

**Einflussfaktoren auf Gründungswahrscheinlichkeit
und -erfolg
technologie- und wissensorientierter Unternehmens-
gründungen**

Diplomarbeit

zur Erlangung des Grades

„Diplom-Ingenieurin“

an der Fakultät 3

Institut für Wirtschaftswissenschaften

Brandenburgische Technische Universität in Cottbus

eingereicht bei

Prof. Dr. rer. pol. habil. Christiane Hipp

Lehrstuhl für ABWL und Besondere der Organisation, des Personalmanagements sowie
der Unternehmensführung

Eingereicht von:

Betreut von:

Name: Lentzy, Janine

Prof. Dr. rer. pol. habil. Christiane Hipp,

geb.:

Dr. rer. pol. Birgit Verworn

Matr.-Nr.:

Studiengang: Wirtschaftsingenieurwesen

Fachsemester:

Adresse:

Telefon:

eMail:

Ort, Datum: Cottbus, den 22. September 2008

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	V
Tabellenverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	IX
Symbolverzeichnis	X
1. Problem- und Zielstellung	1
<i>1.1 Problematik aus wirtschaftlicher Sicht</i>	<i>1</i>
<i>1.2 Problematik aus wissenschaftlicher Sicht</i>	<i>4</i>
<i>1.3 Zielstellung und Aufbau der Arbeit</i>	<i>5</i>
2. Wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen	6
3. Theoretischer Rahmenbezug	11
<i>3.1 Unternehmensgründungen</i>	<i>11</i>
<i>3.2 Charakteristik technologie- und wissensorientierter Unternehmensgründungen</i>	<i>13</i>
<i>3.3 Definitionen von Gründungswahrscheinlichkeit und -erfolg</i>	<i>17</i>
3.3.1 Gründungswahrscheinlichkeit.....	17
3.3.2 Gründungserfolg	21
4. Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit	25
<i>4.1 Methodik</i>	<i>25</i>
<i>4.2 Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit</i>	<i>27</i>
4.2.1 Gründungskontext	27
4.2.1.1 Standort	27
4.2.1.2 Inkubatoren	32
4.2.1.3 Gründerpotential	36
4.2.1.4 Märkte	39
4.2.1.5 Konjunkturlage.....	43
4.2.1.6 FuE-Umfeld & Technologietransfer	47
4.2.1.7 Rechtliche und steuerliche Sphäre	48
4.2.2 Gründungsinfrastruktur	49
<i>4.3 Zusammenfassung der Ergebnisse</i>	<i>50</i>

5. Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg	58
5.1 Methodik.....	58
5.2 Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg	60
5.2.1 Gründungskontext	60
5.2.1.1 Standort	60
5.2.1.2 Märkte	61
5.2.1.3 Konjunkturlage.....	67
5.2.1.4 FuE-Umfeld	68
5.2.2 Unternehmung – Struktur.....	69
5.2.2.1 Gründungsformen	69
5.2.2.2 Rechtsformen	71
5.2.2.3 Organisationsstruktur	72
5.2.2.4 Geschäftszweck.....	73
5.2.3 Unternehmung - Prozess	74
5.2.3.1 Entwicklung	74
5.2.3.2 Innovation	76
5.3 Zusammenfassung der Ergebnisse	77
6. Diskussion von Operationalisierungen	84
6.1 Gründungswahrscheinlichkeit.....	84
6.2 Gründungserfolg	85
7. Ableitung von Propositionen	87
7.1 Gründungswahrscheinlichkeit.....	87
7.2 Gründungserfolg	89
8. Fazit	92
8.1 Kritische Betrachtung und Schlussfolgerung.....	92
8.2 Ausblick und weiterführende Arbeit.....	93
Literaturverzeichnis	95
Anhang	103
Inhaltsverzeichnis der beiliegenden CD-ROM	123
Eidesstattliche Erklärung	124

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1-1: Unternehmensgründungen in Deutschland 1995 bis 2006 in technologie- und wissensorientierten Wirtschaftszweigen	1
Abb. 1-2: Zielstellungen und Aufbau der Diplomarbeit	5
Abb. 2-1: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen von Unternehmensgründungen	6
Abb. 2-2: Wirtschaftliche Entwicklung und Innovationskreislauf von Unternehmensgründungen nach Müller (2002)	9
Abb. 3-1: Gründungsprozess nach Unterkofler (1989)	12
Abb. 3-2: Idealtypische Charakteristika innovativer technologieorientierter Unternehmensgründungen nach King (2006)	13
Abb. 3-3: Definition der Gründungswahrscheinlichkeit nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)	18
Abb. 3-4: Vermuteter Zusammenhang zwischen Gründungsneigung, -entscheidung, -wahrscheinlichkeit und -aktivität.....	20
Abb. 3-5: Überarbeitung des Begriffs des Gründungserfolgs anhand der vorliegenden Untersuchung	24
Abb. 4-1: Hypothese der Saatbeefunktion nach Bergmann (2004).....	32
Abb. 4-2: Hypothese zum Einfluss der Arbeitslosenquote auf die Gründungswahrscheinlichkeit nach Bergmann (2004).....	43
Abb. 4-3: Ergebnisse der Studien zur Wirkung eines hohen Lohnniveaus auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU.....	45
Abb. 4-4: Heuristische Formel zu Erfassung von besonders fördernden/ hemmenden Einflussfaktoren	50
Abb. 5-1: Einfluss des Technologischen Regime auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von neugegründeten Unternehmen	61
Abb. 5-2: Revolving-Door-Effect nach Niese (2003)	65
Abb. 5-3: Ergebnisse zum Einfluss von Teamgründungen auf den Gründungserfolg von TWU.....	69
Abb. 5-4: Ergebnisse zum Einfluss von Beteiligungen auf den Gründungserfolg von TWU.....	70

Abb. 5-5: Ergebnisse zum Einfluss der Gründungsgröße auf den Gründungserfolg von TWU.....	72
Abb. 5-6: Theorien zur Entwicklung und Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen nach Niese (2003).....	74
Abb. 6-1: Gegenüberstellung der Operationalisierungen von Gründungserfolg in den untersuchten Studien	85

Tabellenverzeichnis

Tab. 1-1: Gegenüberstellung der Entwicklungen von Gründungs- und Insolvenzintensitäten von 1998 bis 2006	3
Tab. 3-1: Vor- und Nachteile von wissensorientierten Unternehmen nach Kulicke (1997)	15
Tab. 3-2: Unterscheidung technologie- und wissensorientierter Wirtschaftszweige in Anlehnung an BMBF (2005)	16
Tab. 3-3: Gründungserfolgsindikatoren nach Hunsdiek (1987)	21
Tab. 4-1: Gesamtübersicht zu möglichen Einflussfaktoren des Gründungsumfelds nach Müller-Böling & Klandt (1993)	26
Tab. 4-2: Variablen der Ausprägung „Verankerung in der Region“ nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)	27
Tab. 4-3: Einfluss der Standortvariablen auf die Gründungswahrscheinlichkeit nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)	28
Tab. 4-4: Gegenüberstellung des Einflusses von Lokalisations- und Urbanisationseffekten auf die Gründungsaktivität im Bereich Spitzentechnik und Hochtechnologie nach Bulmahn (2002).....	29
Tab. 4-5: Ergebnisse zum Einfluss von kleinen Unternehmen auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU	33
Tab. 4-6: Variablen des Faktors Gründerpotential nach Steil (1999).....	36
Tab. 4-7: Einfluss sektoraler Eintrittsdeterminanten auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU nach Bulmahn (2002).....	40
Tab. 4-8: Einfluss der Branchennachfrage auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU	42
Tab. 4-9: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU.....	52
Tab. 4-10: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Gründungsinfrastruktur auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU ..	53
Tab. 4-11: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungsumfeldes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TU	54
Tab. 4-12: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungsumfeldes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von WU.....	55

Tab. 4-13: Gegenüberstellung der untersuchten Studien zu den Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU.....	57
Tab. 5-1: Gesamtübersicht zu möglichen Einflussfaktoren des Unternehmensumfelds nach Müller-Böling & Klandt (1993)	59
Tab. 5-2: Ergebnisse der Studien zum Einfluss der Besiedlungsdichte auf den Gründungserfolg	60
Tab. 5-3: Einfluss von Markteintrittsbarrieren auf die Überlebensrate eines neugegründeten Unternehmens nach Audretsch (1992)	62
Tab. 5-4: Ergebnisse der Studien zum Einfluss der Gründungsrate auf den Gründungserfolg	64
Tab. 5-5: Ergebnisse zum Einfluss der Konjunktur auf den Gründungserfolg von TWU.....	67
Tab. 5-6: Ergebnisse zum Einfluss von haftungsbeschränkenden Rechtsformen auf den Gründungserfolg von TWU.....	71
Tab. 5-7: Ergebnisse der Studien zum Einfluss der Gründungsgröße auf den Gründungserfolg von TWU	75
Tab. 5-8: Ergebnisse der Studien zum Einfluss von FuE-Aktivitäten auf den Gründungserfolg von TWU	76
Tab. 5-9: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf den Gründungserfolg von TWU	77
Tab. 5-10: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Unternehmung auf den Gründungserfolg von TWU	79
Tab. 5-11: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Unternehmung auf den Gründungserfolg von TU	80
Tab. 5-12: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf den Gründungserfolg von WU.....	81
Tab. 5-13: Gegenüberstellung der untersuchten Studien zu Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TWU	83

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BWS	Bruttowertschöpfung
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
FuE	Forschung und Entwicklung
GE	Gründungserfolg
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GW	Gründungswahrscheinlichkeit
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
Mio.	Millionen
MOB	Mindest-Optimale-Betriebsgröße
NIW	Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung
REM	Regional Entrepreneurship Monitor
RWI	Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung
SV	Sozialversicherungspflichtig
TU	technologieorientierte Unternehmensgründungen
TWU	technologie- und wissensorientierte Unternehmensgründungen
t&w	technologie- und wissensorientiert
WU	wissensorientierte Unternehmensgründungen
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

Symbolverzeichnis

p	Signifikanzniveau
k.E.	kein Einfluss
n.s.	nicht signifikant
***	stark signifikant auf dem 1%-Niveau
**	signifikant auf dem 5%-Niveau
*	signifikant auf dem 10%-Niveau
-	nicht evaluiert
p+	signifikant & positiv
p-	signifikant & negativ

1. Problem- und Zielstellung

1.1 Problematik aus wirtschaftlicher Sicht

In den letzten Jahren ist die gesellschaftliche und wirtschaftliche Bedeutung von Gründungen stark angestiegen (Beer, 2000, S. 1; Westerfeld, 2004, S. 40). Die wesentlichen Gründe dafür sind, dass kleine und innovative Unternehmen sich besser an die wirtschaftlichen Veränderungen und den strukturellen Wandel anpassen (Westerfeld, 2004, S. 41-42) und viele positive Effekte wie z.B. die Bereitstellung von Arbeitsplätzen hervorrufen können (Wimmer, 1996, S. 7). Um die Bedeutung der TWU für die deutsche Wirtschaft einführend beleuchten zu können, soll zunächst die Unternehmensgründungsdynamik der letzten zehn Jahre etwas näher betrachtet werden.

Gründungswahrscheinlichkeit

Die Abb. 1-1 gibt einen Überblick zum Gründungsgeschehen in den Jahren 1995 bis 2006. Dabei wird deutlich, dass im Vergleich zu 1995 starke Schwankungen vorliegen, die phasenartig unterteilt werden können (Niefert, Metzger & Heger et al., 2006, S. 4). So liegt die Zahl der Gründungen 2006 in allen Branchen außer in der Branche der wissensintensiven Dienstleistungen (Beratung) niedriger als im Jahr 1995 wie Abb. 1-1 dokumentiert. Die Gründungen in den t&w-Bereichen entwickeln sich dabei weitgehend unabhängig voneinander und zeigen verschieden starke Ausprägungen der einzelnen Phasen auf (vgl. Abb. 1-1).

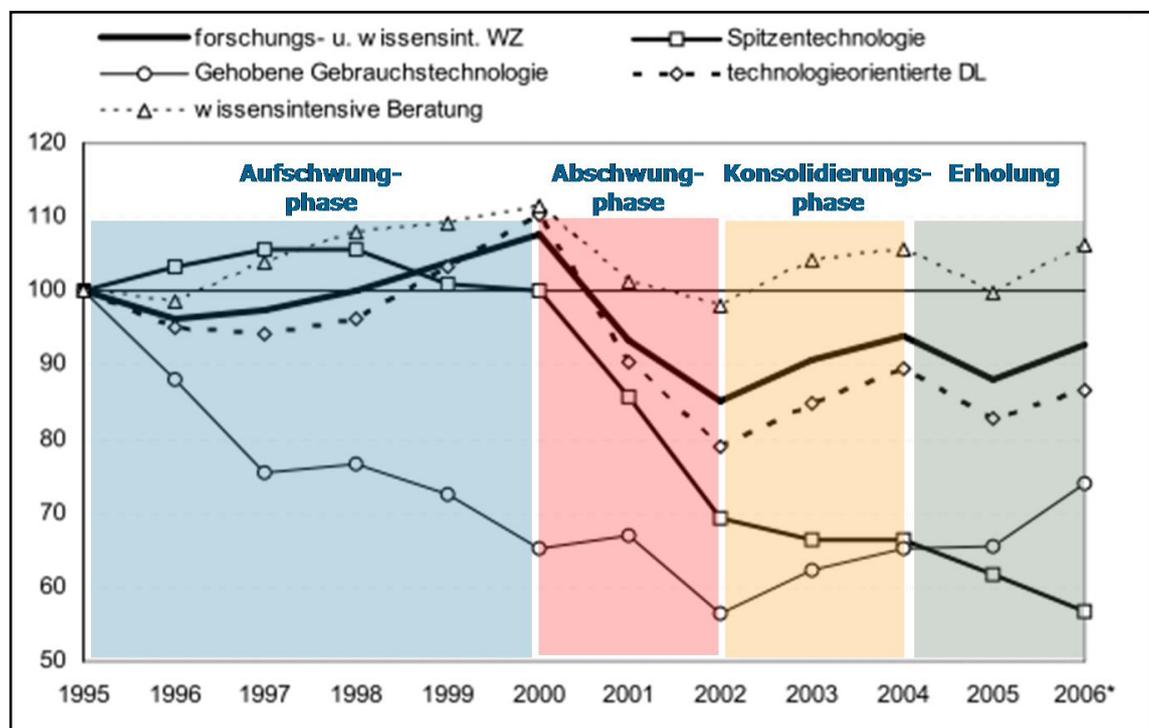


Abb. 1-1: Unternehmensgründungen in Deutschland 1995 bis 2006 in technologie- und wissensorientierten Wirtschaftszweigen

(Quelle: Rammer, 2007, S. 12, modifiziert nach Niefert, Metzger, & Heger et al., 2006, S. 4)

Mögliche Ursachen für die Schwankungen der Gründungszahlen und die differierenden Ausprägungen sind externe Faktoren wie wirtschaftspolitische Maßnahmen, die gesamtwirtschaftliche Lage Deutschlands oder industrie- und regionsspezifische Trends (Metzger, Niefert & Licht, 2008, S. 3-6). Beispielsweise führte der „IT-Boom“¹ bis zum Jahr 2000 bei den technologieorientierten Dienstleistungen und der Spitzentechnologie zu einem starken Anstieg der Gründungen, von dem die Hochtechnologie nur marginal profitiert hat (vgl. Abb. 1-1). Ebenso verdeutlicht sich anhand Abb. 1-1 die unterschiedliche Kundenorientierung der Spitzentechnik und der Hochtechnologie (Rammer, 2007, S. 12). So hat die Zahl der Gründungen in der Hochtechnologie ab 2003 stark zugenommen, da diese weitgehend als Technologielieferant fungieren, während in der Branche der Spitzentechnik starke Abhängigkeiten zur Dienstleistungsbranche vorliegen und die Zahl der Gründungen daher in der Abschwungphase des IT-Booms besonders stark eingebrochen ist (Rammer, 2007, S. 12). Dies führt zur Erkenntnis, dass die Entscheidung zu Gründen durch viele unterschiedliche externe Umweltfaktoren gefördert oder gehemmt wird, die sich damit real auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirken. Zudem zeigt sich, dass externe Umweltfaktoren die Gründungswahrscheinlichkeit in den t&w-Branchen in einem unterschiedlichen Maß beeinflussen können.

Gründungserfolg

Da der Gründungserfolg im Gegensatz zur -wahrscheinlichkeit nicht quantitativ erfassbar ist, sind die Insolvenzintensitäten von 1998 bis 2006 herangezogen worden. Diese können zwar keine Aussagen über den Erfolg einer Gründung im direkten Bezug geben, verweisen aber auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen, die auch mit dem Erfolg eines neu gegründeten Unternehmens verknüpft werden kann (vgl. Abschnitt 3.3.2). Dabei zeigt sich ein konträres Bild der Insolvenzintensitäten² (vgl. Tab. 1-1) zu den Gründungszahlen in den vergangenen Jahren (vgl. Abb. 1-1). Engel, Kohn & Sahm et al. (2008) sind dabei der Meinung, dass die seit 2002 sinkende Insolvenzrate die verbesserte Wirtschaftslage in Deutschland widerspiegeln könnte und durch die zunehmende Zahl besser qualifizierter und beratener Unternehmer weiter unterstützt werden würde (Engel, Kohn & Sahm et al., 2008, S. 50). Auffällig ist, dass in der Regel:

- *Fall a*: einer hohen Insolvenzintensität eine niedrige Gründungsintensität, und
- *Fall b*: einer hohen Gründungsintensität eine niedrige bis mittlere Insolvenzintensität gegenübersteht (vgl. Tab. 1-1).

¹ Besondere Beliebtheit von Geschäftsmodellen, die auf neue Möglichkeiten von Informations- und Kommunikationstechnologien wie z.B. Web 2.0 aufbauen (Metzger, Niefert & Licht, 2008, S. 4).

² Die Insolvenzintensität entspricht der Zahl der Insolvenzen je 10.000 Erwerbstätige (Engel, Kohn, Sahm et al., 2008, S. 51).

Tab. 1-1: Gegenüberstellung der Entwicklungen von Gründungs- und Insolvenzintensitäten von 1998 bis 2006

(Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Engel, Kohn & Sahm et al., 2008, S. 46, 51)

Jahr	Gründungsintensität	Insolvenzintensität	Fall
1998 - 1999	↓	↓	Ausnahme
1999 - 2000	↓	↑	a
2000 - 2001	↓	↑	a
2001 - 2002	↓	↑	a
2002 - 2003	↑	→	b
2003 - 2004	↑	→	b
2004 - 2005	↓	↓	Ausnahme
2005 - 2006	→	↓	b

Dabei entsteht die Vermutung, dass sich Faktoren, die auf die Gründungswahrscheinlichkeit wirken, auch einen Einfluss auf den Gründererfolg nehmen. So ist es denkbar, dass sich z.B. die Konjunktur in Deutschland sowohl positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit als auch den -erfolg auswirken kann.

1. Untersuchungsschwerpunkt der Diplomarbeit – Operationalisierung

Um den stark schwankenden Gründungs- und Insolvenzintensitäten entgegenzuwirken (vgl. Abb. 1-1, Anhang 1), sind in den vergangenen zehn Jahren eine Vielzahl an Fördermaßnahmen eingeleitet worden, bei denen TWU im Vordergrund stehen, da deren Beitrag zur Erhaltung und Steigerung der Wirtschafts-, Innovations- und Arbeitsplatzstruktur am höchsten eingestuft wird (Beer, 2000, S. 1-8). TWU sind aber nur mit ca. 8% im aktuellen Gründungsgeschehen vertreten (Metzger, Niefert & Licht, 2008, S. 1; Rammer, 2007, S. 12), womit sich das fehlende Potential nachhaltig in einer Abschwächung der volkswirtschaftlichen Dynamik auswirken kann (Beer, 2000, S. 8). Dies kann sich *kurzfristig* in einem fehlenden Vorsprung in zukunftssträchtigen Technologiebereichen (Beer, 2000, S. 1) und *mittel- und langfristig* in einer Stagnierung der Innovationsaktivitäten auswirken, die zu Folge hat, dass die Wettbewerbsfähigkeit durch fehlende Synergieeffekte gemindert wird (Beer, 2000, S. 8).

Die Diplomarbeit unterliegt daher dem Teilziel, die bestehenden Definitionen und Operationalisierungen von Gründungswahrscheinlichkeit und -erfolg aufzuzeigen und zu diskutieren, damit in weiterführenden Arbeiten reliable und valide Messungen derer vorgenommen werden können.

1.2 Problematik aus wissenschaftlicher Sicht

Eine qualitativere Förderung von TWU impliziert, dass ein umfassendes Verständnis von Wirkungsbeziehungen und -richtungen von Einflussfaktoren zu Grunde liegt. In der Literatur sind bereits eine Vielzahl an Faktoren und Wirkungsgefügen bekannt (Almus, Egel & Engel, 1999, S. 1; Westerfeld, 2004, S. 48). Dabei wurde insbesondere der Einfluss von personenbezogenen Faktoren weitreichend evaluiert und als elementar konstatiert (Bergmann, 2004, S. 4-5; Westerfeld, 2004, S. 51). Auf das Umfeld und Unternehmen bezogene Einflüsse sind in der Gründungsforschungsliteratur oftmals vernachlässigt worden (Bergmann, 2004, S. 4-5; Tamásy, 2002, S. 5), obwohl z.B. dem regionalen Umfeld eine ebenso zentrale Bedeutung als Einflussfaktor auf die Gründungswahrscheinlichkeit zugeschrieben wird (Bergmann, 2004, S. 5). Jedoch ist es schwierig, deren Einfluss extrahiert von personenbezogenen Determinanten zu evaluieren, da ein komplexes Wirkungsgefüge zwischen ihnen besteht (Tamásy, 2003, S. 41).

2. Untersuchungsschwerpunkt der Diplomarbeit - Einflussfaktoren

Prinzipiell scheint es daher notwendig, einen Überblick über bereits durch Primärstudien erfasste und statistisch signifikante Einflussfaktoren auf Gründungswahrscheinlichkeit und den -erfolg von TWU zu geben. Dabei gilt es zum einen:

- in Bezug auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU eine umfangreiche Basis an Wissen über mögliche Einflussfaktoren aufzubauen, da in diesem Bereich derzeit ein erhebliches Forschungsdefizit vorliegt (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 78); und zum anderen
- im Bereich des Gründungserfolgs von TWU einen Überblick bzw. eine Systematisierung über die teilweise stark unterschiedlichen Studien und Forschungsergebnisse zu geben.

Als zweites Teilziel besteht daher die Aufgabe dieser Arbeit darin, die Vielzahl der verschiedenen Einflussfaktoren im Bereich des Unternehmens und des Umfeldes zu erfassen und zu kategorisieren. Damit soll eine Grundlage geschaffen werden um die Zusammenhänge und Wirkungsrichtungen einzelner umfeld- und unternehmensbezogener Faktoren in weiteren Arbeiten genauer zu untersuchen und evaluieren zu können.

3. Untersuchungsschwerpunkt der Diplomarbeit - Propositionen

Ein erster Ansatzpunkt zur Herausarbeitung von Hypothesen in weiterführenden Arbeiten soll dabei anhand von Propositionen vorbereitet werden. Diese sollen in Anlehnung an vorher evaluierten Einflussfaktoren des Umfeldes und der Unternehmung auf die Gründungswahrscheinlichkeit und den -erfolg abgeleitet und mit Hilfe von Theorien fundiert werden.

1.3 Zielstellung und Aufbau der Arbeit

In Anlehnung an die gegebenen Teilziele werden mehrere Fragen aufgegriffen und untersucht, die zur Erfüllung der gegebenen Zielstellungen führen.

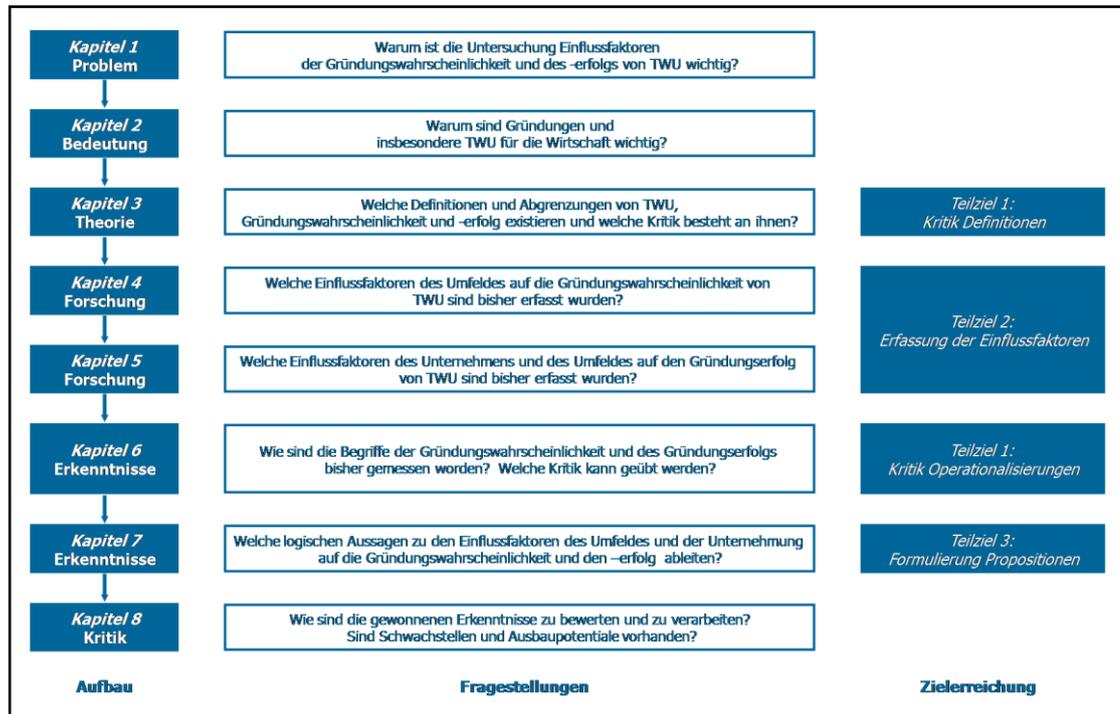


Abb. 1-2: Zielstellungen und Aufbau der Diplomarbeit
(Quelle: Eigene Darstellung)

Dabei stellt sich zuerst die Frage, mit welcher Begründung die Thematik der Einflussfaktoren auf TWU als eigenständige Arbeit zu belegen ist (vgl. Kapitel 2). Kapitel 3 stellt dann den theoretischen Rahmen der vorliegenden Untersuchung dar. Hier sollen in der Literatur verwendete Begrifflichkeiten wie TWU, Gründungswahrscheinlichkeit und -erfolg vorgestellt und voneinander abgegrenzt werden.

Einen tieferen Einstieg in die Vielzahl möglicher Einflussfaktoren von Unternehmen und Umfeld auf die Gründungswahrscheinlichkeit und den -erfolg bieten anschließend Kapitel 4 und Kapitel 5. Nach einer getrennten Betrachtung von den in der Literatur evaluierten Faktoren sollen auch die bestehenden Operationalisierungen aufgezeigt und deren Validität diskutiert werden.

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse sollen in Kapitel 7 Propositionen zu Faktoren formuliert werden, welche die Gründungswahrscheinlichkeit und den -erfolg beeinflussen. In einem nächsten Schritt werden diese anhand von Theorien gestützt, um als Grundlage zur Ableitung von Hypothesen in weiterführenden Arbeiten verwendet werden zu können. Abschließend erfolgt in Kapitel 8 eine kritische Würdigung der gewonnenen Ergebnisse, die durch einen vielseitigen Ausblick auf die mögliche Weiterverwendung der vorliegenden Arbeit abgeschlossen wird.

2. Wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen

Gründungen bilden die Basis einer funktionierenden marktwirtschaftlichen Ordnung (Bergmann, 2004, S. 3), da sie die Ursache für eine Vielzahl gesamtwirtschaftlicher, statischer³ und dynamischer Effekte⁴ sind (Scheidt, 1995, S. 35). Einen umfassenden Überblick zu den gesamtwirtschaftlichen Wirkungen veranschaulicht Abb. 2-1.



Abb. 2-1: Gesamtwirtschaftliche Wirkungen von Unternehmensgründungen
(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Wimmer 1996, S. 7-14)

Ferner wird in der Literatur das reale wirtschaftliche Ausmaß von Unternehmensgründungen stark diskutiert (Bergmann, 2004, S. 2), dennoch konnten bisher auch Beweise erbracht werden, die einen positiven Zusammenhang zwischen der Selbstständigenquote und der wirtschaftlichen Entwicklung eines Industriestaates nachwiesen (vgl. Anhang 2).

So belegte u.a. Sternberg (2000) anhand des international angelegten GEM, dass eine positive Verknüpfung zwischen der Gründungsquote und dem volkswirtschaftlichen Wachstum vorliegt (Sternberg, 2000, S. 13)⁵. Dabei waren eine Reihe von Umbrüchen in der gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und technologischen Kultur der Industrienationen ursächlich für die stärkere Begünstigung der Selbstständigkeit (Bergmann, 2004, S. 2-3). Dazu zählen u.a. die Entstehung neuer hochwertiger Technologien und

³ Im Rahmen einer statischen Betrachtung werden die mit der Unternehmensgründung verbundenen „Preis- und Beschäftigungseffekt[e] bei gegebenem Stand der Technik“ assoziiert (Scheidt, 1995, S. 35) wie z.B. die Ressourcenallokation.

⁴ Im Rahmen einer dynamischen Betrachtung werden die mit der Unternehmensgründung verbundenen Wachstums- und Beschäftigungsimpulse in Verbindung mit technischem Fortschritt assoziiert (Scheidt, 1995, S. 35) wie z.B. die Innovationswirkung.

⁵ Nach Sternberg 2000 können „etwa ein Drittel der Varianz des volkswirtschaftlichen Wachstums“ (Sternberg 2000, S. 13) durch die steigenden Gründungsraten erklärt werden. Untersucht wurden insgesamt zehn Länder: Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Israel, Italien, Japan, Kanada, USA (Sternberg, 2000, S. 11).

-verfahren und die damit verbundene Minderung der Skaleneffekte sowie die verstärkte Konzentration von Großunternehmen auf ihre Kernkompetenzen und die steigende Nachfrage nach differenzierbaren und höherwertigen Produkten und Dienstleistungen (Bergmann, 2004, S. 2-3).

Wettbewerbswirkung

Einer der größten wirtschaftlichen Effekte, die die Gründungen auslösen, bezieht sich auf Wettbewerb am Markt (Wimmer, 1996, S. 6). Das bedeutet, dass

- zum einen nicht mehr leistungsfähige Unternehmen durch die zusätzliche Konkurrenz der neugegründeten Unternehmen vom Markt verdrängt⁶ und
- damit Monopolstellungen etablierter Unternehmen erschwert werden, und
- zum anderen der Markt durch die Unternehmensgründungen wiederbelebt wird (Wimmer, 1996, S. 6, 13; Westerfeld, 2004, S. 43).

Zusätzlich zur Verdrängung werden etablierte Unternehmen auch dazu veranlasst, ihr bestehendes Produkt- und Dienstleistungsangebot zu überarbeiten und greifen damit auf neue wettbewerbsfähigere Möglichkeiten zurück (King, 2006, S. 12). Dies hat außer der Stimulierung des technischen Fortschritts auch Nebeneffekte wie die Ressourcenallokation⁷ und eine leistungsgerechte Einkommens- und Vermögensaufteilung (Wimmer, 1996, S. 13).

Junge Unternehmen werden also als elementarer Bestandteil zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit auf allen Ebenen betrachtet (Westerfeld, 2004, S. 43).

Revitalisierungs- und Strukturierungswirkung

Ähnlich verhält es sich mit der Strukturierungswirkung, die von Unternehmensgründungen ausgehen (Wimmer, 1996, S. 7-8).

Durch die Neu- bzw. Wiederbelebung des Marktes wird eine „Gerontostruktur“ geschaffen, die ein Gleichgewicht zwischen neuen und etablierten bzw. „alten“ Unternehmen beinhaltet und damit die strukturelle Anpassung an plötzliche Veränderungen der Umwelt gewährleistet (Wimmer, 1996, S. 7).

So fehlen neugegründeten Unternehmen in der Regel die finanziellen Ressourcen in z.B. werbeintensiven Branchen, in denen größere Unternehmen aufgrund ihrer bestehenden Kapitalressourcen besser gestellt sind (Beer, 2000, S. 6-7). Andersrum können kleine und neue Unternehmen in t&w-Branchen aufgrund der mit ihrer Größe verbun-

⁶ Westerfeld 2004 bezeichnet dies auch als „Offenhaltung der Märkte“ (Westerfeld, 2004, S. 43).

⁷ Unter Ressourcenallokation wird in diesem Zusammenhang die „Verdrängung der mit zu hohen Kosten produzierenden Unternehmen vom Markt“ (Wimmer, 2000, S. 13) verstanden.

denen Flexibilität deutlich besser agieren als etablierte und starr strukturierte Unternehmen (Beer, 2000, S. 6-7). So können im Rahmen aktueller Entwicklungen und Umbrüche wie z.B. der fortschreitenden Tertiarisierung, neue Geschäftsfelder durch kleine, junge Unternehmen erschlossen werden und damit die Wirtschaft gestärkt werden, während den etablierten, größeren Unternehmen diese vorerst verschlossen bleiben (Westerfeld, 2004, S. 42).

Eine Wirtschaftsstruktur aus kleinen und großen Unternehmen offeriert daher eine Vielzahl an Potentialen, um alle Marktnischen zu besetzen und Innovationen voranzutreiben (Beer, 2000, S. 6-8)⁸. Zudem werden durch den Eintritt neuer, innovativer und kreativer Unternehmen in den Markt zusätzliche bzw. verborgene Potentiale aktiviert („Revitalisierung“), die eine wirtschaftliche Weiterentwicklung von Regionen fördern (Wimmer, 1996, S. 8).

Technologietransfer- und Innovationswirkung

Ein weiterer gesamtwirtschaftlicher Nutzen, der durch Unternehmensgründungen begünstigt wird, ist die Technologietransfer- und Innovationswirkung (King, 2006, S. 11). Innovationen werden im Rahmen der „Neuen Wachstumstheorie“⁹ zunehmend als ein elementarer Bestandteil des Wirtschaftswachstums betrachtet und damit auch stärker in Politik und Wirtschaft fokussiert (Leineweber, 2004, S. 7). Umso bedeutender wird auch die Rolle von TWU (Beer, 2000, S. 1), weil sie die elementare Transferstelle von Technologie und Wissen in den Markt darstellen (Niefert, Metzger & Heger et al., 2006, S. 1). Sie können sowohl direkt als auch indirekt am Innovationsgeschehen teilnehmen (Westerfeld, 2004, S. 43) wie Abb. 2-2 visualisiert.

- *Direkt* durch die Umsetzung neuer hochwertiger Technologien und wissenschaftlichen Know-hows in marktfähige Produkte und Dienstleistungen sowie
- *indirekt* durch ihre Existenz am Markt, womit sie auch bei etablierten Unternehmen den Wettbewerbsdruck und damit deren Innovativität erhöhen können (Niefert, Metzger & Heger et al., 2006, S. 1; Westerfeld, 2004, S. 43). Dabei setzen sie traditionellen und schwergängigen Branchen neue innovativere Branchen und Geschäftsfelder entgegen und führen zu einer Neu- und Wiederbelebung des Marktes (King, 2006, S. 12).

Unternehmensgründungen leisten also einen erheblichen Beitrag zur Innovationskraft und technologischen Leistungsfähigkeit, wobei insbesondere TWU als größtes Potential gelten, um Deutschland als Wissenschaftsstandort zu etablieren (Beer, 2000, S. 1, 6).

⁸ Eine andere Theorie vertritt Hamer (2006), der einen überproportionalen Anteil von KMU befürwortet (Hamer, 2006, S. 25-49).

⁹ Vgl. hierzu u.a. Arnold, L. (1997). *Wachstumstheorie*. München: Vahlen.

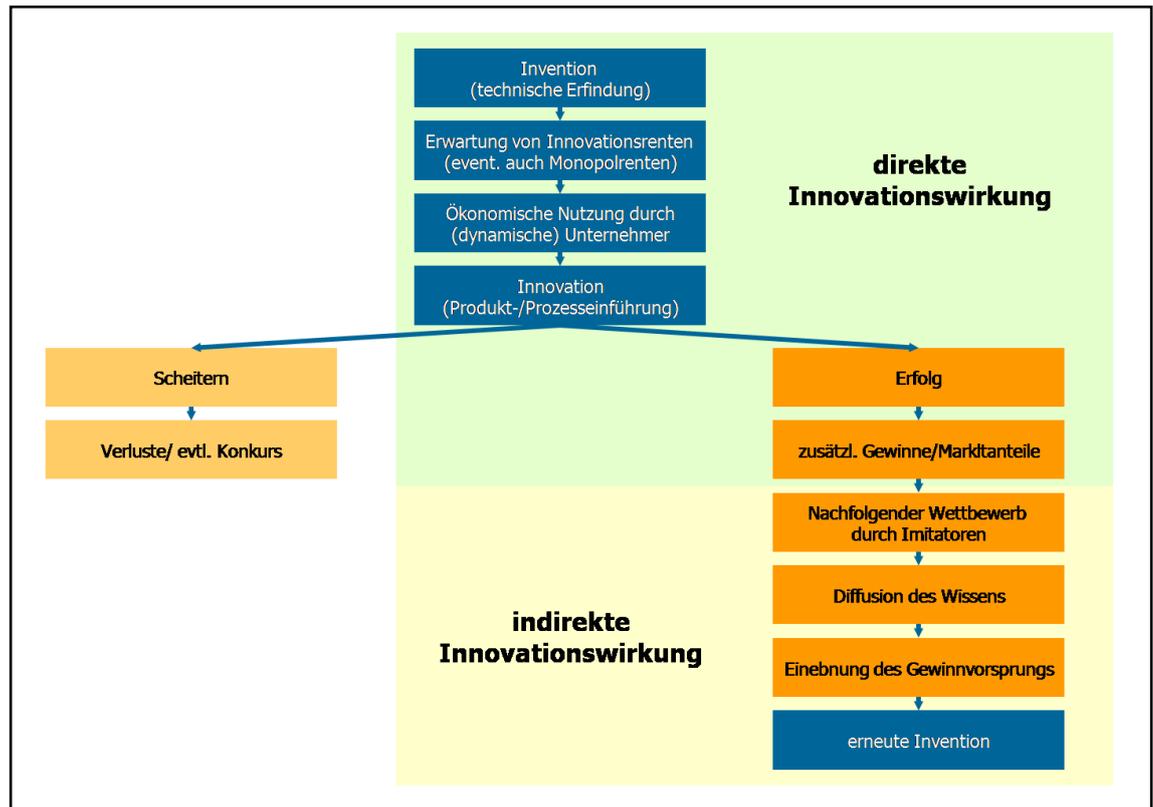


Abb. 2-2: *Wirtschaftliche Entwicklung und Innovationskreislauf von Unternehmensgründungen nach Müller (2002)*

(Quelle: Müller, 2002, S. 47 modifiziert nach Westerfeld, 2004, S. 43)

Beschäftigungswirkung

Ein bisher umstrittener Effekt, ist die Beschäftigungswirkung von Unternehmensgründungen (Hamer, 2006, S. 33-34; Wimmer, 2000, S. 10; Westerfeld, 2004, S. 45-46).

Birch (1987) stellte in seiner Studie erstmals fest, dass vor allem KMU aufgrund ihrer breiten Präsenz positive Beschäftigungseffekte erzielen und damit faktisch einen höheren Beitrag zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit leisten würden als Großunternehmen (Westerfeld, 2004, S. 44)¹⁰. Auch Hamer (2006) erörtert, dass KMU und neugegründete Unternehmen¹¹ mehr als 80% der Arbeitsplätze in Deutschland hielten und damit als effektiver Motor der Beschäftigungsrate anzusehen wären (Hamer, 2006, S. 34; Wimmer, 1996, S. 10). Die These wird auch vor dem Hintergrund, dass Großunternehmen zunehmend einen Beschäftigungsabbau im Rahmen von „Lean Production“ und „Outsourcing“-Strategien verfolgen, begründet (Müller, 2002, S. 11).

Zusätzlich können auch indirekt durch z.B. Einkommens- und Kaufkrafteffekte eine Verstärkung des Beschäftigungseffektes hervorgerufen werden (Scheidt, 1995, S. 35-36; Wimmer, 1996, S. 10-11).

¹⁰ Untermuert wurde diese Feststellung u.a. auch von Fohergill, Gudgin (1979), Schanz, Tegler (1986), Joos (1987) (Wimmer, 1996, S. 11-12).

¹¹ Neugegründete Unternehmen können in diesem Zusammenhang mit KMU gleichgesetzt werden, da ca. 99% aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmensgründungen im KMU-Bereich liegen (Müller, 2002, S. 11).

Vor allem TWU werden dabei als Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit betrachtet (Beer, 2000, S. 1, King, 2006, S. 12), da insbesondere industrienähe Gründungen eine deutlich höhere Personalnachfrage während der eigentlichen Gründungs- und Wachstumsphase auslösen und ihnen damit auch eine höhere Bedeutung beigemessen werden kann (King, 2006, S. 12).

Im Gegensatz zu den positiven Erörterungen ist in der Literatur auch mehrfach statuiert worden, dass aufgrund der hohen Sterberate neugegründeter Unternehmen sowie der hervorgerufenen – bisher nicht quantifizierbaren – Verdrängungseffekte (Bergmann, 2004, S. 3; King, 2006, S. 11; Westerfeld, 2004, S. 45) lediglich ein kurzfristiger Beschäftigungsanstieg bzw. eine Verschiebung der Arbeitsplätze von älteren zu neueren Unternehmen vollzogen wird (Westerfeld, 2004, S. 45). Zudem hält Müller (2002) fest, dass zwar KMU zunehmend Arbeitsplätze halten, aber eine negative Tendenz bzgl. der Umsatzverteilung aufzeigen (Müller, 2002, S. 20) und damit weniger am volkswirtschaftlichen Wachstum im direkten Sinne beteiligt sind. D.h. sie können nicht lange am Markt bestehen und die aus der Gründung entstandenen Beschäftigungseffekte gehen verloren. Erst mit Beginn der Wachstumsphase bzw. der Etablierung des neugegründeten Unternehmens ist ein realer Anstieg der Beschäftigtenzahl zu verzeichnen (Ripsas, 1997, S. 20).

Die größten Chancen zum Überleben, Wachstum und Erfolg werden dabei den TWU zugeschrieben (Sternberg, 2000, S. 71). Unterstützt wird diese Aussage durch die Theorie der „Saatkornfunktion“ von Storey (1982)¹² (Scheidt, 1995, S. 39). Diese besagt, dass auch die derzeitigen (erfolgreichen) Großunternehmen klein begonnen haben und damit implizit mit jeder neuen TWU das Potential auf ein Großunternehmen und weiteren Beschäftigungsmotor wächst (Scheidt, 1995, S. 39).

