



Marc Oliver Schwehm

**Entrepreneurship im internationalen Vergleich:
Erfassung, Beobachtung und Erklärung**

**Eine konzeptionelle Analyse aus der Sicht von Deutschland
unter besonderer Berücksichtigung des
Global Entrepreneurship Monitor**

**Publikationen
des Marburger Förderzentrums für Existenzgründer aus der
Universität
Mafex
Band 14/2007**

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Marc Oliver Schwehm:
Entrepreneurship im internationalen Vergleich:
Erfassung, Beobachtung und Erklärung; Eine konzeptionelle Analyse aus der Sicht
von Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des Global Entrepreneurship
Monitor; Marburg 2007
(Mafex-Publikationen; 14/2007)
ISBN: 978-3-8334-9944-9

Herausgeber: Marburger Förderzentrum für
Existenzgründer aus der Universität
Universitätsstrasse 25
35037 Marburg

Herstellung und Verlag: Books on Demand GmbH, Norderstedt

Alle Rechte der Vervielfältigung und Verbreitung vorbehalten. Dieses Buch darf,
auch auszugsweise, ohne Erlaubnis des Verfassers nicht durch Nachdruck,
Fotokopie etc. vervielfältigt oder durch Funk, Fernsehen etc. verbreitet werden.
All rights reserved. No part of this Book may be reproduced or transmitted in any
form or by any means without author permission.

Printed in Germany
ISBN 978-3-8334-9944-9

Danksagung

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als externer Doktorand bei Herrn Prof. Dr. Jochen Röpke im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften am Lehrstuhl für Wirtschaftstheorie III an der Philipps-Universität Marburg.

Mein besonderer Dank ergeht an Herrn Prof. Dr. Röpke für die Anregung, die Betreuung und die Förderung meiner Arbeit. Durch seine offene und herzliche Art, seine zahlreichen Ratschläge und Hinweise hat er wesentlich zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen. Nicht zuletzt seine Ansätze zum evolutorischen Unternehmertum haben mir wertvolle Anregungen für die eigenen Gedanken und Konzepte gegeben.

Herrn Prof. Dr. Fehl danke ich für das Interesse an dieser Arbeit und für die Übernahme des Zweitgutachtens. Weiterhin danke ich Herrn Prof. Dr. Kerber und Herrn Prof. Dr. Alpar, die die Promotionskommission vervollständigt haben.

Der größte Dank gebührt meiner Familie. Sie hat mich jederzeit und in allen Belangen unterstützt. Ohne ihren Beistand wäre dieser Schritt nicht möglich gewesen.

Neben allen, die ebenfalls zu dieser Arbeit beigetragen haben, aber nicht namentlich genannt werden, möchte ich weiterhin folgende Personen erwähnen:

Dass ich mich nach dem Einstieg in die berufliche Praxis doch wieder für die Idee einer Promotion erwärmen konnte, verdanke ich Herrn Frank Lorentz. Beim ersten Schritt in diese Richtung half mir Herr Prof. Dr. Stefan Georg mit dem Einstieg in die wissenschaftliche Arbeit. Die saarländische Universitäts- und Landesbibliothek, hier insbesondere Herr Wolfgang Schu, ermöglichte mir die Nutzung der Infrastruktur im Rahmen meiner Rechercharbeiten.

Weiterhin zu nennen sind Frau Sibylle Sauer, Herr Daniel Altmeyer und Herr Andreas Brill, die ebenso eine gewichtige Rolle im Rahmen der Entstehung der Arbeit eingenommen haben...

...und natürlich auch der Mumpfl!

Saarbrücken im April 2007

Marc Oliver Schwehm

Inhaltsverzeichnis

Danksagung	I
Inhaltsverzeichnis.....	III
Abbildungsverzeichnis	VI
Tabellenverzeichnis	VIII
Abkürzungsverzeichnis	IX
1 Einleitung.....	1
1.1 Motivation und Zielsetzung der Arbeit.....	1
1.2 Vorgehensweise.....	2
2 Sensibilisierung für relevante Begriffe der Arbeit.....	4
2.1 Die Begriffsvielfalt in der Entrepreneurship-Forschung	4
2.2 Entwicklung und Facetten des Begriffs Entrepreneurship	5
2.3 Vergleich der zentralen Begriffe.....	11
2.4 Unterscheidung der Gründungsformen.....	14
2.5 Der Zusammenhang zwischen Wachstum und Entwicklung	16
3 Darstellung relevanter Theorien.....	18
3.1 Überblick	18
3.2 Entrepreneurship Research	18
3.2.1 Die Entwicklung der Entrepreneurship-Forschung.....	18
3.2.2 Gründungsforschung und Entrepreneurship in Deutschland	23
3.3 Erfolgsfaktorenforschung	26
3.3.1 Die Entwicklung der Erfolgsfaktorenforschung.....	26
3.3.2 Erfolgsfaktorenforschung im Entrepreneurship	30
3.3.3 Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung	35
3.4 Entrepreneurship und Wachstum.....	38
3.4.1 Die Entwicklung der Wachstumstheorie.....	38
3.4.2 Kritik und Weiterentwicklung der wachstumstheoretischen	43
Ansätze.....	43
4 Konturierung der Erfassbarkeit, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship	49
4.1 Grundlagen der Erfassung, Beobachtung und Erklärung	49
4.2 Ansätze zur Erfassung statistischer Daten	49
4.2.1 Überblick.....	49
4.2.2 Die Prozesse der statistischen Erkenntnisgewinnung im	50
Vergleich.....	50
4.2.3 Entwicklung des Analyserahmens für die vorliegende Arbeit	52
4.2.4 Anforderungen an den Prozess der Erkenntnisgewinnung.....	58
4.3 Beobachtung und Erklärung.....	62
4.4 Dimensionen der Erklärung für Entrepreneurship.....	65
5 Die statistische Erfassung von Entrepreneurship am Beispiel von	69
Deutschland	69
5.1 Grundlagen der statistischen Erfassung von Entrepreneurship	69
5.2 Datenquellen der amtlichen Statistik.....	70
5.2.1 Überblick.....	70

5.2.2	Die Gewerbeanzeigenstatistik	71
5.2.3	Die Umsatzsteuerstatistik	75
5.2.4	Die Beschäftigtenstatistik (Sozialversichertenstatistik)	77
5.2.5	Zusammenfassung und Vorstellung ausgewählter Ergebnisse	81
5.3	Projekte zur Generierung einer Gründungsstatistik	84
5.3.1	Die Mannheimer Gründungspanels	84
5.3.2	Die Gründungsstatistik des IfM Bonn	86
5.3.3	Der Mikrozensus als Basis einer Gründungsstatistik	87
5.3.4	Das Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes	89
5.3.5	Der Gründungsmonitor (KfW/DtA).....	91
5.3.6	Zusammenfassung	93
6	Ansätze zur Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship auf internationaler Ebene.....	95
6.1	Grundlagen der Erfassung und Analyse von Entrepreneurship auf internationaler Ebene	95
6.2	Institutionen und Projekte mit internationalem Fokus	96
6.2.1	Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD).....	96
6.2.2	Die EU und das Beobachtungsnetz der europäischen KMU	97
6.2.3	Der Global Competitiveness Report.....	99
6.2.4	Das World Competitiveness Yearbook.....	100
6.2.5	Der Global Entrepreneurship Monitor.....	102
6.2.6	Weitere Quellen für Entrepreneurship	103
6.3	Betrachtung der relevanten Phasen im Forschungsprozess	104
6.3.1	Überblick.....	104
6.3.2	Formulierung des Forschungsproblems.....	105
6.3.3	Theoriebildung.....	110
6.3.4	Konzeptspezifikation und Operationalisierung	121
6.3.5	Bestimmung der Untersuchungsformen und Auswahl der Untersuchungseinheiten.....	129
6.3.6	Erfassung, Analyse und Aufbereitung der Daten	138
6.3.6.1	Grundlagen.....	138
6.3.6.2	Erste Forschungsfrage (Das Niveau der Gründungsaktivität)	139
6.3.6.3	Zweite Forschungsfrage (Der Einfluss von Entrepreneurship auf Wachstum und Wohlstand)	144
6.3.6.4	Dritte Forschungsfrage (Hemmende und fördernde Faktoren für Entrepreneurship)	149
6.3.6.4.1	Allgemeines	149
6.3.6.4.2	Chancen und Potenziale.....	152
6.3.6.4.3	Soziale Normen und kulturelle Werte	152
6.3.6.4.4	Strukturelle Rahmenbedingungen	153
6.3.6.4.5	Finanzierung	153
6.3.6.4.6	Bildung und Ausbildung	154
6.3.6.4.7	F&E, Technologie und Innovation	155
6.3.7	Interpretation und Empfehlung	156

6.3.7.1	Der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum als Empfehlungsgrundlage	156
6.3.7.2	Die (direkten) Einflussbereiche der Politik auf das Wirtschaftssystem	160
6.3.7.3	Relevante demographische Merkmale	161
6.3.7.4	Soziale und kulturelle Aspekte	162
6.3.7.5	Die Finanzierung von Entrepreneurship als spezieller wirtschaftspolitischer Aspekt	163
6.3.7.6	Die Rolle der Bildung/Ausbildung.....	163
6.3.8	Zusammenfassende Betrachtung der verbleibenden Phasen	165
7	Kritische Würdigung der Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship.....	167
7.1	Zusammenfassung und Bewertung der Ergebnisse	167
7.1.1	Entrepreneurship in der deskriptiven Analyse.....	167
7.1.2	Entrepreneurship in der inferenziellen Analyse.....	172
7.1.2.1	Methodische Würdigung	172
7.1.2.2	Inhaltliche Würdigung.....	174
7.1.2.3	Würdigung der Empfehlungen	178
7.2	Ansätze zur Weiterentwicklung der Erfassung, Beobachtung und Erklärung am Beispiel des Global Entrepreneurship Monitor	179
7.2.1	Überblick.....	179
7.2.2	Formulierung des Forschungsproblems	180
7.2.3	Theoriebildung	181
7.2.4	Konzeptspezifikation und Operationalisierung	184
7.2.5	Implikationen für die Aussprache von Empfehlungen	188
8	Fazit.....	190
8.1	Zusammenfassung der Ergebnisse	190
8.2	Ausblick	192
	Literaturverzeichnis	XIII

Abbildungsverzeichnis

Abb. 2.1:	Typen von Entrepreneuren	13
Abb. 2.2:	Gründungsformen	15
Abb. 3.1:	Die Ausbildung der verschiedenen Schulen nach Cantillon	19
Abb. 3.2:	4-Ebenen-Systematik der Entrepreneurship-Forschung	25
Abb. 3.3:	Methoden zur Identifikation von Erfolgsfaktoren.....	29
Abb. 3.4:	Bezugsrahmen bei Klandt.....	31
Abb. 3.5:	Bezugsrahmen bei Frese	31
Abb. 3.6:	Gründungsziele und Erfolgsaspekte	33
Abb. 3.7:	Konventionelles Modell volkswirtschaftlichen Wachstums	44
Abb. 3.8:	Final framework: linking entrepreneurship to economic growth.....	47
Abb. 4.1:	Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung.....	53
Abb. 4.2:	Phasen des Forschungsprozesses.....	55
Abb. 4.3:	Hybrider Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung.....	58
Abb. 4.4:	Coverage-Probleme bei der Erfassung von Gründungen.....	59
Abb. 4.5:	A framework for describing new venture creation.....	68
Abb. 5.1:	Gewerbemeldung als Meldevorgang	72
Abb. 5.2:	Von der Meldung des Arbeitgebers zur Statistik.....	78
Abb. 5.3:	Prozess der Aufnahme einzelner Dateien in das	
	Unternehmensregistersystem	90
Abb. 5.4:	Bisher durchgeführte Studien des KfW-Gründungsmonitors.....	92
Abb. 6.1:	Model of Entrepreneurial Processes Affecting National Economic Growth (1999)	111
Abb. 6.2:	Modell des GEM (1999)	112
Abb. 6.3:	GEM Conceptual Model (2004).....	113
Abb. 6.4:	Framework of determinants of entrepreneurship	116
Abb. 6.5:	Bezugsrahmen bei Klandt (detailliert)	118
Abb. 6.6:	Detaillierter Bezugsrahmen bei Klandt und Brüning	119
Abb. 6.7:	Theoretischer Rahmen für KMU in Europa.....	120
Abb. 6.8:	Indizes des GEM im Rahmen des Entwicklungsprozesses eines	
	Unternehmens.....	123
Abb. 6.9:	Adult Population Interview Schedule des GEM (2003).....	125
Abb. 6.10:	Beteiligte Länder nach Jahren	135
Abb. 6.11:	Ergebnisse der Bevölkerungsbefragung von 1999–2006 (Nascent	
	Entrepreneurs) für Deutschland	140
Abb. 6.12:	Nascent, new firms and TEA Prevalence Rates by Age and	
	Gender (2000).....	141

Abb. 6.13: Alternative Gründungsquoten in ausgesuchten GEM-Ländern (2004).....	143
Abb. 6.14: TEA und Wachstum (2003).....	145
Abb. 6.15: National Income and Fitted Parabolic Trend (2004).....	147
Abb. 6.16: Dynamic Capitalism Typology nach Kirchhoff	148
Abb. 7.1: Autopoietische Dynamik regionaler Innovations- und Evolutionssysteme	170
Abb. 7.2: Erweitertes konzeptionelles Modell des GEM	182
Abb. 7.3: Ebenenmodell des GEM	183
Abb. 7.4: Integration der funktionalen Klassen nach Röpke in das konzeptionelle Modell.....	185
Abb. 7.5: Strukturierung der Unternehmensdynamik	187
Abb. 7.6: Pyramidenmodell zur Verortung von Entrepreneurship.....	188

Tabellenverzeichnis

Tab. 2.1:	Unternehmerische Funktionen	7
Tab. 2.2:	Wirtschaftliche Funktionen des Unternehmers in der internationalen Unternehmerforschung	9
Tab. 2.3:	Kompetenzprofile: Unternehmer versus Manager	11
Tab. 2.4:	Unternehmerbegriffe im internationalen Vergleich	12
Tab. 3.1:	Summary of approaches for describing entrepreneurship.....	22
Tab. 5.1:	Gliederungspositionen der Gewerbeanmeldung.....	74
Tab. 5.2:	Coverage-Probleme bei der Umsatzsteuerstatistik	76
Tab. 5.3:	Wesentliche Ausprägungen des Gründungsgeschehens	82
Tab. 5.4:	Neue Berechnungsmethode des IfM Bonn	87
Tab. 6.1:	Die Definition von SME nach der europäischen Richtlinie.....	126
Tab. 6.2:	Datenquellen des GEM-Modells	131
Tab. 6.3:	Rangplätze der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich (2004)	151
Tab. 7.1:	Unternehmerfunktion und Effizienz	172

Abkürzungsverzeichnis

A	Austria/Österreich
Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
alt.	alternativ
Aufl.	Auflage
Bd.	Band
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BO	Business Ownership
BSP	Bruttosozialprodukt
bspw.	beispielsweise
BWL	Betriebswirtschaftslehre
bzgl.	bezüglich
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CATI	Computer Assisted (auch Aided) Telephone Interviewing
CEO	Chief Executive Officer
CH	Confoederation Helvetica/Schweiz
D	Deutschland
DBW	Die Betriebswirtschaft
d.h.	das heißt
DM	Deutsche Mark
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
DUV	Deutscher Universitäts-Verlag
EC	European Community
EG	Europäische Gemeinschaft
et&p	Entrepreneurship, Theory and Practice
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
e.V.	eingetragener Verein
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
F	Frankreich
f(x)	Funktion (von x)
F&E	Forschung und Entwicklung
FEA	Firm Entrepreneurial Activity
ff.	folgende (Seiten)
FGF	Förderkreis Gründungsforschung e.V.
G7	„Gruppe der Sieben“ – Zusammenschluss der sieben führenden westlichen Industrie- nationen
GB	Großbritannien
GCR	Global Competitiveness Report

GDP	Gross Domestic Product (entspricht BIP)
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GewO	Gewerbeordnung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GR	Global Report
H.	Heft
Hrsg.	Herausgeber
IE	International Entrepreneurship
i.e.	id est
i.e.S.	im engeren Sinn
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (ifo: Akronym aus <u>I</u> nformation und <u>F</u> orschung)
ILO	International Labour Organization
IMD	International Institute for Management Development
IPO	Initial Public Offering
i.w.S.	im weiteren Sinn
Jg.	Jahrgang
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere/mittelgroße Unternehmen
MA	Mitarbeiter
Mafex	Marburger Förderzentrum für Existenz- gründer
Mass.	Massachusetts
MIT	Massachusetts Institute of Technology
NRW	Nordrhein-Westfalen
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
o.J.	ohne Jahresangabe
o.S.	ohne Seitenangabe
o.V.	ohne Verfasser
p.	page
PIMS	Profit Impact of Market Strategies
RTD	Research and Technological Development
S.	Seite
SBS	structural business statistics
SGB	Sozialgesetzbuch
SME	small and medium sized enterprises
StBA	Statistisches Bundesamt
Tab.	Tabelle
TEA	Total Entrepreneurial Activity
u.a.	und andere
u.ä.	und ähnliche(s)

UN	United Nations
URS	Unternehmensregistersystem
US/A	United States/of America
USt	Umsatzsteuer
UStG	Umsatzsteuergesetz
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume
WCY	World Competitiveness Yearbook
WEF	World Economic Forum
WiGeo	Wirtschaftsgeographie
WiGeschichte	Wirtschaftsgeschichte
z.B.	zum Beispiel
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschafts- forschung
ZfB	Zeitschrift für die Betriebswirtschaft

1 Einleitung

1.1 Motivation und Zielsetzung der Arbeit

„Entrepreneurship matters“

Mit dieser Feststellung beginnen Audretsch u.a. (2002, S. 1) ihre Ausführungen zu „Understanding Entrepreneurship Across Countries and Over Time“. Dass Entrepreneurship eine bedeutende Rolle spielt, ist unbestritten. In vielen Bereichen werden mit Entrepreneurship positive Aspekte verbunden. Auf politischer bzw. volkswirtschaftlicher Ebene bringt man damit die Schaffung neuer Arbeitsplätze, die Belebung des Wettbewerbs und somit Wachstum bzw. Entwicklung in Verbindung. Für die Betriebswirtschaft sind unter anderem die Facetten Innovation und Durchsetzungsvermögen als Basis eines konkurrenzfähigen Unternehmens von gesteigertem Interesse. Aus einem individuellen/persönlichen Betrachtungswinkel heraus wird darin eine Möglichkeit der Selbstverwirklichung oder der finanziellen Unabhängigkeit gesehen.

Nicht nur diese diese Aspekte haben dazu geführt, dass sich in der Wissenschaft national wie international ein eigenständiges Forschungsgebiet herausgebildet hat, das sich mit Entrepreneurship beschäftigt (vgl. Acs und Audretsch, 2003, S. 3ff.). Doch bereits bei der Frage nach einem gemeinsamen Verständnis für den Begriff zeigt sich die Verschiedenartigkeit der Vorstellungen, die nicht zuletzt durch die voneinander abweichenden Übersetzungen hervorgerufen werden. In Abhängigkeit von der zu Grunde gelegten Definition, versucht die Wissenschaft Entrepreneurship in all seinen Erscheinungsformen zu erfassen. Dabei bedient man sich der unterschiedlichsten Datenquellen. Ebenso vielgestaltig sind die Erhebungsmethoden. Die gewonnenen Daten dienen einerseits der Quantifizierung des Phänomens, andererseits seiner Erklärung. Auf der Suche nach den Ursache-Wirkungsbeziehungen wird über verschiedene Modelle eine Verbindung zu den oben genannten positiven Aspekten hergestellt. Die beschriebenen Bemühungen lassen sich in drei grundlegenden Fragen zusammenfassen, die als Basis der vorliegenden Arbeit dienen:

- Was genau ist Entrepreneurship?
- Wie wird Entrepreneurship erfasst und beobachtet?
- Welche Erklärungsansätze werden für Entrepreneurship geliefert?

Die einzelnen Fragen sind nicht neu und in starkem Maße von dem Beobachter abhängig, der sich mit der Interpretation, Diskussion und letztlich der Beantwortung beschäftigt. Deshalb scheint eine international vergleichende Ebene geeignet,

landes- bzw. regionalspezifische Besonderheiten aufzudecken und entsprechend bei der Beantwortung zu berücksichtigen. Als zentrales Analyseobjekt wird der Global Entrepreneurship Monitor gewählt. Mit diesem Projekt, das Entrepreneurship einem internationalen Vergleich unterzieht, hat das Forschungsgebiet eine signifikante Entwicklung erfahren (vgl. Bridge u.a., 2003, S. 133). Neben der Erfassung der unternehmerischen Aktivität werden deren Einfluss auf Wachstum und Wohlstand eines Landes sowie die Entrepreneurship bestimmenden Faktoren untersucht, um darauf aufbauend Empfehlungen für die Politik auszusprechen. Die Betrachtung dieser Ansätze, d.h. eine Untersuchung des Projekts auf konzeptioneller und inhaltlicher Ebene, bildet den Schwerpunkt der Auseinandersetzung mit den zentralen Fragen der Arbeit.

Der Global Entrepreneurship Monitor wird seit 1999 veröffentlicht und hat sich seit dieser Zeit methodisch und inhaltlich weiterentwickelt. Bislang liegen keine externen Untersuchungen vor, die die Vorgehensweise des Projekts einer umfassenden Analyse unterziehen. Durch einen Vergleich mit weiteren Studien auf dem Gebiet sowie einer Untersuchung der Veränderungen der Methode im Zeitablauf sollen diesbezüglich erste Ergebnisse präsentiert werden. Die aufgedeckten Kritikpunkte werden genutzt, um Optimierungspotenziale aufzuzeigen.

1.2 Vorgehensweise

Um sich dem Thema zu nähern, werden im zweiten Kapitel die wichtigsten Begriffe der Arbeit näher betrachtet. Der zentrale Terminus „Entrepreneurship“ wird in seiner Entwicklung und Deutung eingehend untersucht. Sein Bezug zur Gründungsthematik wird erarbeitet und ein Überblick sowie eine Unterscheidung der dort anzutreffenden Begrifflichkeiten angestrebt. Letztlich werden ebenfalls Überlegungen zu Wachstum und Entwicklung in ihrer Verbindung zu Entrepreneurship vorgetragen.

Die Darstellung relevanter Theorien im dritten Kapitel umfasst die Entrepreneurship-Forschung (Kapitel 3.2), die Erfolgsfaktorenforschung (Kapitel 3.3) und die Wachstumstheorie (Kapitel 3.4). Die Entwicklung der Entrepreneurship-Forschung wird auf internationaler Ebene aufgezeigt. Im Rahmen der Gründungsforschung werden die Anstrengungen auf diesem Gebiet im deutschsprachigen Raum untersucht. Die Ausführungen zur Erfolgsfaktorenforschung als mikroökonomisches Bindeglied zwischen Entrepreneurship und Wachstum zeigen deren Entwicklung und Einzug in die Gründungsforschung. In ähnlicher Weise wird die Wachstumstheorie vorgestellt. Über die Betrachtung der endogenen Ansätze und eine allgemeine Kritik werden Möglichkeiten zur Integration von Entrepreneurship in die Forschungsströmung detailliert.

Im Rahmen des vierten Kapitels wird einerseits ein Bezugsrahmen für die sich anschließende Analyse entwickelt (Kapitel 4.2), andererseits erfolgen allgemeine

Überlegungen zur Erfassung, Beobachtung und Erklärung, die ebenfalls das weitere Vorgehen bestimmen (Kapitel 4.3). Für den Analyserahmen, der sich aus Vorgehensmodellen der statistischen Erkenntnisgewinnung ableitet, werden Anforderungen definiert. Diesen Bedingungen der Erfassung folgt eine Betrachtung der Beobachtung und Erklärung in den für die Arbeit zielführenden Bedeutungszusammenhängen. Abschließend wird die Erklärung von Entrepreneurship in verschiedenen Dimensionen kategorisiert (Kapitel 4.4).

Das fünfte Kapitel fokussiert die Erfassung von Entrepreneurship in Deutschland. Damit wird beispielhaft die Bandbreite der Möglichkeiten, die Erfassung von Entrepreneurship innerhalb eines Landes zu verorten, aufgezeigt. Nach einem Überblick über den Beitrag der amtlichen Datenquellen (Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Beschäftigtenstatistik) werden ausgewählte Ergebnisse vorgestellt (Kapitel 5.2). Die teilweise auf den amtlichen Datenquellen aufbauenden Projekte zur Generierung einer Gründungs- bzw. Unternehmensstatistik werden analysiert und bewertet (Kapitel 5.3). Mit einer Zusammenfassung dieser Quellen schließt das Kapitel ab.

Kapitel sechs widmet sich Entrepreneurship auf einer international vergleichenden Ebene. Es werden Organisationen mit einem internationalen Erfassungsspektrum betrachtet, die für Entrepreneurship relevante Daten liefern (Kapitel 6.2). Neben der OECD, der EU, dem World Competitiveness Yearbook (WCY) und dem Global Competitiveness Report (GCR) wird der Global Entrepreneurship Monitor (GEM) als das für die Untersuchung zentrale Forschungsobjekt vorgestellt. Dem entwickelten Analyseschema folgend, wird der GEM im Vergleich zu weiteren internationalen Entrepreneurship-Projekten in den relevanten Phasen analysiert (Kapitel 6.3). Der Schwerpunkt liegt hierbei auf der konzeptionellen Ebene, wobei zusätzlich eine intensive Auseinandersetzung mit den Empfehlungen, die der Report ausspricht, angestrebt wird.

Im Rahmen der Würdigung in Kapitel sieben werden die gefundenen Ergebnisse zusammengefasst und bewertet (Kapitel 7.1). Es werden alternative Konzepte zur Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship hergeleitet, die sowohl konzeptionell als auch inhaltlich die bisherigen Sichtweisen strukturieren und ergänzen. Um nicht auf der Ebene der Kritik zu verbleiben, werden Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Ansätze des GEM aufgezeigt (Kapitel 7.2).

Das Fazit des achten Kapitels kondensiert die wesentlichen Erkenntnisse der Arbeit. Die Bewertung der Ergebnisse ermöglicht einen Ausblick auf die zukünftigen Herausforderungen des GEM im Rahmen der internationalen Entrepreneurship-Forschung.

2 Sensibilisierung für relevante Begriffe der Arbeit

2.1 Die Begriffsvielfalt in der Entrepreneurship-Forschung

Bevor eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Thema Entrepreneurship möglich wird, ist es erforderlich, sich mit den relevanten Begriffen der Arbeit und deren Bedeutungszusammenhängen näher zu befassen. Dabei sollte für die interessierenden Begriffe, soweit möglich, eine genaue Beschreibung des Sachverhalts und des Gültigkeitsbereichs erfolgen. Wie sich herausstellen wird, ist dies nur begrenzt möglich und wird daher in Zusammenhang mit dem Adäquationsprozess für bestehende und zukünftige Projekte wieder aufgegriffen, um über detaillierte Definitionsmöglichkeiten nachzudenken.¹ Die Schwierigkeiten erwachsen zum einen aus den vielfältigen Betrachtungswinkeln der komplexen Begriffe eines solchen Themenbereichs, für die jeder andere Aspekte des Begriffsinhalts im Vordergrund sieht, zum anderen aus der Kurzlebigkeit einer exakten Definition, die auf diesem Gebiet oftmals gezwungen ist, sich aktuellen wirtschaftlichen, politischen oder rechtlichen Gegebenheiten anzupassen (vgl. Kondakow, 1983, S. 115ff. sowie Tamás, 1964, S. 43ff.).

An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass in der vorliegenden Arbeit aufgrund der Begriffsvielfalt sowie der voneinander abweichenden Definitionen im Englischen und im Deutschen mehrfach der englische Ausdruck verwendet wird. Dadurch soll die Verwendung deutscher Begriffe vermieden werden, die dem Begriffsinhalt des englischen Ausdrucks nicht gerecht werden. Dieses Vorgehen trägt unter anderem der Tatsache Rechnung, dass der Kern der Arbeit, der Global Entrepreneurship Monitor, mit einer englischsprachigen Terminologie arbeitet, die im Deutschen unterschiedlich übersetzt wird.

Im Folgenden wird zunächst versucht, sich dem Begriff Entrepreneurship anzunähern und die mit ihm verbundenen Bedeutungszusammenhänge aufzuhellen. Nach diesem essenzialistischen Ansatz der Abgrenzung von Entrepreneurship werden, dieser Denkweise folgend, die Begriffe Entrepreneur, Unternehmer und Gründer auf Gemeinsamkeiten und Unterschiede untersucht.² Zu

¹ Der Begriff der Adäquation wurde zu Beginn der fünfziger Jahre durch Heinrich Hartwig geprägt (vgl. Hartwig, 1956, S. 262). Er bezeichnet den Transformationsprozess eines realen Begriffs (oder auch Problems) in den formalen Bereich der Statistik. Dabei soll der im Begriff enthaltene Sinn möglichst erhalten bleiben, die neue Definition aber statistisch operabel (Ermöglichung von Messbarkeit und Zählbarkeit) sein (Menges, 1982b, S. 297). Nähere Ausführungen zum Adäquationsprozess finden sich in Kapitel 4.2.3.

² Der Begriff Essenzialismus wird hier in Anlehnung an Popper (1987, S. 21-27) verwendet, der ihn erstmals als Alternative für den Realismus oder auch Idealismus vom Nominalismus abgrenzt. Der Ursprung dieser Theorien findet sich im Universalienstreit (siehe Regenbogen und Meyer, 1998, S. 688). Die mit „essenzialistisch“ bezeichnete Vorgehensweise richtet sich nach der Vorstellung, es existiere etwas wie die Essenz, das Wesen eines Begriffs, in diesem Falle Entrepreneurship. Ein nominalistisches Vorgehen würde z.B. dem Versuch entsprechen, individuelle Begriffe zu untersuchen und einem Klassenbegriff des Entrepreneurship zuzuordnen (vgl. auch Fallgatter, 2002, S.11).

demselben Problemkontext gehörend, ergänzt im Anschluss eine Betrachtung verschiedener Gründungsformen das aufgezeigte Begriffsspektrum. Die Unterscheidung der Gründungsformen ermöglicht im Verlauf der Arbeit eine Präzisierung dessen, was in den einzelnen Entrepreneurship-Projekten und den zu Grunde liegenden Statistiken erfasst wird. Letztlich werden noch einige Überlegungen zu den Begriffen Wachstum, Entwicklung und Erfolg angestellt, die bei näherer Betrachtung des GEM sowie weiterer Erklärungsmodelle des Entrepreneurship mit im Zentrum des Analysezusammenhangs stehen.

2.2 Entwicklung und Facetten des Begriffs Entrepreneurship

Für den Begriff Entrepreneurship existiert keine eindeutige deutsche Übersetzung. Er wurde bzw. wird vielfach verwendet und in den jeweiligen Bedeutungszusammenhängen interpretiert. Aufgrund seiner Ausdifferenzierungen ist jedoch die Situation im Englischen nicht viel besser (Fallgatter, 2002, S. 13). Um eine erste Konturierung vorzunehmen, wird sich dem Begriff des Entrepreneurship bzw. dem des Entrepreneurs historisch genähert.

Der etymologische Ursprung des Wortes liegt im Lateinischen und Französischen, wo „prehendere“ bzw. „entreprendre“ soviel wie „unternehmen“ oder „anstrengen“ bedeutet. Erstmalige Verwendung in einem ökonomischen Zusammenhang fand der Begriff Entrepreneur ab dem 17. Jahrhundert als Akteur, der Verträge für öffentliche Aufträge abschloss, neue landwirtschaftliche Techniken einführte oder eigenes Kapital in Industrien einsetzte (Fallgatter, 2002, S. 12). Redlich (1964, S. 225) findet in Jaques des Bruslons Savary's Dictionnaire Universel de Commerce (1723) folgende Definitionen:

"Entreprendre. *Se charger de la réussite d'une affaire, d'un négoce, d'une manufacture, d'un bâtiment, etc. La Compagnie de l'Assiente a entrepris la fourniture des Nègres pour l'Amérique Espagnole. Le sieur Cadeau est le premier qui a entrepris en France la manufacture des Draps façon de Hollande. Ce Maître Maçon a entrepris ce bâtiment, & dot le rendre la clef à la main.*

Entrepreneur. *Celui qui entreprend un ouvrage. On dit: Un Entrepreneur de manufacture; un Manufacturier, un Maître Maçon..."*

Mit Cantillon (1755) werden kurze Zeit später die dynamischen Funktionen des Entrepreneurs erstmals theoretisch eingehend analysiert. Er erkannte bereits intuitiv Aspekte wie die Verringerung von Einkommensunsicherheiten für Arbeitnehmer, Kapitalanleger, etc. sowie die Suche nach Spekulationsgewinnen (Schoppe, 1995, S. 283ff.). Als Träger von Risiko ist sein Handeln durch Unsicherheit geprägt (Cantillon, 1931, S. 36ff.). Robert Turgot (1766) unterscheidet zwischen dem Kapitalisten und dem Entrepreneur, der Produktionsfaktoren auf eine

neue Art kombiniert, um damit einen eigenständigen Wert zu schaffen (Turgot, 1981, S. 135ff.). Beaudou wird zugeschrieben, im Jahr 1797 die Facetten eines Entrepreneurs mit folgenden Merkmalen zu erfassen (Hisrich, 1986, S. 96, zitiert nach Lang-von Wins, 2004, S. 5):

- Risikoübernahme,
- Planung von geschäftlichen Handlungen,
- Führung der bei ihm in Lohn stehenden Ausführenden seiner Pläne,
- Organisation der von ihm bezahlten Erfüllungsgehilfen und anderer ihm zur Verfügung stehenden Mittel sowie
- Eigentum an Produktions-, Organisations- und Handelsmitteln.

Im Gegensatz zu obigen Ausführungen ist für Schumpeter nicht der Unternehmer, sondern der Kapitalist als Risikoträger zu identifizieren (Schumpeter, 1952, S. 217).³

„Die Übernahme des Risikos ist in keinem Falle ein Element der Unternehmerfunktion. Mag er auch seinen Ruf riskieren, die direkte ökonomische Verantwortung eines Misserfolgs trifft ihn nie.“

Die sich verändernde politische, wirtschaftliche und soziale Situation des ausgehenden 18. Jahrhunderts schaffte die Voraussetzung für die industrielle Revolution. So wie zu diesem Zeitpunkt wurde und wird auch jede weitere Aufstiegsphase eines Kondratieffzyklus zu einer Quelle unternehmerischer Betätigung.⁴ Die Erfindungen respektive Ideen dieser Zeiten sind in Produkte oder Dienstleistungen umzusetzen und als Innovationen marktfähig zu machen. Bei diesem Prozess stellen sich eine Reihe komplexer Probleme. Die Lösung dieser wird durch kreative Köpfe ermöglicht, die nicht nur die bereits angesprochenen, sondern immer wieder neue unternehmerische Potenziale aufweisen.

So wurden im Laufe der Zeit weitere Rollen ergänzt, detailliert und, wie im Falle der Funktion des Risikoträgers angedeutet, nicht selten kontrovers diskutiert. Hébert und Link (1989, S. 41) identifizieren wenigstens 12 dieser Formen des ökonomischen Handelns (im Sinne von Ripsas, 1997, S. 51), in Tab. 2.1 angereichert um weitere in der Literatur zu findende Funktionen sowie deren Vertreter (vgl. Schoppe, 1995, 282ff.).

³ Dies gilt auch für den Fall, dass Unternehmer und Kapitalist in Personalunion auftreten; das ökonomische Risiko trifft nur den Kapitalisten.

⁴ Die Kondratieff-Zyklen basieren auf der Theorie der langen Wellen, die von dem russischen Wirtschaftswissenschaftler N. D. Kondratieff entwickelt wurde (vgl. Kondratieff, 1926, S. 573ff.). Kondratieff geht bei seiner Theorie von langen Konjunkturzyklen mit einer Dauer von 40 bis 60 Jahren aus. Verantwortlich für diese zyklische Wirtschaftsentwicklung sind Basisinnovationen, die als tragende Neuerungen für die Phase des Aufschwungs gesehen werden (siehe Nefiodow, 1991, S. 25ff.).

Tab. 2.1: Unternehmerische Funktionen

Unternehmerische Funktion	H./L.*	Dyn.*	Vertreter u.a.
01) Innovator	X	X	Beaudeau; Bentham; Schmoller; Schumpeter; Thünen; Weber
02) Arbitrageur	X	X	Cantillon; Kirzner; Walras
03) Eigentümer	X		Hawley; Pigou; Quesnay; Wieser
04) Bereitstellen von Eigenkapital	X		Böhm-Bawerk; Edgeworth; Mises; Pigou; Smith; Turgot
05) Übernahme von Unsicherheit	X	X	Cantillon; Cole; Hawley; Knight; Mangoldt; Mill; Mises; Shackle; Thünen
06) Entscheider	X	X	Cantillon; Cole; Keynes; Marshall; Menger; Mises; Schultz; Shackle; A. Walker; F. Walker; Wieser
07) Ressourcenallokation	X	X	Cantillon; Kirzner; Schultz
08) Koordination und Organisation von Ressourcen	X	X	Clark; Coase; Davenport; Say; Schmoller; Schumpeter; Sombart; Walras; Weber; Wieser
09) Verträge schließen	X	X	Bentham
10) Arbeitgeber	X		Keynes; A. Walker; F. Walker; Wieser
11) Führungsfunktion (Manager)	X		Marshall; Menger; Mill
12) Industrial Leader	X	X	Marshall; Saint-Simon; Say; Schumpeter; Sombart; A. Walker; F. Walker; Weber; Wieser
13) Empfänger des Residualeinkommens			Mataja
14) Auserwählter (protestantische Ethik)		X	Weber
15) Unternehmer = Unternehmung = Firma		X	Stauss
16) Beseitiger von Ineffizienzen		X	Leibenstein
17) Transaktionskostenminimierer		X	Coase; Williamson; Casson; Penrose

* H./L. = Hébert und Link
 Dyn. = Dynamische Unternehmerfunktion

Quelle: Zacharias, 2001, S. 41, modifiziert und erweitert.⁵

Gartner (1989) versucht, sich auf empirischem Wege Klarheit über den Gebrauch des Wortes zu verschaffen. 32 Studien über den Entrepreneur wurden hinsichtlich der gegebenen Definition, der Stichprobe und der gefundenen Eigenschaften untersucht. Die folgenden Punkte fassen seine Analyseergebnisse zusammen:

- Viele unterschiedliche Definitionen werden genutzt.
- Wenige Studien verwenden die gleiche Definition.

⁵ Ein Kreuz in der Spalte H./L. (= Hébert und Link) zeigt die 12 Funktionen an, die Hébert und Link (1989, S. 41) zusammentragen. Ein Kreuz in der Spalte Dyn. (= Dynamische Funktion) zeigt an, dass es sich um eine dynamische Funktion, im Gegensatz zu einer statischen Unternehmerfunktion handelt.

- Durch diesen Mangel ist eine große Heterogenität sowohl zwischen als auch innerhalb der Stichproben feststellbar.
- Dem Entrepreneur wird in der Zusammenschau eine erschreckend große Zahl an Eigenschaften und Charaktermerkmalen zugeschrieben, sodass jeder und zugleich auch niemand als Entrepreneur zu identifizieren ist.

In einem zweiten Versuch, die Bedeutung von Entrepreneurship zu charakterisieren, wurde eine Feldstudie mit der Delphi-Methode durchgeführt (Gartner, 1990). Der erste Schritt bestand in der Frage nach einer Definition für Entrepreneurship. Die Frage wurde an Geschäftsführer, Politiker und Forscher gestellt. Durch eine Inhaltsanalyse wurden 90 Attribute identifiziert, die in einer zweiten Befragung nach ihrer Wichtigkeit sortiert werden sollten. Hierdurch wurden acht Faktoren bestimmt, die als Themenbereiche dem Begriff Kontur verliehen. Diese sollten wiederum hinsichtlich ihrer Wichtigkeit bestimmt und erläutert werden.

Mit Hilfe einer Clusteranalyse wollte man Ähnlichkeiten in den Begriffsbestimmungen erkennen. Es zeichneten sich zwei verschiedene Cluster ab, die zwei unterschiedliche Sichtweisen von Entrepreneurship aufdeckten. Eine Gruppe sah die „characteristics of entrepreneurship“ im Vordergrund. Sie fragte nach dem Unternehmer als Person, nach Innovation, Einzigartigkeit und Wachstum. Die zweite Gruppe fokussierte die „outcomes of entrepreneurship“ mit Fragen nach Eigentum, Gewinn und Wohlstand. Alle extrahierten Bedeutungen sind Facetten desselben Phänomens. Der abschließende Hinweis, sicherzustellen, dass man klarstellt von was man spricht, wirkt resignierend.

Einen anderen Ansatz wählt Welzel (1995), der sich einen internationalen Überblick über die Unternehmertumsforschung verschafft. Er stellt die einzelnen unternehmerischen Funktionen in verschiedenen Ländern vergleichend gegenüber. Dabei unterscheidet er einzelwirtschaftliche und gesamtwirtschaftliche Varianten der Funktionsdiskussion. Tab. 2.2 zeigt den von ihm gewonnenen Überblick.

Weihe (1994, S. 51) beruft sich ebenfalls auf die internationale Literatur, die qualifiziertes Unternehmertum als Entrepreneurship anspricht und definiert folgendes Problemverständnis:

„Entrepreneurship ist ein Verhalten, das sich auf die Errichtung neuer wachstumsorientierter Wirtschaftseinheiten richtet.“

Nebenerwerbs- und selbstbeschäftigungsorientierten Gründungen wird wirtschaftspolitisch eine wichtige Rolle zugestanden. Sie werden aber nur indirekt mit in die Definition aufgenommen, da aus ihnen eher selten eine wachstumsorientierte Gründung hervorgeht. Während aus anderen Disziplinen eine konkretere Definition für Entrepreneurship extrahiert werden kann, kommt Weihe zu dem Ergebnis, dass aus Sicht der Betriebswirtschaftslehre keine einheitliche Begriffsbestimmung

existiert.⁶ Je nach Blickwinkel einzelner Funktionen dominieren unterschiedliche Aspekte. Der Begriff lässt sich nicht einheitlich fassen. Die Begriffssysteme sind bestimmt durch das Erkenntnisinteresse und den spezifischen Erkenntnisgegenstand (Weihe, 1994, S. 126). Pinkwart (2000, S. 182) erachtet eine neue Definition des Begriffs als überflüssig, da es nicht an alternativen Definitionsansätzen mangle. Hierbei beruft er sich auf die bereits angesprochene Literaturanalyse von Gartner.

Tab. 2.2: Wirtschaftliche Funktionen des Unternehmers in der internationalen Unternehmerforschung

		USA	GB	F	D/A/CH
Gesamtwirtschaftliche Funktionen	Klassische Funktionen	---	Risiko Kombination Innovation	---	Risiko Kombination Innovation
	Moderne Funktionen	X-Ineffizienzen (Leibenstein) Arbitrage (Kirzner) Ressourcen-Reallokation (Schultz)	Koordination (Casson)	Kommunikation	---
	Randständige Funktionen	Arbeitsplatzbeschaffung Produktivität/Effizienz Export Machtdezentralisation	---	---	Arbeitsplatzsicherung Deckung der Nachfrage Unternehmenssicherung
Einzelwirtschaftliche Funktionen		Unternehmungsführung: Planung, Organisation, Kontrolle, Personalwesen Unternehmensgründung			
		---	Risiko Kombination Innovation	Unternehmungsführung mit Personalzentrierung	---

Quelle: Welzel, 1995, S. 29.

