80/20	80/20	Mostar	1	06_07
Finanzinstitutionen									8	
Bereiche										
Int. B 1	EBRD	Entwicklungsbank	0	FDI				Sarajevo	1	05_07
Int. B 2	Eki	Mikrokredite	0	BIH				Tuzla	1	05_07
Int. B 3	Hypro Apla Adria Group	Kommerzielle Bank	0	FDI				Tuzla	1	05_07
Int. B 4	Hypro Apla Adria Group	Kommerzielle Bank	0	FDI				Mostar	1	05_07
Int. B 5	KW	Entwicklungsbank	0	FDI				Sarajevo	1	11_05
Int. B 6	Partner	Mikrokredite	0	BIH				Tuzla	1	05_07
Int. B 7	Volksbank World Bank	Kommerzielle Bank	0	FDI				Tuzla	1	05_07
Int. B 8		Entwicklungsbank	0	FDI				Sarajevo	1	11_05

Übersicht über alle geführten Interviews

Regionalentwicklungsinstitutionen/öffentliche Institutionen						Ort	12
Int. R 1	EG Tuzla	REA	Entwicklungsge- sellschaft		Tuzla	1	
Int. R 2	Fipa	Verwaltung	FDI Agentur		Sarajevo	1	05_07
Int. R 3	Kantonale Wirt- schaftskammer	REA	Alle Branchen		Tuzla	1	05_07
Int. R 4	LINK	REA	SME Förderung		Mostar	1	11_05
Int. R 5	LINK	REA	SME Förderung		Mostar	1	05_07
Int. R 6	NERDA	REA	RDA Alle Bran- chen		Tuzla	1	09_06
Int. R 7	NERDA	REA	RDA Alle Bran- chen		Tuzla	1	05_07
Int. R 8	REDAH	REA	RDA Alle Bran- chen		Mostar	1	11_05
Int. R 9	REDAH	REA	RDA Alle Bran- chen		Mostar	1	05_07
Int. R 10	Stadt Mostar, BSC	Verwaltung	Wirtschaftsförde- rung		Mostar	1	05_07
Int. R 11	Stadt Tuzla	Verwaltung	Wirtschaftsförde- rung		Tuzla	1	06_07
Int. R 12	Stadt Mostar, Ur- ban development dep	Verwaltung	Stadtplanung		Mostar	1	06_07
NGOs/Experten/ int. Entwicklungsgor- ganisationen						Total	19
Int. E 1	IPAK	NGO	Non-profit Agrar- produktion		Tuzla	1	09_06
Int. E 2	IPAK	NGO	Non-profit Agrar- produktion		Tuzla	1	05_07
Int. E 3	IPAK	NGO	Non-profit Agrar- produktion		Tuzla	1	05_07
Int. E 4	Taldi	NGO	Non-profit		Tuzla	1	05_07
Int. E 5	Mercy Corps	IO	Non-profit		Tuzla	1	
Int. E 6	USAID	NGO	Agrar und Micro- business		Tuzla	1	05_07

Übersicht über alle geführten Interviews

Int. E 7	USAID	IO	Agrar und Micro-business	Mostar	1	05_07
Int. E 8	Vesta	IO	Projekte - Koop mit Wirtschaft	Tuzla	1	05_07
Int. E 9	Vesta	NGO	Projekte - Koop mit Wirtschaft	Tuzla	1	05_07
Int. E 10	Reference Group	NGO	NGO Vereinigung	Tuzla	1	09_07
Int. E 11	GTZ	NGO	Tourismusförderung; SME	Tuzla	1	06_06
Int. E 12	GTZ	IO	Tourismusförderung; SME	Sarajevo	1	11_05
Int. E 13	GTZ	IO	Demokratisierung	Sarajevo	1	05_07
Int. E 14	GTZ	IO	Wirtschafts und Beschäftigungsförderung	Sarajevo	1	11_05
Int. E 15	EUMM	IO	Monitoring Mission	Sarajevo	1	05_07
Int. E 16	OHR	IO	Wirtschaftsabteilung	Mostar	1	06_07
Int. E 17	OHR	IO	Wirtschaftsabteilung	Mostar	1	05_07
Int. E 18	OSZE	IO	Human Rights, Democratisation	Mostar	1	05_07
Int. E 19	Koschnick, Hans	Experte	Experte	Bremen	1	06_07
				Total	78	