Vielseitige positive Nachwirkungen auf die Wirtschaft von Gründungen und TWU

Obwohl die positiven Effekte von Unternehmensgründungen nicht eindeutig messbar sind und weitere negative Auswirkungen nicht ausgeschlossen werden können, ist an dieser Stelle festzuhalten, dass sie einen erheblichen Beitrag zur Funktionsfähigkeit der wirtschaftlichen Ordnung leisten und somit einer nachhaltigen Förderung bedürfen.

¹² Storey, (1982). *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Croom Helm.

3. Theoretischer Rahmenbezug

3.1 Unternehmensgründungen

Der Begriff des Unternehmens ist maßgeblich von zwei Richtungen geprägt. Zum einen von Schumpeter (1964)¹³ und zum anderen von Szyperski & Nathusius (1977). Schumpeter (1964) versteht unter einem Unternehmen die *Verbindung mind. zweier neuer Elemente*, die anhand von fünf Maßnahmen umgesetzt werden können:

„die Schaffung eines neuen Gutes bzw. eines Gutes in neuer Qualität, die Anwendung einer neuen Produktionsmethode, die Erschließung eines neuen Marktes, die Nutzung neuer Bezugsquellen von Rohstoffen und Halbfabrikaten [und] die Durchsetzung einer auf die Marktverhältnisse bezogenen Neuorganisation (zitiert nach Szyperski & Nathusius, 1977, S. 25)“.

Szyperski & Nathusius (1977) erweitern diese Definition um die Schaffung und Durchsetzung eines gegenüber der Umwelt qualitativ abgrenzbaren Systems (Szyperski & Nathusius, 1977, S. 25), wobei die eigentliche Unternehmensgründung den Prozess der Umsetzung des abgrenzbaren Systems darstellt (Janner, 2004, S. 10). Dabei werden von Szyperski, Nathusius (1977) vier Gründungsformen unterschieden (vgl. Anhang 3), wovon aber für die vorliegende Arbeit nur die selbstständig-originäre-Gründung von Bedeutung ist. Diese kennzeichnet eine *Unternehmensgründung* als vielschichtigen Prozess, der zum einen „*originär*“ ist, d.h. neue abgrenzbare Wirtschaftseinheiten hervorbringt und Strukturen schafft, die einem breiten Spektrum an Gestaltungsmöglichkeiten unterliegen, und zum anderen „*selbstständig*“ von der Gründerperson durchgeführt wird, d.h.: stark abhängig vom Wissens- und Erfahrungspotentials des Gründers ist (Fallgatter, 2007, S. 25-26; Szyperski & Nathusius, 1977, S. 29; Unterkofler, 1989, S. 15). Für die vorliegende Arbeit wird auf eine einfachere Arbeitsdefinition von Wimmer (1996) zurückgegriffen, die um die Eigenschaften der selbstständig-originären Gründung erweitert wird, um den hier fokussierten TWU gerecht zu werden:

„Eine [selbstständig-originäre] Unternehmensgründung ist das Ergebnis aller Handlungen einer Gründerperson (Gründungsaktivitäten), um eine Gründungsidee durch Schaffung eines Gründungsunternehmens im Gründungsproze[ss] zu verwerten“ (Wimmer 1996, S. 34).“

Gründungsprozess

Der *Gründungsprozess* wird in drei Phasen unterteilt, in denen die Handlungen der Gründerperson umgesetzt werden: Vorgründungs-, Gründungs- und Frühentwicklungs-

¹³ Schumpeter, J. A. (1964). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*: Berlin.

phase (Szyperski & Nathusius, 1977, S. 32; Unterkofler, 1989, S. 36-37; Wimmer, 1996, S. 36).

Zu Beginn des Gründungsprozess steht der *Entschluss zu Gründen* (vgl. Abb. 3-1). Sobald dieser gefallen ist, setzt die *Vorgründungsphase* ein, in der alle vorbereitenden Aktivitäten vollführt werden, die zur organisatorischen und technischen Errichtung des geplanten Unternehmens notwendig sind wie z.B. Analyse- und Planungsaktivitäten in Form von Ziel- oder Durchführbarkeitsplanung etc. (Unterkofler, 1989, S. 37-38; Wimmer, 1996, S. 39). Daran schließt sich die eigentliche *Gründungsphase* an, die alle Tätigkeiten beinhaltet, die zur formalen Geschäftsaufnahme und damit den Eintrag ins Handelsregister führen (Szyperski & Nathusius, 1977, S. 30). Dazu gehören z.B. die Errichtung des Geschäftsbetriebs oder die Ressourcenbeschaffung.

Existiert das Unternehmen nach der Gründungsphase formal am Markt, so stehen in der *Frühentwicklungsphase* verschiedene Widerstände dem Unternehmen und einem möglichen Gewinn entgegen, die es zu überwinden gilt (Szyperski & Nathusius, 1977, S. 31; Unterkofler, 1989, S. 38). Erst nach einem Zeitraum von ca. fünf Jahren gilt das gegründete Unternehmen als am Markt etabliert, da die Insolvenzgefahr während der Frühentwicklungsphase als sehr hoch eingestuft wird (Wimmer, 1996, S. 38).

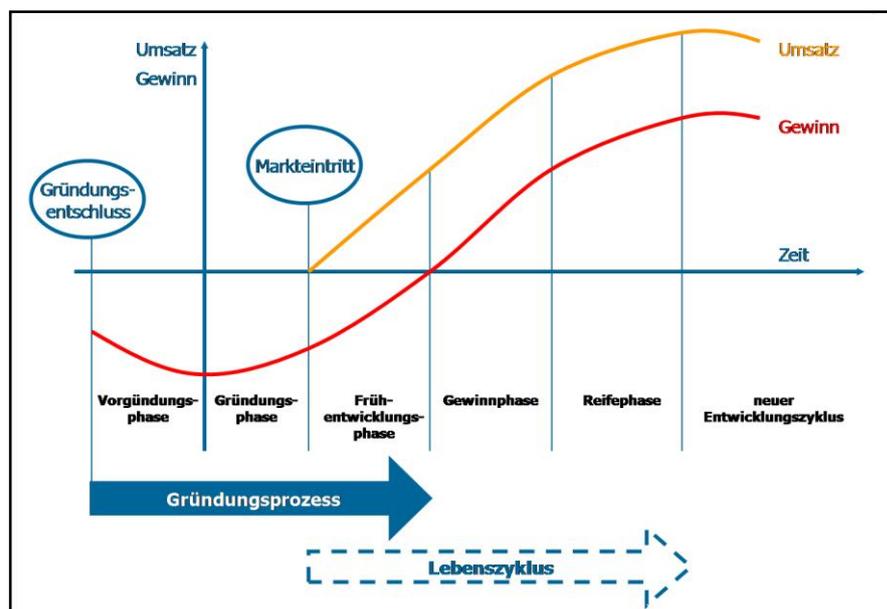


Abb. 3-1: Gründungsprozess nach Unterkofler (1989)
(Quelle: Unterkofler, 1989, S. 37 modifiziert nach Unterkofler, 1989, S. 38)

Die sich anschließenden Entwicklungsschritte in der Gewinn- und Reifephase zählen nicht mehr zum eigentlichen Gründungsprozess, sondern werden als Bestandteil des Lebenszyklus des gegründeten Unternehmens betrachtet (Unterkofler, 1989, S. 38-39). Dabei ist festzuhalten, dass im Gründungsprozess keine Umsätze oder Gewinne erzielt, sondern eher Kosten verursacht werden, die im Lebenszyklus kompensiert werden müssen (Szyperski & Nathusius, 1977, S. 31-32; Unterkofler, 1989, S. 38).

3.2 Charakteristik technologie- und wissensorientierter Unternehmensgründungen

Technologieorientierte Unternehmensgründungen

Technologieorientierte Unternehmensgründungen¹⁴ werden als Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes bezeichnet, deren Hauptziel die Herstellung und der Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen ist (Kulicke, 1993, S. 14). Die Produkte und Dienstleistungen technologieorientierter Unternehmen sind dabei durch die Umsetzung technischen Know-hows entstanden (Kulicke, 1993, S. 14; Szyperski & Klandt, 1981, S. 15), welches dem input-gerichteten Ansatz von Scheidt (1995) entspricht (Scheidt, 1995, S. 30). Zudem impliziert der *input-orientierte Ansatz* einen überdurchschnittlich hohen finanziellen und personellen Aufwand (Scheidt, 1995, S. 30). Im Gegensatz dazu richtet sich der *output-orientierte Ansatz* ausschließlich nach dem Neuheitsgrad des gefertigten Produktes.

Da weder der Know-how-Grad eines Unternehmens noch der Neuheitsgrad eines Produktes einheitlich messbare Größen sind, werden in aktuelleren Abgrenzungen das Maß der FuE-Ausgaben in Relation zum Umsatz als Charakteristikum betrachtet (Scheidt, 1995, S. 30-31; Tab. 3-2). Diese können indirekt Rückschluss geben auf das Innovations- bzw. Know-how-Potential im Unternehmen und den damit verbundenen Neuheitsgrad des Produktes und vereint somit den input- und output-orientierten Ansatz.

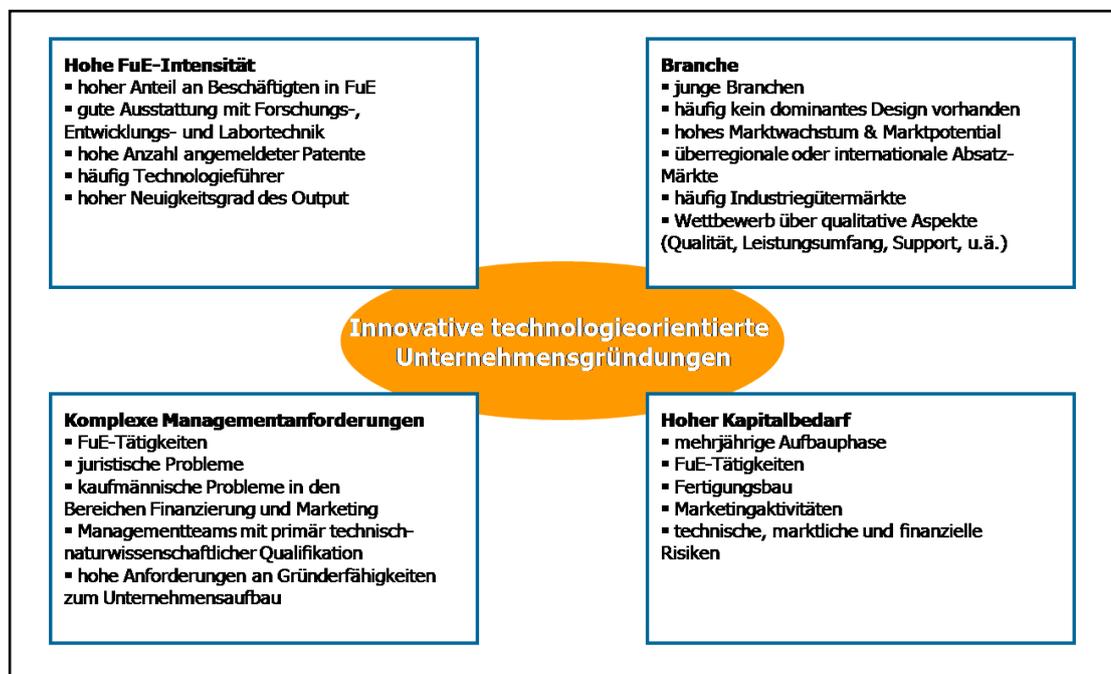


Abb. 3-2: Idealtypische Charakteristika innovativer technologieorientierter Unternehmensgründungen nach King (2006)

(Quelle: King, 2006, S. 30 ergänzt nach Kulicke, 1997, S. 47).

¹⁴ In der Literatur werden folgende Begriffe und Abkürzungen synonym verwendet: innovative Unternehmensgründungen, TOU (Technologieorientierte Unternehmen), JTU (junges Technologieunternehmen), NTBF (New Technology Based Firm), High-Tech-Gründung (King, 2006, S. 22-23); TBU (technologiebasierte Unternehmensgründung) (Szyperski & Klandt, 1981, S. 15).

Des Weiteren sind technologieorientierte Unternehmen auch durch eine kapitalintensive Gründungsphase geprägt um neuartige Produkte und Dienstleistungen produzieren und am Markt vertreiben zu können (Kulicke, 1993, S. 15; King, 2006, S. 27; Steinle & Schuhmann, 2003, S. 23). Daher ist in der Anfangsphase ist die Einbeziehung von Fremdkapital für technologieorientierte Gründungen besonders wichtig (King, 2006, S. 27-28). Zudem haben technologieorientierte Unternehmen im Vergleich zu anderen Gründungen einen höheren Beratungsbedarf bzgl. der Organisation und Verwaltung, Marketing- und Produktionskonzepten sowie technischen Speziallösungen etc. (Kulicke, 1993, S. 15; Pleschak & Werner, 1998, S. 3). Als zusammenfassende Übersicht zu den Eigenschaften von technologieorientierten Unternehmensgründungen dient Abb. 3-2.

Wissensorientierte Unternehmensgründungen

In Abgrenzung zu den technologieorientierten Gründungen besitzen wissensorientierte Gründungen zum einen keine messbare Größe anhand derer sie gekennzeichnet werden können¹⁵ und zum anderen existiert in der Literatur auch keine einheitliche Definition zum kennzeichnenden Begriff der „Wissensintensivität“ (Rabe, 2007, S. 10), womit eine genaue Abgrenzung der wissensorientierten Unternehmensgründungen erschwert wird.

Ein Kriterium, welches zur Typisierung herangezogen wird, ist die formale Qualifikation der Beschäftigten (Egeln, Gottschalk & Rammer et al., 2002, S. 5; Rabe, 2007, S. 10; Legler, Frietsch, 2006, S. 11). Jedoch bleiben dabei Qualifikationen in Form von z.B. weiterführenden Bildungsmaßnahmen oder Erfahrungen aus früheren Tätigkeiten unberührt (Rabe, 2007, S. 10).

Eine zweite Eigenschaft von wissensorientierten Unternehmensgründungen ist der hohe Grad an Immaterialität (Koch & Strotmann, 2005, S. 4; Stahlecker, 2006, S. 72; Strambach, 1997, S. 33-34). D.h., dass die Produkte in der Regel nicht materiell, nicht lagerfähig und das Ergebnis des Know-hows und der Kompetenz von Unternehmen und Kunden sind, welches nicht zwingend technischer Natur sein müssen (Stahlecker, 2006, S. 72; Strambach, 1997, S. 33-34). Die spezifischen Eigenschaften des Produktes sind dabei auch maßgebend für die nachgefragte Menge als auch die Intensität der Beziehung zwischen Unternehmen und Kunden (Koch & Strotmann, 2005, S. 4-5; Strambach, 1997, S: 33). Dabei sind im Gegensatz zu den technologieorientierten Unternehmensgründungen keine definiten Aussagen zum Innovations- bzw. Neuheitsgrad des Produktes oder der Dienstleistung möglich (Rabe, 2007, S. 10). Beispiele für wissens-

¹⁵ Wie z.B. die FuE-Intensität bei technologieorientierten Unternehmensgründungen (Scheidt, 1995, S. 30-31; Tab. 3-2).

orientierte Dienstleistungsbranchen sind Unternehmens- und Steuerberatungen, Medien und Verlage, Werbung, Gesundheitsdienste (Egeln, Gottschalk & Rammer et al., 2002, S. 5; Koch & Strotmann, 2005, S. 5). Dabei kann auch zwischen unternehmensnahen und konsum-/ personenbezogenen Dienstleistungen unterschieden werden (Stahlecker, 2006, S. 72).

Die Vor- und Nachteile, die bei speziell wissensorientierten Gründungen auftreten können, sind durch Kulicke (1997) erfasst worden und in Tab. 3-1 abgebildet.

Tab. 3-1: *Vor- und Nachteile von wissensorientierten Unternehmen nach Kulicke (1997)*
(Quelle: Kulicke, 1997, S. 48-49)

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> ▪ niedriger Kapitalbedarf für Unternehmensaufbau ▪ geringere persönliche Risiken aus der Finanzierung für die Gründer ▪ Strategie des risiko-mindernden Wachstums vielfach möglich ▪ Kundengruppen besser abgrenzbar, statt anonymen Markt ▪ Wettbewerbssituation eher kleinbetrieblich geprägt statt kapitalkräftiger in- und ausländischer Konkurrenten ▪ Konzentration auf lukrative Marktnischen möglich ▪ in vielen Bereichen wachsende Märkte, weniger Verdrängungswettbewerb 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierungsprobleme, da hoher Aufwand für Betriebsmittel, insbes. Personal ▪ spezifische Markteintrittshürden durch „nicht sichtbares“ Leistungsangebot ▪ hohe Bedeutung von persönlichen Beziehungen zu (potentiellen) Kunden, kein Vertrieb für den anonymen Markt ▪ hohe Abhängigkeit von Mitarbeiterqualifikation ▪ erhebliche negative Auswirkungen bei Ausscheiden von Leistungsträgern ▪ stark personengebundenes Wachstum ▪ permanente Sicherstellung eines wettbewerbsfähigen Know-hows erforderlich

Neuere Abgrenzungen von TWU

Unter Berücksichtigung neuerer Literatur erfolgt eine Unterscheidung von TWU anhand operationalisierbarer Variablen. Damit sind zum einen die FuE-Ausgaben eines Unternehmens gemeint, die als Indikator für Innovationsaktivitäten dienen (TU), und zum anderen der Anteil an höher qualifizierten Personal (WU) (BMBF, 2005, S. 12-13; Legler, Frietsche, 2006, S. 8-9, 12). Dabei wird hintergründig auch zwischen dem Bereich des Verarbeitenden Gewerbes und der Dienstleistungen unterschieden (BMBF, 2005, S. 13-14). So kategorisiert das NIW die forschungs- und wissensintensiven Branchen in die Spitzentechnik, die gehobene Gebrauchstechnologie (=Hochtechnologie) und die wissens- und der technologieintensiven Dienstleistungen (vgl. Tab. 3-2).

Tab. 3-2: Unterscheidung technologie- und wissensorientierter Wirtschaftszweige in Anlehnung an BMBF (2005)

(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an BMBF, 2005, S. 13-14; Egel, Gottschalk & Rammer et al., 2002, S. 5; Strambach, 1997, S. 26; Legler, Frietsche, 2006, S. 14; Koch & Strotmann, 2005, S. 5-6)

	Wirtschaftszweige	Branchenbeispiele	Charakteristika
Verarbeitendes Gewerbe	Spitzentechnik	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Herstellung von industriellen Prozesssteueranlagen ▪ Luft- und Raumfahrzeugbau ▪ Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und –einrichtungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ >8% Anteil FuE-Investitionen am Umsatz
	gehobene Gebrauchstechnologie/ Hightechnologie/ Hochwertige Technik	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Herstellung von Maschinen ▪ Herstellung von anorganischen Stoffen und Chemikalien 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5 bis 8% Anteil FuE-Investitionen am Umsatz
Dienstleistungssektoren	Technologieintensive Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fernmeldedienste ▪ Datenverarbeitung und Datenbanken ▪ Architektur- und Ingenieurbüros ▪ technische, physikalische und chemische Untersuchungen ▪ FuE im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ auf neuen Technologien basierende Dienstleistungsbranchen
	nicht-technische Beratung/ wissensintensive Dienstleistungen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wirtschaftsdienste wie z.B. Steuer- und Rechtsberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmens- und Public Relations-Beratung ▪ Werbung ▪ technische Dienste und Beratung ▪ Datenverarbeitung, Software/-beratung ▪ FuE im Bereich Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sowie Sprach-, Kultur- und Kunstwissenschaften ▪ Markt- und Meinungsforschung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ humankapitalintensiv bzw. Know-how intensive Leistungen ▪ hoher Grad an immaterieller Leistung ▪ erschwerte Standardisierung der Leistung ▪ intensiver Aktionsprozess zwischen Anbieter und Nachfrager

3.3 Definitionen von Gründungswahrscheinlichkeit und -erfolg

3.3.1 Gründungswahrscheinlichkeit

Der Begriff der Gründungswahrscheinlichkeit findet in der Literatur kaum Anwendung, wodurch auch eine Abgrenzung und Definition dessen oft ausbleibt. Umso schwieriger ist es daher für den Rahmen dieser Arbeit eine eindeutige Begriffsbestimmung zu stellen.

Definition nach Tamásy & Otten (2000) und Tamásy (2003)

Eine mittelbare Umschreibung von Tamásy & Otten (2000) setzt die Gründungswahrscheinlichkeit der Gründungsneigung und -entscheidung gleich und konstatiert deren mögliche Einflussfaktoren (Tamásy & Otten, 2000, S. 7-8). Zu diesen zählen das *Gründungsumfeld*, bestehend aus Gründungskontext und -infrastruktur, sowie der *Gründerperson* (vgl. Anhang 4). Dabei setzt Tamásy (2003) zusätzlich fest, dass die Gründungswahrscheinlichkeit in der Vorgründungs- und Gründungsphase des Gründungsprozesses beginnt, während der Gründungserfolg in allen nachfolgenden Phasen des Gründungs- und Lebenszyklus-Konzeptes angesiedelt ist (Tamásy, 2003, S. 41).

Zur Messung der Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit wird als Grundlage die Gründungsaktivität, also die Gründungsquote verwendet (Tamásy, 2003, S. 43). Dabei wird lediglich eine Unterscheidung zwischen hoher und niedriger Gründungsquote vorgenommen, die auf den Aktivitäten potentieller Gründer¹⁶ aufbaut (Tamásy, 2003, S. 43). Die Messung der Wahrscheinlichkeit zu Gründen i.e.S. wird nicht operationalisiert.

Definition nach Sternberg (2000)

Ein von Tamásy & Otten (2000) und Tamásy (2003) abgrenzendes Verständnis der Gründungswahrscheinlichkeit hat Sternberg (2000). Im Rahmen seiner empirischer Untersuchungen des REM und des GEM¹⁷ wird die Gründungswahrscheinlichkeit als Resultat der *Gründungschancen* und der *Gründungspotentiale* verstanden (Sternberg, 2000, S. 43-45; Westerfeld, 2004, S. 49-50). Dabei werden die Gründungschancen zum einen als die vorhanden realen Marktchancen („Existenz“) und zum anderen als die Wahrnehmung und Beurteilung dieser („Perzeption“) aufgefasst (Sternberg, 2000, S. 45; Westerfeld, 2004, S. 50). Die Gründungspotentiale hingegen beziehen sich auf die personale Ebene im Sinne der unternehmerischen „Fähigkeiten“ der Gründerperson und deren „Motivation“ zur Gründung (Sternberg, 2000, S. 45; Tamásy, 2000, S. 6).

¹⁶ „Potentielle Gründer“ oder auch „Nascent entrepreneurs“ sind werdende Gründer, die sich bereits mit dem Thema Gründung auseinandersetzen und erste Aktivitäten zur Gründung vollziehen (Tamásy, 2003, S. 41; Sternberg, 2000, S. 13).

¹⁷ Vgl. Anhang 6.

Im Rahmen der Untersuchung zum GEM verwendet auch Sternberg (2000) wie Tamásy (2003) die Gründungsquote und operationalisiert im Widerspruch zu seinem gestellten Untersuchungsrahmen nicht die Gründungswahrscheinlichkeit, sondern die Gründungsaktivität (Sternberg, 2000, S. 12-13).

Definition nach Backes-Gellner, Demirer, Sternberg (2002)

Eine zu Sternberg (2000) ähnliche Definition verwenden auch Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002), bei der die Gründungswahrscheinlichkeit¹⁸ nicht auf einer objektiven, sondern auf einer subjektiven Ebene betrachtet wird (vgl. Abb. 3-3). Demnach ist die Gründungswahrscheinlichkeit das Ergebnis der individuellen Verarbeitung von makro- und mikrosozialen Einflussfaktoren wie Abb. 3-3 darstellt (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 81).

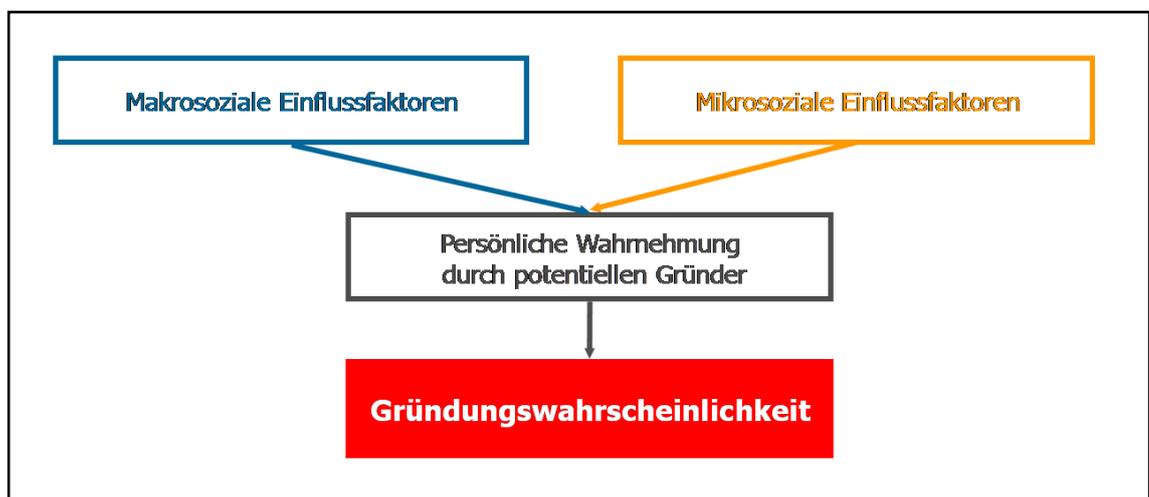


Abb. 3-3: Definition der Gründungswahrscheinlichkeit nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)

(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Backes-Gellner, Demirer, Sternberg 2002, S. 82)

Die Summe der individuellen Gründungswahrscheinlichkeiten einer Region entsprechend dann der Gründungshäufigkeit bzw. -anzahl (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 81). Um die Gründungsneigung und deren Einflussfaktoren zu erfassen, verwenden Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) das Konstrukt der Erwerbsneigung und klassifizieren ihre Stichprobe nach der Präferenz dieser (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 70-71), welches einer Wahrscheinlichkeit zu Gründen deutlich näher kommt als die Gründungsquote wie bei Tamásy (2003) und Sternberg (2000).

Definition nach Almus, Egelin & Engel (1999) und Engel & Steil (1999)

Aus einer anderen Perspektive betrachten Almus, Egelin & Engel (1999) sowie Engel & Steil (1999) die Gründungswahrscheinlichkeit. Sie wird als das Wirkungsgefüge von nicht-monetären Motiven und Gewinnmöglichkeiten bzw. Opportunitätskosten verstan-

¹⁸ Synonym zur Gründungswahrscheinlichkeit wird der Begriff der Gründungsneigung und der -entscheidung verwendet (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 79ff.).

den (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 11; Engel & Steil, 1999, S. 36). Dabei werden die möglichen Gewinne durch einen Übergang in die Selbstständigkeit von den persönlichen Fähigkeiten und Kenntnisse des potentiellen Gründers determiniert (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 11; Engel & Steil, 1999, S. 36). Almus, Egelin & Engel (1999) und Engel & Steil (1999) operationalisieren die Gründungswahrscheinlichkeit ebenfalls anhand der Gründungsquote, die jedoch nicht auf den Aktivitäten potentieller Gründern, sondern auf bereits gegründeten Unternehmen basiert (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 4, 29; Engel & Steil, 1999, S. 5, 49, 51).

Definition nach Bergmann (2004) und Corsten (2002)

Bergmann (2004) hingegen setzt implizit die Gründungswahrscheinlichkeit mit der Gründungsaktivität gleich, da er davon ausgeht, dass die Gründungsaktivität das Resultat von Angebot (potentielle Gründer) und Nachfrage (Gründungsgelegenheiten) ist bzw. der individuellen Einstellungen und Fähigkeiten, die aus Angebot und Nachfrage resultieren (Bergmann, 2004, S. 76). So verwendet er synonym zum Begriff der Gründungsaktivität auch den Begriff der Gründungsentscheidung (Bergmann, 2004, S. 19; 20ff.). So auch bei Corsten (2002), der die Gründungsentscheidung als Vorstufe zur Gründungsaktivität betrachtet (Corsten, 2002, S. 8-9).

Die Gründungsentscheidung bzw. -aktivität operationalisiert Bergmann (2004) vergleichbar zu Tamásy (2003) und Sternberg (2000), in dem er als abhängige Variable in seiner Untersuchung die Gründungsquote, die als Indikator für die Aktivitäten von potentiellen Gründern steht, verwendet (Bergmann, 2004, S. 95-99, 168). Corsten (2000) hingegen prüft nur die signifikante Bedeutung eines Faktors für die Gründungsentscheidung, ohne diesen direkt in Bezug zur Gründungswahrscheinlichkeit zu messen (Corsten, 2002, S. 17, 20).

Kritik an den derzeitigen Definitionen von Gründungsneigung, -entscheidung, -wahrscheinlichkeit und -aktivität

Dies führt zu dem Schluss, dass

- zum einen derzeit keine einheitlichen Definitionen zum Begriff der Gründungswahrscheinlichkeit vorliegen und eine klare Abgrenzung bzw. Definition durch die teilweise synonyme Verwendung von Begriffen wie der Gründungsneigung, -entscheidung als auch Gründungsaktivität erschwert wird¹⁹,

¹⁹ Z. B. Backes-Gellner, Demirer, Sternberg, 2002, S. 79 ff; Bergmann, 2004, S. 20ff.; Corsten, 2002, S. 8; Sternberg, 2000, S. 109ff.

- und zum anderen die Gründungswahrscheinlichkeit nicht direkt gemessen, sondern über die Gründungsquote potentieller oder bestehender Gründer operationalisiert wird.

Implizit wird daher angenommen, dass die Gründungsneigung und die -entscheidung als integraler Bestandteil der Gründungswahrscheinlichkeit fungieren, da diese sich direkt auf die Gründungswahrscheinlichkeit positiv als auch negativ auswirken können wie Abb. 3-4 veranschaulicht.

Ein Unterschied zwischen Gründungsneigung und -entscheidung bzw. „Gründungswilligen“ und „Gründungsentschlossenen“, den Isfan & Moog (2003) erwähnen, ist, dass der Grad der Motivation zur Gründung unterschiedlich stark ausgeprägt ist (Isfan & Moog, 2003, S. 8) und demnach die Begriffe der Gründungsneigung, -entscheidung, -wahrscheinlichkeit und -aktivität nicht synonyme Bedeutung sind, aber unterschiedlich hierarchisch geordnete Stufen eines Prozesses darstellen können (vgl. Abb. 3-4).

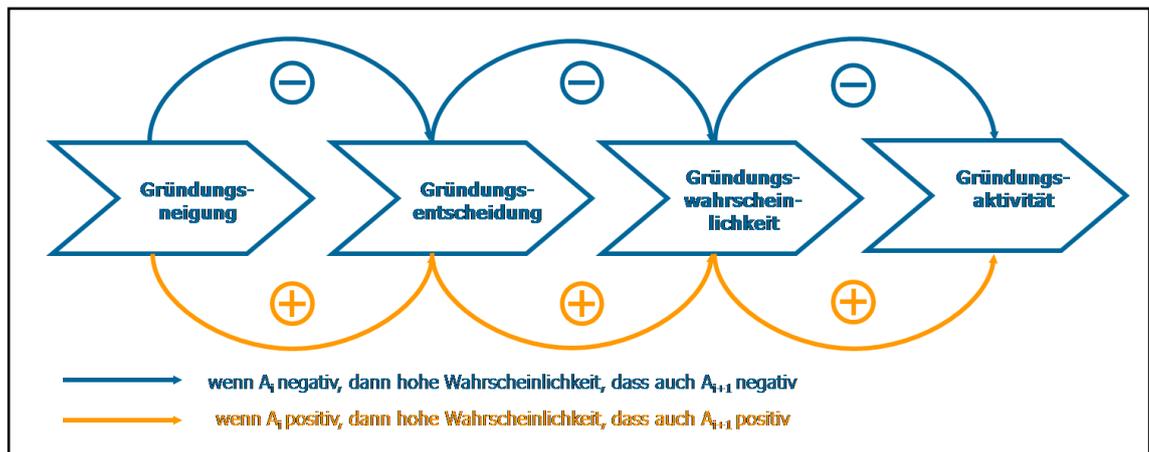


Abb. 3-4: Vermuteter Zusammenhang zwischen Gründungsneigung, -entscheidung, -wahrscheinlichkeit und -aktivität
(Quelle: Eigene Darstellung)

Abschließend bleibt festzuhalten, dass in der Literatur keine greifbare und anerkannte Definition der Gründungswahrscheinlichkeit vorzufinden ist und lediglich einzelne spezifische Arbeitsdefinitionen existieren.

Erstes zusammenfassendes Verständnis der Gründungswahrscheinlichkeit

Daher wird im Weiteren unter dem Begriff der Gründungswahrscheinlichkeit vorab nur die Wirkung und Konsequenz von verschiedenen Einflussfaktoren und Handlungen auf den potentiellen Gründer verstanden, die zur Erhöhung der Gründungsaktivität beitragen.

Diese Auslegung ist an dem Verständnis des Gründungserfolgs angelehnt, fokussiert aber nicht die Wirkung der Einflussfaktoren auf die Unternehmung an sich, sondern auf den potentiellen Gründer.

3.3.2 Gründungserfolg

Im Gegensatz zum Begriff der Gründungswahrscheinlichkeit ist der Begriff des Gründungserfolgs ein sehr oft definierter, aber von den Autoren unterschiedlich charakterisierter Begriff, wie die folgenden Ausführungen zeigen.

Definition nach Hunsdiek (1987)

So diskutiert Hunsdiek (1987) die verschiedenen Ansätze zur Messung des Gründungserfolgs und stellt diese in der Übersicht Tab. 3-3 dar (Hunsdiek, 1987, S. 204-206). Dabei merkt Hunsdiek (1987) an, dass der Großteil der in Tab. 3-3 aufgeführten Erfolgskennzahlen mit Nachteilen belastet sind, die zu einer Erschwerung der Messung führen können (Hunsdiek, 1987, S. 204-206)²⁰.

Tab. 3-3: Gründungserfolgsindikatoren nach Hunsdiek (1987)
(Quelle: Hunsdiek, 1987, S. 206)

Messperspektive	Erhebungseinheit	
	Unternehmen	Gründer
objektiv	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesamtkapitalrendite ▪ Eigenkapitalrendite ▪ Umsatzrendite ▪ Marktanteil ▪ Cash-Flow zu Umsatz ▪ Umsatzwachstum ▪ Wachstum des Anlagevermögens 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Veränderung des verfügbaren Einkommens
subjektiv	<ul style="list-style-type: none"> ▪ erwartete Umsatzentwicklung ▪ erwartete Marktanteilsentwicklung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wiederholung des Schritts in die Selbstständigkeit

Als ein geeignetes Erfolgskriterium betrachtet Hunsdiek (1987) hingegen die Entwicklung des Umsatzwachstums, da es als Indikator für den Markterfolg als auch den Überlebenswillen eines Unternehmens fungieren kann (Hunsdiek, 1987, S. 203, 207). Zum einen bildet das Umsatzwachstum betriebswirtschaftliche Kennzahlen zur Rendite und zur Finanzkraft ab, und zum anderen das Unternehmenswachstum, welches dem neugegründeten Unternehmen mehr Abwehrkraft und Stärke gegenüber äußeren Umweltfaktoren ermöglicht (Hunsdiek, 1987, S. 203).

Eine Unternehmensgründung wird also nach Hunsdiek (1987) dann als erfolgreich gewertet, wenn das durchschnittliche jährliche Umsatzwachstum der ersten drei Geschäftsjahre gleich oder über den Median der Branche liegt (Hunsdiek, 1987, S. 207).

²⁰ Z.B. die Abbildung des Unternehmens auf vergangene statt auf zukünftige Entwicklungen (Hunsdiek, 1987, S. 202).

Definition nach Tamásy (2003)

Eine einfache Abgrenzung des Gründungserfolges nimmt Tamásy (2003) vor. Im Vergleich zur Gründungswahrscheinlichkeit setzt er den Gründungserfolg in der Frühentwicklungsphase des Gründungsprozesses sowie in der Gewinn- und Wachstumsphase des Lebenszyklus-Konzeptes an (Tamásy, 2003, S. 41). Das minimale Richtmaß, um eine Gründung als erfolgreich zu bewerten, ist das Bestehen am Markt, welches sich in einem Zeitraum von bis zu fünf Jahren bewegen kann (Tamásy, 2003, S. 41).

Definition nach Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007)

Auch Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007) sehen das Bestehen am Markt als ein wichtiges Erfolgskriterium an, wobei sie dies nur ebenfalls nur als ein hinreichendes Kriterium für den Gründungserfolgs halten (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 91-92). Ähnlich wie Hunsdiek (1987) betrachten sie das Umsatzwachstum sowie die Entwicklung der Zahl der Beschäftigten eines Unternehmens als geeignetes Erfolgsmaß (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 92). Dabei kann das Beschäftigtenwachstum Auskunft über die aktuelle Marktlage bzw. den Erfolg des Markteintritts der Gründung geben, da die grundlegende Annahme von Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007) ist, dass die Personalbestandserhöhung aufgrund einer guten Auftragslage vorgenommen wird, um die Kunden rechtzeitig und zufrieden stellend bedienen zu können (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 92). Die Argumentation zur Verwendung des Umsatzwachstums als Erfolgsmaß gleicht der von Hunsdiek (1987) (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 92).

Zusammenfassend wird nach Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007) eine Gründung als erfolgreich definiert, wenn sie die Kriterien der Überlebenswahrscheinlichkeit und des Umsatz- und Beschäftigtenwachstums erfüllen kann (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 93).

Definition nach Schenk (1998) und Steinle & Schuhmann (2003)

Im Gegensatz zu Hunsdiek (1987), Tamásy (2003) und Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007) gehen Schenk (1998) und Steinle & Schuhmann (2003) davon aus, dass das hinreichende Kriterium des Bestandes bzw. der Überlebenswahrscheinlichkeit nicht ausreicht, um eine Unternehmensgründung als erfolgreich zu deklarieren (Schenk, 1998, S. 59; Steinle & Schuhmann, 2003, S. 20). Vielmehr sollte eine Vielfalt an Indikatoren berücksichtigt werden, zu denen finanzielle Aspekte, die Marktposition, die Leistungserstellung, die Unternehmerperson, die Mitarbeiter sowie Fremdkapitalgeber als auch kunden- und lieferantenbezogene Aspekte zählen (Schenk, 1998, S. 64-65)²¹. Steinle &

²¹ Für eine detaillierte Übersicht s. Anhang 5.

Schumann (2003) geben daher einen Vorschlag zu Erfolgsmessung von TWU an, bei dem mehrere Erfolgsindikatoren additiv verknüpft werden (Steinle & Schuhmann, 2003, S. 21). Auf Basis einer empirischen Untersuchung von Schenk (1998) zeigt sich aber, dass die Größen Umsatz, Mitarbeiterzahl, Unternehmereinkommen sowie Betriebsklima und Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter im Unternehmen die derzeit relevantesten Erfolgsmaße darstellen (Schenk, 1998, S. 80-81). Steinle & Schuhmann (2003) können aufgrund fehlender Datenverfügbarkeit für ihre Analysen auch nur den Indikator des Beschäftigtenwachstums verwenden (Steinle & Schuhmann, 2003, S. 30).

Definition nach Jacobsen (2006)

Ein ähnliches Verständnis des Gründungserfolgs wie Schenk (1998) besitzt Jacobsen (2006). Er differenziert den Begriff des Gründungserfolges ebenfalls auf verschiedene Ebenen und konstatiert, dass der Erfolg einer Unternehmensgründung nicht anhand einer Variable gemessen werden kann, sondern auf eine Vielzahl ineinander übergreifender Faktoren zurückzuführen ist, die sich letztlich auf die Unternehmung und deren Erfolg auswirken (Jacobsen, 1996, S. 40). Dabei verwendet Jacobsen (2006) aber dennoch die Variablen *Beschäftigtenzahl* um *Umsatzentwicklung* in seiner Studie, da diese sich bereits empirisch als aussagekräftig erwiesen haben (Jacobsen, 2006, S: 39-40). Um dabei auch den zeitlichen Aspekt zu beachten, analysiert Jacobsen (2006) den Zeitraum bis fünf Jahre nach der Gründung.

Definition nach Schmidt (2002)

Eine deutlich abstraktere und von Faktoren unabhängige Erfolgsdefinition gibt Schmidt (2002). Er versteht den Gründungserfolg von Faktoren losgelöst „als Erreichungsgrad eines individuell angestrebten Zieles oder Zielsystems“ (Schmidt, 2002, S. 24). Als Kriterien für den Erfolg von Unternehmensgründungen gibt er dafür verschiedene Indikatoren an, die nachfolgend aggregiert aufgelistet sind:

- *auf der Ebene der Wirtschaftspolitik*: Selbstständigenquote,
- *auf der Ebene der externen Kapitalgeber*: Wagniskapitalgeber sowie Fremdkapitalgeber,
- *auf der Ebene des Unternehmens und der Unternehmerperson*: betriebswirtschaftliche Kennzahlen sowie subjektive Einschätzungen des Unternehmers zum Unternehmen als auch die Betrachtung finanziell relevanter und immaterieller Indikatoren (Schmidt, 2002, S. 25-33).

Dabei hebt Schmidt (2002) hervor, dass der Erfolg an den Gründungsphasen angelehnt und in jeder Phase neu definiert sowie ein größeres Gewicht der Person des Unternehmensgründer beigemessen werden sollte (Schmidt, 2002, S. 37-44).

Kritik an der derzeitigen Definition von Gründungserfolg

Anhand der aufgeführten Definitionen ist erkennbar, dass der Begriff des Gründungserfolgs vielseitig definiert und auf unterschiedlichen Ebenen betrachtet werden kann. Oft verwendete Erfolgsindikatoren sind dabei das Überleben am Markt, die Umsatz- sowie die Beschäftigtenentwicklung.

Einwände gegenüber Erfolgsindikatoren werden in der Literatur zum einen in der ein-dimensionalen und zum anderen in der fehlenden zeitlichen Betrachtung angeführt (Jacobsen, 2006, S. 36, 44; Schenk, 1998; S. 64; Schmidt, 2002, S. 22; Steinle & Schuhmann, 2003, S. 20-21). Zudem wird ergänzt, dass die Ebene der Unternehmerperson eine entscheidende Rolle in Bezug auf den Gründungserfolg einnimmt, die bisher weitgehend unbeachtet ist (Hunsdiek, 1987, S. 204-206; Jacobsen, 2006, S. 38-40; Schmidt, 2002; S. 41-44).

Entsprechend dem Rahmen der vorliegenden Arbeit kann diese jedoch auch nicht weiter untersucht werden. Dabei besteht aber die Möglichkeit, die bisher verwendeten Erfolgsindikatoren anhand der vorliegenden Untersuchung der Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg quantitativ zu überprüfen und zu diskutieren (vgl. Abb. 3-5).