Der überwiegende Teil der Merkmale zur Konturierung des Begriffs entspricht einem funktionalen Unternehmerbild, d.h. wer eine der aufgezeigten Funktionen durchführt, ist Unternehmer/Entrepreneur bzw. wird mit Entrepreneurship in Verbindung gebracht (Tröger, 2001, S. 54ff.). Trotz der bestehenden Kritik am

⁶ So definiert er aus Sicht der Psychologie Entrepreneurship als ein „Verhalten, das zur Gründung einer Unternehmung führt und Folge einer individuellen Sozialisation ist. Sozialisation schlägt sich in Charaktereigenschaften nieder, die gründungsunterstützend wirken“ (Weihe, 1994, S. 101).

Funktionalismus sollen diese Abgrenzungen erlauben, die Inhalte und Vorstellungen, die mit Entrepreneurship und dem Entrepreneur verbunden werden, zu konkretisieren (vgl. Röpke, o.J., S. 5).⁷

An dieser Stelle soll noch keine eigene Definition erfolgen. Als zentrale Komponente der Definition für den Bereich der Wirtschaft kann abschließend die Auslegung von Schumpeter (1952, S. 186) expliziert und als leitend übernommen werden. Viele der bestehenden Definitionen lassen sich als Paraphrasen seiner Auslegung deuten. Für ihn ist der Entrepreneur „the person who carries out new combinations, causing discontinuity.“ Für die Durchsetzung dieser neuen Kombinationen werden bei ihm fünf Fälle abgegrenzt (Schumpeter, 1952, S. 100ff.):

- Herstellung eines neuen, d.h. dem Konsumentenkreise noch nicht vertrauten Gutes oder einer neuen Qualität eines Gutes.
- Einführung einer neuen, d.h. dem betreffenden Industriezweig noch nicht praktisch bekannten Produktionsmethode, die keineswegs auf einer wissenschaftlich neuen Entdeckung zu beruhen braucht und auch in einer neuartigen Weise bestehen kann mit einer Ware kommerziell zu verfahren.
- Erschließung eines neuen Absatzmarktes, d.h. eines Marktes, auf dem der betreffende Industriezweig des betreffenden Landes bisher noch nicht eingeführt war, mag dieser Markt schon vorher existiert haben oder nicht.
- Eroberung einer neuen Bezugsquelle von Rohstoffen oder Halbfabrikaten, wiederum: gleichgültig, ob diese Bezugsquelle schon vorher existierte – und bloß sei es nicht beachtet wurde sei es für unzugänglich galt – oder ob sie erst geschaffen werden muss.
- Durchführung einer Neuorganisation, wie Schaffung einer Monopolstellung (z.B. durch Vertrustung) oder Durchbrechen eines Monopols.

Eine Abgrenzung der Auslegung des Begriffsinhalts von Entrepreneurship gegenüber verwandten Begrifflichkeiten gibt der nächste Abschnitt. In diesem Sinne wird keine weitere Differenzierung vorgenommen, da im Hauptteil der Arbeit gerade auch die unterschiedlichen Definitionen im Rahmen des Adäquationsprozesses der einzelnen Studien untersucht werden. Aufgrund der Tatsache, dass die entsprechende wissenschaftliche Forschungsrichtung ebenfalls oftmals verkürzt als Entrepreneurship bezeichnet wird, sei darauf hingewiesen, dass diese im Folgenden nur noch mit der Bezeichnung Entrepreneurship Research bzw. Entrepreneurship-Forschung bedacht wird. Näheres zu den Schwerpunkten und der Entwicklung der Forschungsrichtung findet sich im dritten Kapitel.

⁷ Zur Kritik am Funktionalismus vgl. z.B. Schmid (1974, S. 46ff.).

2.3 Vergleich der zentralen Begriffe

Im folgenden Abschnitt sollen die zentralen Begriffe, die sich rund um Entrepreneurship bewegen, aufgezeigt und, so weit möglich, voneinander abgegrenzt werden. In der Literatur finden sich vielfältige Ansätze, die versuchen, den Entrepreneur vor allem vom Manager und Intrapreneur zu trennen. Diese teilweise künstliche Unterscheidung ist bei der Eingrenzung des Forschungsobjekts hilfreich.

Der Manager wird bei Baumol (1993b, S. 3) definiert als „the individual who oversees the ongoing efficiency of continuing processes.“ Die strenge/starre Definition von Entrepreneurship wird auch hier umgangen, da sie sich nur als restriktiv in Bezug auf das eine oder andere Merkmal erweisen würde. Als Entrepreneur wird jedes Individuum der Wirtschaft beschrieben, dessen Aktivitäten neuartig und somit nicht als Routine zu sehen sind (Baumol, 1993b, S. 7).

Tab. 2.3: Kompetenzprofile: Unternehmer versus Manager

Unternehmer	Manager
Einsatz von Zeit und Energie, um Produkte zu explorieren, die für den Kunden spürbare Vorteile bringen	Optimale Allokation der Ressourcen
Wahrnehmung bisher unbefriedigter Bedürfnisse von Kunden	Mitarbeiter organisieren und motivieren
Produkte identifizieren, die die Kunden wünschen	Aufgaben koordinieren
Chancen erkennen und durchsetzen	Menschen überwachen, beeinflussen und führen
Ausgeprägter interner Antrieb, ein Vorhaben zum Erfolg zu führen	Wirksam delegieren
Technisch überlegene Produkte entwickeln	Reibungslose Organisation aufrechterhalten

Quelle: Röpke, 2002, S. 70.

Zur Unterscheidung der beiden Begriffe lassen sich verschiedene Bereiche, wie strategische Orientierung, Ressourceneinsatz, Managementstruktur u.a. miteinander vergleichen, die eine Abgrenzung ermöglichen. Röpke extrahiert in diesem Sinne die bei Chandler und Hanks (1994, S. 83) als wesentlich erkannten Unterscheidungskriterien und stellt sie tabellarisch zusammen (siehe Tab. 2.3). Diese Gegenüberstellung zeigt wesentliche Unterschiede bei den Begriffsinhalten.

Tab. 2.4: Unternehmerbegriffe im internationalen Vergleich

	Entrepreneur (USA/GB)	Entrepreneur (F)	Patron (F)	Unternehmer (D/A/CH)	Intrapreneur (USA/GB)	Top-Manager (USA/GB)	Dirigeant (F)	Top-Manager (D/A/CH)
Beziehung zur Unternehmung		Selbständig „Selbständiger Unternehmer“				Angestellt „Angestellter Unternehmer“		
Unternehmensgröße		Kleine/mittlere Unternehmungen „Klein-Unternehmer“/„Mittelständischer Unternehmer“				Großunternehmungen		
Funktion	Gründung einer Unternehmung	Führung einer Unternehmung	Führung einer Unternehmung		---	Führung einer Unternehmung		
Person/Verhalten	Innovation	Innovation	Administration/Innovation	Innovation	Innovation	Administration	Administration/Innovation	
	aktiv-dynamisch	statisch-administrativ, aktiv-dynamisch	aktiv-dynamisch	aktiv-dynamisch	aktiv-dynamisch, delegativ-analytisch	delegativ-analytisch	statisch-administrativ, aktiv-dynamisch	statisch-administrativ, dynamisch-innovativ
Position in der Unternehmung	Unternehmungsspitze		Unternehmungsspitze			Unternehmungsspitze		
Eigentum an der Unternehmung	Ja „Eigentümer-Unternehmer“		Ja „Eigentümer-Unternehmer“			nein		In der Regel nein

Quelle: Welzel, 1995, S. 17.

Eine Gegenüberstellung verschiedener Typen findet sich auch bei Welzel (1995). Er vergleicht den Sprachgebrauch einzelner Länder und integriert damit einen internationalen Vergleich (siehe Tab. 2.4).

Wie aus der Tabelle ersichtlich, ist eines der abgrenzenden Kriterien zur Unterscheidung zwischen dem Unternehmer bzw. Entrepreneur und dem Manager aber auch dem Intrapreneur, die Beziehung zum Unternehmen. Die Selbständigkeit wird hier zu einem eindeutig separierenden Merkmal (siehe erste Zeile der Tabelle). Bezüglich der innovierenden Tätigkeit als zweitem Aspekt, der Entrepreneurship kennzeichnet, wird diese klare Trennung wieder relativiert (siehe dritte Zeile, unten). Als Innovator kann diese Person in einer bestehenden Unternehmung angestellt sein (Intrapreneur) oder ein eigenes Unternehmen gründen (Entrepreneur). Ein Investor, der nur Kapital einsetzt oder ein Manager, der sich mit den operativen Abläufen bzw. der Optimierung dieser beschäftigt, wird ausgeschlossen. Durch die unterschiedlichen Bezeichnungen innerhalb der einzelnen Länder, die vereinzelt eigene Begriffe geprägt, teilweise (vor allem im wissenschaftlichen Bereich) die englischen Bezeichnungen übernommen haben, sind abschließende Begriffsbelegungen nicht möglich. Der länderübergreifende Vergleich ermöglicht eine Vorstellung von den grundlegenden Abgrenzungen.

Abb. 2.1: Typen von Entrepreneuren

	Angestellt	Selbständig
Managerial	Executive Managers	Managerial business owners
Entrepreneurial	Intrapreneurs	Schumpeterian entrepreneurs

Quelle: Wennekers und Thurik, 1999, S. 47.

Wennekers und Thurik (1999) unterscheiden hinsichtlich des bereits angeführten Kriteriums der Selbständigkeit und der Frage nach der Durchsetzung von Innovationen.⁸ Bei ihnen wird eine gegenüber der obigen Gliederung neue Kategorie systematisch integriert. Nach ihrer Auffassung existieren auch selbständige geschäftsführende Manager (vgl. Abb. 2.1). Diese Personen werden

⁸ „Entrepreneurial“ ist bei Wennekers und Thurik diejenige Person, die neue Möglichkeiten erkennt und schafft sowie Ideen in den Markt einführt. Managerial wird für die Funktionen Organisation und Koordination genutzt (Wennekers und Thurik, 1999, S. 46ff.).

aufgrund ihrer Funktion und ihres Verhaltens in die Kategorie „managerial“ eingeordnet. Um das Selbständigkeitskriterium nicht zu negieren, wird, im formalen Sinn, der „managerial business owner“ in Form einer weiten Definition von Entrepreneurship in den Begriff integriert.

Die Tabelle von Welzel soll in diesem Zusammenhang ein zweites Mal herangezogen werden, um die Bedeutung der Begriffe Unternehmer und Entrepreneur bzw. Unternehmertum und Entrepreneurship zu vergleichen. Bei diesen zentralen Begriffspaaren kann nicht ohne weiteres von einer einheitlichen Begriffsbelegung gesprochen werden. In fast allen englischsprachigen Abhandlungen zum Unternehmer wird die Bezeichnung Entrepreneur verwendet (Schaller, 2001, S. 7). Damit müsste es sich beim Entrepreneur in der englischen Verwendung um den „deutschen“ Unternehmer handeln. Diese Schlussfolgerung kann, wie bereits aus Tab. 2.4 ersichtlich, so nicht gezogen werden.

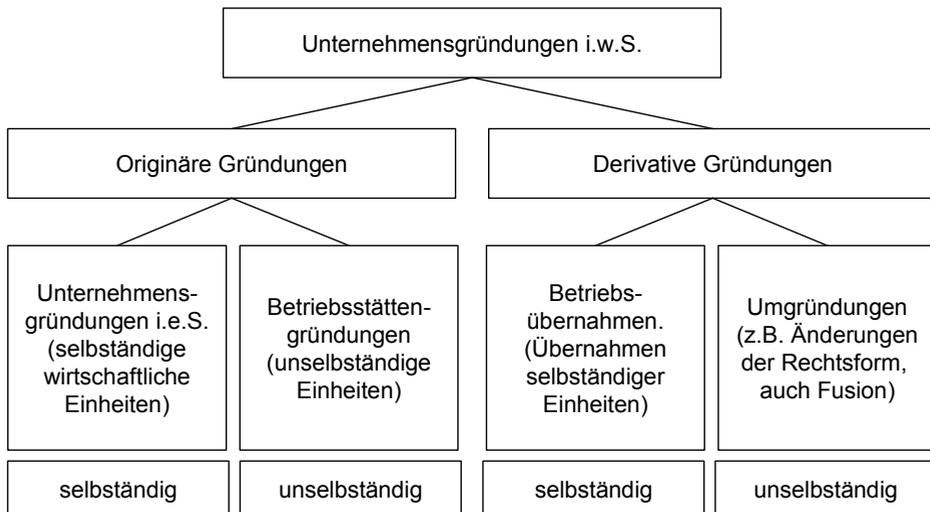
Der Entrepreneur wird, wie dargestellt, primär als Unternehmensgründer verstanden. Er dominiert die amerikanische Forschung und wird auch als „klassischer“ oder „traditioneller“ Unternehmer bezeichnet. Seine primären Funktionen sind in einer innovativen Unternehmensgründung und der Leitung dieser zu suchen. Von ihm abzugrenzen ist der Intrapreneur. Dieser besondere, bereits angesprochene Unternehmertypus ist eine dem Unternehmensgründer ebenbürtige Unternehmerfigur innerhalb eines bestehenden Unternehmens. Er ist jedoch ein angestellter Mitarbeiter, der die Funktionen des klassischen Unternehmers übernimmt (Welzel, 1995, S. 8). Bei dem „klassischen“ Unternehmer im deutschen Sprachgebrauch steht nicht die Gründung, sondern die Führung des Unternehmens im Vordergrund der Interpretation des Begriffs.

2.4 Unterscheidung der Gründungsformen

Eine weitere Differenzierung der Begrifflichkeiten ist durch die Gegenüberstellung von Existenzgründung und Unternehmensgründung möglich. Eine umfassende Definition des Begriffs Existenzgründung wird in der Literatur nicht vorgenommen. Selbst Studien, deren Hauptgegenstand Existenzgründungen sind, verzichten auf eine definitorische Abgrenzung und geben lediglich Hinweise auf die Selbständigkeit der Gründungsform (vgl. Struck, 1998, S. 19). Während die Unternehmensgründung an das Entstehen einer neuen Wirtschaftseinheit anknüpft, wird der Gründungsvorgang bei dem Ausdruck Existenzgründung aus der Sicht des Gründers gesehen: Eine Person, die bislang nicht selbständig erwerbstätig war, wird durch Gründung, Übernahme oder Beteiligung zum Unternehmer (Kistner, 1987, S.13). In diesem Zusammenhang kann auch bei der Aufnahme eines freien Berufs oder sonstiger selbständiger Tätigkeiten, die keiner direkten Unternehmensform bedürfen, von einer Existenzgründung gesprochen werden (Fallgatter, 2002, S. 22).

Zurückgehend auf Szyperski und Nathusius (1999), soll ebenfalls die terminologische Abgrenzung zwischen originären und derivativen Gründungen vorgenommen werden. Hierbei erfolgt eine Differenzierung hinsichtlich der Strukturexistenz des Unternehmens. Zusätzlich wird der Selbständigkeitsgrad in ihre Abgrenzung mit einbezogen (Szyperski und Nathusius, 1999, S. 26ff.).

Abb. 2.2: Gründungsformen



Quelle: Lilischkis, 2001, S. 6, modifiziert und ergänzt.

Unselbständig-derivative Gründungen werden als „unechte Gründungen“ bezeichnet. Dieser Fall tritt auf, wenn die übernommene Einheit durch den Wechsel der Trägergesellschaft verändert werden kann. Bei einer selbständig-derivativen Gründung baut sich die Person des Gründers als selbständiger Gewerbetreibender durch Übernahme einer existenten Wirtschaftseinheit eine selbständige unternehmerische Existenz auf. Eine unselbständig-originäre Gründung liegt dann vor, wenn durch eine bereits bestehende Unternehmung eine neue abgrenzbare Einheit aufgebaut wird. Der letzte Fall der selbständig-originären Gründung stellt den klassischen Gründungsfall dar. Ein einzelner Gründer (oder ein Gründerteam) steht hier vor der Aufgabe, ein neues Unternehmen zu schaffen (Manstedten, 1997, S. 33). Prinzipiell lassen sich weitere Formen der Gründung unterscheiden. Für eine umfassende Detaillierung vergleiche z.B. die Ausführungen von Fallgatter (2002, S. 24ff.).

2.5 Der Zusammenhang zwischen Wachstum und Entwicklung

Ein ergänzendes Begriffspaar ist für das zentrale Thema der Arbeit von Bedeutung. In vielen neueren Ansätzen, vor allem auch im GEM, wird Entrepreneurship mit Wachstum in Verbindung gebracht. Wie diese Zusammenhänge entstanden sind, soll in einem eigenen Kapitel erarbeitet werden. Zuvor erscheint es allerdings notwendig, den Begriffsinhalt des „Wachstums“ abzugrenzen und ihm einen weiteren, den der „Entwicklung“, gegenüberzustellen. An vorderster Stelle sei bereits hier eine Unterscheidung in eine einzelwirtschaftliche und eine gesamtwirtschaftliche Perspektive angeführt. Die einzelwirtschaftliche Betrachtung sieht das einzelne Unternehmen im Mittelpunkt. Unterstellt man einem Großteil der mit der unternehmerischen Aktivität verbundenen „üblichen“ Ziele eine erfolgreiche Umsetzung, so ist dies letztlich der Ausgangspunkt gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen, wie sie im Zentrum der Betrachtung von Wachstum stehen.⁹

Unter Wachstum wird das Wirtschaftswachstum einer Volkswirtschaft verstanden. Meyer u.a. (1998, S.1) geben zum Einstieg in das Thema als vorläufige Definition die anhaltende Ausdehnung der Güterproduktion einer Volkswirtschaft an. Die hier unangefochten wichtigste Größe ist das Bruttosozialprodukt bzw. das Bruttoinlandsprodukt.¹⁰ Sein Wachstum wird üblicherweise auch als Wirtschaftswachstum bezeichnet. Schon früh wurde die Abhängigkeit dieser Größe von der Bevölkerungszahl und der Arbeitsproduktivität erkannt (vgl. Smith, 1895, S. 141). Nicht zuletzt deshalb kommt in mehreren Projekten zur Erforschung von Wachstumsaspekten auch die Beschäftigung als Indikator zur Anwendung.

In einer Vielzahl von Texten zu diesem Thema werden Wachstum und Entwicklung gleichgesetzt und nicht differenziert betrachtet. Schumpeter (1952, S. 96) schreibt in seiner Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, dass „das bloße Wachstum der Wirtschaft, wie es sich in Bevölkerungs- und Reichtumszunahme darbietet, nicht als Entwicklungsvorgang“ bezeichnet werden kann, denn es ruft keine qualitativ neuen Erscheinungen hervor. Oft wird auch wirtschaftliche Entwicklung allgemein als Entwicklung verstanden. Die abschließende Definition von Remenyi (2004, S. 23) soll den Leser bzgl. des Verständnisses für Entwicklung und deren Facetten sensibilisieren:

⁹ Unter „üblichen“ Zielen sollen hier Bestrebungen des Unternehmers verstanden werden, wie z.B. die Absicht der Gewinnerzielung. In dieser Kategorie lässt sich eine Vielzahl solcher Ziele verorten. Näheres hierzu findet sich in Kapitel 3.3.2.

¹⁰ Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ist das Gesamteinkommen, das im Inland erzielt wird. Hierzu werden z.B. auch die Einkommen von Ausländern im Inland gezählt, nicht aber die Einkommen der Inländer im Ausland. Damit wird das gesamte Einkommen einer Volkswirtschaft erfasst. Das Bruttosozialprodukt (BSP) umfasst in der Regel auch Einkommensanteile fremder Volkswirtschaften. Es ist das Gesamteinkommen, das von Inländern erzielt wurde. Damit umfasst es das Einkommen der Inländer im Ausland, nicht aber das der Ausländer im Inland (vgl. Mankiw, 1996, S. 34ff.).

„Development is a process directed at outcomes encapsulating improved standards of living and a greater capacity for self-reliance in economies that are technically more complex than before.“

Eine nähere Abgrenzung soll an dieser Stelle nicht erfolgen. Es sei für die spätere Betrachtung verschiedener Ansätze und Modelle lediglich darauf hingewiesen, dass in Zusammenhang mit der vorgestellten Diskussion auch Begriffe wie Wohlstand und Erfolg in Verbindung mit Wachstum und Wandel, Evolution oder sogar Revolution in Verbindung mit Entwicklung genannt werden. Die Diskussion der Wachstumstheorie und deren Verbindung zum Entrepreneurship werden diese Gedanken aufgreifen.

3 Darstellung relevanter Theorien

3.1 Überblick

Nachdem eine erste Abgrenzung der relevanten Begrifflichkeiten vorgenommen wurde, sollen nun die für die Arbeit wesentlichen Theorieströmungen vorgestellt werden. Das erste Kapitel befasst sich mit der grundlegenden Teildisziplin der Arbeit, der Entrepreneurship-Forschung. Nach einem allgemeinen Einblick in die Entwicklung des Forschungsbereichs werden ergänzend Gründungsforschung und Entrepreneurship in Deutschland näher untersucht. Die zweite theoretische Strömung mit Bezug zur Arbeit ist die Erfolgsfaktorenforschung. Auch ihre Entwicklung wird aufgezeigt und anschließend der Bezug zu Entrepreneurship hergestellt. Der vielfach geäußerten Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung wird ein eigener Abschnitt gewidmet. Als dritte und letzte Theorie wird die Wachstumstheorie der Volkswirtschaftslehre betrachtet. Neben den vorgestellten klassischen Modellen werden vor allem die unterschiedlichen Ansätze der neuen Wachstumstheorie vorgestellt, da sie durch die Beschäftigung mit Humankapital und Innovation eine besondere Nähe zu Entrepreneurship aufzeigen. Über die Kritik an den Wachstumsmodellen wird diese Nähe relativiert und es werden alternative Konzepte präsentiert, die eine Beziehung zwischen Entrepreneurship und Wachstum herstellen.

3.2 Entrepreneurship Research

3.2.1 Die Entwicklung der Entrepreneurship-Forschung

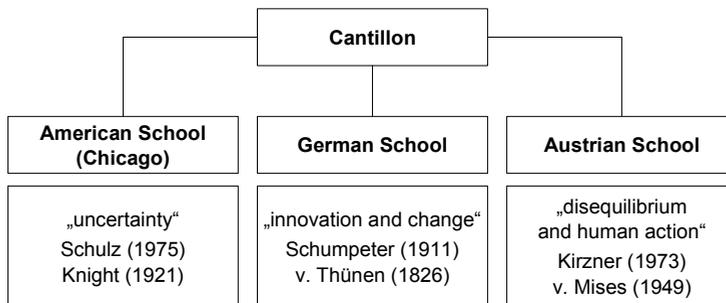
Zu Beginn des 21. Jahrhunderts kann man Entrepreneurship Research als eine sehr junge Teildisziplin im wirtschaftswissenschaftlichen Theoriegebäude bezeichnen (Tröger, 2001, S.51). Noch immer ist die Wissenschaft bestrebt, ihre Konturen zu schärfen; ihr auf der einen Seite als Querschnittsfach Methoden und Strukturen bestehender Disziplinen zur Seite zu stellen und sie auf der anderen Seite von diesen sowie weiteren konkurrierenden Ansätzen abzugrenzen.

Die Wurzeln der Disziplin sind in der Auseinandersetzung mit der Unternehmerperson zu suchen. In der Literatur ist in dieser frühen Phase sowohl wirtschaftshistorisch als auch bezogen auf den Gründungsprozess keine eindeutige Unterscheidung zur Unternehmertumsforschung möglich (Lang-von Wins, 2004, S. 8). Diese hat, wie bereits bei Konturierung des Unternehmerbegriffs erwähnt, eine lange Forschungstradition, die bis ins 16. Jahrhundert zurückreicht. Aus der Zeit vor der Neoklassik lassen sich bedeutende Vertreter wie Richard Cantillon (1697–1734), Adam Smith (1723–1790), Jean Baptiste-Say (1767–1832), John Stuart Mill (1806–1873) und Karl Marx (1818–1883) nennen. Die Zeit der Neoklassik wurde

vor allem geprägt von Carl Menger (1838–1917), Alfred Marshall (1842–1942) und Frank Knight (1885–1972). In der Post-Neoklassik sind es insbesondere Israel M. Kirzner und Mark Casson, die mit ihrem Unternehmerbild eine Abkehr vom neoklassischen Paradigma einfordern (vgl. Welzel, S. 42–154). Joseph A. Schumpeter (1883–1950), vielfach auch als Post-Neoklassiker bezeichnet, lässt sich nur schwer einordnen.

Die meisten neueren Arbeiten der Entrepreneurship-Forschung gehen implizit auf historische Unternehmerbilder zurück. Hébert und Link (1988, S. 41) teilen diese in drei grundlegende intellektuelle Traditionen auf, die alle auf Richard Cantillon gründen und sich aus seinen Vorarbeiten entwickelt haben.

Abb. 3.1: Die Ausbildung der verschiedenen Schulen nach Cantillon



Quelle: Schoppe, 1995, S. 282 (Zusammenstellung nach Hébert und Link, 1989).

Einige der hier aufgeführten Charakteristika von Unternehmern wurden bereits früher geäußert. Das Konstrukt des Innovators und Durchsetzers ist laut Redlich (1991, S. 57) auch schon bei Defoe und Bentham zu finden:

„Under Schumpeter’s leadership twentieth-century economics must rediscover a truth which the eighteenth century was on the point of discovering, if it was not actually familiar with.“

Die verschiedenen Rollen, die der Entrepreneur übernimmt, wurden bereits aufgezählt. Die sich dahinter verbergenden Funktionen können statischer oder dynamischer Natur sein. In einer statischen Welt, wie sie die Neoklassik propagiert, kann der Entrepreneur als passives Element nur bereits implementierte und erlernte Prozeduren und Techniken reproduzieren. Die dynamischen Ansätze (vgl. Tab. 2.1) haben weiter reichende Implikationen. So betont die Chicagoer Schule die Ungewissheit, die es zu bewältigen gilt, die Deutsche Schule betont Innovation und Wandel als Wettbewerbselemente und die Österreichische Schule das Marktungleichgewicht als Regel. Auch Cantillon, als der älteste hier genannte

Autor, erkannte bereits intuitiv die dynamischen Aspekte der Unternehmerfunktion, sodass die einzelnen Schulen hier anknüpfen konnten (vgl. Schoppe, 1995, S. 283).

Gartner stellt in seinem Artikel 1989 „Who is an entrepreneur is the wrong question“ dem „trait approach“ den „behavioral approach“ gegenüber.¹¹ Damit will er den Blick der Forschungsanstrengungen von der Person des Gründers auf die Frage, was ein Unternehmer tut und damit auf den Prozess der Gründung lenken. Nach Baumol (1993b), im Gegensatz zu Gartner, kann die Theorie wenig zur Frage, was ein Unternehmer tut, beitragen. Sie kann vielmehr die Attribute eines Individuums in den Vordergrund stellen, die zu unternehmerischer Initiative und zu Erfolg führen und das Umfeld analysieren. Dieses Beispiel zeigt die an vielen Stellen geführte Diskussion der Forschungsströmungen um die führende theoretische Position sowie bessere Antworten zur Klärung der vielfältigen Forschungsfragen.

Bull und Willard (1993, S. 183) kommen zu der Einsicht, dass „no theory of entrepreneurship has been developed that would explain or predict when an entrepreneur, by any of the definitions, might appear or engage in entrepreneurship. Indeed, the search for a best definition may have impeded the development of theory.“ Eine besondere Schwäche sehen sie in der häufig anzutreffenden gegenseitigen Ignoranz der einzelnen Disziplinen, die sich mit Entrepreneurship befassen. Zu diesen Disziplinen zählen sie Wissenschaftler aus den Bereichen „agriculture, anthropology, economics, education, finance, history, marketing, mass communications, political science, psychology, sociology and strategy“ (Bull und Willard, 1993, S. 184). Auch hier wird die Verwendung des Konzepts von Schumpeter für akademische und politische Belange empfohlen. Die existierende Literatur wird in fünf Kategorien gruppiert, die sich auf folgende Bereiche konzentrieren (ebenda):

- Beschäftigung mit Theorie, Fokus auf der Definition des Wortes „entrepreneur“,
- Betrachtung des trait approaches,
- Studium der Erfolgsfaktoren und Strategien zur Erklärung des Erfolgs neuer und bestehender Einheiten,
- Studium der Gründung neuer Unternehmen,
- Analyse des Einflusses von Umfeldfaktoren auf die unternehmerische Aktivität.

¹¹ Ein Großteil der Entrepreneurship-Forschung hat sich in der Vergangenheit mit der Frage der Unterscheidbarkeit von Entrepreneuren und Nicht-Entrepreneuren befasst (Saravathy, 2004). Der so genannte „trait approach“ ist eine Forschungsrichtung, die in den Persönlichkeitseigenschaften von Personen die Ursache für ihre unternehmerischen Tendenzen sieht. Demgegenüber fokussiert der „behavioral approach“ das Verhalten von Personen. Dabei sind entsprechende Kompetenzen und Verhaltensweisen entscheidend für die unternehmerische Initiative und damit auch für den Erfolg (Bridge u.a., 2003, S. 59ff.).

Mit Bezug auf Bygrave (1989) wird der Mangel an tragfähigen Modellen auf den Mangel an Präzision bei der Definition eines Entrepreneurs zurückgeführt. Der Ausdruck wird seit über zwei Jahrhunderten genutzt, aber die Wissenschaft setzt die Erweiterung, Uminterpretation und Revision unermüdlich fort. Dieser Wunsch nach einer besseren Definition hat viele Forschungsanstrengungen von einer nützlichen Theorie des Entrepreneurship entfernt. Die Zeit, die darauf verwendet wird, sich mit der Definition von Entrepreneurship zu beschäftigen wird als „disproportionate and unproductive“ bezeichnet (Low, 2001, S. 18).

Cunningham und Lischeron (1991) beschreiben in ihrem Artikel sechs Denkschulen und ihren Beitrag zum Verständnis des unternehmerischen Prozesses:

- The „Great Person“ School of Entrepreneurship,
- The Psychological Characteristics School of Entrepreneurship (both assessing Personal Qualities),
- The Classical School of Entrepreneurship (Recognizing Opportunities),
- The Management School of Entrepreneurship,
- The Leadership School of Entrepreneurship (both Acting and Managing),
- The Intrapreneurship School of Entrepreneurship (Reassessing and Adapting).

Jede der Schulen stellt eine andere Facette unternehmerischen Verhaltens in den Vordergrund und leistet einen Beitrag, um das komplexe Bild des Entrepreneurs besser zu verstehen. Die Schule, die ein Forscher wählt, ist abhängig von der speziellen Fragestellung und den Zielen des Wissenschaftlers sowie den Informationen, die betont werden sollen. Tab. 3.1 fasst die zentralen Punkte der einzelnen Denkschulen zusammen.

Für Low (2001, S. 17) hat die Entrepreneurship-Forschung die Adoleszenz erreicht. Die Ausweitung der Artikel in Entrepreneurship Journals, Veröffentlichungen zu entsprechenden Konferenzen u.ä. zeigen diese signifikanten Forschungsanstrengungen. Dabei haben sich das „Journal of Business Venturing“ und „Entrepreneurship Theory and Practice“ als die wichtigsten Fachzeitschriften institutionalisiert (vgl. z.B. Chandler und Lyon, 2001, S. 102). Für Europa ist hier das „Journal Entrepreneurship and Regional Development“ zu nennen (Davidsson und Wiklund, 2001, S. 82).

Tab. 3.1: Summary of approaches for describing entrepreneurship

Entrepreneurial Model	Central Focus of Purpose	Assumption	Behaviors and Skills	Situation
„Great Person“ School	The entrepreneur has an intuitive ability – a sixth sense – and traits and instincts he/she is born with.	Without this „inborn“ intuition, the individual would be like the rest of us mortals who „lack what it takes.“	Intuition, vigor, energy, persistence, and self-esteem.	Start-up
Psychological Characteristics School	Entrepreneurs have unique values, attitudes, and needs which drive them.	People behave in accordance with their values; behavior results from attempts to satisfy needs.	Personal values, risk taking, need for achievement, and others.	Start-up
Classical School	The central characteristic of entrepreneurial behavior is innovation.	The critical aspect of entrepreneurship is in the process of doing rather than owning.	Innovation, creativity, and discovery.	Start-up and early growth
Management School	Entrepreneurs are organizers of an economic venture; they are people who organize, own, manage, and assume the risk.	Entrepreneurs can be developed or trained in the technical functions of management.	Production planning, people organizing, capitalization, and budgeting.	Early growth and maturity
Leadership School	Entrepreneurs are leaders of people; they have the ability to adapt their style to the needs of people.	An entrepreneur cannot accomplish his/her goals alone, but depends on others.	Motivating, directing, and leading.	Early growth and maturity
Intrapreneurship School	Entrepreneurial skills can be useful in complex organizations; intrapreneurship is the development of independent units to create market and expand services.	Organizations need to adapt to survive; entrepreneurial activity leads to organizational building and entrepreneurs becoming managers.	Alertness to opportunities, maximizing decisions.	Maturity and change

Quelle: Cunningham und Lischeron, 1991, Seite 47.

3.2.2 Gründungsforschung und Entrepreneurship in Deutschland

Wie bereits in Kapitel 2.3 dargestellt, wird in Deutschland der Entrepreneur vielfach mit dem Gründer gleichgesetzt, weshalb die Gründungsforschung einen besonderen Stellenwert einnimmt. Im deutschsprachigen Raum kann bis in die siebziger Jahre hinein nur sehr bedingt von einem eigenständigen Forschungsgebiet „Gründungsforschung“ gesprochen werden. Während einige Veröffentlichungen aus der Gründerzeit und zu Beginn des letzten Jahrhunderts zu finden sind, kamen entsprechende Publikationen im Nationalsozialismus ganz zum Erliegen und waren auch nach dem Zweiten Weltkrieg nur gelegentlich Forschungsgegenstand (vgl. Nathusius, 1979, S. 40ff.). Eine keynesianische Wirtschaftspolitik war vorherrschend, die sich einseitig auf eine antizyklische Nachfragesteuerung festlegte. Struktur- und Effizienzprobleme, die auf mittlere Sicht einen Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes haben, traten in den Hintergrund. Mit der Diskussion um eine angebotsorientierte Wirtschaftspolitik wurde eine Kurskorrektur in den westlichen Industriestaaten eingeleitet (vgl. Welzel, 1995, S.1).

Klandt (1984a, S. 14) definiert die Gründungsforschung als einen Bereich „der sich mit Fragen beschäftigt, die im Zusammenhang mit der Entstehung von Unternehmungen stehen, also die Genese und Genetik neuer wirtschaftlicher Einheiten betreffen.“ Sie wird als ein wirtschaftswissenschaftliches Spezialgebiet umrissen, in dessen Zentrum die Beschreibung, Erklärung und Gestaltung der Unternehmungsgründungsaktivitäten und des Gründungserfolgs stehen (Klandt, 1984b, S. 39).

Im Vergleich zu den früheren Ansätzen in der Gründungsforschung, bei denen maßgeblich die Gründerperson im Zentrum des Forschungsinteresses stand, sieht Pinkwart (2000, S. 187) die jüngeren Theorieansätze stärker auf den Gründungsprozess und die Erfolgsfaktoren einer Gründung ausgerichtet. Die Erfolgsfaktorenforschung soll in diesem Zusammenhang im folgenden Kapitel einer eingehenden Analyse unterzogen werden.

Corsten (2002, S. 3) verweist, wie Picot u.a. (1989, S. 1ff.), auf ein Theoriedefizit der Gründungsforschung und darauf, dass eine Theorie der Unternehmensgründung noch nicht existiert.¹² Dieser Problematik versucht sich Fallgatter (2002) in seinem umfassenden Werk zur „Theorie des Entrepreneurship“ anzunähern. Es existiert ein paradigmatisches Defizit, da sich kaum eine Auseinandersetzung mit

¹² Auch Brüderl u.a. (1998, S. 20) beklagen das Theoriedefizit der Gründungsforschung, erkennen aber die Anstrengungen in Richtung einer Theorie geleiteten Forschung. Trotz der fortgeschrittenen Entwicklung des Feldes dürfte in vielen Bereichen noch immer die Feststellung von Müller-Böling (1984, S. 20ff.) bzgl. des geringen Informationsgehalts und der geringen Glaubwürdigkeit der empirischen Gründungsforschung gelten.

der Tragfähigkeit unterschiedlicher Paradigmen findet (vgl. Fallgatter, 2002, S. 34ff.). Am meisten betont werden:

- der ressourcenbasierte Ansatz,
- die Prinzipal/Agenten-Theorie,
- die Transaktionskostentheorie.¹³

Eine Übertragung dieser Ansätze ist jedoch nur in einzelnen Bereichen möglich. Vielfach wird die ganzheitliche Perspektive und die Einstufung als Querschnittsfach betont.¹⁴ Angesichts der beeindruckenden Entwicklung der Entrepreneurship-Forschung in Deutschland und deren massiver finanzieller Subventionierung – die Produktion von Unternehmen wird zusehends als vorrangige Zielsetzung, vor allem durch die Politik, betrachtet – sollte diese Disziplin in Richtung Eigenständigkeit eigentlich eine gute Perspektive besitzen. Vor allem drei Beobachtungen können daran jedoch Zweifel auslösen (Fallgatter, 2002, S. 31ff.):

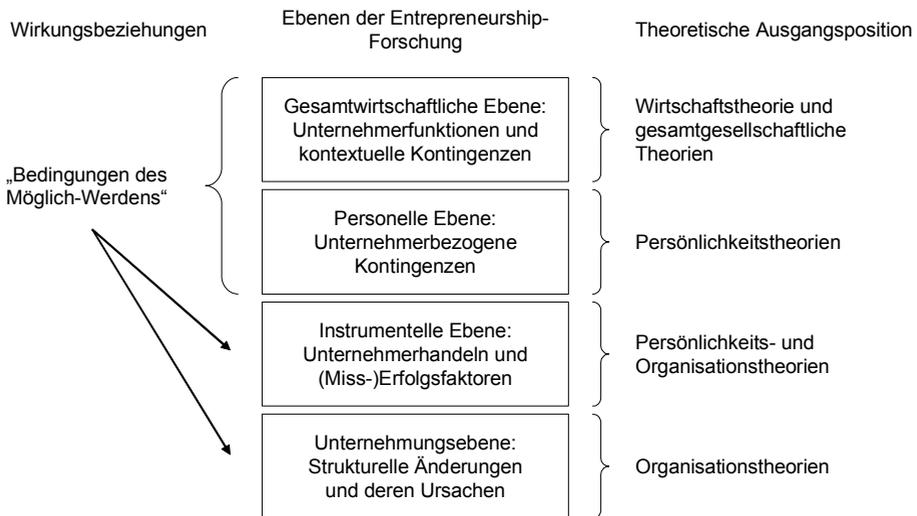
- Traditionell, auf Gutenberg zurückgehend, kennzeichnet die BWL eine funktionale Gliederung (Logistik, Marketing, Finanzierung,...), die durch Branchenbezug (Bank, Handel, Industrie,...) ergänzt wird. Durch Entrepreneurship kommt eine dritte Dimension mit funktions- und branchenübergreifendem Phasenbezug hinzu. Die Schwierigkeiten dieser Differenzierung liegen auf der Hand.
- Bzgl. der Fachzuordnung kann man sagen, dass prägende Studien nicht nur aus betriebswirtschaftlichen Bereichen stammen, sondern auch aus Soziologie, Psychologie, Geographie (WiGeo) oder auch der Geschichte (WiGeschichte).
- Letztlich weisen Arbeiten, die eine Eigenständigkeit begründen wollen, eine große Nähe zu etablierten Teildisziplinen der Betriebswirtschaft auf.

In seiner Arbeit versucht Fallgatter, der Entrepreneurship-Forschung eigenständige Konturen zu verleihen, indem er unter anderem auch eine Systematik vorstellt, in die sich die Forschungsströmungen integrieren lassen. Grundlage dieser Gliederung ist die Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen als Forschungsobjekt. Ausgehend von den „Bedingungen des Möglich-Werdens“ auf gesamtwirtschaftlicher und personeller Ebene, knüpfen daran eine instrumentelle und eine Unternehmungsebene mit einer Ausrichtung auf die Ergebnisse des Handelns an. Die folgende Darstellung zeigt diesen Systematisierungsversuch.

¹³ Für eine detailliertere Vorstellung dieser Organisationstheorien siehe z.B. Bamberger und Wrona (2004, S. 42ff.).

¹⁴ Zur Diskussion der Einordnung der Entrepreneurship-Forschung siehe bspw. Acs und Audretsch (2003, S. 3ff.).

Abb. 3.2: 4-Ebenen-Systematik der Entrepreneurship-Forschung



Quelle: Fallgatter, 2002, S. 87.

Während sich die Forschung in den letzten Jahren nur noch selten mit den angesprochenen grundlegenden Themen der Entrepreneurship-Forschung auseinandersetzt, stehen zunehmend Spezialthemen im Vordergrund. Eine Analyse der Konferenzpläne des G-Forums, dem renommiertesten deutschen Forschungskongress zur Gründungsforschung, der letzten Jahre gibt Aufschluss über aktuelle Themengebiete.¹⁵ Neben der Theorie und Empirie des Unternehmertums finden sich immer neue Forschungsrichtungen, die die Spezifika des jeweiligen Bereichs bearbeiten.

Brazeal und Herbert (1999, S. 30) sehen eine Expansion der Disziplin in Felder wie „corporate entrepreneurship, macro environmental linkages, international entrepreneurship and career alternatives.“ Vor allem die Felder des International Entrepreneurship und der makroökonomischen Zusammenhänge werden in der vorliegenden Arbeit im Rahmen der Ausführungen zum GEM und verwandter Studien eingehender betrachtet werden (vgl. McDougall und Oviatt, 2000, S. 903). Der gegebene Überblick über die Entwicklung und die Versuche der Strukturierung haben einen Eindruck von den verschiedenen Positionen und Themen der

¹⁵ So zeigt z.B. das Programm des G-Forums 2004 (Förderkreis Gründungsforschung, 2004) Workshops zu den Themen Nachfolge in KMU, Gründerausbildung, Venture Capital, Genderforschung, Gründungsprozesse und Gründungsinstitutionen sowie Gründerpersönlichkeit und -psychologie, um nur einige zu nennen. Vgl. hierzu auch das Programm von 2002 (Förderkreis Gründungsforschung, 2002), das den deutlichen Anstieg bzw. die Untergliederung der Themengebiete sichtbar macht.

Forschungsrichtung vermittelt. Erste Ergebnisse sind aufgezeigt worden, die bei der späteren Analyse einen hilfreichen Hintergrund bilden.

Die Entrepreneurship-Forschung als Betätigungsfeld verschiedener Wissenschaftsdisziplinen (vgl. Weihe und Schrap, 1994, S. 97ff.) vereint nicht nur die Aspekte aus den von Fallgatter genannten Bereichen, sondern schlägt auch eine Brücke zwischen betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Theorien. Bevor sich Kapitel 3.4 der Wachstumstheorie und damit einem volkswirtschaftlichen Ansatz widmet, erläutert das nächste Kapitel mit der Erfolgsfaktorenforschung eine primär betriebswirtschaftliche Teildisziplin. Wie bereits in der Aufzählung der relevanten Literaturbereiche bei Bull und Willard (Kapitel 3.2.1) oder auch in der Entwicklung der jüngeren Theorieansätze bei Pinkwart (dieses Kapitel) angedeutet, hat diese die Entrepreneurship-Forschung und insbesondere das Konzept des GEM maßgeblich beeinflusst.

3.3 Erfolgsfaktorenforschung

3.3.1 Die Entwicklung der Erfolgsfaktorenforschung

Die Ursprünge der Idee, Unternehmenserfolg auf bestimmte Einflussgrößen oder Maßnahmen des Managements zurückzuführen und daraus Empfehlungen für die Unternehmensführung abzuleiten, sehen Nicolai und Kieser (2002, S. 6) in der Praxis. So wurde bereits von D. R. Daniel, einem ehemaligen Berater und späteren Geschäftsführer von Mc Kinsey, 1961 vorgeschlagen, Managementinformationssysteme einzurichten, die Auskunft über von ihm so bezeichnete „Erfolgsfaktoren“ geben. Ausgehend von der Informationsflut, mit der sich Führungskräfte bei ihren Managementaufgaben auseinandersetzen müssen, griff Rockart 1979 (S. 81ff.) diese Idee auf und entwickelte an der Sloan School of Management des MIT sein Konzept der kritischen Erfolgsfaktoren mit folgender Konzeption (Rockart, 1979, S. 85):

„Critical success factors thus are, for any business, the limited number of areas in which results, if they are satisfactory, will ensure successful competitive performance for the organization. They are the few key areas where ‚things must go right‘ for the business to flourish.“

Dies war der Ausgangspunkt der Erforschung zentraler Einflussfaktoren erfolgreicher Unternehmensführung in der Betriebswirtschaftslehre. So wurde aus dem Ansatz die „Methode kritischer Erfolgsfaktoren“ entwickelt, mit der Führungskräfte befragt werden, um die unternehmensspezifischen aktuellen kritischen Erfolgsfaktoren zu ermitteln (vgl. Leidecker und Bruno, 1984, S. 23ff.). Bei dieser Methode geht es vor allem darum, aufbauend auf den vorgegebenen

Anforderungen, Informations- und Kontrollsysteme für das Management zu entwickeln (Annacker, 2000, S. 10).

Mit PIMS, „Profit Impact of Market Strategies“, wurde sogar ein großes Langzeit-Datenbankprojekt geschaffen, das sowohl der wissenschaftlichen Erfolgsfaktorenforschung als auch der kommerziellen Analyse von Geschäftsfeldstrategien dient (Buzzell und Gale, 1987, S. 30ff.). Auch dieses Projekt, das bereits in den sechziger Jahren initiiert wurde, kann als eine der Keimzellen der Erfolgsfaktorenforschung betrachtet werden (vgl. Daschmann, 1994, S. 38ff.).

In der Weiterentwicklung wurde das Konzept unter anderem auf unternehmerische Planungsprozesse übertragen. In diesem Zusammenhang dienen die Erfolgsfaktoren der Analyse der Unternehmensumwelt sowie der Analyse der Ressourcen des Unternehmens (Annacker, 2000, S. 10). Die aufgedeckten Zusammenhänge werden nicht nur auf Ebene des einzelnen Unternehmens untersucht, sondern auch über Geschäftsfelder, Branchen, Betriebsgrößen und Länder hinweg geltend gemacht (Trommsdorff, 1990, S. 3). Alle Studien in diesem Bereich gehen von der Grundannahme aus, dass es einige wenige Faktoren gibt, die über den Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens entscheiden. Diese Determinanten haben einen nachhaltigen Einfluss auf entsprechende Indikatoren des Erfolgs, wie er über Gewinn, Rentabilität oder Umsatz erfasst wird (Haenecke, 2002, S. 166). Anhand einiger ausgewählter Studien soll ein Überblick über die Ansätze der Erfolgsfaktorenforschung gegeben werden.

Robert G. Cooper ist einer der einflussreichsten Erfolgsfaktorenforscher. Richtungsweisend wurde sein Untersuchungstyp (z.B. Cooper 1979, 1980), der dem folgenden Vorgehen entspricht (vgl. Trommsdorff, 1990, S. 6):

- Bildung eines Samples erfolgreicher und nicht erfolgreicher Fälle in unterschiedlichen Branchen,
- Sammlung vieler potenziell erfolgsrelevanter Merkmale (z.B. Marktforschung),
- Beschreibung der Fälle nach diesen Merkmalen,
- statistische Bündelung der Merkmale zu Faktoren (z.B. Einzigartigkeit des Produkts),
- Feststellung der erfolgsgeschichtlichen Faktoren,
- statistische Schätzung ihrer Erfolgs-Bedeutungsgewichte.

Der Aufbau und Ablauf dieser Studien war wegweisend für viele weitere Projekte, die sich mit der Thematik auseinandersetzen. Branchenübergreifend identifizieren Peters und Waterman in ihrer qualitativen Studie „In Search of Excellence“ (1982, S. 89ff.) acht weiche Faktoren einer erfolgreichen Führung:

- Primat des Handelns,
- Nähe zum Kunden,

- Freiraum für Unternehmertum,
- Produktivität durch Menschen,
- sichtbar gelebtes Wertesystem,
- Bindung an das angestammte Geschäft,
- einfacher, flexibler Aufbau,
- straff-lockere Führung.

Trotz der vielfachen Kritik aus wissenschaftlichen Kreisen, die den Autoren vor allem Einseitigkeit und Oberflächlichkeit zum Vorwurf macht (vgl. z.B. Frese, 1985, S. 604ff.), hat diese Arbeit in der Praxis einen erheblichen Stellenwert erlangt. Generell handelt es sich bei solchen qualitativen Ansätzen um sehr allgemein gehaltene Aussagen über den Zusammenhang zwischen Erfolgsfaktor und Unternehmenserfolg, die auf Basis fallstudienartiger Untersuchungen gewonnen werden. Die Ergebnisse sind das Extrakt mehr oder weniger strukturierter Interviews mit ausgewählten Führungskräften (Annacker, 2000, S. 9).

Ein weiterer grundlegender Ansatz wurde von Porter präsentiert. Mit seinem Konzept der Wertekettenanalyse unterteilt er ein Unternehmen in strategisch relevante Teilbereiche. Diese von ihm als Wertschöpfungsaktivitäten bezeichneten Segmente bilden die Bausteine des Wettbewerbsvorteils (vgl. Porter, 2000a, S. 67ff.). In der Auseinandersetzung mit den Kräften des Wettbewerbs werden drei Typen strategischer Ansätze identifiziert (Porter, 1999, S. 70ff.):

- umfassende Kostenführerschaft,
- Differenzierung,
- Konzentration auf Schwerpunkte.

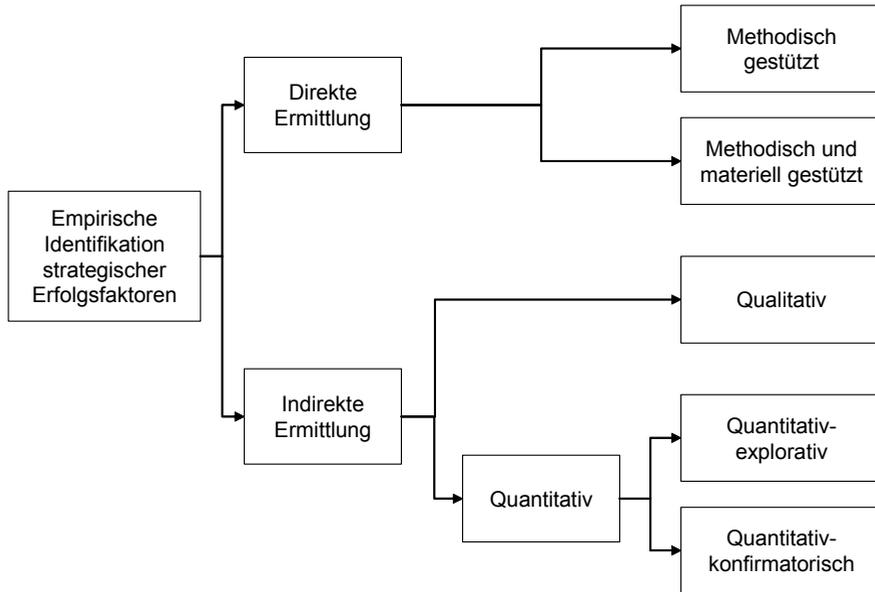
In Abhängigkeit von diesen Hauptzielen können Strategien für die einzelnen Segmente der Wertekette detailliert und ausdifferenziert werden. Der Unternehmenserfolg wird somit durch die Ausgestaltung und die Umsetzung der als strategisch wichtig erachteten Segmente im Sinne der aufgeführten Typen erklärt.

Daschmann (1993, S. 3ff.) versucht in seiner Arbeit über „Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen“ einen Überblick über ausgewählte Systematisierungsversuche von Erfolgsfaktoren in einer vergleichenden Gegenüberstellung zu geben. Dieser Versuch einer einheitlichen Gliederung der verschiedenen Klassifizierungen lässt die Mannigfaltigkeit der Unterscheidungen und Ansätze erkennen. Hier wirkt sich die Tatsache aus, dass die Betriebswirtschaft nicht über eine „Theorie des strategischen Handelns einer Unternehmung“ verfügt. Insbesondere sind es die fehlenden „strategischen Entscheidungsdeterminanten“, anhand derer sich die wirtschaftliche Aktivität und die damit verbundene Strategie ausrichten (Grimm, 1983, S. 6; vgl. ebenso Wilde, 1989, S. 9ff.).

Mit Fritz (1989), Lilien und Yoon (1989) oder auch Kube (1990) wird das Feld der Erfolgsfaktorenforschung um erste Metaanalysen erweitert, die das Ziel verfolgen,

bewährte Kausalzusammenhänge aufzudecken und in allgemeine Modelle zu überführen (siehe Trommsdorff, 1990, S. 18ff.). Aus den Bemühungen, die Qualität der postulierten Erfolgsfaktorenansätze zu bewerten und zu sichern, erwachsen zahlreiche weitere Kriterienkataloge (Wolff u.a., 2004, S. 265).

Abb. 3.3: Methoden zur Identifikation von Erfolgsfaktoren



Quelle: Haenecke, 2002, S. 168.

Einen Überblick über die verwendeten Methoden zur Identifikation der Erfolgsfaktoren gibt Abb. 3.3. Bei der direkten Ermittlung wird in Expertenbefragungen methodisch (z.B. durch Kreativitätstechniken oder heuristische Verfahren) und/oder materiell (z.B. mit Hilfe von Checklisten oder einem Bezugsrahmen) gestützt, nach den Erfolg beeinflussenden Variablen gefragt. Ein Beispiel hierfür sind die Untersuchungen von Rockart. Bei der indirekten Analyse werden statistische Verfahren oder gedankliche Analysen eingesetzt. Auf qualitative Methoden wurde bereits bei Peters und Waterman eingegangen. Bei quantitativen Studien wird zwischen Kausalstruktur-entdeckenden (=explorativen) und Kausalstruktur-überprüfenden (d.h. konfirmatorischen) Methoden unterschieden. In beiden Fällen wird versucht, auf Basis quantitativer Unternehmensdaten Erfolgsfaktoren zu identifizieren. Das PIMS-Projekt gehört zur Gruppe der

explorativen Verfahren, während die erwähnten Metaanalysen konfirmatorischen Charakter besitzen (vgl. Haenecke, 2002, S.167ff.).

3.3.2 Erfolgsfaktorenforschung im Entrepreneurship

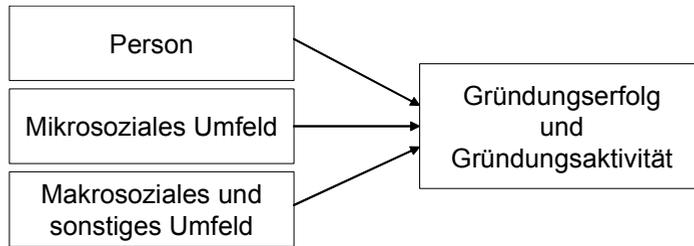
Nachdem ab Mitte der siebziger Jahre verschiedene wissenschaftliche Disziplinen beginnen, sich mit dem Phänomen der Unternehmensgründung und der Selbständigkeit auseinanderzusetzen, erhält die Erfolgsfaktorenforschung auch sukzessiv Einzug in den „neuen“ Bereich Entrepreneurship Research. Aufbauend auf der Exploration des Feldes durch die Mittelstandsforschung, insbesondere den Arbeiten des Gründungsmanagements, wurde in den folgenden Jahren mit teilweise beträchtlichem Aufwand eine empirische Bestätigung der theoretischen Hypothesen angestrebt (Seidel, 2002, S. 19). Vielfach bedienen sich die Studien der quantitativen empirischen Sozialforschung, um kausale Beziehungen zwischen Erfolgsdeterminanten und Gründungserfolg nachzuweisen.

Schon 1977 sahen Szyperski und Nathusius (1999, S. 38) in der Person des Gründers den zentralen Faktor mit Einfluss auf die Erfolgchancen der Gründung. Auch Risikokapitalgeber lassen vielfach andere Faktoren außer Acht und sehen in der Unternehmerperson sowie dem Eindruck, den sie vermittelt, das einzige Entscheidungskriterium für ihre Finanzierungsaspekte (Fallgatter, 2002, S. 150). Die Arbeit von Klandt über Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers von 1984 darf diesbezüglich als eine der wegweisenden Arbeiten für die betriebswirtschaftlich orientierte Erfolgsfaktorenforschung im deutschsprachigen Raum angesehen werden (vgl. z.B. Seidel, 2002, S.19).

Der von Klandt in dieser Studie genutzte Bezugsrahmen war Ausgangspunkt vieler weiterer Projekte, die sich gezielt mit verschiedenen Bereichen des Bezugsrahmens befassen (so z.B. bei Bulmahn, 2002 oder auch Klandt und Brüning, 2002). Er unterscheidet in seinem Konzept zwischen der Person des Unternehmensgründers, ihrem mikrosozialen und makrosozialen sowie sonstigen Umfeld, die auf die Gründungsaktivität und damit den Erfolg des Unternehmers einwirken. Unter makrosozialem und sonstigem Umfeld werden Faktoren verstanden, die grundsätzlich auf alle Individuen einwirken. Diese werden vereinfachend als konstant angenommen und in der betreffenden Studie nicht näher betrachtet. Im Vordergrund stehen die Person des Gründers und deren mikrosoziales Umfeld.¹⁶

¹⁶ Das mikrosoziale Umfeld greift aus dem Gesamtraum des sozialen Umfelds denjenigen Bereich heraus, der speziell für eine einzelne Person, hier den Gründer, eine Bedeutung hat. Damit beschreibt es nicht die „Großwetterlage“ (makrosoziales Umfeld), sondern Charakteristika wie die berufliche oder familiäre Situation (Klandt, 1984a, S. 48).

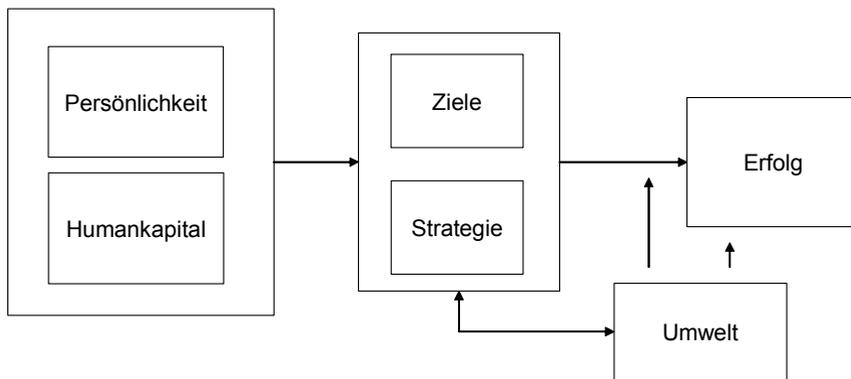
Abb. 3.4: Bezugsrahmen bei Klandt



Quelle: Klandt, 1984a, S. 47.

Eine Erweiterung der Betrachtung, verbunden mit einem umfassenden Einblick in die Analyse von Unternehmensgründungen und Erfolg, bietet die Veröffentlichung von Frese (1998). Hier wurden im Rahmen des Projekts EKU Persönlichkeit und Humankapital, Ziele und unternehmerische Handlungsstrategien sowie Umweltfaktoren in einem psychologischen Ziel-Strategie-Modell zusammengefasst.¹⁷ Abb. 3.5 zeigt das entsprechende konzeptionelle Modell der Untersuchung.

Abb. 3.5: Bezugsrahmen bei Frese



Quelle: Rauch und Frese, 1998, S. 7.

¹⁷ Das Projekt Erfolgsfaktoren bei Klein-Unternehmern (Projektname EKU) bildet die Grundlage der Studie von Frese. Es vergleicht eine Stichprobe von Unternehmen in Ost- und Westdeutschland, die zwischen 1990 und 1992 gegründet wurden (vgl. Rauch und Frese, 1998, S.7 und Utsch und Frese, 1998, S. 47).

Neben Risikobereitschaft, Leistungsmotivation und internaler Kontrollüberzeugung setzt sich die Variable Persönlichkeit aus Selbstsicherheit, Innovationsbereitschaft und Initiative zusammen. Humankapital bezeichnet die Fähigkeiten, das Wissen und die Erfahrungen der Unternehmer. Diese Segmente bestimmen im Zusammenspiel mit den noch zu diskutierenden Zielen und Strategien den Erfolg der Unternehmensgründer. Einen nicht unerheblichen Einfluss haben in diesem Gefüge die allgemeine und insbesondere die spezielle Umwelt des Unternehmens.

Mittlerweile kann die Untersuchung von Erfolgsfaktoren bei jungen Unternehmen als eine eigenständige Forschungsströmung bezeichnet werden. Es findet sich eine kaum überschaubare Anzahl an Studien, die sowohl Erfolgsfaktoren als auch Misserfolgskriterien einer Analyse unterziehen. Ein Überblick findet sich bei Fallgatter (2002, S. 151ff.) oder auch Dowling (2002, S. 17ff.).

Was bei den einzelnen Studien mit „Erfolg“ umfasst wird, ist allerdings nicht einheitlich definiert. Während in der Managementliteratur gängige Größen wie Umsatz, Rendite oder Gewinn als Maßstab des Erfolgs zum Einsatz kommen, ist in der Gründungsforschung ein differenzierteres Bild zu zeichnen. Bezüglich der Erfolgsindikatoren, die in einer empirischen Studie als zweckmäßig herangezogen werden sollten, kann man auf eine umfangreiche betriebswirtschaftliche Literatur zurückgreifen, in der die Vor- und Nachteile der einzelnen Kennziffern erörtert werden (vgl. hierzu Meyer, 1994, S. 556ff. oder Albach u.a., 1985, S. 123ff.). Über die Frage, anhand welcher Größen der Erfolg beurteilt werden soll, besteht keine Einigkeit.

Grundlegend wird häufig das „Überleben“ des Unternehmens am Markt als Minimalmerkmal angeführt. In dieser Diskussion wird der Gründungsakt selbst, als Ergebnis der Gründungsaktivität bis hin zum Bestehen des Unternehmens am Markt in den ersten Jahren nach Gründung, als Erfolgsaspekt behandelt. Diese zwar leicht erfassbaren Größen erweisen sich als zu undifferenziert, da sie lediglich eine „Ja/Nein“-Zuordnung erlauben (vgl. Schenk, 1998, S. 59).

Neben dem Aspekt des Bestehens wird auch auf die Mitarbeiterzahl als aussagekräftiges Differenzierungskriterium zurückgegriffen. Dabei wird die Beschäftigtenzahl ermittelt, die indirekt Auskunft über den Erfolg des Unternehmens geben soll (Brüderl u.a., 1998, S. 92). Weitere diskutierte ökonomische Maße sind Umsatz und Gewinn (vgl. Klandt, 1984a, S. 98). Solche harten Indikatoren sind allerdings auch nur Näherungsmaße, da sie z.B. als Umsatz abhängig vom Unternehmensgegenstand oder als Gewinn manipulierbar und selten eindeutig verfügbar sind. Zu diesem Bereich ist ebenfalls die Berücksichtigung des Unternehmereinkommens als Erfolgsgröße zu zählen (vgl. Schenk, 1998, S. 61).

Als Äquivalent zu den oben genannten Größen wird eine dynamische Betrachtung zur Beurteilung herangezogen und das Wachstum des Unternehmens untersucht, indem Mitarbeiterzahl, Umsatz oder Einkommen im Zeitablauf analysiert werden.

Zusätzlich zu den bereits vorgestellten Verfahren greift man außerdem auf ganz spezifische bilanzielle Kennziffern oder die Berechnung von Unternehmenswerten zurück (vgl. Schenk, 1998, S. 62). Letztlich spielen auch subjektive Beurteilungen eine Rolle, bei denen der Gründer nach seiner Zufriedenheit und der Erfüllungserwartung gefragt wird (Klandt, 1984a, S. 100).

Bei den unternehmensbezogenen Größen wird allerdings oft außer Acht gelassen, dass ein Großteil der Entwicklung und damit des Erfolgs des Unternehmens in diesen frühen Phasen von der Motivation und den Zielen des Gründers abhängig ist. Diese individuellen Ziele können auf die unterschiedlichsten Aspekte unternehmerischer Aktivität ausgerichtet sein. So sind z.B. Selbstverwirklichung, Unabhängigkeit, Einfluss, Ansehen, Innovation oder Kontinuität alternative Kriterien, die zu den handlungsleitenden Maximen gehören, die die bereits angesprochenen Faktoren maßgeblich beeinflussen (vgl. Schenk, 1998, S. 63).

Abb. 3.6: Gründungsziele und Erfolgsaspekte



Quelle: eigene Darstellung.

Abb. 3.6 versucht den Zusammenhang der möglichen Ziele und die damit verbundenen Erfolgsaspekte zusammenzufassen. Dabei ist nicht immer eine Überschneidungsfreiheit gegeben. Die Ziele lassen sich ebenso wie die Betrachtung des Entrepreneurship allgemein, einer individuellen, unternehmens-

bezogenen, regionalen oder auch globalen Ebene zuordnen. Hierdurch sowie durch die mögliche Vielfalt können sich die Ziele ergänzen oder miteinander in Konflikt stehen.

Nachdem nun die Konzeption der Projekte und die Erfassung des Erfolgs diskutiert wurden, sollen abschließend beispielhaft zwei Aufzählungen der auf diesem Gebiet extrahierten Faktoren, die mit unternehmerischer Orientierung und Erfolg in Verbindung zu bringen sind, präsentiert werden. Lumpkin und Dess konzentrieren sich auf den Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Erfolg. Sie beschreiben fünf Bereiche, in denen ein Unternehmer besondere Persönlichkeitseigenschaften aufweisen sollte (Lumpkin und Dess, 1996, S. 140ff.):

- Autonomie,
- Innovation,
- Risikobereitschaft,
- proaktive Orientierung,
- aggressive Konkurrenz.

Göbel (1998, S. 101ff.) fügt diesen Kategorien drei weitere hinzu, um ein noch umfassenderes Bild zu zeichnen:

- Leistungsorientierung,
- soziale Orientierung,
- emotionale Stabilität.

In der Studie von Maisberger wurden die Gründer selbst nach den Hauptfaktoren gefragt, die eine Unternehmensgründung erfolgreich werden lassen. Damit wurde der „Erfahrungsschatz der Unternehmer direkt angezapft“ (Maisberger, 1998, S. 84). Bei den 547 ausgewerteten Fragebögen ergab sich bezüglich der genannten Faktoren, die mit Unternehmenserfolg in Verbindung gebracht wurden, folgende Rangordnung:

1. Gesicherte Finanzierung (10,0%),
2. Systematische Vorbereitung und tragfähiges Gründungskonzept (9,3%),
3. Hoher persönlicher Einsatz und Engagement (7,9%),
4. Gute Rückendeckung durch Partner, Familie und Freunde (5,3%),
5. Vertieftes Fachwissen und hohe Kompetenz (5,3%),
6. Ausgeprägtes Selbstbewusstsein und Durchsetzungsvermögen (5,3%),
7. Gute Beratung durch Steuerberater oder Bank (4,4%),
8. Selbstdisziplin, Durchhaltevermögen (4,1%),
9. ...

Ohne die sich anschließende allgemeine Kritik an der Erforschung der Erfolgsfaktoren vorwegzunehmen, soll der Leser für eine wesentliche Problematik der Studie von Maisberger sowie ähnlich gearteter Ansätze sensibilisiert werden. Bei

der direkten Befragung der Gründer nach den Erfolgsfaktoren einer/ihrer Gründung muss mit einer subjektiven und unreflektierten Antwort gerechnet werden. Die befragten Personen formulieren in der Regel innerhalb weniger Minuten, ohne Vorgabe von Strukturen, meist in Schlagworten zu einem komplexen Sachverhalt ihre Meinung. Dass die Aussagen zu solch einer Frage eine strukturierte Auswertung erlauben, die Aufschluss über „Hauptfaktoren“ geben, darf zumindest bezweifelt werden. Das folgende Kapitel gibt einen Überblick über weitere Aspekte, die nicht nur die Kritik dieser Studie ergänzen, sondern bei vielen wissenschaftlich fundierten Projekten angebracht werden können.

3.3.3 Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung

Bei der Wirkungsanalyse von Erfolgsfaktoren ist auf die Problematik der multifaktoriellen Kausalstruktur hinzuweisen. So bestehen nicht nur Wirkungsbeziehungen zwischen dem Erfolgsfaktor als unabhängige Variable und dem Erfolgspotenzial als abhängige Variable, sondern auch, wie schon in Verbindung mit Abb. 3.6 bei Betrachtung der Ziele angedeutet, Abhängigkeiten innerhalb der Gruppe der Erfolgsfaktoren. Die in diesem Zusammenhang zu beachtenden, bei der Analyse möglichen Komplikationen, werden wie folgt zusammengefasst (Daschmann, 1994, S. 9ff.):

- Abhängigkeiten (einseitige Abhängigkeit) oder Interdependenzen (gegenseitige Abhängigkeit) der Erfolgsfaktoren, die komplementärer oder konfliktärer Art sein können und sich dadurch in ihrer Wirkung gegenseitig verstärken oder bedingen bzw. hemmen oder beeinträchtigen,
- die Hierarchie von Erfolgsfaktoren,
- möglicherweise wirken nicht nur „stetig variierbare“ Erfolgsfaktoren, sondern gleichzeitig „ordinale oder nominale“ Erfolgsfaktoren,
- Ursachenvielfalt einer Wirkung bzw. Wirkungsvielfalt einer Ursache,
- Probleme der Zurechenbarkeit einer Änderung der Erfolgspotenzialausschöpfung auf einen einzelnen Erfolgsfaktor,
- nicht der betrachtete Erfolgsfaktor muss für eine Änderung der Erfolgspotenzialausschöpfung verantwortlich sein, sondern ein vorgelagerter oder intervenierender Faktor könnte wirken,
- mögliche Rückkopplungsbeziehungen zwischen Erfolgsfaktoren und Erfolgspotenzialen, die zu „zirkularen Kausalketten“ führen, bei denen Ursache und Wirkung nicht mehr streng voneinander getrennt werden können.

Neben diesen Problembereichen ist die Forschungsströmung zusätzlichen Kritikpunkten ausgesetzt. Folgende methodische Schwächen, die sich teilweise mit der obigen Systematik überdecken, lassen sich nach Nicolai und Kieser (2002, S. 584ff.) auch bei einigen der ambitionierten Studien aufweisen:

- Key informant bias: Die Daten stammen von einem Mitglied des Unternehmens, das über sehr komplexe Sachverhalte Auskunft gibt. Die Daten unterliegen vielfältigen Verzerrungen; oft wird über unabhängige und abhängige Variablen Auskunft gegeben.
- Endogenität: Unabhängige Variablen werden von nicht erhobenen Variablen beeinflusst.
- Simultaneität: Früherer Erfolg oder Misserfolg hat einen Einfluss auf getroffene Maßnahmen, deren Einfluss auf den Erfolg erklärt werden soll.
- Unbeobachtete Heterogenität: Unternehmen können sich in ihrem langfristig wirksam werdenden Erfolgspotenzial unterscheiden (vgl. Simultaneität).
- Regression-to-the-mean-Problem: Zufallsbedingter Erfolg/Misserfolg wird Maßnahmen attribuiert.
- Survival bias: In Analysen gehen nur Unternehmen ein, die überlebt haben. Diese müssen nicht repräsentativ sein.

Viele der Vorwürfe führen in der Regel zu der Forderung, das Instrumentarium zu optimieren. Weitere Kritikpunkte sind allerdings grundsätzlicher Natur. So ist die Forschung immer nur vergangenheitsorientiert. Erfolgsfaktoren, die als solche erkannt wurden, können für die Zukunft unwirksam sein. Diese Vorstellung wird dadurch verstärkt, dass die Verbreitung des Wissens um verortete Erfolgsfaktoren diese unwirksam, da kopierbar, macht (Nicolai und Kieser, 2002, S. 585). Manche der Erfolgsfaktoren mögen nicht leicht zu kopieren sein, allerdings muss auch deren Übertragbarkeit auf andere Unternehmen vielfach in Frage gestellt werden (Fallgatter, 2005, S. 67). Bei besonders erfolgreichen Unternehmern findet man immer wieder Ansätze, die die vermeintlich generell gültigen Regeln des Marktes gebrochen haben. Das Finden solch individueller Ansätze kann nicht gelingen, wenn man das in der Vergangenheit Erfolgreiche analysiert. Letztlich ist auf die vielfach fehlende Überführung der Ergebnisse in die Praxis oder eine sich anschließende Überprüfung hinzuweisen. Mit dem Anspruch, praxisrelevante Ergebnisse zu liefern, fließen nur selten Berichte über die Umsetzung oder Anwendung der extrahierten Faktoren in die Wissenschaft zurück (Nicolai und Kieser, 2002, S. 581).

Trotz der Zustimmung bei einem Großteil der angebrachten Kritik, sollen einzelne Punkte aufgegriffen und relativiert werden. Die mangelhafte Qualität des Konzepts, das den Projekten der Erfolgsfaktorenforschung zu Grunde liegt, ist kein Indiz für eine untaugliche Theorie. Die Verbesserung einer bestehenden Theorie und der damit verbundenen Konzepte ist ein integraler Bestandteil des Forschungsprozesses (vgl. hierzu Popper, 1969, S. 198ff.). Ebenso sollte bei einer wissenschaftlichen Arbeit nicht generell eine Praxisrelevanz bzw. ein direkter Praxisbezug unterstellt werden. Allerdings darf dieser Transferaufgabe im Bereich der Erfolgsfaktorenforschung, vor allem in Verbindung mit der Herleitung von Empfehlungen, mehr Bedeutung entgegengebracht werden (siehe Bauer und Sauer, o.J., S. 6).

Obwohl eine immer wiederkehrende und verstärkt aufkommende Kritik an den Ansätzen der Erfolgsfaktorenforschung zu verzeichnen ist, erfreut sich diese einer kontinuierlichen Beachtung. Diller und Lücking (1993, S. 1246ff.) versuchen dies vor einem verhaltenswissenschaftlichen Hintergrund zu interpretieren. Aufgrund der begrenzten Verarbeitungskapazität von Managern und in diesem Sinne auch Gründern, können diese ihre komplexe und dynamische Umwelt nur simplifizierend wahrnehmen. Durch die Erfolgsfaktorenforschung werden vereinfachte, handlungsleitende Schemata aufgebaut. Diese vermitteln die Möglichkeit, in den komplexen Situationen als Hilfe zur Seite zu stehen. Mit dieser Erwartungshaltung sind auch die zahlreichen durch die Wirtschaft initiierten Projekte und damit verbundenen Ressourcen zu erklären (vgl. Nicolai und Kieser, 2002, S. 589).

Um nicht auf der Ebene der Kritik zu verbleiben, schlägt Fallgatter (2005, S. 68ff.) eine referenztheoretische Sichtweise vor.¹⁸ Diese sieht Erfolgsfaktoren nicht als Determinanten, sondern als Impulse für künftigen Erfolg. Sie bilden Leitlinien für das unternehmerische Handeln und lassen damit das Ergebnis dieser Aktivität offen. Mit dem skizzierten Ansatz entfällt eine Vielzahl der angebrachten Kritikpunkte. Allerdings ist auch die Erwartungshaltung eines solchen Ansatzes gegenüber den Erfolgsfaktoren zu verschieben. Sie determinieren nicht mehr Erfolg, sondern sind Auslöser für Impulse, die einen evolutorischen Prozess vorantreiben und den Unternehmer dazu anhalten, sein Handeln laufend zu reflektieren.¹⁹ Der Erfolgsfaktor wird auf diese Weise zum Impulsfaktor, der einen Prozess der Entwicklung und Anpassung von Kausalketten auslöst. Damit verbleibt die Verantwortung für den Erfolg auf der Ebene des unternehmerischen Handelns und es wird keine Vorgabe unternehmerischer Entscheidungen suggeriert (Fallgatter, 2005, S. 72ff.).

Über die bereits einführend zur Kritik des Forschungsansatzes skizzierte Attraktivität der Erfolgsfaktorenforschung soll die Integration der Ausführungen in die vorliegende Arbeit erfolgen. Der Versuch der Komplexitätsreduktion solcher Studien zur Herstellung einer vereinfachten Ursache-Wirkungsbeziehung mag gerade für einen Entrepreneur eine besondere Anziehungskraft besitzen (siehe die obigen Ausführungen). Das Streben nach Erfolg auf dieser individuellen Ebene erklärt über die in Abb. 3.6 angegebenen Ziele, in Verbindung mit den noch darzustellenden Zusammenhängen zwischen Wachstumstheorie und Entrepreneurship, den Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Einer

¹⁸ In seinem Artikel fasst er die Forschungsanstrengungen, bei denen Erfolgsfaktoren als Determinanten gesehen werden, in Anlehnung an das Induktivismusproblem (die Unmöglichkeit, durch eine unvermeidlich endliche Zahl an empirischen Belegen auf eine tragfähige Theorie zu schließen (vgl. hierzu Hume (1928, S. 35ff.)) als induktivistische Sichtweise zusammen. Dieser stellt er eine referenztheoretische Sichtweise gegenüber, die eine Anknüpfung an Referenztheorien erfordert. Von der Auswahl dieser hängt entscheidend die Formulierung der Erfolgsfaktoren ab. Als besonders tragfähig scheint Fallgatter (2005, S. 71) eine evolutorische und ressourcenökonomische Perspektive.

¹⁹ Als Beispiele für solche Erfolgsfaktoren werden die Erreichung eines positiven Cash Flows in einer kurzen Zeitspanne oder die Ermöglichung rascher Falsifikationen (z.B. in Zusammenhang mit der Geschäftskonzeption) gesehen.

Volkswirtschaft muss an zumindest einigen dieser Ziele gelegen sein, um Wachstum und Fortschritt zu garantieren.²⁰ Wie das hier angesprochene Wachstum in der Theorie hergeleitet und mit Entrepreneurship in Verbindung gebracht wird, ist Thema des folgenden Kapitels.

3.4 Entrepreneurship und Wachstum

3.4.1 Die Entwicklung der Wachstumstheorie

Die Erklärung volkswirtschaftlichen Wachstums gehört seit langem zu den zentralen Untersuchungsthemen der Volkswirtschaftslehre (Sternberg, 2000, S. 40). Die Bandbreite der Herangehensweisen ist groß und wächst in jüngerer Zeit noch. In Form der Wachstumstheorie beschäftigt sich die Wissenschaft vor allem mit quantitativen aber auch qualitativen Aspekten wirtschaftlichen Wachstums. Die wohl wichtigste ökonomische Größe, die als Maß für quantitatives Wirtschaftswachstum verwendet wird, ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP). Durch diese Größe wird sowohl die Produktionsleistung als auch das Einkommen einer Volkswirtschaft erfasst (vgl. Mankiw, 1996, S.20ff.). Um die Rolle von Entrepreneurship in diesem Kontext zu klären, soll zuerst ein knapper Überblick über die Entstehung und Entwicklung der Wachstumstheorie gegeben werden.

Vor der Zeit, die im Allgemeinen als Klassik bezeichnet wird, gab es keine systematische Auseinandersetzung mit wirtschaftlichem Wachstum (Luks, 2001, S. 95).²¹ Das wirtschaftswissenschaftliche Denken dieser Zeit war geprägt von „Stationarität“.²² Erst mit der Klassik erfolgte eine Auseinandersetzung mit dem stationären Zustand als zu erwartendem Endpunkt wirtschaftlicher Entwicklung. Mit einem weitreichenden Konsens unter den Wirtschaftswissenschaftlern werden der Ausgangspunkt der heutigen Wirtschaftswissenschaft und der Beginn der Klassik in der Veröffentlichung des Werkes „The Wealth of Nations“ von Adam Smith (1776) gesehen (vgl. Schefold und Carstensen, 1994, S. 63). Die Synthese der

²⁰ Ergänzend sind hier alle Organe und Institutionen mit Einfluss auf die Wirtschaft zu nennen, denen an einer positiven und nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung gelegen ist.

²¹ Geprägt wurde der Begriff der klassischen Schule von Karl Marx, der das Wort „klassisch“ doppelsinnig gebrauchte. Einerseits sollte damit zum Ausdruck gebracht werden, dass die klassische Nationalökonomie höher zu werten sei als andere Spielarten. Andererseits sollte eine besondere Schule mit spezifischen Doktrinen gekennzeichnet werden. Eine solche Unterscheidung der Schulen auf Basis von analytischen Doktrinen ist nicht zu finden. Als theoretisches Leitmotiv der Klassik, das auf keine besondere Schule beschränkt war, kann die Erfassung des volkswirtschaftlichen Kreislaufs angesehen werden (Niehans, 1989, S. 3ff.).

²² Stationarität wird bei Falkinger (1986, S. 68), in Anlehnung an Marshall, Fortschritt gegenübergestellt. Der Begriff soll hier in Abgrenzung zum Steady-State gebraucht werden. Dabei bezeichnet Stationarität eine Wirtschaft im Gleichgewichtszustand und somit einen Sonderfall des Steady-State, bei dem alle ökonomischen relevanten Größen, wie Konsum, Investitionen, Bruttoproduktion, Arbeitsmenge im Zeitablauf relativ zueinander konstant sind, d.h. mit derselben Rate wachsen oder unverändert bleiben (vgl. Gabler, 1988, S. 1683ff.).

klassischen Modelle ist durch folgende Eigenschaften charakterisiert (Luks, 2001, S. 101):

- wirtschaftliche Ordnung und Wachstum als zentrales Erkenntnisinteresse,
- Existenz von 3 Produktionsfaktoren: Arbeit, Boden, Kapital,
- Annahme eines Lohnfonds („wage fund“), aus dem die Kapitaleigner den Lohn zahlen,
- Geltung des Bevölkerungsprinzips,
- Gesetz der sinkenden Erträge,
- Erwartung des stationären Zustands als Endpunkt wirtschaftlicher Entwicklung.

Die Modelle haben bzgl. der Erklärung von Wachstum eine eher beschreibende Funktion (Sternberg u.a., 2000b, S. 40). Mit dem Übergang von der Klassik zur Neoklassik vollzieht sich ein dramatischer Wechsel in der Einschätzung der Perspektiven wirtschaftlicher Entwicklung. Die begrenzende Wirkung der Umwelt, die bislang das wirtschaftswissenschaftliche Denken bestimmte, wird durch moderne Technik zunehmend aufgehoben und in der ökonomischen Theorie in den Hintergrund gedrängt. Der stationäre Zustand, im klassischen Denken als „realistische Zukunftsprognose“ und unvermeidbarer Endpunkt wirtschaftlicher Entwicklung betrachtet, dient der Neoklassik lediglich als analytisches Instrument. Der ontologische wird durch einen analytischen Steady-State abgelöst (vgl. Luks, 2001, S. 152). Wachstum statt Stationarität und Stagnation wird zur Normalität.

Der neoklassischen Wachstumstheorie geht es weniger um den Beitrag der einzelnen Produktionsfaktoren als Ursache des Wachstums, sondern vor allem um die Bedingungen eines gleichgewichtigen Wachstums. So betonen auch Hahn und Matthews (1964, S. 781), dass das Konzept „in growth theory that is the counterpart of long-period equilibrium in static theory is the steady-state growth. In steady-state growth (steady-state for short) the rate of growth of all the relevant variables remains constant over time.“ Der Steady-State als Kernbegriff der Theorie schließt Wachstum in keiner Weise aus (Luks, 2001, S. 176).

Die neoklassische Wachstumstheorie entwickelte sich dogmengeschichtlich aus dem Problem des „Gleichgewichts auf Messers Schneide“ der „post-keynesianischen Wachstumstheorie“ von Harrod und Domar (Strese, 1999, S. 25). Als Ausgangspunkt wird der Artikel „A Contribution to the Theory of Economic Growth“ von Solow aus dem Jahr 1956 gesehen.

Das einfache Modell von Solow soll hier als Beispiel dienen. Das BIP als Höhe der Waren- und Dienstleistungsproduktion einer Wirtschaft hängt von zwei Elementen ab: der Produktionsfunktion und den Produktionsfaktoren. Für den Fall der Klassik ist die Produktionsfunktion durch den Produktionsfaktor Boden geprägt. Dieser, über langfristige Wachstumsperspektiven entscheidende, begrenzte Produktionsfaktor wird als zentrale Determinante betrachtet. Im neoklassischen Fall

verabschiedet man sich von Boden als begrenzendem Faktor. Hier wird die Produktion, wie oben erwähnt, im Wesentlichen durch die Faktoren Arbeit und Kapital bestimmt. Der Faktor Boden verschwindet gänzlich (Mankiw, 1996, S. 98ff.). Anhaltendes Wachstum lässt sich in dieses Modell durch technologischen Fortschritt integrieren. Dieser wird allerdings nicht im Modell selbst erklärt, sondern ist dort nur als exogene Größe enthalten. Die Bestimmungsgrößen des Fortschritts bleiben unbekannt (Mankiw, 1996, S. 135).

Ähnlich diesem neoklassischen Modelltyp von Solow lassen sich in gleicher Weise die Modelle von Harrod und Domar, Ramsey sowie zahlreicher weiterer Wissenschaftler in die Gruppe einordnen, die exogene oder auch externe Faktoren zur Erklärung des Wachstums betonen (vgl. Sternberg, 2000, S. 40). Die ersten Versuche der Endogenisierung des Wachstums finden sich bereits zu Beginn der sechziger Jahre. Wissenschaftler wie Arrow (1962), auf dessen Arbeiten aufbauend Levhari (1966) und Sheshinski (1967) oder auch Shell (1967) und Uzawa (1965), versuchten das Wachstum in ihre Modelle zu integrieren (Strese, 1999, S. 60ff.). Nachdem sich das Interesse an dem neoklassischen Modell dem Ende geneigt hatte, verschwanden auch diese frühen Versuche der Entwicklung theoretischer und empirisch nachweisbarer Modelle zur Erklärung endogenen langfristigen Wachstums (vgl. Schmidt, 2003, S. 10).