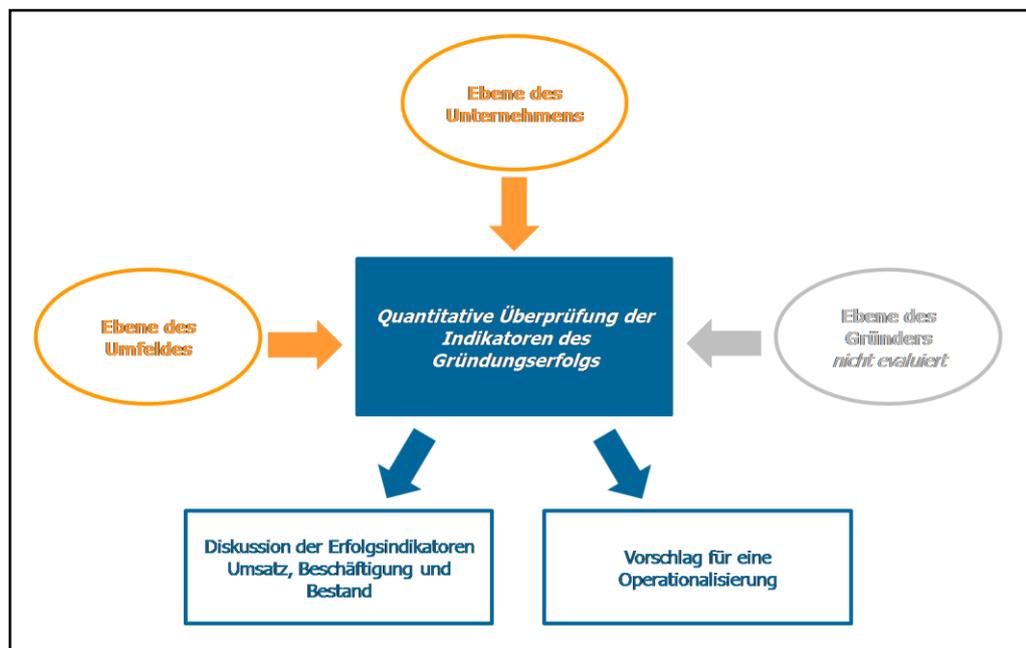


Abb. 3-5: Überarbeitung des Begriffs des Gründungserfolgs anhand der vorliegenden Untersuchung (Quelle: Eigene Darstellung)

Erstes zusammenfassendes Verständnis des Gründungserfolgs

Da im Folgenden die möglichen Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg evaluiert werden, wird vorab von einem engeren Verständnis abgesehen und der Erfolg einer Gründung *als die Aus- und Weiterführung einer Unternehmensgründung* verstanden.

4. Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit

4.1 Methodik

Anhand der bereits diskutierten Definitionen zum Begriff der Gründungswahrscheinlichkeit ist ersichtlich geworden, dass die Einflussfaktoren in verschiedene Komplexe kategorisiert werden. Dazu gehört z.B. die Systematisierung nach der Person, des Unternehmens und des Umfeldes oder nach makro- und mikrosozialen Bereichen (vgl. Abschnitt 3.3). Entsprechend dem vorliegenden Fokus dieser Arbeit wird aber die Dimension der Person außer Betracht gelassen, da bereits eine Vielzahl an Studien zu den individuellen bzw. mikrosozialen Einflussfaktoren vorliegen (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 78-79; Corsten, 2002, S. 12; Westerfeld, 2004, S. 51). Ebenso entfällt die Betrachtung der Unternehmensdimension, da diese im Kontext des entstandenen Gründungsunternehmens verstanden wird und daher keinen Einfluss auf potentielle Gründer ausüben kann. Müller-Böling & Klandt (1993) geben für das Gründungsumfeld eine umfassende Übersicht zu möglichen Einflussfaktoren und differenzieren diese wie Tamásy & Otten (2000) in den Gründungskontext und die -infrastruktur (vgl. Tab. 4-1).

Anhand einer Literaturanalyse von Studien, die den Einfluss von Faktoren der Gründungsneigung, -entscheidung, -aktivität und der -wahrscheinlichkeit untersuchen, soll die Übersicht von Müller-Böling & Klandt (1993) mit Input gefüllt werden. D.h. dass die untersuchten Einflussfaktoren in die Excel-Übersicht eingetragen werden sollen um so einen systematischen Einblick in die Anzahl und Bereiche der Einflussfaktoren geben zu können. Dabei soll im Anschluss erkennbar sein, welche Faktoren und Variablen untersucht und wie oft diese als signifikanter Einfluss ermittelt wurden. Deskriptive Untersuchungen zu Rahmenbedingungen der Gründungswahrscheinlichkeit von z.B. Sternberg (2000) werden nicht mit in die Untersuchung einbezogen, da deren Erkenntnisse statistisch nicht gesichert sind. Für die vorliegende Untersuchung wurden zudem Studien verwendet, die speziell auf TWU fokussiert sind oder sich mit Gründungen im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes und der unternehmensnahen Dienstleistungen beschäftigen. Stichprobenumfang der vorliegenden Untersuchung bilden somit 16 Studien (42 Analyse-Modelle).

Aus Gründen der Übersichtlichkeit wird für eine detaillierte Einsicht (Excel-Übersicht 1) das MsOffice-Programm „Excel“ verwendet, in dem sowohl die Einflussfaktoren als auch die Ergebnisse der Studien eingetragen sind (Konzept vgl. Anhang 7). Aufgrund technischer Begrenzungen ist der Ausdruck der Excel-Übersicht 1 nicht möglich, weshalb die elektronische Version der Übersicht 1 als integraler Bestandteil dieser Arbeit fungiert.

Tab. 4-1: Gesamtübersicht zu möglichen Einflussfaktoren des Gründungsumfelds nach Müller-Böling & Klandt (1993)

(Quelle: Müller-Böling & Klandt, 1993, S. 151)

Gründungsumfeld			
Gründungskontext <i>generelles Umsystem</i>		Gründungsinfrastruktur <i>dezidiertes Umsystem</i>	
Standort	<ul style="list-style-type: none"> ▪ mikro (Laufwege u.ä.) ▪ makro (Ballungsgebiet u.ä.) 	Gründungs-instrumente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ für konzeptionelle Arbeit des Gründers (Gesch.-Plan) ▪ Prüfung des Konzeptes ▪ für Test der Person(en)
Inkubatoren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ erwerbswirtschaftliche ▪ öffentliche u.ä. 	Gründungshelfer	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gründungsberater ▪ Venture Capital ▪ Corp. Venture Capital ▪ Gründerzentren ▪ Wirtschaftsförderung
Gründerpotential	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wohnbevölkerung ▪ Berufsstruktur 	Gründungs-förderungs-programme	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierungshilfen (Tilgungsaussetzung/ Zinsverbilligung/ Zuschüsse) ▪ Inform./ Beratung/ Lot-sen
Märkte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ etabl. Konkurrenz ▪ Kunden ▪ Lieferanten ▪ Arbeitnehmer ▪ Geldgeber 	Gründungs-ausbildungssystem	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kammern/Verbände ▪ (Fach-)Hochschulen ▪ VHS
Ausbildungssystem	<ul style="list-style-type: none"> ▪ allgemeinbildend ▪ berufsbildend (akademisch/ nicht akademisch) 	Gründungsforschung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ grundlagenorientiert ▪ anwendungsorientiert
Konjunkturlage			
FuE-Umfeld			
Technologietransfer			
rechtl. /steuerl. Spähre			
makro-sozial. Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> ▪ öffentliche Meinung (Unternehmerbild u.ä.) ▪ Leistungsklima, Ideologie 		
natürliches Umfeld	<ul style="list-style-type: none"> ▪ topologisches/ klimatisches 		

4.2 Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit

4.2.1 Gründungskontext

4.2.1.1 Standort

Eine aktuelle Studie, die den Einfluss regionaler Umfeldfaktoren auf die Gründungsentscheidung und -neigung evaluiert, ist von Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) veröffentlicht worden. Ausgehend von drei verschiedenen Modellen wurde neben der Einschätzung des Kundenpotentials und Nutzung externer Quellen als Informationen zur Gründung, auch die Verbundenheit zur aktuellen Heimatregion untersucht (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 85-86).

Mikrosozialer Einfluss

Dabei zeigt sich in der Analyse von Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002), dass von den evaluierten Embeddedness-Variablen (vgl. Tab. 4-2) nur die Kenntnis von Bekannten in der Region einen stark signifikanten positiven Einfluss auf die TWU-Gründungswahrscheinlichkeit hat (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 88). Die Kenntnis von Kammern und des Arbeitsamtes sind nur schwach signifikant auf dem 10%-Niveau, während den Variablen *Wunschort* und *Lebensmitte* überhaupt kein signifikanter Einfluss nachgewiesen werden kann (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 87-88). Der stärkste statistische Einfluss geht dabei aber von der Nicht-Kennntnis des Arbeitsamtes als Beratungsstelle aus (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 87-88). D.h. also, je weniger potentielle Gründer die Beratungsfunktion des Arbeitsamtes kennen, desto höher ist deren Gründungswahrscheinlichkeit (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 87).

Tab. 4-2: Variablen der Ausprägung „Verankerung in der Region“ nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)

(Quelle: Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 87, 95)

Variable	Erklärung der Variablen	Hypothese
<i>Wunschort</i>	Untersuchungsregion Köln als liebster Arbeitsort	Je höher die Verankerung in der Untersuchungsregion Köln, je höher ist die Gründungsneigung. <i>Begründung:</i> gute Kenntnisse der regionalen Infrastrukturen, private und berufliche Netzwerke u.a. können unterstützend in der Entstehungsphase wirken.
<i>Lebensmitte</i>	Lebensmittelpunkt in Untersuchungsregion Köln	
<i>Kammern</i>	Kenntnis örtlicher Kammern als Beratungsstelle für Selbstständigkeit	
<i>Amt</i>	Kenntnis des örtlichen Arbeitsamtes als Beratungsstelle für Selbstständigkeit	
<i>Bekannte</i>	Kenntnis von örtlichen Bekannten als Ratgeber beim Schritt in die Selbstständigkeit	

Die Hypothese zur Verankerung in der Region, die ebenfalls in Tab. 4-2 abgebildet ist, kann also nur teilweise durch die Variablen *Bekannte* und *Kammern* gestützt werden.

Standortpotential

Weitere standortbezogene Variablen von Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) orientieren sich an der Bewertung des Standorts als risikominimierenden Faktor beim Schritt in die Selbstständigkeit und sind in Tab. 4-3 dargestellt (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 86). Im Rahmen ihrer Analyse zeigt sich, dass alle in Tab. 4-3 evaluierten Variablen einen signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit ausüben, der entweder positiv (*Kunden, Hochschule*) oder negativ (*Arbeit, Absatz*) gerichtet ist (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 88).

Tab. 4-3: *Einfluss der Standortvariablen auf die Gründungswahrscheinlichkeit nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)*
(Quelle: Backes-Gellner, Demirer, Sternberg, 2002, S. 88, 96)

Variable	Erläuterung	p	Einfluss auf GW
<i>Arbeit</i>	Bewertung des Standortfaktors „Angebot an geeigneten Arbeitskräften“ in der Region Köln	***	negativ
<i>Kunden</i>	Bewertung des Standortfaktors „Nähe zu potentiellen Kunden/Lieferanten“ in der Region Köln	*	positiv
<i>Hochschule</i>	Bewertung des Standortfaktors „Kontakt zu Kölner Hochschulen“ in der Region Köln	**	positiv
<i>Absatz</i>	Bewertung des Standortfaktors „Absatzmarktgröße“ in der Region Köln	***	negativ

Überraschend ist, dass die Variablen *Arbeit* und *Absatz* ein negatives Vorzeichen aufweisen und sich bei einer positiven Bewertung nachteilig auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirken (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 88-89). Mögliche Gründe hierfür können sein, dass potentielle Gründer sich zum einen noch nicht mit ihrem zukünftigen Personalbedarf auseinandersetzen (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 89), und zum anderen ebenso nicht die mögliche Absatzmarktgröße in ihre ersten gründungsbezogenen Entscheidungen integrieren.

Agglomerationseffekte

Bulmahn (2002) ergänzt zu den von Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) untersuchten Faktoren zwei Variablen um den Einfluss von Agglomerationseffekten zu messen. Aufgliedert nach Spitzentechnik und Hochtechnologie, evaluiert Bulmahn (2002) Lokalisations- und Urbanisationseffekte, wobei sich ein ungleiches Bild zwischen den beiden Sektoren zeigt (vgl. Tab. 4-4).

Tab. 4-4: Gegenüberstellung des Einflusses von Lokalisations- und Urbanisationseffekten auf die Gründungsaktivität im Bereich Spitzentechnik und Hochtechnologie nach Bulmahn (2002) (Quelle: Bulmahn, 2002, S. 145, 148, 150)

Variable	Spitzentechnik		Hochtechnologie	
	p	Einfluss auf GW	p	Einfluss auf GW
Lokalisation (Spezialisierungsgrad)	n.s.	positiv	***	positiv
Urbanisation (Diversifizierungsgrad)	***	negativ	n.s.	positiv

Wie in Tab. 4-4 ersichtlich ist, treten im Bereich der Spitzentechnik statistische *Lokalisationseffekte* auf, die aber nicht signifikant sind und weiteren Berechnungen von Bulmahn (2002) zu Folge auch keine lineare Abhängigkeit aufweisen (Bulmahn, 2002, S. 147). Hintergrund dieses Ergebnisses kann sein, dass potentielle Gründer Standorte mit einer ähnlichen Wirtschaftsaktivität zum einen zwar als vorteilhaft, aber zum anderen diese bei einer zu großen Ähnlichkeit auch als Bedrohung wahrnehmen, da zeitgleich mit Zunahme des Spezialisierungsgrades auch der Wettbewerb am Markt steigt (Bulmahn, 2002, S. 147). Im Bereich der Hochtechnologie dagegen sind stark signifikante *Lokalisationseffekte* zu verzeichnen, die zwar ebenfalls nicht in linearer Abhängigkeit zur Gründungswahrscheinlichkeit stehen (Bulmahn, 2002, S. 149), aber mit der Annahme begründet sind, dass eine Ansiedlung in Ballungsräumen gleicher Branchen zu höheren Kostenvorteilen für Unternehmensgründungen im Hochtechnologiebereich führen können (Steil, 1999, S. 64).

Ein umgekehrtes Bild stellt sich in Bezug auf die *Urbanisationseffekte* dar (vgl. Tab. 4-4). Im Bereich der Spitzentechnik ist ein stark signifikanter und ebenfalls nicht linearer Zusammenhang zwischen Gründungswahrscheinlichkeit und *Urbanisation* zu erkennen, während im Bereich der Hochtechnologie nur eine insignifikante Abhängigkeit vorliegt (vgl. Tab. 4-4). Jedoch wirkt sich der Einfluss der Urbanisation in der Spitzentechnik-Bereich negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit aus (vgl. Tab. 4-4). D.h., dass eine Ausprägung heterogener Wirtschaftseinheiten dem Gründungspotential entgegen stehen, wobei bei einer Überpräsenz dieser wiederum positive Effekte entstehen können, da die Abhängigkeit zur TWU-Gründungswahrscheinlichkeit ebenfalls nicht linear ist (Bulmahn, 2002, S. 147).

Nerlinger (1996) kann in seiner Analyse die Erkenntnis von Bulmahn (2002) bestätigen, da auch er für den Bereich der Spitzentechnik einen signifikant negativen Einfluss des Diversifizierungsgrades ermittelt hat (Nerlinger, 1996, S. 13). Dem entgegen steht das Ergebnis von Lasch (2003), welcher einen positiven Einfluss von Urbanisationseffekten erfasst hat (Lasch, 2003, S. 123). Für die Förderung von wissensintensiven Gründungen

haben Almus, Egelin & Engel (1999) sowie Engel & Steil (1999) feststellen können, dass der Spezialisierungsgrad innerhalb der Branche der wissensintensiven Dienstleistungen eher hinderlich ist (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29; Engel & Steil, 1999, S. 49, 51).

Eine mögliche Ursache dafür ist, dass bei einer zu starken homogenen Wirtschaftsstruktur die Fähigkeit abnimmt, branchenspezifische konjunkturelle Schwankungen aufzunehmen und so der Nachfrageeffekt abschwächen kann und Gründungen in diesem Bereich damit unattraktiv werden (Engel & Steil, 1999, S. 39-40). Almus, Egelin & Engel (1999) gehen davon aus, dass bei einer nicht linearen Abhängigkeit des Spezialisierungsgrades von der Gründungswahrscheinlichkeit, der „kritische Wert“ noch nicht überschritten wurde, an dem der positive Effekt überwiegt (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 24-25). Jedoch zeigen sich auch bzgl. der Urbanisationseffekte, d.h. der Spezialisierungsgrad außerhalb der eigenen Branchen, negative und signifikante Zusammenhänge, die auch z.T. durch die Ergebnisse von Lasch (2003) gestützt werden können (Lasch, 2003, S. 123; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29, Engel & Steil, 1999, S. 49, 50). So ist die statistisch ermittelte Abhängigkeit der Gründungswahrscheinlichkeit zwar nicht signifikant, aber dennoch nachweisbar vorhanden (Lasch, 2003, S. 123).

Infrastruktur

Ein den bisher verwendeten Indikatoren für Einfluss des Faktors *Standort* abweichendes Verständnis nehmen in ihren Analysen u.a. Steil (1999), Bade & Nerlinger (2000), Engel & Fier (2000) und Berger & Nerlinger (1997) auf. Sie aggregierten unter dem Standortfaktor auch die Infrastruktur einer Region, wozu die Autobahn- und Schienenanbindung sowie der IC-Anschluss zählen (Steil, 1999, S. 200; Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-169; Engel & Fier, 2000, S. 30-31; Berger & Nerlinger, 1997, S. 177-178).

In den untersuchten Analysen der erwähnten Studien ergab sich die Erkenntnis, dass nur vereinzelt ein signifikanter Einfluss der Infrastruktur auf die Gründungswahrscheinlichkeit ermittelt werden kann (s. Excel-Übersicht 1). So haben Steil (1999) nur die die Autobahnanbindung und Berger & Nerlinger (1997) nur den ICE-Anschluss als möglichen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU erfasst (Steil, 1999, S. 209; Berger & Nerlinger, 1997, S: 177-178). Almus, Egelin & Engel (1999) können diese Erkenntnis von Steil (1999) für den Raum Deutschland bestätigen. So hatte die Nähe zu einem Bahnanschluss bzw. zu einem möglichen Inkubator (Technologie- und Gründerzentrum) keinen signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit wissensintensiver Dienstleister in Deutschland (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 25-26, 30). Für den Raum Österreich hingegen war die Nähe zu Technologie- und Gründerzentren signifikant positiv, die Nähe zu einer Bahnanbindung dagegen signifikant und negativ ge-

richtet (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 25-26, 30), was auf länderspezifische Unterschiede bzgl. des Einflusses der Standortvariablen zurückzuführen ist. Auch Nerlinger (1996) und Nerlinger (1998) haben keinen Zusammenhang zwischen der Gründungswahrscheinlichkeit und der Infrastruktur einer Region feststellen können (Nerlinger, 1996, S. 13-15; Nerlinger, 1998, S. 169-176).

Lage und Einwohnerdichte

Ein für Deutschland signifikant negativer Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit ist die Nähe zu einer ostdeutschen Grenze (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 27, 29). Die Begründung für den negativen Einfluss liegt darin, dass die Nähe zu einer Grenze zu infrastrukturellen Nachteilen und Einbußen bzgl. der Marktreichweite birgt, die sich dann negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirken (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 17, 27, 29). Steil (1999) kann die Erkenntnis von Almus, Egelin & Engel (1999) bestätigen. So berechnete auch er für die Nähe zu einer Ostgrenze einen signifikanten negativen Einfluss (Steil, 1999, S. 209).

Als weitere standortbezogene Variable verwenden Engel & Steil (1999), Nerlinger (1996) & (1998) als auch Lasch (2003) die *Einwohnerdichte* (Engel & Steil, 1999, S. 47; Nerlinger, 1996, S. 9; Nerlinger, 1998, S. 133; Lasch, 2003, S. 79). Dabei ist in allen genannten Analysen ein signifikanter und positiver Einfluss der Einwohnerdichte auf die TWU-Gründungswahrscheinlichkeit dokumentiert (Engel & Steil, 1999, S. 49, 51; Nerlinger, 1996, S. 169-176; Nerlinger, 1998, S. 13-15; Lasch, 2003, S. 123), die auch durch die Ergebnisse der Analysen von Bade & Nerlinger (2000) sowie Berger & Nerlinger (1997) untermauert werden (Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-169; Berger & Nerlinger, 1997, S. 177-178).

Zudem wurden von Steil (1999), Bulmahn (2002), Almus, Egelin & Engel (1999) der Einfluss von dicht und weniger dicht besiedelten Regionen überprüft. Dabei stellte sich bei allen drei Analysen weitgehend eine gleiche Erkenntnislage heraus. So war die Gründungswahrscheinlichkeit vor allem positiv signifikant in Regionen, die im Umland von dicht besiedelten Städten liegen (Steil, 1999, S. 209; Bulmahn, 2002, S. 150; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29). Für Kreisfreie Städte (dicht besiedelt) und ländliche Regionen (wenig besiedelt) war die Ergebnislage der verschiedenen Analysen weniger eindeutig (vgl. Anhang 8).

Abschließend bleibt also festzuhalten, dass verschiedene Standortvariablen einen Einfluss auf die TWU-Gründungswahrscheinlichkeit ausüben können, wobei deren Signifikanz und Einflussrichtung aus den untersuchten Studien nicht eindeutig feststellbar ist.

4.2.1.2 Inkubatoren

Der Übersicht von Müller-Böling & Klandt (1993) folgend, gibt es zwei grundlegende Typen von Inkubatoren, die einen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU ausüben können.

KMU als erwerbswirtschaftliche Inkubatoren

In der Literatur oft diskutierte und wiederholt untersuchte Inkubatoren sind KMU. Bergmann (2004) stellt die Hypothese der Saatbeetfunktion²² auf, die besagt, dass bei einer höheren Selbstständigenquote einer Region die Gründungswahrscheinlichkeit steigt, da mit Anstieg der Selbstständigenquote auch die kleinbetriebliche Struktur einer Region zunimmt (Bergmann, 2004, S. 169). Eine hohe Anzahl kleinerer Betriebe geht wiederum mit der Annahme einher, dass ein größerer Anteil der Beschäftigten in der Region auch in den kleineren Betrieben arbeitet, stark in die Unternehmensabläufe eingebunden sind und so entsprechend für eine Selbstständigkeit sensibilisiert und „angelernt“ werden (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 24; Bergmann, 2004, S. 169; Engel & Steil, 1999, S. 40).

Um den Kreislauf der Saatbeetfunktion besser verdeutlichen zu können, dient Abb. 4-1.

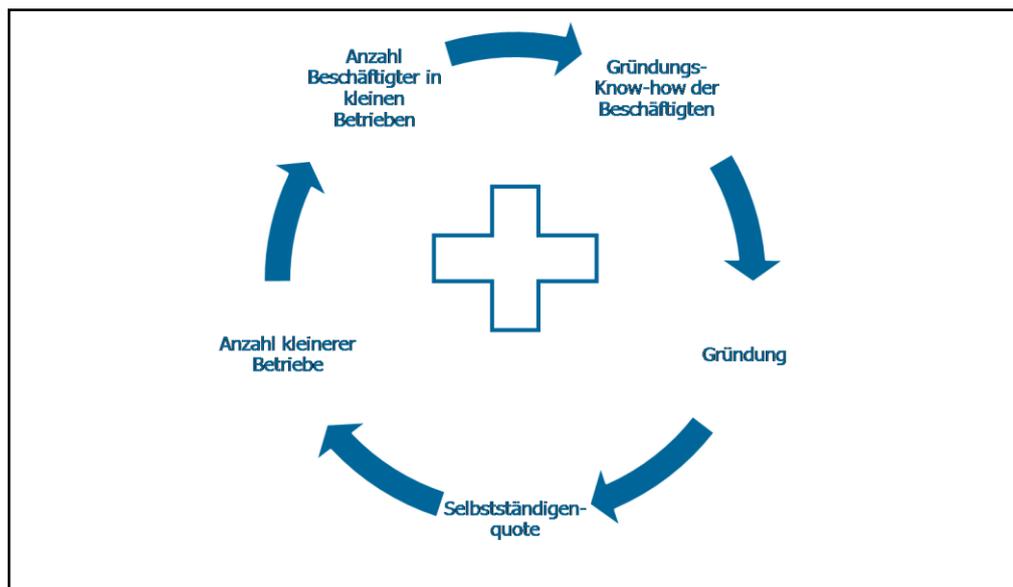


Abb. 4-1: Hypothese der Saatbeetfunktion nach Bergmann (2004)
(Quelle: Eigene Darstellung auf Basis von Bergmann, 2004, S. 167-169)

Die im Rahmen dieser Arbeit untersuchten Studien von z.B. Steil (1999) versuchen die Saatbeetfunktion im Umkehrschluss anhand der Variablen der *Arbeitsstättengröße* zu belegen bzw. auch zu widerlegen. Dabei können die Ergebnisse bei der Mehrheit der Analysen die These von Bergmann (2004) stützen (vgl. Tab. 4-5).

²² Vgl. auch Bulmahn, 2002, S. 76; Scheidt, 1995, S. 39.

Tab. 4-5: Ergebnisse zum Einfluss von kleinen Unternehmen auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	Variable	p	Einfluss auf GW	Best. SBFkt
<i>Steil (1999), Verarbeitendes Gewerbe</i>	Arbeitsstättengröße	*	negativ	ja
<i>Steil (1999), unternehmensnahe Dienstleistungen</i>	Arbeitsstättengröße	n.s.	k.E.	nein
<i>Bulmahn (2002), Hochtechnologie</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	***	positiv	ja
<i>Bulmahn (2002), Spitzentechnik</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	*	positiv	ja
<i>Almus, Egelin & Engel (1999), Deutschland</i>	durchschn. Betriebsgröße	***	negativ	ja
<i>Almus, Egelin & Engel (1999), Österreich</i>	durchschn. Betriebsgröße	n.s.	negativ	ja
<i>Engel & Steil (1999), 1989-1992,</i>	durchschn. Betriebsgröße	***	negativ	ja
<i>Engel & Steil (1999), 1993-1995</i>	durchschn. Betriebsgröße	***	negativ	ja
<i>Nerlinger (1998), Hochtechnologie</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	**	positiv	ja
<i>Nerlinger (1998), Spitzentechnik</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	**	positiv	ja
<i>Nerlinger (1998), technologieintensive Dienstleistungen</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	***	positiv	ja
<i>Nerlinger (1996), Hochtechnologie</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	***	positiv	ja
<i>Nerlinger (1996), Spitzentechnik</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	***	positiv	ja
<i>Nerlinger (1996), technologieintensive Dienstleistungen</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeiter	***	positiv	ja

Studie	Variable	p	Einfluss auf GW	Best. SBFkt
<i>Lasch (2003), Spitzentechnik</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 5 Mitarbeiter	n.s.	negativ	nein
<i>Lasch (2003), technologieintensive Dienstleistungen</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 5 Mitarbeiter	n.s.	negativ	nein
<i>Lasch (2003), wissensintensive Dienstleistungen</i>	Anteil Betriebe mit weniger als 5 Mitarbeiter	*	negativ	nein
<i>Armington & Acs (2002)</i>	durchschn. Betriebsgröße	n.s.	negativ	nein
<i>Bade & Nerlinger (2000), Hochtechnologie & Technologieintensive Dienstleistungen</i>	Anteil kleiner Unternehmen mit <50 Mitarbeitern	***	positiv	ja
<i>Bade & Nerlinger (2000), Spitzentechnik</i>	Anteil kleiner Unternehmen mit <50 Mitarbeitern	n.s.	positiv	ja
<i>Berger & Nerlinger (1997), Technologieorientierte Unternehmensgründungen</i>	Anteil kleiner Unternehmen mit <50 Mitarbeitern	n.s.	positiv	ja
<i>Berger & Nerlinger (1997), Wissensorientierte Unternehmensgründungen</i>	Anteil kleiner Unternehmen mit <50 Mitarbeitern	***	positiv	ja
<i>Audretsch & Fritsch (1995), Erdöl- & Gummiverarbeitung, Büro/Kommunikation, Chemieindustrie</i>	durchschn. Betriebsgröße	n.s.	positiv	nein
<i>Audretsch & Fritsch (1995), Maschinen- & Fahrzeugbau, Elektrotechnik, Feinmechanik</i>	durchschn. Betriebsgröße	***	negativ	ja
<i>Audretsch & Fritsch (1995), Luft- & Raumfahrt</i>	durchschn. Betriebsgröße	n.s.	negativ	ja

Nur in fünf der betrachteten Analysen kann die Inkubatorfunktion von KMU nicht gestützt werden (vgl. Tab. 4-5). Diese fünf Ergebnisse untermauern die Annahme von Lasch (2003), dass im Bereich der TWU potentielle Gründer auch aus größeren Unternehmen stammen können und nicht maßgeblich durch die kleinbetriebliche Struktur geprägt sind (Lasch, 2003, S. 126; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 31; Engel & Steil, 1999, S. 40).

Ein anderes Kriterium, welches wiederum die Saatbeetfunktion befürwortet, geben Engel & Steil (1999) an. Sie konstatieren, dass eine kleinbetriebliche Struktur auch ein Indiz für niedrigere Markteintrittsbarrieren ist, die den Anreiz zur Selbstständigkeit ebenfalls erhöhen können und so die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU fördern (Engel & Steil, 1999, S. 40).

Es ist also erkennbar, dass die Saatbeetfunktion durch die relative Mehrheit der Ergebnisse zwar gestützt, aber nicht abschließend gesichert werden kann.

Öffentliche und FuE-intensive Inkubatoren

Ähnlich verhält es sich mit der Bedeutung und Funktion von öffentlichen Inkubatoren wie z.B. Hochschulen oder stark FuE-intensiven Unternehmen und Institutionen. Nerlinger (1996), Nerlinger (1998), Lasch (2003) und O'Shea, Allen & Charvalier et al. (2005) haben zur Messung des Einflusses von öffentlichen und FuE-intensiven Inkubatoren den *FuE-Beschäftigtenanteil im Unternehmen* bzw. der *Hochschule* als Variable verwendet (Nerlinger, 1996, S. 9; Nerlinger, 1998, S. 133; Lasch 2003, S. 79; O'Shea, Allen & Chevalier, 2005, S. 1005). Dabei können entsprechend der Ergebnisse der Analysen keine eindeutigen Erkenntnisse gewonnen werden, da:

- Nerlinger (1996) keine signifikanten Zusammenhänge zwischen der TWU-Gründungswahrscheinlichkeit und dem Anteil von FuE-Beschäftigten in Unternehmen oder Hochschulen festgestellt hat (Nerlinger, 1996, S. 13-15),
- Nerlinger (1998) die Ergebnisse aus seiner früheren Analyse bestätigt, aber für die Variable *FuE-Beschäftigten in Unternehmen in der Nachbarregion* für den Bereich der Hochtechnologie, der Spitzentechnik und der technologieintensiven Dienstleistungen eine positive und signifikante Abhängigkeit erfasst hat (Nerlinger, 1998, S. 169-176),
- Lasch (2003) ebenfalls sowohl für die technologie- als auch wissensintensiven Dienstleistungen eine Signifikanz und positiven Einfluss durch den Anteil von FuE-Einrichtungen und Studierende von Hochschulen ermittelt hat (Lasch, 2003, S. 123),
- dem aber das Ergebnis von O'Shea, Allen & Chevalier (2005) entgegensteht, bei der die Präsenz eines öffentlichen Inkubators ohne Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit bleibt (O'Shea, Allen & Chevalier, 2005, S. 1005).

Es ist also fraglich, ob der Einfluss durch Hochschulen und FuE-intensive Unternehmen als Inkubator einen bedeutsamen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU nimmt.

4.2.1.3 Gründerpotential

Ein weiterer evaluierter Faktor von Steil (1999) ist das vorhandene mengenmäßige Potential einer Region an möglichen Gründern (Steil, 1999, S. 199). Dazu zählen nach Steil (1999) die in Tab. 4-6 dargestellten Variablen, die auf den in Spalte 3 der Tab. 4-6 abgebildeten Hypothesen aufbauen.

Quantitatives Gründerpotential

In den Analyse von Steil (1999) zeigt sich, dass auch alle drei Variablen aus Tab. 4-6 einen signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit ausüben – sowohl für den Bereich des Verarbeitenden Gewerbes als auch den unternehmensnahen Dienstleistungen (Steil, 1999, S. 217, 233). Entsprechend den Erkenntnissen von Steil (1999) steigt die Gründungswahrscheinlichkeit mit der Anzahl der Erwerbsfähigen, der fortschreitenden Bevölkerungsentwicklung und der Anzahl 30- bis 50-jähriger an (Steil, 1999, S. 217, 233).

Tab. 4-6: Variablen des Faktors Gründerpotential nach Steil (1999)
(Quelle: in Anlehnung an Steil, 1999, S. 194, 199)

Variable	Erläuterung	Hypothese
<i>Erwerbsfähige</i>	Indikator für Gründer- und Nachfragepotential, Einwohner im Alter von 15 bis 65 Jahren	Erwerbsfähige gründen eher, da sie bereits arbeiten oder arbeitssuchend sind
<i>Bevölkerungsentwicklung</i>	Indikator für Unterschiede in der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung von Regionen, Einwohner in t_2 durch Einwohner in t_1	Eine positive Bevölkerungsentwicklung geht mit einer positiveren wirtschaftlicheren Entwicklung einer Region einher, die sich positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirken kann
<i>Anteil der 30- bis 50-jährigen</i>	Anzahl Einwohner im Alter von 30- 50 Jahren relativ zu den Erwerbsfähigen	Die Mehrheit der Gründer (ca. 70%) sind im Alter von 30 bis 50 Jahre alt, ein höher Anteil dieser Gruppe geht voraussichtlich auch mit einer höheren Gründungswahrscheinlichkeit einher

Die Ergebnisse der Studie zur Untersuchung der Determinanten der Gründungsaktivität von Bulmahn (2002) stützen die Erkenntnisse von Steil (1999). So konnte Bulmahn (2002) in seinen Analysen ebenfalls einen signifikanten und positiven Zusammenhang für den Bereich der Spitzentechnik und der Hochtechnologie sowohl für die Variable der *erwerbsfähigen Bevölkerung* als auch des *Anteils der 30- bis 50-jährigen* mit der Gründungswahrscheinlichkeit nachweisen (Bulmahn, 2002, S. 148, 150).

Auch Almus, Egelin & Engel (1999) erhielten ein an Steil (1999) und Bulmahn (2002) angelehntes Ergebnis, bei dem sich zeigt, dass die Gründungswahrscheinlichkeit wissensintensiver Dienstleister mit Zunahme der erwerbsfähigen Bevölkerung steigt, aber

diese zugleich auch für den Raum Österreich signifikant mit dem Anteil 30- bis 50-jähriger zunimmt (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 27, 29). Für den Raum Deutschland hingegen konnte keine signifikante Abhängigkeit nachgewiesen werden (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29), was wiederum auf länderspezifische Unterschiede schließen lässt.

Engel & Steil (1999) kamen in ihrer Studie ebenfalls zu diesem Ergebnis. So erwies sich die positive Abhängigkeit zur Gründungswahrscheinlichkeit durch die Zahl der Erwerbspersonen als stark signifikant für die Zeiträume 1989-1992 und 1993-1995, aber der Anteil der 30- bis 50-jährigen als insignifikant für den Zeitraum 1989-1992 (Engel & Steil, 1999, S. 49). Auch Nerlinger (1996) kann den Zusammenhang der Erwerbsfähigen mit der Gründungswahrscheinlichkeit von TWU bestätigen (Nerlinger, 1996, S. 13-15).

Lediglich die Ergebnisse der Analyse von Nerlinger (1998) sagen aus, dass weder eine statistische noch signifikante Abhängigkeit zwischen der Gründungswahrscheinlichkeit und der Zahl der Erwerbspersonen besteht (Nerlinger, 1998, S. 169-176).

Zusammenfassend bleibt zum quantitativen Gründerpotential festzuhalten, dass:

- für die Variable der Erwerbsfähigen in fast allen Studien ein signifikanter und positiver Einfluss, und
- bzgl. des Anteils der 30- bis 50jährigen Unterschiede in der Signifikanz, aber nicht in der positiven statistischen Abhängigkeit

zur Gründungswahrscheinlichkeit festzustellen war.

Qualitatives Gründerpotential

Ein weiterer möglicher Einflussfaktor des Gründerpotentials auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU ist der Anteil an qualifiziertem Arbeitskräfteangebot, der in den untersuchten Studien ebenfalls evaluiert worden ist. Als Variablen dienen dafür der Anteil an Beschäftigten mit einer höheren Ausbildung bzw. mit keiner Ausbildung (Steil, 1999, S. 199; Bulmahn, 2002, S. 130; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 16; Engel & Steil, 1999, S. 38; Lasch, 2003, S. 79; Armington & Acs, 2002, S. 43).

Dabei zeigt sich bei einer Gegenüberstellung der Ergebnisse der untersuchten Studien, dass keine einheitliche Erkenntnis zum Einfluss des Qualifikationsniveaus auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU gewonnen werden kann.

So konnte Steil (1999) für die Bereich des Verarbeitenden Gewerbes und der unternehmensnahen Dienstleister weder einen statistischen noch signifikanten Zusammenhang des Anteils von Beschäftigten mit einer höheren Qualifikation oder mit keiner Qualifi-

kation und der Gründungswahrscheinlichkeit feststellen (Steil, 1999, S. 217, 233). Die Ergebnisse von Bulmahn (2002) für den Bereich der Spitzentechnik, Almus, Egelin & Engel (1999) für den Raum Deutschland sowie Armington & Acs (2002) für die wissensintensiven Dienstleistungen schließen sich dem an (Bulmahn, 2002, S. 148; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29-30; Armington & Acs, 2002, S. 43).

Zu einem anderen Ergebnis kommen Almus, Egelin & Engel (1999) für den Raum Österreich sowie Lasch (2003) für den Bereich der technologie- und wissensintensiven Dienstleistungen und der Spitzentechnik (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 30; Lasch, 2003, S. 123). Sie stellen für die Gründungswahrscheinlichkeit einen positiven Zusammenhang mit der Qualifikationsstruktur heraus, wobei diese stark signifikant ist (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 28, 30; Lasch, 2003, S. 123). Engel & Steil (1999) können in ihrer Studie das Ergebnis von Almus, Egelin & Engel (1999) und Lasch (2003) für den Zeitraum 1993-1995 bestätigen, da sie ebenfalls einen statistisch positiven als auch signifikanten Zusammenhang zwischen dem Anteil der SV-Beschäftigten mit einem höheren Bildungsabschluss und der Gründungswahrscheinlichkeit wissensintensiver Dienstleister nachweisen können (Engel & Steil, 1999, S. 52).

Eine andere und gegenteilige Feststellung stammt von Bulmahn (2002) im Bereich der Hochtechnologie. Der Anteil hochqualifizierter Beschäftigter hat der Analyse von Bulmahn (2002) zu Folge einen negativen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit (Bulmahn, 2002, S. 150). Das bedeutet, dass ein hohes Potential an Fachkräften im Bereich der Hochtechnologie möglichen Gründungen entgegensteht (Bulmahn, 2002, S. 149). Dies widerspricht sich aber mit den Ergebnissen weiterer Studien (Bulmahn, 2002, S. 149) und kann nicht fundiert erklärt werden.

Jedoch ermitteln auch Audretsch & Fritsch (1995) für die Branchen des Fahrzeugbaus, der Luft- & Raumfahrt, der Elektrotechnik und der Feinmechanik einen positiven, aber insignifikanten Zusammenhang des Anteils unqualifizierter Arbeiter und der Gründungsrate (Audretsch & Fritsch, 1992, S. 27-29).

Daher kann konstatiert werden, dass die vorliegenden Studien keine konsistenten Feststellungen zum Einfluss eines hochqualifizierten Arbeitskräftepotentials auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU zulassen und die Annahme, dass mit steigendem Humankapital auch die Gründungswahrscheinlichkeit steigt, nicht ausreichend fundiert werden kann (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 21-22).

4.2.1.4 Märkte

Ein weitgehend wenig untersuchter Einflussbereich der Gründungswahrscheinlichkeit sind branchenspezifische Unterschiede (Bulmahn, 2002, S. 46). Sie geben auf sektoraler Ebene darüber Auskunft, welche Bedingungen eines Wirtschaftszweiges die Entscheidung zur Gründung attraktiv gestalten können (Bulmahn, 2002, S. 45).

Markteintrittsbarrieren

Bulmahn (2002) nimmt diesen Aspekt in seiner Studie zur Erklärung der Determinanten der Gründungsaktivität mit auf und gliedert sie entsprechend dem grundlegenden Modell von Orr (1974)²³ in die drei Faktoren:

- Gewinne bzw. Gewinnerwartungen (auch in Abhängigkeit des Gründerpotentials),
- Markteintrittsbarrieren einer Branche (Konzentrationsgrad, Kapitalintensität, Economies of Scale, Innovationsaufwendungen) sowie
- weitere Branchencharakteristika (durchschnittliches Umsatzwachstum, Eintrittsrisiko) (Bulmahn, 2002, S. 109, 113).

Als branchenunabhängiger und makroökonomischer Einfluss dient dabei die Arbeitslosenquote (Bulmahn, 2002, S. 111, 113), die aber zum Faktor Konjunktur zugeordnet ist (vgl. Abschnitt 4.2.1.5). Die von Bulmahn (2002) durchgeführten Regressionsanalysen kommen dabei alle weitgehend zum gleichen Ergebnis, wie aus Tab. 4-7 ersichtlich wird. Unterschiede zeigen sich nur im Bezug auf die Variablen *Gewinne* und *Innovationsaufwendungen* auf, die jedoch nicht von tiefergehender Bedeutung sind (Bulmahn, 2002, S. 120-121).

Dabei zeigt sich entsprechend Tab. 4-7, dass sich die Gewinne²⁴ und der Konzentrationsgrad einer Branche positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirken (Bulmahn, 2002, S. 120-121). Bulmahn (2002) begründet diese Feststellung damit, dass zum einen durch die möglichen Gewinne in einer Branche Anreize für potentielle Gründer gesetzt werden, und zum anderen, dass ein hoher Konzentrationsgrad auch mit wenig Konkurrenz am Markt einhergeht und so der Anreiz zum Gründen in einem Wirtschaftszweig weiter steigt (Bulmahn, 2002, S. 120-121).

Diese Erkenntnis von Bulmahn (2002) steht jedoch im Widerspruch zu seinen Feststellungen bei den Lokalisationseffekten des Standortfaktors (vgl. Abschnitt 4.2.1.1) und sollte daher kritisch betrachtet werden.

²³ Orr (1974). The Determinants of Entry: A Study of Canadian Manufacturing Industries. *Review of Economics and Statistics*, 56 (1), 58-66.

²⁴ Für den untersuchten Zeitraum 1980-1989.

Bade & Nerlinger (2000) können jedoch die Erkenntnis von Bulmahn (2002) bzgl. des Konzentrationsgrades weiter untermauern, da auch sie für den Bereich der Spitzentechnik und der technologieintensiven Dienstleistungen einen schwach signifikanten und positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU festgestellt haben (Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-169).

Tab. 4-7: Einfluss sektoraler Eintrittsdeterminanten auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU nach Bulmahn (2002)
(Quelle: Bulmahn, 2002, S. 121)

Zeitraum	1980-1988		1980-1994	
	Variable	p	Einfluss auf GW	p
Beschäftigtenzahl	***	positiv	***	positiv
Gewinne	***	positiv	n.s.	k.E.
Konzentrationsgrad	***	positiv	***	positiv
Kapitalintensität	***	negativ	***	negativ
Economies of Scale	***	negativ	***	negativ
Innovationsaufwendungen/ FuE	n.s.	negativ	n.s.	positiv
Umsatzwachstum	n.s.	negativ	n.s.	negativ
Eintrittsrisiko (Standardabweichung des Umsatzwachstums)	n.s.	positiv	n.s.	positiv

Unklar bei den Ergebnissen von Bulmahn (2002) ist auch, warum das Umsatzwachstum ein negatives Vorzeichen aufweist und sich somit nicht positiv auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirkt (vgl. Tab. 4-7). Bulmahn (2002) sieht eine mögliche Erklärung in der mit dem Umsatzwachstum verbundenen Dynamik des Marktes, welche vom potentiellen Gründer als mögliche Gefahr für seine Unternehmung wahrgenommen werden könnte (Bulmahn, 2002, S. 121-122).

Als elementare Gründungshemmnisse werden dagegen die Economies of Scale und die Kapitalintensität eines Wirtschaftszweiges herausgestellt (vgl. Tab. 4-7). Das bedeutet, dass mit steigendem Kapitalbedarf und fehlenden Erfahrungs-/ Produktionseffekten die Wahrscheinlichkeit einer Gründung im TWU-Bereich sinkt. Entgegen der Erwartung von Bulmahn (2002) sind die zu leistenden Innovationsaufwendungen und das Eintrittsrisiko keine Gründungshemmnisse und stehen auch in keinem Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit (Bulmahn, 2002, S. 121).

Nachfrage durch Branchen

Bulmahn (2002) hat im Weiteren auch den Aspekt der Nachfrage durch die Konsumenten mit in seine Betrachtung beim Einfluss des Marktes auf die Gründungswahrscheinlichkeit einbezogen (Bulmahn, 2002, S. 127). Dabei aggregierte er unter dem Faktor der regionalen Nachfrage die *Bevölkerungsentwicklung* und *-dichte* sowie *der Anteil an SV-Beschäftigten einer Branche* als Indikator für Interaktionsbeziehungen (Bulmahn, 2002, S. 130).

Es zeigt sich in Bezug auf die die Bevölkerungsentwicklung und -dichte keine Abhängigkeit zur Gründungswahrscheinlichkeit, was auch Steil (1999) für den Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen untermauern kann (Bulmahn, 2002, S. 148, 150; Steil, 1999, S. 233). Nerlinger (1998) als auch Lasch (2003) haben jedoch für einzelne Teilbereich von TWU wie den technologie- und wissensintensiven Dienstleistungen einen signifikant positiven Einfluss der Bevölkerungsentwicklung auf die Gründungswahrscheinlichkeit feststellen können (Nerlinger, 1998, S. 175-176; Lasch, 2003, S. 123).

In Bezug auf den Anteil der SV-Beschäftigten hingegen sind sowohl bei Bulmahn (2002) als auch in den anderen untersuchten Studien signifikante Zusammenhänge zu verzeichnen, die in Tab. 4-8 aufgelistet sind. Wie in Tab. 4-8 deutlich wird, haben sowohl das Verarbeitende Gewerbe als auch die Dienstleistungsbranche einen stark signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit im TWU-Bereich (vgl. Tab. 4-8). Keine statistischen oder signifikanten Zusammenhänge mit der Gründungswahrscheinlichkeit sind hingegen aus den Branchen der Banken und Versicherungen, dem Öffentlichen Sektor als auch der Land- und Forstwirtschaft zu verzeichnen (Steil, 1999, S. 217, 233; Bulmahn, 2002, S. 148, 150; Almus, Egel & Engel, 1999, S. 29; Engel & Steil, 1999, S. 49, 51).

Erklärungen für den positiven Einfluss durch das Verarbeitende Gewerbe und der Dienstleistungsbranche liefern u.a. Almus, Egel & Engel (1999). Sie gehen davon aus, dass potentielle Gründer vorrangig in der gleichen Branche gründen, in der sie bereits tätig waren und so Interaktionsbeziehungen nutzten, und zum anderen, dass durch die hohe Nachfrage des Verarbeitenden Gewerbes z.B. im EDV- oder Elektronik-Bereich, der Anreiz zur Gründung im TWU-Bereich steigt (Almus, Egel & Engel, 1999, S. 14, 23; Engel & Steil, 1999, S. 38-39). Dabei zeigt sich auch entsprechend Tab. 4-8, dass in Branchen, in denen TWU nicht elementarer Bestandteil sind wie z.B. im öffentlichen Dienst, keine Nachfrage- und Synergieeffekte als Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit bestehen (Egel & Steil, 1999, S. 45).

Tab. 4-8: Einfluss der Branchennachfrage auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU
(Quelle: Eigene Darstellung)

Variable Anteil SV-Beschäftigte in der Branche ...	Verarbeiten- des Gewerbe (u.a. TU)	Dienst- leistungen (u.a. WU)	Energie/ Bergbau	Baugewerbe	Handel
<i>Steil (1999), Verarbeiten- des Gewerbe</i>	***	n.s.	*	n.s.	n.s.
<i>Steil (1999), unternehm- nahe DL</i>	n.s.	***	n.s.	n.s.	**
<i>Bulmahn (2002), Hoch- technologie & Spitzen- technik.</i>	***	-	-	-	-
<i>Almus et. al. (1999), Deutschland & Österreich</i>	n.s.	***	-	-	-
<i>Engel & Steil (1999), 1989-1992, 1993-1995</i>	**	***	n.s.	***	-
<i>Nerlinger (1998), techno- logieintensive Dienstleis- tungen</i>	*	n.s.	-	-	-
<i>Nerlinger (1998), Spitzen- technik</i>	*	**	-	-	-
<i>Nerlinger (1998), Hoch- technologie</i>	***	n.s.	-	-	-
<i>Lasch (2003), technolo- gieintensive Dienstleis- tungen</i>	n.s.	n.s.	-	-	-
<i>Lasch (2003), wissensin- tensiven Dienstleistungen</i>	*	*	-	-	-
<i>Lasch (2003), Spitzen- technik</i>	***	n.s.	-	-	-
<i>Engel & Fier (2000), Hochtechnologie & wis- sensintensive Dienstleis- tungen</i>	***	-	-	-	-
<i>Bade & Nerlinger (2000), Hochtechnologie & Spit- zentechnik.</i>	***	n.s.	-	-	-

4.2.1.5 Konjunkturlage

Als zwei wesentliche Indikatoren der Konjunkturlage einer Region dienen die Variablen der Arbeitslosenquote und des Lohns/ Nettoeinkommen. Für den Einfluss der Arbeitslosenquote liegt eine umfassende Hypothese von Bergmann (2004) vor, die zur besseren Erklärung und Verständlichkeit herangezogen werden soll.

Arbeitslosenquote

Die Hypothese von Bergmann (2004), die zur besseren Verständlichkeit in Abb. 4-2 visualisiert wurde, geht davon aus, dass die Gründungswahrscheinlichkeit mit zunehmender Arbeitslosigkeit steigt, da andere Erwerbsmöglichkeiten sinken (Bergmann, 2004, S. 167). Ist die Arbeitslosenquote jedoch auf einem zu hohen Niveau von z.B. 13,5% und höher, senkt sich in einem erheblichen Maße die Kaufkraft und somit auch der Anreiz zur Selbständigkeit (Bergmann, 2004, S. 167; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 16; Engel & Steil, 1999, S. 42). D.h. zusammenfassend, dass bei einer mittleren Arbeitslosenquote und einem mittleren Zuwachs der Bruttowertschöpfung auch die Gründungswahrscheinlichkeit einer Region steigt (Bergmann, 2004, S. 167-168).

Eine andere Hypothese von Audretsch & Fritsch (1995) begründet den möglichen Einfluss der Arbeitslosenquote mit den Opportunitätskosten eines potentiellen Gründers (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 22). D.h. die Opportunitätskosten sinken für einen potentiellen Gründer wenn er arbeitslos wird, was die Entscheidung für eine Selbstständigkeit befürworten kann (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 22).

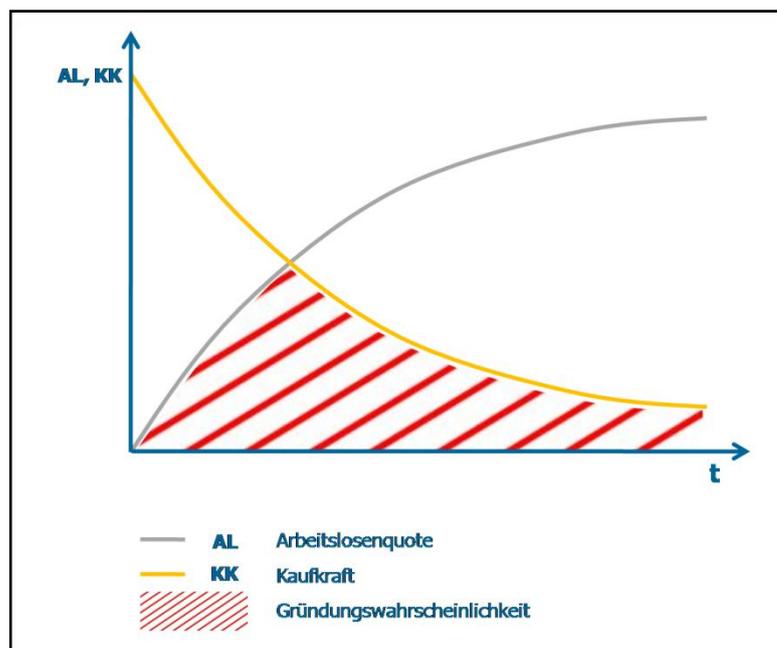


Abb. 4-2: Hypothese zum Einfluss der Arbeitslosenquote auf die Gründungswahrscheinlichkeit nach Bergmann (2004)

(Quelle: Eigene Darstellung)

Entsprechend den vorliegenden Studien, die den Einfluss einer steigenden Arbeitslosenquote untersuchen, kann also ein negativer Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU erwartet werden. So haben u.a.:

- Engel & Fier (2000) für alle von ihnen untersuchten Bereiche,
- Bulmahn (2002) für den Bereich des Verarbeitenden Gewerbes,
- Engel & Steil (1999) für den Zeitraum 1993-1995 als auch
- Nerlinger (1998) für den Hochtechnologie-Bereich

einen negativen, aber insignifikanten Einfluss der Arbeitslosenquote auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU feststellen können (Engel & Fier, 2000, S. 30-31; Bulmahn, 2002, S. 117, 119; Engel & Steil, 1999, S. 51; Nerlinger 1998, S. 171-172).

Während:

- Almus, Egelin & Engel (1999) für den Raum Österreich,
- Steil (1999) für den Bereich des Verarbeitenden Gewerbes als auch für den Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen,
- Engel & Steil (1999) für den Zeitraum 1989-1992,
- Nerlinger (1998) für den Bereich der Spitzentechnik und der technologieintensiven Dienstleistungen sowie
- Lasch (2003) in allen von ihm untersuchten Bereichen,
- Bade & Nerlinger (2000) für den Bereich der technologieintensiven Dienstleistungen

einen negativen und signifikanten Zusammenhang zwischen einer hohen Arbeitslosenquote und der Gründungswahrscheinlichkeit von TWU nachweisen und damit die These zum Einfluss der Arbeitslosenquote von Bergmann (2004) weiter untermauern können (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29; Steil, 1999, S. 217, 233; Engel & Steil, 1999, S. 49; Nerlinger, 1998, S. 169-170, 175-176; Lasch, 2003, S. 23; Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-169).

In einer älteren Studie von Audretsch & Fritsch (1995) sind für einige Branchen jedoch auch signifikante und positive Einflüsse verzeichnet wie z.B. für den Maschinen- oder Fahrzeugbau oder die Elektrotechnik (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 27-29).

Zusammenfassend kann statuiert werden, dass keine konsistenten Ergebnisse vorliegen, ob die Arbeitslosenquote als Indikator der wirtschaftlichen Lage mit der TWU-

Gründungswahrscheinlichkeit signifikant korreliert. Es kann aber vermutet werden, dass ein negativer Zusammenhang besteht.

Lohnniveau

Als weitere Variablen der Konjunktur werden in den untersuchten Studien das Lohnniveau als auch die Produktivität und der Auslandsumsatz genannt (u.a. Steil, 1999, S. 217, 233; Bulmahn, 2002, S. 148, 150; Engel & Steil, 1999, S. 49, 51; Nerlinger, 1998, S. 133; Nerlinger, 1996, S. 9; Lasch, 2003, S. 79; Armington & Acs, 2002, S. 43).

In Bezug auf das Lohnniveau lassen sich aus den vorliegenden Studien eindeutige Erkenntnisse gewinnen, wie Abb. 4-3 veranschaulicht.

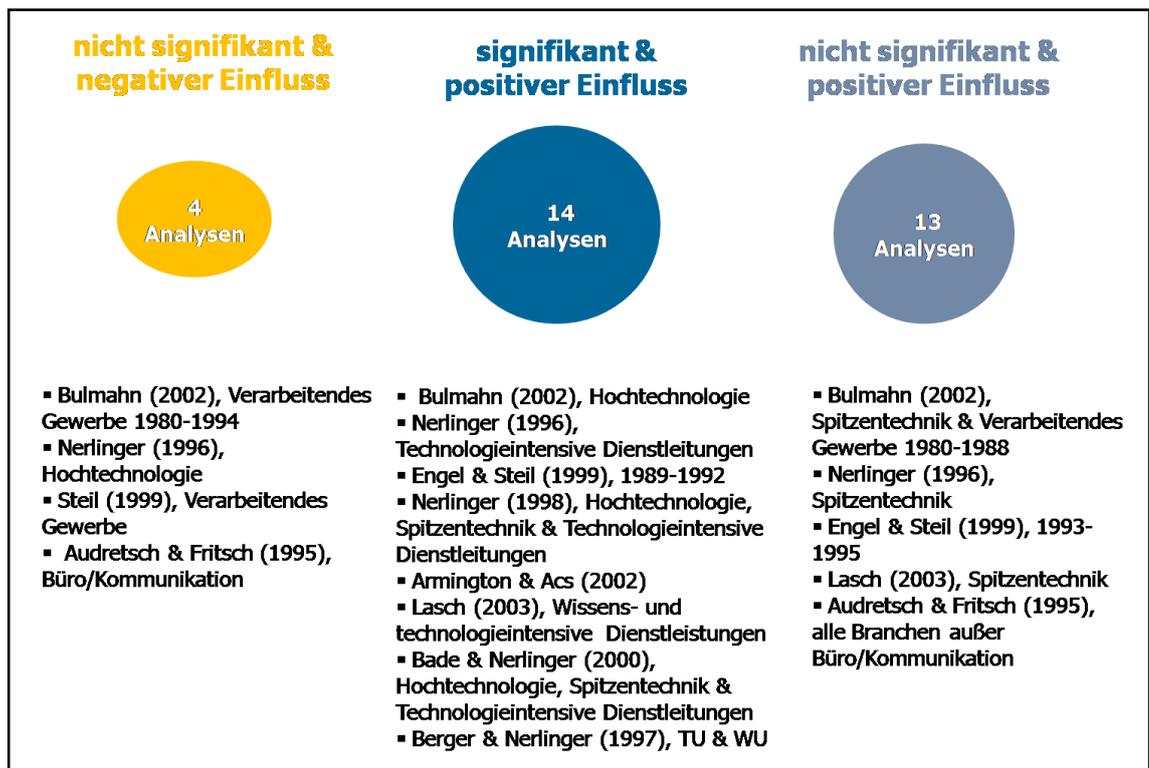


Abb. 4-3: Ergebnisse der Studien zur Wirkung eines hohen Lohnniveaus auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

So zeigt die absolute Mehrheit der untersuchten Analysen (27 von 30 Analysen) eine positive Abhängigkeit der Gründungswahrscheinlichkeit von Lohnniveau auf, die in 14 Analysen auch mind. auf dem 10%-Niveau signifikant ist (vgl. Abb. 4-3).

Dabei stellt sich aber die Frage, wie der positive Einfluss eines hohen Lohnniveaus auf die Gründungswahrscheinlichkeit zu erklären ist. Grundlage eines möglichen Zusammenhangs zwischen Lohnniveau und Gründungswahrscheinlichkeit war die Annahme, dass mit sinkendem Lohnniveau sich die Gründungswahrscheinlichkeit erhöht, da die Opportunitätskosten für den potentiellen Gründer sinken und der Anreiz zum Übergang in die Selbstständigkeit steigt (Bulmahn, 2002, S. 128; Steil, 1999, S. 196; Engel &

Steil, 1999, S. 41). Die aus Abb. 4-3 gewonnenen Ergebnisse stützten diese Annahme jedoch nicht, sondern widerlegen sie.

Bulmahn (2002) und Engel & Steil (1999) stellen dafür je eine Erklärung. So gibt Bulmahn (2002) an, dass ein hohes Lohnniveau auch als Indikator für ein hohes Fachkräftepotential einer Region verstanden werden kann und so der positive Einfluss zu erklären ist (Bulmahn, 2002, S. 149, 151; Lasch, 2003, S. 126; Nerlinger, 1998, S. 101). Jedoch steht dies in Widerspruch zu seiner Erkenntnis bzgl. des Einfluss des qualifizierten Gründerpotentials, da Bulmahn (2002) für den Bereich der Hochtechnologie einen stark signifikanten und negativen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit festgestellt hat (Bulmahn, 2002, S. 150), und sollte daher nur mit Vorsicht angenommen werden.

Im Gegensatz zu Bulmahn (2002) gehen Engel & Steil (1999) davon aus, dass dies der Ausdruck für eine optimistische wirtschaftliche Stimmung der Betriebe als auch der potentiellen Gründer ist und sich daher das hohe Lohnniveau nicht negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit auswirkt (Engel & Steil, 1999, S. 46).

Produktivität von Betrieben

Bzgl. der Untersuchung von einem möglichen Einfluss der *Produktivität von Betrieben* auf die Gründungswahrscheinlichkeit konnten sowohl Steil (1999) als auch Engel & Steil (1999) weder signifikante noch statistische Zusammenhänge nachweisen (Steil, 1999, S. 148, 150; Engel & Steil, 1999, S. 49, 51).

Abschließend lassen sich die Erkenntnisse der Studien wie folgt zusammenfassen:

- 11 von 12 Studien, in denen die Variable der *Arbeitslosenquote* erfasst wurde, haben eine negative Korrelation mit der Gründungswahrscheinlichkeit von TWU ermittelt,
- 90% der Studien, in denen die Variable der *Lohnniveaus* analysiert wurde, haben einen positiven Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit festgestellt,
- in den Studien von Steil (1999) und Engel & Steil (1999) kann kein Einfluss des *Produktivitätsniveaus von Betrieben* erfasst werden.

4.2.1.6 FuE-Umfeld & Technologietransfer

O'Shea, Allen & Cheavlier et al. (2005) sowie Lockett & Wright (2005) haben im Rahmen ihrer Studien zu Spin-offs aus Hochschulen verschiedene Variablen als Indikator für das FuE-Umfeld und den Technologietransfer evaluiert, um einen möglichen Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit zu überprüfen. Grundlage waren u.a. Variablen des *Anteils der FuE-Investitionen*, der *Typ der Hochschule* sowie *Erfahrungswerte mit Spin-offs* (O'Shea, Allen & Cheavlier et al., 2005, S. 1005) und Variablen für *bereinigte Prozesse* oder *Anreize zum Ausgründen* (Lockett & Wright, 2005, S. 1053). Dabei zeigten sich für die folgenden Variablen signifikant positive Zusammenhänge mit der Gründungswahrscheinlichkeit: Qualitätsrating der Fakultäten, ein hoher Anteil von Investitionen in die Forschung im Bereich der Informatik, Life Science und Chemie, Drittmittelprojekte in Zusammenarbeit mit der Industrie sowie die Anzahl von Patenten (O'Shea, Allen & Cheavlier et al., 2005, S. 1005).

Die Studien von Bade & Nerlinger (2000), Engel & Fier (2000) sowie Berger & Nerlinger (1997) haben sich ebenfalls mit dem FuE-Umfeld und dessen Einfluss auf die Gründungsaktivität befasst, jedoch unter einem anderen Blickwinkel. So sind anhand der Variablen wie z.B. FuE-Beschäftigte in Unternehmen, Hochschulen oder Forschungsinstituten Zusammenhänge zur Gründungsaktivität untersucht wurden (Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-168; Engel & Fier, 2000, S. 30-31; Berger & Nerlinger, 1997, S. 177-178). Dabei stellten sich in den Analysen der Studien keine eindeutigen Ergebnisse zum Einfluss des FuE-Umfeldes auf die Gründungswahrscheinlichkeit dar (s. Excel-Übersicht 1). Es sind zwar statistische Abhängigkeiten vorhanden, jedoch können diese nicht als einheitliche Erkenntnislage dienen, bspw. sind für die Variable *FuE-Beschäftigte in Institutionen* signifikante als auch insignifikante sowie positive und negative Korrelationen zur Gründungsrate feststellbar, die je nach Studie und TWU-Bereich variieren (Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-168; Engel & Fier, 2000, S. 30-31; Berger & Nerlinger, 1997, S. 177-178).

Der mögliche Einfluss des Technologietransfers auf die Gründungsaktivität haben Lockett & Wright (2005) als statistisch vorhanden ermittelt, jedoch ohne Signifikanz (Lockett & Wright, 2005, S. 1054). O'Shea, Allen & Cheavlier et al. (2005) hingegen konnten anhand der Variable der Größe des Technologietransfers einen positiven Einfluss und eine Signifikanz auf dem 5%-Niveau feststellen und sehen so ihre Annahme bestätigt, dass ein Technologietransfer mit größeren personellen Ressourcen auch einen Einfluss auf die Ausgründungswahrscheinlichkeit von Spin-offs ausübt (O'Shea, Allen & Cheavlier et al., 2005, S. 998, 1005).

4.2.1.7 Rechtliche und steuerliche Sphäre

Es besteht die Vermutung, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen eines Landes einer möglichen Gründung entgegenstehen können (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 25; Corsten, 2002, S. 14-15). Eine Untersuchung von Corsten (2002) konnte diese Aussage aber nur zum Teil bestätigen. So sind als signifikante Hemmnisfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit nur Variablen zur schlechten Kalkulierbar- und Vorhersehbarkeit staatlicher Vorschriften als auch zur hohen staatlichen Regulierungsdichte belegt worden (Corsten, 2002, S. 22). Dabei wurden insbesondere das Steuerrecht (35,3%), das Sozialversicherungsrecht (25,2%) und das Arbeitsrecht (26,6%) als mögliche Hürde zur Gründungsentscheidung genannt (Corsten, 2002, S. 23). Aussagen zum positiven Einfluss der staatlichen Rahmenbedingungen auf die Unternehmensgründung sowie einer positiven Veränderung des Gründungsklimas erwiesen sich hingegen als nicht nachweisbar (Corsten, 2002, S. 22).

Gewerbesteuerhebesatz

Dies können auch Bulmahn (2002) und Nerlinger (1996) bestätigen. In ihren Studien konnten zwar statistisch positive Korrelationen des Gewerbesteuerhebesatzes mit der Gründungswahrscheinlichkeit aufgezeigt werden, jedoch blieb diese bei TWU-spezifischen Gründungsaktivitäten meist insignifikant (Bulmahn, 2002, S. 148, 150; Nerlinger, 1996, S. 13-15). D.h. den Ergebnissen von Bulmahn (2002) und Nerlinger (1996) zu Folge, dass trotz hoher steuerlicher Belastungen sich die Gründungswahrscheinlichkeit nicht zwingend durch höhere Gewerbesteuerhebesätze absenkt bzw. dadurch sogar gefördert werden kann (Bulmahn, 2002, S. 131-132). Engel & Steil (1999) hingegen konnten weder eine signifikante noch eine statistische Abhängigkeit der TWU-Gründungswahrscheinlichkeit vom Einfluss der Gewerbesteuerhebesätze feststellen und widerlegen somit die Vermutung von Bulmahn (2002) (Engel & Steil, 1999, S. 47). Audretsch & Fritsch (1995), Bade & Nerlinger (2000), Steil (1999), Lasch (2003) und Nerlinger (1998) stellten zwar eine leichte negative Abhängigkeit der Gründungswahrscheinlichkeit vom Gewerbebesteuerhebesatz fest, jedoch war auch diese insignifikant (Audretsch & Fritsch, 1995, S. 27-29; Bade & Nerlinger, 2000, S. 168-169; Steil, 1999, S. 202; Lasch, 2003, S. 123). Lediglich Berger & Nerlinger (1997) haben eine negative Abhängigkeit der Gründungsquote vom Gewerbebesteuerhebesatz auf dem 1%-Signifikanzniveau nachweisen können (Berger & Nerlinger, 1997, S. 177-178).

Zusammenfassend kann also nicht eindeutig konstatiert werden, ob der Gewerbebesteuerhebesatz einen Einfluss hat und wenn ja, inwiefern er die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU beeinflusst, da den Ergebnissen der Analyse zu Folge sowohl eine Förderung als auch eine Hemmung der Gründungswahrscheinlichkeit möglich wäre.

4.2.2 Gründungsinfrastruktur

Gründungshelfer

Corsten (2002) ist in seiner Studie der Frage nachgegangen, welche Unterstützungsleistung zu einer realen Erhöhung der Gründungswahrscheinlichkeit führen kann. Dabei zeigte sich eine Zufriedenheit der Beratung und damit positiver Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit nur bei Freunden und Bekannten, die selber schon einmal selbstständig waren oder sind (Corsten, 2002, S. 31).

Steuer- und Unternehmensberatern sowie Bankmitarbeitern konnte kein signifikant positiver Einfluss nachgewiesen werden (vgl. Anhang 9), während bei Berufsverbänden, Handwerkskammern, Arbeitsamt, Industrie und Handelskammern keine fundierten statistischen Erkenntnisse möglich waren, da zu wenige Nennungen vorlagen (Corsten, 2002, S. 31).

Gründungsförderungsprogramme

Eine Studie von Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002), die sich bereits mit dem Einfluss verschiedener Standortfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit beschäftigt hat (vgl. Abschnitt 4.2.1.1), untersucht auch die Nähe und Bewertung (außer)hochschulischer Institutionen als möglichen Einflussfaktor (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 86). Dabei wurden ausgehend von der Hypothese, dass eine positive Einschätzung der Aktivitäten (außer)hochschulischer Institutionen die Gründungsneigung erhöht, fünf verschiedene Variablen untersucht (vgl. Anhang 10).

Ergebnis der Untersuchung ist, dass die Hilfe der Wirtschaftsförderung als auch die Kenntnis gründungsbezogener Vorlesungen keinen bedeutenden Einfluss auf die Erhöhung der Gründungswahrscheinlichkeit ausüben (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 88-89). Insbesondere unter der Betrachtung außerhochschulischer Institutionen ist auffällig, dass deren Angebot entweder keinen (Variable *Wirtschaftsförderung*) oder einen signifikanten negativen Einfluss (Variable *Verbände*) in Bezug zur Gründungswahrscheinlichkeit haben (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 89).

Bestätigt werden die Ergebnisse von Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) durch eine weitere Studie von Corsten (2002), der auch die Qualität der staatlichen Förderprogramme evaluiert und deren Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit gemessen hat (Corsten, 2002, S. 26-27). Dabei zeigen sich mehrere Verbesserungspotentiale hinsichtlich der Transparenz (negativer Einfluss, $p=0,01$), des Informationszuganges (negativer Einfluss, $p=0,05$) und -aufbereitung (negativer Einfluss, $p=0,01$) sowie der Bereitstellung von Mitteln (negativer Einfluss, $p=0,01$) für finanzielle staatliche Gründerförderprogramme auf (Corsten, 2002, S. 26-27).

4.3 Zusammenfassung der Ergebnisse

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung zu den Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU sind zahlreiche Erkenntnisse gesammelt worden, die detailliert im Excel-Übersicht 1 nachzuvollziehen sind und nachfolgend noch in aggregierter Form diskutiert werden sollen. Zur Abbildung der wesentlichen Einflussfaktoren des Gründungskontextes und der Gründungsinfrastruktur dienen Tab. 4-9 und Tab. 4-10.

Die untersuchten Variablen wurden dabei zu einem Oberbegriff aggregiert um aussagekräftigere Erkenntnisse ableiten zu können. Eine Übersicht der zusammengefassten Variablen ist in einsehbar.

In Tab. 4-9 und Tab. 4-10 sind die aggregierten Variablen der Faktoren sowie die Anzahl der Ergebnisse der Studien dargestellt. Beispielsweise sind die Variablen des Oberbegriffs *Infrastruktur* viermal als ein signifikanter und positiver Einfluss, achtmal als signifikant und negativ sowie 35mal als nicht signifikant eingestuft wurden (vgl. Tab. 4-9). Insgesamt wurde der Einfluss der Infrastruktur in den 16 Studien zur Gründungswahrscheinlichkeit 47mal untersucht (vgl. Tab. 4-9). Im Weiteren sind anhand der Übersicht aus Tab. 4-9 und Tab. 4-10 besonders fördernde und hemmende Faktoren herausgestellt worden, die einen vermutlich signifikanten Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU haben. Dabei wurden diejenigen Variablen als besonders fördern (gelb markiert) oder hemmend (blau markiert) identifiziert, die die Formel aus Abb. 4-4 erfüllen

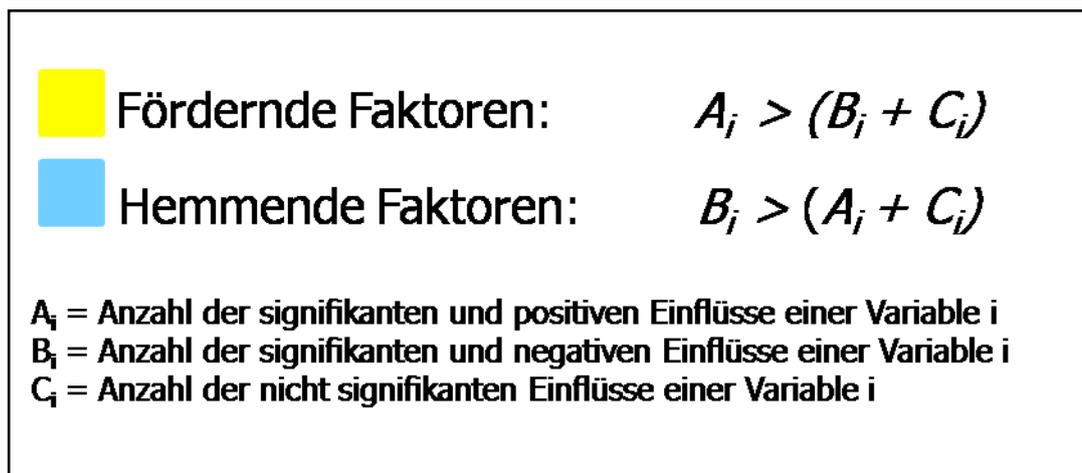


Abb. 4-4: Heuristische Formel zu Erfassung von besonders fördernden/ hemmenden Einflussfaktoren (Quelle: Eigene Darstellung)

Wie aus Tab. 4-9 ersichtlich ist, können insgesamt fünf Einflussvariablen aus den Faktoren des Standorts, der Inkubatoren, des Gründerpotentials und des FuE-Umfeldes als fördernder Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit deklariert werden, während zwei Variablen als hemmend eingestuft werden.

Dabei sind den Erwartungen entsprechend aus der vorangegangenen Untersuchung in den Abschnitten 4.2.1 und 4.2.2:

- die Einwohnerdichte und die Ansiedlung im Umland einer Region des Faktors *Standort*,
- kleine Unternehmen stellvertretend für den Faktor *Inkubator*,
- der Anteil der Erwerbsfähigen und der Anteil der 30- bis 50-jährigen des Faktors *Gründerpotentials* sowie
- die Nachfrage der Branchen aggregiert unter dem Faktor *Markt*

als positiver Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit herausgestellt.

Interessant ist, dass die Variablen zur Überprüfung von Lokalisations- und Urbanisationseffekten als hemmender Faktor berechnet werden, statt wie vermutet, als positiver Einfluss. Ursache dafür ist laut Almus, Egelin & Engel (1999), dass Agglomerationseffekte in keinem linearen Zusammenhang mit der Gründungswahrscheinlichkeit stehen und dementsprechend erst ab einem bestimmten „kritischen Wert“ einen fördernden Einfluss nehmen (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 24-25). Gleiches gilt auch für die Variable der Arbeitslosenquote oder der Anteil größerer Betriebe an einer Wirtschaftsstruktur (Armington & Acs, 2002, S. 41; Bergmann, 2004, S. 167-168; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 29; Engel & Steil, 1999, S. 46).

Es kann demnach also nicht eindeutig statuiert werden, dass Lokalisations- und Urbanisationseffekte, die Arbeitslosenquote sowie der Anteil der größeren Betriebe generell einen negativen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit ausüben, sondern sich der negative Einfluss ab einem bestimmten Punkt ins Positive umwandelt.

Im Weiteren ist auch erkennbar, dass das FuE-Umfeld keinen fördernden Einflussfaktor darstellt (vgl. Tab. 4-9). Es wird aber deutlich, dass der Einfluss von Hochschulen vorhanden ist, da 44,4% der 36 Variablen zur Hochschule signifikant und positiv sind.

Für die Variablen des Standortpotentials und des Unternehmerbildes ist einschränkend zu erwähnen, dass diese nur in zwei von 42 Analysen evaluiert wurden und daher anhand der Ergebnisse in Tab. 4-9 keine repräsentativen Aussagen möglich sind.

Anhand der gesamten Anzahl bei einer Variablen festgestellten Einflüsse ist deutlich erkennbar, welche Bereiche im Vordergrund der untersuchten Studien standen. Dazu zählen u.a. die Einwohnerdichte (41 mal), die Nachfrage durch TWU- und andere Branchen (insg. 102mal), der Faktor der Konjunktur (76 mal), das FuE-Umfeld (93 mal) sowie der steuerliche Einfluss durch den Gewerbesteuerhebesatz (33 mal).

Tab. 4-9: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Tendenz	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Standort	positiv	Verankerung in der Region	3	1	4	8
	positiv	Standortpotential	3	2	2	7
	positiv	Einwohnerdichte	22	3	16	41
	nicht eindeutig	Stadt	1	1	6	8
	positiv	Umland	8	1	3	12
	negativ	Infrastruktur	4	8	35	47
	negativ	Urbanisation	1	6	2	9
	negativ	Lokalisation	3	9	6	18
	negativ	Grenze	1	2	3	6
Inkubatoren	positiv	kleine Unternehmen	11	1	5	17
	negativ	mittlere und große Unternehmen	8	16	23	47
	positiv	öffentliche Inkubatoren	12	0	22	34
Gründerpotential	positiv	Erwerbsfähige	14	0	4	18
	positiv	Anteil 30- 50-jährige	4	0	4	8
	positiv	Anteil qualifizierter Arbeitskräfte	5	2	9	16
	kein Einfluss	Anteil nicht qualifizierter Arbeitskräfte	0	0	11	11
Märkte	negativ	Eintrittsbarrieren	2	4	4	10
	positiv	Konzentrationsgrad	4	3	13	20
	positiv	möglicher Gewinn	1	0	3	4
	positiv	Nachfrage durch Bevölkerung	9	0	11	20
	positiv	Nachfrage durch TWU-Branchen	32	9	24	65
	nicht eindeutig	Nachfrage durch andere Branchen	5	5	27	37
Konjunktur	negativ	Arbeitslosenquote	5	10	18	33
	positiv	Lohnniveau	14	0	18	32
	positiv	Produktivität	1	0	10	11
FuE-Umfeld	positiv	Hochschulen	16	6	36	58
	positiv	andere Institutionen	7	3	25	35
Technologietransfer	positiv	Technologietransfers	1	0	2	3
rechtl./ steuerl. Spähre	negativ	Gewerbesteuerhebesatz	2	6	25	33
makro-sozial. Umfeld	negativ	Unternehmerbild	0	2	4	6

Bzgl. der Gründungsinfrastruktur kann festgehalten werden, dass von den 16 untersuchten Studien sich nur zwei mit diesem Faktor auseinander gesetzt haben. Entsprechend wenige Erkenntnisse können über den möglichen Einfluss der Gründungsinfrastruktur auf die Gründungswahrscheinlichkeit gesammelt und abgeleitet werden. Die Feststellung aus Tab. 4-10, dass im Bereich der Gründungsinfrastruktur keine die Gründungswahrscheinlichkeit fördernden, sondern nur die Variable der Finanzierungshilfen einen hemmenden Einfluss darstellt, ist daher mit Vorsicht zu betrachten.

Tab. 4-10: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Gründungsinfrastruktur auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Gründungshelfer	Gründungsberater	1	0	3	4
	Wirtschaftsförderung	0	0	4	4
Gründungs-förderungsprogramme	Finanzierungshilfen	0	4	1	5
	Informationsquellen	2	1	2	5

Zudem hat sich bereits in den Ausführungen des Kapitels 4.2 gezeigt, dass Unterschiede bzgl. der Einflussfaktoren in ihrer Signifikanz und Wirkungsrichtung bei technologie- und wissensorientierten Unternehmensgründungen bestehen. Um diese noch einmal zusammenfassend gegenüberzustellen dienen Tab. 4-11 und Tab. 4-12. Dabei sind für den Bereich der TU 29 Analysen und für den Bereich der WU nur 9 Analysen verfügbar, was dazu führt, dass keine Gegenüberstellung der beiden Bereiche vorgenommen werden kann, sondern diese im Folgenden nur für sich genommen betrachtet werden können.

Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TU & WU

Wie deutlich aus Tab. 4-11 zu erkennen ist, ergeben sich gegenüber dem Gesamtbild in Tab. 4-9 Unterschiede bzgl. der fördernden und hemmenden Faktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit.

Die Einwohnerdichte als auch der Einfluss der Besiedelung können nun nicht mehr als fördernd nach Abb. 4-4 deklariert werden, im Gegensatz dazu kehrt sich die negative Tendenz der Lokalisation aus dem Gesamtbild im Bereich der TU ins Positive um (vgl. Tab. 4-11). D.h. ein höherer Spezialisierungsgrad im Bereich der TU kann u.a. zu Wissens-Spillover und Kostenvorteile führen (Steil, 1999, S. 64). Zudem offeriert Tab. 4-11, dass im Bereich des Gründerpotentials der Anteil der 30- bis 50-jährigen einen positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit ausübt und die These von Steil (1999) weiter untermauert werden kann, dass potentielle Gründer erst mit einem gewissen Maß an Erfahrungsschatz gründen (Steil, 1999, S. 194, 199).

Tab. 4-11: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungsumfeldes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Standort	Verankerung in der Region	0	0	2	2
	Einwohnerdichte	17	2	15	34
	Stadt	1	1	3	5
	Umland	3	1	2	6
	Infrastruktur	2	4	29	35
	Urbanisation	1	4	1	6
	Lokalisation	3	1	1	5
	Grenze	1	1	0	2
Inkubatoren	kleine Unternehmen	10	0	4	14
	mittlere und große Unternehmen	5	8	18	31
	öffentliche Inkubatoren	10	0	21	31
Gründerpotential	Erwerbsfähige	9	0	3	12
	Anteil 30- 50-jährige	2	0	1	3
	Anteil qualifizierter Arbeitskräfte	2	1	3	6
	Anteil nicht qualifizierter Arbeitskräfte	0	0	8	8
Märkte	Eintrittsbarrieren	2	4	4	10
	Konzentrationsgrad	2	3	13	20
	möglicher Gewinn	1	0	3	4
	Nachfrage durch Bevölkerung	6	0	10	16
	Nachfrage durch TWU-Branchen	15	6	18	39
	Nachfrage durch andere Branchen	0	4	13	17
Konjunktur	Arbeitslosenquote	4	6	15	25
	Lohnniveau	10	0	15	25
	Produktivität	1	0	4	5
FuE-Umfeld	Hochschulen	4	4	23	31
	andere Institutionen	1	0	1	2
rechtl./ steuerl. Sphäre	Gewerbesteuerhebesatz	1	5	18	24

In Bezug auf mögliche Einflussfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit von WU weist Tab. 4-12 darauf hin, dass auch Faktoren wie öffentliche Inkubatoren und FuE-Beschäftigte in Unternehmen sowie die Nachfrage durch die Bevölkerung und das Lohnniveau einen fördernden Einfluss ausüben. Dagegen führen sowohl gleichgerichtete als auch heterogene Wirtschaftsaktivitäten einer Region zur Minderung der Grün-

dungswahrscheinlichkeit, was auf den nicht-linearen Zusammenhang zurückzuführen ist wie Almus, Egelin & Engel (1999) konstatieren (Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 24-25). Im Weiteren ist anhand Tab. 4-12 erkennbar, dass die Faktoren *Verankerung in der Region* und *Standortpotential* zwar als fördernd im Sinne von Abb. 4-4 eingestuft werden können, diese aber nur aufgrund der fehlenden Mindestbeschränkung an Beobachtungen diesen Status einnehmen und daher als nicht repräsentativ angesehen werden.

Tab. 4-12: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungsumfeldes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von WU
(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Standort	Verankerung in der Region	1	0	0	1
	Standortpotential	1	0	0	1
	Einwohnerdichte	5	1	1	7
	Stadt	0	0	3	3
	Umland	5	0	1	6
	Infrastruktur	2	4	6	12
	Urbanisation	0	2	1	3
	Lokalisation	0	8	5	13
	Grenze	0	1	3	4
Inkubatoren	kleine Unternehmen	1	1	1	3
	mittlere und große Unternehmen	3	8	5	16
	öffentliche Inkubatoren	2	0	0	2
Gründerpotential	Erwerbsfähige	5	0	1	6
	Anteil 30- 50-jährige	2	0	3	5
	Anteil qualifizierter Arbeitskräfte	3	0	5	8
	Anteil nicht qualifizierter Arbeitskräfte	0	0	3	3
Märkte	Nachfrage durch Bevölkerung	3	0	1	4
	Nachfrage durch TWU-Branchen	15	6	18	39
	Nachfrage durch andere Branchen	5	1	14	20
Konjunktur	Arbeitslosenquote	1	4	3	8
	Lohnniveau	4	0	3	7
	Produktivität	0	0	6	6
FuE-Umfeld	Hochschulen	1	1	3	5
	andere Institutionen	1	0	1	2
rechtl./ steuerl. Spähre	Gewerbesteuerhebesatz	0	1	4	5

Kritik an den betrachteten Untersuchungen

Zusammenfassend ist allen Untersuchungen gemein, dass die getroffenen Feststellungen nicht als absolut, sondern nur als Indiz anzusehen sind. Aus den 16 evaluierten Studien zur Gründungswahrscheinlichkeit, ergaben sich 42 Analysen, die in die vorliegende Untersuchung mit einbezogen wurden. Um einen besseren Vergleich der untersuchten Studien zu ermöglichen dient Tab. 4-13. Dabei ist gut zu erkennen, dass die Studien unterschiedliche Zeiträume, Länder und Daten verwendet haben, die einer besseren Vergleichbarkeit entgegenstehen. Zudem sind auch verschiedene Analyseverfahren verwendet worden, deren Ergebnisse ebenfalls nicht direkt gegenübergestellt werden können. Jedoch ist auch ersichtlich, dass von 16 nur elf Studien einen WU-Bezug haben und so ein Ungleichgewicht zwischen TU und WU vorliegt.