Nach einer Phase intensiver Auseinandersetzung mit der Analyse wirtschaftlichen Wachstums ging das Interesse an der Wachstumstheorie in den sechziger Jahren zurück. Für Ramser (1992, S. 1) war mit Ende der siebziger Jahre ebenfalls ein „gewisser Abschluss der neoklassischen Wachstumstheorie“ erreicht. Unter Betrachtung der Voraussetzungen der neoklassischen Modelle ist sie als ungeeignet zu bewerten, wenn es um die Erklärung historischer Prozesse sozialökonomischen Wachstums geht (Röpke, 1977, S. 291). Erst Mitte der achtziger Jahre wurden wachstumstheoretische Fragen wieder zunehmend betrachtet und der Blick auf neue Probleme gerichtet. Ausgangspunkt dieses neuen Interesses war die Unfähigkeit der Neoklassik, Evolution, Transformation oder Strukturveränderung zu erklären (vgl. Halevi u.a., 1992, S. 1ff.). Diese „neue“ auch als „endogen“ bezeichnete Wachstumstheorie versucht technischen Fortschritt, der bislang weitgehend als exogene Variable betrachtet wurde, zu endogenisieren. Damit erfolgte eine noch größere Distanzierung zur Klassik. Mit dem Eintritt in diese Phase der Analyse des Wirtschaftswachstums wird eine rapide Entwicklung sowohl auf empirischer als auch auf theoretischer Seite verzeichnet (George u.a., 2004, S. 9).

Ein Großteil der Anstrengungen besteht darin, bisher vernachlässigte Wachstumsfaktoren in die Theorie zu integrieren (d.h. sie zu endogenisieren). Somit beschäftigt sich die neue Wachstumstheorie mit Problemen wie steigenden Erträgen, der Bedeutung von Humankapital sowie Forschung und Entwicklung für den Wachstumsprozess, „learning-by-doing“ oder auch (positiven) Externalitäten, die in der Diskussion bislang keine dominante Rolle gespielt haben (Luks, 2001, S.

180). Entsprechend diesen Arbeitsbereichen sind die folgenden Modelle zur Erklärung endogenen Wachstums entstanden:

- AK-Modell²³,
- Humankapitalmodelle,
- „Learning-by-doing“-Modelle,
- F&E-Modelle.

Den Modellen ist gemeinsam, dass dem Faktor Wissen, im weitesten Sinne also dem Humankapital, die zentrale Rolle bei der Erklärung von Wachstum zukommt (Zattler, 2000, S. 39). Die aufgeführten Ansätze sollen im Folgenden kurz vorgestellt werden.

Der einfachste Ansatz, der versucht die Schwachpunkte des neoklassischen Modells zu überwinden, ist das so genannte AK-Modell von Rebelo (1991). Dabei wird der gesamtwirtschaftliche Output (Y) ausschließlich durch den Produktionsfaktor Kapital in der folgenden Produktionsfunktion erklärt:

$$Y(t) = A * K(t)$$

In der Funktion steht A für den gesamtwirtschaftlichen Technologieparameter. Der Faktor Kapital kann hierbei rein als Sachkapital aber auch zusätzlich als Humankapital interpretiert werden (siehe Rebelo, 1991, S. 502ff.). Das Modell zählt zur endogenen Theorie, da es, ohne Integration eines Faktors für die Erhöhung des technologischen Niveaus, anhaltendes und von den Präferenzen der Wirtschaftssubjekte abhängiges Steady-State-Wachstum erzeugen kann (vgl. Strese, 1999, S. 35). Die konzeptionelle Schwäche des Modells besteht darin, dass die für die Erklärung des dauerhaften Wachstums relevanten Parameter exogen sind. Der aggregierte Produktionsfaktor K kann als „black box“ angesehen werden (Zattler, 2000, S. 19).

Die zweite Gruppe sieht im Humankapital die entscheidende Rolle bei der Begründung langfristiger Wachstumsprozesse. Durch Investition in Ausbildung ist eine Produktivitätssteigerung und somit eine Erhöhung der Entlohnung möglich, wodurch eine gesamtwirtschaftliche Abnahme der Produktivität verhindert wird. Einen bedeutenden Beitrag liefert hier Lucas (1988), der das bereits erwähnte Modell von Uzawa (1965) erweitert. Indem Individuen über einen Teil ihrer Arbeitszeit verfügen, konkurrieren Bildungs- und Sachgütersektor um den Faktor Humankapital (Lucas, 1988, S. 17ff.).

Die „learning-by-doing“-Ansätze gehen auf den bereits erwähnten Arrow sowie Kaldor und Mirrless (1962) zurück. Aufbauend auf deren Überlegungen wurde seit Mitte der achtziger Jahre eine Reihe von Beiträgen, der bekannteste stammt von

²³ K steht hier für den sehr breit formulierten Kapitalbegriff und A für den Technologieparameter.

Romer (1986), vorgelegt. Entscheidend für sein Modell sind unterschiedliche Skalenerträge der einzel- und gesamtwirtschaftlichen Produktion. Durch positive Spill-over-Effekte des Wissens vom einzel- auf das gesamtwirtschaftliche Niveau entsteht eine aggregierte Produktionsfunktion mit steigenden Skalenerträgen. Das Romer-Modell von 1986 gilt als Pionierarbeit der neuen Wachstumstheorie (Schmidt, 2003, S. 1).

In der letzten Kategorie (F&E-Modelle) stellen F&E-Investitionen den entscheidenden Wachstumsmotor dar. Sie sind das Ergebnis einzelwirtschaftlichen Optimierungsverhaltens. Durch diese Investitionen werden bestehende Technologien verbessert, die gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöht und dauerhaft Wachstum ermöglicht. Bei Romer (1990) wird zwischen drei Sektoren, einem F&E-Sektor, einem Zwischenproduktsektor und einem Endproduktsektor unterschieden (Romer, 1990, S. 78ff.). Der F&E-Sektor nutzt das bestehende Wissen und Humankapital, um neues Wissen zu produzieren. Insbesondere werden „designs“ für neue Zwischenprodukte erstellt.²⁴ Aus bereits existierenden Gütern werden zusammen mit den „designs“ neue Zwischenprodukte erstellt. Aus diesen wird in Verbindung mit Arbeit und Humankapital im Endproduktsektor der finale Output erzeugt. Der externe Effekt der F&E-Investitionen ergibt sich daraus, dass die Forschungsinvestitionen der Gegenwart einen positiven Effekt auf die zukünftige Produktivität des Forschungssektors haben. Die entwickelte Technologie steht auch anderen zur Verfügung und stellt einen kostenlosen Input für deren Forschung dar. Der Ansatz erklärt, wie durch das Optimierungsverhalten der privatwirtschaftlichen Unternehmen produktivitätssteigernde Innovationen und anhaltendes Wachstum zustande kommen (vgl. Zattler, 2000, S. 22ff.).

Ähnlich dem Modell mit dem Schwerpunkt der Differenzierung auf dem Zwischenproduktsektor ist der Ansatz von Grossman und Helpman (1991a). Sie integrieren in ihrem Modell den Innovationsprozess durch Differenzierung auf dem Konsummarkt, d.h. dem Endproduktsektor. Neben diesen horizontal differenzierenden Modellen sind auch Ansätze vertikaler Produktdifferenzierung zu finden (so z.B. bei Aghion und Howitt, 1992 oder auch Grossman und Helpman, 1991b). Ihnen gemeinsam ist die Annahme eines stetigen Wachstums, das nur durch positive Spill-over-Effekte der Wissensakkumulation zu erreichen ist (vgl. Strese, 1999, S. 101).

Während alle Ansätze einen Beitrag zur Weiterentwicklung des Forschungsbereichs geleistet haben, wird vor allem endogenes Wachstum als Ergebnis von Innovationen als die „fruchtbarste, ökonomisch überzeugendste Variante endogener Wachstumsmodelle“ gesehen (Ramser, 1992, S. 13). Eine Studie auf Basis des ifo Unternehmenspanels belegt die in dieser Theorie postulierten Zusammenhänge (siehe Smolny und Schneeweis, 1999, S. 469).

²⁴ Diese „designs“ sind als Bildungsgüter zu verstehen. Sie stellen die Grundlage dar, auf der neue Zwischenprodukte hergestellt werden.

Zu allen vorgestellten Modellen und grundlegenden Wachstumsmechanismen der endogenen Wachstumstheorie lassen sich Kritikpunkte finden, wie sie z.B. durch das oft diskutierte neue „knife-edge“-Problem zum Ausdruck kommen.²⁵ Diese Kritik sowie eine Detaillierung der vorgestellten Modelle soll hier nicht weiter verfolgt werden. Vielmehr soll eine allgemeine Beurteilung der bislang vorgestellten wachstumstheoretischen Überlegungen folgen und ihr Beitrag zur Integration von Entrepreneurship in die Diskussion um Wachstum und Entwicklung analysiert werden.

3.4.2 Kritik und Weiterentwicklung der wachstumstheoretischen Ansätze

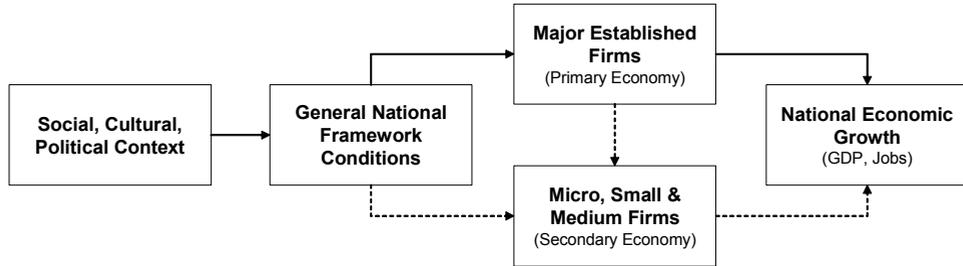
Bei dem größten Teil der bislang vorgestellten Theorien stehen Großunternehmen im Mittelpunkt der Betrachtung. Vor allem dem Potenzial der Economies of Scale wird in diesem Zusammenhang eine große Bedeutung beigemessen, was schon in den Ausführungen bei Adam Smith (1895, S. 2ff.) und nicht zuletzt bei Karl Marx (1957, S. 343ff.) zum Tragen kommt. Kleinere Unternehmen spielen eine untergeordnete Rolle, während den größeren Unternehmenseinheiten die entscheidende wirtschaftliche Kraft zugeordnet wird (Acs, 1999, S. 4ff.). Entrepreneurship wird in diesen Modellen vernachlässigt oder als Teil des Kleinbetriebsektors nur wenig Beachtung beigemessen. Eine graphische Zusammenfassung dieser Modelle geben Reynolds u.a. (1999, S. 9) entsprechend Abb. 3.7. Eine nähere Beschreibung der einzelnen Variablenkomplexe der Abbildung erfolgt in Kapitel sechs in Zusammenhang mit der Herleitung des GEM-Modells.

Sternberg kategorisiert eine weitere Gruppe von Modellen, bei denen die Relevanz von Entrepreneurship in Bezug auf Wachstum partiell anerkannt wird. Allerdings wird bei diesen ein Mangel an Unterscheidbarkeit zwischen Entrepreneurship als Prozess und Entrepreneuren als Subjekten, die den Prozess auslösen und agieren, konstatiert. Die ökonomische Dynamik von Entrepreneurship wird erkannt, aber die Auseinandersetzung erfolgt nur für einzelne Aspekte und Erscheinungsformen, also nicht konsequent und systematisch (Sternberg, 2000, S. 42ff.).

Die Betrachtung von Entrepreneuren verbleibt oft auf einer beschreibenden Ebene. So vergleicht Marshall sehr anschaulich deren Weg als „young trees of the forest as they struggle upwards through the benumbing shade of their older rivals“ (Marshall, 1952, S. 263).

²⁵ Durch marginale Abweichungen in den Präferenzen der Wirtschaftssubjekte wird die Wirtschaft von ihrem optimalen Wachstumspfad abgebracht. Dieser Kritikpunkt zeichnet viele endogene Wachstumsmodelle aus und wird als neues „knife-edge“-Problem bezeichnet (Strese, 1999, S. 70).

Abb. 3.7: Konventionelles Modell volkswirtschaftlichen Wachstums



Quelle: Reynolds u.a., 1999, S. 9.

Auch Schumpeter, bei dem der Entrepreneur im Kern der Argumentation steht, ist in diesem Zusammenhang zu nennen. Die Beschreibung der Funktionen seines Entrepreneurs ist wegweisend für die Entwicklung folgender Modelle und Versuche, Entrepreneurship in diese zu integrieren. Seine Aussagen zu der Bedeutung von Neugründungen und Großunternehmen sind nicht eindeutig. In seiner „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung“ (ebenso „Konjunkturzyklen“ (1961)) vertritt er die Auffassung, dass es sich vornehmlich um neue Unternehmen handelt, die Innovationen durchsetzen und somit für Wachstum und Entwicklung verantwortlich sind (Schumpeter, 1952, S. 110ff.). In dem späteren Werk „Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie“ ändern sich seine Ansichten über die zentrale Rolle neuer Unternehmer und Unternehmen. Durch Automatisierung und prozessuale Etablierung der Umsetzung neuen Wissens in den marktlichen Kontext in Form von Forschungs- und Entwicklungsabteilungen in Großunternehmen, wendet er sich von der bislang als zentral erachteten Größe neuer „Wirtschaftsführer“ ab (vgl. Schumpeter, 1993, S. 213ff.). Eine klare Zuordnung seiner Position ist diesbezüglich nicht möglich, im Rahmen der hier angestrebten komplexen Analyse auch nicht erforderlich, da beide Ansichten in dem später zu diskutierenden Modell des GEM vertreten sind.

Die Wachstumstheorie ist als makroökonomische Theorie konzipiert worden. Sie versucht unter Bezugnahme auf wenige Größen zu zeigen, wie der Expansionsprozess aussieht und erklärt werden kann. Dabei ist man sich bewusst, dass hinter den betrachteten Aggregatgrößen mikroökonomische Prozesse stehen, die aber selten sichtbar gemacht werden (Brenner, 1969, S. 4). An dieser Stelle wird, wie in weiten Teilen der Wirtschaftstheorie, der Unternehmer allzu oft vernachlässigt (vgl. Fehl, 1987, S. 17). Die endogene Wachstumstheorie hat neue Möglichkeiten hervorgebracht, um Entrepreneurship in die bisherigen Modelle zu integrieren. Allerdings adressieren nur wenige Modelle das Konzept des Entrepreneurship direkt (vgl. Carree und Thurik, 2003, S. 453ff.). Die Theorie fokussiert die Mediatorvariablen der Humankapitalentwicklung und Innovation. Entrepreneurship verbleibt implizit und die unternehmerische Tätigkeit als

Grundlage der Mediatoren wird nicht analysiert (Wennekers und Thurik, 1999, S. 36).

Diese Aussagen aufgreifend, lässt sich für alle bisher vorgestellten Theorien, klassische und neue Ansätze, ein inputlogisches Argumentationsmuster aufzeigen (Aßmann, 2003, S. 5ff.). Den traditionellen Wachstumsmodellen liegt als Ausgangspunkt die zentrale Annahme zu Grunde, dass der wirtschaftliche Output durch den Input determiniert wird. Wachstum wird somit erreicht, indem

- zusätzliche Arbeit eingesetzt wird,
- Sach-, Human-, Wissens- und technisches Kapital akkumuliert wird,
- Umweltpotenzial intensiver genutzt wird,
- in die Infrastruktur investiert wird.

Auch die endogene Wachstumstheorie folgt im Wesentlichen diesem Paradigma, wobei mit einer Ausweitung des Kapitalbegriffs, wie oben angedeutet, gearbeitet wird. Die zu Grunde liegende Wachstumsgleichung all dieser Modelle lautet:

$$\text{Output} = f(\text{Input})$$

Damit resultiert ebenfalls in neueren Ansätzen zusätzliches Wachstum aus einer größeren Verfügbarkeit an technologischem Wissen oder qualifiziertem Humankapital. Letztlich lässt sich folgende, wenn auch vereinfachte Schlussfolgerung ableiten, wodurch die endogene Wachstumstheorie die quantitative Orientierung fortsetzt und den Schwerpunkt der Betrachtung auf immaterielle Ressourcen verlagert hat (Gualerzi, 2001, S. 7):

„The modern literature on endogenous growth replaces labour with human capital or knowledge. There is therefore an analogy with Classical Theory in so far as ,the conditions of production of this ,surrogate labour‘ play exactly the same role played in the classical analysis by the assumption of a given real wage rate.‘ (1998, p.4)²⁶

Gegenüber dem Paradigma der bestehenden Wachstumstheorien sind zusammenfassend zwei grundlegende Einwände vorzubringen. Es fehlt ihm zum einen an einer schlüssigen „Theorie der Inputentstehung“, zum anderen an einer überzeugenden „Theorie der Inputverwendung“.²⁷

²⁶ Die Angaben in Klammern verweisen auf das verwendete Zitat von Kurz und Salvadori (1998).

²⁷ Der Einwand bezüglich der fehlenden Theorie der Inputentstehung bezieht sich darauf, dass die neoklassische Wachstumstheorie zwar in der Akkumulation von Produktionsfaktoren die zentrale Wachstumsdeterminante sieht, es aber versäumt, das Inputwachstum selbst zu erklären. Mit einem Verweis auf die erhöhte Ersparnis verlagert sich das Problem lediglich auf eine andere Ebene. Der zweite Einwand der fehlenden Theorie der Inputverwendung beruht auf der implizit in der neoklassischen Wachstumstheorie mitlaufenden Annahme, dass ein Wachstum an Inputs automatisch zu höherem Output führt. Was der Theorie fehlt, ist eine mikroökonomische Erklärung, unter welchen Bedingungen diese Annahme gerechtfertigt ist (vgl. Aßmann, 2003, S. 16).

Zur Behebung dieser Kritikpunkte wird der „Inputlogik“ eine „Innovationslogik des Wachstums“ gegenübergestellt (Aßmann, 2003, S. 16ff.). Dieser auf Schumpeter (1952) basierende Entwicklungsansatz steht im Gegensatz zu den zentralen Aussagen der neoklassischen Wachstumstheorie. Die bereits bei der Sensibilisierung der relevanten Begrifflichkeiten zitierten Aussagen Schumpeters zur Entwicklung können an dieser Stelle ergänzt werden (Schumpeter, 1952, S. 95):

„Unter ‚Entwicklung‘ sollen also nur solche Veränderungen des Kreislaufs verstanden werden, die die Wirtschaft aus sich selbst heraus zeugt, nur eventuelle Veränderungen der ‚sich selbst überlassenen‘, nicht von äußerem Anstoße getriebenen Volkswirtschaft.“

Solche Veränderungen in Form der Durchsetzung neuer Kombinationen werden als Innovationen interpretiert (Schumpeter, 1961, S. 95ff.).²⁸ Sie resultieren nicht aus der Nutzung zusätzlicher, sondern aus der Neukombination gegebener Ressourcen. Die Durchsetzung dieser wird durch den Unternehmer getragen. Mit solch einem Innovationsmechanismus zielt Schumpeter exakt auf den allokatonslogisch nicht erklärbaren Teil des volkswirtschaftlichen Wachstums, dem Residuum der neoklassischen Wachstumsforschung (vgl. Röpke, 1982, S. 31). Auch die endogene Wachstumstheorie wird von Aßmann in diesem Zusammenhang angesprochen. Die dort in der Regel betrachtete Verbesserung des Humankapitalstocks führt zu einer höheren Arbeitsproduktivität und mehr Einkommen. Diesem Automatismus wird nicht zugestimmt. Ein Outputwachstum resultiert nur, wenn Humankapital als Bestandteil eines kreativen Rekombinationsprozesses mit dem Ergebnis einer Produktivitätssteigerung einfließt (Aßmann, 2003, S. 20). Somit hängt es von den kreativen Fähigkeiten eines Individuums ab, welche Handlungsmöglichkeiten es in der Auseinandersetzung mit der Umwelt zu entdecken und zu realisieren vermag (vgl. Fehl, 1987, S. 20). Es folgt die Konzeption einer Kausalität, die derjenigen der Inputlogik der Neoklassik diametral gegenüber steht (Aßmann, 2003, S. 26):

„Nicht das Wachstum von Produktionsfaktoren bewirkt Entwicklung, sondern Entwicklungs- und Innovationsprozesse führen zu einem Wachstum der Produktionsfaktoren. Inputwachstum ist dem Entwicklungsprozess also nicht vorsondern nachgelagert.“

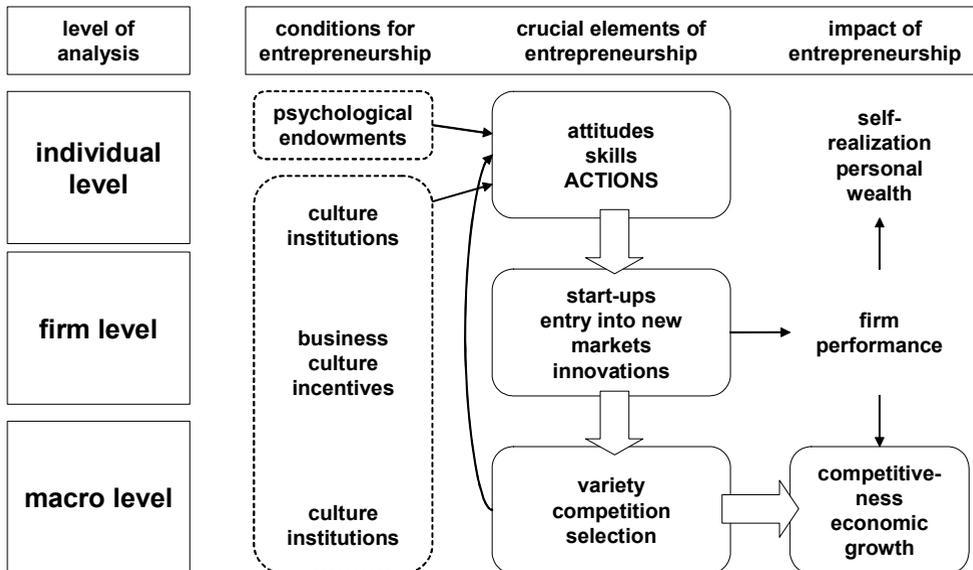
Einen weiteren bemerkenswerten Beitrag zur Überwindung der genannten Diskrepanzen liefern Wennekers und Thurik (1999). Sie schaffen eine detaillierte Verbindung zwischen Entrepreneurship und Wachstum, indem sie folgende Literaturfelder analysieren (Wennekers und Thurik, 1999, S. 27):

²⁸ Zu alternativen Definitionsansätzen für den Begriff der Innovation siehe Hauschildt (1997, S. 4ff.). In dieser Arbeit wird die Interpretation von Schumpeter als Basis genutzt, um der Unterscheidung von Innovationslogik und Inputlogik zu folgen.

- historische Sicht auf Entrepreneurship,
- makroökonomische Sicht auf die Wachstumstheorie,
- Industriebetriebslehre/Industrielle Ökonomie,
- (Porters Competitive Advantage),
- Evolutionsökonomie,
- Geschichte des Wachstums (rise and fall of nations),
- Managementliteratur (Großunternehmen).

Auf diese Weise werden wachstumstheoretische Überlegungen mit weiteren Ansätzen verbunden und in einen integrierten Bezugsrahmen überführt. Abb. 3.8 zeigt den entwickelten finalen Bezugsrahmen.

Abb. 3.8: Final framework: linking entrepreneurship to economic growth



Quelle: Wennekers und Thurik, 1999, S. 51.

Um Entrepreneurship mit Wachstum zu verbinden, betrachten sie drei Ebenen, eine individuelle, eine Unternehmens- und eine Makroebene, die ein Minimum der Analyseebenen darstellen. Auf der individuellen Ebene agieren Entrepreneurre alleine, in Teams oder Partnerschaften. Sie brauchen ein Vehikel, um ihre Fähigkeiten umzusetzen. Dies führt zur nächsten Ebene; ein Unternehmen oder eine unternehmensähnliche Struktur erlaubt es dem Unternehmer, sein Umfeld so

zu organisieren und zu kontrollieren, dass er seine Ideen und persönlichen Qualitäten umsetzen kann.

Damit es zu dieser unternehmerischen Initiative auf Basis persönlicher Begabungen und Talente kommen kann, sind gewisse Bedingungen erforderlich. Diese kulturellen und institutionellen Anreize lassen sich den erwähnten Ebenen zuordnen. Sie bilden den Rahmen, in dem Entrepreneurship möglich wird und die Grundlage, auf der sich die kritischen Elemente für Entrepreneurship formieren. Sie führen zu den entscheidenden Einstellungen und befähigen Individuen, unternehmerische Initiative zu ergreifen. Es werden neue Wirtschaftseinheiten geschaffen, die Innovationen umsetzen und in neue Märkte vordringen können. Dies schafft auf makroökonomischer Ebene Vielfalt und führt zu mehr Wettbewerb sowie Selektion (Wennekers und Thurik, 1999, S. 49ff.).

Der explizierte Ablauf entspricht letztlich dem, was Schumpeter (1993, S. 134ff.) „schöpferische Zerstörung“ nennt. Der Antrieb für diesen Prozess auf persönlicher Ebene sind Selbstverwirklichung und Wohlstand. Durch die Ermöglichung dieser Ziele werden auf Unternehmensebene wirtschaftliche Ziele verfolgt, die zur Wettbewerbsfähigkeit und zum Wachstum einer Volkswirtschaft beitragen.²⁹

²⁹ Vgl. diesbezüglich auch die Ausführungen zu den Zielen im Rahmen der Erfolgsfaktorenforschung im vorangegangenen Kapitel.

4 Konturierung der Erfassbarkeit, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship

4.1 Grundlagen der Erfassung, Beobachtung und Erklärung

Entrepreneurship ist, wie bereits aus den vorangehenden Kapiteln ersichtlich wird, schlecht bzw. nicht präzise definiert. Je nachdem, welche Schwerpunkte die Autoren, die sich dem Phänomen nähern, setzen, erhält dieses multidimensionale Konzept unterschiedliche Konturen. Mit dem folgenden Kapitel soll ein erster Überblick über die Möglichkeiten der Erfassbarkeit und Beobachtung sowie der Erklärungsansätze von Entrepreneurship gegeben werden. Um das Erfahrungsobjekt abzugrenzen, werden Qualitätskriterien, Formen der Erfassung, Aspekte der Beobachtung und die möglichen Dimensionen der Erklärung näher untersucht. Dabei sind die Bestrebungen nicht auf Vollständigkeit oder Überschneidungsfreiheit, sondern auf eine umfassende und doch prägnante Darstellung gerichtet.

Ausgehend von den Prozessen der Erkenntnisgewinnung wird ein Instrumentarium entwickelt, das als Vorgehensmodell für das spätere Analysekapitel dienen soll. Auf diesem Analyserahmen aufbauend, werden erste Anhaltspunkte zur qualitativen Bewertung der jeweiligen Studien und Projekte gegeben. Einige Ausführungen zu den Begrifflichkeiten des Titels der Arbeit – Erfassung, Beobachtung und Erklärung – erläutern die zu Grunde liegende Bedeutung und zeigen die Zusammenhänge auf. Durch die Ergänzung möglicher Erklärungsebenen im abschließenden Abschnitt ist eine strukturierte Betrachtung möglich. Mit den vorgestellten Dimensionen sollen dem Erfahrungsobjekt weitere Konturen gegeben werden, die die spätere Einordnung der diskutierten Studien ermöglichen und Vergleiche erlauben. Nicht immer wird eine eindeutige Zuordnung innerhalb der Dimensionen möglich sein, da einige Studien implizite Annahmen machen, keine exakte Unterscheidung vornehmen oder einen umfassenden Ansatz wählen.

4.2 Ansätze zur Erfassung statistischer Daten

4.2.1 Überblick

In der Literatur findet sich eine Vielzahl von Ansätzen, mit denen sich dem Themenkomplex der Erfassung statistischer, insbesondere wirtschaftsstatistischer Daten genähert wird.³⁰ Die Aufgabe, einen vertieften Einblick in die empirische Forschung und statistische Methodik zu geben, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht

³⁰ Für eine umfassende Einführung siehe bspw. Blind (1966).

geleistet werden. Es werden einige ausgewählte Grundlagen vorgestellt, die der Konzeption des groben Analyserahmens dienen. Dies geschieht aufgrund der Tatsache, dass die Statistik eine Brücke von der Theorie zur Wirklichkeit schlägt (vgl. Menges, 1982a, S.19) und diese Brücke die Basis der Analysearbeiten des vorliegenden Werks darstellt.

Es werden aus der Fülle der Ansätze und Entwicklungstendenzen diejenigen betrachtet, die bzgl. der zu bearbeitenden Problemstellung das größtmögliche Erklärungspotenzial bieten. Weiterhin liegt der Schwerpunkt nicht auf der Darstellung und Evaluierung mathematischer Analysestrategien. Die in diesem Bereich anzutreffende Methodenvielfalt ist kaum zu überblicken (Rahlf, 1998, S. 134). Das Ziel der folgenden Ausführungen beschränkt sich auf die Extraktion einer Vorgehensweise sowie auf die Vorstellung von Analysekrterien, um die mit der Erfassung von Entrepreneurship verbundenen Dimensionen hinsichtlich qualitativer Gesichtspunkte zu diskutieren.

4.2.2 Die Prozesse der statistischen Erkenntnisgewinnung im Vergleich

Unabhängig von den konkreten Erkenntniszielen einer Fachwissenschaft existiert eine allgemeine gemeinsame statistische Basis. Ein Großteil der Statistik ist von fachspezifischen Problemen unabhängig. Als unbestritten dürfte die grundsätzliche Einteilung in die beiden Erkenntnisziele Deskription und Inferenz gelten (Rahlf, 1998, S. 16).³¹ Dieser Dualismus der Erkenntnisziele betrifft einerseits die verstehende Beschreibung, andererseits die stochastische Erklärung (vgl. Menges, 1976, S. 292).

Die Statistik soll für den Fall der Deskription Zustände und Vorgänge – hier insbesondere wirtschaftlicher und sozialer Art – so detailliert wie möglich abbilden. Selbst diejenigen Fakten, die zur Erklärung, Hypothesen-Prüfung oder Prognose herangezogen werden, müssen erst einmal als solche festgestellt sein (Grohmann, 1976, S. 328). Obgleich die Beschreibung von Massenerscheinungen an erster Stelle steht, kann prinzipiell die Frage gestellt werden, ob es sich hierbei um das Endziel oder einen Zwischenzustand handelt (Rahlf, 1998, S. 21). Die Deskription bietet die Möglichkeit einer umfassenden Analyse des Wirtschaftsgeschehens, ist ein potenzieller Ausgangspunkt neuer Hypothesen und ermöglicht unter Einbeziehung allgemeiner wirtschaftlicher und sozialer Wertvorstellungen eine Urteilsbildung und Entscheidungsfindung. Damit geht die Erklärungsreichweite über

³¹ Neben Deskription und Inferenz finden sich in der Literatur auch andere Bezeichnungen und Einteilungen, wobei maßgeblich identische Unterscheidungskriterien zu Grunde liegen. So wird die so genannte Universitätsstatistik als deskriptiv ausgerichtet bezeichnet und von der Politischen Arithmetik abgegrenzt (vgl. Menges, 1982a, S. 5ff.). Der Ursprung dieser Einteilung findet sich in der Frankfurter Schule, die sich auf die Namen Zizek, Flaskämper, Blind, Hartwig sowie deren Schüler zurückführen lässt (Menges, 1976, S. 290).

die bloße Angabe des Befundes hinaus, hin zu einer erklärenden und deutenden Deskription (Menges und Skala, 1973, S. 308).

Dies ist einer der wesentlichen Aspekte für statistische Erhebungen im Bereich des Entrepreneurship. Nicht nur im GEM-Projekt erfolgt eine grundlegende Erfassung des Phänomens, um sich einerseits aufgestellten Hypothesen zu nähern, andererseits neue Muster zu erkennen und weiter zu verfolgen. Auch die nationalen Ansätze zur Generierung einer Gründungsstatistik verfahren nach diesem Schema (vgl. das folgende Kapitel).

Oft wird die Grenze zwischen Deskription und Inferenz beinahe unmerklich überschritten (Blind, 1966, S. 6). Die Inferenz dient in erster Linie einer kausalforschenden Zielsetzung zur Prognose eines zukünftigen Wertes oder zukünftiger Daten (Menges und Skala, 1973, S. 308). Für den Fall des zweiten Erkenntnisziels entsteht der Eindruck eines konsistenten und über alle Fächergrenzen hinweg stringent aufgebauten, logisch strukturierten und in sich geschlossenen Lehrgebäudes. Einblicke in die Lehrbücher verstärken diese Ansicht. Die Inferenzkonzeptionen und die damit verbundenen Aspekte lassen sich durch folgende Themenkomplexe charakterisieren (Rahlf, 1998, S. 28):

- die Signifikanztestkonzeption,
- die Kriterien „guter“ Schätzungen,
- die quantitative Bewertung der Güte dieser Schätzungen,
- das Likelihood-Prinzip,
- die „klassische“ Testtheorie und Konfidenzinferenz,
- das Konzept der strukturellen Inferenz,
- subjektivistische Bayes-Ansätze und
- objektivistische Bayes-Ansätze.

Nach einer intensiveren Auseinandersetzung mit dem Themenkomplex gelangt man jedoch zu einem anderen Ergebnis. Auch auf diesem Gebiet, auf dem die äußere mathematische Form innere Logik suggeriert, handelt es sich bei den gängigen Theorien um historisch gewachsene Gebilde, die vielfach kontrovers diskutiert werden.

Bei vielen inferenzstatistischen Verfahren werden zu Grunde liegende Modelle implizit vorausgesetzt. Bereits im einfachsten Fall der Schätzung eines Anteilswerts wird von einem bestimmten Verteilungsmodell ausgegangen. Es gibt zahlreiche Umstände, in denen nicht immer währende Gesetze, sondern solche, die sich im Zeitablauf ändern, angenommen werden können oder müssen. So können sich einzelne Parameter, deren Struktur oder das gesamte Modell im Laufe der Zeit ändern. Hier ist nicht nur der Faktor Zeit sondern ebenso der Ort der Erfassung eine nicht zu unterschätzende Variable (vgl. Rahlf, 1998, S. 87ff.).

Sowohl im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor als auch bei einer Vielzahl der in diesem Bereich anzutreffenden Projekte finden sich Kombinationen der vorgestellten Säulen statistischer Arbeit. Neben der Deskription mit ihrem Schwerpunkt der Beschreibung als Basis der Forschungsarbeit ergänzt die Inferenz mit der Erklärung durch ihre Methoden den „Werkzeugkasten“ der Forschungsprojekte. Während die Gründungsstatistik eher der Deskription zuzurechnen ist, haben viele Ansätze der Gründungsforschung einen inferenzstatistischen Charakter.³² Das im Zentrum dieser Arbeit stehende Projekt, der GEM, vereint Elemente beider Erkenntnisziele, weshalb ein integriertes Modell für die Analyse im Hauptteil entwickelt wird, das als Vorgehensmodell die Phaseneinteilung für den Forschungsprozess unabhängig von den Erkenntniszielen bzw. neutral formuliert. Es werden zwei repräsentative Vorgehensmodelle ausgewählt und deren Prozesssegmente zu einem Kreislauf vereint.³³

4.2.3 Entwicklung des Analyserahmens für die vorliegende Arbeit

Als Ausgangspunkt für die Bearbeitung des deskriptiven Ansatzes wird das von Karl-August Schäffer (1980) vorgestellte Schema herangezogen, das den Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung in stark vereinfachter Form darstellt.³⁴

Durch dieses Kreislaufschema soll in erster Linie die häufig vernachlässigte Unterscheidung zwischen der ökonomischen Realität und der formalen Untersuchung der Realität mittels statistischer Methoden verdeutlicht werden. Im Rah-

³² So etwa die im Rahmen der Erfolgsfaktorenforschung fokussierten Projekte, die den Zusammenhang zwischen Umfeld oder Person des Gründers und Unternehmenserfolg näher untersuchen (siehe die Ausführungen zur Erfolgsfaktorenforschung).

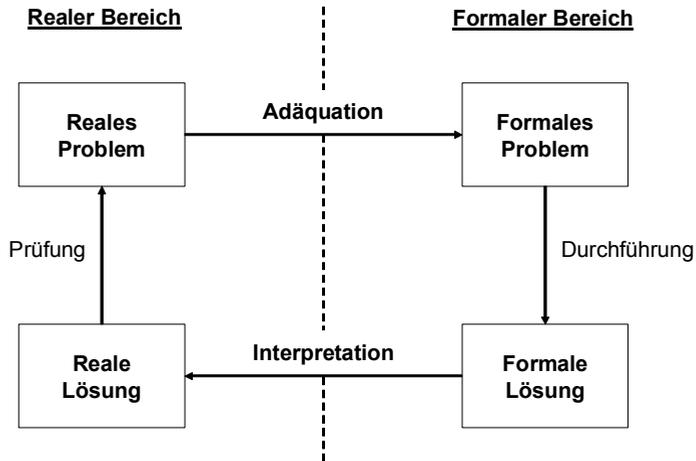
³³ Neben Deskription und Inferenz wird oft eine dritte Säule der Statistik gesehen. Als explorative Datenanalyse hat sie sich durch Tukey vor allem in der empirischen Sozialforschung etabliert. Nach Auffassung dieser Wissenschaftler besteht die wichtigste Aufgabe der Statistik nicht in der Entwicklung ausgefeilter Techniken, sondern in der Analyse konkreter Daten (vgl. Rahlf, 1998, S. 108ff. und Bichler, 1982, S. 12ff.). Eine nähere Betrachtung dieser Säule soll nicht erfolgen, da die Analyse statistischer Strömungen in dieser Arbeit der Entwicklung eines Analyserahmens dient. Die explorative Datenanalyse setzt auf vorliegenden Daten auf und sieht Analyse und Aufbereitung im Vordergrund. In diesen Punkten werden zwar die Ergebnisse der betrachteten Studien besprochen, aber es erfolgt keine vergleichende Diskussion der Methoden.

³⁴ Der mit der Analyse von Massenerscheinungen angestrebte Erkenntnisgewinn entsprechend der Deskription wird durch eine Charakterisierung der Erscheinungen erreicht (vgl. Menges und Skala, 1973, S. 308ff.). Damit werden keine Daten gesammelt, um Erkenntnisse über einen festen, unbekannt Parameter zu gewinnen (z.B. Wachstum), sondern eine Zusammenfassung angestrebt, die plausibel, anschaulich und einfach ist. Dieser Anspruch wird durch das Modell von Schäffer abgedeckt. Eine Interpretation der Daten entspricht der Rückführung in den realen Bereich. Mit der Formulierung einer Theorie sowie deren Prüfung werden Prozessschritte angesprochen, die in der Konzeption von Schäffer nicht enthalten sind. Folglich soll sein Modell stellvertretend für ein deskriptives Vorgehen mit in die Betrachtung einfließen.

men der statistischen Erkenntnisgewinnung sind, der Abbildung folgend, zwei Transponierungsprozesse erforderlich:

1. Die Entwicklung eines statistischen Konzeptes, durch welches der (reale) Informationsbedarf in den statistischen Bereich überführt wird (Adäquation),
2. Rückführung der statistischen Ergebnisse in den realen Bereich (Interpretation).

Abb. 4.1: Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung



Quelle: Schäffer, 1980, S. 2.

In den Sozialwissenschaften erfolgt die Bildung der Begriffe aufgrund einer gedanklichen Vorstellung, die sich aus einem Sinnzusammenhang ergibt. Bei der Definition wird daher ein Idealtyp beschrieben, bei dem die Feststellbarkeit oder Natürlichkeit der Merkmale nicht im Vordergrund steht. Es werden vielmehr soziale Eigenschaften, die bei Sinndeutung des Forschungsprojekts als wesentlich erkannt werden, integriert (vgl. Blind, 1953, S. 302). Hieraus resultiert die Diskrepanz zwischen einer solchen Begrifflichkeit als sozialwissenschaftlichem Massenbegriff einerseits und der Tatsache andererseits, dass in der Statistik stets nur gattungsmäßig bestimmte und zugeordnete Eigenschaften gezählt bzw. gemessen werden können (vgl. Flaskämper, 1929, S. 213). Daher ist die Adäquation als Bestreben, diese logische Diskrepanz unter gleichzeitiger Beachtung technologischer und organisatorischer Beschränkungen zu minimieren, erforderlich. In diesem Zusammenhang spricht man auch von der Übertragung der Realform in eine Idealform durch logische und technisch-organisatorische Entschließungen zur Fixierung von Einheiten, Merkmalen, Gruppen und Maßzahlen (Menges, 1976, S.

292).³⁵ Diesem ersten Schritt wird in der statistischen Praxis die größte Aufmerksamkeit geschenkt, während die Rückführung in Form der Interpretation nur selten methodisch expliziert wird. Da sich dieser Abschnitt vornehmlich der Deskription und damit den Erfassungskriterien widmet, die Interpretation aber der Erklärung zuzuordnen ist, erfolgen an dieser Stelle auch keine weiteren Ausführungen zu dem zweiten Schritt des Modells von Schäffer.³⁶

Betrachtet man den Ablauf der Erkenntnisgewinnung aus Sicht der Inferenz, so stehen andere Aspekte im Vordergrund der Phaseneinteilung. Das Interesse der Forschung geht über die Beschreibung der Beobachtungen hinaus. Das Ziel liegt in Aussagen über nicht beobachtete Tatsachen oder Aussagen über die Ursachen von Beobachtungen (Schnell u.a., 1999, S. 6). Die Unterteilung erfolgt chronologisch, entsprechend den Arbeitsschritten im Rahmen eines empirischen Forschungsprojekts. Stellvertretend für diesen Ablauf soll hier der Forschungsprozess von Schnell u.a. (1999) betrachtet werden.

Für Schnell u.a. (1999, S. 7ff.) beginnt ein Forschungsprojekt mit der Festlegung des Gegenstandes der Forschung. Hujer und Cremer (1978, S. 2ff.) sehen den Ausgangspunkt einer empirischen – in ihrem Fall einer wirtschaftswissenschaftlichen – Untersuchung bereits in den wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Zielvorstellungen auf makroökonomischer oder regionaler Ebene. Die bereits dort thematisierten und operationalisierten Größen stellen den Einstieg und eine erste Abgrenzung des Themenbereichs dar, den auch Schnell u.a., allerdings im Rahmen der Auswahl des Forschungsproblems bzw. der Problemformulierung, diskutieren.