Neben der Auswahl der Studien gibt es auch weitere Unsicherheitsfaktoren, die nicht unbeachtet bleiben sollten. Diese sind zum einen auf der Basis der Studien angesiedelt und können nicht genau erfasst werden und zum anderen im Rahmen der vorliegenden Untersuchung entstanden. Dazu gehören methodische Ungenauigkeiten wie z.B. keine detaillierte Betrachtung von länderspezifischen Unterschieden. Zudem ist die Anzahl der untersuchten Studien relativ gering und kann dementsprechend nur als Stichprobe betrachtet werden.

Das zweite Teilziel dieser Arbeit ist es, die Einflussfaktoren zu erfassen und sie anhand der Übersicht von Müller-Böling & Klandt (1993) zu systematisieren (vgl. Tab. 4-1). Dabei ergaben sich ebenfalls Ungenauigkeiten in der Zuordnung, da die Variablen Mehrfachdeutungen unterlagen. So dienten Variablen des Gründerpotentials zugleich auch als Variablen des Nachfragepotentials bzw. die Branchennachfrage als Indikator für die Nachfrage in Märkten als auch als Indikator für Lokalisations- und Urbanisationseffekte (u.a. Steil, 1999, S. 199; Almus, Egelin & Engel, 1999, S. 16; Nerlinger, 1996, S. 9). Daher wurden in der vorliegenden Untersuchung die evaluierten Variablen entsprechend den Arbeitshypothesen der jeweiligen Studie der Übersicht Müller-Böling & Klandt (1993) zugeordnet, wobei sich im Gesamtbild Gemeinsamkeiten erkennen lassen und so ein Grad der Vergleichbarkeit geschaffen wurde (s. Excel-Übersicht 1).

Abschließend ist zu erwähnen, dass die untersuchten Analysen der Studien i.d.R. nur eine geringe Erklärungskraft aufweisen – insbesondere im Vergleich zu Modellen, die die Dimension der Gründerperson mitberücksichtigen. Der Einfluss des Gründungsumfeldes auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU kann daher nicht mit den personenbezogenen Einfluss gleichgesetzt werden kann.

Tab. 4-13: Gegenüberstellung der untersuchten Studien zu den Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie/ Quelle	Daten	Zeitraum	Analysemodell	Land	TU	WU
<i>Audretsch & Fritsch (1995)</i>	Sozialversicherungsstatistik	1986-1989	lineare Regression	D	X	-
<i>Berger & Nerlinger (1997)</i>	ZEW Gründerpanel West	1989-1993	Poisson-Verteilung	D	X	X
<i>Bulmahn (2002)</i>	NRW-Firmenpanel	1980-1994	negative Binomialverteilung	D	X	-
<i>Nerlinger (1996)</i>	ZEW Gründerpanel West	1989-1994	Poisson-Verteilung	D	X	-
<i>Engel & Steil (1999)</i>	ZEW Gründerpanel West	1989-1992, 1993-1995	Log.-lin. Regressionsanalyse	D	-	X
<i>Bade & Nerlinger (2000)</i>	ZEW Gründerpanel West	1989-1996	negative Binomialverteilung	D	X	-
<i>Nerlinger (1998)</i>	ZEW Gründerpanel West	1989-1996	SAR-Modell	D	X	-
<i>Almus, Egelin & Engel (1999)</i>	ZEW Gründerpanel West	1992-1994	negative Binomialverteilung	D, A	-	X
<i>Steil (1999)</i>	ZEW Gründerpanel Ost	1992-1994	negative Binomialverteilung	D	X	X
<i>Armington & Acs (2002)</i>	Projekt LEEM	1994-1996	lineare Regression	USA	-	X
<i>Engel & Fier (2000)</i>	ZEW Gründerpanel Ost	1995-1998	negative Binomialverteilung	D	X	X
<i>Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)</i>	Projekt GrünCol!	1999	Regressionsanalyse mit prospect. Modellierungen	D	X	X
<i>Lasch (2003)</i>	Bundesdatenbank SIRENE	1993-2001	Multiple Regression	F	X	X
<i>O'Shea, Allen & Cheavlier (2005)</i>	Projekt AUTM	1995-2001	negative Binomialverteilung	USA	X	X
<i>Corsten (2002)</i>	Projekt EXTRA	2002	vierstufige Likertskala	D	X	X
<i>Lockett & Wright (2005)</i>	Erhebung University Technology-Transfer	2002	negative Binomialverteilung	U.K.	X	X

5. Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg

5.1 Methodik

Analog zur Untersuchung der Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU, soll im Folgenden auch die Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg evaluiert werden.

Dabei wird die Betrachtung möglicher Einflussfaktoren um die Ebene der Unternehmung erweitert, d.h. neben der Auflistung von Müller-Böling & Klandt (1993) für das Gründungsumfeld (vgl. Tab. 4-1), wird die Übersicht zu möglichen Einflussfaktoren aus der Unternehmung ergänzt (vgl. Tab. 5-1). Die Ebene der Person ist auch hier ausgeschlossen, da dies nicht Fokus der vorliegenden Arbeit ist.

Datengrundlage der vorliegenden Untersuchung ist eine Sekundärrecherche in Studien, die verschiedene Einflussfaktoren des Gründungsumfeldes und der Unternehmung auf den Gründungserfolg von TWU empirisch evaluiert haben. Dabei wird entsprechend zur Untersuchung der Einflussfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit (vgl. Kapitel 4) eine Unterscheidung zwischen signifikanten und nicht signifikanten Faktoren vorgenommen. Deskriptive Studien, die nur die Bedeutung von Faktoren untersuchen ohne diese in einen statistischen Zusammenhang mit dem Gründungserfolg von TWU zu untersuchen, werden nicht mit in die Untersuchung aufgenommen.

Das Ergebnis der Untersuchung soll sein, aufzeigen zu können, welche Faktoren einen Einfluss auf den Gründungserfolg von TWU ausüben können. Dabei soll die Anzahl der Ergebnisse quantitativ gegenübergestellt und besonders fördernde oder hemmende Faktoren auf Basis von der in Abb. 4-4 aufgestellten Formel aufgezeigt werden.

Für eine detaillierte Übersicht zu den Ergebnissen der untersuchten Studien dient Excel-Übersicht 2, in dessen alle Analysen der Studien und die einzelnen Variablen mit ihrem Signifikanzniveau und ihrer Einflussrichtung dargestellt sind. Um mögliche Veränderungen eines Faktors anhand der zeitlichen Entwicklung darzustellen, sind die Studien in zeitlicher Reihenfolge der untersuchten Räume angeordnet (ebenso Excel-Übersicht 1).

Stichprobenumfang der Untersuchung zu möglichen Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TWU sind 18 Studien (45 Analyse-Modelle).

Tab. 5-1: Gesamtübersicht zu möglichen Einflussfaktoren des Unternehmensumfelds nach Müller-Böling & Klandt (1993)

(Quelle: Müller-Böling & Klandt, 1993, S. 148)

Unternehmungs-Umfeld			
Struktur		Prozess	
Gründungsformen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vollererwerbs- vs. Teilerwerbs-Gründung ▪ originäre vs. franchise vs. derivative ▪ selbst vs. unselbstständige ▪ innovative vs. imitatorische ▪ Einzel- vs. Partner-Gründung ▪ Venture Capital basiert ▪ Corporate Venturing 	Entwicklung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zustandekommen (Transaktionskosten) ▪ abrupter/ gleitender Übergang in die Selbstständigkeit ▪ Phase (Gründung/ Frühentwicklung)
Rechtsformen		Führung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielsetzung ▪ Unternehmenspolitik ▪ Realisation ▪ Planung ▪ Kontrolle
Organisationsstruktur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau-/ Ablaufstruktur ▪ Personal ▪ Produktion ▪ Distribution etc. 	Realgüter	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beschaffung ▪ Produktion ▪ Absatz
Branche o.ä.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wirtschaftszweig ▪ Wirtschaftsstufe 	Nominalgüter	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierung ▪ Kapital
Geschäftszweck o.ä.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Leistungsangebot, Sortiment u.ä. 	Information und Kommunikation	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Information ▪ Entscheidung ▪ Rechnungswesen
Kapitalstruktur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eigen-/ Fremdkapital ▪ Fristigkeit 	Innovation	

5.2 Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg

5.2.1 Gründungskontext

5.2.1.1 Standort

Zwei Studien, die den möglichen Einfluss des Standorts auf den Gründungserfolg von TWU evaluieren, sind von Almus, Nerlinger & Steil (1999) sowie von Nerlinger (1998). Ausgehend von der Annahme, dass eine ausgebaute Siedlungsstruktur einen Einfluss auf den Gründungserfolg hat, untersucht Nerlinger (1998) den infrastrukturellen Einfluss anhand der Reisezeit zum nächsten Agglomerationsraum für Auto, Zug und Flugzeug (Nerlinger, 1998, S. 201, 219). Dabei stellt Nerlinger (1998) fest, dass weder ein signifikanter noch ein statistischer Zusammenhang zum Beschäftigtenwachstum vorliegt (Nerlinger, 1998, S. 254-257, 206-261).

Eine ähnliche Erkenntnis gewinnen auch Almus, Nerlinger & Steil (1999), die den Einfluss von Lokalisations- und Urbanisation untersuchen. Für den Raum Deutschland kann kein signifikanter Einfluss der Urbanisation festgestellt werden, lediglich für die Alten Bundesländer besteht ein signifikanter und positiver Zusammenhang zwischen der Lokalisation und dem Beschäftigtenwachstum (Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 16-17). Wissens-Spillover oder Kostenvorteile, die durch Lokalisation und Urbanisation entstehen können, tragen also vermutlich nicht wesentlich zum Gründungserfolg bei.

Tab. 5-2: Ergebnisse der Studien zum Einfluss der Besiedlungsdichte auf den Gründungserfolg (Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	Variable	p	Einfluss auf GE
<i>Grotz & Brixy (2003)</i>	Einwohnerdichte	***	negativ
<i>Otto & Fornahl (2008)</i>	Bevölkerungsdichte	***	negativ
<i>Almus, Engel & Nerlinger (1999)</i>	Einwohnerdichte	n.s.	negativ
<i>Almus, Nerlinger & Steil (1999)</i>	Einwohnerdichte	n.s.	k.E./ negativ
<i>Fritsch, Brixy & Falck (2006)</i>	Einwohnerdichte	n.s.	k.E
<i>Nerlinger (1998)</i>	Einwohnerdichte	n.s./ ***	negativ

Ein weiteres Indiz, dass der Standortfaktor nur einen geringen Einfluss hat, zeigen die Erkenntnisse der Studien zum Einfluss der Einwohnerdichte, die in Tab. 5-2 dargestellt sind. Dabei verdeutlicht Tab. 5-2, dass vorwiegend nur statistische Zusammenhänge bestehen, die negativ sind. D.h. dass weniger dicht besiedelte Regionen könnten sich positiver auf das Beschäftigtenwachstum oder die Überlebensrate einer TWU auswirken als dichter besiedelte (Grotz & Brixy, 2003, S. 12). Oder anders gedeutet, dicht besiedelte Regionen haben nur einen geringfügigen Einfluss auf den Gründungserfolg.

5.2.1.2 Märkte

Anhand verschiedener Indikatoren für Markteintrittsbarrieren, Wettbewerb bzw. Wettbewerbsintensität und Innovationsklima können Annahmen zum Einfluss des Faktors *Markt* auf den Gründungserfolg getroffen werden.

Eine ältere Studie von Audretsch (1992) untersucht die Bedeutung von Markteintrittsbarrieren für die Überlebensrate von TWU auf Basis zweier verschiedener Hypothesen:

- zum einen geht Audretsch (1992) davon aus, dass TWU in kapitalintensiven Branchen nur mit einem suboptimalen Produktionsniveau starten, wodurch für die TWU Größenvorteile (Economies of Scale) verloren gehen können, und
- zum anderen, dass das Technologische Regime einen negativen Einfluss auf die Überlebensrate ausübt (Audretsch, 1992, S. 6-9).

Das Technologische Regime charakterisiert die Innovationsstandards und das Wissen in einer Branche (vgl. Abb. 5-1), so sind bei der Form des routinierten Regime bereits Produktstandards am Markt erreicht und die Innovationsvorteile steigen bei Unternehmen mit höherem Alter bzw. mehr Markterfahrung (Audretsch, 1992, S. 9; Niese, 2003, S. 102). Im Rahmen eines routinierten Regimes wird es daher für TWU schwer sein, sich am Markt zu etablieren, da ihnen die Erfahrung fehlt (Niese, 2003, S. 103-104).

Im Gegensatz dazu steht das unternehmerische oder auch entrepreneurial Regime, bei dem die Innovationsvorteile gegenüber TWU nur geringfügig bis gar nicht vorhanden sind, da TWU über ein hohes branchenexternes Wissen verfügen (Audretsch, 1992, S. 9; Niese, 2003, S. 102). In einem entrepreneurial Regime besitzen TWU also eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit als in einem routinierten Regime, da sie aufgrund ihrer kleineren Unternehmensgröße und ihrem branchenexternen Wissen schneller radikalere Innovationen durchführen können als etablierte Unternehmen (vgl. Abb. 5-1).



Abb. 5-1: Einfluss des Technologischen Regimes auf die Überlebenswahrscheinlichkeit von neugegründeten Unternehmen
(Quelle: Eigene Darstellung)

Im Rahmen seiner Analyse evaluiert Audretsch (1992) den Einfluss der in Tab. 5-3 dargestellten Variablen in Abhängigkeit von der Dauer der Überlebensrate (4, 6, 8 oder 10 Jahre) (Audretsch, 1992, S. 11, 13). Die Erkenntnisse der Analysen von Audretsch (1992) sind ebenfalls in Tab. 5-3 abgebildet. Diese zeigen auf, dass sich

- kurzfristig (4 bis 6 Jahre) der Konzentrationsgrad und die Kapitalintensität positiv und
- langfristig (8 bis 10 Jahre) der Einfluss durch die Kapitalintensität negativ und das unternehmerische Regime positiv

auf das Überleben von neugegründeten Unternehmen auswirken (vgl. Tab. 5-3).

Tab. 5-3: *Einfluss von Markteintrittsbarrieren auf die Überlebensrate eines neugegründeten Unternehmens nach Audretsch (1992)*

(Quelle: Audretsch, 1992, S. 11, 13)

Variable	4 Jahre Bestand		6 Jahre Bestand		8 Jahre Bestand		10 Jahre Bestand	
	p	GW	p	GW	p	GW	p	GW
<i>Größenvorteile</i>	n.s.	pos.	n.s.	pos.	n.s.	neg.	n.s.	neg.
<i>Kapitalintensität</i>	*	pos.	n.s.	pos.	**	neg.	**	neg.
<i>Konzentrationsgrad</i>	*	pos.	n.s.	pos.	n.s.	neg.	n.s.	neg.
<i>Werbewirkung</i>	n.s.	pos.	*	pos.	n.s.	pos.	n.s.	pos.
<i>Unternehmerisches Regime</i>	n.s.	pos.	n.s.	pos.	n.s.	pos.	**	pos.

Größenvorteile sowie die Effizienz von Werbewirkungsmaßnahmen haben keinen signifikanten Einfluss auf die Überlebensrate (vgl. Tab. 5-3). Jedoch zeigt sich, dass sich in Bezug auf die Größenvorteile kurzfristig statistisch positive Abhängigkeiten nachweisen lassen, die sich längerfristig ins Gegenteil umkehren (vgl. Tab. 5-3). Die Annahme der Minderung der Überlebensrate durch Verlust von Größenvorteilen kann also nur hinreichend gestützt werden, ebenso wie die These, dass das unternehmerische Regime einen positiven Einfluss ausübt, da lediglich bei der Kohorte der 10-jährigen Überlebensdauer ein signifikanter und positiver Einfluss ermittelt wurde (vgl. Tab. 5-3).

Wettbewerb

Eine mögliche Ursache dafür, dass sich sowohl der Konzentrationsgrad als auch die Kapitalintensität kurzfristig statistisch positiv auf die Überlebensrate von TWU auswirken, sieht Audretsch (1992) in der Überlegung, dass diese Variablen positiv mit der Preis-Kosten-Marge korrelieren (Audretsch, 1992, S. 14-15; Niese, 2003, S. 70). D.h. bei einer hohen Kapitalintensität und einem hohen Konzentrationsgrad können auch höhere Preise am Markt erzielt werden, die die Marge für TWU erhöhen und so kurzfristig

das Überleben sichern (Audretsch, 1992, S. 14-15). Bulmahn (2002) kann die Behauptung anhand seiner Erkenntnisse stützen, da er einen positiven und für einige Jahreshorizonten auch einen signifikanten Zusammenhang mit der Überlebensrate erfasst hat (Bulmahn, 2002, S. 169, 171).

In Abhängigkeit zur Kapitalintensität steht nach Fritsch, Brixy & Falck (2006) vermutlich auch die Variable der Mindest-Optimalen-Betriebsgröße (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 287, Bulmahn, 2002, S. 164-165; Niese, 2003, S. 80-81). Die MOB gibt den Schwellenwert an, ab dem ein Unternehmen die minimale Größe erreicht hat um kosteneffizient bzw. gewinnbringend arbeiten zu können (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 287). D.h. je höher die Kapitalintensität in einer Branche, umso höher ist auch die MOB (Niese, 2003, S. 81). Dementsprechend nehmen Fritsch, Brixy & Falck (2006) an, dass die MOB negativ mit dem Gründungserfolg korreliert (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 287). Bestätigen können Fritsch, Brixy & Falck (2006) ihre Annahme anhand ihrer Analyseergebnisse, bei der sie einen stark signifikanten und negativen Einfluss der MOB für die unternehmensnahen Dienstleistungen feststellen konnten, der aber im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes insignifikant ist (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 300-301). Bulmahn (2002) hat in seinen Analysen sowohl signifikante als auch insignifikante Abhängigkeiten zwischen der MOB und der Überlebensrate erfasst, welche in allen Analysen von Bulmahn (2002) negativ gerichtet sind und so die Annahme zu MOB von Fritsch, Brixy & Falck (2006) weiter bedienen können (Bulmahn, 2002, S. 169-171).

Ein anderes Bild zeigt sich in Bezug auf den Einfluss des Konzentrationsgrades, der darüber Auskunft gibt, wie hoch die wirtschaftlichen Aktivitäten in einer Region sind (Bulmahn, 2002, S. 164). So konnten:

- Otto & Fornahl (2008) und Nerlinger (1998) für den Bereich der Spitzentechnik einen nicht signifikanten, aber statistisch positiven Einfluss,
- Becker (2005), Almus, Nerlinger & Steil (1999) sowie Bulmahn (2002) für die Kohorten 1981-1983 und Nerlinger (1998) für den Bereich der Hochtechnologie und den technologieintensiven Dienstleistungen einen insignifikanten, und statistisch negativen Einfluss, und
- Bulmahn (2002) für die Kohorte 1980 einen signifikanten und negativen Einfluss

feststellen (Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22; Becker, 2005, S. 311; Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 16-17; Bulmahn, 2002, S. 168). In Bezug auf das Signifikanzniveau des Einflusses des Konzentrationsgrades auf den Gründungserfolg sind zwar keine relativen Mehrheiten zu erkennen, dennoch wird ersichtlich, dass ein vorwiegend negativer ge-

richteter Einfluss des Konzentrationsgrades auf den Gründungserfolg von TWU ausgeht und sich ein verstärkter Wettbewerb auch negativ auf das Überleben einer TWU am Markt auswirkt.

Gründungsrate

Eine andere Variable, die komplementär zum Konzentrationsgrad ebenfalls den Wettbewerb in einem Markt erfasst, ist die Gründungsrate. Die Ergebnisse der untersuchten Studien zum Einfluss der Gründungsrate sind in Tab. 5-4 dargestellt.

Tab. 5-4: Ergebnisse der Studien zum Einfluss der Gründungsrate auf den Gründungserfolg (Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	Signifikanzniveau	Einfluss auf GE
Grotz & Brixy (2003)	***	negativ
Otto & Fornahl (2008)	***	negativ
Fritsch, Brixy & Falck (2006)	***	positiv/ negativ
Bulmahn (2002)	n.s./ **/ ***	negativ

Dabei wird in Tab. 5-4 deutlich, dass fast alle untersuchten Studien einen stark signifikanten und negativen Einfluss der Gründungsrate auf den Gründungserfolg ausweisen, der zudem stark signifikant ist ($p=0,01$) (vgl. Tab. 5-4). Grotz & Brixy (2003) benennen das Phänomen des negativen Einflusses der Gründungsrate auf den Gründungserfolg als „revolving door effect“, der in Abb. 5-2 veranschaulicht ist (Grotz & Brixy, 2003, S. 3). D.h. die Unternehmensgründungen konkurrieren vorrangig untereinander (Replacement) statt mit etablierten Unternehmen (Displacement) (Grotz & Brixy, 2003, S. 3; Niese, 2003, S. 110, 113), was zu einer niedrigen Überlebenswahrscheinlichkeit von TWU bei einer hohen Gründungsrate führt (vgl. Abb. 5-2).

Zur Stützung der Erkenntnisse von Audretsch (1992) werden weitere Studien von Grotz & Brixy (2003) und Fritsch, Brixy & Falck (2006) herangezogen, die die Annahme von Audretsch (1992) zum positiven Einfluss des entrepreneurial Regime jedoch nicht bedienen können (Grotz & Brixy, 2003, S. 11; Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 300-301). Weder Grotz & Brixy (2003) noch Fritsch, Brixy & Falck (2006) haben einen statistischen oder signifikanten Einfluss auf die Überlebensrate von neu gegründeten Unternehmen dokumentieren können (Grotz & Brixy, 2003, S. 11; Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 303). Lediglich Niese (2003) hat einen negativen Einfluss des entrepreneurial Regime auf die Stilllegungsrate feststellen können, der jedoch ebenfalls nur insignifikant ist (Niese, 2003, S. 164, 165).

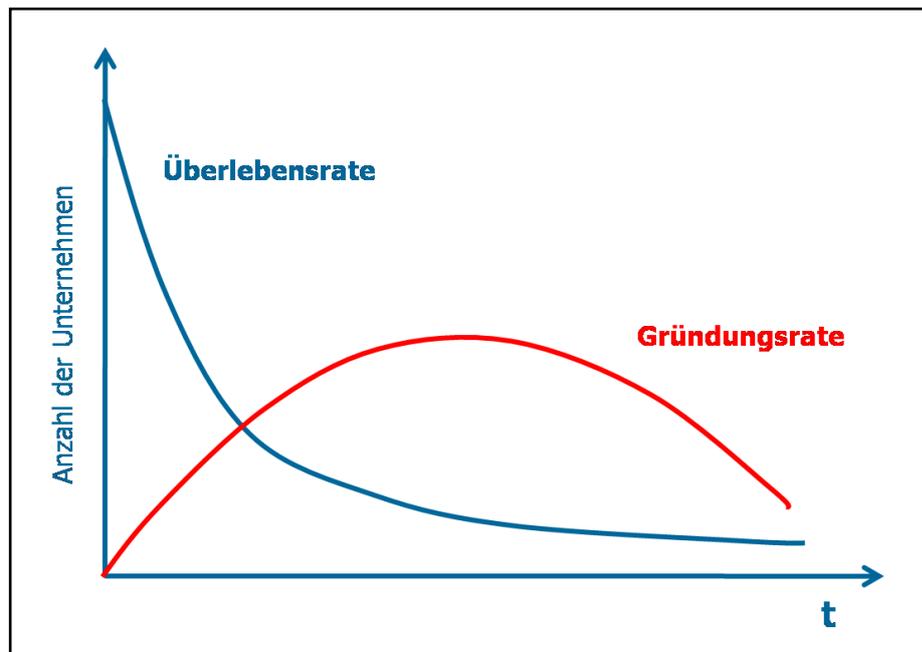


Abb. 5-2: *Revolving-Door-Effect nach Niese (2003)*
(Quelle: Niese, 2003, S. 73)

Gewinnaussichten in einer Branche

Als für den Gründungserfolg fördernde Variablen gibt Bulmahn (2002) die möglichen *Gewinnaussichten* und das *Umsatzwachstum* in einer Branche an (Bulmahn, 2002, S. 164). Ausgehend von der Annahme, dass Branchen mit hohen Gewinnraten das Wachstum und die Etablierung von Neugründungen in einem Markt erleichtern, kann Bulmahn (2002) diese für die von ihm untersuchten Kohorten in den Jahren 1980, 1981 und 1982 bestätigten (Bulmahn, 2002, S. 169-170). Lediglich für die Kohorte im Jahr 1982 ist der Einfluss der Gewinne insignifikant, aber positiv (Bulmahn, 2002, S. 171).

Nachfrage

Auch die Nachfrage kann sich entsprechend den Erkenntnissen von Grotz & Brixy (2003) und Otto & Fornahl (2008) positiv auf den Gründungserfolg von TWU auswirken (Grotz & Brixy, 2003, S. 7, 11; Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22). Gemessen an der Variable der *Beschäftigtenentwicklung* besteht die Vermutung, dass eine hohe Anzahl an Beschäftigten die Erfolgsaussichten für potentielle Gründer verbessern, da mit Anstieg der Beschäftigten auch die Kaufkraft einer Region steigt (Grotz & Brixy, 2003, S. 7-8). Dem entgegen steht das Argument, dass sich durch eine höhere Anzahl der Beschäftigten das Gründerpotential senkt, da Opportunitätskosten größer werden und die Entscheidung zum Schritt in die Selbstständigkeit schwerer fällt (Grotz & Brixy, 2003, S. 8). Gleichwohl haben Grotz & Brixy (2003) und Otto & Fornahl (2008) einen stark signifikanten und positiven Zusammenhang zwischen der Beschäftigtenentwicklung und der Überlebensrate bzw. dem Beschäftigtenwachstum feststellen können, welches

die Vermutung des positiven Nachfrageeffekts durch eine Beschäftigtenzahl weiter untermauert (Grotz & Brixy, 2003, S. 11; Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22).

Lasch, Le Roy & Yami (2005) haben den Nachfrageinfluss durch die Entwicklung der Kundenzahlen und der Kundentypen einer TWU gemessen und dabei folgende Erkenntnisse dokumentiert:

- die Entwicklung, d.h. der Anstieg, der Kundenzahlen hat einen stark signifikanten und positiven Einfluss auf die Beschäftigtenentwicklung, und
- der zu bewirtende Kundentyp weist nur insignifikante Abhängigkeiten auf, die in Bezug auf große Unternehmen und KMU positiv gerichtet sind (Lasch, Le Roy & Yami, 2005, S. 49).

Arbeitnehmerpotential

Einen den Gründungserfolg fördernden Einfluss könnte auch das Arbeitnehmerpotential darstellen, welcher von Grotz & Brixy (2003) und Otto & Fornahl (2008) als auch Fritsch, Brixy & Falck (2006) evaluiert wurde. Grotz & Brixy (2003) untersuchten den Einfluss der Variable des *Anteils an hochqualifizierten Personal* auf die Überlebensrate, die sich als stark signifikant und negativ erwies (Grotz & Brixy, 2003, S. 11). Otto & Fornahl (2008) können diese Erkenntnis anhand des *Konzentrationsgrades von Personal* stützen, da auch sie einen stark signifikanten und negativen Einfluss auf das Beschäftigtenwachstum ermittelt haben (Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22). Für den *Spezialisierungsgrad des Personals* errechnete ihr Analyse-Modell einen schwach signifikanten und positiven Einfluss (Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22). Audretsch & Dohse (2004) haben hingegen einen stark signifikanten und positiven Einfluss eines hoch qualifizierten Arbeitnehmerpotentials auf die Beschäftigtenwachstum von TWU ermittelt, welchen den übrigen Erkenntnissen von Grotz & Brixy (2003), Otto & Fornahl (2008) und Fritsch, Brixy & Falck (2006) widerspricht (Audretsch & Dohse, 2004, S. 17, 20, 26).

Aus einer anderen Perspektive betrachten Fritsch, Brixy & Falck (2006) das Arbeitnehmerpotential. Sie evaluieren die Fluktuation innerhalb der unternehmensnahen Dienstleistungen und des Verarbeitenden Gewerbes sowie innerhalb einer Region und können für alle untersuchten Bereiche einen stark signifikanten und positiven Einfluss auf die Überlebensrate feststellen (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 300-301). Damit sehen sie ihre Annahme gestützt, dass die Fluktuation u.a. auch als Indikator für die gute positive wirtschaftliche Entwicklung und ein höheres Arbeitskräftepotential einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg bzw. die Überlebensrate eines neugegründeten Unternehmens hat (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 303).

5.2.1.3 Konjunkturlage

Als Indikatoren für die wirtschaftliche Lage dienen die Variablen *Lohnniveau*, *Arbeitslosenquote* und *Bruttoinlandsprodukt*, deren ermittelten Einfluss aus den untersuchten Studien in Tab. 5-5 abgebildet sind.

Tab. 5-5: Ergebnisse zum Einfluss der Konjunktur auf den Gründungserfolg von TWU
(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	BIP/ BWS		Arbeitslosenquote		Lohnniveau	
	p	Einfluss auf GE	p	Einfluss auf GE	p	Einfluss auf GE
<i>Grotz & Brixy (2003)</i>	-	-	***	negativ	-	-
<i>Otto & Fornahl (2008)</i>	***	positiv.	-	-	-	-
<i>Fritsch, Brixy & Falck (2006)</i>	-	-	n.s.	-	n.s.	-
<i>Nerlinger (1998)</i>	-	-	-	-	n.s.	-

Dabei stellt sich anhand Tab. 5-5 die Erkenntnis dar, dass keine gesicherten Ergebnisse zu den Variablen *BIP*, *Arbeitslosenquote* und *Lohnniveau* möglich sind, da zu wenige Analysen zum Einfluss derer vorliegen.

Es kann lediglich angenommen werden, dass das Lohnniveau in keinem signifikanten als auch statistischen Zusammenhang mit dem Gründungserfolg steht, während vom BIP ein positiver Einfluss ausgehen könnte, da sich eine Konjunktur auch zeitgleich auf den Umsatz und den Gewinn eines Unternehmens auswirkt und so ein Wachstum bzw. Überleben am Markt fördern kann (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 300-31; Nerlinger, 1998, S. 254-261; Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22).

Für die Arbeitslosenquote kann anhand der Erkenntnis von Grotz & Brixy (2003) die Vermutung aufgestellt werden, dass diese sich negativ auf die Überlebensrate von TWU auswirken kann (Grotz & Brixy, 2003, S. 11), was mit ihrer Begründung einhergeht, dass die Arbeitslosenquote für potentielle Gründer als Indiz für eine schlechte wirtschaftliche Lage einer Region betrachtet werden (Grotz & Brixy, 2003, S. 8).

Jedoch steht dies in Widerspruch zu der Erkenntnis von Fritsch, Brixy & Falck (2006), die einer höheren Arbeitslosenquote einen positiven Einfluss auf die Überlebensrate unterstellen, da diese zeitgleich als Indikator für ein erhöhtes Arbeitnehmerpotential interpretiert werden kann (Fritsch, Brixy & Falck, 2006 S. 303). Diese Behauptung können Fritsch, Brixy & Falck (2006) anhand ihrer Analysen aber nicht stützen, da sie weder einen signifikanten noch statistischen Zusammenhang mit der Überlebensrate nachgewiesen haben (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 300-301).

5.2.1.4 FuE-Umfeld

Ein ebenso undefiniertes Bild ergibt sich für den Einfluss des FuE-Umfeldes auf den Gründungserfolg von TWU. Grotz & Brixy (2003) stellen die Vermutung auf, dass ein hoher Anteil von FuE-Beschäftigten sich positiv auf das Innovationspotential einer Region auswirkt und durch Wissens-Spillovers auch auf die Überlebensrate übergreift (Grotz & Brixy, 2003, S. 9). Im Rahmen der untersuchten Analysen ergab sich in Bezug auf den Anteil der FuE-Beschäftigten kein eindeutiges Bild, so haben:

- Grotz & Brixy (2003), Otto & Fornahl (2008) sowie Fritsch, Brixy & Falck (2006) für die 5- und 10-jährige Überlebensrate bei unternehmensnahen Dienstleistern einen signifikanten und negativen Einfluss ermittelt, der daher nicht die Annahme von Grotz & Brixy (2003) stützt;
- Fritsch, Brixy & Falck (2006) insignifikante und positive Zusammenhänge für eine 2-jährige Überlebensrate bei den unternehmensnahen Dienstleistungen und für 10-jährige Überlebensrate im Verarbeitenden Gewerbe ermittelt, als auch
- einen signifikanten und positiven Einfluss für die 2- und 5-jährige Überlebensrate im Verarbeitenden Gewerbe auf den Gründungserfolg von TWU ermitteln können (Grotz & Brixy, 2003, S. 11, Otto & Fornahl, 2008, S. 20-22, Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 300-301).

Die Ergebnisse können damit nicht die Annahme von Grotz & Brixy (2003) bedienen, sondern widerlegen sie weitestgehend. Otto & Fornahl (2008) haben als weitere Variablen den Konzentrations- und Spezialisierungsgrad von Patenten verwendet, mit der Annahme, dass Synergieeffekte und Wissens-Spillover das Wachstum von TWU fördern (Otto & Fornahl, 2008, S. 7, 25). Jedoch zeigt sich anhand der Analysen, dass für beide Variablen ein signifikant negativer Effekt auf das Beschäftigtenwachstum zu verzeichnen ist (Otto & Fornahl, 2008, S. 21). Otto & Fornahl (2008) begründen das Ergebnis mit der Vermutung, dass die negativen Effekte der Ansiedlung in einem stark innovations- und technologieorientierten Umfeld die positiven überwiegen, hohe Risiken entstehen und das „Window of technology opportunity“ durch die hohen FuE-Aktivitäten stark eingegrenzt wird (Otto & Fornahl, 2008, S. 25, Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 302). Auch Pleschak & Werner (1999) ermitteln, dass die Ansiedlung der TWU in einem Gründer- und Technologiezentrum keinen Vorteil bzw. positive Auswirkung auf den Gründungserfolg birgt (Pleschak & Werner, 1999, S. 28-34). Becker (2005) hat in Abgrenzung zu den anderen Studien die Mitgliedschaft in einem Innovations-Netzwerk untersucht und einen stark signifikanten und positiven Einfluss nachweisen können (Becker, 2005, S. 311).

5.2.2 Unternehmung – Struktur

5.2.2.1 Gründungsformen

Ein weiterer wichtiger Aspekt der vorliegenden Untersuchung ist der Aspekt der Unternehmung bzw. die Charakteristika des gegründeten Unternehmens.

Teamgründungen

Dabei haben Tamásy (2002), Nerlinger (1998) und Almus, Nerlinger & Steil (1999) untersucht, ob Teamgründungen dazu führen, dass TWU länger am Markt überleben bzw. ein höheres Beschäftigtenwachstum aufweisen.

Vorüberlegung zur Überprüfung des Einflusses der Variable *Teamgründung* ist, dass Teamgründungen zum einen durch eine höhere Ressourcenverfügbarkeit gekennzeichnet sind, und zum anderen aber auch ein höheres Konfliktpotential aufweisen, das sich negativ auf das Überleben von TWU auswirken kann (Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 5; Tamásy, 2002, S. 12-13; Werner, 2000, S. 67).

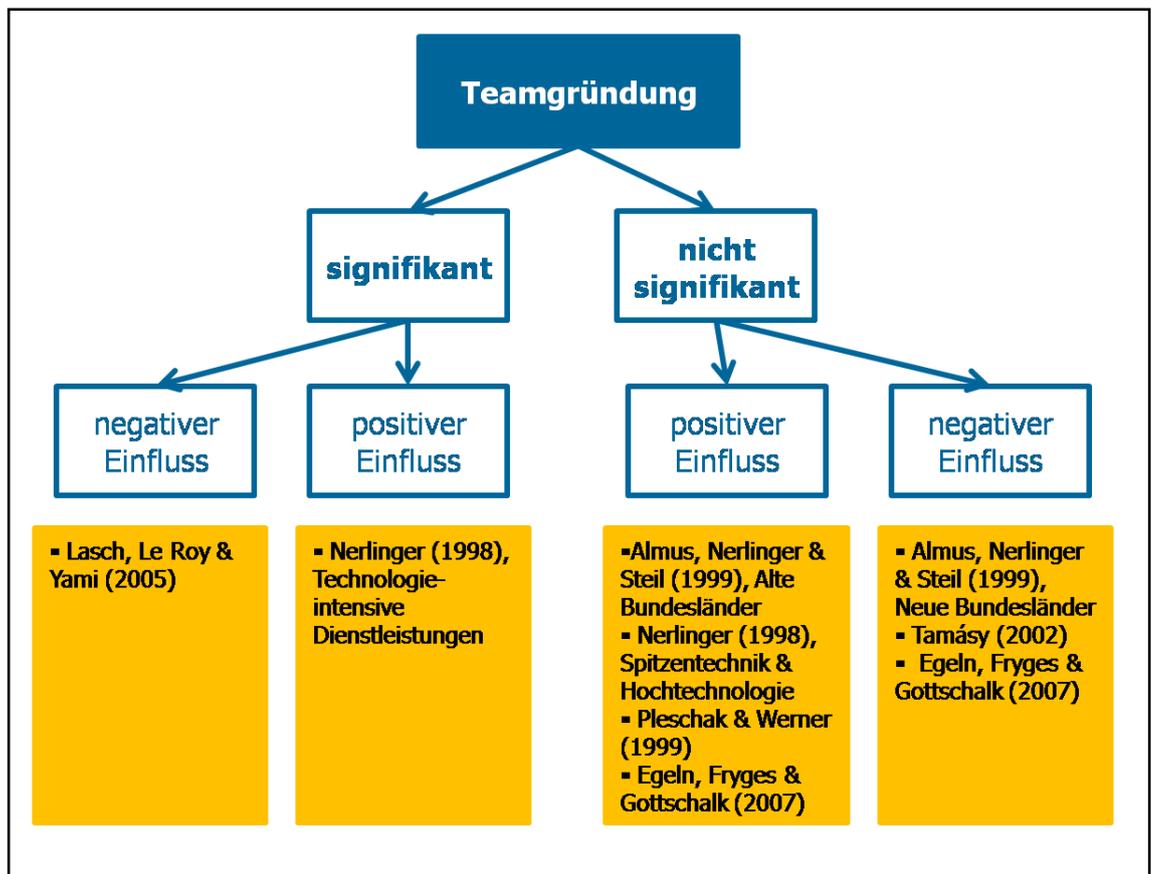


Abb. 5-3: Ergebnisse zum Einfluss von Teamgründungen auf den Gründungserfolg von TWU (Quelle: Eigene Darstellung)

Im Rahmen der untersuchten Analysen konnten jedoch keine eindeutigen Erkenntnisse gesammelt werden, da sowohl insignifikante, signifikante als auch positive und negative Zusammenhänge ermittelt wurden, wie Abb. 5-3 aufzeigt.

Beteiligung externer Partner

In Bezug auf den Einfluss von Beteiligungen externer Partner bei der Unternehmensgründung ergibt sich in Bezug auf die Signifikanz zwar kein eindeutiges Bild, wie Abb. 5-4 dokumentiert. Es kann aber festgehalten werden, dass externe Beteiligungen an der TWU vermutlich einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg ausüben, da nur in einer von acht Analysen ein negativer Zusammenhang mit dem Gründungserfolg festgehalten wurde (Abb. 5-4).

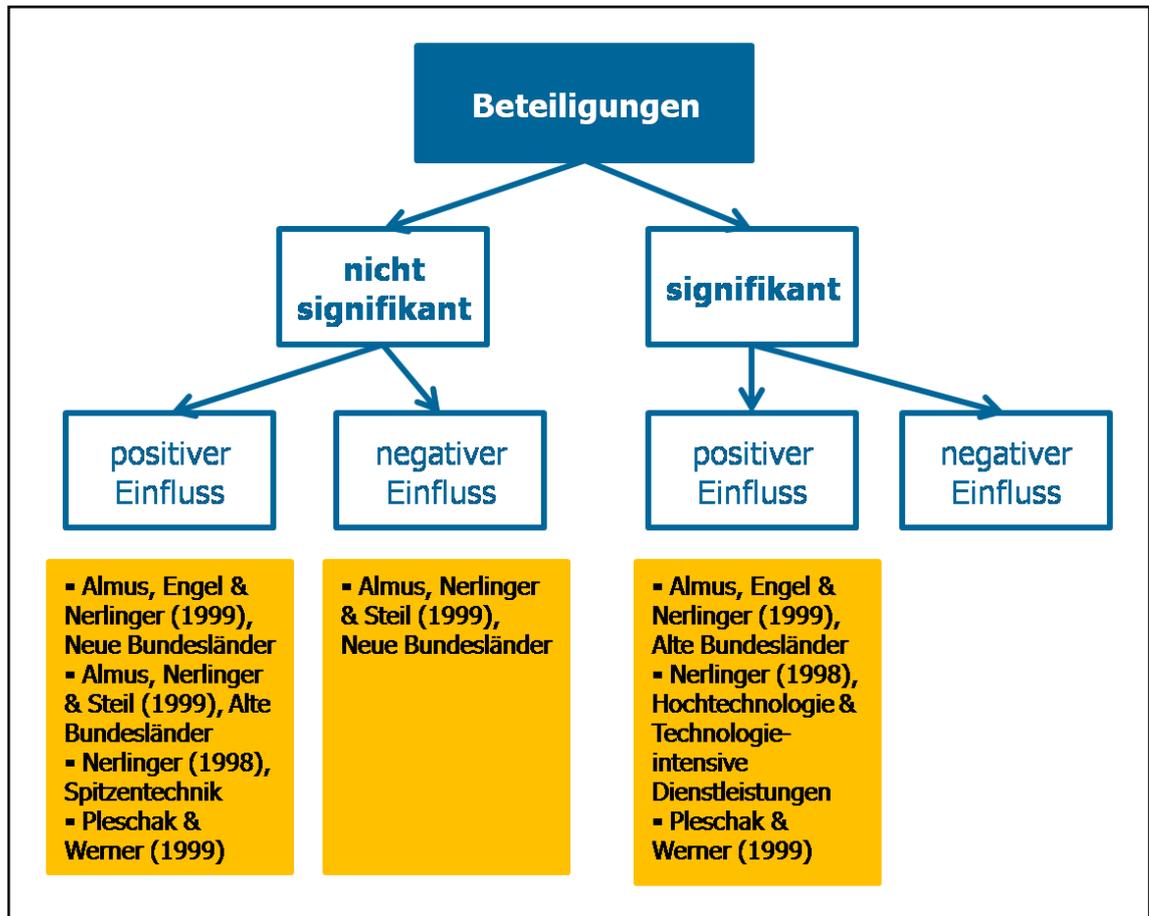


Abb. 5-4: Ergebnisse zum Einfluss von Beteiligungen auf den Gründungserfolg von TWU (Quelle: Eigene Darstellung)

Damit kann die Annahme zumindest weiter aufrechterhalten werden, dass die Vorteile, die durch Beteiligungen entstehen, in positiver Beziehung zum Gründungserfolg von TWU stehen (Werner, 2000, 69, Nerlinger, 1999, S. 193).

Vorteile, die durch Beteiligungen entstehen können, sind z.B. zusätzliche Ressourcenverfügbarkeit in Form von Kapital und Wissen, die in weitere Innovationsaktivitäten investiert werden können oder auch die Einbeziehung in Netzwerke, die zu einer leichteren Erschließung des Marktes führen können (Nerlinger, 199, S. 193; Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 3; Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 5).

5.2.2.2 Rechtsformen

In Bezug auf die Rechtsform einer TWU können anhand der untersuchten Studien eindeutiger Erkenntnisse gesammelt werden als bei der Gründungsform.

So haben Almus, Nerlinger & Steil (1999) sowie Almus, Engel & Nerlinger (1999) die These aufgestellt, dass Gründungen, bei denen die Gründerperson nicht persönlich haften muss, risikofreudiger und dementsprechend auch erfolgreicher sind (Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 2-3; Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 4-5). Ihre Annahme können Almus, Nerlinger & Steil (1999) sowie Almus, Engel & Nerlinger (1999) in ihren Analysen eindeutig stützen und auch Nerlinger (1998) kann die aufgestellte These anhand seiner Erkenntnisse bedienen wie Tab. 5-6 aufzeigt.

Tab. 5-6: *Ergebnisse zum Einfluss von haftungsbeschränkenden Rechtsformen auf den Gründungserfolg von TWU*
(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	p	Einfluss auf GE
<i>Almus, Engel & Nerlinger (1999)</i>	***	positiv
<i>Almus, Nerlinger & Steil (1999)</i>	***	positiv
<i>Nerlinger (1998)k</i>	***	positiv
<i>Van Phu, Kaiser & Laisney (2000)</i>	n.s.	k.E.

Das bedeutet, dass Gründungen mit einer Rechtsform, die nicht das persönliche Kapital des Gründers angreifbar machen wie der GmbH oder GmbH & Co. KG, eine höhere Wahrscheinlichkeit zum Überleben und Wachstum besitzen (Almus, Engel & Nerlinger, 1998, S. 19; Van Phu, Kaiser & Laisney, 2000, S. 7). Almus, Engel & Nerlinger (1999) begründen den positiven Einfluss im Weiteren damit, dass Kapitalgesellschaften auch einen leichteren Zugang zu zusätzlichem Kapital haben und damit Vorteile gegenüber Personengesellschaften entstehen (Almus, Engel & Nerlinger, 1998, S. 20). Nerlinger (1999) überprüft die These, indem er den Einfluss möglicher Rechtsformen auf das Beschäftigtenwachstum gegenüberstellt. Dabei zeigt sich, dass die GmbH durchweg einen signifikanten und positiven Einfluss ausübt, während die KG im Bereich der Spitzentechnik und Hochtechnologie einen stark signifikanten und negativen Einfluss auf das Wachstum von TWU besitzt (Nerlinger, 1998, S. 254-257, 260-261).

Fraglich ist jedoch, inwiefern die These von Almus, Nerlinger & Steil (1999) als gestützt betrachtet werden kann, da drei der vier untersuchten Studien aus einem Autorenkreis entstammen und Van Phu, Kaiser & Laisney (2000) anführen, dass Kapitalgesellschaften auch durch eine deutlich höhere Insolvenzrate gekennzeichnet sind (Van Phu, Kaiser & Laisney, 2000, S. 7).

5.2.2.3 Organisationsstruktur

Ein weiterer Aspekt, der einen Einfluss auf das Überleben und Wachstum von TWU ausüben kann, ist die Gründungsgröße.

Möglicher negativer Einfluss durch eine hohe Gründungsgröße

Aus Basis These der „Liability of smallness“ wird davon ausgegangen, dass die Größe des Unternehmens bei der Gründung einen wesentlichen Faktor für den weiteren Weg darstellt (Niese, 2003, S. 24). Die „Liability of smallness“ besagt, dass bei einer geringen Startgröße Nachteile für TWU entstehen, die überwunden werden müssen um die Scheiterwahrscheinlichkeit zu senken (Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 4; Koch & Strotmann, 2005, S. 15; Niese, 2003, S. 23-24; Werner, 2000, S. 69). Dazu gehören u.a. das Erreichen der MOB sowie das Ausharren der Frühentwicklungsphase bis Gewinne generiert werden können (Bulmahn, 2002, S. 167; Nerlinger, 1998, S. 187; Werner, 2000, S. 69). Aus den Erkenntnissen der untersuchten Studien lässt sich feststellen, dass die relative Mehrheit einen negativen und signifikanten Zusammenhang zwischen der Gründungsgröße und dem Gründungserfolg ermittelt wie Abb. 5-5 darstellt.

TWU mit einer höheren Anzahl an Beschäftigten können also förderlich für den Gründungserfolg sein (Tamásy, 2002, S. 12; Werner, 2000, S. 69).

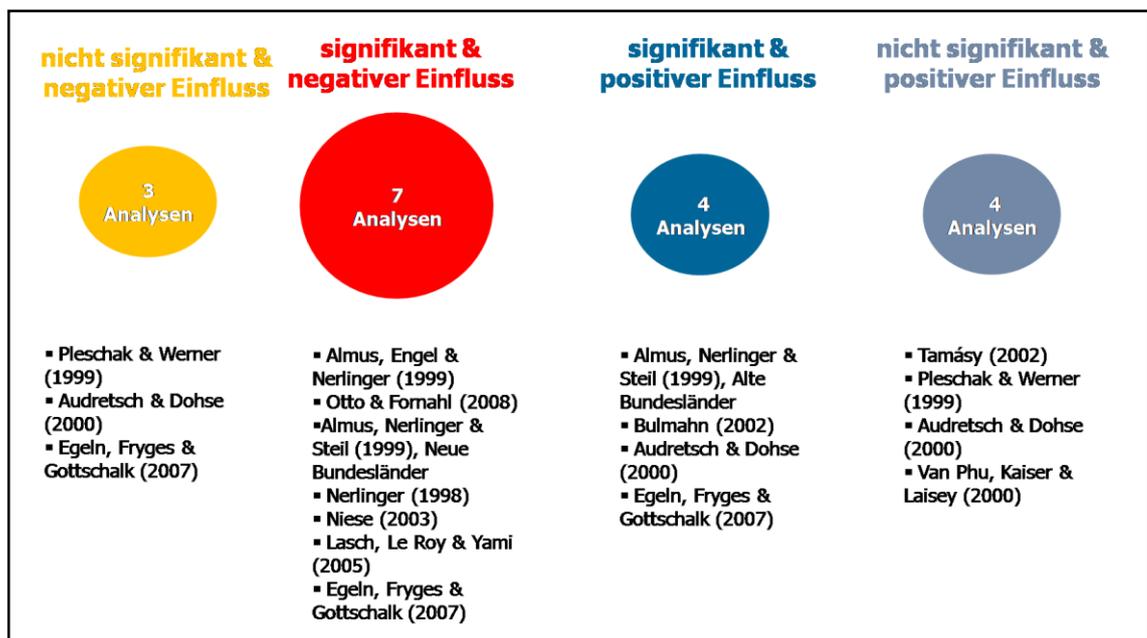


Abb. 5-5: Ergebnisse zum Einfluss der Gründungsgröße auf den Gründungserfolg von TWU (Quelle: Eigene Darstellung)

Van Phu, Kaiser & Laisey (2000) merken aber auch an, dass eine geringere Gründungsgröße ebenfalls einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg haben kann, da kleinere Unternehmen schneller wachsen und flexibler sind (Van Phu, Kaiser & Laisey, 2000, S. 6) und so die „Liability of smallness“ nicht zwingend zutreffen muss.

5.2.2.4 Geschäftszweck

Ausgehend von der Hypothese, dass ein breites Produktspektrum die Resistenz einer TWU gegenüber Wettbewerb und konjunkturellen Schwankungen stärkt, überprüfen Almus, Engel & Nerlinger (1999) den Einfluss der Diversifikation auf das Beschäftigtenwachstum (Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 5) .

Ungeklärter Einfluss auf den Gründungserfolg durch eine breite Produkt- und Dienstleistungspalette der TWU

Dabei können sie jedoch anhand ihrer Analysen für den Raum der Alten und der Neuen Bundesländer nur einen statistischen und positiven Zusammenhang nachweisen (Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 22). Die These von Almus, Engel & Nerlinger (1999) kann auch durch die Erkenntnisse von Almus, Nerlinger & Steil (1999) gestützt werden, da diese ebenfalls einen positiven Einfluss des diversifizierten Produktspektrums festgestellt haben, der für die Alten Bundesländer auf dem 1%-Niveau und für die Neuen Bundesländer auf den 5%-Niveau signifikant ist (Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 16-17).

Van Phu, Kaiser & Laisney (2000), Pleschak & Werner (1999), Nerlinger (1998) sowie Lasch, Le Roy & Yami (2005) haben ebenfalls den Einfluss eines breiten Produkt- und Dienstleistungsspektrums auf den Gründungserfolg untersucht und können anhand ihrer Analysen nicht die Ergebnisse von Almus, Engel & Nerlinger (1999) und Almus, Nerlinger & Steil (1999) weiter bedienen, da:

- Van Phu, Kaiser & Laisney (2000), Lasch, Le Roy und Yami (2005) sowie Pleschak & Werner (1999) in Bezug auf das Überleben und Beschäftigtenwachstum, keinen signifikanten –aber positiven Einfluss, und
- Pleschak & Werner (1999) in Bezug auf das Umsatzwachstum und Nerlinger (1999) für den Bereich der Hochtechnologie einen negativen Zusammenhang mit der Diversifikation mit dem Gründungserfolg

ermittelt haben (Van Phu, Kaiser & Laisney, 2000, S. 37, 40; Lasch, Le Ry & Yami, 2005, S. 49; Pleschak & Werner, 1999, S. 28-34; Nerlinger, 1998, S. 254-257, 260-261).

Es kann also lediglich vermutet werden, dass ein breiteres Produktspektrum einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg von TWU besitzt. Jedoch kann bei einer Aufteilung der vorhandenen Ressourcen auf verschiedene Leistungen die Resistenz des Unternehmens gegenüber äußeren Umwelteinflüssen gemindert werden und die Nachteile eines diversifizierten Produktpalette die Vorteile überwiegen (Nerlinger, 1998, S. 195; Werner, 2000, S. 66).

5.2.3 Unternehmung - Prozess

5.2.3.1 Entwicklung

Grundlage für die den Einfluss der Entwicklung eines Unternehmens sind drei Thesen: die „Liability of adolescence“, „Liability of newness“ und die „Liability of Aging“, die in Abb. 5-6 veranschaulicht sind.

Die Überlegungen der „Liability of adolescence“ beruhen darauf, dass das Wachstums eines Unternehmens ähnlich dem Lebenszyklus-Konzept verläuft (vgl. Abb. 3-1; Abb. 5-6). Demnach wächst ein neugegründetes Unternehmen in den ersten Jahren stark an und erreicht zu einem bestimmten Punkt die optimale Betriebsgröße (Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 4; Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 2). Ab diesem Zeitpunkt stagniert das Wachstum bzw. ist im Vergleich zu den Wachstumsraten in den ersten Bestandsjahren relativ gering, jedoch kann das Unternehmen aufgrund von Economies of Scale und Erfahrungs- und Lerneffekten sich am Markt etablieren und damit seine Scheiterwahrscheinlichkeit verringern (Almus, Nerlinger & Steil, 1999, S. 2; Koch & Strotmann, 2005, S. 15; Almus, Engel & Nerlinger, 1999, S. 4).

Die „liability of newness“ hingegen besagt, dass das Risiko zu Scheitern in den ersten Geschäftsjahren generell sehr hoch ist, da u.a. Produktivitäts-, Finanz und Reputationsnachteile das Wachstum und Überleben stark einschränken können (Audretsch, 1992, S. 6; Niese, 2003, S. 44; Koch & Strotmann, 2005, S. 15; Nerlinger, 1998, S. 188).

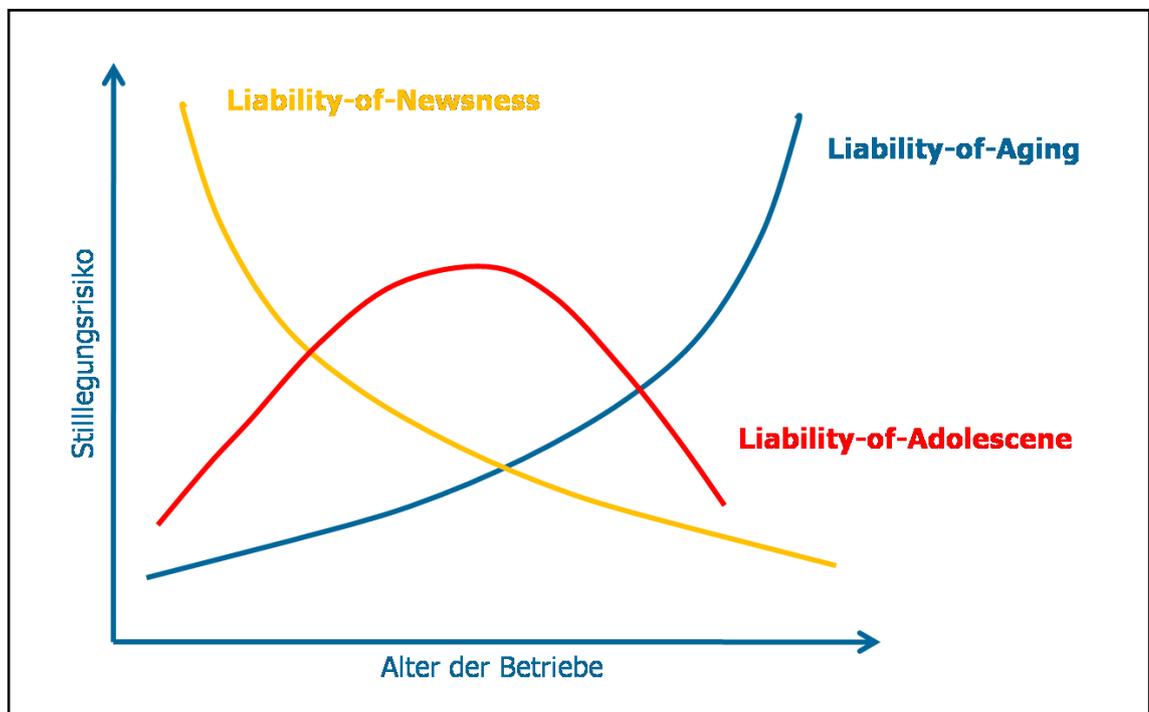


Abb. 5-6: Theorien zur Entwicklung und Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen nach Niese (2003)

(Quelle: Niese, 2003, S. 44)

Entgegen der „Liability of adolescence“ und „Liability of newness“, geht die Liability of aging“ davon aus, dass ältere Unternehmen aufgrund inflexibler und starrer Strukturen weniger anpassungsfähig werden und so ihre Scheiterwahrscheinlichkeit erhöhen (Fritsch, Brixy & Falck, 2006, S. 286; Niese, 2003, S. 49; Van Phu, Kaiser & Laisney, 2000, S. 5).

Dabei ergaben sich für die vorliegende Untersuchung folgende in Tab. 5-7 dargestellten Erkenntnisse zum Einfluss des Alters auf den Gründungserfolg.

Tab. 5-7: Ergebnisse der Studien zum Einfluss der Gründungsgröße auf den Gründungserfolg von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	abhängige Variable	p	Einfluss auf GE
<i>Almus, Engel & Nerlinger (1999)</i>	Beschäftigtenwachstum	***	positiv
<i>Van Phu, Kaiser & Laisney (2000)</i>	Umsatzwachstum	**	negativ
<i>Almus, Nerlinger & Steil (1999)</i>	Beschäftigtenwachstum	***	positiv/ negativ
<i>Becker (2005)</i>	Beschäftigtenwachstum	n.s./*/***	positiv
<i>Nerlinger (1998)</i>	Beschäftigtenwachstum	n.s./***	positiv/ negativ
<i>Koch & Strotmann (2005)</i>	Beschäftigtenwachstum	***	negativ
<i>Egeln, Fryges & Gottschalk (2007)</i>	Beschäftigtenwachstum	n.s.	positiv
<i>Egeln, Fryges & Gottschalk (2007)</i>	Umsatzwachstum	n.s.	negativ
<i>Audretsch & Dohse (2004)</i>	Beschäftigtenwachstum	**	negativ
<i>Audretsch & Dohse (2004)</i>	Überleben	n.s.	positiv/ negativ
<i>Niese (2003)</i>	Schließungswahrscheinlichkeit	***	negativ

Aus Tab. 5-7 wird ersichtlich, dass keine der drei vorgestellten Theorien eindeutig gestützt oder widerlegt werden kann.

Allerdings zeigt sich auch, dass die These des „Gibrat's Law“ keine Anwendung findet, d.h. es besteht ein Zusammenhang zwischen der Gründungsgröße und dem Gründungserfolg, ungeachtet dessen, ob dieser positiv oder negativ gerichtet ist (Van Phu, Kaiser & Laisney, 2000, S. 6).

5.2.3.2 Innovation

Ein relativ selten untersuchter Faktor in den vorliegenden Studien ist der Einfluss von FuE-Aktivitäten von TWU auf deren Gründungserfolg. Die Ergebnisse der signifikant ermittelten FuE-Variablen sind in Tab. 5-8 aufgezeigt.

Tab. 5-8: *Ergebnisse der Studien zum Einfluss von FuE-Aktivitäten auf den Gründungserfolg von TWU*

(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	unabhängige Variable	p	Einfluss auf GE
<i>Tamásy (2002)</i>	Produktinnovation	***	positiv
<i>Becker (2005), in Abhängigkeit zum Beschäftigtenwachstum</i>	FuE-Ausgaben	*	positiv
<i>Becker (2005), in Abhängigkeit zum Beschäftigtenwachstum</i>	Produktinnovation	*	positiv
<i>Becker (2005), in Abhängigkeit zum Umsatzwachstum</i>	FuE-Ausgaben	***	positiv
<i>Bulmahn (2002)</i>	FuE-Ausgaben	n.s./ *	positiv
<i>Pleschak & Werner (1999)</i>	Komplexität des Innovationsvorhabens	**/ ***	positiv
<i>Pleschak & Werner (1999)</i>	Intensität der Kunden- nähe im FuE-Prozess	n.s./ **	positiv

Anhand Tab. 5-8 wird deutlich, dass in Bezug auf die Wirkungsrichtung der FuE-Aktivitäten eindeutige Erkenntnisse gewonnen werden können. So stehen alle in Tab. 5-8 dargestellten Variablen in einem positiven Zusammenhang mit dem Gründungserfolg von TWU, und stützten die Vermutung, dass sich die Innovationsaktivitäten für die TWU auch langfristig auf deren Überleben und Wachstum auswirken (Becker, 2005, S. 303).

Andere FuE-Variablen, die nur von statistischer Bedeutung sind (s. Excel-Übersicht 2), sind ebenfalls weitgehend positiv gerichtet. Lediglich Becker (2005), Lasch, Le Roy & Yami (2005) sowie z.T. Pleschak & Werner (1999) konnten einen negativen Einfluss der FuE-Aktivität auf den Gründungserfolg von TWU feststellen (FuE-Kooperation, Produktinnovation und Anwendungsbereich der Innovation) (Becker, 2005, S. 311; Lasch, Le Roy & Yami, 2005, S. 49; Pleschak & Werner, 1999, S. 28-34).

Als mögliche Erklärung für den negativen Einfluss gibt Bulmahn (2002) den Hinweis, dass hohe FuE-Aktivitäten auch mit einem hohem Ressourcen- und Kapitalverbrauch verbunden sind, die sich negativ auf den Umsatz einer TWU und damit auf das Wachstum auswirken können (Bulmahn, 2002, S. 165).

5.3 Zusammenfassung der Ergebnisse

Abschließend sollen im folgenden Abschnitt noch einmal alle wesentlichen Erkenntnisse zu den möglichen Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TWU zusammengefasst und diskutiert werden. In aggregierter Form geben Tab. 5-9 und Tab. 5-10 einen Überblick zu den wesentlichen Einflussfaktoren, die auf Basis der vorliegenden Studien herausgearbeitet worden sind. Dabei sind analog zu den Einflussfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit Faktoren markiert, die gemäß Abb. 4-4 als fördernd oder hemmend eingestuft werden können.

Dabei wird anhand vorangegangener Untersuchung und aus Excel-Übersicht 2 ersichtlich, dass die vorliegende Stichprobe der Studien keine Auskunft zu möglichen Einflussfaktoren aus dem Bereich der Gründungsinfrastruktur gibt.

Tab. 5-9: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf den Gründungserfolg von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Tendenz	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Standort	negativ	Verankerung in der Region	0	0	1	1
	positiv	Standortpotential	2	1	2	5
	negativ	Standort – Lage	0	2	5	7
	negativ	Einwohnerdichte	0	3	12	15
	kein Einfluss	Infrastruktur	0	0	9	9
	kein Einfluss	Urbanisation	0	0	2	2
	positiv	Lokalisation	5	0	3	8
Märkte	negativ	MOB	1	3	14	18
	positiv	Kapitalintensität	4	2	17	23
	positiv	Konzentrationsgrad	2	1	14	17
	negativ	Gründungsrate	3	11	1	15
	negativ	Stilllegungen	0	1	3	4
	nicht eindeutig	Entrepreneurial Regime	1	1	13	15
	positiv	Gewinnaussichten	7	0	11	18
	kein Einfluss	Marktausrichtung	0	0	11	11
	positiv	Nachfragentwicklung	5	1	7	13
	positiv	Arbeitnehmerpotential	16	1	1	18
Konjunktur	kein Einfluss	Lohnniveau	0	0	9	9
	negativ	Arbeitslosenquote	0	2	6	8
	positiv	BIP/BWS	7	0	0	7
	positiv	Zinsen	0	0	11	11
FuE-Umfeld	negativ	FuE-Umfeld	5	6	10	21

Im Bereich des Gründungsumfeldes und der Unternehmung hingegen können Einflussfaktoren ermittelt werden, wie Tab. 5-9 und Tab. 5-10 aufzeigen.

Im Bereich des Gründungsumfeldes wird dabei deutlich, dass die Schwerpunkte der untersuchten Studien in den Bereichen des Standorts, des Marktes, der Konjunkturlage und des FuE-Umfeldes liegen. Entsprechend Abb. 4-4 üben die Faktoren *Lokalisation*, *Arbeitnehmerquote* und *BIP* einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg aus, während hingegen die Gründungsrate als negativer Einflussfaktor deklariert werden kann. Das bedeutet, dass sich in Bezug auf den Gründungserfolg Kostenvorteile und Spillover-Effekte, die durch eine Ausrichtung gleichgerichteter Wirtschaftsaktivitäten entstehen können, auch real auswirken können. Zudem legt der Zusammenhang zwischen Gründungserfolg und BIP die Vermutung nahe, dass eine Abhängigkeit zur wirtschaftlichen Lage besteht, da alle in den Studien evaluierten Variablen zum BIP signifikant und positiv sind (vgl. Tab. 5-9).

Besonders deutlich zeigt sich auch die mögliche Abhängigkeit des Gründungserfolgs von TWU vom Arbeitnehmerpotential. So wurden von 18 evaluierten Variablen als Indikator des Arbeitnehmerpotentials 16, also 88,89% als signifikant und positiv dokumentiert (vgl. Tab. 5-9).

Ebenfalls an Tab. 5-9 gut zu erkennen ist, dass im Bereich des Marktes nur die Gründungsrate als möglicher hemmender Faktor eingestuft wird. Alle diskutierten Markteintrittsbarrieren wie die MOB oder der Konzentrationsgrad sind in einer Vielzahl der Analysen als nicht signifikant eingestuft worden (s. Excel-Übersicht 2). Damit können die aufgestellten Vermutungen aus Abschnitt 5.2.1.2 nicht weiter untermauert werden. Anhand der *Tendenz*, die die signifikant und positiven und die signifikant und negativen evaluierten Einflüsse quantitativ gegenüberstellt, zeigt sich aber, dass die MOB vermutlich ein hemmenden Einflussfaktor darstellt (vgl. Tab. 5-9). Dies gilt aber nicht für den Faktor der Kapitalintensität und den Konzentrationsgrad, da sie eine positive Tendenz aufweisen. In Anbetracht der geringen Verfügbarkeit von evaluierten Einflüssen ist die Tendenz aber mit Vorsicht zu betrachten.

In Bezug auf die Einflussfaktoren der Unternehmen und deren Zusammenhang mit dem Gründungserfolg von TWU verdeutlicht Tab. 5-10, dass weder mögliche fördernde noch hemmende Faktoren gemäß Abb. 4-4 eingeordnet werden können. Daraus lässt sich schließen, dass nicht eindeutig konstatiert werden kann, welche Bereiche und Faktoren einer TWU maßgeblich auf deren Gründungserfolg Einfluss nehmen. Als Hinweis auf einen möglichen Einfluss und seine Wirkung auf den Gründungserfolg können die Tendenzen der einzelnen Faktoren herangezogen werden.

So zeigt sich in Tab. 5-10, dass Teamgründungen einen negativen Einfluss auf den Gründungserfolg ausüben können, während die Bereitschaft einer TWU externe Beteiligungen anzunehmen, förderlich sein kann (vgl. Tab. 5-10).

Ebenso wird ersichtlich, dass die Rechtsform der Kapitalgesellschaften wie z.B. der GmbH, eher das Wachstum und Überleben von TWU erleichtern können als möglicherweise Personengesellschaften.

Die Tendenzen stellen jedoch nur Indizien dar, die nicht als ausschlaggebend angenommen werden dürfen. So ist z.B. die negative Tendenz der Startgröße diskutabel, da in Bezug auf diesen Faktor 7 mal ein signifikant und positiver Einfluss und nur 1 mal mehr (8 mal) ein signifikant und negativer Einfluss ermittelt worden ist (vgl. Tab. 5-10). In Bezug auf die Produktivität und Innovationsaktivität einer TWU ist aber erkennbar, dass die Anzahl der positiv und signifikant ermittelten Einflüsse die signifikanten und negativen quantitativ eindeutig übersteigen und so die Annahme aufgestellt werden kann, dass diese sich positiv auf den Gründungserfolg auswirken können.

Tab. 5-10: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Unternehmung auf den Gründungserfolg von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Tendenz	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Gründungsform	positiv	Entstehungsart	3	1	11	15
	negativ	Teamgründung	1	3	11	15
	positiv	Beteiligungen	4	0	16	20
Rechtsform	positiv	Kapitalgesellschaft	7	2	5	14
	kein Einfluss	Personengesellschaft	0	0	9	9
Organisation	negativ	Startgröße	7	8	4	19
	positiv	Beschäftigtenentwicklung	5	4	10	19
Branche	nicht eindeutig	TW-Branche	3	3	49	55
	kein Einfluss	andere Branchen	0	0	1	1
Geschäftszweck	positiv	Produktdiversifikation	3	0	9	12
Kapitalstruktur	nicht eindeutig	Kapitalstruktur	1	1	3	5
Entwicklung	positiv	Alter	7	5	8	20
	positiv	Frühphase	3	2	4	9
Realgüter	positiv	Produktivität	12	1	11	24
Nominalgüter	kein Einfluss	Startkapital	0	0	1	1
Innovation	positiv	Innovationsaktivitäten	10	0	24	34

Um mögliche Unterschiede zwischen technologie- und wissensorientierten Unternehmensgründungen aufzudecken, wird analog zum Abschnitt 4.3 eine Aufteilung der Analysen nach TU und WU vorgenommen. Dabei ist anzumerken, dass die Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der TU und der WU nicht vergleichend dargestellt werden können, sondern unabhängig betrachtet werden müssen. Ursache dafür ist, dass die vorliegenden Studien vorwiegend einen TU-Bezug aufweisen und so kein Gleichgewicht geschaffen werden konnte. Für den Bereich der TU liegen 27 Analysen und für den Bereich der WU nur 10 Analysen vor.

Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TU & WU

Das Ungleichgewicht zwischen TU und WU bildet sich daher auch auf die Ergebnisse zu den möglichen Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg ab. So bestehen im Bereich des Gründungsumfeldes keine unterschiedlichen Erkenntnisse im Vergleich zum Gesamtbild der TWU. Als fördernd können die Faktoren *Lokalisation*, *Arbeitnehmerpotential* und *BIP* eingestuft werden, und als hemmend die Gründungsrate (vgl. Anhang 13). Lediglich im Bereich des Unternehmensumfeldes lassen sich einige Unterschiede erkennen wie Tab. 5-11 darstellt. So bestätigen sich im Bezug auf die TU die positiven Tendenzen des Faktors *Produktivität* und *Kapitalgesellschaft*. Zudem kann der Faktor *Alter* als fördernd kategorisiert werden und stützt damit die These der „Liability of adolescence“.

Tab. 5-11: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Unternehmung auf den Gründungserfolg von TU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Gründungsform	Entstehungsart	0	0	4	4
	Teamgründung	1	0	7	8
	Beteiligungen	3	0	15	18
Rechtsform	Kapitalgesellschaft	7	2	4	13
	Personengesellschaft	0	0	8	8
Organisation	Startgröße	7	7	3	17
	Beschäftigtenentwicklung	4	1	5	10
Branche	TW-Branche	1	1	15	17
Geschäftszweck	Produktdiversifikation	3	0	7	10
Entwicklung	Alter	7	2	4	13
	Frühphase	3	1	3	7
Realgüter	Produktivität	11	1	9	21
Innovation	Innovationsaktivitäten	8	0	20	28

Werden die Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg nur für die WU betrachtet, so zeigt sich, dass im Bereich des Gründungsumfeldes zwei Faktoren als hemmend deklariert werden können. Zum einen die Lage, womit u.a. die Ansiedlung der TWU in Ost- oder Westdeutschland gemeint ist, und zum anderen die MOB (vgl. Tab. 5-12). Jedoch ist aufgrund der geringen Datenlage der mögliche hemmende Einfluss der Lage auf den Gründungserfolg von WU mit Vorsicht zu betrachten. Generell offeriert Tab. 5-12, dass die zehn zur Verfügung stehenden Analysen für den Bereich der WU nur geringfügig aussagekräftig sind, da auch bei anderen Einflussfaktoren die Anzahl der gesamten ermittelten Einflüsse sehr gering ist (vgl. Tab. 5-12). So ist der Faktor des entrepreneurial Regime nur zweimal in den zehn Analysen erfasst worden, der Konzentrationsgrad sogar nur einmal (vgl. Tab. 5-12).

Verstärkt zeigt sich die unzureichende Datenlage im Bereich der Einflussfaktoren des Unternehmensumfeldes auf den Gründungserfolg von WU (vgl. Anhang 14). In fast allen Einflusskategorien existiert jeweils nur ein ermittelter Einfluss (vgl. Anhang 14). Nur in Bezug auf die Faktoren *t&w-Branche*, *Alter* und *Innovationsaktivitäten* existieren mehrere Ergebnisse (vgl. Anhang 14). Die Deklaration der Startgröße als hemmender Faktor kann daher nicht als repräsentativ angesehen werden.

Tab. 5-12: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf den Gründungserfolg von WU
(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Standort	Verankerung in der Region	0	0	1	1
	Standortpotential	2	1	2	5
	Standort – Lage	0	1	0	1
	Einwohnerdichte	0	1	3	4
	Lokalisation	1	0	0	1
Märkte	mindest optimale Betriebsgröße	0	3	0	3
	Kapitalintensität	0	0	6	6
	Konzentrationsgrad	0	0	1	1
	Gründungsrate	2	2	0	4
	Entrepreneurial Regime	0	1	1	2
	Nachfragentwicklung	2	0	0	2
	Arbeitnehmerpotential	7	0	1	8
Konjunktur	Lohnniveau	0	0	3	3
	Arbeitslosenquote	0	2	3	5
	BIP/BWS	3	0	0	3
FuE-Umfeld	FuE-Umfeld	3	3	2	8

Kritik an den betrachteten Untersuchungen

Abschließend ist für die Untersuchung möglicher Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TWU zu erwähnen, dass die vorgestellten Erkenntnisse und Ergebnisse nicht als absolute Feststellungen, sondern als Annahme fungieren.

Wie die Zusammenfassung der Ergebnisse zu möglichen Einflussfaktoren noch einmal verdeutlicht hat, ist erkennbar, dass die untersuchten Studien kein eindeutiges Bild möglicher Faktoren vermitteln können und nur Schwerpunkte setzen.

Zudem besteht ein Ungleichgewicht der vorliegenden Analysen in Bezug auf TU und WU wie auch Tab. 5-13 verdeutlicht. So haben 27 der 45 untersuchten Analysen, die sich aus den 18 Studien ergeben, ausschließlich einen TU-Bezug, womit das Gesamtbild von den möglichen Einflussfaktoren von TWU verschoben werden kann.

Im Rahmen der Literaturanalyse hat sich aber gezeigt, dass die Forschung im Bereich der Erfolgsfaktoren von TWU noch nicht weit vorangeschritten ist und vor allem empirische Erkenntnisse im Bereich von WU fehlen wie Koch & Strotmann (2005) konstatieren (Koch & Strotmann, 2005, S. 2). Deutlich wird dies auch an dem Autorenkreis der vorliegenden Studien. So zeigt sich, dass die Mehrheit der untersuchten Studien von einem Autorenstamm durchgeführt wurden, der mehrere Jahrgänge und Daten zur Verfügung stehen hatten. Dennoch wurde versucht auch außerhalb dieses Autorenkreises Erkenntnisse zum Einfluss von umfeld- und unternehmensbezogenen Faktoren zu erfassen, wie Tab. 5-13 darstellt.

In Bezug auf die untersuchten Studien ist anhand Tab. 5-13 auch erkennbar, dass eine große Bandbreite an verschiedenen Zeiträumen analysiert und verschiedene Messmethoden verwendet wurden, die eine Vergleichbarkeit der Ergebnisse erschweren. Zudem können die Studien selber durch so genannte „survivor bias“ belastet sein, d.h. es wurden Unternehmen mit in die Analysen einbezogen, die bereits stillgelegt worden sind.

Als weiterer Kritikpunkt ist zu erwähnen, dass in Bezug auf den Gründungserfolg die in den Studien verwendeten abhängigen Variablen gleichgesetzt worden sind um eine Vergleichbarkeit der Faktoren zu erreichen. Mögliche inkonsistente Ergebnisse bzgl. der Einflussfaktoren können auch daher rühren.

Zusammenfassend ist aber im Rahmen der vorliegenden Untersuchung aufgezeigt worden, dass bestimmte Einflussbereiche als hemmend oder fördernd im Vergleich zu anderen deklariert werden können, jedoch eine Bandbreite an nicht eindeutig bestimmbareren Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TWU vorherrscht. Zudem bleibt der Einfluss der Gründungsinfrastruktur ungeklärt und für weitere Forschungen offen.

Tab. 5-13: Gegenüberstellung der untersuchten Studien zu Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg von TWU

(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	Daten	Zeitraum	Analysemodell	Land	TU	WU
<i>Audretsch (1991)</i>	U.S. Small Business Data Base	1976-1986	Logit-Schätzung	U.S.A.	X	X
<i>Bulmahn (2002)</i>	NRW-Firmenpanel	1980-1983	Probit-Modell, Tobit-Modell	D	X	-
<i>Fritsch, Brixy & Falck (2006)</i>	Sozialversicherungsstatistik	1983-1998	OLS-Verfahren	D	X	X
<i>Grotz & Brixy (2003)</i>	IAB-Datenbank	1987-1994	Panel-Regression	D	-	X
<i>Nerlinger (1998)</i>	ZEW Gründerpanel West	1989-1996	Probit-Modell	D	X	-
<i>Pleschak & Werner (1999)</i>	Projekt TOU-NBL	1990-1997	Probit-Modell	D	X	-
<i>Niese (2003)</i>	Statistik Verarbeitendes Gewerbe	1991-2000	Probit-Modell	D	X	-
<i>Almus, Engel & Nerlinger (1999)&</i>	ZEW Gründerpanel Ost, West	1992-1996	Tobit-Modell	D	X	-
<i>Almus, Nerlinger & Steil (1999)</i>	ZEW Gründerpanel Ost, West	1992-1996	Tobit-Modell, Probit-Modell	D	X	-
<i>Otto & Fornahl (2008)</i>	IAB-Datenbank	1992-2002	GLS-Regression	D	X	-
<i>Van Phu, Kaiser & Laisney (2000)</i>	Service Sector Business Survey	1994	Logit-Modell	D	-	X
<i>Lassch, Le Roy & Yami (2005)</i>	SINE vom Institut INSEE	1994, 1997	Regression	F	X	X
<i>Egeln, Fryges & Gottschalk et al. (2007)</i>	ZEW Spin-off Erhebung	1995-2002	Probit-Modell/ OLS-Modell	D	X	X
<i>Becker (2005)</i>	DtA-Befragung	1997-2001	OLS-Verfahren	D	X-	
<i>Audretsch & Dohse (2004)</i>	Erhebung i. A. Neuer Markt	1997-2002	Probit-Modell/ OLS-Modell	D	X	X
<i>Tamásy (2002)</i>	ZEW Gründerpanel West	2001-2002	binäre log, Regression	D	X	X
<i>Koch & Strotmann (2003)</i>	Befragung Bremen, München, Stuttgart	2003	OLS-Verfahren (Ordinary	D	-	X

6. Diskussion von Operationalisierungen

6.1 Gründungswahrscheinlichkeit

Im Rahmen der vorliegenden Untersuchung zur Erfassung von möglichen Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU sowie bei der Betrachtung verschiedener Auffassungen zum Begriff der Gründungswahrscheinlichkeit ist deutlich geworden, dass diese nur schwer operationalisierbar ist. In den untersuchten Studien ist i.e.S. nicht die Gründungswahrscheinlichkeit, sondern die Gründungsaktivität als abhängige Variable deklariert worden, was dazu führen kann, dass die Begriffe der Gründungswahrscheinlichkeit und der Gründungsaktivität ineinander übergehen, obwohl die Wahrscheinlichkeit zum Gründen nicht die Realisierung dieser darstellt. Es scheint daher angemessen, die Gründungswahrscheinlichkeit auf einer rein subjektiven Ebene zu erfassen so wie Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) es in ihrer Studie vornehmen (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 81). Da Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) jedoch auch statuieren, dass die Gründungswahrscheinlichkeit das Ergebnis der persönlichen Wahrnehmung von mikro- und makrosozialen Einflussfaktoren ist (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 81), fällt auch hier die Abgrenzung zum Begriff der Gründungsaktivität schwer, zumal für den Begriff der Gründungsaktivität ebenso keine eindeutigen definitorischen Abgrenzungen vorliegen (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 81). Bergmann (2004) unterlässt dabei eine Unterscheidung zwischen den Begriff Gründungswahrscheinlichkeit und der -aktivität ganz (Bergmann, 2004, S. 19, 20ff.).

Es entsteht daher die Frage, ob im Rahmen einer Untersuchung von umfeldbezogenen Einflussfaktoren überhaupt eine Operationalisierung der Gründungswahrscheinlichkeit möglich ist, ohne die Dimension der Person einzubeziehen. Die verwendeten Studien zur Untersuchung der Einflussfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit geben darüber ein aufschlussreiches und fast einheitliches Bild. In nur zwei von 16 Studien ist *nicht* die Gründungsrate oder -aktivität einer Region verwendet worden (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002) sowie Corsten (2002)). In Anbetracht dessen, dass die Gründungsaktivität jedoch als das Resultat der Gründungswahrscheinlichkeit verstanden werden kann, kann angenommen werden, dass die Operationalisierung der Gründungswahrscheinlichkeit durch die Gründungsrate als valide gilt (Backes-Gellner, Demirer & Sternberg, 2002, S. 81; Sternberg, 2000, S. 43-45; Westerfeld, 2004, S. 49-50; Isfan & Moog, 2003, S. 8; Corsten, 2002, S. 8-9). Für weitere Arbeiten bleibt aber dennoch das Arbeitsfeld offen, eindeutige Abgrenzungen der Begriffe der Gründungsneigung, -entscheidung, -wahrscheinlichkeit und -aktivität vorzunehmen.

6.2 Gründungserfolg

Bereits in Abschnitt 3.3.2 wurde anhand verschiedener Definitionen zum Begriff des Gründungserfolgs aufgezeigt, dass kein einheitliches Begriffsverständnis in der Literatur vorliegt und dementsprechend verschiedene Kriterien zur Messung des Gründungserfolgs instrumentalisiert werden.

So gibt es eine Vielzahl an möglichen Indikatoren, die nicht nur für den Erfolg, sondern auch für die Entwicklung von Unternehmen verwendet werden. Dabei stellt sich die Frage, was genau erfasst werden soll. So hat Hunsdiek (1987) aufgezeigt, dass sowohl auf objektiver und subjektiver Sicht sowie auf Basis des Unternehmens oder der Person ein Gründungserfolg gemessen werden kann (vgl. Hunsdiek, 1987, S. 206).

Die im Rahmen der Untersuchung von möglichen Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg verwendeten Indikatoren, welche in Abb. 6-1²⁵ abgebildet sind, ermöglichen zwei verschiedene Interpretationsrichtungen. So dient die Verwendung des Kriteriums des Überlebens dem Ziel zu messen, ob eine Unternehmensgründung sich überhaupt am Markt halten kann bzw. wodurch ihr Bestehen am Markt determiniert wird. Damit werden auch Unternehmen mit in die Betrachtung einbezogen, bei denen keine Weiterentwicklung oder Wachstum stattfindet.

Tamásy (2003) sowie Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007) sehen das Kriterium des Überlebens daher nur als hinreichend an um einen Gründungserfolg zu messen (Tamásy, 2003, S. 41; Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 91-92).