Nachdem über die Formulierung des Forschungsproblems abgegrenzt wurde was untersucht werden soll, beginnt die Phase der Theoriebildung. Diese kann, bezogen auf die Anwendung statistischer Methoden im sozialwissenschaftlichen Forschungsprozess, sowohl Ausgangspunkt als auch Ziel der Untersuchung sein (vgl. Engel u.a., 1995, S. 3). Der Kritische Rationalismus versteht unter einer Theorie im Allgemeinen ein System wissenschaftlicher Sätze über die Realität (vgl. Albert, 1964, S. 23):

„Die zentralen Bestandteile realwissenschaftlicher Theorien, die zur Erklärung verwendet werden können, haben den Charakter von nomologischen Hypothesen, also allgemeinen empirisch gehaltvollen Aussagen über die Struktur der Realität, die infolgedessen anhand der Tatsachen nachgeprüft werden können.“

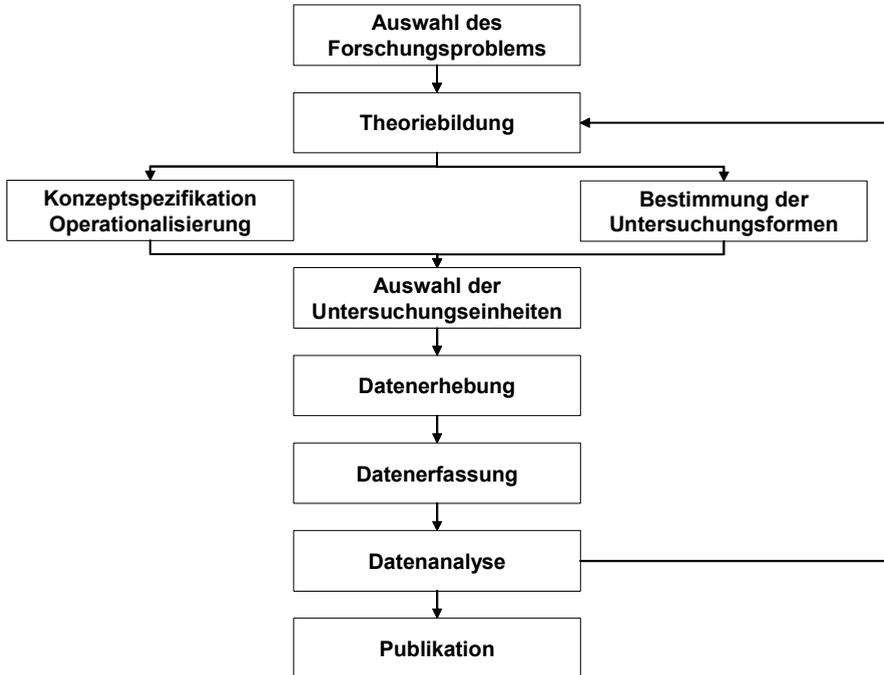
Darüber hinaus wird der Begriff der Theorie in sehr unterschiedlicher Weise verwendet. Das Spektrum reicht von formalisierten und axiomatisierten deduktiven Systemen, in denen viele Wissenschaftstheoretiker die Idealvorstellung verdeutlicht sehen, bis hin zu Gedankengebäuden, die fast ausschließlich in Form eines

³⁵ Für eine ausführliche Diskussion des Begriffs siehe auch Menges (1982b, S. 289ff.).

³⁶ Ausführungen zur Interpretation und Erklärung finden sich in Kapitel 4.3, 4.4 sowie im Rahmen der Analyse im sechsten Kapitel.

fortlaufend geschriebenen Textes vorliegen (Gadenne, 1994, S. 296). Bei dem Prozess der Theoriebildung kann, falls für den Gegenstandsbereich vorhanden, auf bestehende Theorien zurückgegriffen werden.³⁷ Ist keine Anpassung an eine der vorhandenen Theorien oder Übertragung aus verwandten Gegenstandsbereichen möglich, so bilden soziologische Perspektiven und Konzepte einen guten Ausgangspunkt zur Konstruktion (bspw. bei Turner, 1991, S. 31ff.).

Abb. 4.2: Phasen des Forschungsprozesses



Quelle: Schnell u.a., 1999, S. 8.

Die Schritte der Konzeptspezifikation und Operationalisierung sind eng mit der Theoriebildung verknüpft. Chmielewicz (1994, S. 51) sieht in der Nominaldefinition im Rahmen der Begriffsexplikation sogar eine unerlässliche Vorstufe der Theoriebildung. Wie mit dieser Relativierung schon angedeutet, stellt die Auseinandersetzung mit relevanten Begriffen einen grundlegenden Arbeitsschritt dar. Die Phase des Forschungsprozesses, in der die Präzisierung der verwendeten Begriffe und Konzepte erfolgt, wird als Konzeptspezifikation bezeichnet (Schnell

³⁷ Für einen Überblick zu Theorietraditionen der betriebswirtschaftlichen Forschung siehe z.B. Witt (1995) oder Breilmann (1999).

u.a., 1999, S. 10). Der Vorgang der Übersetzung des damit beschriebenen Realproblems in ein wissenschaftliches Problem wird mit dem Begriff der Operationalisierung belegt. Durch die theoretisch-begriffliche Fassung wird das Problem strukturiert. Die Auswahl messbarer Merkmale bildet die Grundlage, um die operationalisierten Begriffe zu erfassen (Hujer und Cremer, 1978, S. 17ff.). Parallel, aber nicht unabhängig von diesen Aufgaben, ist das Forschungsdesign, d.h. die Bestimmung der Untersuchungsform(en), festzulegen. In Abhängigkeit von der Forschungsstrategie können hier unter anderem Einzelfallstudie, Sekundäranalyse oder Netzwerkanalyse zum Einsatz kommen (Schnell u.a., 1999, S. 235). Zu dieser Festlegung gehört darüber hinaus die Spezifizierung der Technik der Datenerhebung. Zu den wichtigsten Formen zählen Befragung, Beobachtung und Inhaltsanalyse.

Die Auswahl der Untersuchungseinheiten beginnt zumeist mit der Festlegung der Grundgesamtheit. Erfasst man im Zuge einer statistischen Erhebung alle darin enthaltenen Einheiten, so spricht man von einer Vollerhebung. Da diese nur in seltenen Fällen möglich ist, greift man auf die Ziehung einer Stichprobe aus der interessierenden Grundgesamtheit zurück (vgl. Fahrmeir u.a., 2003, S. 25). In Abhängigkeit von den in den vorhergehenden Phasen festgelegten Konzepten und Techniken erfolgt nun die eigentliche Erhebung. Diese Arbeiten können von dem Forscherteam selbst durchgeführt oder an dafür spezialisierte Institute abgegeben werden.³⁸

Einen gesonderten Schritt in diesem Prozess bildet die Datenerfassung. Hierunter zu subsumieren sind, in Abhängigkeit von der Grenzziehung zur vorangehenden Phase der Erhebung, alle Arbeiten der Codierung, Übertragung und Strukturierung der Daten (siehe Benninghaus, 1998, S. 25ff.). Mit „Datenaufbereitung“ findet sich in der Literatur ein alternativer Begriff, der einen umfassenderen Zugang zu dieser Thematik bietet, der bis in die Analyse reicht. So gehört zur Aufbereitung, neben der Erfassung, das Zusammenführen von Datensätzen, die Datenbereinigung, die Bildung neuer Variablen, etc. (siehe Lück, 2003, S. 4ff.).

Die mit der Bildung neuer Variablen oder auch der Datenverdichtung in Zusammenhang mit der Datenaufbereitung angesprochenen Aufgaben sind in Ansätzen bereits Bestandteil der Datenanalyse. Die statistische Datenanalyse beinhaltet die Anwendung statistischer Methoden auf die Daten. Diese Methoden sind sowohl deskriptiver als auch induktiver Natur und erlauben das Schätzen eines unbekanntem Parameters oder die Prüfung von aufgestellten (statistischen) Hypothesen (vgl. Engel u.a., 1995, S. 13ff.). Nicht selten zwingen die Ergebnisse der Datenanalyse zu einer teilweise oder gar völligen Revision der ursprünglichen Theorie. An dieser Stelle ist ein Rückkopplungsprozess zwischen Theorie und empirischen Resultaten möglich (Schnell u.a., 1999, S. 13). Durch die Entwicklung

³⁸ Zu den Möglichkeiten der Erhebung und der Übergabe dieser Arbeiten an Meinungsforschungsinstitute siehe die Ausführungen zur Datenerhebung beim GEM im sechsten Kapitel.

computergestützter statistischer Auswertungssysteme verschwimmen die einzelnen Phasen. Sogar der Vorgang der Datenanalyse selbst verändert sich hin zu einem interaktiven Prozess mit direkter Ergebnispräsentation und Möglichkeiten zur Weiterverarbeitung (siehe Engel u.a., 1995, S. 11ff.).

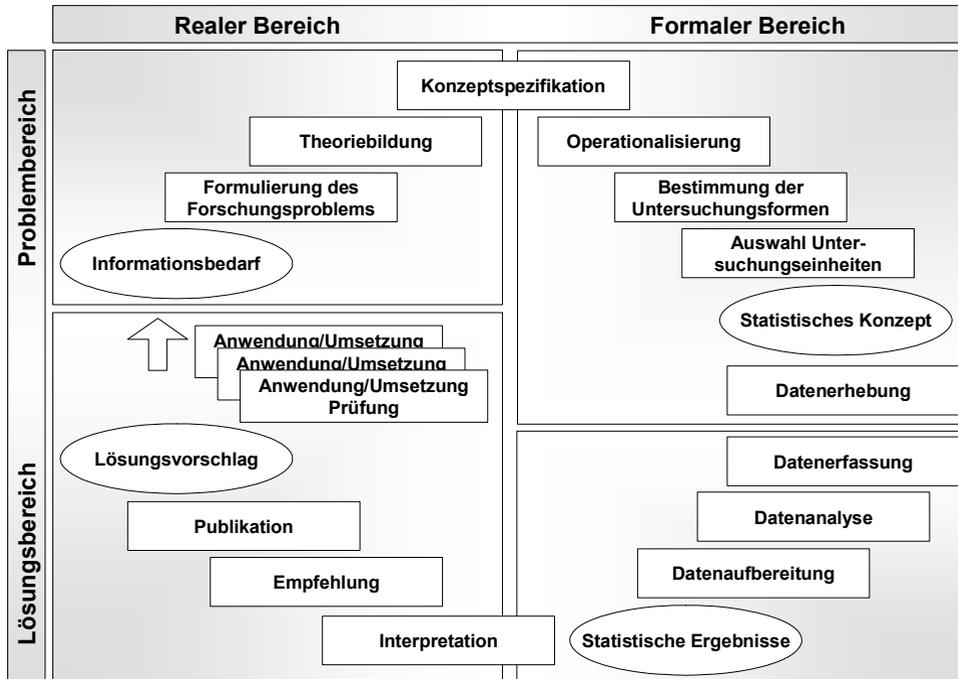
Den letzten Schritt in diesem Ablauf bildet die Publikation. Damit die Ergebnisse eines Forschungsprojekts zum wissenschaftlichen Fortschritt beitragen, respektive den Auftraggebern übergeben werden können, bedarf es der Veröffentlichung. Dies geschieht in Form eines Abschlussberichts oder durch Publikation in einem Verlag oder einer Zeitschrift (Schnell u.a., 1999, S. 13). Vergleichbar dem Prozess von Schäffer findet sich auch bei Schnell bzw. seinem explizierten Forschungsprozess wenig Information über die Interpretation der Daten.

Die beiden vorgestellten Ansätze zur Deskription und zur Inferenz überdecken sich zu einem großen Teil, da sowohl bei statistischen Erfassungen als auch bei empirischen Forschungsprojekten identische Arbeitsschritte anfallen. Durch die Schritte der Theoriebildung, Konzeptspezifikation und Operationalisierung wird das Forschungsproblem in den statistischen Bereich überführt, was dem Adäquationsbegriff nahe kommt. Die Durchführung entspricht im weitesten Sinne der Auswahl der Untersuchungseinheiten, der Datenerhebung und -erfassung. Auf diese Weise wird die formale Lösung herbeigeführt und erforderliche Interpretationsarbeiten, die in die reale Lösung münden, können beginnen. Ausgehend von dieser Überschneidung lassen sich die vorliegenden Prozesse zu einem einzigen hybriden Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung verschmelzen, der die erforderlichen Arbeiten eines Projektes wie dem GEM auf aggregierter Ebene umfassend abbildet. In solch einem Projekt sind sowohl deskriptive als auch inferenzielle Aspekte vertreten.

Der hybride Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung zeigt die vier Kategorien von Schäffer als Bereiche, innerhalb derer mehrere Segmente in Abhängigkeit von den Projektinhalten zu bearbeiten sind (vgl. Abb. 4.3). Als fixe Punkte im Sinne von Meilensteinen, die das jeweilige Segment repräsentieren, finden sich darin der Informationsbedarf für das reale Problem, das statistische Konzept als formales Problem, die statistischen Ergebnisse als formale Lösung sowie der Lösungsvorschlag als reale Lösung des Problems. Die dazwischenliegenden Schritte detaillieren bzw. ergänzen den besprochenen Forschungsprozess. Arbeiten, die sich mit der Interpretation sowie der Ableitung von Empfehlungen befassen, gehören ebenso zum Arbeitsumfang, wenn die Zielsetzung in einem Lösungsvorschlag besteht, der für den realen Bereich zu formulieren ist und eine tragfähige Umsetzung folgen lassen soll. Das Aussprechen von Empfehlungen ist gerade für den Bereich wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsvorhaben, die nicht selten durch die Politik oder die Wirtschaft selbst initiiert sind, eine wichtige, oft methodisch vernachlässigte Aufgabe. Die geraffte Darstellung von Anwendung, Umsetzung und Prüfung bringt zum Ausdruck, dass dieser Bereich außerhalb eines klassischen Forschungsprojekts angesiedelt ist. Er

ist dennoch dargestellt, um die Zusammenhänge aufzuzeigen und somit den bereits von Schäffer explizierten Kreislauf zu schließen.

Abb. 4.3: Hybrider Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung



Quelle: eigene Darstellung.

4.2.4 Anforderungen an den Prozess der Erkenntnisgewinnung

Für das aufgestellte Kreislaufschema lassen sich in Abhängigkeit von dem konkreten Informationsbedarf des Forschungsprojekts einige Anforderungen in der Literatur finden. Hörner und Gnos verweisen bezüglich einer Gründungsstatistik auf folgende Probleme im Rahmen der „Begriffs-, Prozess- und Systemadäquation“ (Hörner und Gnos, 1987, S. 32):

- Begriffliches Adäquationsproblem
Definition geeigneter statistischer Begriffe, Gliederungen, Klassifikationen, etc. für die Erhebung, Aufbereitung und Darstellung der Daten über Gründungen.

Die Notwendigkeit einer differenzierten begrifflichen Herangehensweise wurde bereits im zweiten Kapitel erörtert. Nur eine präzise Überführung in statistisch handelbare Konstrukte ermöglicht später eine ebenso präzise Auswertung und Interpretation der Daten. Dabei ist eine Überführung der Begrifflichkeiten der theoretischen Vorgabe, dem Idealmodell entsprechend, erforderlich. Diese kann nur eine möglichst gute Annäherung darstellen, da nicht immer alle Aspekte des Idealmodells mit Variablen zu belegen sind bzw. belegt werden können (Frohn, 1993, S. 57).

- Coverage-Problem
Vollzählige Erfassung aller echten und Ausschluss aller unechten Gründungen.

Abb. 4.4: Coverage-Probleme bei der Erfassung von Gründungen



Quelle: Manstedten und Klandt, 1995, S. 274.

Zu erheblichen Verzerrungen kann es durch Coverage-Probleme kommen, die in Art und Umfang je nach Quelle differieren. Zu Über- oder Unterdeckung bei der Erfassung von Gründungen können die in Abb. 4.4 aufgezeigten Fehlerquellen führen, die sich in diesem Fall auf eine Auswertung der Gewerbemeldedaten beziehen.

- Inhaltsproblem
Vollständige, korrekte und aktuelle Erfassung aller relevanten Merkmale der Gründungseinheiten.

Durch den primären Erstellungsanlass, der den Datenquellen zu Grunde liegt, die zur Generierung einer Gründungsstatistik herangezogen werden, kommt es zu Erfassungsmängeln hinsichtlich der relevanten Merkmale, die für eine qualifizierte Auswertung erforderlich wären. Nicht selten ist eine Kombination mit Merkmalen aus anderen Quellen nicht ohne weiteres zu bewerkstelligen (Hörner und Gnos, 1987, S. 37). Das angesprochene Problem kann grundsätzlich auf alle Projekte ausgeweitet werden. Mit den qualitativen Ansprüchen an Vollständigkeit, Genauigkeit und Schnelligkeit muss sich jede empirische Arbeit auseinandersetzen (Löbke, 1993, S. 47). Bezüglich dieser drei, im Widerspruch zueinander stehenden Qualitätskriterien spricht Webersinke (1985, S. 125) von einem Zielkonfliktdreieck.

- Methoden- und Verfahrensproblem
Anwendung zielkonformer Methoden und Verfahren bei Erhebung, Aufbereitung und Darstellung der Daten.

Das hier angesprochene Problem bezieht sich auf die Umsetzung des statistischen Konzepts. Im Rahmen dieser Aufgaben ist sowohl bei Auswahl als auch bei Ausführung auf die Angemessenheit der Methoden und Verfahren zu achten. Soweit möglich, ist eine fehlerfreie Umsetzung anzustreben. Die dabei anzutreffenden Fehler lassen sich unter anderem einem Fehlerschema wie z.B. bei Strecker und Wiegert (1987, S. 490/91) entnehmen.

- Simultane Optimierung von Bedarfs- und Angebotsorientierung
Ermittlung und Bereitstellung bedarfsgerechter statistischer Ergebnisse einerseits sowie bestmögliche Einordnung der Gründungsstatistiken in das bestehende System der Wirtschaftsstatistiken andererseits.

Nicht nur bei Gründungsstatistiken, sondern auch bei sonstigen Projekten, bildet der Informationsbedarf, wie im Kreislaufmodell zu sehen, den Ausgangspunkt. Diese Anforderungen gilt es zusammenzustellen und weiter zu konkretisieren. Letztendlich kann solch eine Aufgabe nur in Abstimmung mit den Auftraggebern und/oder den Hauptkonsumenten der zu erwartenden Ergebnisse erfolgen (Hörner und Gnos, 1987, S. 33). Zu dieser Gruppe sind sowohl die Wissenschaft selbst als auch – für den Fall einer Gründungs-/Unternehmensstatistik – die Wirtschaftspolitik neben möglichen weiteren Interessengruppen zu nennen. Die Wissenschaftler erstellen, stützen und verwerfen ihre Theorien auf Basis der empirischen Erfassung. Die Wirtschaftspolitik tritt als Konsument sowohl der Theorien als auch der sie begleitenden Daten in Erscheinung. Auf Basis der von ihr geforderten Indikatoren und Zielgrößen werden Entscheidungen,

Programme und Maßnahmen diskutiert, um die wirtschaftliche Entwicklung entsprechend ihrer Zielsetzung beeinflussen zu können (vgl. Maier-Rigaud, 1987, S. 16ff.).

- Effizienzproblem
Effiziente Nutzung der verfügbaren personellen und sachlichen Kapazitäten.

Diese Anforderung ist prinzipiell ebenfalls auf alle Projekte übertragbar. Eine sachliche Effizienz bezieht sich einerseits auf die sinnvolle Nutzung und Integration bereits vorhandener Daten, um Mehrfacharbeiten mit ähnlichen oder gar gleichen Ergebnissen zu reduzieren. Andererseits wird damit auch die Verwendung der für das Vorhaben zur Verfügung stehenden Mittel einbezogen. Der personelle Aspekt betrifft die rationale Planung der Arbeitsabläufe.

- Problem der Systemadäquation
Einhaltung der Rechtsvorschriften für die amtliche Statistik und (konfliktfreie) Einordnung in den ihr vorgegebenen institutionellen und gesellschaftlichen Rahmen.

Der amtlichen Statistik ist ein gesetzlicher Rahmen gegeben, der ihre Handlungsmöglichkeiten gegenüber sonstigen wissenschaftlichen Projekten einschränkt (vgl. Bauer, 1993, S.71). Für alle statistischen Projekte gelten aber Regeln der Diskretion, sobald es um die Behandlung sensibler Daten geht. Hier muss auch ohne rechtliche Restriktionen mit großer Sorgfalt vorgegangen werden.

Neben den aufgezeigten Problemen und den daraus abgeleiteten Anforderungen lassen sich weitere Positionen ergänzen. Aus Sicht der Nutzer können ebenso wie aus Sicht der Produzenten Anforderungen an die Qualität gestellt werden.³⁹ Auf eine umfassende Darstellung wird verzichtet, da diese kaum zu erreichen und für den Fortgang der Arbeit nicht erforderlich ist.

³⁹ Bei den Nutzern wird bei Chlumsky u.a. (1993) zwischen politischen Entscheidungsträgern, der Wirtschaft, der angewandten Wirtschaftsforschung und der Ökonometrie unterschieden. In allen Bereichen erfolgt eine Darstellung der Anforderungen.

4.3 Beobachtung und Erklärung

Nachdem ein grobes Vorgehensmodell zur Betrachtung der Studien abgeleitet ist und erste Qualitätskriterien für die Erfassung benannt sind, soll die Begrifflichkeit der Erfassung mit der der Beobachtung und Erklärung in Verbindung gebracht werden. Dies geschieht, ähnlich dem Kapitel der Sensibilisierung für relevante Begriffe der Arbeit, in abgekürzter Form, um ein gemeinsames Verständnis der grundlegenden Bedeutungen und Zusammenhänge zu erlangen.

Die Erzeugung und damit die Erfassung empirischer Daten ist ohne Beobachtung unmöglich. Daten implizieren Beobachtungen (vgl. Erdfelder, 1994, S. 50). Somit sind alle Aussagen über den empirischen Gegenstandsbereich einer Wissenschaft auf Beobachtungen zurückzuführen (Feger, 1983, S. 1). Dabei wird nicht von alltäglichen Beobachtungen in Form jeglicher Erfahrung von Welt ausgegangen, sondern von wissenschaftlicher Beobachtung gesprochen. Sie wird zu einem wissenschaftlichen Verfahren durch (Grüner, 1974, S. 11ff.):

- Ausrichtung auf einen bestimmten Forschungszweck,
- systematische Planung,
- systematische Aufzeichnung,
- wiederholte Prüfung hinsichtlich der Gültigkeit, Zuverlässigkeit und Genauigkeit.

Für diese Arbeit soll ein weit greifender Begriff der Beobachtung genutzt werden, der sowohl die direkte als auch die indirekte Beobachtung mit einschließt. Die Unterscheidung zwischen direkter und indirekter Beobachtung beruht darauf, dass man allgemein alle Verfahren in den Sozialwissenschaften als Beobachtung in einem umfassenden Sinn begreifen kann. Des Weiteren wird die eigentliche Forschungsmethode der Beobachtung von den „indirekten“ Verfahren der Datenerhebung wie Interview, Experiment oder Inhaltsanalyse abgegrenzt (Grüner, 1974, S. 32.). Bei den in der vorliegenden Arbeit betrachteten Projekten ist eine Form der indirekten Beobachtung vorherrschend. So beruft sich der GEM auf Interviews sowohl telefonischer als auch persönlicher Art. Andere Studien analysieren amtliche Statistiken oder die Veröffentlichungen renommierter Institute. Vereinzelt sind in der Entrepreneurship-Forschung auch direkte Beobachtungsformen zu finden. Aufgrund der Komplexität und Sensibilität vieler der zu beobachtenden Variablen, sind diese allerdings selten und beziehen sich zumeist nur auf einen Ausschnitt bzw. einzelne Variablen des Untersuchungszusammenhangs.

„Beobachtung ist stets Beobachtung im Lichte von Theorien“

Dieses bekannte Zitat Poppers (1969, S. 31) soll die Verbindung zu den bereits bei der Vorstellung der Vorgehensmodelle erörterten Theorien herstellen. Im Rahmen

der wissenschaftlichen Beobachtung sind Kriterien für das, was zu beobachten ist, aus einer deskriptiv formulierten oder zu formulierenden Theorie zu gewinnen (vgl. Kunz, 1969, S. 90). Umgekehrt gehört es zur Zielsetzung der Erfahrungswissenschaften, die Ergebnisse der Beobachtung zu systematisieren.⁴⁰ Dies geschieht bereits in Form der Erklärung einzelner beobachteter Tatsachen durch allgemeine Hypothesen. Durch die Konstruktion eines deduktiven Systems von Hypothesen entsteht eine Theorie. Theorien entstehen demnach dann, wenn einzelne Erkenntnisse auf dem entsprechenden Gebiet zur Systematisierung und Erklärung auffordern (Gadanne, 1994, S. 295ff.). Bei dem Kreislauf der statistischen oder, allgemeiner, der wissenschaftlichen Erkenntnisgewinnung sind mit Beobachtung und Erklärung die zentralen Aktivitäten angesprochen.

Bevor weitere Ausführungen zur Erklärung folgen, soll dem Begriff der Beobachtung noch eine ergänzende, für die Arbeit relevante Sichtweise hinzugefügt werden. Bezug nehmend auf Luhmann (1988) ist mit Beobachtung eine bestimmte Form der Weltkonstruktion indiziert.⁴¹ Alles was gesagt wird, wird von einem Beobachter gesagt, d.h. Beobachtung ist immer hinzuzudenken, wenn sie auch oft sprachlich weggekürzt wird. Manche Dinge können weder gesehen, gerochen, gespürt noch gemessen werden. Aber sie sind beobachtet, wenn sie unterschieden und bezeichnet sind. Es kommt nicht darauf an, ob es etwas gibt oder nicht. In diesem Sinne können Engel ebenso beobachtet werden wie die Liebe. Die Beobachtung erzeugt, was sie beobachtet. Es wird nicht über das Sein einer wirklichen Welt verhandelt, die unbeobachtet existiert. Wirklichkeiten sind Beobachtungsergebnisse. Auf der Ebene der Beobachtung erster Ordnung entstehen Dinge und Lagen, in denen wir (uns selbst eingeschlossen) leben (vgl. Fuchs, 2004, S. 12ff.). Beobachtung geschieht durch Beobachter. Die Einheit, der die Funktion des Beobachtens unterstellt wird, wird als System bezeichnet. Die Bezeichnung eines Systems geschieht als Differenzierung/Unterscheidung als Folge von Beobachtung. Beobachtung ist demnach also Bezeichnung und Unterscheidung (vgl. Luhmann, 1988, S. 25 sowie S. 63ff.). Die Unterscheidung geschieht dabei in Sprache durch Sprachhandeln (vgl. Maturana, 1998, S. 158).

In der Beobachtung zweiter Ordnung wird ein Beobachter konstruiert, der etwas aufgrund von Unterscheidungen sieht. Diese Unterscheidungen werden beobachtet (Fuchs, 2004, S. 22):

„Der Beobachter zweiter Ordnung baut also eine Welt auf, in der Beobachter vorkommen, die andere Unterscheidungen haben als er selbst. Da er die anderen

⁴⁰ Erfahrungswissenschaften nennt man im Unterschied zu Vernunftwissenschaften, wie Logik oder Mathematik, solche Wissenschaften, die ihre Erkenntnisse zunächst aus der Beobachtung und dem Experiment gewinnen (vgl. Regenbogen und Meyer, 1998, S. 193).

⁴¹ Damit baut Luhmann auf den Arbeiten von Maturana und Varela auf, die bei ihrem alternativen Ansatz zum Verständnis der biologischen Wurzeln des Verstehens eine Sicht vortragen, nach der „jeder Akt des Erkennens eine Welt hervorbringt“ (Maturana und Varela, 1987, S.31), wobei die Sprache als Instrument des Erkennens genutzt wird (ebenda, S. 32). In ihren Konzepten finden sich bereits die Grundlagen des hier explizierten Verständnisses von Beobachtung und Erklärung.

Beobachter auf die anderen Unterscheidungen hin beobachtet (und das von sich aus tut), wird die Unterscheidungsabhängigkeit jeder Beobachtung sichtbar. Die Welt der Beobachter zweiter Ordnung ist die der Einsicht in die ‚Standortabhängigkeit‘ dessen, was als Beobachtungsleistung zustandekommt.“

Die Beobachtung zweiter Ordnung bezeichnet somit das Beobachten der Beobachtungen von Systemen (vgl. Luhmann, 1990, S. 414). Dies entspricht der Analysekonzeption in der vorliegenden Arbeit, die die Beobachtung von Entrepreneurship in unterschiedlichen Unterscheidungen beobachtet. Der vorgetragenen Auffassung folgend, wird der Begriff Beobachtung im Titel an zweiter Stelle platziert. Die Erfassung, in diesem Sinne als das Ergebnis der Beobachtung erster Ordnung, ist demnach vorgelagert. Der mit der Datenerhebung verbundenen Beobachtung oder auch Beobachtung erster Ordnung wird damit nicht weniger Bedeutung zugemessen. Durch die Platzierung erfolgt vornehmlich der Verweis auf die Unterscheidung von Unterscheidungen als Voraussetzung für die moderne Wissenschaft (vgl. hierzu Luhmann, 1990, S. 607ff.).

Wissenschaftliche Theorien werden entwickelt, um eine Erklärung beobachtbarer Phänomene geben zu können. Auf der Suche nach einer Erklärung ist ein Tatbestand oder Ereignis (= Explanans) gegeben und die Theorie in Verbindung mit ihren Anwendungsbedingungen (= Explanandum) wird gesucht (Hujer und Cremer, 1978, S. 10ff.).⁴² Die Geltung einer Theorie beschränkt sich auf eine endliche Anzahl von Beobachtungen als Erfahrungsbasis. Beim induktiven Schluss wird aus besonderen Sätzen, die z.B. Beobachtungen beschreiben, auf allgemeine Sätze, auf Hypothesen oder Theorien geschlossen (Popper, 1969, S. 3).⁴³

Begreift man Erklärungen als Verweise auf Ursachen, ergeben sich nach Iorio (1998, S. 52ff.) vor allem folgende drei Konsequenzen:

- So etwas wie die vollständige Erklärung eines Ereignisses kann es nicht geben. Jedes Ereignis geht aus unzählig vielen Ursachen hervor, und niemand vermag es, all diese Ursachen zur Sprache zu bringen. Es wird niemals die gesamte, sondern es werden immer nur synchrone und/oder diachrone Teile der Kausalgeschichte illustriert.
- Erklärungen können alle nur denkbaren Zwischenstufen im Spektrum von lakonischen Verweisen auf singuläre Teilursachen bis hin zu quasi prosaischen Erzählungen annehmen. Sie unterliegen keinerlei formalen oder strukturellen Anforderungen.

⁴² Die Ableitung von Prognosen ist (unter neopositivistischer Perspektive) durch einfache logische Umkehr des Erklärungszusammenhangs möglich, d.h. das Explanans ist gegeben und das Explanandum gesucht (siehe Hujer und Cremer, 1978, S. 12).

⁴³ Als Induktivismusproblem wird die Frage aufgeworfen, ob und wann induktive Schlüsse berechtigt sind. Die auf der Grundlage einer solchen Theorie abgeleiteten Prognosen gewährleisten nicht die Übertragung der Sicherheit oder gar Wahrheit der Erklärung (vgl. Wild, 1970, S. 554ff.).

- Die Komplexität von Kausalgeschichten liefert eine Erklärung dafür, dass man unter der Annahme der grobkörnigen Ereignisauffassung an ein und demselben Ereignis so viel erklären kann. Es werden spezifische Merkmale der Ereignisse erklärt, indem auf Teilursachen verwiesen wird, die zu den entsprechenden Merkmalen führten.

Aus der vorgetragenen systemtheoretischen Darstellung der Beobachtung lassen sich ebenfalls Aspekte für den Begriff der Erklärung ableiten. Theorien bilden insbesondere für den Bereich der Wissenschaft die Form, in der Erklärungen kommuniziert und reformuliert werden können (vgl. Luhmann, 1990, S. 412).

„Eine Erklärung ist immer ein Satz, der Beobachtungen eines Phänomens in einem System von Konzepten neu formuliert oder schafft, welche für eine Gruppe von Personen, die ein Validitätskriterium teilen, annehmbar sind.“

In der Logik dieses Zitats (Maturana und Varela, 1987, S. 34) wird eine Erklärung als solche erst akzeptiert, wenn Erklärender und Zuhörer bzw. eine Erklärung Suchender im selben Bereich der Lebenspraxis operieren. Mit Lebenspraxis ist der Kontext beschrieben, in dem unsere Erfahrungen als Beobachter entstehen (vgl. hierzu Maturana, 1998, S. 228ff.).

Mit den aufgeführten Aussagen zur Beobachtung sowie zu den Einschränkungen und Konsequenzen für die Erklärung wird eine metaanalytische Sichtweise auf die vorgestellten Ansätze im Entrepreneurship vorgetragen. Die relevanten Projekte und Studien werden hinsichtlich ihrer Erfassung und damit selektiven Wahrnehmung (Beobachtung erster Ordnung) analysiert. Die beobachteten Unterscheidungen und auf ihnen gründenden Theorien als Erklärungsansätze sind ebenso unter dieser Prämisse zu untersuchen. Um einen ersten Einblick in die Mannigfaltigkeit der Erklärungen zu geben, werden diese im nächsten Kapitel in Form möglicher Dimensionen strukturiert.

4.4 Dimensionen der Erklärung für Entrepreneurship

Innerhalb des Prozesses der Erkenntnisgewinnung über Entrepreneurship sind viele Entscheidungen zu treffen, die den Analyserahmen und damit mögliche Kausalstrukturen begrenzen. In Abhängigkeit von den Forschungsfragen und der Konkretisierung des statistischen Konzepts im Rahmen des konzipierten Forschungsprozesses, werden über mehrere Dimensionen hinweg diejenigen Aspekte ausgewählt, von denen man sich den größten Erklärungsbeitrag erhofft. Dabei kann die Auswahl bewusst aber auch unbewusst erfolgen. Die sich anschließenden Ausführungen sollen die Vielfalt der erfassbaren und damit zu erklärenden Bereiche andeuten und in Form der folgenden grundlegenden Dimensionen kategorisieren:

- geographische Dimension,
- Dimension der Analyseebene,
- Dimension der Beziehungs-/Variablenzusammenhänge,
- inhaltliche/definitorische Dimension,
- Dimension der Art und des Umfangs,
- Dimension der Elemente/Bestandteile.

Ausgehend von dem Informationsbedarf und später bei der Auswahl der Untersuchungseinheiten ist eine Entscheidung hinsichtlich der **geographischen Dimension** zu fällen. Hier kann auf oberster Ebene zwischen nationalen und internationalen Ansätzen entschieden werden. Entrepreneurship als weltweites Phänomen ist überall in verschiedenen Formen und Facetten anzutreffen. Es können ganze Länder und Kulturkreise verglichen und sogar Regionen wie Amerika, Europa oder Entwicklungsländer gegenübergestellt werden. Auf Landesebene sind Vergleiche zwischen den Kategorien Bundesland, Kreis, Bezirk oder Stadt möglich. Nicht unüblich sind auch Clusteranalysen, die eine Analyse von Gründernetzwerken in den Vordergrund stellen (Lechner, 2002, S. 263ff.). Auf diese Weise wird den räumlichen Gegebenheiten ein Erklärungsbeitrag für das Niveau und die Ausprägung unternehmerischer Aktivität zugesprochen.

Eine weitere Differenzierung ist bezüglich der **Dimension der Analyseebene** vorzunehmen. Wie schon Wennekers und Thurik (1999, S. 46ff.) erwähnen, können bei der Untersuchung von Entrepreneurship wenigstens drei Ebenen unterschieden werden. Die Ebene des Individuums, das alleine, in Partnerschaften oder in Teams agiert, die Unternehmensebene und mehrere aggregierte Formen, wie Industrien und Wirtschaftsbereiche, bis hin zur Nationalökonomie. Müller-Böling und Klandt (1990, S. 148) grenzen einen ähnlichen Bereich als Forschungsperspektive ab. Sie fragen nach der Ebene, auf der das Referenzsystem des Forschenden anzusiedeln ist und unterscheiden individuelle, einzelwirtschaftliche, regionalwirtschaftliche, volkswirtschaftliche, EG-wirtschaftliche, weltwirtschaftliche und gesellschaftliche Ebenen. Weitere Unterteilungsansätze finden sich bei Davidsson und Wiklund oder auch bei Fallgatter.⁴⁴

Im Rahmen der **Dimension der Beziehungs-/Variablenzusammenhänge** kann zwischen Entrepreneurship oder Teilaspekten des Phänomens als abhängiger Variablen auf der einen und als unabhängiger Variablen auf der anderen Seite unterschieden werden. Je nach Untersuchungsgegenstand ist Entrepreneurship Ursache und/oder Wirkung der zu beantwortenden Forschungsfragen bzw. wird in ein wechselseitiges Regulationsgefüge eingebettet. Diese Dimension bezieht sich somit auf die bewusst ins Zentrum der Erklärung gestellte Kausalkette und die Verknüpfung der betrachteten Variablen.

⁴⁴ Die 4-Ebenen-Systematik von Fallgatter wurde bereits in Kapitel 3.2.2 vorgestellt. Davidsson und Wiklund (2001, S. 82ff.) unterscheiden bei ihrer Literaturanalyse zwischen verschiedenen „Micro levels“ und „Aggregate levels“.

Die **inhaltliche/definitorische Dimension** bezieht sich auf das vorgenannte begriffliche Adäquationsproblem. In Abhängigkeit von den als relevant erachteten Aspekten von Entrepreneurship ändern sich die zu erfassenden und zu analysierenden Objekte und deren Merkmale. Durch die verbale Festlegung /Differenzierung wird vorab die Beobachtung auf bestimmte Kriterien gelenkt. Die Analyse der Studien wird sich ausführlich mit diesem Thema beschäftigen.

Mit der **Dimension der Art und des Umfangs** sollen die möglichen Formen der Erhebung angesprochen werden. Man kann hier zwischen Stichproben und Teil- bis hin zu Vollerhebungen unterscheiden. Eine weitere Kategorisierung in diesem Bereich besteht in der Datengewinnung. Während einige Studien sich auf Sekundärquellen beschränken, bevorzugen andere primärstatistische Erhebungen oder haben nicht die Möglichkeit, auf bereits vorhandene Daten zurückzugreifen. Alle realisierbaren Methoden wie z.B. schriftliche Befragung, Interview, Literaturanalyse, etc. fallen ebenso in diesen Bereich und ermöglichen oder begrenzen den Umfang des entsprechenden Projekts.⁴⁵ Die genannten Parameter haben einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf den Erklärungsgehalt einer Studie.

Der inhaltlichen/definitorischen Dimension vorgeschaltet und somit eng verbunden ist die **Dimension der Elemente/Bestandteile**. Über die Theorie werden einzelne oder auch Kombinationen von Elementen ausgewählt, die in Zusammenhang mit der zu bearbeitenden Forschungsfrage als wichtig erachtet werden. Diese, Entrepreneurship konstituierenden Elemente, werden von dem als relevant erachteten Umfeld unterschieden. In diesem Sinne findet eine erste Differenzierung bzw. Bezeichnung statt.

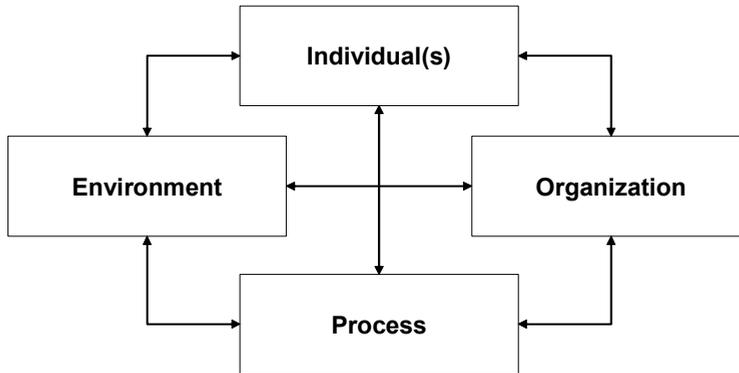
Um die Kategorie beispielhaft zu illustrieren, soll der Bezugsrahmen von Gartner (1995) dienen. Es werden vier Perspektiven vorgegeben, aus denen heraus sich Entrepreneurship erklären lässt (vgl. Abb. 4.5). Das Modell klassifiziert die Bereiche Individuum/Individuen, Umwelt, Organisation und Prozess, um das Phänomen greifbar zu machen. Unter diese Klassen werden einzelne Elemente/Bestandteile subsumiert. So werden beispielsweise dem Individuum/den Individuen folgende spezielle Charakteristika zugeordnet (Gartner, 1995, S. 702):

- Need for achievement,
- Locus of control,
- Risk taking propensity,
- Job satisfaction,
- Previous work experience,
- Age,

⁴⁵ Geographische und zeitliche Aspekte, die in der Aufzählung eine eigene Dimension bilden, ließen sich auch hier subsumieren. Sie wurden bewusst zu einem eigenen Punkt zusammengefasst, um die Dimension inhaltlich nicht zu überladen. Des Weiteren stellen Zeit und Raum einen besonderen Erklärungs komplex dar, der auf diese Weise hervorgehoben wird.

- Education.

Abb. 4.5: A framework for describing new venture creation



Quelle: Gartner, 1995, S. 698.

Sind diese Variablen/Bestandteile im Rahmen einer Theorie/eines Modells erfasst, kann auf inhaltlicher/definitorischer Ebene eine Überführung in den statistischen Bereich erfolgen und Erfassungsaspekte zugeordnet werden, die die Beobachtung spezifizieren.

Mit den vorgestellten und veranschaulichten Dimensionen soll nicht der Anspruch einer umfassenden und abschließenden Aufzählung erhoben werden. Dies widerspräche der Annahme der Unmöglichkeit einer umfassenden Beobachtung bzw. Erklärung. Sicherlich ließen sich weitere Dimensionen oder auch Argumente für eine alternative Gruppierung finden. Mit den Ausführungen soll, wie bereits bei den qualitativen Gesichtspunkten zur Erfassung geschehen, eine Sensibilisierung für Umfang und Inhalt der zu beobachtenden und erklärenden Aspekte des Gegenstandsbereichs der analysierten Studien erfolgen.

Das Kapitel bildet die Brücke zwischen den einführenden Aussagen zu den grundlegenden definitorischen Abgrenzungen sowie den Theorien im Bereich des Entrepreneurship und den sich daran anschließenden Analysen. Dabei wurden die Konturen der Begrifflichkeiten des Titels nachgezeichnet und der Analyserahmen geschaffen. Bevor dieser in Zusammenhang mit der internationalen Betrachtung zur Anwendung kommt, folgt im fünften Kapitel zunächst ein Überblick über die Erfassung von Entrepreneurship in Deutschland.

5 Die statistische Erfassung von Entrepreneurship am Beispiel von Deutschland

5.1 Grundlagen der statistischen Erfassung von Entrepreneurship

In der Literatur finden sich viele Einstiegsmöglichkeiten, um sich dem Thema der Erfassung von Entrepreneurship in Deutschland zu nähern. An erster Stelle steht hierbei die Zählung von Unternehmens- und Existenzgründungen. Ausgehend von dem Informationsbedarf, der sich hinter der jeweiligen Erhebung verbirgt, können die unterschiedlichsten Projekte und Statistiken mit dem Gründungssektor in Verbindung gebracht werden. Der sofort ersichtliche Bereich, dem sich ein Großteil der Untersuchungen zur Erfassung des Gründungsgeschehens widmet, ist die amtliche Statistik. Über sie soll der Einstieg in die Thematik erfolgen. Die Gewerbeanzeigenstatistik, die Umsatzsteuerstatistik und die Sozialversicherungsstatistik werden hinsichtlich ihres Erfassungsbeitrags untersucht.

Die dort gesammelten Daten dienen nicht direkt dem Separieren von Unternehmensgründungen, sondern werden für andere Zwecke erhoben, z.B. für die Erfüllung verwaltungsseitiger oder fiskalischer Aufgaben (Clemens und Kayser, 2001, S. 11). Dadurch entstehen diverse Probleme bei der Generierung einer Gründungsstatistik, die sich nur aus sekundärstatistischem Datenmaterial zusammensetzt. Die Kriterien, die eine aussagefähige Existenzgründungsstatistik zu erfüllen hat, sind in der Literatur vielfach diskutiert worden. Als wesentliche Anforderungen und damit in direkter Verbindung zu den bereits angesprochenen Qualitätskriterien stehend, werden folgende Punkte gesehen (in Anlehnung an Dahremöller, 1987, S. 4ff.):

- Einheitlichkeit,
- Zuverlässigkeit,
- zeitnahe Erfassung von Gründungen und Liquidationen,
- Differenzierung nach Region, Wirtschaftsbereich und Rechtsform,
- Bezug zu den Bestandszahlen,
- Ermittelbarkeit des Gründungssaldos,
- gründerbezogene Informationen,
- gründungsbezogene Informationen,
- Möglichkeiten zur Verfolgung einzelner Gründungen im Zeitverlauf.

Alle aufgeführten Kriterien werden auch durch die Kombination verschiedener und/oder Ergänzung amtlicher Statistiken nicht zu erreichen sein. Dennoch finden sich Anstrengungen zur Umsetzung einiger dieser Anforderungen bei Projekten, wie den Mannheimer Gründungspanels oder der Gründungsstatistik des IfM Bonn. Weitere Bestrebungen sind in der Nutzung des Mikrozensus als Grundlage für eine

Gründungsstatistik und nicht zuletzt dem im Auf- bzw. Ausbau begriffenen Unternehmensregister zu sehen. Eine Auseinandersetzung mit diesen Ansätzen erfolgt nach der Analyse der amtlichen Quellen.

Alle vorgestellten Daten und Definitionen dürfen nur als Momentaufnahme betrachtet werden, die den Versuch repräsentiert, den aktuellen Stand der Wissenschaft sowie das wirtschaftliche und politische Erkenntnisinteresse der jeweiligen Zeit zu erfassen. Somit ist der historische und, in verstärktem Maße im internationalen Vergleich auch der geographische Hintergrund immer ein entscheidender Parameter zur Beurteilung der Erfassung. Dies gilt sowohl für den hier folgenden Überblick als auch für die internationalen Studien und Projekte.

5.2 Datenquellen der amtlichen Statistik

5.2.1 Überblick

Eine originäre Gründungsstatistik oder umfassende Unternehmensstatistik für Deutschland gibt es bislang nicht bzw. befindet sich erst im Aufbau (vgl. Fritsch u.a., 2002a, S. 2 sowie Pöschl, 1997, S. 216). Nachdem in den siebziger Jahren ein verstärktes wissenschaftliches und politisches Interesse an Unternehmensgründungen zu verzeichnen war, finden sich in dieser Zeit erste Auseinandersetzungen mit den Problemen der Erfassung von Gründungsdaten. Dies führte in den achtziger Jahren, auch in Zusammenhang mit der amtlichen Statistik, zu einer Diskussion der möglichen Datenbasen, aus denen sich auf breiter Ebene Informationen über Gründungen ableiten lassen, was bisher nur in unzureichendem Maße möglich war (vgl. Schmude und Leiner, 2002, S. V).

Einen umfassenden Einstieg in die Problematik bietet eine Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes anlässlich eines Kolloquiums zur Erfassung von Unternehmensgründungen aus dem Jahr 1987. Hier beschäftigt man sich schon bei der Einführung in die Themenstellung mit einer definitorischen Abgrenzung, um die Art der zu erfassenden Einheiten zu bestimmen. Im Wesentlichen werden drei Grundkonzeptionen unterschieden (Kistner, 1987, S. 12):

- das Unternehmenskonzept, das von rechtlich-wirtschaftlich selbständigen Einheiten ausgeht,
- das Betriebskonzept, das von technisch-organisatorisch selbständigen Einheiten ausgeht,
- das Betriebsstättenkonzept, das mehrere Betriebe eines Unternehmens in der gleichen Gemeinde zusammenfasst.

Bedient man sich sekundärstatistischer Daten, muss man sich an dem Begriff der Wirtschaftseinheit orientieren, den die betreffende Statistik verwendet. Eines der

Hauptprobleme, das bei Erfassung von Unternehmensgründungen auftaucht, ist die Frage der erfassbaren und für die gewählte Definition zu erfassenden Merkmale, die in Zusammenhang mit der Gründung stehen. Dies müssen vor allem von außen erkennbare und möglichst publizierte Tatbestände sein. Als derartige Anknüpfungspunkte kommen bei Kistner (1987, S. 13) in Frage:

- Akte, die Teile des Gründungsprozesses sind und bei möglichst allen oder zumindest bei vielen Gründungen auftreten (Rechtsakte),
- Akte, die im Zusammenhang mit dem Auftreten des neu gegründeten Unternehmens im wirtschaftlichen Verkehr stehen.

Unter die Rechtsakte fallen Gewerbebeanmeldung, Eintragung in Handelsregister oder Handwerkerrolle, Anmeldung zu Kammern und Berufsgenossenschaften sowie die Zulassung zu bestimmten Berufen und die Mitgliedschaft in Berufsverbänden. Das Auftreten im wirtschaftlichen Verkehr äußert sich über Umsatzakte, die zur Umsatzsteuervoranmeldung führen, über die Beschäftigung von Arbeitnehmern und die damit verbundene Sozialversicherung oder Lohnsteuervoranmeldung, über bestimmte Produkte und Leistungen, die zu einer Meldepflicht bei statistischen Ämtern führen oder auch über die Aufnahme von Krediten, was von Kreditauskunfteien erfasst wird. Die von diesen Beispielen am häufigsten diskutierten Ansätze:

- die Gewerbeanzeigenstatistik,
- die Umsatzsteuerstatistik und
- die Beschäftigtenstatistik (Sozialversichertenstatistik)

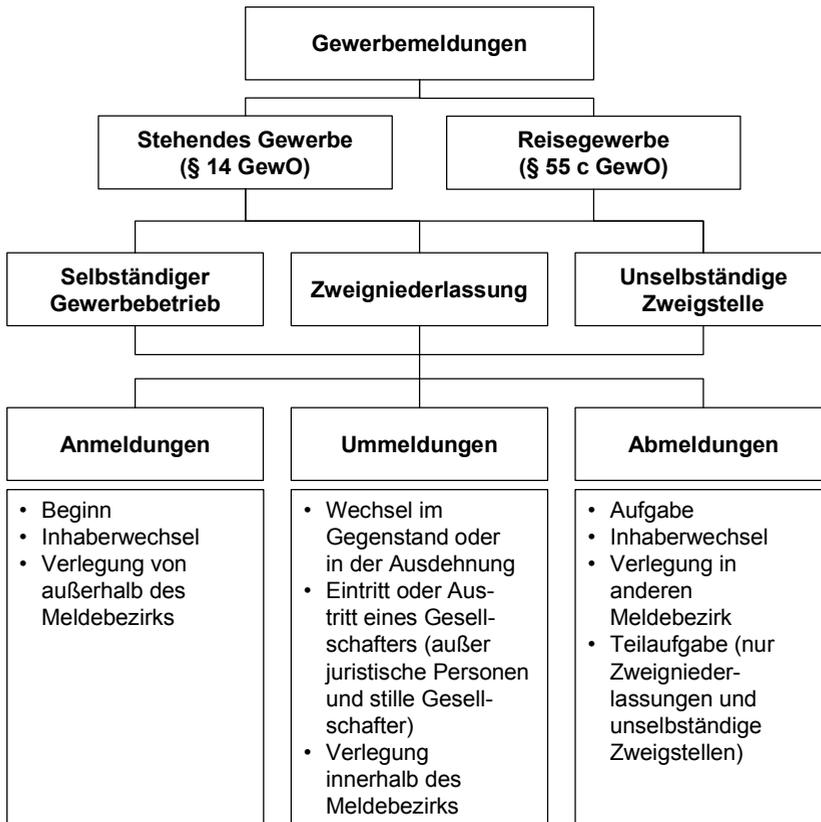
sollen im Folgenden näher betrachtet werden.

5.2.2 Die Gewerbeanzeigenstatistik

Grundlage und somit auch Ursache dieser Datenquelle ist die Gewerbeanzeigespflicht in § 14 und 55c der Gewerbeordnung. Danach muss jeder Gewerbebetrieb, d.h. jedes auf dauerhafte Gewinnerzielung ausgerichtete Unternehmen, beim zuständigen Gewerbeamt (Unternehmenssitz) angemeldet werden (vgl. auch Clemens und Kayser, 2001, S. 3). Neben der Gewinnerzielung sind Selbständigkeit, Nachhaltigkeit der Betätigungen, Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr und Zulässigkeit der ausgeübten Tätigkeiten konstituierende Merkmale (vgl. Klandt und Nathusius, 1977, S. 13ff.). Von der Meldepflicht sind Berufe ausgenommen, die nicht als Gewerbe betrachtet werden. Hierzu gehören die freien Berufe, wie z.B. Ärzte, Architekten, Rechtsanwälte, etc. und Betriebe der Urproduktion, so z.B. Bergbau, Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, etc. Letztlich sind auch Versicherungsunternehmen und die Verwaltung des eigenen Vermögens ausgenommen. Die Befreiung gilt allerdings nur, sofern die

angeführten Tätigkeiten nicht in einer meldepflichtigen Rechtsform (beispielsweise einer GmbH) ausgeübt werden. Gewerbebeanmeldungen sind für Übernahmen, Verlagerungen und Neuerrichtungen abzugeben (Clemens und Kayser, 2001, S. 3ff.). Abb. 5.1 fasst die Gewerbebeanmeldung als Meldevorgang zusammen.

Abb. 5.1: Gewerbebeanmeldung als Meldevorgang



Quelle: Klandt und Nathusius, 1977, S. 27.

Eine Definition des Begriffs Gewerbe, der Gegenstand dieser Statistik ist, wird in der Gewerbeordnung nicht gegeben. Die Tätigkeiten, die der Gewerbeordnung unterliegen und dementsprechend anzeigespflichtig sind, regelt § 6 (Anwendungsbereich) der GewO (vgl. Leiner, 2002, S.104). Die grundlegende Methode

der Erfassung orientiert sich an dem Konzept der „ökonomisch bedeutsamen Gründungen“ (Clemens und Kayser, 2001, S. 41).⁴⁶

Ein erster wichtiger Schritt zu einer aussagefähigen Gründungsstatistik auf Basis der Gewerbeanmeldungen in Deutschland wurde mit deren flächendeckender Erfassung durch die Statistischen Landesämter und mit der zusammenfassenden Veröffentlichung durch das Statistische Bundesamt seit 1996 getan (Clemens und Kayser, 2001, S. 2). Die Bestrebungen, Gewerbeanzeigen für eine bundeseinheitliche Statistik zu nutzen, reichen bis in die sechziger Jahre zurück (Angele, 2003, S. 189).

Noch 1987 bemängelt Dahremöller (1987, S. 8ff.), dass nur sieben Bundesländer ihre Gewerbemeldedaten auswerten, wobei der Grad und die Intensität der Aufbereitung erheblich differieren. Als Ursache dieser überhaupt nicht bzw. nicht differenziert durchgeführten Aufbereitung werden neben Kostengründen methodische Gesichtspunkte sowie das Fehlen einer Rechtsgrundlage genannt. Mit der ersten Novellierung des Gewerberechts im Jahre 1994 lagen, wie oben angeführt, für 1996 erste Ergebnisse dieser Bundesstatistik vor (Angele, 1997, S. 462ff.). Folgende Punkte sprechen für die Qualität der Gewerbeanzeigenstatistik als Gründungsstatistik:⁴⁷

- keine Abschneidegrenze,
- zeitnahe Erfassung und Verfügbarkeit,
- umfangreiche Erfassung,
- wirtschaftssektorale und regionale Gliederung,
- bundesweit einheitliche Meldepflicht und Erfassung,
- Angaben zur Gründerperson,
- Angaben zum Betrieb.

Durch die erste Novellierung wurde vor allem das Problem einer flächendeckenden Erfassung ausgeräumt. Eine Verbesserung hinsichtlich der Gründungsthematik wurde erst mit der zweiten Änderung, die zum ersten Januar 2003 in Kraft trat, erreicht (vgl. Angele, 2003, S. 189). Der Zweck der bundesweiten Statistik beruht ebenfalls in der Abbildung von Existenzgründungen und Stilllegungen. Durch die laufende Erhebung, monatliche Berichtszeiträume und eine Veröffentlichung zehn Wochen nach Ende des Berichtszeitraums, kann von einer schnellen Verfügbarkeit gesprochen werden (Angele, 2005, S. 1ff.).

Da die Anzeige primär der Gewerbeüberwachung dient und daher nicht die Ansprüche einer originären Gründungsstatistik/Unternehmensstatistik erfüllen

⁴⁶ Zu genaueren Angaben über die Erhebungsmerkmale siehe ebenfalls Leiner (2002, S. 107ff.).

⁴⁷ Die Aufzählung wurde für die Vorteile wie für die Nachteile geändert und ergänzt übernommen aus Leiner (2002, S. 116, Abb. 6.2).

muss, finden sich dennoch Kritikpunkte. Folgende Nachteile beinhaltet eine Nutzung der Gewerbeanzeigenstatistik:

- Meldung entspricht einer Absichtserklärung,
- Coverage-Probleme (Undercoverage/Overcoverage)⁴⁸,
- keine Erfassung des Gründungsverlaufs,
- keine Beurteilung der wirtschaftlichen Bedeutung,
- keine Erfassung des Gründungserfolgs.

Die Abgabe einer Gewerbemeldung ist lediglich eine Absichtserklärung. Es erfolgt keine Überprüfung, ob und in welcher Form das Gewerbe aufgenommen wurde. Dies kann aufgrund der Totalerhebung nur in besonderen Fällen kontrolliert werden. Ebenso ist keine Verfolgung der Gründung im Zeitverlauf möglich, ohne Zusatzaufwand zu betreiben. Durch die bereits dargestellten Coverage-Probleme werden große Teile unternehmerischer Initiative nicht erfasst, für die keine Anzeigepflicht besteht. Es existiert weiterhin die Gefahr der Erfassung von Scheinselbständigkeit oder Mehrfachmeldungen. Die Schattenwirtschaft führt in diesem Sinne ebenfalls zu einer Unterdeckung (vgl. Leiner, 2002, S. 116ff.).

Tab. 5.1: Gliederungspositionen der Gewerbeanmeldung

Gewerbeanmeldungen insgesamt									
Neuerichtungen					Zuzüge	Übernahmen			
Betriebsgründung		Sonst. Neugründung		Umwandlung		insgesamt	Rechtsformwechsel	Gesellschaftereintritt	Erbfolge, Kauf, Pacht
zusammen	dar.: Hauptniederlassung	zusammen	dar.: Neben-erwerb						

Quelle: Angele, 2004, S. 1270 verkürzt.

Das Argument der wirtschaftlichen Bedeutung ist mit der geänderten Erfassung seit 2003 zumindest zu relativieren. Die Erhebung erfolgt in der in Tab. 5.1 angegebenen Abgrenzung. Bei korrekter Angabe besteht die Möglichkeit einer eindeutigen Differenzierung zwischen primären und derivativen Gründungen. Durch eine umfassendere Abfrage nach beschäftigten Personen kann, in Verbindung mit der Unterscheidung zwischen Neben- und Vollerwerb, eine bessere Bestimmung der wirtschaftlichen Substanz der Gründungen erfolgen (Angele, 2003, S.189ff.).

⁴⁸ Siehe hierzu ergänzend die Darstellung im vierten Kapitel (Abb. 4.4).

5.2.3 Die Umsatzsteuerstatistik

Die Umsatzsteuerpflicht ergibt sich aus § 1ff. des UStG. Umsatzsteuerpflichtig sind demnach Lieferungen und Leistungen sowie der Eigenverbrauch eines Unternehmers im Inland. Befreit sind Unternehmer, deren Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr einen bestimmten Wert nicht überschritten hat oder bei deren Umsätzen keine Steuerzahllast entsteht.⁴⁹ Die verbleibenden Unternehmer sind rechtlich zur Umsatzsteuervoranmeldung verpflichtet. Die Umsatzsteuerstatistik dient der Beurteilung der Struktur und Wirkungsweise der Umsatzsteuer sowie ihrer wirtschaftlichen und sozialen Bedeutung. Darüber hinaus bildet sie die Grundlage einer allgemeinen Wirtschaftsbeobachtung, der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen sowie der Berechnung der an die EU abzuführenden Mittel. Sie ist, ähnlich der Gewerbeanzeigenstatistik, eine Sekundärerhebung, die auf der Basis der Datensätze beruht, welche die Landesfinanzbehörden zusammenstellen (o.V., 2005a, S. 4ff.).

Bei der Umsatzsteuerstatistik wird auf die Daten der Finanzverwaltungen zurückgegriffen, die im Rahmen des Voranmeldungs- und Vorauszahlungsverfahrens anfallen. Damit handelt es sich um eine Sekundärstatistik, der keine eigenen Erhebungsunterlagen zu Grunde liegen (Gräß und Zwick, 2002, S. 129). Ein Vorteil der Statistik besteht darin, dass sie nahezu den gesamten Wirtschaftsbereich nach einheitlichen Erfassungskriterien abdeckt und die tatsächliche Aufnahme der Wirtschaftstätigkeit voraussetzt. Folgende Erhebungsmerkmale werden erfasst (o.V., 2005a, S. 4):

- steuerbare Umsätze (ohne Einfuhrumsätze) in der im Besteuerungsverfahren angezeigten Gliederung,
- Vorsteuer mit den im Besteuerungsverfahren festgestellten Angaben,
- Sitz (Gemeinde),
- Rechtsform,
- Organschaft,
- Wirtschaftszweig,
- Dauer der Steuerpflicht,
- Besteuerungsform,
- Vorauszahlungszeitraum.

Nicht Unternehmen, sondern Unternehmer sind USt-pflichtig. Somit ist auch ein Großteil der Freiberufler erfasst. Die Identifikation erfolgt mittels USt-Identifikationsnummer. Eine differenzierte Auswertung ist durch die tiefe Gliederung grundsätzlich möglich (Struck, 1998, S. 99ff.). Im Gegensatz zu vielen anderen

⁴⁹ Genauerer regelt § 19 Abs. 1 UStG. Danach sind Kleinunternehmer, deren Gesamtumsatz im laufenden Geschäftsjahr 50.000 € voraussichtlich nicht übersteigen wird, befreit (vgl. Knief, 2004, S. 623).

Statistiken liefert sie Angaben für fast alle Wirtschaftsbereiche, die in feinsten Wirtschaftsbereichsuntergliederung ermittelt werden (Treeck, 2004, S. 3).

Tab. 5.2: Coverage-Probleme bei der Umsatzsteuerstatistik

undercoverage	overcoverage
Kleinunternehmer, für die keine Steuer entsteht	Subsumierung von privaten „Umsätzen“ unter geschäftliche (z.B. bei Immobilienerwerb) erhöhen Umsätze, etc., führt zur Minderung der Steuerlast
Unternehmen, die keine USt-Voranmeldung abzugeben haben, weil ihre Jahressteuer im Vorjahr weniger als 512 € betrug	Private Geschäfte, die als gewerbliche ausgewiesen werden (z.B. bei privatem Immobilienerwerb) führen zu Zugängen, obwohl keine selbständige Existenz vorhanden ist
Land- und forstwirtschaftliche Betriebe, für die keine Steuerzahllast entsteht (gilt für die Masse der Betriebe)	Rechtsformänderung oder Inhaberwechsel
Unternehmen mit einem steuerbaren Umsatz von weniger als 17.500 € (hierzu gehören vor allem Kleinunternehmer, die noch nicht das ganze Jahr bestanden haben oder Unternehmer mit geringen steuerbaren Umsätzen)	Sitzverlegung
Berufe mit einem Anteil nichtsteuerbarer Umsätze werden nur mit dem steuerpflichtigen Teilumsatz erfasst	Betriebsaufspaltungen können zu (zusätzlichen) Umsatzsteuerzugängen führen

Quelle: Struck, 1998, S. 101 aktualisiert.⁵⁰

Trotzdem ist eine Untererfassung immanent. Das Ausmaß der Ungenauigkeiten kann aber nur schwer abgeschätzt werden. Es können sich zeitliche, sachliche und regionale Verzerrungen ergeben (Gräß und Zwick, 2002, S. 139). In Tab. 5.2 sind die von Struck aufgeführten Coverage-Probleme mit entsprechenden Aktualisierungen zusammengefasst.

⁵⁰ Die Aktualisierungen sind entnommen aus o.V., 2005a, S. 6.

Aufgrund von Mindestumsätzen für die Besteuerung entfallen Kleinstgründungen; ebenso werden von der Umsatzsteuer befreite und eine fixe Steuer zahlende Unternehmer nicht erfasst. Die Zahlen werden mit fast zweijähriger Verzögerung auf Bundesebene veröffentlicht. Die Landesergebnisse liegen ca. 12 Monate nach Ende des Berichtszeitraums vor, nach ca. 16 Monaten wird das Bundesergebnis veröffentlicht (o.V., 2005a, S. 6).

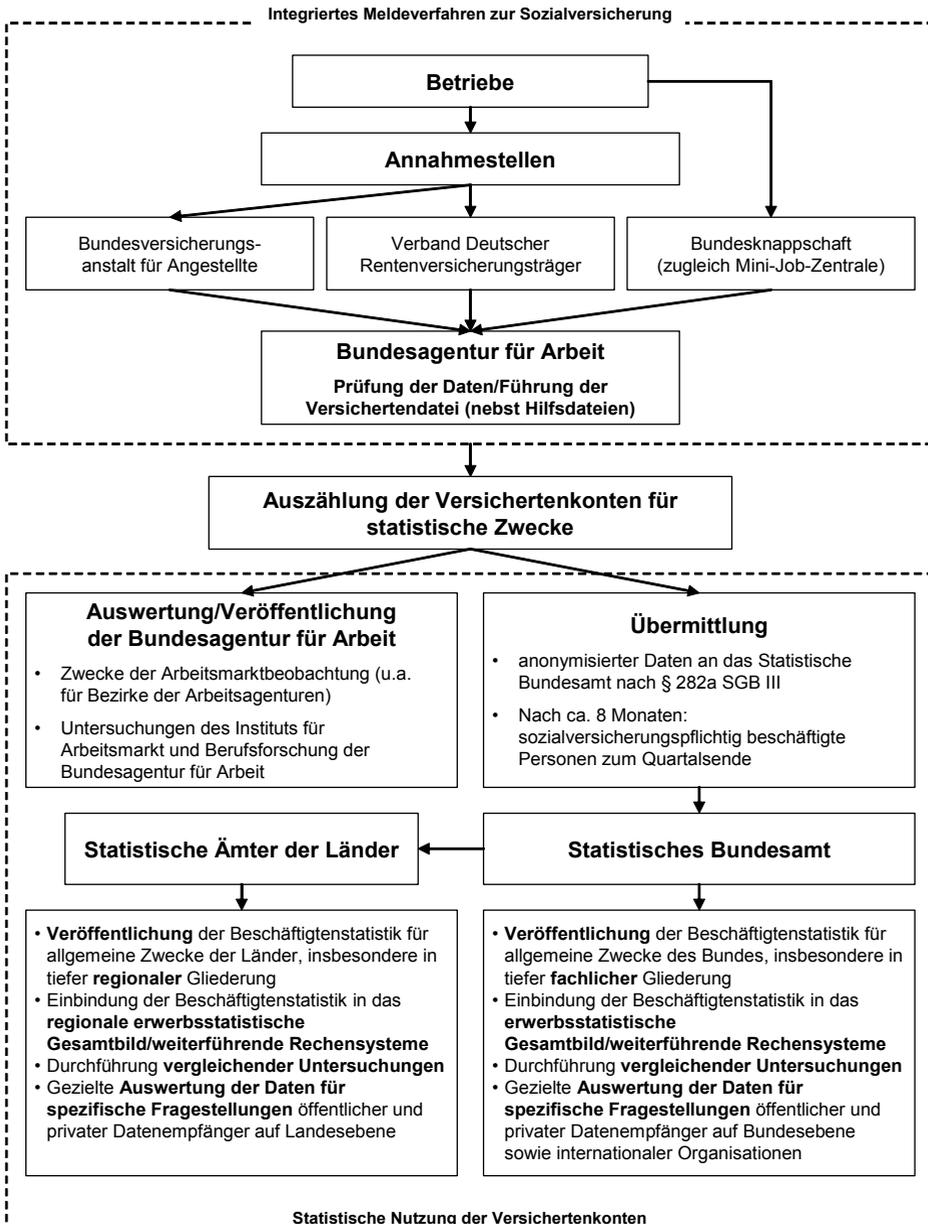
Des Weiteren können Gründungen nur dem Jahr der ersten Umsätze zugeordnet werden, wodurch eine zeitliche Verzerrung entsteht. Weder in der Gewerbemeldung noch in der USt-Statistik kann zwischen Existenzgründung und Unternehmensgründung unterschieden werden. Eine Existenzgründung, z.B. durch Einstieg eines neuen Partners, taucht nicht in der USt-Statistik auf, da keine neue Steuernummer vergeben wird. (Struck, 1998, S. 102ff.). Letztlich kann die Vergleichbarkeit längerer Zeitreihen, die bei einigen Wirtschaftsanalysen im Vordergrund steht, durch folgende Faktoren beeinträchtigt werden (vgl. o.V., 2005a, S. 9ff.):

- Übergang auf geänderte Steuersätze (z.B. in den Jahren 1983, 1993, 1998, 2007),
- inhaltliche Begriffsänderungen (Neudefinition des steuerbaren Umsatzes ab 1994),
- Änderung des Betrages, von dem ab die Unternehmen umsatzsteuervoranmeldepflichtig werden (1994 lag der Grenzbetrag bei 25.000 DM (12782 €), im Jahr 2005 bei 17.500 €),
- Einführung neuer Wirtschaftszweigsystematiken (1980–1992: Wirtschaftszweigsystematik 1979, 1994–2001: Wirtschaftszweigsystematik 1993, ab 2002: Wirtschaftszweigsystematik 2003, die nächste Änderung ist mit der Wirtschaftszweigsystematik 2007 zu erwarten).

5.2.4 Die Beschäftigtenstatistik (Sozialversichertenstatistik)

Für die Statistik der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten der Bundesanstalt für Arbeit, auch Beschäftigtenstatistik oder Sozialversichertenstatistik genannt, liegen seit Juni 1974 vierteljährlich Bestandsdaten vor. Durch die Statistik wurde eine Informationslücke geschlossen, die durch das Fehlen periodisch ausgewerteter regional, beruflich und wirtschaftlich tief gegliederter Beschäftigungszahlen entstanden war (Landesarbeitsamt, 2002, S. 5).

Abb. 5.2: Von der Meldung des Arbeitgebers zur Statistik



Quelle: Statistisches Bundesamt, 2005a, S. 7.

Die gesetzliche Grundlage bildet das Dritte Buch Sozialgesetzbuch – Arbeitsförderung – (SGB III) vom 24. März 1997 (o.V., 2005b, S. 1). Ein Arbeitgeber ist demnach unter anderem verpflichtet, die Einstellung bzw. das Ausscheiden eines sozialversicherungspflichtig Beschäftigten aus seinem Betrieb zu melden.⁵¹ Das Meldeverfahren wurde mit Wirkung vom 1. Januar 1973 im früheren Bundesgebiet und nach Wiedervereinigung auch in den neuen Ländern eingeführt (o.V., 2005b, S. 6). Die Meldungen gelangen über die Krankenkassen zu den Rententrägern, bevor die Hauptstelle der Bundesanstalt für Arbeit daraus die Stichtagsdateien (Quartalsdateien) der Beschäftigtenstatistik erstellt (Brixy und Fritsch, 2002, S. 55ff.). Abb. 5.2 zeigt das Verfahren von der Meldung des Arbeitgebers bis zur statistischen Nutzung der Versichertenkonten.

Die Beschäftigtenstatistik wird in verschiedenen Dateien aufbereitet. Die bedeutendste Aufbereitungsform sind die amtlichen Stichtagsdateien, die in der Regel neun Monate nach dem jeweiligen Stichtag vorliegen. Über Korrekturverfahren wird versucht, die Auswirkungen fehlender Meldungen zum Stichtag zu minimieren. Bei den aus den Stichtagsdateien gebildeten Betriebsdateien ergeben sich weitere Restriktionen, da Kurzzeitbetriebe nur zufällig erfasst werden. Auch durch Saisonzeitbetriebe und Personen mit mehreren Beschäftigungsverhältnissen ergeben sich Erfassungsprobleme (Brixy und Fritsch, 2002, S. 59ff.).

Eine weitere Aufbereitungsform stellt die so genannte Historikdatei dar. Sie besteht aus sämtlichen Meldungen der Sozialversicherungsträger an die Bundesanstalt für Arbeit, die seit Bestehen des Meldeverfahrens eingegangen sind. Im Zuge ihrer Aufbereitung wurden einige Bereinigungsverfahren durchgeführt, die unmittelbare Probleme der Beschäftigtenstatistik ausräumen.⁵² Sie umfasst über 600 Millionen Datensätze (Bender und Hilzendegen, 1995, S. 81ff.). Obwohl die Historikdatei, wie angegeben, mit weniger Fehlern behaftet ist, konnte sie allerdings aufgrund von Problemen der Handhabung nicht zur Generierung von Betriebsdateien genutzt werden. Auch Jahreszeitraumdateien werden erstellt. Diese sind wegen der fehlenden Betriebsnummer allerdings weniger für Analysen des Gründungsgeschehens geeignet (Brixy und Fritsch, 2002, S. 59ff.).

Im Wesentlichen handelt es sich bei den erfassten Personen um nicht selbständige Erwerbstätige, sofern sie nicht von der Sozialversicherungspflicht befreit sind. Somit werden bestimmte Personengruppen, wie beispielsweise Beamte, nicht erfasst. Der Deckungsgrad liegt bei ca. 80%, variiert allerdings über die Berufe und Wirtschaftszweige beträchtlich (Bellmann, 2002, S. 22). Zur Auswertung stehen in der Beschäftigtenstatistik folgende Merkmale zur Verfügung (Statistisches Bundesamt, 2005a, S. 8ff.):

⁵¹ Eine Reihe weiterer Tatbestände verpflichtet ebenfalls zur Meldung. Näheres regelt § 28aff. des Vierten Sozialgesetzbuches (SGB IV).

⁵² So werden z.B. Korrekturmeldungen eingearbeitet und fehlende Angaben sinnvoll ergänzt.

- Alter (Ermittlung nach der so genannten Altersjahrmethode),
- Geschlecht,
- Staatsangehörigkeit,
- erreichter allgemeiner und beruflicher Ausbildungsabschluss,
- Stellung im Beruf (für die Stellung im Beruf ist derzeit noch die Zugehörigkeit der Beschäftigten zum jeweiligen Träger der Rentenversicherung maßgebend),
- ausgeübte Tätigkeit (Grundlage ist das Schlüsselverzeichnis für Angaben zur Tätigkeit in den Versicherungsnachweisen),
- Voll-/Teilzeitbeschäftigung,
- Wirtschaftszweig (die Wirtschaftszweige werden ähnlich der USt-Statistik nach der Wirtschaftszweigsystematik 2003 verschlüsselt),
- Arbeitsort,
- Wohnort.

Erhebungseinheit der Statistik ist zwar der Arbeitnehmer, aufgrund der Identifikationsnummern der meldenden Betriebe können die Angaben aber in eine Betriebsdatei überführt werden. Die Betriebsdatei enthält somit die Angaben zu allen Betrieben, die mindestens einmal zu einem Stichtag sozialversicherungspflichtig Beschäftigte gemeldet haben. Zur Nutzung der Betriebsdatei als Basis einer Analyse des Gründungsgeschehens ist die Definition des Betriebes, wie sie die Datei verwendet, relevant. Sie richtet sich weniger nach inhaltlichen als nach verwaltungstechnischen Kriterien, da die Erhebung der Beschäftigtenstatistik in erster Linie nicht der Erstellung der Betriebsdatei gilt. Unter einem Betrieb wird in diesem Sinne die örtliche Einheit als Niederlassung bzw. Arbeitsstätte verstanden, die, sofern sie wenigstens einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt, eine Betriebsnummer erhält. Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass Betriebe, die in derselben Gemeinde liegen, demselben Wirtschaftszweig angehören und den gleichen Eigentümer haben, auch unter einer Nummer zusammengefasst werden können. Vor allem bei Betrieben des öffentlichen Dienstes, Organisationen ohne Erwerbscharakter sowie im Bereich der Kreditinstitute und Versicherungen treten solche Fälle auf. Die seltenere, aber dennoch mögliche Variante besteht darin, dass ein Betrieb, der nur aus einer Arbeitsstätte besteht, mehrere Betriebsnummern erhält. Es wird darauf hingewiesen, dass die Abweichungen aufgrund dieser Einschränkungen aber in einem vertretbaren Rahmen liegen (vgl. Brix und Fritsch, 2002, S. 62ff.). Grundsätzlich lassen sich neu in der Beschäftigtenstatistik erscheinende Betriebsnummern als neue Betriebe interpretieren. Durch Kleinbetriebe, in denen nur der Unternehmer, nicht sozialversicherungspflichtig beschäftigte Teilzeitkräfte oder mithelfende Familienangehörige tätig sind, sowie durch „unterbrochene“

Erwerbsverläufe kann es zu erheblichen Verzerrungen kommen (vgl. Bellmann, 1997, S. 1ff.).⁵³

5.2.5 Zusammenfassung und Vorstellung ausgewählter Ergebnisse

Die vorgestellten Statistiken sind durch die Verschiedenartigkeit der Datenerhebung und Datenaufbereitung gekennzeichnet. Fritsch u.a. (2002b, S. 199ff.) explizieren in ihrem zusammenfassenden Vergleich die wesentlichen Charakteristika dieser Datenquellen. Sie zeichnen sich durch mehr oder weniger große Probleme bei der Erfassung von kleinen Unternehmen aus. In der Beschäftigtenstatistik fehlen die Betriebe ohne sozialversicherungspflichtig Beschäftigte. Damit scheiden alle Gründungen, in denen nur Gründer selbst oder auch mithelfende Familienangehörige arbeiten, aus. Durch die Umsatzsteuerstatistik wird ein wesentlicher Teil der Kleinunternehmen, sofern ihr Jahresumsatz die Mindestgrenze überschreitet, erfasst. Allerdings bleiben umsatzsteuerfreie Gründungen unberücksichtigt. In der Gewerbeanzeigenstatistik kann von einer Überschätzung der Anzahl neuer Unternehmen ausgegangen werden, da in nicht unerheblichem Maße mit Scheingründungen in dieser Quelle zu rechnen ist. Der gesonderte Ausweis der „echten“ Neugründungen in der Gewerbeanzeigenstatistik demgegenüber dürfte zu einer Unterschätzung führen, da nur bei Angabe einer Gesellschaftsform der Eingang in diese Kategorie erfolgt.

Darüber hinaus ergeben sich bei der Bestimmung des Gründungszeitpunktes je nach verwendeter Statistik unterschiedliche Probleme, die eine sinnvolle Einordnung erschweren. So fallen in der Umsatzsteuerstatistik erste Daten mit der beginnenden Umsatzsteuerpflicht an, während in der Beschäftigtenstatistik erst ab Einstellung eines sozialversicherungspflichtig Beschäftigten die Aufnahme in die Statistik erfolgt. Durch qualitativ unterschiedlich ausgeprägte Erhebungsverfahren ist mit einem Bias zu rechnen. Hinzu tritt auch ein sektoraler Bias, der sich durch die branchen- bzw. typenspezifischen Erfassungsunterschiede der Quellen ergibt. So unterliegen z.B. nicht alle Unternehmen der Umsatzsteuerpflicht oder der Gewerbeordnung.

Neben diesen Kriterien sind die Möglichkeiten zur Betrachtung längerer Zeitreihen, die Identifikation von Stilllegungen, die Betrachtung der Grundkomponenten der Arbeitsplatzdynamik sowie ein möglichst umfangreicher Ausweis an verwertbaren Kovariablen ebenfalls Aspekte einer Bewertung dieser Quellen als Grundlage der Analyse des Gründungsgeschehens. Diesbezüglich erkennen Fritsch u.a. (2002b, S. 212ff.) in der Beschäftigtenstatistik das größte Potenzial für eine angemessene

⁵³ Von unterbrochenen Erwerbsverläufen wird gesprochen, wenn Betriebe in einigen Jahren sozialversicherungspflichtig Beschäftigte haben, gelegentlich jedoch auch ohne solche Beschäftigungsverhältnisse auskommen.

Abbildung und Auswertung. Dementsprechend sollen die folgenden empirischen Ergebnisse dieser Statistik stellvertretend für diese Gruppe vorgestellt werden.

Fritsch und Niese (2004, S. 19ff.) analysieren die Beschäftigtenstatistik hinsichtlich der Entwicklung von Gründungen und Stilllegungen. Die Betrachtungen erfolgen für West- und Ostdeutschland getrennt, da für die beiden Teilgebiete Deutschlands unterschiedlich lange Zeitreihen vorliegen und unterschiedliche Einflussfaktoren eine Rolle spielen. Der Untersuchungszeitraum für Westdeutschland ist die Periode von 1983 bis 1997, während für Ostdeutschland die Angaben von 1993 bis 1997 zur Verfügung stehen. Für ihre Analyse definieren sie einen Satz an Maßzahlen, die als Indikatoren für bestimmte, in diesem Zusammenhang als relevant angesehene Sachverhalte dienen. Die für sie wesentlichen Ausprägungen des Gründungsgeschehens sind in Tab. 5.3 zusammengefasst.

Tab. 5.3: Wesentliche Ausprägungen des Gründungsgeschehens

Bezeichnung	Definition
Gründungen	Während eines bestimmten Zeitraumes neu entstandene Betriebe bzw. Unternehmen.
Marktzutritt	Gründungen plus Aufnahmen der Geschäftstätigkeit in einem Markt durch etablierte Unternehmen.
Stilllegungen	Während eines bestimmten Zeitraumes geschlossene Betriebe bzw. Unternehmen.
Marktaustritt	Stilllegungen plus Aufgaben der Geschäftstätigkeit in einem Markt durch ein weiterhin existierendes Unternehmen.
Netto-Marktzutritt	Marktzutritte abzüglich Marktaustritte. Meist operationalisiert als Gründungen abzüglich Stilllegungen.
Turbulenz	Marktzutritte plus Marktaustritte. Meist operationalisiert als Gründungen plus Stilllegungen.
Volatilität	Überschüssige Turbulenz. Berechnet als Turbulenz abzüglich des Betrages des Netto-Marktzutrittes.
Effektivität	Anteil des Netto-Marktzutrittes an der Turbulenz.
Überlebensrate	Anteil der Betriebe bzw. Unternehmen einer Kohorte, die nach einem bestimmten Zeitraum noch existieren.
Hazardrate	Anteil der Betriebe bzw. Unternehmen einer Kohorte, die während einer bestimmten Zeitperiode stillgelegt werden.

Quelle: Fritsch und Niese, 2004, S. 6.

Über den betrachteten Zeitraum werden für Westdeutschland im Jahr durchschnittlich 126.000 Gründungen berechnet, ein Großteil davon im Dienstleistungssektor mit über 70% der verzeichneten Einheiten. Ein deutlicher Anstieg ist in den Jahren 1990 und 1991 zu erkennen. Unterteilt man die Zeitreihe, so lassen sich von 1983 bis 1989 im Durchschnitt 117.000 Gründungen ausweisen und von 1990 bis 1997 mehr als 133.000 Gründungen. Dies entspricht einem Anstieg von knapp 14%. Am stärksten ausgeprägt war dieser Anstieg im Dienstleistungssektor.

Die Änderung der Gründungsraten wird auf zwei Entwicklungen zurückgeführt. Zum einen entsteht durch die zwischenbetriebliche Arbeitsteilung mehr Raum für Kleinunternehmen. Zum anderen wird der Anstieg mit der sich ändernden Einstellung zum Unternehmertum und zu selbständiger Beschäftigung erklärt. Trotz des systematisch zu hohen Ausweises an Stilllegungen, lag der Wert für den Analysezeitraum unter dem der Anzahl der Gründungen, sodass der Nettomarktzutritt in jedem Jahr einen positiven Wert ausweist. Dieser positive Wert basiert im Wesentlichen auf der bereits angesprochenen Entwicklung im Dienstleistungssektor. Der Anstieg in diesem Bereich lässt das Tempo des Strukturwandels in Richtung einer dienstleistungsorientierten Wirtschaft erkennen (Fritsch und Niese, 2004, S. 25).

Das Gründungsgeschehen in Ostdeutschland war für den Betrachtungszeitraum wesentlich durch den Transformationsprozess hin zu einem marktwirtschaftlichen System geprägt. Zu Beginn kann von einem Gründungsboom gesprochen werden, der dann im Verlauf der Analyseperiode deutlich nachlässt und ein klar erkennbares Sinken der Gründungszahlen zur Folge hat. Mit jährlich durchschnittlich 47.000 Gründungen insgesamt entfiel somit auch hier mit über 70% ein wesentlicher Anteil auf den Dienstleistungssektor.

Die Vergleichszahlen liegen für Ostdeutschland nicht nur bei den Gründungen, sondern auch bei den Stilllegungen über denen für Westdeutschland. Dies wird im Wesentlichen mit der größeren Anfälligkeit junger Unternehmen für ein Scheitern erklärt. Trotzdem fällt der Netto-Marktzutritt wesentlich höher aus. Die überschüssige, d.h. nicht zwingend für den Netto-Marktzutritt nötige Turbulenz fällt im Osten deutlich geringer aus. Dies ist ein Indiz für die besondere Bedeutung, insbesondere den höheren Wirkungsgrad des Gründungsgeschehens für den Strukturwandel der ostdeutschen Wirtschaft (Fritsch und Niese, 2004, S. 35).

5.3 Projekte zur Generierung einer Gründungsstatistik

5.3.1 Die Mannheimer Gründungspanels

Seit seiner Gründung arbeitet das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in Kooperation mit der Firma Creditreform am Aufbau, an der Erweiterung und an der Pflege mehrerer Paneldateien, den ZEW-Gründungspanels (vgl. Engel und Fryges, 2002, o.S.). Wie bei vielen anderen Forschungsprojekten, war auch die Entwicklung der Mannheimer Unternehmenspanels angeregt durch die Arbeit von David Birch (1979, 1987) und seinen Thesen zum Angebot an neuen Arbeitsplätzen. In Zusammenarbeit mit der führenden Wirtschaftsauskunftei der Bundesrepublik, der Creditreform, wurde im Rahmen des Projekts „Dynamik der Arbeitsplatzerzeugung“ an der Konzeption des Panels gearbeitet (Stahl, 1991, S. 735ff.). Im Mai 1990 wurden dem ZEW für Westdeutschland, im September 1991 für Ostdeutschland, Daten für wissenschaftliche Auswertungen zur Verfügung gestellt. Das Panel für Ostdeutschland hat, im Gegensatz zum Panel West, eher den Charakter eines umfassenden Unternehmenspanels, da zusätzlich zu den erfassten Neugründungen, alle von Creditreform erfassten, bereits vor der Vereinigung existierenden Unternehmen im Datenbestand enthalten sind (Metzger und Heger, 2004, S. 2).

Die Erhebung der Daten seitens der Creditreform erfolgt dezentral in 134 eigenständigen Niederlassungen (Almus u.a., 2002, S. 81). Ausgewertet werden öffentliche Register, insbesondere das Handelsregister, sowie Tageszeitungen, Geschäftsberichte und veröffentlichte Bilanzen. Zusätzlich wird Befragungspersonal für besondere Anfragen eingesetzt. Die gesammelten Informationen dienen der Bereitstellung von Kreditwürdigkeitsauskünften und der Übernahme von Inkassoaufträgen, werden aber auch für Marketingzwecke verwendet.