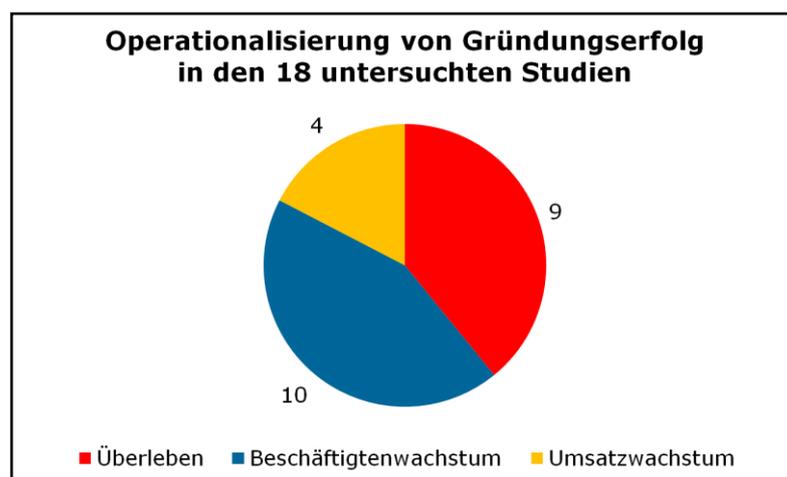


Abb. 6-1: Gegenüberstellung der Operationalisierungen von Gründungserfolg in den untersuchten Studien

(Quelle: Eigene Darstellung)

Die Kriterien des Beschäftigten- oder Umsatzwachstums implizieren, dass das Unternehmen wächst und nicht nur eine Strategie des Überlebens verfolgt. An ihnen ist kri-

²⁵ Für eine detaillierte Auflistung der Studien und den dazugehörigen Operationalisierungen des Gründungserfolgs siehe Anhang 15.

tisch zu betrachten, insbesondere im Bezug auf TWU, dass sie vorwiegend für Unternehmen zutreffen, die bereits länger am Markt bestehen bzw. sich zumindest in der Gewinn- oder Reifephase befinden. TWU, die eine längere Frühentwicklungsphase bestreiten müssen, fallen aus der Betrachtung bzw. können als nicht erfolgreich eingestuft werden, obwohl sie noch gar nicht in der Lage sind, Gewinne zu generieren, da sie vorab produzieren müssen.

Hunsdiek (1987) sieht jedoch in der Verwendung des Umsatzwachstums ein geeignetes Kriterium, da es als Indikator für den Markterfolg und den Überlebenswillen eines Unternehmens fungieren kann und zudem eine betriebswirtschaftliche Kennzahl abbildet und damit leicht instrumentalisierbar ist (Hunsdiek, 1987, S. 203, 207). Brüderl, Preisendörfer & Ziegler (2007) gehen mit der Meinung von Hunsdiek (1987) konform und nehmen als einen weiteren Erfolgsindikator das Beschäftigtenwachstum hinzu um den Markterfolg eines Unternehmens abbilden zu können (Brüderl, Preisendörfer & Ziegler, 2007, S. 92).

Auch Schenk (1998) und Steinle & Schuhmann (2003) halten fest, dass das Überleben einer Unternehmensgründung zur Erfassung des Gründungserfolgs nicht ausreicht und schlagen die Verwendung mehrerer Indikatoren vor (Schenk, 1998, S. 59; Steinle & Schuhmann, 2003, S. 20). Steinle & Schuhmann (2003) unterbreiten dafür einen Entwurf, der eine additive Verknüpfung von mehreren Erfolgsindikatoren vorsieht (Steinle & Schuhmann, 2003, S. 21). Auch Jacobsen (2006) ist der Ansicht, dass der Gründungserfolg auf mehreren Ebenen operationalisiert werden sollte, da dieser ein komplexes Gefüge aus mehreren Faktoren darstellt (Jacobsen, 1996, S. 40). Dennoch gibt Jacobsen (2006) an, dass eine Messung des Gründungserfolgs anhand der Beschäftigtenzahl um Umsatzentwicklung als aussagekräftig einzustufen ist (Jacobsen, 2006, S. 39-40). Eine Integration der Dimension der Gründerperson sowie die phasenweise Betrachtung können jedoch zu einer umfassenden Abbildung des Gründungserfolgs führen (Schmidt, 2002, S. 37-44).

Zusammenfassend kann also festgehalten werden, dass der Indikator des Überlebens zur Abbildung des Gründungserfolgs insgesamt nur als hinreichend betrachtet werden kann, für Unternehmensgründungen und TWU in der Frühentwicklungsphase jedoch geeignet ist. Die Messung des Gründungserfolgs durch das Beschäftigten- oder Umsatzwachstums hingegen kann auch die Situation eines Unternehmens über das Bestehen am Markt hinaus abbilden. Für weitere Forschungsarbeiten empfiehlt sich daher eine phasenspezifische Abgrenzung des Gründungserfolgs vorzunehmen bzw. in Anlehnung an Steinle & Schuhmann (2003) eine additive Verknüpfung von Überleben, Beschäftigten- oder Umsatzwachstums zu verfolgen.

7. Ableitung von Propositionen

7.1 Gründungswahrscheinlichkeit

Grundlage der Propositionen für den Bereich der Gründungswahrscheinlichkeit sind die Ergebnisse in Abschnitt 4.3. Die in Abschnitt 7.1 aufgestellten Propositionen beziehen sich dabei ausschließlich auf die für die Untersuchung verwendeten Studien zu den Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU.

P1. Die Einwohnerdichte besitzt einen positiven Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU.

P2. Die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU ist im Umland von dicht besiedelten Regionen oder Städten größer.

P3. Eine heterogene Wirtschaftsstruktur wirkt sich negativ auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU aus.

P4. Eine gleichgerichtete Wirtschaftsstruktur fördert Gründungen in technologieorientierten Branchen und hemmt die Gründungswahrscheinlichkeit in wissensorientierten Branchen.

P5. Eine hohe Nachfrage führt dazu, dass Gründungen in wissensintensiven Bereichen realisiert werden.

Die Propositionen 1 bis 5 können nicht im Einzelnen anhand von Theorien untermauert werden, lediglich in ihrer Gesamtbetrachtung können sie durch die Annahmen des GEM-Modells gestützt werden. Das GEM-Modell bezieht Umweltfaktoren mit in seine Überlegungen ein und systematisiert diese in die Bereiche der nationalen und der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen sowie des politischen und sozio-kulturellen Kontextes (vgl. Anhang 6). Anhand von empirischen Analysen hat Sternberg (2000) auch gründungsfördernde und -hemmende Faktoren betiteln können, die aber keiner fundierten theoretischen Basis unterliegen (Tamásy, 2005, S. 46). Somit kann nur festgehalten werden, dass der Standort einen Einfluss auf die Gründungswahrscheinlichkeit ausübt, der sich den Erkenntnissen der vorliegenden Untersuchung zu Folge in Form verschiedener Einflussfaktoren zeigt.

P6. Öffentliche Finanzierungshilfen verzögern Gründungen in technologie- und wissensintensiven Branchen.

Theoriebasierte Überlegungen liegen auch zum Einfluss der Gründungsinfrastruktur nicht vor, weshalb für Proposition 6 analog zu den Propositionen 1 bis 5 die Annahmen des GEM-Modell angewendet werden können, da das GEM-Modell auch den Einfluss der Gründungsfinanzierung auf die Gründungswahrscheinlichkeit betrachtet (Tamásy, 2005, S. 46). Im Weiteren kann aber auf Grundlage *Transaktionskostentheorie* vermutet werden, dass die Transaktionskosten bei Inanspruchnahme von öffentlichen Mitteln für den potentiellen Gründer steigen und dazu führen, dass Gründungen in wissensintensiven Branchen verhindert oder verzögert werden.

P7. Ein hoher Anteil an Erwerbspersonen erhöht die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU.

P8. Potentielle Gründer von TWU werden in kleinen Unternehmen für die Selbstständigkeit sensibilisiert und angeleitet.

P9. Ein höherer Anteil an 30- bis 50-jährigen fördert Gründungen in Technologiebranchen.

Grundlage der Entscheidung für die Selbstständigkeit sind Abwägungen des potentiellen Gründers, bei dem das Einkommen in einer abhängigen Beschäftigung dem möglichen Einkommen bei einer Selbstständigkeit gegenübergestellt wird – die sogenannten *Opportunitätskosten der Selbstständigkeit* (Steil, 1999, S. 76, 80).

Unter den Opportunitätskosten wird jedoch nicht nur das monetäre Einkommen, sondern auch der individuelle Nutzen verstanden (Steil, 1999, S. 78). Der Nutzen eines Übergangs in die Selbstständigkeit kann dabei in Abhängigkeit des Erwerbs von Fähigkeiten steigen, was dazu führt, dass die Opportunitätskosten sinken (Steil, 1999, S. 77-78). Erwerbsfähige, die im Rahmen ihrer Berufsausbildung oder ihrer Beschäftigung Fähigkeiten erworben haben, neigen also aufgrund geringerer Opportunitätskosten zu einer Selbstständigkeit (Steil, 1999, S. 78). Dies ist ebenso im Sinne der *Humankapitaltheorie*, die im Rahmen der Gründungsforschung davon ausgeht, dass unternehmerisches Humankapital, also der Erwerb von Fähigkeiten und Erfahrungen, die Gründungswahrscheinlichkeit fördert (Tamásy, 2005, S. 31). Für die t&w-Branchen bedeutet das, dass mit Anstieg der Fähigkeiten und Erfahrungen, die direkt oder indirekt erworben werden können, die Gründungswahrscheinlichkeit steigt (vgl. Proposition 7, 8, 9). Dabei ist in Bezug auf Proposition 9 anzumerken, dass das Humankapital einen nicht-linearen Verlauf hat und die erworbenen Fähigkeiten auch wieder verloren gehen können (Tamásy, 2005, S. 34).

P10. Ein hohes Lohnniveau fördert die Gründungswahrscheinlichkeit von wissensorientierten Unternehmensgründungen.

In den Ausführungen der Untersuchung zu möglichen Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit (vgl. Abschnitt 4.2.1.5) ist bereits angeführt worden, dass ein hohes Lohnniveau auch als Anhaltspunkt für ein hohes Qualifikationsniveau interpretiert werden kann (Bulmahn, 2002, S. 149, 151; Lasch, 2003, S. 126; Nerlinger, 1998, S. 101). Analog zum Ansatz der Opportunitätskosten der Selbstständigkeit und des unternehmerischen Humankapitals ist daher auch die Proposition 10 begründbar. Für die Gründungswahrscheinlichkeit in wissensorientierten Branchen ist anzunehmen, dass mit steigendem Lohnniveau, auch der Erfahrungsanteil der potentiellen Gründer zunimmt und mit ihm die Übergangswahrscheinlichkeit zur Selbstständigkeit steigt.

7.2 Gründungserfolg

Als Grundlage der Propositionen zum Gründungserfolg von TWU dienen die gewonnenen Erkenntnisse aus der Untersuchung zu TWU-spezifischen Erfolgsfaktoren in Abschnitt 5.3. Dabei beziehen sich die nachfolgenden Propositionen ausschließlich auf die für die Untersuchung verwendeten Studien.

P1. Eine gleichgerichtete Wirtschaftsstruktur unterstützt den Gründungserfolg von TWU.

Begründet werden kann Proposition 1 anhand der *Transaktionskostentheorie*. So entstehen für eine TWU interne als auch externe Transaktionskosten, die ihre Wettbewerbsfähigkeit einschränken können (Bulmahn, 2002, S. 19). Wenn nun einer hoher Grad an gleichgerichteten Wirtschaftsaktivitäten in einer Region vorliegt, können Lokalisationseffekte entstehen, die u.a. zu Kostenvorteilen und Wissens-Spillovers für TWU führen (Steil, 1995, S. 64). Die Lokalisationseffekte tragen dazu bei, dass Transaktionskosten gesenkt oder auf einem geringen Niveau gehalten werden, was dazu führt, dass die Konkurrenzfähigkeit der TWU am Markt erhalten bleibt (Bulmahn, 2002, S. 19).

P2. Der Wettbewerb am Markt, der durch neue Gründungen hervorgerufen wird, beeinflusst den Gründungserfolg von TWU negativ.

Die *Theorie der Dichteabhängigkeit* von Hannan (1986)²⁶ geht hingegen davon aus, dass Entwicklungen von Organisationen in einer Population das Ergebnis von Legitimation und Wettbewerb sind (Bulmahn, 2002, S. 40; Tamásy, 2005, S. 42). Die Legitimation stellt dabei die Akzeptanz von Organisationen in einem System dar, während der Wettbewerb die Konkurrenz der Organisationen untereinander bezeichnet (Bulmahn, 2002, S. 40). Bei einer geringen Populationsdichte²⁷ ist die Legitimation gering, erhöht sich aber mit steigender Anzahl an Organisationen (Bulmahn, 2002, S. 41). Gleichzeitig steigt auch der Wettbewerb um die vorhandenen Ressourcen einer Organisationspopulation bis zu einer kritischen Grenze, an der keine weiteren Organisationen aufgenommen werden können (Bulmahn, 2002, S. 41).

In Bezug auf den Verlauf von TWU bedeutet das, dass bei einer geringen Populationsdichte aufgrund der niedrigen Legitimation, also Akzeptanz von Organisationen, eine niedrige Gründungsrate und eine hohe Schließungsrate vorliegt (Bulmahn, 2002, S. 41; Tamásy, 2005, S. 43). Erhöht sich die Populationsdichte, erhöht sich auch die Legitimation und senkt damit die Schließungsrate von Unternehmen, während die Gründungsrate weiter ansteigt (Bulmahn, 2002, S. 41). Da mit Anstieg der Population aber auch der Wettbewerb um die vorhandenen Ressourcen steigt, kann die Überschreitung der kriti-

²⁶ Hannan, M. T.; & Carroll, G. R. (1992). *Dynamics of Organizational Population*. New York.

²⁷ Anzahl von Organisationen in einer Population (Bulmahn, 2002, S. 41).

schen Kapazitätsgrenze dazu führen, dass die Legitimation wieder abnimmt und sich die Schließungsrate von TWU erhöht (Bulmahn, 2002, S. 41; Tamásy, 2005, S. 43). D.h. also, dass eine hohe Gründungsrate zur Überschreitung der kritischen Kapazitätsgrenze des Marktes führt und daher sich diese negativ auf den Gründungserfolg bzw. positiv auf die Scheiterwahrscheinlichkeit von TWU auswirkt (vgl. Abb. 5-2).

P3. Die Mindest-Optimale-Betriebsgröße stellt für wissensorientierte Unternehmensgründungen eine Marktbarriere dar.

Proposition 3 zum Gründungserfolg von wissensorientierten Unternehmensgründungen kann anhand des Modells von Orr (1974)²⁸ zu *sektoralen Markteintrittsbarrieren* begründet werden. Dabei wird das Eintrittsvolumen eines Marktes anhand der vergangenen und der erwarteten Periodengewinnen definiert (Bulmahn, 2002, S. 46). Die erwarteten Periodengewinne werden auf der Grundlage von Markteintrittsbarrieren für eine Branche abgeleitet (Bulmahn, 2002, S. 46).

Die MOB stellt eine solche Markteintrittsbarriere dar und kann dazu führen, dass die Funktion des Eintrittsvolumens negativ wird und ein Überleben am Markt für wissensorientierte Unternehmensgründungen nicht oder nur schwer möglich ist.

P4. Eine technologieorientierte Gründung mit der Rechtsform der Kapitalgesellschaft wirkt sich positiv auf den Fortbestand und die Weiterentwicklung des Unternehmens aus.

Grundlage zum Einfluss von Faktoren des Unternehmensumfeldes ist die *Theorie der Gründungscharakteristika*. Sie besagt, dass ein Zusammenhang zwischen der Unternehmensstruktur zum Gründungszeitpunkt und ihrem Umfeld besteht (Bulmahn, 2002, S. 39; Tamásy, 2005, S. 35). So können wichtige Unternehmenseigenschaften im Lebenszyklus des Unternehmens bestehen bleiben, die zu einer höheren Überlebenswahrscheinlichkeit führen (Bulmahn, 2002, S. 39).

In Bezug auf TWU gibt die vorliegende Untersuchung zu den Erfolgsfaktoren die kann auch die Proposition 4 abgeleitet werden. Technologieorientierte Gründungen, die zum Gründungszeitpunkt das interne Merkmal Kapitalgesellschaft aufweisen, können daher länger am Markt bestehen.

P5. Eine hohe Produktivität von technologieorientierten Unternehmen begünstigt den Gründungserfolg.

P6. Hohe Innovationsaktivitäten von wissensorientierten Gründungen nehmen einen positiven Einfluss auf deren Gründungserfolg.

²⁸ Orr (1974). The Determinants of Entry: A Study of Canadian Manufacturing Industries. *Review of Economics and Statistics*, 56 (1), 58-66.

Weitere interne Charakteristika der Unternehmung können auch eine hohe Produktions- und Innovationsaktivität sein. So können technologieorientierte Unternehmensgründungen mit einer hohen Produktivität und wissensorientierte Unternehmensgründungen mit einer hohen Innovationsaktivität in der Gründungsphase durch diese Eigenschaften geprägt werden, was dazu führt, dass diese die Überlebenswahrscheinlichkeit der TWU erhöhen.

P7. Der Gründungserfolg von TWU ist abhängig von einer guten wirtschaftlichen Lage, gemessen am BIP.

P8. Die Nachfrageentwicklung übt einen positiven Einfluss auf den Gründungserfolg von wissensorientierten Unternehmensgründungen aus.

P9. Ein hohes Arbeitnehmerpotential begünstigt den Fortbestand von TWU.

Die Theorie der Gründungscharakteristika bezieht sich jedoch nicht nur auf interne Merkmale der Unternehmensgründung, sondern auch auf deren externe Umweltfaktoren in der Gründungsphase (Bulmahn, 2002, S. 39-40). So kann ein hohes BIP, eine hohe Nachfrage oder auch Arbeitnehmerpotential in der Gründungsphase der TWU ausschlaggebend für den Gründungserfolg sein.

P10. Mit steigendem Alter einer technologieorientierten Unternehmensgründung sinkt die Schließungswahrscheinlichkeit.

Im Rahmen der Organisationsökologie existieren drei verschiedene Thesen zur Wirkungsweise des Alters auf den Gründungserfolg, die bereits in Abschnitt 5.2.3.1 vorgestellt worden sind. Dabei kann die Proposition 10 anhand der These der „*Liability of newness*“ von Stinchcombe (1965)²⁹ begründet werden. Grundlagen der These ist eine Risikofunktion, die einen abfallenden Verlauf der Schließungsrate annimmt (vgl. Abb. 5-6). Annahme der „*Liability of newness*“ ist, dass zum Gründungszeitpunkt als auch in den ersten Jahren der Unternehmensgründung ein erhöhtes Schließungsrisiko besteht, da sowohl auf individueller und unternehmensbezogener Ebene Kosten und Probleme entstehen (Bulmahn, 2002, S. 32-33; Tamásy, 2005, S. 36). Ist das Unternehmen anpassungs- und lernfähig, kann auf Probleme schnell und flexibel reagiert werden, was dazu führt, dass sich die Schließungswahrscheinlichkeit senkt (Bulmahn, 2002, S. 33).

Das bedeutet für technologieorientierte Unternehmensgründungen, dass in Abhängigkeit ihrer Lernfähigkeit, das Schließungsrisiko gesenkt bzw. die Überlebenswahrscheinlichkeit erhöht wird.

²⁹ Stinchcombe (1965). Social Structures and Organizations. In J. G. March (Hrsg.), *Handbook of Organizations* (S. 142-193). Chicago.

8. Fazit

8.1 Kritische Betrachtung und Schlussfolgerung

TWU leisten einen elementaren Beitrag zum Funktionieren des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Systems. Umso wichtiger ist es daher zu erforschen, welche Umstände ihre Entstehung und ihren Erfolg beeinflussen.

Im Rahmen der vorliegenden Arbeit wurde versucht diese Problematik zu erfassen und erste Erkenntnisse zu möglichen Einflussfaktoren des Umfeldes und des Unternehmens auf die Gründungswahrscheinlichkeit und den Gründungserfolg von TWU zu gewinnen. Dabei ist deutlich geworden, dass die Analyseergebnisse der untersuchten Studien in den Forschungsbereichen Gründungswahrscheinlichkeit und Gründungserfolg teilweise sehr verschieden sind und kein einheitliches Bild der Einflussfaktoren ermöglichen.

Ursachen dafür können u.a. in der Gegenüberstellung der Ergebnisse der Analysen liegen, da die verwendeten Studien sowohl unterschiedliche Zeiträume als auch unterschiedliche Mess- und Berechnungsmethoden verwendet haben, wie Tab. 4-13 und Tab. 5-13 aufzeigen.

Ein Kritikpunkt an den untersuchten Studien sind die fehlenden theoretischen Annahmen. So sind insbesondere die Studien zu den Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg nicht auf Hypothesen aufgebaut und sondern auf der Interpretation der analysierten Ergebnisse, was auch zu Fehldeutungen der in den Studien verwendeten Indikatoren führen kann.

Ein anderer Kritikpunkt, der zu Lasten der vorliegenden Arbeit geht, ist der beschränkte Autorenkreis der verwendeten Studien. Dieser ist jedoch nicht einer unzureichenden Recherche geschuldet, sondern auf einer geringen Anzahl an Literatur zur vorliegenden Problematik zurückzuführen, die auch Koch & Strotmann kritisieren (2005) (Koch & Strotmann, 2005, S. 2). So sind in Bezug auf die Untersuchungen zu den Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit und den -erfolg auch Studien betrachtet worden, die nicht direkt TWU abbilden, sondern anhand der verwendeten Datenbasis auch auf TWU schließen lassen können. Die abgeleiteten Propositionen finden daher nur auf die verwendeten Untersuchungen Anwendung und können nicht verallgemeinert werden.

Auch in Bezug auf die Systematisierung der untersuchten Einflussfaktoren anhand der Übersichten von Müller-Böling & Klandt (1993) haben sich Zuordnungsprobleme ergeben, da keine genaue Beschreibung der Kategorien von Müller-Böling & Klandt (1993) vorliegt und auch die in den Studien verwendeten Indikatoren mehrdeutig sind –nicht zu letzt auch wegen des explorativen Charakters der Studien.

Dennoch sind anhand von arbeitsspezifischen Festlegungen (vgl. Abb. 4-4) Erkenntnisse zu fördernden oder hemmenden Einflussfaktoren möglich gewesen, die als Grundlage der in Kapitel 7 formulierten Propositionen verwendet wurden. Dabei haben sich jedoch auch Schwachpunkte in der heuristischen Formel aus Abb. 4-4 aufgezeigt, die insbesondere in der quantitativen Gegenüberstellung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren auf den Gründungserfolg zum Tragen gekommen sind. Für weiterführende Arbeiten ist es daher empfehlenswert, spezifischere Annahmen zu treffen bzw. die vorliegende Festlegung zu fördernden oder hemmenden Faktoren zu erweitern und zu verbessern.

8.2 Ausblick und weiterführende Arbeit

Zudem haben sich anhand der vorliegenden Untersuchungen zu den Bereichen der Gründungswahrscheinlichkeit und des Gründungserfolges mehrere Forschungsfragen eröffnet, die als Grundlage für weitere Arbeiten dienen können.

So ist bereits bei der Definition des Begriffs der Gründungswahrscheinlichkeit die Schwierigkeit aufgetaucht, aus den wenigen vorhandenen Abgrenzungen eine angemessene Arbeitsdefinition zu formulieren. Für weiterführende Arbeiten ist es daher angebracht, sich mit einer konkreteren Begriffsfindung der Gründungswahrscheinlichkeit zu befassen um auch diesen von den Begriffen der Gründungsaktivität, -entscheidung oder -neigung besser abgrenzen zu können. Die implizite Gleichsetzung des Begriffs der Gründungswahrscheinlichkeit mit dem Begriff der Gründungsaktivität hat sich insbesondere auch anhand der untersuchten Studien und der anschließenden Diskussion von möglichen Operationalisierungen aufgezeigt.

So ist der aktuelle Stand der Forschung, dass die Gründungswahrscheinlichkeit anhand der Gründungsaktivität gemessen wird. Dies spiegelt jedoch nicht die Übergangswahrscheinlichkeit in eine Selbstständigkeit wider, sondern ihr Ergebnis – die Gründung. Für weitere Forschungsarbeiten zu den Einflussfaktoren auf die Gründungswahrscheinlichkeit von TWU ist daher im Anschluss an eine Begriffsfindung auch die Untersuchung von möglichen Operationalisierungen empfehlenswert um die Gründungswahrscheinlichkeit reliabel messen und deren Einflussfaktoren evaluieren zu können.

Im Bezug auf den Gründungserfolg von TWU besteht eher das Problem, in der Vielzahl der möglichen Definitionen und Begriffsverständnisse eine adäquate Zusammenführung von objektiven und subjektiven sowie von unternehmens- und personenbezogenen Erfolgskriterien zu finden. Als ersten Ansatz ist analog zum Begriffsverständnis von Steinle & Schuhmann (2005) eine additive Verknüpfung mehrerer Erfolgskriterien vorgeschlagen worden, deren Realisierbarkeit und Validität aber noch empirisch überprüft

werden sollte. Eine Gegenüberstellung älterer und neuerer Studien kann zudem mögliche Entwicklungen und Veränderungen der Einflussrichtung und Bedeutung von Faktoren aufzeigen.

Für den Forschungsbereich der Gründungswahrscheinlichkeit und des Gründungserfolgs können zudem weitere Arbeitsfelder offeriert werden, die u.a. in der Analyse von Unterschieden der Einflussfaktoren von TWU und anderen Unternehmensgründungen oder der Ergründung länderspezifischer Unterschiede bei den Einflussfaktoren bestehen.

Ein elementares Forschungsfeld stellt jedoch die Ergründung von möglichen Einflussfaktoren aus dem Bereich der Gründungsinfrastruktur dar. So war es im Rahmen der vorliegenden Untersuchungen nicht möglich Aussagen oder Annahmen zu formulieren, da dieser Einflussbereich in den verwendeten Studien bis auf zwei Ausnahmen unbeachtet blieb.

Nicht unbeachtet bleiben sollten auch die möglichen Zusammenhänge der Einflussfaktoren untereinander um mögliche Multiplikatoreffekte herauszustellen und Fehldeutungen zu vermeiden.

Abschließend ist festzuhalten, dass die vorliegende Arbeit ihre Zielstellungen erfüllt und sich kritisch mit den gewonnenen Erkenntnissen auseinandergesetzt hat. Damit stellt diese Arbeit eine fundierte Grundlage für weitere Forschungen im Bereich der Gründungswahrscheinlichkeit und dem Gründungserfolg von TWU dar.

Literaturverzeichnis

- Almus, M.; Engel, D., & Nerlinger, A. (1999). *Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen in den alten und den neuen Bundesländern: Ein Vergleich zwischen innovativen und nicht-innovativen Unternehmen* (ZEW Discussion Paper No. 99-05). Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Eingesehen am 21.09.2008 in <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp0999.pdf>.
- Almus, M.; Egel, J., & Engel, D. (1999): *Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungshäufigkeit wissensintensiver Dienstleister* (ZEW-Discussion Paper No. 99-22). Eingesehen am 21.09.2008 in <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2007/5239/pdf/dp2299.pdf>.
- Almus, M.; Nerlinger, E. A., & Steil, F. (1999). *Growth Determinants of Start-Ups in Eastern Germany: A Comparison Between Innovative and Non-innovative Firms* (ZEW Discussion Paper No. 99-05). Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Eingesehen am 21.09.2008 in <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2007/5220/pdf/dp0599.pdf>.
- Armington, C., & Acs, Z. J. (2002). The Determinants of Regional Variation in New Firm Formation. *Regional Studies*, 36 (1), S. 33-45.
- Audretsch, D. B. (1991). *Die Überlebenschancen neugegründeter Unternehmen und das technologische Regime* (Discussion Papers No. FS IV 91-6). Berlin: Wissenschaftszentrum für Sozialforschung Berlin.
- Audretsch, D. B., & Dohse, D. (2004). *The Impact of Location on Firm Growth* (CEPR Discussion Papers No. 4332). London: Centre for Economic Policy Research.
- Audretsch, D. B., & Fritsch, M. (1995). *The Geographic and Industry Components of New Firm startups in Germany* (Freiberger Arbeitspapiere, No. 95/16). Freiberg: Technische Universität Freiberg.
- Backes-Gellner, U.; Demirer, G., & Sternberg, R. (2002). Individuelle und regionale Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung von Hochschülern. In J. Schmude & R. Leiner (Hrsg.), *Unternehmensgründungen: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research* (S. 63-96). Heidelberg: Physica-Verl.
- Bade, F.-J.; Nerlinger, E. A. (2000). The spatial distribution of new technology-based firms: Empirical results for West-Germany. *Regional Science* 79 (2), S. 155-176.
- Becker; W. (2005). Stellenwert und Bedeutung von Innovationsnetzwerken für Unternehmensgründungen. In A.-K. Achleitner; H. Klandt; L. T. Koch, & K.-I. Voigt

- (Hrsg.), *Jahrbuch Entrepreneurship 2005/06: Gründungsforschung und Gründungsmanagement* (S. 299-317). Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.
- Beer, H. (2000). Hochschul-Spin-offs im Hightech-Wettbewerb: Entrepreneurship-Theorie, -Education und -Support. *Schriftenreihe innovative betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 118. Hamburg: Kovac.
- Bergmann, H. (2004). *Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext: Gründer, Gründungseinstellungen und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen*. Köln: Selbstverlag im Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität zu Köln.
- Berger, G., & Nerlinger, E. (1997). Regionale Verteilung von Unternehmensgründungen in der Informationstechnik: Empirische Ergebnisse für Westdeutschland. In Harhoff, D. (Hrsg.), *Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer* (S. 151-186). Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges.
- Bulmahn, G. (2002). *Determinanten der Gründungsaktivität und des Gründungserfolges: Eine empirische Analyse für das Verarbeitende Gewerbe Nordrhein-Westfalens* (Inauguraldissertation, Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn). Bonn.
- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2005). *Wissens- und technologieorientiertes Gründungsgeschehen: Kienbaum-Bestandsaufnahme für eine Weiterentwicklung von EXIST*. Berlin. Eingesehen am 21.09.2008 in http://www.bmbf.de/pub/wissens_technologieorientiertes_gruendungsgeschehen.pdf.
- Brüderl, J., Preisendörfer, P., & Ziegler, R. (2007). *Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen* (3., erw. Aufl., Vol. 140). Berlin: Duncker & Humblot.
- Corsten, H. (2002). Determinanten der Gründungsentscheidung. In H. Corsten, & A. Bausch (Hrsg.), *Dimensionen der Unternehmensgründung. Erfolgsaspekte der Selbstständigkeit* (S. 3-41). Berlin: E. Schmidt.
- Egeln, J.; Fryges, H.; Gottschalk, S., & Rammer, C. (2007). *Dynamik von Spinoff-Gründungen in Österreich* (ZEW Discussion Paper No. 07-021). Eingesehen am 21.09.2008 in <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2007/5509/pdf/dp07021.pdf>
- Egeln, J.; Gottschalk, S.; Rammer, C. & Spielkamp, A. (2002). *Spin-off Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland: Kurzfassung*. Bonn. Eingesehen am 21.09.2008 in

http://www.exist.de/imperia/md/content/studien/16_zew_studie_spinoff_gruendungen.pdf.

- Engel, D. & Fier, A. (2000). *Does R&D-Infrastructure attract High-Tech start-ups?* (ZEW Discussion Paper No. 00-30). Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Eingesehen am 21.09.2008 in <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2007/5313/pdf/dp0030.pdf>
- Engel, D.; Kohn, K. Sahm, A., & Spengler, H. (2008). Unternehmensfluktuation : Aktuelle Entwicklungen und Effekte einer alternden Bevölkerung. In KfW, Creditreform, IfM, RWI, ZEW (2008), *Mittelstand trotz nachlassender Konjunktur- dynamik in robuster Verfassung: MittelstandsMonitor 2008 - Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen* (S. 37-100). Frankfurt am Main. Eingesehen am 21.09.2008 in [http://www.kfw.de/DE_Home/Service/Download_Center/Allgemeine Publikationen/Research/PDF-Dokumente MittelstandsMonitor/MiMo_2008 lang D.pdf](http://www.kfw.de/DE_Home/Service/Download_Center/Allgemeine_Publicationen/Research/PDF-Dokumente_MittelstandsMonitor/MiMo_2008_lang_D.pdf).
- Engel, D., & Steil, F. (1999). *Dienstleistungsneugründungen in Baden-Württemberg* (Vol. 139). Stuttgart: Akad. für Technikfolgenabschätzung in Baden-Württemberg.
- Fallgatter, M. J. (2007). *Junge Unternehmen: Charakteristika, Potenziale, Dynamik*. Stuttgart. Kohlhammer.
- Fritsch, M.; Brixy, U., & Falck, O. (2006). The Effect of Industry, Region, and Time on New Business Survival: A Multi Dimensional Analysis. *Review of Industrial Organization*, 28 (3), S. 285-306.
- Grotz, R., & Brixy, U. (2003). *Regional Patterns and Determinants of Success of New Firms in Western Germany* (ERSA Conference Papers No. ersa03p270). European Regional Science Association. Eingesehen am 21.09.2008 in www.ersa.org/ersaconfs/ersa03/cdrom/papers/270.pdf.
- Hammer, E. (2006): Volkswirtschaftliche Bedeutung von Klein- und Mittelbetrieben. In H.-C. Pfohl, & U. Arnold (Hrsg.), *Management und Wirtschaft Praxis: Vol. 44. Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe. Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung* (4. Aufl., S. 25-49). Berlin: E. Schmidt.
- Hunsdiek, D. (1987). *Unternehmensgründung als Folgeinnovation – Struktur, Hemmnisse und Erfolgsbedingungen der Gründungen industrieller innovativer Unternehmen*. Stuttgart: Poeschel.

- Isfan, K., & Moog, P. (2003). *Deutsche Hochschulen als Gründungsinkubatoren* (1. Aufl.). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Jacobsen, L. K. (2006). *Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung: Entrepreneurship in Theorie und Praxis*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Janner, R. (2004). *Erfolgsfaktoren technologieorientierter Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg. Schriften des Interfakultativen Instituts für Entrepreneurship an der Universität Karlsruhe (TH), 10*. Künzelsau: Swiridoff.
- Koch, A., & Strotmann, H. (2005). *The Impact of Functional Integration and Spatial Proximity on the Post-entry Performance of Knowledge Intensive Business Service Firms* (IAW Diskussionspapiere No. 18). Tübingen: Institut für Angewandte Wirtschaftsforschung. From: http://www.iaw.edu/RePEc/iaw/pdf/iaw_dp_18.pdf
- King, C. (2006). *Erfolgreiche Marketingstrategien für innovative technologieorientierte Unternehmensgründungen* (1. Aufl.). Lohmar: Eul.
- Kulicke, M. (1993). *Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen: Ergebnisse des Modellversuchs „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“ (Vol. 4). Technik, Wirtschaft, Politik, 4*. Heidelberg: Physica-Verl.
- Kulicke, M. (1997). Neue innovative Unternehmenstypen. In S. Kuss (Hrsg.), *Von der Uni zum Entrepreneur: Fakten, Trends, Analysen* (S. 43-67). Kassel.
- Lasch, F. (2003). *Innovations- und technologieorientierte Neugründungen in Frankreich: Eine Untersuchung von Einflussfaktoren auf regionale Disparitäten im Gründungsgeschehen sowie den Gründungserfolg in Informations- und Kommunikationstechnologien (1993 bis 2001)*. Regensburg. Univ.-Verl.
- Lasch, F.; Le Roy, F., & Yami, S. (2005). Les determinants de la survie et de la croissance des start-up TIC. *Revue française de gestion*, 155 (2), S. 37-56.
- Legler, H., & Frietsch, R. (2006). *Neuabgrenzung der Wissenswirtschaft: forschungsintensive und wissensintensive Dienstleistungen (NIW/ ISI-Listen 2006)* (Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 22-2007). Berlin: Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung e.V.
- Leineweber, B. (2004). *Kooperation von innovativen Existenzgründern und Forschern: Auswirkungen auf die wissensbasierte Regionalentwicklung* (1. Aufl.). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.

- Lockett, A., & Wright, M. (2005). Resources, capabilities, risk capital and the creation of spinout companies. *Research Policy*, 34 (7), S. 1043-1057.
- Metzger, G.; Niefert, M., & Licht, G. (2008): *High-Tech-Gründungen in Deutschland: Trends, Strukturen, Potenziale*. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Eingesehen am 21.09.2008 in <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/hightechgruendungen08.pdf>.
- Müller, C. (2002). *Existenzgründungshilfen als Instrument der Struktur- und Beschäftigungspolitik*. *Sozialökonomische Schriften*, 22. Frankfurt am Main: Lang.
- Müller-Böling, D. & Klandt, H. (1993). Unternehmensgründung. In J. Hauschildt & O. Grün (Hrsg.), *Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung: Zu einer Realtheorie der Unternehmung* (S. 153-178). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Nerlinger, E. (1996). *Firm Formation in High-Tech Industries: Empirical Results for Germany* (ZEW-Discussion Paper No. 96-07). Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Nerlinger, E. (1998). *Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen: Empirische Ergebnisse für Westdeutschland* (1. Aufl., Vol. 27). Baden-Baden: Nomos-Verl.-Ges.
- Niefert, M.; Metzger, G.; Heger D., & Licht, G. (2006). *High-tech Gründungen in Deutschland: Trends und Entwicklungsperspektiven: Endbericht*. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung. Eingesehen am 21.09.2008 in <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/gutachten/hightechgruendungen.pdf>.
- Niese, M. (2003). *Ursachen von Betriebsschließungen: Eine mikroökonomische Analyse von Probezeiten und Todesschatten im Verarbeitenden Gewerbe* (Vol. 1). Münster: Lit.
- O'Shea, R., Allen, T. J., Chevalier, A., & Roche, F. (2005). Entrepreneurial Orientation, technology transfer and spinoff performance of U.S. universities. *Research Policy*, 34 (7), S. 994-1009.
- Otto, A., & Fornahl, D. (2008). *Long-term growth determinants of young businesses in Germany: Effects of regional concentration and specialisation* (IAB Discussion Paper No. 13). Nürnberg: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Eingesehen am 21.09.2008 in <http://doku.iab.de/discussionpapers/2008/dp1308.pdf>.
- Pleschak, F., & Werner, H. (1998). *Technologieorientierte Unternehmensgründungen in den neuen Bundesländern: Wissenschaftliche Analyse und Begleitung des BMBF-Modellversuchs*. Heidelberg: Physica-Verl.

- Plaschak, F., & Werner, H. (1999). *Junge Technologieunternehmen in den neuen Bundesländern: Chancen und Risiken der im Modellversuch TOU-NBL geförderten Unternehmen. Abschlußbericht für das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie*. Stuttgart: Fraunhofer-IRB-Verl.
- Rabe, C. (2007). *Unterstützungsnetzwerke von Gründern wissensintensiver Unternehmen: Zur Bedeutung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur* (Dissertation, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, 2005). Heidelberg: Selbstverlag im Geographischen Institut der Universität Heidelberg.
- Rammer, C. (2007). *Unternehmensdynamik in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen in Deutschland: Zur Entwicklung von Gründungen und Schließungen im internationalen Vergleich 1995-2006* (Studien zum deutschen Innovationssystem, No. 05-2008). Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Ripsas, S. (1997). *Entrepreneurship als ökonomischer Prozeß: Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns*. Gabler-Edition Wissenschaft. Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl. [u.a.].
- Scheidt, B. (1995). *Die Einbindung junger Technologieunternehmen in Unternehmens- und Politiknetzwerke: Eine theoretische, empirische und strukturpolitische Analyse*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Schenk, R. (1998). Beurteilung des Unternehmenserfolges. In M. Frese (Hrsg.), *Schriftenreihe Wirtschaftspsychologie: Erfolgreiche Unternehmensgründer. Psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland* (S. 59-82). Göttingen: Verl. für Angewandte Psychologie.
- Schmidt, A. G. (2002). Indikatoren für den Erfolg und Überlebenschancen junger Unternehmer. In H. Albach, & A. Pinkwart (Hrsg.), *Zeitschrift für Betriebswirtschaft – Ergänzungsheft: Vol. 5. Gründungs- und Überlebenschancen von Familienunternehmen* (S. 21-53). Wiesbaden: Gabler.
- Stahlecker, T. (2006). *Regionale Bindungen im Gründungs- und Entwicklungsprozess wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen: Dargestellt am Beispiel der Regionen Bremen und Stuttgart* (Vol. 33). Berlin: Lit-Verl.
- Steil, F. (1999). *Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik. Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer* (1. Aufl., Vol. 34). Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges.

- Steinle, C., & Schuhmann, K. (2003). Kooperation, Innovation und Erfolg technologieorientierter Gründungen – Konzept und Ergebnisse einer repräsentativen Studie. In C. Steinle, & K. Schuhmann (Hrsg.), *Gründung von Technologieunternehmen: Merkmale – Erfolg – empirische Ergebnisse* (S. 15-66). Wiesbaden: Gabler.
- Sternberg, R. (2000). *Entrepreneurship in Deutschland - das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich: Länderbericht Deutschland 1999 zum Global Entrepreneurship Monitor*. Berlin: Ed. Sigma.
- Strambach, S. (1997). Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen – Chancen und Herausforderungen für Existenzgründungen. In S. Kuss (Hrsg.), *Von der Uni zum Entrepreneur: Fakten, Trends, Analysen* (S. 23-42). Kassel.
- Szyperski, N., & Klandt, H. (1981). *Wissenschaftlich-technische Mitarbeiter von Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen als potentielle Spin-off-Gründer* (Vol. 3061). *Forschungsbericht des Landes Nordrhein-Westfalen, 3061*. Opladen: Westdeutscher Verl.
- Szyperski, N., & Nathusius, K. (1977): *Probleme der Unternehmensgründung: Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen* (1. Aufl.). Stuttgart: Poeschel.
- Tamásy, C. (2003). Einflussfaktoren auf die Gründungsentscheidung und den Gründungserfolg. In R. Sternberg (Hrsg.), *Arbeitsmaterial/ ARL: Vol. 299. Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? - Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen* (S. 41-53). Hannover: Akad. für Raumforschung und Landesplanung.
- Tamásy, C. (2005). *Determinanten des regionalen Gründungsgeschehens*. Münster: Lit Verl.
- Tamásy, C. (2002). *Determinanten des Überlebens neu gegründeter Betriebe* (Working Paper No. 2002-03). Köln: Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut.
- Tamásy, C., & Otten, C. (2000). Unternehmensgründungen aus Hochschulen – Welche Faktoren begünstigen die Gründungswahrscheinlichkeit und den Gründungserfolg? In: Bundesministerium für Bildung und Forschung (2000). *EXIST: Existenzgründungen aus Hochschulen, Netzwerke für innovative Unternehmensgründungen* (S. 6-10). Bonn, Berlin. Eingesehen am 21.09.2008 in <http://www.bmbf.de/pub/EXIST-D.PDF>.