Die statistische Grundeinheit des Datenbestandes und damit Untersuchungsobjekt ist das rechtlich selbständige Unternehmen. Jedes neu erfasste Unternehmen erhält eine Unternehmenskennziffer, unter der die anfallenden Informationen gespeichert werden. Grundsätzlich sollte über die Creditreform das originäre Gründungsdatum erfasst sein, da versucht wird, die gesamte Unternehmensgeschichte zu recherchieren. Das Auffinden wird dadurch erschwert, dass auch so genannte derivative oder Wandelereignisse im Lebenszyklus des Unternehmens auftreten können. Da neben dem Handelsregistereintrag nur drei weitere Daten zum Unternehmen gespeichert werden, wird durch Hinzufügen einer zusätzlichen Eintragung automatisch das älteste Datum gelöscht. Im Rahmen der Aufbereitung durch das ZEW wird, nach Eliminierung ungültiger Datumsangaben und der Handelsregistereintragung, das älteste auffindbare Datum in Zusammenhang mit dem Unternehmen als originäres Gründungsdatum klassifiziert (Almus u.a., 2002, S. 84ff.). Bei idealtypischem Rechercheverhalten von Creditreform können solche Ereignisse im Datenbestand festgehalten werden. Da dies nicht immer garantiert

werden kann, kommt es im Wesentlichen bei drei Anlässen zu nicht erkennbaren Mehrfacherfassungen im Datenbestand.⁵⁴

- räumliche Verlagerung eines Unternehmens über das Gebiet eines Vereins Creditreform hinaus,
- Verschmelzung von mehreren Unternehmen durch Neugründung,
- Spaltungen eines Unternehmens durch Neugründung.

Mit den ZEW-Gründungspanels ist somit die Betrachtung einer großen Zahl von Unternehmen im Zeitablauf möglich. Durch das Vorliegen von Daten zu mehreren Zeitpunkten kann die Unternehmensdynamik analysiert werden. Ein Vorteil gegenüber anderen Statistiken, insbesondere der Gewerbeanzeigenstatistik, besteht in der Geschäftsausrichtung von Creditreform. Durch diese kann mit einer sehr großen Wahrscheinlichkeit sichergestellt werden, dass es sich um wirtschaftsaktive Unternehmen handelt. Aufgrund des Rechercheverhaltens und des Nutzungsumfangs resultiert eine Untererfassung von Kleingewerbetreibenden, landwirtschaftlichen Unternehmen und Freiberuflern. Letztlich wird die Erfassung des Unternehmens auch von dessen wirtschaftlicher Aktivität und Kreditnachfrage beeinflusst (Metzger und Heger, 2004, S. 3).

Bezüglich des Erfassungsumfangs wird bei Unternehmen mit über 20 Beschäftigten nahezu eine Totalerfassung angenommen. Bei den untererfassten Bereichen ist keine verlässliche Schätzung möglich; Vergleiche mit anderen Statistiken ergeben aber, dass die Relationen richtig abgebildet sind. Ein sinnvoller regionaler Vergleich der Gründungsaktivitäten sowie eine Analyse der Entwicklung der Gründungen im Zeitablauf sind möglich (Harhoff und Steil, 1997, S. 16ff.).

Hinsichtlich des Erfassungszeitpunktes ergibt sich eine Verzögerung von ca. ein bis zwei Jahren nach Gründung, in denen ca. 80% der zwischenzeitlich gegründeten Betriebe erfasst werden. Es existieren Hochrechnungsverfahren, die auf der Annahme basieren, dass sich das in der Vergangenheit beobachtete Rechercheverhalten nicht oder nur marginal ändert (Almus u.a., 2002, S. 101). In den Standardauswertungen erfolgt der Ausweis der Anzahl an originären Gründungen. Hierzu wird versucht, mit zusätzlichen Recherchen derivative Gründungen und sonstige Unternehmen, die das Ergebnis verfälschen, auszusondern (Metzger und Heger, 2004, S. 4).

⁵⁴ Ähnliche Probleme ergeben sich auch im Fall von Unternehmensschließungen.

5.3.2 Die Gründungsstatistik des IfM Bonn

Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn begann erstmals im Jahre 1973, die damals nur vereinzelt vorhandenen Gewerbeanmeldungen zu analysieren. Einen wesentlichen Beitrag lieferte hierbei die Untersuchung „Zur Struktur und Entwicklung der Gewerbeanmeldungen 1973 bis 1975 in Nordrhein-Westfalen“ von Klandt und Nathusius (1977). Die vorhandenen Landesergebnisse wurden zusammengefasst und auf die Bundesrepublik Deutschland hochgerechnet. Als Grundlage der Hochrechnung dienten die aus der Umsatzsteuerstatistik entnommenen Länderanteile an den steuerpflichtigen Unternehmen, die auch heute noch genutzt werden. Da die Datenlage der damals sieben Bundesländer keine Aufschlüsselung der Meldungen in Gründungen und Liquidationen erlaubte, wurde eine Aufschlüsselung über Zufallsstichproben aus den Gewerbeanmeldungen erreicht. Ausgehend von den empirischen Befunden konnte ein so genannter Korrekturfaktor zur Bereinigung ermittelt werden, wobei man von einer Gleichverteilung von An- und Abmeldungen über das gesamte Bundesgebiet ausging (Clemens und Kayser, 2001, S. 38ff.). In diesem Sinne beruht die Auswertung des Instituts für Mittelstandsforschung auf Stichproben, während dem Statistischen Bundesamt eine Vollerhebung zur Verfügung steht. Die Möglichkeit einer verzerrten Stichprobe ist gegeben, wird aber als sehr gering eingestuft (vgl. Hauser und Kayser, 2001, S. 132).

Als Quantifizierungsgegenstand wird in der Statistik des IfM Bonn die Erfassung der selbständig-originären Gründungen angestrebt. Durch Nutzung der Gewerbeanmeldedaten als Basis der Berechnung kommt es diesbezüglich zu einigen Coverage-Problemen. Es kann zu einer Übererfassung kommen, da „unechte Gründungen“ und „Scheinselbständigkeit“ als Fehlerquellen in der Statistik enthalten sind (Clemens und Kayser, 2001, S. 40ff.). Die Tab. 5.4 zeigt die ab 2001 angewendete Methode zur Berechnung der selbständig-originären Gründungen. Die Eliminierung der „unechten Gründungen“ erfolgt auf Basis einer Schätzung, während die Bereinigung durch Quantifizierung der Zahl der so genannten Scheinselbständigen nicht möglich ist. Eine Optimierung der Berechnung dürfte in Abhängigkeit von der Anpassung der Gewerbeanmeldungen und des empirischen Erkenntnisfortschritts stattfinden.

Durch die bereits angesprochenen Änderungen in der Erfassung der Gewerbeanmeldungen dürfte sich zwangsläufig auch eine verbesserte Auswertung im Rahmen der Statistik des IfM ergeben. Neben einer exakteren Trennung zwischen originären und derivativen Gründungen sollten Angaben über zusätzliche Informationen, wie Nebenerwerb, detaillierte Beschäftigungszahlen oder das Geschlecht ermöglicht werden. Bei der Änderung der Erfassung der Gewerbeanmeldungen, die zu großen Teilen auf die Anregungen des ZEW zurückgehen, wurden nicht alle Möglichkeiten umgesetzt. Weiterhin abgeschätzt werden muss derjenige Anteil, der nach der Anmeldung tatsächlich die Geschäftstätigkeit aufnimmt. Durch eine fehlende Identifikationsnummer sind

ebenfalls keine Aussagen zu Entwicklung, Bestand und Erfolg des Unternehmens zu machen (vgl. die Ausführungen zur Gewerbemeldung sowie die Angaben zur Neuberechnung der Gründungsstatistik des IfM Bonn (Institut für Mittelstandsforschung, 2004, o.S.)).

Tab. 5.4: Neue Berechnungsmethode des IfM Bonn

Gewerbeanmeldungen 2000	755.000
- Zweigniederlassungen/unselbständige Zweigstellen	51.000
- Zuzüge infolge Verlagerung	37.000
- „unechte“ Gründungen	60.000
- Nebenerwerbsgründungen	68.000
= Existenzgründungen	539.000
- Übernahmen	118.000
= Unternehmensgründungen (selbständig-originär)	421.000
hiervon	
Hauptniederlassungen	149.000
Kleingewerbegründungen	272.000

Quelle: Clemens und Kayser, 2001, S. 51.

Eine weitere Anstrengung des IfM besteht in der Entwicklung eines Regionenrankings für Gründungen auf Basis der Gewerbeanmeldungen. Die Maßzahl, die bei diesem Projekt für die einzelnen Regionen berechnet wird, nennt sich Neue Unternehmerische Initiative kurz NUI-Indikator (vgl. Institut für Mittelstandsforschung, 2003, o.S.).

5.3.3 Der Mikrozensus als Basis einer Gründungsstatistik

Der Mikrozensus ist die amtliche Repräsentativstatistik der Bevölkerung und des Arbeitsmarkts in Deutschland. Sein Zweck laut § 1 Abs. 2 des Mikrozensusgesetzes (Statistisches Bundesamt, 2004, S. 2) ist es, statistische Angaben in tiefer fachlicher Gliederung über die Bevölkerungsstruktur, die wirtschaftliche und soziale Lage der Bevölkerung, der Familien und der Haushalte, den Arbeitsmarkt, die berufliche Gliederung und die Ausbildung der Erwerbsbevölkerung sowie den Wohnverhältnissen bereitzustellen. Dazu befragt das Statistische Bundesamt jährlich seit 1957 1% der Bevölkerung, was derzeit etwa 370.000 Haushalten mit

ca. 820.000 Personen entspricht, zu Lebens- und Arbeitsverhältnissen in Deutschland (Statistisches Bundesamt, 2005b, o.S.). Seit 1991 wird er in allen 16 Bundesländern erhoben, sodass ab diesem Zeitpunkt vergleichbare Daten für das gesamte Bundesgebiet vorliegen (Hansch u.a., 2003, S. 13). Auf eine ausführlichere Darstellung des Mikrozensus wird verzichtet.⁵⁵ Der Mikrozensus ist ebenfalls keine spezifisch auf das Gründungsgeschehen ausgerichtete Statistik. Daher wird im Rahmen einer Sonderauswertung, in Kooperation mit der Professur für Haushalts- und Konsumökonomik an der Universität Bonn, das Potenzial des Mikrozensus als Gründungsstatistik erschlossen. Die Nutzung des Mikrozensus zur Analyse gründungsspezifischer Fragen bietet folgende Vorteile (Fleißig und Piorkowsky, 2005, S. 43ff.):

- breites Themenspektrum mit zum Teil sachlich tief gegliederten Informationen im Datensatz des Mikrozensus,
- Genderaspekte sind berücksichtigt,
- einfache Auswahl der untersuchungsrelevanten Bevölkerungsgruppe möglich,
- direkte Verknüpfung mit Daten des sozialen Kontexts gegeben,
- Analyse ist nicht auf die erste Erwerbstätigkeit einer Person beschränkt.

Bevor das Datenmaterial ausgewertet werden kann, ist der Umgang des Mikrozensus mit verschiedenen Begrifflichkeiten zu klären. Der Terminus „Unternehmer“ ist nicht Bestandteil des erwerbsstatistischen Begriffsystems der amtlichen Statistik und wird somit auch nicht im Mikrozensus verwendet. Stattdessen findet sich der Terminus der „Selbständigen“ für Personen, die ein Unternehmen, einen Betrieb oder eine Arbeitsstätte gewerblicher oder landwirtschaftlicher Art wirtschaftlich und organisatorisch als Eigentümer, Miteigentümer oder Pächter leiten, sowie für selbständige Handelsvertreter, freiberuflich Tätige, Hausgewerbetreibende oder Zwischenmeister (Fleißig und Piorkowsky, 2005, S. 45). Durch diese Spezifizierung ist der Fokus auf Existenzgründungen natürlicher Personen gerichtet. Als werdende Selbständige gelten Personen, die, unabhängig vom aktuellen Erwerbsstatus und der Stellung im Beruf, eine selbständige Tätigkeit suchen. Als Gründerpersonen gelten Personen, die ihre aktuelle selbständige Tätigkeit in den letzten 12 Monaten vor der Berichtswoche aufgenommen haben. Sie befinden sich im ersten Jahr ihrer Selbständigkeit und sind damit auch zur Gruppe der Selbständigen zu rechnen.

⁵⁵ Nähere Informationen zum Mikrozensus finden sich in der bisher erschienenen Fachserie 1 Reihe 3 „Haushalte und Familien – Ergebnisse des Mikrozensus“. Ebenfalls in den Mikrozensus integriert ist die Arbeitserhebung der EU, die auch Angaben zur Selbständigkeit macht. Ab dem Jahr 2005 veränderte sich die Erhebungsform des Mikrozensus. Er wird seither als kontinuierliche Erhebung mit gleitender Berichtswoche durchgeführt. Bei dieser Erhebungsform wird das gesamte Befragungsvolumen gleichmäßig auf alle Kalenderwochen des Jahres verteilt, wobei die letzte Woche vor der Befragung die Berichtswoche darstellt. Damit wird der Ausweis von Ergebnissen auf Quartalsebene ermöglicht. Durch diese Maßnahme gewinnt der Mikrozensus an Aktualität und Umfang (Breiholz, 2005, S. 328).

Weiterhin erfolgt eine Differenzierung der selbständigen Tätigkeit in Haupt-, Zu- und Nebenerwerbsselbständigkeit in Bezug auf den zeitlichen Umfang der angegebenen Arbeit. Da im Mikrozensus kein Zeitpunkt für die Aufnahme der zweiten Erwerbstätigkeit abgefragt wird, was in der Analyse zur Abgrenzung von Gründerpersonen dient, kann keine Analyse von Gründungen im Nebenerwerb erfolgen (vgl. Hansch u.a., 2003, S. 19).

Die Ergebnisse der Stichprobenerhebung werden in der Regel mit einem personenbezogenen Hochrechnungsfaktor auf die interessierende Grundgesamtheit hochgerechnet. Da für die angesprochene Studie eine integrierte Betrachtung von Personen- und Haushaltsmerkmalen im Mittelpunkt stand, wurde auch ein haushaltsbezogener Hochrechnungsfaktor verwendet.

Mit der zusätzlichen Aufbereitung der Ergebnisse des Mikrozensus wird eine weitere Beobachtung des Gründungsgeschehens und der Entwicklung der Selbständigen ermöglicht. Die Extraktion der Ergebnisse ist sowohl zeitnah und kontinuierlich, als auch kostengünstig möglich. Datenlücken bleiben bzgl. Art und Form der Gründung, der Eigentumsrechte sowie der subjektiven Persönlichkeitsmerkmale (Motive, Erfahrungen, wahrgenommene Ressourcen und Restriktionen). Solche Merkmale können durch eine Zusatzerhebung, wie sie auf Basis des §9 Abs. 4 des Mikrozensusgesetzes vom 17. Januar 1996 möglich ist, gewonnen werden. Längsschnittanalysen sind mit dem bestehenden Datensatz nur begrenzt möglich. Ein Projekt zur Generierung solcher Daten aus dem Mikrozensus ist im Gange (vgl. Heidenreich und Herter-Eschweiler, 2002, S. 669ff.).

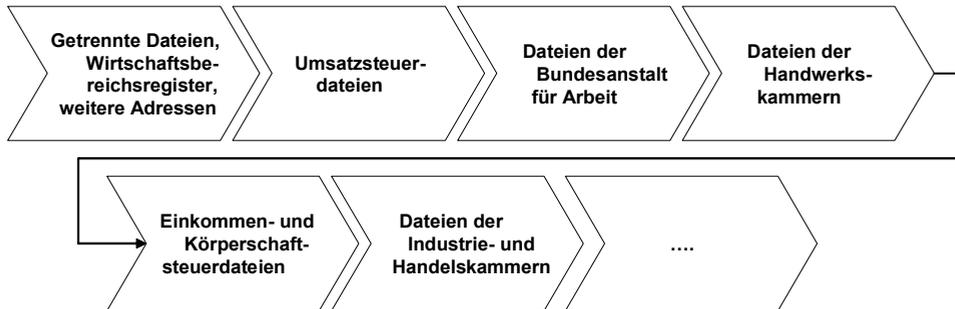
Die Ergebnisse des Mikrozensus sind bereits konkreter auf die Analyse des Gründungsgeschehens zugeschnitten. Mit der angesprochenen Änderung des Erhebungsgesetzes dürften auch hier in Zukunft weitere Projekte zu erwarten sein, deren Inhalt aus konkreten Fragestellungen zum Entrepreneurship besteht. Bislang lassen sich vor allem die Gründungszahlen im Haupt-, Zu- und Nebenerwerb im Zeitverlauf verfolgen. Hier wird ein sich andeutender Strukturwandel, aufgrund der Zunahme der Zu- und Nebenerwerbsselbständigen, vermutet (Fleißig und Piorkowsky, 2005, S. 51).

5.3.4 Das Unternehmensregister des Statistischen Bundesamtes

Mit der Verordnung (EWG) Nr. 2186/93 des Rates der Europäischen Gemeinschaften vom 22. Juli 1993 wurden die Mitgliedstaaten der Europäischen Union zum Aufbau und zur Führung von ein oder mehreren Unternehmensregistern für statistische Zwecke verpflichtet (Artikel 1 der Verordnung). So konstatiert die Verordnung einen wachsenden Bedarf an strukturellen Informationen über Unternehmen sowie einheitliche Definitionen über entsprechende Einheiten und

deren Erfassungsbereich, um eine Vergleichbarkeit der Statistiken zu gewährleisten. Da es in Deutschland bis zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Registerverordnung kein solch umfassendes Register gab, musste dieses neu konzipiert und erstellt werden. Die Entwicklung des Registeraufbaus ist in Abb. 5.3 dargestellt.

Abb. 5.3: Prozess der Aufnahme einzelner Dateien in das Unternehmensregistersystem



Quelle: eigene Darstellung.

Der erste große Schritt nach Schaffung des Registers bestand in der Integration der Umsatzsteuerdateien der Finanzbehörden, was den Unternehmensbestand von 2,2 Millionen auf 3,5 Millionen erhöhte. Nach Nutzung der Umsatzsteuerdaten wurde der Ausbau des Registers mit dem Datenmaterial der Bundesanstalt für Arbeit fortgeführt, was den Unternehmensbestand auf 4,1 Millionen anwachsen ließ. Um die so entstandene Datenmenge zu konsolidieren, wurde eine Registerumfrage durchgeführt (Landsberg, 2001, S. 448ff.). Durch diese konnten Dubletten, inaktive Einheiten sowie weitere Unklarheiten beseitigt werden. Nach der Bereinigung zählte das Register 3,4 Millionen Unternehmen. In weiteren Schritten wurden ebenfalls die Daten der Handwerkskammern sowie Einkommen- und Körperschaftsteuerdateien integriert. In einer Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes weist das Register auf diesem Niveau 3,215 Millionen Unternehmen aus (vgl. hierzu Pöschl, 1997, S. 218ff.)⁵⁶.

Auf gleichem Wege fanden die Daten der Industrie- und Handelskammern Eingang. Neben den Registerumfragen fließen außerdem Bereichserhebungen, Gewerbeanzeigen sowie Internet- und Datenbankrecherchen ein. Die meist jährliche Aktualisierung der vorhandenen Registerangaben erfolgt im Wesentlichen durch folgende administrativen Quellen (o.V., 2006, S. 5):

⁵⁶ Es wird ständig an der Verbesserung der Registerqualität gearbeitet und mittelfristig angestrebt, das URS 95 durch ein neues erweitertes Registersystem zu ersetzen (ebenda).

- Dateien der Steuerverwaltung,
- Betriebsdatei der Bundesagentur für Arbeit,
- Dateien der Handwerkskammern,
- Dateien der Industrie- und Handelskammern.

Das entwickelte Unternehmensregister ist nicht direkt als Gründungsstatistik auswertbar und enthält bislang nur wenige Aussagen über das Gründungsgeschehen. Es lässt aber bereits Auswertungen hinsichtlich struktureller Ergebnisse zu (Nahm und Stock, 2004, S. 735). Eine Aufgliederung der Unternehmen nach Wirtschaftsabschnitten, sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, Umsätzen und Größenklassen ist möglich. Diese Zahlen bilden die Grundlage für die Analyse zukünftiger Entwicklungen und Zeitreihenvergleiche. Zum Ende eines Jahres (z.B. 2005) liegen die Daten aus administrativen Quellen des um zwei Jahre zurückliegenden Berichtsjahres (z.B. 2003) vor (o.V., 2006, S. 6). Bei der Qualität der Daten ist auf die Quellen zu verweisen. Aufgrund unterschiedlicher methodischer Grundlagen und Besonderheiten kann es im Vergleich zu den einzelnen Fachstatistiken zu abweichenden Ergebnissen kommen (o.V., 2006, S. 2).

5.3.5 Der Gründungsmonitor (KfW/DtA)

Bei dem Gründungsmonitor handelt es sich um eine bevölkerungsrepräsentative Studie, die seit dem Jahr 2000 Gründungsquoten in Deutschland erhebt. Initiiert wurde das Projekt von der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), um die Informationslücken der amtlichen Statistik zu schließen. Durch ihre Verschmelzung mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wurde das Projekt ab 2004 von der KfW-Bankengruppe weitergeführt.

Basis des Monitors bildet die telefonische Befragung von 40.000 Personen durch ein renommiertes Meinungsforschungsinstitut (Lehnert, 2004, S. 3). Bislang wurden die in Abb. 5.4 aufgeführten Befragungen durchgeführt. Um Gründungen im Rahmen des Monitors zu erfassen werden folgende, grundlegende Begriffsdefinitionen gewählt (Hofmann u.a., 2005, S. 6):

- Selbständigkeit:
Selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit als Voll- oder Nebenerwerb.
- Gründer/innen:
Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit innerhalb der vergangenen 12 Monate.
- Gründungsplaner/innen:
Geplante Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit innerhalb der nächsten 6 Monate.

- Gründungsquote/Gründungspotenzial:
Anteil der Gründer/innen (Quote) bzw. Gründungsplaner/innen (Potenzial) an allen Befragten der Studie (Bevölkerung ab 14 Jahren).

Abb. 5.4: Bisher durchgeführte Studien des KfW-Gründungsmonitors

2005	KfW-Gründungsmonitor 2006
2004	KfW-Gründungsmonitor 2005
Herbst 2003	KfW-Gründungsmonitor 2004
Februar 2003	Follow-up-Befragung zum KfW-Gründungsmonitor 2002
April-Juli 2002	KfW-Gründungsmonitor 2002
Mai-Juli 2001	KfW-Gründungsmonitor 2001
April 2001	Follow-up-Befragung zum KfW-Gründungsmonitor 2000
August-Oktober 2000	KfW-Gründungsmonitor 2000
Befragungszeitraum	Titel der Studie

Quelle: Lehnert, 2004, S. 5 ergänzt.

Im Gegensatz zu den Methoden der auf amtlichen Statistiken beruhenden Ansätze, die auf der Erfassung bestimmter Tatbestände (Auftreten des Gründers in einem rechtlichen bzw. wirtschaftlichen Kontext) aufbauen, basiert der Gründungsmonitor auf der Selbsteinschätzung der Befragten. Damit liegt ein sehr breiter Gründungsbegriff zu Grunde, der auch solche Gründungen mit einbezieht, die durch die amtliche Statistik nicht erfasst werden. Gezählt werden somit keine Unternehmensgründungen, sondern Existenzgründer. Bei Teamgründungen geht durch die Anlage der Erfassung jeder Mitgründer bei Befragung in die Statistik ein (Lehnert, 2004, S. 7).

Der Vorteil dieser sehr weiten und frühen Erfassung ist gleichzeitig auch ein Nachteil der Erhebungsform. Da kein einheitliches Kriterium für die Erfassung besteht, ist eine genauere Abgrenzung des Gründungsvorhabens erschwert. Dies versucht man durch abgrenzende Zusatzfragen auszugleichen. Eine wichtige Unterscheidung ist hier die Untergliederung der Gründungen in Voll- und Nebenerwerb.

Eingehend analysiert werden die Art des Einstiegs in das Unternehmen, die Anzahl der Gründungspartner sowie die Phase, in der sich die Gründung befindet. Die Studie vergleicht die Gründer in Abhängigkeit von der Erwerbsform (Voll-/Nebenerwerb) und geht ausführlich auf das Alter als Einflussfaktor ein. Spezial- bzw. Schwerpunktthemen ergänzen den Bericht (vgl. Hofmann u.a., 2005). Der

KfW-Gründungsmonitor weist in seiner Konzeption große Ähnlichkeit zum Global Entrepreneurship Monitor auf (vgl. Spengler und Tilleßen, 2006, S. 12).

5.3.6 Zusammenfassung

Die Ausführungen zu den amtlichen Datenquellen haben gezeigt, dass eine spezifische Unternehmensstatistik erst mit der Einführung des Unternehmensregisters entstanden ist. Diese noch sehr junge Statistik kann in den folgenden Jahren zu einem umfassenden Abbild der Unternehmenslandschaft in Deutschland werden. Die unterschiedlichen Basisdaten, die diese sowie weitere Bemühungen einer Unternehmens- oder auch Gründungsstatistik speisen, sind mit den vorgestellten Vor- und Nachteilen behaftet. Für alle genannten Statistiken steht die Deskription im Vordergrund.

Bei den vorgestellten, darauf aufsetzenden Projekten wird die Umsetzung einer repräsentativen Gründungsstatistik angestrebt. Bei diesen Darstellungen gilt es, die jeweilige Definition von Gründung und die Abgrenzung weiterer Begriffe, die im Zentrum der Erfassung stehen, zu beachten. Wichtig erscheint in diesem Zusammenhang, dass das Gründungsgeschehen nicht mit Entrepreneurship gleichzusetzen ist. Die Betrachtung von Unternehmens- bzw. Existenzgründungen versteht sich somit als eine Form der Annäherung an den zentralen Begriff der Arbeit.⁵⁷

Die Erklärung von Ursache-Wirkungsbeziehungen spielt bei den vorgestellten Studien nur eine untergeordnete Rolle. Es finden sich kaum Versuche der Erklärung und Qualifizierung von Gründungen in diesen Projekten. Damit enthalten die Statistiken auch nur eine begrenzte Aussagekraft bzgl. Entrepreneurship sowohl in der Erfassung als auch in der Erklärung. Sie leisten allerdings einen wichtigen Beitrag bzgl. der Erfassung des Umfangs und der Aktivität im Gründungsbereich (Stilllegungs-/Schließungsbereich), der Aufschluss über die Dynamik des Wirtschaftsgeschehens gibt. Die Änderung der vorherrschenden Sektoren der Wirtschaft wird angedeutet und die Gruppe, der diese Aktivität zuzuordnen ist, wird spezifiziert. Durch diese Erkenntnisse werden erste, für Entrepreneurship allgemein relevante Daten geliefert, die das Phänomen konturieren und grob beziffern.

Es existiert eine Reihe kleinerer Projekte, die auf den vorgestellten Konzepten aufsetzen oder aber eigene Ansätze verfolgen. Diese, zumeist in wirtschaftswissenschaftlichen Fachbereichen angesiedelten Studien, befassen sich intensiver mit dem eigentlichen Phänomen und analysieren einzelne Aspekte der Erklärung sowie der Wirkungsbeziehungen (Innovation, Struktur, Entwicklung, etc.). Auf diese

⁵⁷ Die diesbezüglich in der Literatur zu findenden Parallelen und Überschneidungen wurden bereits im Kapitel der Darstellung relevanter Theorien und der Abgrenzung der Begrifflichkeiten erörtert.

zahlreichen Projekte wurde in Kapitel fünf nicht eingegangen.⁵⁸ Solche Ansätze werden vereinzelt bzw. stellvertretend in der direkten Gegenüberstellung zum GEM und damit auf international vergleichender Ebene analysiert, was den Schwerpunkt der Arbeit bildet. Die Ausführungen des Kapitels waren zunächst auf Deutschland beschränkt. Gegenüber dem sechsten Kapitel, das sich zusätzlich mit den Inhalten und Ergebnissen eingehender befassen wird, stand hier eine Beschreibung der Quellen im Vordergrund.

⁵⁸ Einen umfangreichen Überblick für diesen Bereich bietet Fallgatter (2002).

6 Ansätze zur Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship auf internationaler Ebene

6.1 Grundlagen der Erfassung und Analyse von Entrepreneurship auf internationaler Ebene

Während im vorangegangenen Kapitel die statistische Erfassung von Entrepreneurship in Form des Gründungsgeschehens in Deutschland im Vordergrund stand, soll das folgende Kapitel sowohl räumlich als auch inhaltlich umfassendere Ansätze integrieren. Nicht nur die Versuche und Möglichkeiten zur Erfassung von Entrepreneurship insgesamt, sondern auch von Teilaspekten des Gründungsgeschehens sowie Ursache-Wirkungsbeziehungen, die einen Erklärungsbeitrag leisten, sollen beleuchtet werden. Bei der Betrachtung steht der Global Entrepreneurship Monitor und damit eine international vergleichende Ebene im Zentrum der Analyse. Je nach Segment des Analyserahmens und Untersuchungsgegenstand des GEM werden die Ergebnisse einzelner Projekte gegenübergestellt, die sich mit dem speziellen Beziehungszusammenhang auseinandersetzen. Dabei können außerdem Studien einfließen, die sich nur auf die nationale Ebene und/oder auf die einzelnen Teilaspekte beschränken, sofern sie den entsprechenden Zusammenhang umfassend untersuchen.

Gerade bei international vergleichenden Studien werden häufig Analysen der Wettbewerbsfähigkeit in Verbindung mit Entrepreneurship gebracht.⁵⁹ Diese basieren unter anderem auf der Analyse des Unternehmertums der einzelnen Länder. Der GEM integriert sogar die Variablen eines der bedeutendsten Indizes zur Messung dieser Größe in sein konzeptionelles Modell.⁶⁰ Aus diesem Grund werden ebenso die bekanntesten Ansätze zum Vergleich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit vorgestellt, um Entrepreneurship eine weitere Facette hinzuzufügen und ein vollständigeres Bild der betrachteten Größen zu erhalten.

Es existieren mehrere Institutionen, die Statistiken führen, aus denen sich einzelne Variablen generieren, die in Beziehung zu Entrepreneurship gesetzt werden und die jeweiligen Aspekte einem internationalen Vergleich unterziehen. Aus diesen Erhebungen generiert sich das sekundärstatistische Datenmaterial des GEM. Hierzu gehören sowohl Datenbestände öffentlicher Einrichtungen und Institutionen auf nationaler Ebene als auch übergreifender Einheiten.⁶¹ Einzelne Quellen, die eine besondere Rolle im GEM spielen oder als Basis ähnlich gearteter inter-

⁵⁹ Auf internationaler Ebene wird die Wettbewerbsfähigkeit der Länder miteinander verglichen. Auch auf regionaler Ebene sind solche Vergleiche zu finden.

⁶⁰ Der GEM verweist im ersten Jahr auf den Global Competitiveness Report als Quelle für die einzelnen Dimensionen der allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen. Ergänzungen hierzu liefert Kapitel 6.3.5.

⁶¹ Angaben zu den genutzten Quellen finden sich in den einzelnen Reports. Einen Überblick bietet jeweils der Abschnitt zur Datensammlung im Rahmen der Ausführungen zur Methode sowie die dazugehörigen Endnoten der Reports.

nationaler Forschungsanstrengungen dienen, sollen im Folgenden vorgestellt sowie deren Ansätze und Ergebnisse in Auszügen präsentiert werden. Danach wird eines der bedeutendsten Projekte, das Entrepreneurship einem internationalen Vergleich unterzieht und Deutschland in seine Betrachtung integriert, der Global Entrepreneurship Monitor (GEM), vorgestellt. Im Anschluss an die Vorstellung dieser Ansätze folgt die Analyse auf Basis des in Kapitel 4.2.3 explizierten Prozesses. Dabei stehen wiederum die Ergebnisse des GEM im Mittelpunkt und werden durch weitere Projekt- und Studienergebnisse vergleichend bzw. ergänzend begutachtet.

Für die Untersuchung wurden hauptsächlich Studien ausgewählt, die Entrepreneurship einem internationalen Vergleich unterziehen. Aufgrund der Vielfalt der Ansätze wurde darauf geachtet, dass es sich nicht um einzelne, in sich geschlossene Analysen der Länder handelt, sondern auch eine länderübergreifende Betrachtung mit einfließt. Vorrangig waren darüber hinaus die Aktualität und ein direkter oder indirekter Bezug zum GEM als der im Zentrum der Analyse stehenden Studie.

Der Umfang der herangezogenen Studien erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da dies Rechercharbeiten erfordern würde, die im Rahmen dieser Arbeit nicht zu leisten sind. Die getroffene Auswahl ergibt einen repräsentativen Überblick über die auf dem Forschungsgebiet getätigten Anstrengungen und einen Einblick in die Möglichkeiten und Grenzen der Aspekte der Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship.

6.2 Institutionen und Projekte mit internationalem Fokus

6.2.1 Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD)

Eine bedeutende Datenquelle für internationale Vergleiche bei wirtschaftlichen Fragestellungen ist die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). Gemäß dem 1960 in Paris unterzeichneten Übereinkommen, soll sie in den Mitgliedstaaten eine optimale wirtschaftliche Entwicklung und Beschäftigung, gesundes Wachstum sowie einen steigenden Lebensstandard und, im Einklang mit ihren Verpflichtungen, eine Ausweitung des Welthandels fördern. Mit diesem Fokus arbeiten 30 demokratische Marktsysteme unter einem Dach zusammen, um sich den damit verbundenen Herausforderungen zu widmen (OECD, 2004c, S. 4). Die Aufgaben sind auf verschiedene Direktorate verteilt, die gezielt Themenschwerpunkte bearbeiten. So sammelt das Statistics Directorate Wirtschaftsstatistiken der OECD-Länder, standardisiert sie und macht sie international vergleichbar; das Economics Department untersucht wirtschaftliche wie finanzielle Entwicklungen in den Mitgliedstaaten und ausgesuchten Nichtmitgliedstaaten; das Directorate for Science, Technology and Industry hilft den

Mitgliedern, sich den Herausforderungen der „wissensbasierten“ Wirtschaft zu stellen (OECD, 2004a, S. 112ff.).

Auf der ersten OECD-Konferenz für Klein- und Mittelunternehmen im Juni 2000 in Bologna, nahmen Minister von fast 50 Mitglied- und Nichtmitgliedstaaten die „Charta von Bologna für eine KMU-Politik“ an. Diese wird als Ausgangspunkt eines politischen Dialogs und kontinuierlichen Beobachtungsprozesses gesehen, um Empfehlungen auszusprechen und den mittlerweile über 70 teilnehmenden Volkswirtschaften eine Orientierung für ihr Handeln zu geben (OECD, o.J.). Die zweite KMU-Konferenz im Sommer 2004 befasste sich mit den zentralen Themen (OECD, 2004b, S. 5):

- Unternehmergeist und Innovation in KMU,
- Instrumente zur Förderung der Innovationsfähigkeit von KMU,
- KMU in der globalen Wirtschaft,
- Stärkung der entwicklungsfördernden Rolle von KMU.

Darüber hinaus stehen eine Evaluierung der KMU-Politiken und Programme und die systematische statistische Erfassung des KMU-Verhaltens im Mittelpunkt.

Ebenso wie im Bereich der KMU, betätigt sich die OECD auf einem weiteren für die Arbeit zentralen Feld. In einer Reihe detaillierter Untersuchungen werden die Ursachen und Quellen des Wachstums analysiert (OECD, 2002, S.2). Auf Makro-, Industrie- und Unternehmensebene werden länderübergreifend Daten erhoben, um relevante Einflussgrößen zu extrahieren (OECD, 2004d, O.S.). Dieses reichhaltige Datenangebot zu den relevanten Fragen des Entrepreneurship nutzt nicht nur der GEM, sondern eine Reihe weiterer Studien, die im Verlauf der Arbeit noch betrachtet werden.⁶²

6.2.2 Die EU und das Beobachtungsnetz der europäischen KMU

Auf europäischer Ebene finden sich innerhalb der Strukturen der Europäischen Union mehrere Anknüpfungspunkte für Entrepreneurship. Im Rahmen der allgemeinen Bemühungen zur Unterstützung und Dynamisierung der europäischen Wirtschaft existiert ebenfalls ein Aktionsplan zur Förderung der unternehmerischen Initiative (Europäische Kommission, 2005a, S. 33ff.):

„Übergeordnetes Ziel dieser Maßnahme ist die Belebung der Unternehmerkultur, die Ermutigung möglichst vieler Menschen zum Eintritt in die Selbständigkeit, die

⁶² Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 6.3.5 zur Bestimmung der Untersuchungsform und der Auswahl der Untersuchungseinheiten. An dieser Stelle werden auch die Datenquellen der einzelnen Studien angesprochen.

Ausrichtung der Neuunternehmer auf Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit und die Verbesserung der Finanzierungsströme.“

Durch die Verabschiedung der europäischen Charta für Kleinunternehmen im Jahre 2000 wurde die zentrale Rolle von Kleinunternehmen anerkannt und deren Unterstützung an zehn Aktionslinien ausgerichtet.⁶³ Durch eine stetige Erweiterung der beteiligten Länder, regelmäßige Prozesse zur Überprüfung der Fortschritte und Integration der Unternehmensverbände wird die Umsetzung vorangetrieben (vgl. Europäische Kommission, 2005c, S. 3ff.).

Zur Abschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen europäischen Länder untereinander sowie im internationalen Vergleich erstellt die Europäische Kommission ebenfalls einen „(European) Competitiveness Report“. Dieser vergleicht die Entwicklung der Leistungen innerhalb der einzelnen Wirtschaftssektoren (vgl. Europäische Kommission, 2004, S. 17). Um dem gesteigerten Interesse an der Analyse der Wettbewerbsfähigkeit nachzukommen, wurde darüber hinaus ein „pocketbook“ mit dem Titel „EU sectoral competitiveness indicators“ herausgegeben (siehe Europäische Kommission, 2005b, S. 5). Auf Basis der gewählten sektoralen Gliederung gibt das „pocketbook“ einen Überblick über die Indikatoren für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der EU-Staaten und den USA.

Das Beobachtungsnetz der europäischen KMU wurde bereits 1992 von der Europäischen Kommission ins Leben gerufen, um die Beobachtung der wirtschaftlichen Entwicklung der KMU in Europa zu verbessern. Seine Aufgabe besteht darin, Informationen über KMU auf nationaler und europäischer Ebene zur Verfügung zu stellen. Es umfasst 19 Länder: die 15 Länder der EU sowie Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz (Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2004, S. 7). Mit dieser Ausrichtung unterstützt das Beobachtungsnetz die in Lissabon im Jahre 2000 in Form der Charta begonnenen Bestrebungen. Durch die statistische Erfassung von KMU sowie die Analyse des Verhaltens von KMU, ergänzt durch Berichte mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten, werden umfassende Informationen zum Thema Entrepreneurship zur Verfügung gestellt.

⁶³ Im Einzelnen wurden folgende zehn Aktionslinien durch die Charta verabschiedet:

1. Erziehung und Ausbildung zu unternehmerischer Initiative,
2. Billigere und schnellere Neugründungen,
3. Bessere Rechts- und Verwaltungsvorschriften,
4. Verfügbarkeit von Fertigkeiten,
5. Verbesserung des Online-Zugangs,
6. Bessere Nutzung des Binnenmarkts,
7. Steuer- und Finanzwesen,
8. Stärkung des technologischen Potenzials der Kleinunternehmen,
9. Erfolgreiche Modelle für den elektronischen Handel und erstklassige Unterstützung für kleine Unternehmen,
10. Stärkere und effizientere Vertretung der Interessen kleiner Unternehmen auf Ebene der Union und der Mitgliedstaaten.

Die vorgestellten Ansätze der EU stellen aufgrund ihrer eigenen Erhebungen sowie der länderübergreifenden Datensammlungen ebenfalls eine gewichtige Ressource dar.

6.2.3 Der Global Competitiveness Report

In direktem Bezug zum GEM steht der Global Competitiveness Report (GCR).⁶⁴ Er wird im Rahmen des Global Competitiveness Programme seit 1979 vom World Economic Forum publiziert und ist darauf ausgerichtet, die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit einer möglichst großen Anzahl von Ländern zu evaluieren. Der Report definiert Wettbewerbsfähigkeit wie folgt (Sachs und Stone, 1997, S. 12):

„we define competitiveness as ‚the ability of a national economy to achieve sustained high rates of economic growth‘ on the basis of suitable policies, institutions and other economic characteristics.“

Mit der Studie soll ein Beitrag zum Verständnis der Grundlagen für wirtschaftliches Wachstum und Wohlstand geleistet werden (Sala-i-Martin, 2004, S. XI). Durch das Hervorheben der Stärken und Schwächen einer Wirtschaft will man die Entscheidungsträger der Politik ebenso wie die der Wirtschaft in ihrer Arbeit unterstützen.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bedient sich der aktuelle GCR zweier komplementärer Maße, die die Wettbewerbsfähigkeit zum Ausdruck bringen sollen. Der erste, der Growth Competitiveness Index, wurde von Jeffrey D. Sachs und John W. McArthur im Report 2001–2002 vorgestellt (vgl. McArthur und Sachs, 2002, S. 28ff.). Die zweite Kennzahl, derzeit als Business Competitiveness Index bezeichnet, wurde von Michael E. Porter entwickelt und im Report 2000 eingeführt (vgl. Porter, 2000b, S. 40ff.). Zur Berechnung der beiden Maße werden die Daten einer Vielzahl von Institutionen und Verbänden genutzt (vgl. hierzu o.V., 2004a, S. 572ff.).

Zusätzlich zu diesen sekundären Quellen wird eine eigene Erhebung, die Executive Opinion Survey, durchgeführt. Sie ist eine grundlegende Komponente des Reports, deren Ergebnisse mit den oben aufgeführten Daten ergänzt bzw. erweitert werden, um die beiden angegebenen Indizes abzubilden. Sie fließt außerdem in eine Reihe weiterer Reports ein, die durch das World Economic Forum publiziert werden (vgl. Loades und Oliva, 2004, S. 176) und besitzt einen großen Stellenwert (Loades und Oliva, 2004, S. 167):

⁶⁴ Zur Integration der Daten des Global Competitiveness Report in den Global Entrepreneurship Monitor vgl. Kapitel 6.3.5.

„It is the addition of the qualitative data collected through the Executive Opinion Survey, which captures the expert opinions of business leaders and entrepreneurs with their current perception of the business environment in which they operate, that makes the World Economic Forum’s Global Competitiveness Report a unique source of insight into the inner workings of a particular economy.“

Die Umfrage wird in jedem der im GCR ausgewiesenen Länder in der ersten Jahreshälfte durchgeführt. Die Daten werden, koordiniert vom World Economic Forum, von Partnerinstituten in den einzelnen Ländern erhoben. In Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Struktur der Länder werden CEOs oder Senior Manager folgender Einheiten befragt:

- inländische Firmen, die in ausländischen Märkten verkaufen,
- Einheiten ausländischer Firmen, die auf dem inländischen Markt agieren,
- Unternehmen, die mit einem signifikanten Anteil in Landes-/Regierungsbesitz sind.

Alle Fragebögen werden soweit möglich per Mail verteilt oder von Interviewern ausgefüllt, wo die Infrastruktur diese Möglichkeit nicht bietet. Die Erfassung und Auswertung der Fragebögen erfolgt zentral durch das World Economic Forum. Erstmals wurde für die Erhebung der Jahre 2003–2004 auch die Möglichkeit zur Verwendung eines Online-Fragebogens gegeben (Loades und Oliva, 2004, S. 171).