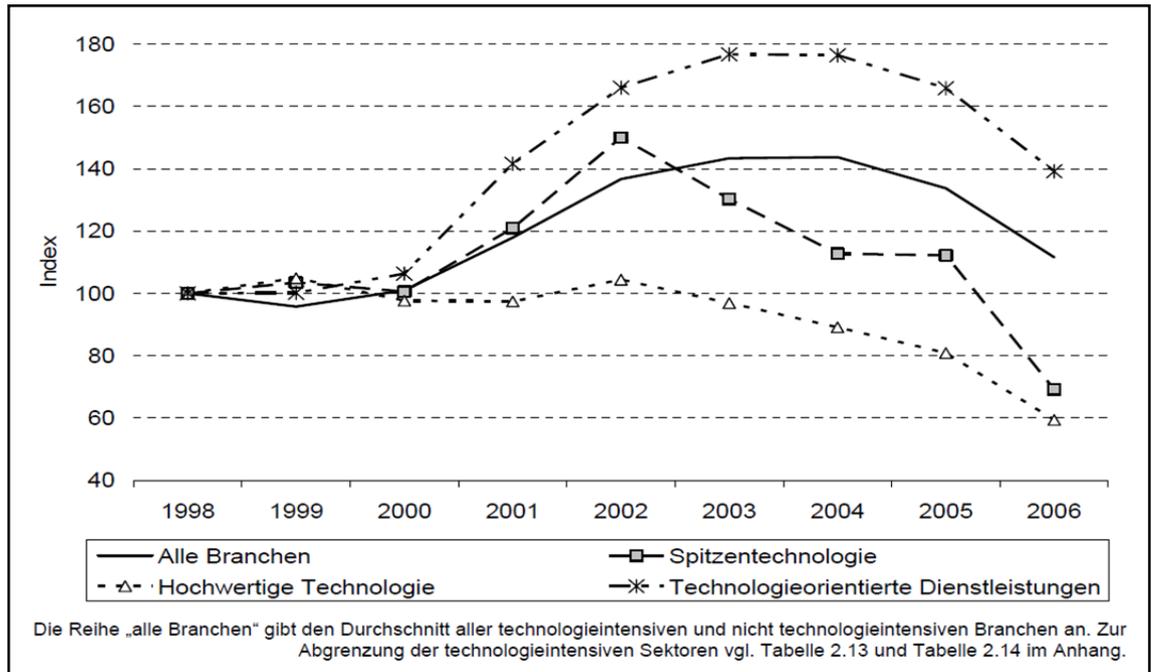
- Unterkofler, G. (1989). *Erfolgsfaktoren innovativer Unternehmensgründungen: Ein gestaltungsorientierter Lösungsansatz betriebswirtschaftlicher Gründungsprobleme* (Vol. 15). Frankfurt am Main: Lang.
- Van Phu, N.; Kaiser, U. & Laisney, F. (2000). *The Performance of German Firms in the Business-Related Service Sectors: a Dynamic Analysis* (ZEW Discussion Papers No. 00-32). Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Center for European Economic Research. From: <http://opus.zbw-kiel.de/volltexte/2007/5315/pdf/dp0032.pdf>
- Werner, H. (2000). *Junge Technologieunternehmen: Entwicklungsverläufe und Erfolgsfaktoren*. Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl. [u.a.].
- Westerfeld, K. (2004). *Förderung persönlichkeitsbezogener unternehmerischer Kompetenzen im Rahmen der Existenzgründungsqualifizierung an Hochschulen: Bildungstheoretische Analyse, Zielkonturierung und didaktische Arrangements*. Paderborn: Eul.-Verlagsgesellschaft.
- Wimmer, R. E. (1996). *Regionale Hemmnisse in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase: Ein empirischer Vergleich von Erfolgsfaktoren bei Industrieunternehmen*. Lohmar: Eul.

Anhang

Anhang 1: Entwicklung der Insolvenzzintensitäten in technologieintensiven Branchen 1998-2006 (1998=100) nach Engel, Kohn & Sahm et al. (2008)	104
Anhang 2: Auswahl einiger Studien zum Nachweis der wirtschaftlichen positiven Effekte von Gründungen	104
Anhang 3: Gründungsformen nach Szyperski & Nathusius (1977)	105
Anhang 4: Definition und Bestandteile der Gründungswahrscheinlichkeit nach Tamásy & Otten (2000)	105
Anhang 5: Übersicht zu Erfolgsmaßen bei Unternehmensgründungen nach Schenk (1998)	106
Anhang 6: Das GEM-Modell: Der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship-Sektor und Wirtschaftswachstum nach Sternberg (2000)	108
Anhang 7: Aufbau der Übersicht zu den Einflussfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit und des -erfolgs in Excel	109
Anhang 8: Ergebnisse der Einflussvariablen Besiedlung in Kreisstädten und entferntem Umland auf die Gründungswahrscheinlichkeit	109
Anhang 9: Einfluss der Gründungshelfer auf die Gründungswahrscheinlichkeit in Anlehnung an Corsten (2002)	110
Anhang 10: Einfluss der Variablen der Ausprägung gründungsbezogene Infrastruktur nach Backes-Gellner, Demirer & Sternberg (2002)	110
Anhang 11: Zusammenfassung der evaluierten Einflussvariablen auf die Gründungswahrscheinlichkeit	111
Anhang 12: Zusammenfassung der evaluierten Einflussvariablen auf den Gründungserfolg	116
Anhang 13: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf den Gründungserfolg von technologieorientierten Gründungen	120
Anhang 14: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Unternehmung auf den Gründungserfolg von wissensorientierten Gründungen	121
Anhang 15: Gegenüberstellung der Operationalisierungen von Gründungserfolg in den untersuchten Studien – detaillierte Auflistung	122

Anhang 1: *Entwicklung der Insolvenzzintensitäten in technologieintensiven Branchen 1998-2006 (1998=100) nach Engel, Kohn & Sahn et al. (2008)*

(Quelle: Engel, Kohn & Sahn et al., 2008, S. 51)



Anhang 2: *Auswahl einiger Studien zum Nachweis der wirtschaftlichen positiven Effekte von Gründungen*

(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Bergmann, 2004, S. 2-4)

Autor/ Jahr	Quelle
Audretsch & Fritsch 2002	Growth Regimes over Time and Space. In: Regional Studies, Jg. 36, S. 113-124.
Birch 1987	Job creation in America. New York: Free Press.
Carree 2002	Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976-1996. In: Small Business Economics, Jg. 19, S. 271-290.
Reynolds, Bygrave, Autio, Cox & Hay 2004	Global Entrepreneurship Monitor. 2003 Executive Report.
Reynolds, Bygrave, Autio, Cox & Hay 2002	Global Entrepreneurship Monitor. 2002 Executive Report
Schumpeter 1934	Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 4. Auflage. Berlin: Duncker & Humblot.
Shapiro 1981	Entrepreneurship: Key to Self-Renewing Economies. In: Economic Development Commentary, Jg. 5, S. 19-22.

Anhang 3: *Gründungsformen nach Szyperski & Nathusius (1977)*
 (Quelle: Szyperski & Nathusius, 1977, S. 27)

	derivative Gründungen	originäre Gründungen
unselbstständige Gründungen	Fusion/ Umgründung	Betriebsgründung
selbstständige Gründungen	Existenzgründung durch Betriebsübernahme	Unternehmensgründung

Anhang 4: *Definition und Bestandteile der Gründungswahrscheinlichkeit nach Tamásy & Otten (2000)*

(Quelle: Tamásy & Otten, 2000, S. 8)



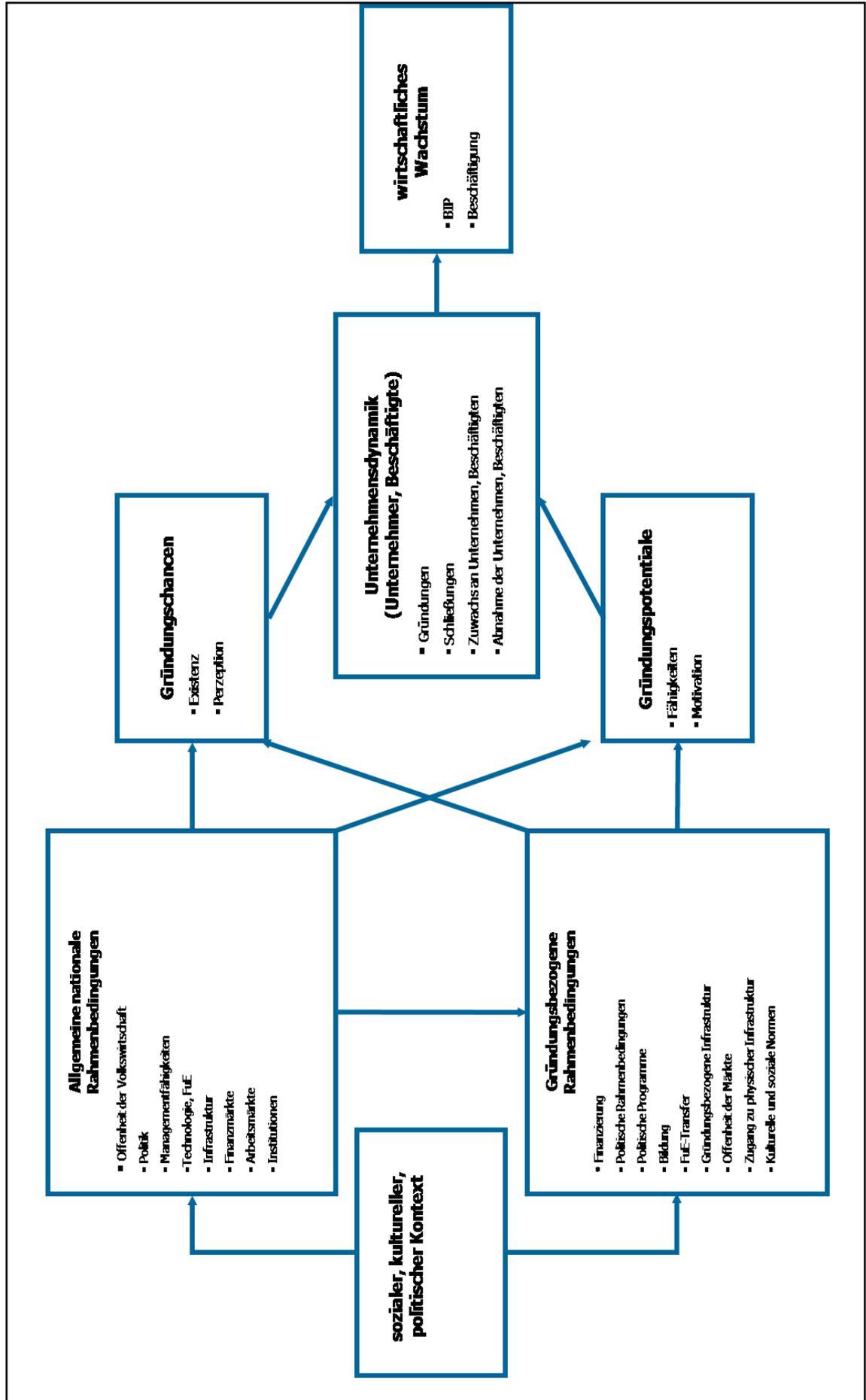
Anhang 5: Übersicht zu Erfolgsmaßen bei Unternehmensgründungen nach Schenk (1998)
(Quelle: Schenk, 1998, S. 64-65; modifiziert nach Schenk, 1998, S. 59-62)

Bereich	Erfolgskriterium
<i>betriebswirtschaftliche Erfolgsmaße = bedeutende Erfolgskriterien</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Überleben des Unternehmens ▪ Mitarbeiterzahl ▪ Umsatz ▪ Hohe des Gewinns/ Cash flows ▪ Unternehmereinkommen ▪ Wachstum des Unternehmens ▪ Ermittlung des Unternehmenswertes
<i>finanzielle Aspekte</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prognosen bzgl. Umsatz-, Gewinnentwicklung ▪ Gewinnunsicherheit (Spanne zwischen Durchschnittsgewinn und -verlust) ▪ Auftreten und Umfang von Forderungsausfällen ▪ (bisherige und geplante) Investitionen ▪ Eingesetztes Kapital, Veränderungen des Gesamt-, Fremd- und Eigenkapitals ▪ Finanz- und Bilanzkennzahlen ▪ Unternehmenswert, Zukunftserfolgswert des Unternehmens
<i>Marktposition</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anteil am relevanten Markt ▪ Konkurrenzverdrängung ▪ Marktetablierung ▪ Marktpotentiale und Geschäftserwartungen ▪ Prognose des zukünftigen Wachstums ▪ Know-how ▪ Unternehmensimage ▪ Vergleiche mit direkten Konkurrenten, mit Unternehmen derselben Branche, mit ähnlichen Unternehmen aus anderen Regionen, mit Unternehmen aus anderen Branchen, mit Vergleichswerten aus anderen Konjunkturphasen
<i>Leistungserstellung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wertschöpfung ▪ Kapazität und Kapazitätserweiterung ▪ Produktivität und Produktivitätsressourcen ▪ Produktqualität
<i>Person des Unternehmers</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einkommen des Unternehmers in Relation zum entsprechenden Einkommen im Angestelltenverhältnis, zum durchschnittlichen Einkommen vergleichbarer Selbstständiger, zum Einkommen vor der Gründung ▪ Vergleich der Arbeit als Selbstständiger mit der Tätigkeit vor der Gründung oder mit der Tätigkeit in einem Angestelltenverhältnis ▪ Leidet durch die Selbstständigkeit das Privatleben des Unternehmers (Partner, Familie etc.) ▪ Zukunftserwartungen des Unternehmers ▪ Würde der Unternehmer erneut ein Unternehmen gründen ?

Bereich	Erfolgskriterium
<i>Mitarbeiter-Indikatoren</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Höhe der Mitarbeiterereinkommen ▪ Arbeitszufriedenheit der Mitarbeiter und gutes Betriebsklima ▪ hohe Motivation ▪ Zahl der Arbeitsplätze ▪ Sicherheit der Arbeitsplätze ▪ Aufstiegsmöglichkeiten ▪ Berufliche Förderung/ Weiterbildung/ Verbesserung der Qualifikation ▪ Grad der Erreichung individueller Mitarbeiterziele ▪ Vergleich mit vorherigen Arbeitsplätzen oder potentiellen Arbeitgebern
<i>Fremdkapitalgeber</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals ▪ Sicherheiten (z.B. in Höhe des Anlagevermögens) ▪ Solvenz des Unternehmens (Zahlungsfähigkeit) ▪ Bonität des Unternehmens (Kreditwürdigkeit) ▪ Höhe des Dispositionskredites ▪ Störungsfreie Kredittilgung ▪ Ausbau der Geschäftsbeziehungen (z.B. Aufnahme weiterer Investitionskredite)
<i>kundenbezogene Indikatoren</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zufriedenstellung der Kunden hinsichtlich Preis, Qualität, Sortimentsbreite und –tiefe, Service, Zuverlässigkeit, Reklamationen ▪ Erweiterung und Verbesserung des Leistungsangebots
<i>lieferantenbezogene Indikatoren</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einhalten finanzieller Verpflichtungen ▪ Bestellmengen, -häufigkeit, -konditionen ▪ Fairness der Beziehungen ▪ Kontinuität der Beziehung ▪ Ausbau der Beziehung, Prognose der zukünftigen Beziehung ▪ Erhöhung der Bestellmengen bzw. des Bestellwertes

Anhang 6: Das GEM-Modell: Der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship-Sektor und Wirtschaftswachstum nach Sternberg (2000)

(Quelle: Sternberg, 2000, S. 44)



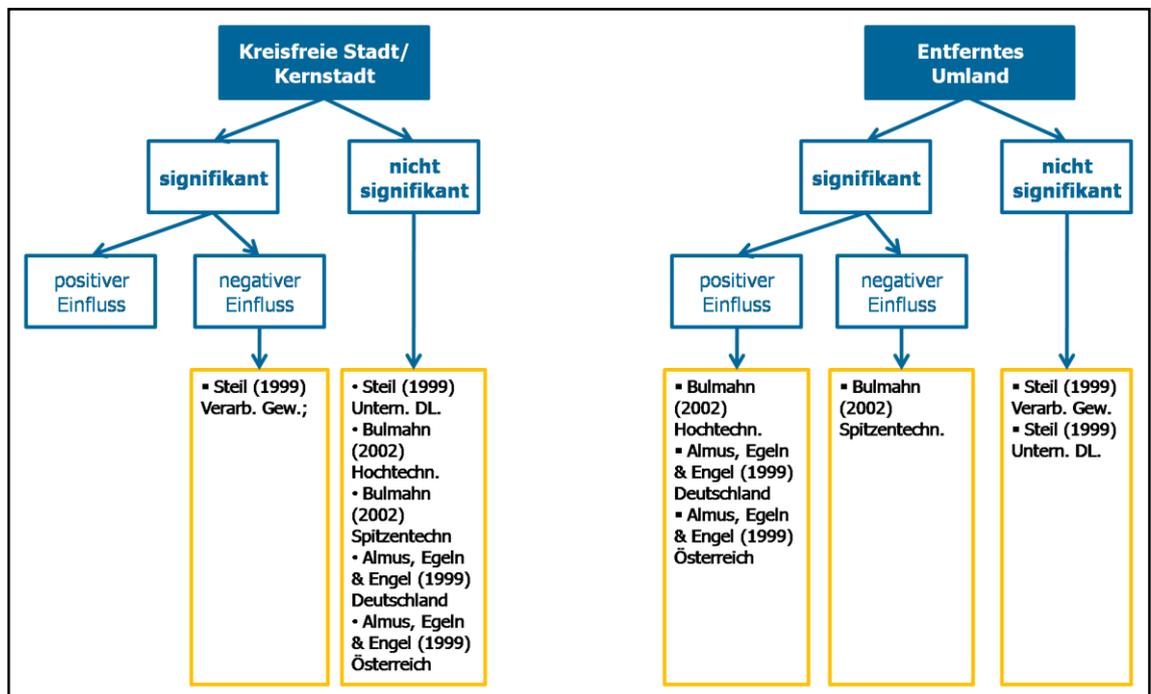
Anhang 7: Aufbau der Übersicht zu den Einflussfaktoren der Gründungswahrscheinlichkeit und des -erfolgs in Excel

(Quelle: Eigene Darstellung)

	Studie 1			Studie 2			Ergebnis
	Charakteristik			Charakteristik			
	Variable	p	Einfluss	Variable	p	Einfluss	
Einflussfaktor 2	X	***	negativ				in 1 Studien untersucht, 1mal negativ und signifikant
Einflussfaktor 1	X	n.s.	positiv	X	**	positiv	in 2 Studien untersucht, 2 mal positiv und 1mal signifikant

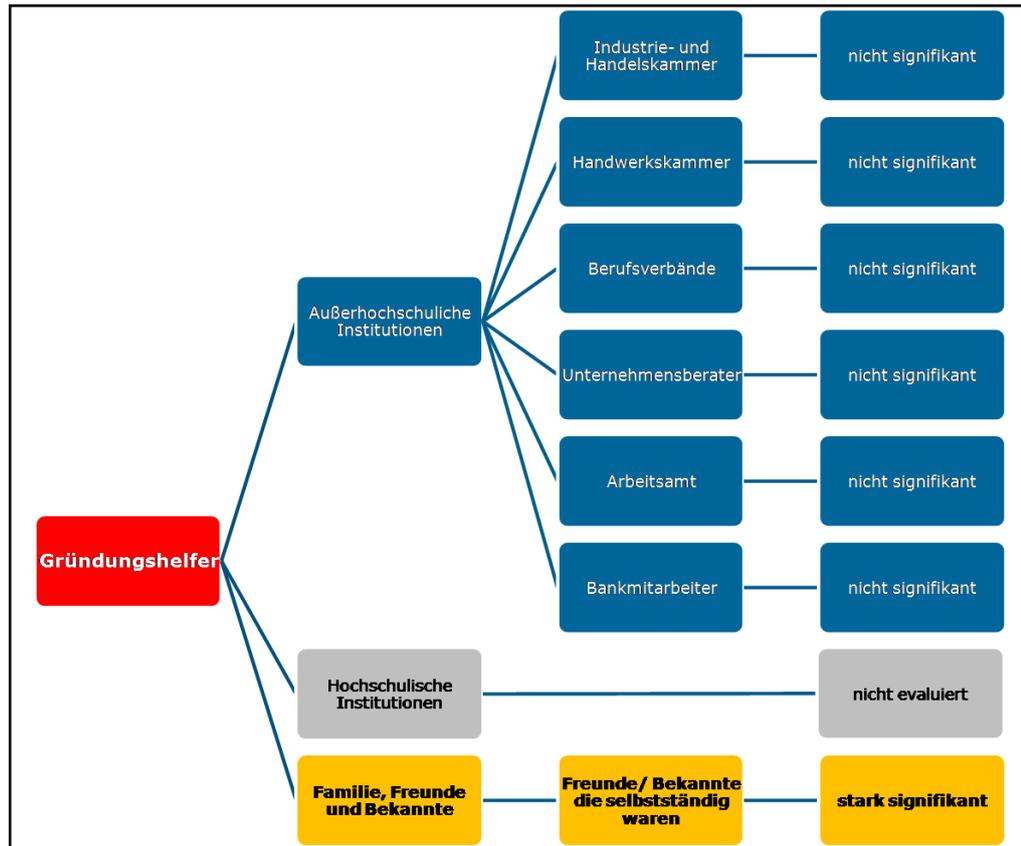
Anhang 8: Ergebnisse der Einflussvariablen Besiedlung in Kreisstädten und entferntem Umland auf die Gründungswahrscheinlichkeit

(Quelle: Eigene Darstellung)



Anhang 9: Einfluss der Gründungshelfer auf die Gründungswahrscheinlichkeit in Anlehnung an Corsten (2002)

(Quelle: Eigene Darstellung modifiziert nach Corsten, 2002, S. 31)



Anhang 10: Einfluss der Variablen der Ausprägung gründungsbezogene Infrastruktur nach Backes-Gellner, Demirel & Sternberg (2002)

(Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Backes-Gellner, Demirel & Sternberg, 2002, S. 88, 96)

Variable	Erklärung der Variablen	p	Einfluss auf GW
Förderung	Hilfe durch Ämter für Wirtschaftsförderung beim Schritt in die Selbstständigkeit	n.s	negativ
Verbände	Hilfe durch Verbände, Innungen beim Schritt in die Selbstständigkeit	***	negativ
Vorlesung	Vorlesungen zur Existenzgründung als Informationsquelle beim Schritt in die Selbstständigkeit	n.s.	positiv
Professoren	Professoren als Informationsquelle beim Schritt in die Selbstständigkeit	**	positiv
NUK	„Neues Unternehmertum Köln“ als Informationsquelle beim Schritt in die Selbstständigkeit	*	positiv

Anhang 11: Zusammenfassung der evaluierten Einflussvariablen auf die Gründungswahrscheinlichkeit
(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
Standort - mikro-sozial	<i>Verankerung in der Region</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wunschregion/ Lebensmittelpunkt ▪ Kenntnis Kammern/ Kenntnis Arbeitsamt als Berater ▪ Hilfe von Bekannten ▪ Aufnahme Campingplatz
Standort - makro-sozial	<i>Standortpotential</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einschätzung Absatzmarktgröße ▪ Nähe Kunden ▪ Einschätzung Arbeitskräfteangebot ▪ Kenntnis Hochschulen/ Regional Knowledge Infrastructure/ Regionale FuE-Intensität
	<i>Einwohnerdichte</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einwohnerdichte /Bevölkerungsdichte/ Einwohnerentwicklung ▪ Beschäftigtenanteil/ Beschäftigtenanteil in anliegenden Kreisen
	<i>Stadt</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kreisfreie Stadt/ Hochverdichteter Kreis/ Große Städte
	<i>Umland/ Land</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Verdichtete Region/ Ländliche Region/ Übrige Kreise ▪ Kleine Stadt
	<i>Infrastruktur</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nähe Gründer- und Technologiezentrum/ Distanz Gründer- und Technologiezentrum ▪ ICE-Anbindung/ Bahnanschluss/ Schienenausbau/ Reise Zug ▪ Reise Auto/ Straßenausbau/ Autobahnanbindung/ Distanz Autobahn ▪ Reise Flug ▪ Distanz Stadt
	<i>Lokalisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spezialisierung
	<i>Urbanisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Heterogenität
	<i>geograp. Lage</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nähe Ostgrenze/ Nähe Westgrenze
Inkubator – erwerbswirtschaftlich	<i>kleine Unternehmen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kleine Unternehmen <50 Mitarbeiter/ Anteil von Eigentümern
	<i>mittlere und große Unternehmen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmen 50-500 Mitarbeiter/ Betriebe > 200 Mitarbeiter/ Durchschnittliche Betriebsgröße

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
Inkubator – öffentlich	<i>öffentliche Inkubatoren</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FuE im Unternehmen/ FuE im Unternehmen in der Nachbarregion ▪ Wissenschaftliche Mitarbeiter an Hochschulen/ Wissenschaftliche Mitarbeiter an Hochschulen in der Nachbarregion ▪ Wissenschaftliche Mitarbeiter an Instituten/ Wissenschaftliche Mitarbeiter an Instituten in der Nachbarregion ▪ Anteil FuE-Einrichtungen an Gesamtarbeitsplatzzahl ▪ Anteil Studierende an Gesamtarbeitsplatzzahl
Gründerpotential – Wohnbevölkerung	<i>Erwerbsfähige</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gesamtbeschäftigtenanzahl ▪ Erwerbspersonen/ Erwerbsquote ▪ Erwerbsfähige Bevölkerung/ Anteil Erwerbsfähige
	<i>Anteil 30-50-jähriger</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anteil Erwerbsfähiger im Alter von 30-45 Jahre
Gründerpotential – Berufsstruktur	<i>Qualifiziert</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anteil SV-Beschäftigter mit höherer Qualifikation/ Anteil SV-Beschäftigter mit Ausbildung /Anteil SV-Beschäftigter mit Berufsausbildung/ Anteil Angestellter mit best. Qualifikation/ Anteil mit High-School/ Anteil Hochqualifizierter an Gesamtarbeitsplatzzahl ▪ Anteil Doktoren/ Anzahl Fakultäten ▪ Anteil Arbeiter
	<i>nicht Qualifiziert</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anteil unqualifizierter Arbeiter ▪ Anteil Beschäftigter ohne Ausbildung/ Anteil ohne High-School
Märkte – Konkurrenz	<i>Markteintrittsbarrieren</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beschäftigtenzahl ▪ Kapitalintensität ▪ Economies of Scale ▪ FuE-Intensität ▪ Eintrittsrisiko
	<i>Konzentrationsgrad</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konzentrationsgrad/ Konzentrationsgrad innerhalb einer Branche/ Konzentrationsgrad außerhalb einer Branche
	<i>möglicher Gewinn</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gewinn, Umsatzwachstum

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
Markt – Nachfrage	<i>Bevölkerung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einwohner/km², Bevölkerungsentwicklung/ Veränderung Bevölkerungsentwicklung ▪ Veränderung Bruttowertschöpfung ▪ Anteil SV-Beschäftigter, Anteil SV-Beschäftigte/ Erwerbsfähigen
	<i>t&w-Branchen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beschäftigte Verarbeitendes Gewerbe/ Elektrotechnik/ Maschinenbau/ übriges Verarbeitendes Gewerbe/ High-Tech/ Technologie/ Anteil industrielle Betriebe an Gesamtarbeitsplatz ▪ Beschäftigte in unternehmensnahen Dienstleistungen/ wissensintensive Dienstleister/ Dienstleistungen/ Anteil wissensintensive Dienstleister an Gesamtarbeitsplatz ▪ Distanz Verarbeitendes Gewerbe geg. vor 1995/ nach 1995 ▪ Anteil Arbeitsplatz Tertiärer Sektor ▪ Anteil IuK an Gesamtarbeitsplatz
	<i>andere Branchen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beschäftigte Baugewerbe ▪ Beschäftigte Land- und Forstwirtschaft ▪ Beschäftigte Energie/ Bergbau ▪ Beschäftigte öffentlicher Sektor ▪ Beschäftigte Handel ▪ Beschäftigte Banken/ Versicherungen ▪ Beschäftigte nicht wissensintensive Dienstleister ▪ Beschäftigte Privatwirtschaft/ Distanz anderes Gewerbe geg. vor 1995/ nach 1995/ Beschäftigte andere Branchen
Konjunktur	<i>Arbeitslosenquote</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arbeitslosenquote
	<i>Lohnniveau</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lohnniveau Verarbeitendes Gewerbe/ Lohn/ Lohn in Betrieben mit > 20 Mitarbeitern/ Lohn, Gehalt je Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe/ Stundenlohn/ Nettoeinkommen
	<i>Produktivität</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatz je Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe/ Bergbau/ Umsatz/ Auslandsumsatz/ Gesamtumsatz/ Umsatz je Stunde ▪ Bruttowertschöpfung

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
FuE- Umfeld	<i>Hochschule</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FuE-Beschäftigte an Hochschulen/ nächste Region ▪ FuE-Beschäftigte an Hochschulen in Wirtschaft/ Naturwissenschaft/ Chemie/ Biologie/ Ingenieurwissenschaften ▪ Qualitätsbewertung Fakultät ▪ Präsenz eines Technologieparks ▪ Präsenz einer medizinischen Hochschule/ Private Hochschule/ Öffentliche Hochschule ▪ Erfahrungssammlung ▪ Anzahl Patente/ Einkommen von Patenten und Lizenzen ▪ Investitionen in FuE/ Finanzierung für Informatik/ Chemie/ Ingenieurwissenschaften/ Umweltwissenschaften/ Life Science/ Landwirtschaft/ ▪ Drittmittelprojekte ▪ Ausgaben für Schutzrechtliche Bestimmungen ▪ Strukturierte, einfache Prozesse für Ausgründungen ▪ Anreizstrukturen für Ausgründungen
	<i>Andere Institutionen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FuE-Beschäftigte in Unternehmen/ Anteil hochqualifizierte Beschäftigte im Unternehmen ▪ FuE-Beschäftigte an Instituten/ nächste Region ▪ FuE-Beschäftigte allgemein/ nächste Region ▪ Distanz Fraunhofer/ Max-Planck-Institut
Technologietransfer	<i>Technologietransfer</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Größe des Technologietransfers ▪ Beschäftigte in Technologietransfer ▪ Erfahrungen des Technologietransfers
Recht./ Steuerl. Spähre	<i>Gewerbesteuerhebesatz</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gewerbesteuerhebesatz, Steuern ▪ Einfluss allg. staatlicher Rahmenbedingungen ▪ Gute Vorhersehbarkeit/ Kalkulierbarkeit staatlicher Vorschriften ▪ Gründungsklima hat sich in den letzten 10 Jahren positiv verändert ▪ Hohe staatliche Regulierungsdichte

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
makro-soziales Umfeld	<i>Unternehmerbild</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Förderung von Unternehmen hat Priorität in der Politik ▪ Unternehmensgründung wird in den Medien positiv dargestellt ▪ Unternehmensgründung ist angesehene Tätigkeit ▪ Unternehmer, die viel Geld verdienen, sind angesehen ▪ Gescheiterte Gründung hat keine Auswirkung auf berufliche Laufbahn ▪ Gründer, der Unternehmer aufgibt, hat schlechtes Image
Gründungshelfer	<i>Gründungsberater</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Steuerberater ▪ Freunde, Bekannte, die selber selbstständig waren ▪ Bankmitarbeiter ▪ Unternehmensberater
	<i>Wirtschaftsförderung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Berufsverbände ▪ Handwerkskammern ▪ Industrie- und Handelskammer ▪ Arbeitsamt
Gründungsförderungsprogramme	<i>Finanzierungshilfen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transparente Förderung ▪ Ausreichende Anzahl an Förderprogrammen ▪ Informationen zur Förderung sind leicht zugänglich ▪ Informationen zur Förderung sind verständlich/ übersichtlich aufbereitet ▪ Bereitstellung öffentlicher Mittel erfolgt in angemessener Zeitspanne
	<i>Information/ Beratung/ Lotsen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kenntnis Gründungsprofessuren/ Kenntnis Gründungsvorlesungen ▪ Kenntnis Projekt NuK ▪ Hilfe Wirtschaftsförderung/ Hilfe Verbände

Anhang 12: Zusammenfassung der evaluierten Einflussvariablen auf den Gründungserfolg
(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
Standort – mikro-sozial	<i>Verankerung in der Region</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gründer stammt aus der Region
Standort – makro-sozial	<i>Standortpotential</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lead-Customer ▪ Marktanteil an einer Region ▪ Verteilung der Marktanteile einer Region ▪ Ausgedehnte regionale Expansion ▪ Kleinere regionale Expansion
	<i>Standort</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Region Ostdeutschland ▪ Region Wien/ Köln/ Stuttgart
	<i>Einwohnerdichte</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einwohnerdichte ▪ Bevölkerungsdichte
	<i>Infrastruktur</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reisezeit Auto ▪ Reisezeit Zug ▪ Reisezeit Flug
	<i>Lokalisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Spillover-Effekte/ Location coefficient Industry/ Location coefficient start-ups ▪ Anteil Beschäftigte innerhalb TU ▪ KSI Industrie/ KSI start-ups
<i>Urbanisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anteil Beschäftigte außerhalb TU 	
Märkte – Konkurrenz	<i>Mindest-optimale Betriebsgröße</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ MOB ▪ Economies of Scale/ Skaleneffekte/ Größenvorteile ▪ Werbe/Umsatz-Effektivität ▪ Kosten-/Nachteils-Verhältnis ▪ Markteng (MOB/ Umsatz), MO-Investition
	<i>Kapitalintensität</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kapitalintensität/ Investitionen ▪ Eintrittsbarriere (Umsatz(Kosten-Nachteils-Verhältnis)/ Eintrittsbarriere (Beschäftigte(Kosten-Nachteils-Verhältnis))
	<i>Konzentrationsgrad</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konzentrationsgrad/ Concentration Index ▪ Konzentrationsgrad innerhalb/ außerhalb

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
Märkte – Konkurrenz	<i>Stilllegungen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anteil Stilllegungen ▪ Schließungsrate
	<i>Entrepreneurial Regime</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Innovationsrate Gesamt ▪ Innovationstate Kleinunternehmen, Innovationsanteil Kleinunternehmen/ Gesamtinnovation ▪ Anteil Kleinbetriebe ▪ Technologisches Regime
	<i>Gewinnaussichten</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstum/ Marktwachstum (Umsatz) ▪ Exportquote ▪ Rentabilität ▪ Umsatz/ Umsatzproduktivität allg. ▪ Marktweite (Umsatz)/ dynamische Marktweite (Beschäftigte)/ statische Marktweite (MOB/ Nachteil)
	<i>Marktausrichtung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielmarkt Regionen ▪ Zielmarkt Segment
Markt – Kunden	<i>Nachfrageentwicklung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beschäftigtenentwicklung ▪ Unsicherheit Nachfrageentwicklung ▪ Beschäftigtenwachstum/ Bevölkerungsentwicklung ▪ Entwicklung Kundenzahlen/ Kundentyp bevorzugt/ Kundentyp KMU/ Kundentyp große Unternehmen ▪ Lokale, nationale Verteilung Kunden/ internationale Verteilung Kunden ▪ Absatz im Produzierenden Gewerbe ▪ Veränderung Auftragseingang
Markt – Arbeitnehmer	<i>Arbeitnehmerpotential</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fluktuation Region/ Fluktuation Industrie ▪ Spezialisierungsgrad/ Konzentrationsgrad Personal ▪ Hohes Humankapital/ Beschäftigte
Konjunktur	<i>Lohnniveau</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lohnkosten
	<i>Arbeitslosenquote</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arbeitslosenquote/ Arbeitslosenquote Entwicklung
	<i>BIP/ BWS</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bruttowertschöpfung/ Bruttoinlandsprodukt
	<i>Zinsen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Veränderung langfristiger Zinsen/ Veränderung Zinsen Kontokorrent

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
FuE-Umfeld	<i>FuE-Umfeld</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FuE-Beschäftigte ▪ Standort in Technologie- /Gründerzentrum ▪ Konzentrationsgrad FuE-Personal ▪ Konzentrationsgrad Patente/ Spezialisierung Patente ▪ Kontakte zur Wissenschaft ▪ Mitglied Innovationsnetzwerk ▪ Wissens-Spillover innerhalb/ Wissens-Spillover außerhalb
Gründungsform	<i>Entstehungsform</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vollerwerb/-Teilerwerb ▪ Umprofilierung ▪ Ausgründung/ Spin-off ▪ Neugründung/ Start-up
	<i>Teamgründung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Teamgründung
	<i>Beteiligungen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beteiligung ▪ Umfang Beteiligung/ Beteiligungen aus Ostdeutschland/ Beteiligungen aus Westdeutschland
Rechtsform	<i>Kapitalgesellschaften</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ GmbH ▪ GmbH & Co. KG ▪ KG
	<i>Personengesellschaften</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einzelunternehmen ▪ BGB ▪ OHG
Organisation – Personal	<i>Startgröße</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beschäftigte im 1. Geschäftsjahr ▪ Startgröße
	<i>Beschäftigtenentwicklung</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wachstumsrate Beschäftigung ▪ Relative Betriebsgröße 3 Jahre vor Schließung ▪ Aktuelle Größe/ Größe ▪ Anzahl Beschäftigten

Faktorbereich	agg. Faktor	Variablen
Branche	<i>TWU-Branche</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Biotechnologie ▪ Mikroelektronik/ Elektroindustrie ▪ Maschinenbau ▪ Softwareentwicklung ▪ Sonstige Technologiegebiete ▪ Verarbeitendes Gewerbe ▪ Technologieintensive Dienstleistungen/ wissensintensive Dienstleistungen/ Unternehmensberatung/ Architektur/ Ingenieur/ Werbung/ Beratung/ Technischer Service ▪ EDV/ Internet-Media-Software/ Datenverarbeitung – Datenbanken/ andere EDV-Services ▪ Beratung ▪ Technischer Handel
	<i>andere Branchen</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Grundstücks-/ Wohnungswesen
Geschäftszweck	<i>Produktdiversifikation</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktdiversifikation/ Produktspektrum/ Diversifikation/ Umfang Produkt und Dienstleistungen
Kapitalstruktur	<i>Kapitalstruktur</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anzahl der Beziehungen zu Banken ▪ Öffentliche Fördermittel ▪ Kapitalbedarf < 15.000€/ Kapitalbedarf 40.000-75.000€ ▪ Kapitalbedarf >75.000€
Entwicklung	<i>Alter</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alter/ Unternehmensalter ▪ Junges Unternehmen (konträres Vorzeichen)
	<i>Frühphase</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intensität der Gründungsvorbereitung (konträres Vorzeichen)/ 2wöchige Vorbereitung (konträres Vorzeichen) ▪ Frühphase des Produktlebenszyklus ▪ Werbung von Kunden (konträres Vorzeichen)
Realgüter	<i>Produktivität</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsatzproduktivität im 1. Geschäftsjahr/ Wachstum Umsatzproduktivität/ Umsatzproduktivität 3 Jahre vor Schließung/ Umsatz im 1. Geschäftsjahr ▪ Vertriebskooperation/ Beginn der Vertriebsaktivitäten ▪ Fertigungskooperation, Zulieferaktivitäten

		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kooperation Einkauf, Absatz, Werbung
Nominalgüter	<i>Startkapital</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Startkapital im 1. Geschäftsjahr
Innovation	<i>Innovationsaktivitäten</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ FuE-Aktivitäten/ FuE-treibend/ FuE-Ausgaben ▪ Produktinnovation/ Innovation – neue Produkte und Dienstleistungen ▪ Pull-Innovationen/ push-Innovationen ▪ Komplexität des Innovationsvorhabens ▪ Anwendungsbereich der Innovationen ▪ Patentschutz ▪ FuE-Kooperation/ Kooperationsintensität ▪ Intensität Kundennähe im Innovationsprozess/ Kundenintegration

Anhang 13: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren des Gründungskontextes auf den Gründungserfolg von technologieorientierten Gründungen
(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Standort	Einwohnerdichte	0	2	9	11
	Infrastruktur	0	0	9	9
	Urbanisation	0	0	2	2
	Lokalisation	4	0	3	7
Märkte	mindest optimale Betriebsgröße	1	0	6	7
	Kapitalintensität	3	0	10	13
	Konzentrationsgrad	0	1	12	13
	Gründungsrate	1	9	1	11
	Stilllegungen	0	1	3	4
	Entrepreneurial Regime	0	0	2	2
	Gewinnaussichten	7	0	7	14
	Marktausrichtung	0	0	11	11
	Nachfragentwicklung	1	0	4	5
Arbeitnehmerpotential	9	1	0	10	
Konjunktur	Lohnniveau	0	0	6	6
	Arbeitslosenquote	0	0	3	3
	BIP/BWS	4	0	0	0
	Zinsen	0	0	11	11
FuE-Umfeld	FuE-Umfeld	4	3	4	11

Anhang 14: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Einflussfaktoren der Unternehmung auf den Gründungserfolg von wissensorientierten Gründungen

(Quelle: Eigene Darstellung)

Faktor	Variable	p+	p-	n.s.	Σ
Gründungsform	Entstehungsart	0	0	1	1
	Teamgründung	0	0	1	1
	Beteiligungen	0	0	1	1
Rechtsform	Kapitalgesellschaft	0	0	1	1
	Personengesellschaft	0	0	1	1
Organisation	Startgröße	0	1	0	1
	Beschäftigtenentwicklung	0	0	2	0
Branche	TW-Branche	1	1	4	6
Geschäftszweck	Produktdiversifikation	0	0	1	1
Kapitalstruktur	Kapitalstruktur	0	0	1	1
Entwicklung	Alter	1	3	2	
Innovation	Innovationsaktivitäten	4	0	2	6

Anhang 15: Gegenüberstellung der Operationalisierungen von Gründungserfolg in den untersuchten Studien – detaillierte Auflistung

(Quelle: Eigene Darstellung)

Studie	Überleben	Beschäftigten- wachstum	Umsatzwachstum
<i>Audretsch (1991)</i>	X		
<i>Bulmahn (2002)</i>	X		
<i>Fritsch, Brixy & Falck (2006)</i>	X		
<i>Grotz & Brixy (2003)</i>	X		
<i>Nerlinger (1998)</i>		X	
<i>Pleschak & Werner (1999)</i>	X	X	X
<i>Niese (2003)</i>	X		
<i>Almus, Engel & Nerlinger (1999)&</i>		X	
<i>Almus, Nerlinger & Steil (1999)</i>		X	
<i>Otto & Fornahl (2008)</i>		X	
<i>Van Phu, Kaiser & Laisney (2000)</i>			X
<i>Lassch, Le Roy & Yami (2005)</i>		X	
<i>Egeln, Fryges & Gottschalk et al. (2007)</i>	X	X	X
<i>Becker (2005)</i>		X	X
<i>Audretsch & Dohse (2004)</i>	X	X	
<i>Tamásy (2002)</i>	X		
<i>Koch & Strotmann (2003)</i>		X	
Summe	9	10	4

Inhaltsverzeichnis der beiliegenden CD-ROM

01. Diplomarbeit JLentzy & Excel-Übersicht 1 und 2 (*.doc; *.docx; *.pdf)

02. Online-Literatur (*.pdf)

03. Abbildungen (*.ppt; *.png)

04. Übersicht Einflussfaktoren (*.xls; *.pdf)

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich an Eides statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen (einschließlich elektronischer Quellen) direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind ausnahmslos als solche kenntlich gemacht.

Diese Arbeit wurde weder im Inland noch im Ausland in gleicher oder ähnlicher Form einer Prüfungsbehörde vorgelegt und ist auch nicht veröffentlicht.

Janine Lentzy, Cottbus, den 22. September 2008