Die Ausweitung des Einzugsbereichs der Volkswirtschaften für die Auswertung der letzten Jahre ist hauptsächlich auf eine Steigerung der Teilnahme der Entwicklungsländer, vor allem des afrikanischen Kontinents, zurückzuführen. Mit über 100 partizipierenden Ländern decken die Reports der letzten Jahre durchgängig über 95% des BIP der Welt ab (vgl. bspw. Loades und Oliva, 2004, S. 167ff. oder Schwab, 2005, S. xiff.). Die Ergebnisse des Reports und die Erklärung des Wachstums auf Basis der Indizes werden mehrfach in den GEM integriert. Die Verknüpfung mit dem GEM wird im weiteren Verlauf des Kapitels expliziert.

6.2.4 Das World Competitiveness Yearbook

Ein dem Global Competitiveness Report ähnliches Ranking stellt das World Competitiveness Yearbook (WCY) bereit, das seit 1989 als Referenzpunkt für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit der Nationen ausgegeben wird. Dabei wird das Ergebnis der vier Faktoren

- Economic Performance,
- Government Efficiency,
- Business Efficiency,
- Infrastructure

fokussiert, wobei diese in Form von über 300 einzelnen Kriterien das nationale Umfeld eines Landes zum Ausdruck bringen (vgl. Garelli, 2006, S. 609). Abweichend von der Definition der Wettbewerbsfähigkeit des Global Competitiveness Report, hält das WCY folgende Definition für angemessen (Garelli, 2004, S. 740):

„A field of Economic knowledge, which analyses the facts and policies that shape the ability of a nation to create and maintain an environment that sustains more value creation for its enterprises and more prosperity for its people.“

Während der GCR stärker an wirtschaftlicher Leistung als Zielgröße orientiert ist, versucht sich das WCY an einer umfassenderen Herangehensweise. Das Bruttoinlandsprodukt als alleiniger Indikator hat einige Unzulänglichkeiten:

- Es geht nicht auf erneuerbare Ressourcen, wie Bodenschätze, ein.
- Es trägt der Volatilität der Wirtschaft und der Nachhaltigkeit des Wachstums keine Rechnung.
- Der Einfluss immaterieller Bestandteile, wie Bildung oder Forschung, bleibt unberücksichtigt.

Das WCY nutzt unterschiedliche Datentypen, um quantitative und qualitative Aspekte separat zu messen. Statistische Indikatoren werden über internationale, nationale wie regionale Organisationen, private Institutionen und dem Netzwerk der Partnerinstitute gewonnen. Aus diesem Fundus wird ein wesentlicher Teil der Kriterien zur Berechnung des Rankings genutzt, während ein geringerer Anteil als bereichernde Hintergrundinformation präsentiert wird (zu den Quellen vergleiche o.V., 2004b, S. 760ff.).

Während die oben genannten Indikatoren mit einer Gewichtung von zwei Dritteln in das Ranking einfließen, entstammen die restlichen Kennzahlen des letzten Drittels der eigenen jährlichen Executive Opinion Survey und komplettieren die sekundärstatistischen Quellen. Im WCY werden, gegenüber anderen verwandten Erhebungen, nicht nur die Daten einzelner Länder, sondern auch einzelne regionale Wirtschaftsbereiche innerhalb eines Landes erfasst und verglichen. Bei den Umfragen der letzten Jahre wurden jeweils über 4000 Fragebögen ausgewertet, was im Yearbook des Jahres 2006 61 Ländern/Regionen entsprach (siehe bspw. Rosselet-McCauley, 2006, S. 19ff.). Die Umfrage umfasst einen Fragebogen, der an Führungskräfte des mittleren und des Topmanagements in allen Teilnehmerländern gesendet wird. Um repräsentative Ergebnisse zu gewährleisten, verhält sich die Stichprobengröße eines Landes/einer Region proportional zum GDP der Wirtschaft. Die Befragten gehören zu nationalen oder ausländischen Firmen, die in dem entsprechenden Land bzw. der Region ansässig sind und in der Regel international agieren. Ihre Antworten sollen die wahrgenommene Wettbewerbsfähigkeit und die Erwartung für zukünftige Entwicklungen widerspiegeln. Damit bieten diese Daten einen aktuelleren Überblick

und sind näher an der Realität als das vorliegende statistische Material. Der Fragebogen soll vor allem schwer messbare Kriterien, wie Managementpraktiken, Arbeitsverhältnisse, Korruption, umweltpolitische Bedenken oder Lebensqualität erfassen.

Auch die Ergebnisse des WCY werden zu Vergleichszwecken sowie zur Komplettierung der sekundärstatistischen Daten des GEM verwendet.⁶⁵ Es stellt die zweite große Ressource zur Abschätzung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, der Erklärung des Wirtschaftswachstums sowie zur Bereicherung des konzeptionellen Modells des GEM dar.

6.2.5 Der Global Entrepreneurship Monitor

Die Initiierung des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) erfolgte 1997 durch das Babson College und die London Business School. Das Hauptziel dieses Gemeinschaftsprojekts liegt in der Erklärung des Zusammenhangs zwischen Entrepreneurship und wirtschaftlichem Wachstum (Sternberg, 2000, S. 11). Um das konzeptionelle Modell und die Methodik der Erhebung zu testen, wurden 1998 mit sechs Länderteams im Rahmen eines Pilotprojekts erste Erhebungen durchgeführt.⁶⁶ 1999 war das erste offizielle Jahr des GEM, in dem 10 Industriestaaten miteinander verglichen wurden. Hierunter waren neben den G7-Staaten USA, Kanada, Großbritannien, Frankreich, Italien, Japan und Deutschland auch Finnland, Dänemark und Israel. Die Zusammensetzung dieser zehn Länder wurde grundlegend mit dem Ziel erklärt, vergleichbare und verlässliche Daten zu erhalten. Ein weiterer Fokus bestand darin, die besten Wissenschaftler auf dem Gebiet des Entrepreneurship zusammenzubringen. Das Projekt war von Anfang an als multinationales Langzeitprojekt konzipiert (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 3). Ziel des GEM-Konsortiums ist die Beantwortung folgender Fragen (Sternberg, 2000, S. 11):

- Wie stark variiert das Niveau der Gründungsaktivitäten zwischen den Ländern?
- Beeinflusst das Niveau der Entrepreneurship-Aktivitäten die Wachstumsrate der Volkswirtschaft und den Wohlstand eines Landes?
- Was macht ein Land „entrepreneurial“? Welche Faktoren hemmen bzw. fördern Gründungsaktivitäten?

Seit 1999 erscheint jährlich ein Global Report, der die wesentlichen Ergebnisse bzgl. dieser Fragen länderübergreifend vorstellt sowie je ein Länderbericht für jedes der beteiligten Länder. In diesem werden die länderspezifischen Besonderheiten

⁶⁵ Zur Integration der Daten des World Competitiveness Yearbook in den Global Entrepreneurship Monitor vgl. ebenfalls Kapitel 6.3.5.

⁶⁶ Vgl. hierzu Abb. 6.10.

unter Rückgriff auf die allgemeinen Ergebnisse des Global Report detailliert erörtert. Nachdem Sonderberichte mit speziellen Themen wie beispielsweise die Finanzierung von Entrepreneuren bislang Teil der Reports waren, sind im Jahr 2004 hierzu erstmalig separate Veröffentlichungen auf internationaler Ebene im Rahmen des GEM-Projekts erschienen (vgl. Bygrave, 2005, S. 11 und Minniti u.a., 2005, S.11).

Die Leitung des Projekts obliegt den Projektdirektoren. Für die Organisation auf internationaler Ebene sowie für die Kommunikation mit den Länderteams ist das Koordinationsteam mit dem Projektkoordinator an der Spitze verantwortlich.⁶⁷ Ebenso wie diese zentrale Schaltstelle arbeiten auch die Partnerinstitute der Länder mit Sponsoren, um die finanziellen Erfordernisse einer solchen Erhebung zu bewältigen. Von der ersten Ausgabe bis zum Report 2005 war das Wirtschafts- und Sozialgeographische Institut der Universität zu Köln der deutsche Partner dieser Studie. Seit 2006 ist das Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover an diese Stelle getreten. Im Jahr 2004 fand erstmalig auch eine Konferenz zum GEM statt, die in Berlin die Wissenschaftler der Länder zusammenbrachte (vgl. Acs u.a., 2005, S. 11).

Durch die steigende Anzahl der Länder ist mit dem GEM eine einzigartige Datenquelle für Entrepreneurship entstanden. Länder aller Kontinente und aller wirtschaftlichen Entwicklungsstufen sind beteiligt und erlauben Vergleiche. Im Gegensatz zum GCR oder auch zum WCY liegt in dieser Studie der Schwerpunkt auf der Analyse des Gründungsgeschehens. Detaillierte Analysen zu den inhaltlichen Schwerpunkten der Studie und deren Entwicklung werden in den folgenden Kapiteln gegeben.

6.2.6 Weitere Quellen für Entrepreneurship

Es existieren unzählige weitere Quellen, die Teilaspekte des Entrepreneurship in ihre Statistiken, Bewertungen und Rankings integrieren. Dabei werden unterschiedliche Schwerpunkte bei der Auswahl der Länder, der einbezogenen Indikatoren und den Bewertungsgrundlagen gesetzt. Eine umfassende sowie abschließende Vorstellung kann im Rahmen der Arbeit nicht erfolgen.

Neben all den bereits angesprochenen Quellen werden in den GEM noch weitere Quellen integriert, die zu unterschiedlichsten Aspekten und Themen ihren Beitrag leisten. Durch diese vielen einzelnen unabhängigen, aber auch miteinander verbundenen Datenbestände entsteht ein komplexes Beziehungsgeflecht statistischer Daten, auf denen sich die gemessenen Variablenkonstrukte gründen.

⁶⁷ Weitere Details über die einzelnen Gremien des GEM finden sich bspw. bei Sternberg u.a. (2007, S. 8).

Entsprechend dem vorangegangenen Kapitel wird auch hier auf die Vorstellung von Einzelstudien und spezifischer Erhebungen verzichtet.

6.3 Betrachtung der relevanten Phasen im Forschungsprozess

6.3.1 Überblick

Der vorgestellte erweiterte Prozess der statistischen Erkenntnisgewinnung soll nun als Basis dienen, um den Umgang mit dem Erfahrungsobjekt näher zu untersuchen. Er bildet die Grundlage, die eine strukturierte Beobachtung von Entrepreneurship auf internationaler Ebene ermöglicht. Durch die Analyse der einzelnen Prozessschritte in den Forschungsprojekten wird ein vertiefter Einblick gegeben und die unterschiedliche Behandlung relevanter Fragen aufgezeigt. Dabei liegt der Schwerpunkt auf den Phasen vom Informationsbedarf bis hin zu den statistischen Ergebnissen. Zusätzlich werden Interpretation und Empfehlung einer näheren Untersuchung unterzogen. Dies geschieht aufgrund der Tatsache, dass im GEM abschließende Empfehlungen ausgesprochen werden, die sich auf die jeweiligen Ergebnisse des Reports beziehen. Sie bilden als abschließendes Kapitel einen wichtigen Baustein, der nicht aus der Analyse ausgegrenzt werden darf. Die Phasen der Analyse und der Interpretation sind in den Studien nicht immer eindeutig zu trennen. In der vorliegenden Arbeit werden Interpretation und Empfehlung miteinander verknüpft und auf diese Weise von Erfassung, Analyse und Aufbereitung abgegrenzt. Bei dieser Abgrenzung wirkt die inhaltliche Gliederung des GEM für die Analyse strukturbildend, wodurch eine präzisere Abgrenzung der Bereiche ermöglicht wird. Die verbleibenden Phasen des Prozesses werden zusammenfassend betrachtet. Zur Publikation und Distribution sollen aus Gründen der Vollständigkeit lediglich einige formale Aussagen gemacht werden. Die Transformation des so genannten Lösungsvorschlags in die Praxis in Form von Anwendung, Umsetzung und Prüfung steht nicht im Vordergrund der Betrachtung. Eine nähere Auseinandersetzung mit diesem komplexen und bislang noch wenig erforschten Prozess bedarf umfangreicher Forschungsanstrengungen, die nicht im Fokus der Arbeit liegen.⁶⁸

Hinsichtlich der vorgenannten Bereiche, bei denen eine intensivere Untersuchung stattfindet, werden für den GEM nicht nur zeitpunktbezogene Betrachtungen durchgeführt, sondern ebenso die Entwicklung im Zeitverlauf analysiert. Hierdurch soll für dieses Projekt vor allem die Veränderung und Erweiterung der konzeptionellen Ansätze verfolgt werden, was Rückschlüsse auf zu Grunde liegende Paradigmen ermöglicht. Bei den Studien, die zum Vergleich herangezogen

⁶⁸ Zum Problemfeld der Umsetzung von Forschungsanstrengungen in der Praxis vgl. z.B. Nicolai und Kieser (2002, S. 581).

werden, handelt es sich zumeist um zeitpunktbezogene Betrachtungen, die einzelne Aspekte ergänzen bzw. kontrastieren.

6.3.2 Formulierung des Forschungsproblems

Durch das Stellen einer (oder mehrerer miteinander verbundener) Forschungsfrage(n) wird der Gegenstand der Forschung festgelegt (Schnell, 1999, S. 7). Mit dieser Festlegung ist ein erster wesentlicher Schritt zur Konkretisierung einer Studie, d.h. des zu erfassenden bzw. des zu analysierenden Sachverhalts, getan. Durch die Art und Weise der Formulierung werden die interessierenden Belange in Worte gefasst und erste Hinweise auf zu Grunde liegende Theorien und Zusammenhänge gegeben. Die gestellte Frage ist zugleich eine Eingrenzung, die verhindert, dass andere Fragen formuliert werden. Es erfolgt eine Bezeichnung und Unterscheidung auf Basis einer Beobachtung als Ausgangspunkt weiterer Beobachtungen (vgl. Kapitel 4.3). Die folgenden Ausführungen sollen die Forschungsfragen einiger der betrachteten Projekte vorstellen und die Übernahme relevanter Fragen sowie die Um- und Neuformulierung einzelner Fragen miteinander vergleichen.

Die Formulierung des Forschungsproblems im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor manifestiert sich in den drei, bereits bei Vorstellung des Projekts, genannten Forschungsfragen (Reynolds u.a., 1999, S. 3):

- Does the level of entrepreneurial activity vary between countries, and, if so, to what extent?
- Does the level of entrepreneurial activity affect a country's rate of economic growth and prosperity?
- What makes a country entrepreneurial?

Hiermit wurde für die folgenden Reports der analytische Rahmen gelegt, der das grundlegende Betätigungsfeld der Studie abgrenzt. Das Niveau unternehmerischer Aktivität im internationalen Vergleich steht im Vordergrund; die ursächlichen und beeinflussenden Faktoren dieser Anstrengungen sowie der Zusammenhang mit wirtschaftlicher Aktivität und Wachstum sollen untersucht werden. Bereits die deutsche Übersetzung dieser Fragen (vgl. Kapitel 6.2.5) zeigt die Ausrichtung auf den Gründungssektor als Fokus für Entrepreneurship. In einem ersten Schritt erfolgt ein Vergleich zu anderen Ansätzen, um die Schwerpunkte und Ausrichtung der Studien in diesem Umfeld aufzuzeigen.

Acs und Audretsch verfolgen bereits 1993 mit „Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective“ einen international vergleichenden Ansatz. Ausgangspunkt ist eine Konferenz in Berlin im Jahr 1990 mit selbigem Titel, von der

ausgewählte Beiträge in der Studie zusammengestellt werden. Diese widmet sich folgenden, dem GEM ähnlichen Fragestellungen (Acs und Audretsch, 1993, S. 3):

- What is the role of small firms, or the extent to which they account for economic activity, and how does this vary across nations?
- How does the role of small firms vary across sectors and industries?
- Has the firm size distribution shifted towards or away from small enterprises?
- What are the explanations for any shifts that have occurred?
- Are these shifts good or bad – what are the welfare implications?

Vor allem die erste und die letzten beiden Fragen weisen große Übereinstimmung zum GEM auf. Das größte Gewicht liegt bei dieser Studie auf den ersten drei Fragestellungen; Erklärungen bzgl. der vierten Frage werden in den einzelnen Länderstudien gegeben; die fünfte Frage soll im Rahmen der Studie nicht beantwortet werden. Damit sind schon erste Hinweise darauf gegeben, dass Acs und Audretsch sich dem Phänomen der in dieser Zeit immens steigenden Gründungszahlen sehr vorsichtig nähern, indem sie Ursachen sowie Vor- und Nachteile des Anstiegs grundlegend überprüfen wollen.

Auch die Untersuchung von Morrison hat ihren Ursprung auf einer Konferenz, der IntEnt96 in den Niederlanden.⁶⁹ Der Schwerpunkt ihrer internationalen Betrachtung liegt auf den persönlichen und kulturellen Dimensionen als Erklärungsbeitrag. Das Thema des damit verbundenen wirtschaftlichen Wachstums scheint weniger zentral. Morrison verfolgt in „Entrepreneurship: an international perspective“ (1998) folgende Ziele (Morrison, 1998a, S. XIII):

- highlight issues generally associated with entrepreneurship internationally;
- illuminate the factors which contribute to the promotion and/or inhibition of entrepreneurship within specific societies and geographic subregions;
- combine and consolidate these illuminations through analysis to identify common themes and peculiarities;
- progress understanding of cultural issues related to the process of entrepreneurship internationally.

In dem Werk wird auf die regionalen bzw. länderspezifischen Besonderheiten und Unterschiede aufmerksam gemacht. Kulturelle, ökonomische und regulatorische Faktoren, wie sie hier im internationalen Vergleich in Zusammenhang mit Entrepreneurship Berücksichtigung finden, werden verstärkt in das Zentrum wissenschaftlichen Interesses gerückt. Vor allem die Kultur wird in den folgenden Jahren aus unterschiedlichen Blickwinkeln immer wieder zum Gegenstand der

⁶⁹ Die IntEnt, Internationalizing Entrepreneurship Education and Training, ist eine jährliche Konferenz des Förderkreises Gründungsforschung. Sie dient dem internationalen Austausch von Ideen, Forschungsergebnissen und Erfahrungen im Bereich der Gründerausbildung (o.V., 2005c, o.S.).

Betrachtung, wobei die sich ergebenden Wirkungsbeziehungen als Analyseobjekt hier noch nicht im Vordergrund stehen (vgl. hierfür z.B. George und Zahra, 2002 oder Chrisman u.a., 2002).

Die Studie von Klandt und Brüning „Das internationale Gründungsklima“ (2002) entstand durch mehrere Diplomarbeiten. Die Diplomanden/innen entwickelten, jeweils im Rahmen der einzelnen Diplomarbeit, die Studie für eines der analysierten Länder, bevor die Einzelergebnisse im Vergleich zu Deutschland zusammengetragen wurden.⁷⁰ Viele der aufgelisteten Forschungsfragen finden sich als Aspekte innerhalb der einzelnen Variablenkomplexe des GEM-Modells wieder (Klandt und Brüning, 2002, S. 22):

- Wie viele Unternehmen gibt es, wie viele werden jährlich gegründet und gehen in Konkurs?
- Wie viele Arbeitsplätze werden durch Neugründungen geschaffen?
- Welche Gründungshelfer gibt es und welche Leistungen bieten sie an?
- Welche Förderangebote werden zur Verfügung gestellt?
- Wie gestaltet sich das Gründungsausbildungssystem?
- Auf welches politische Umfeld treffen Unternehmensgründungen?
- Wie ist das Unternehmerbild in den einzelnen Ländern ausgeprägt?
- Welche Motive und Vorbehalte bestehen bei potenziellen Gründern?
- Wie stellt sich die konjunkturelle Lage im jeweils betrachteten Land dar?
- Welche Standortkosten fallen an?
- Welche administrativen Zugangshemmnisse existieren in Bezug auf Neugründungen?

Die Fragen beziehen sich auf spezifische Gesichtspunkte und stellen lediglich einen Auszug aus dem Fundus konkreter Forschungsobjekte dar, die Müller-Böling und Klandt (1990, S. 143ff.) in ihrem umfassenden Bezugsrahmen zusammengetragen haben. Über die Fragen kommt bereits eine Vorstellung von dem theoretischen Hintergrund und den vermuteten Beziehungszusammenhängen zum Ausdruck.

Das Paper von Carree u.a. „Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of the 23 OECD Countries in the Period 1976–1996“ (2002) untersucht explizit den Zusammenhang zwischen Geschäftseigentümerschaft (Business Ownership (BO)) und wirtschaftlicher Entwicklung. Durch Fokussierung auf folgende drei Fragen stehen hier Wachstum und Entwicklung im Vordergrund (Carree u.a., 2002, S. 271):

- Wie ist die Beziehung zwischen der Gleichgewichtsrate der Geschäftseigentümerschaft (BO) und dem Stadium der wirtschaftlichen Entwicklung?

⁷⁰ Ein Diplomand verfasste die Arbeiten für zwei Länder (Malaysia und Singapur).

- Mit welcher Geschwindigkeit konvergiert die Rate hin zum Gleichgewicht, falls eine Abweichung vorliegt?
- In welchem Umfang hindert eine Abweichung von der gleichgewichtigen Rate das wirtschaftliche Wachstum?

In diesem Sinne wird nach einem Verhältnis zwischen Unternehmertum und nicht selbständiger Arbeit gesucht, das für einen bestimmten wirtschaftlichen Entwicklungsgrad ein „Optimum“ (= Gleichgewichtsrate) darstellt.⁷¹ Ebenso wird nach den Folgen und Auswirkungen einer Abweichung gefragt. Aufbauend auf das in dieser Studie entwickelte Modell stellen Audretsch u.a. (2002) in „Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US-Comparison“ folgende allgemeinen Fragen (Audretsch u.a., 2002, S. 2):

- What has happened over time?
- Why did it happen?
- What has been the role of government policy?

Damit steht die Rolle der Regierung bei der Entwicklung eines Bezugsrahmens zur Klärung der Steuerung der Dynamik von Entrepreneurship im Vordergrund. Da der GEM Empfehlungen für die Politik ausspricht, ist auch hier eine weitere Analyse angebracht. Dies soll einen vertieften Einblick in die Möglichkeiten der Einflussnahme der Regierung auf die unternehmerische Aktivität ermöglichen. Die Diskussion der Aufnahme von Entrepreneurship in politische Programme entspricht nicht nur dem amerikanischen Zeitgeist, sondern ist auch in Europa zu einem wichtigen Bestandteil der Politik geworden (vgl. hierzu sowohl Hart, 2003a, S. 4 als auch Hart, 2003b, S. 228ff.). Nur selten werden jedoch konkrete Möglichkeiten der Beeinflussung umfassend diskutiert.

Ein bislang in den Fragen noch wenig beachteter Aspekt ist der der unterschiedlich entwickelten Volkswirtschaften der Länder und welche Konsequenzen sich für Entrepreneurship daraus ergeben. Entsprechend der Ausrichtung der Studie „Small Firms and Entrepreneurship in Central and Eastern Europe“ von Pfirrmann und Walter (2002a, S. 9) auf Zentral- und Osteuropa finden sich diese Ziele:

- The identification of industrial sectors in Central and Eastern Europe where SMEs do play an important role.
- A description and investigation into selected factors influencing the economic environment of the small firm sector in the countries under investigation.

⁷¹ Der Entwicklungsstand der Wirtschaft wird durch das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf zum Ausdruck gebracht. Dieser Größe wird ein Optimum an Geschäftseigentümerschaft als prozentualer Anteil der Erwerbsbevölkerung zugeordnet. Die Studie sieht in der errechneten Zahl ein Optimum für das Wachstum und die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Somit stellen „entrepreneurial entry“ und „exit“ den Korrekturmechanismus dar (vgl. Carree u.a., 2002, S. 285).

- A discussion of strategic options for Central and Eastern European countries to move their industrial system from a lower to a higher level of activity by focusing on small firms and entrepreneurship, and the role policy already plays or may play in the various CEECs in this context (CEECs = Central and Eastern European Countries).

Der GEM, ausgehend von zehn Ländern mit vergleichbaren Wirtschaftsräumen von 1999, bezieht in den letzten Jahren Länder aller Kontinente und damit letztlich alle Formen und Entwicklungsstände wirtschaftlicher Räume mit in seine Betrachtung ein. Die Studie von Pfirrmann und Walter beschränkt sich gegenüber dem GEM mit Europa auf einen geographisch abgegrenzten Raum, der einer intensiveren Diskussion unterzogen wird. Ähnlich dem hier vorliegenden Konzept, lassen sich in anderen Studien Ländervergleiche finden, bei denen Wirtschaftsräume der unterschiedlichsten Entwicklungsstufen verglichen werden. Ziel dieser Ansätze ist der direkte Vergleich der Länder, um Unterschiede und Gemeinsamkeiten aufzudecken. Im Sinne klassischer Benchmarking-Projekte ist davon auszugehen, dass aus wirtschaftspolitischer Sicht eine Übertragung von „best case“-Praktiken zu den Zielen dieser Anstrengungen gehört.⁷²

Als abschließender Bezugspunkt soll noch das bereits vorgestellte Europäische Beobachtungsnetz der KMU erwähnt werden. Es sieht in seinem Bericht von 2003 die folgenden Fragen zur statistischen Erfassung des KMU-Sektors als relevant an (Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2004, S. 27):

- Welche wirtschaftliche Rolle spielen KMU in Europa?
- Welche wirtschaftliche Rolle spielen KMU in einzelnen europäischen Ländern, und können diese Rollen mit denen in anderen bedeutenden Regionen der Welt verglichen werden?
- Wie hat sich die wirtschaftliche Rolle von KMU über die Zeit verändert?

Mit der Ausrichtung auf die wirtschaftliche Rolle geht es dem Beobachtungsnetz vor allem um die statistische Erfassung von Größe und Struktur, den Leistungsumfang und das Verhalten von KMU in den beteiligten Ländern. Hierdurch wird weniger auf das Individuum als Analyseebene als vielmehr auf das Unternehmen als zu betrachtendes und analysierendes Objekt abgezielt. Obwohl an vielen Stellen Entrepreneurship in der Argumentation auftaucht, liegt der Schwerpunkt entsprechend den Forschungsfragen auf einer allgemeinen Betrachtung des KMU-Sektors.

⁷² Unter Berücksichtigung dieser Ziele ist die Integration der Vereinigten Staaten in eine Vielzahl der Studien ebenso wie die Übertragung vieler amerikanischer Konzepte auf europäische Verhältnisse zu verstehen. Der Begriff Benchmarking, allgemein verstanden als das Vergleichen von Leistungen, Prozessen und Praktiken zur Auffindung von Defiziten (es handelt sich um ein wettbewerbswirtschaftliches Analyseinstrument), wird in diesem Zusammenhang nur selten gebraucht.

6.3.3 Theoriebildung

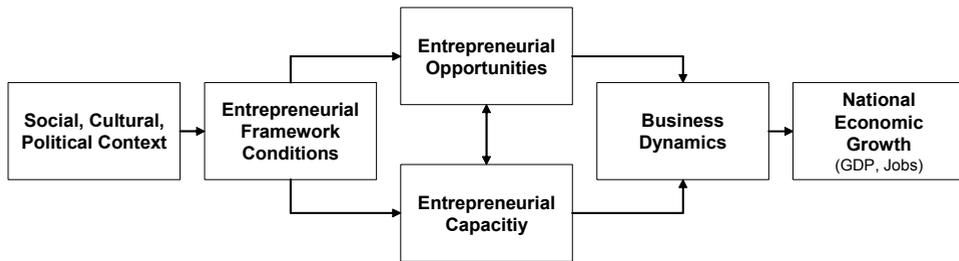
Ausgehend von diesem Überblick über mögliche Forschungsfragen und Zielsetzungen, die bereits einen Großteil der Themenbereiche auf dem Gebiet des Entrepreneurship auf internationaler Ebene erkennen lassen, sollen nun die Theorien, mit denen man sich den Forschungsproblemen nähert, betrachtet werden. Um die komplexen Beziehungszusammenhänge, die hinter diesen Fragen stehen, zu analysieren, wird in der Regel ein Bezugsrahmen entworfen oder es werden Hypothesen aufgestellt, die kausale Zusammenhänge postulieren.

Beim Global Entrepreneurship Monitor veranschaulicht ein Bezugsrahmen den theoretischen Hintergrund der Analyse. Das konzeptionelle Modell bildet die Basis zur einheitlichen Erfassung der gründungsbezogenen Daten. Es berücksichtigt sowohl traditionelle Konzepte als auch neuere Erklärungsansätze, um den Einfluss auf das Gründungsgeschehen und den Zusammenhang zwischen Gründungen und volkswirtschaftlichem Wachstum zu beschreiben (vgl. Sternberg u.a., 2003, S. 45). Eine Zusammenfassung der klassischen Ansätze zur Erklärung von Wachstum, wie sie der GEM benutzt, wurde bereits in Kapitel 3.4.2 vorgestellt. Entrepreneurship nimmt im Rahmen der dort nachgezeichneten Auslegung als Teil des KMU-Sektors eine untergeordnete Position ein.

Dies wird nach Meinung des GEM dem wirklichen Einfluss von Entrepreneurship nicht gerecht. Eine grundlegende Annahme des Projekts besteht darin, Entrepreneurship eine entscheidende Rolle in Bezug auf wirtschaftliches Wachstum zukommen zu lassen (Reynolds u.a., 1999, S. 9). Um die Wichtigkeit dieser Quelle zu unterstreichen, wird zuerst ein „Model of Entrepreneurial Processes Affecting National Economic Growth“ entworfen (Abb. 6.1).

Das Modell hat denselben Ausgangspunkt wie das konventionelle Modell, den sozialen, kulturellen und politischen Kontext. Dieser bestimmt in diesem Fall allerdings nicht die allgemeinen nationalen, sondern spezielle gründungsbezogene Rahmenbedingungen. Der besondere Bereich dieser „entrepreneurial framework conditions“ umfasst z.B. die gründungsbezogene Ausbildung oder den Zugang zu Kapital für Gründer. Er beeinflusst die Chancen und Potenziale für Gründungen. Die eigentliche unternehmerische Aktivität wird als Funktion dieser beiden als Gründungschancen und Gründungspotenziale bezeichneten Größen gesehen. Die beiden Variablengruppen entsprechen sich bei Wennekers und Thurik in den Größen „attitudes“ und „skills“ als „crucial elements of entrepreneurship“ (vgl. Abb. 3.8). Auch bei Frese sind vergleichbare Elemente in Form des Humankapitals und des Wechselspiels zwischen Persönlichkeit und Umwelt implizit enthalten (vgl. Rauch und Frese, 1998, S. 7ff.). Durch die Interaktion der zwei Größen entwickelt sich eine Unternehmensdynamik, die letztlich für das Wachstum verantwortlich ist.

Abb. 6.1: Model of Entrepreneurial Processes Affecting National Economic Growth (1999)



Quelle: Reynolds u.a., 1999, S. 10.

Während bei Frese mit der direkten Verbindung zum (Unternehmens-)Erfolg die mikroökonomische Ebene im Vordergrund des Modells steht, wird in dem Wachstumsmodell von Wennekers und Thurik das Zusammenspiel verschiedener Ebenen dargestellt, das letztlich zu Wachstum führt. Die „actions“ auf individueller Ebene entsprechen den „Start-ups, entry into new markets“ und „innovations“ auf Unternehmensebene. In der makroökonomischen Betrachtung kommen „variety, competition“ und „selection“ zum Tragen, was schließlich zu „competitiveness“ und „growth“ führt (vgl. Abb. 3.8 bzw. Wennekers und Thurik, 1999, S. 49ff.). Somit wird dem klassischen Modell, das Großunternehmen im Mittelpunkt der Betrachtung sieht, ein zweites Modell zur Seite gestellt, das den Gründungssektor fokussiert.

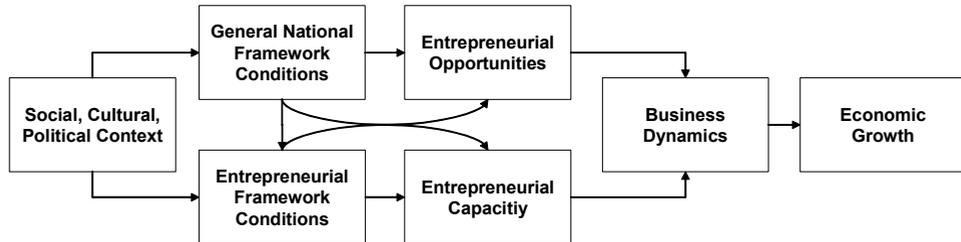
Durch die Zusammenführung der Modelle (Abb. 3.7 und Abb. 6.1) entsteht das konzeptionelle Modell des GEM, das beide Sichten integriert. Abb. 6.2 zeigt das Modell im ersten Jahr des GEM (1999). Durch die Kombination der Perspektiven werden folgende Vorteile erreicht (Reynolds u.a., 1999, S. 11):

- Das Modell reflektiert den Beitrag von Großunternehmen wie von Gründungsunternehmen zu wirtschaftlichem Wachstum.
- Es zeigt, dass auch bestehende Unternehmen als Ursprung für Start-ups in Frage kommen.
- Es zeigt den Kontext, in dem der Gründungssektor arbeitet.

Die sozialen, kulturellen und politischen Rahmenbedingungen sind die am weitesten gefasste Variablengruppe. Sie ist dem makrosozialen Umfeld der Erfolgsfaktorenforschung, entsprechend der Studie von Klandt, ähnlich (vgl. Abb. 3.4 in Kapitel 3.3.2). Er zählt dazu jene Einflussfaktoren, die innerhalb einer bestimmten Gesellschaft grundsätzlich auf alle Individuen einwirken. Dabei wird vereinfachend von einem geschlossenen System ausgegangen (Klandt, 1984a, S. 48). Auch das Modell des GEM ist in dieser Form für eine geschlossene Volkswirtschaft konzipiert, in der Im- und Exporte ignoriert werden, was seine

Anwendbarkeit in Sonderfällen und für kleine Nationen einschränkt (Sternberg, 2000, S. 45).

Abb. 6.2: Modell des GEM (1999)



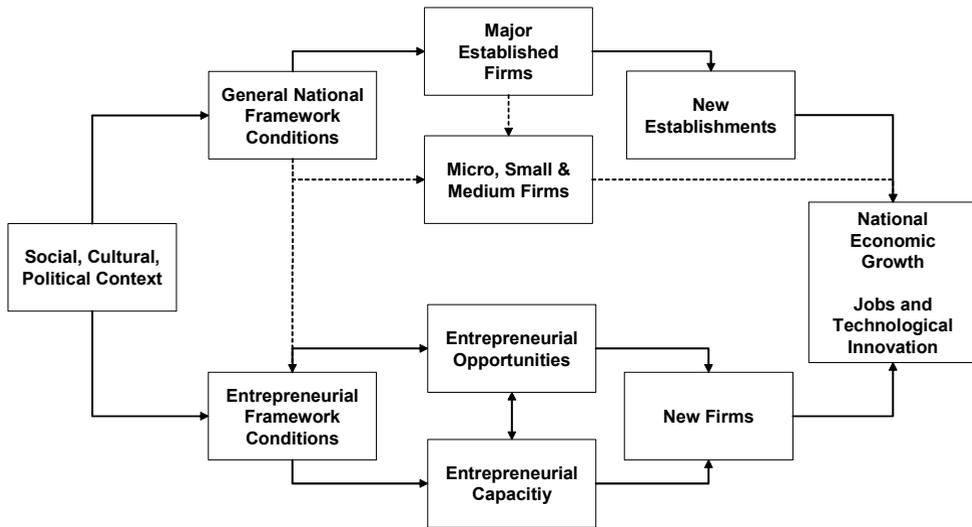
Quelle: Reynolds u.a., 1999, S. 11.

Die erstgenannten Kontextfaktoren beeinflussen sowohl die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen als auch die gründungsspezifischen Rahmenbedingungen, die ebenfalls von den nationalen Rahmenbedingungen beeinflusst werden bzw. einen speziellen Ausschnitt aus diesen darstellen, der sich auf Aspekte rund um den Aufbau eines neuen Unternehmens konzentriert.

Beide Variablengruppen üben einen Einfluss auf die Gründungschancen und Gründungspotenziale aus, die ihrerseits wiederum die Unternehmensdynamik beeinflussen. Diese ist letztendlich das Resultat von vier Stromgrößen, der Gründung neuer, dem Wachstum neuer oder auch bestehender Unternehmen sowie deren Schrumpfen und Verschwinden (ebenda). Die Entwicklung dieser Variablengruppe beeinflusst direkt das wirtschaftliche Wachstum.

Die Darstellung und somit auch die Interpretation des Modells haben sich seit Existenz des Projekts in Teilen verändert. Die Gruppe der Großunternehmen wie die Gruppe der KMU, die 1999 nicht im Gesamtmodell verblieben war, wurde bereits im Jahr 2000 durch Rückgriff auf das konsolidierte Modell von 1999 als Ausgangspunkt der Analyse wieder in die Darstellung integriert. Der Beitrag bestehender Unternehmen am Wachstum, zuerst über die Unternehmensdynamik abgebildet, wurde im Modell wieder getrennt ausgewiesen. Neben der Entwicklung neuer Firmen auf Basis des unteren Modellteils tragen, abgebildet in der oberen Hälfte des Modells, ebenfalls Großunternehmen und KMU im Rahmen der Unternehmensfluktuation zum Wachstum bei. Allerdings wird dieser Beitrag nicht mehr über die Unternehmensdynamik generiert (vgl. hierzu die Unterteilung des Modells im Jahr 2004 (Abb. 6.3)).

Abb. 6.3: GEM Conceptual Model (2004)



Quelle: Acs u.a., 2005, S. 14.

Auch in den Länderberichten für Deutschland ist dies ersichtlich. Hinzu kommen dort allerdings weitere Auffälligkeiten. Der Einfluss der allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen auf die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen wird hier ab dem Jahr 2000 nicht mehr in derselben Weise visualisiert. Es wird eine direkte Verbindung zwischen den allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen und den nachgelagerten Gründungschancen und -potenzialen gesehen. Weiterhin erfolgt eine Umbenennung der Gruppe „Kleinst-, kleinere und mittlere Unternehmen“ in Mittelstand (vgl. Sternberg, 2000, S. 42 und Sternberg u.a., 2000, S. 10). Eine Erklärung dieser Änderungen bzw. abweichenden Darstellungen, falls sie als solche gedacht sind, wird in den Berichten nicht gegeben. Durch diese fehlenden Angaben ist für den Leser nicht ersichtlich, ob es sich bei den Änderungen lediglich um eine geänderte Übersetzung handelt oder ob eine Änderung im Modell vorliegt, die eine Uminterpretation verlangen würde.

Mit der Darstellung im GEM Executive Report des Jahres 2004 (Abb. 6.3) wird im abhängigen Variablenkomplex des nationalen Wirtschaftswachstums erstmals explizit technologische Innovation mit aufgenommen, nachdem in den vorangegangenen Jahren dort nur das BIP und die Beschäftigung als Wachstumsindikatoren angesiedelt waren. Die Visualisierung unternehmerischer

Anstrengungen in Form von „new establishments“ ergänzt ebenfalls das Modell (Acs u.a., 2005, S. 14).⁷³

Nicht alle der genannten Ansätze konstruieren einen Bezugsrahmen, um sich ihren Fragen zu nähern. Pfirrmann und Walter sehen den Stand der Forschung für ihre Arbeit, wie in der Zusammenfassung angesprochen, noch nicht weit genug fortgeschritten, um über ein Konstrukt dieser Art nachzudenken. Solch ein konzeptioneller Rahmen kann nur Ergebnis weiterer Studien sein, die dann die Grundlage bilden, auf der effektive und effiziente Maßnahmen zur Unterstützung von Entrepreneurship gestartet werden können (Pfirrmann, 2002b, S. 314). Auch bei Morrison wird auf einen konkreten Bezugsrahmen verzichtet. Die Beiträge aus den einzelnen Ländern werden hinsichtlich der gestellten Fragen untersucht, um daraus ein gemeinsames Modell zu entwickeln. Es soll kein Bezugsrahmen im eigentlichen Sinn vorgegeben werden, da solch ein präskriptives Modell den komplexen Prozess des Entrepreneurship nicht umfassend wiedergeben kann. Stattdessen wird ein „tree of entrepreneurship“ (Baum des Entrepreneurship) gezeichnet, der den unternehmerischen Prozess symbolisiert (Morrison, 1998c, S. 162ff.). Dieses Modell fasst die Ergebnisse der einzelnen Beiträge in einer losen Aufzählung zusammen und soll daher an dieser Stelle nicht präsentiert werden.

Acs und Audretsch (1993, S. 4ff.) verzichten auf ein übergreifendes Modell, geben aber einen gemeinsamen Rahmen vor. Sie sehen lediglich folgende fünf zu klärende Sachverhalte, um eine systematische und international vergleichende Studie durchführen zu können:

- the measurement variable
Es wird auf die Vielfalt der Variablen hingewiesen, mit denen die wirtschaftliche Aktivität kleiner wie großer Firmen gemessen wird. Die Beschäftigung als Maßzahl wird fokussiert.
- the definition of small firm
In der Studie wird die Anzahl der Beschäftigten zur Definition herangezogen, wobei eine kleine Unternehmung weniger als 500 (alt. 100, etc.) Beschäftigte hat.
- the unit of observation
Als Beobachtungseinheit gilt die Unternehmung, nicht das „establishment level“.
- the appropriate sector
Hier wird der Manufacturing Sector (Industrieller Sektor) gewählt.
- the relevant time period
Als grober Analyserahmen gilt die Zeit zwischen Mitte der siebziger und Ende der achtziger Jahre.

⁷³ Die im Global Report 2004 auffälligen Veränderungen des Modells werden ebenfalls nicht in den Länderbericht für Deutschland übernommen (vgl. Sternberg u.a., 2005, S. 53).

Von einer weiteren Standardisierung der Methode wird abgesehen, um eine Maximierung der Ergebnisse der einzelnen Länderstudien zu erreichen. Durch den hohen Freiheitsgrad soll erreicht werden, dass länderspezifische Besonderheiten in die Studien einfließen, die bei Anwendung einer einheitlichen Methode unterdrückt werden könnten (Acs und Audretsch, 1993, S. 8). Da es sich bei den einzelnen Größen bereits um Aspekte der Konzeptspezifikation, Operationalisierung und Bestimmung der Untersuchungsform handelt, sollen diese hier nicht weiter betrachtet werden, um an entsprechender Stelle wieder zur Sprache zu kommen.

Mit der Untersuchung von Carree u.a. (2002) wird die Basis der Studie von Audretsch u.a. (2002) bzgl. der gleichgewichtigen Rate an Entrepreneurship (E^*), welche ein Bestandteil des dort gewählten Bezugsrahmens ist, gelegt. Hierzu wird ein mathematisches Modell konstruiert, das aus verschiedenen Gleichungen die gesuchte Rate herleitet. Das empirische Datenmaterial der 23 OECD-Länder wird genutzt, um die Gleichgewichtsrate abzuschätzen (Carree u.a., 2002, S. 278ff.).

Bei Audretsch werden zur Annäherung an die Fragen, vor allem zur Rolle der Politik, einige Annahmen auf Basis der analysierten Studien und theoretischen Ansätze getroffen. Die Determinanten des Entrepreneurship werden kategorisiert hinsichtlich (Verheul u.a., 2002, S. 17):

- the disciplinary approach,
- the level of analysis,
- the discrimination between demand and supply factors,
- a distinction between influences on the actual and equilibrium rate of entrepreneurship.

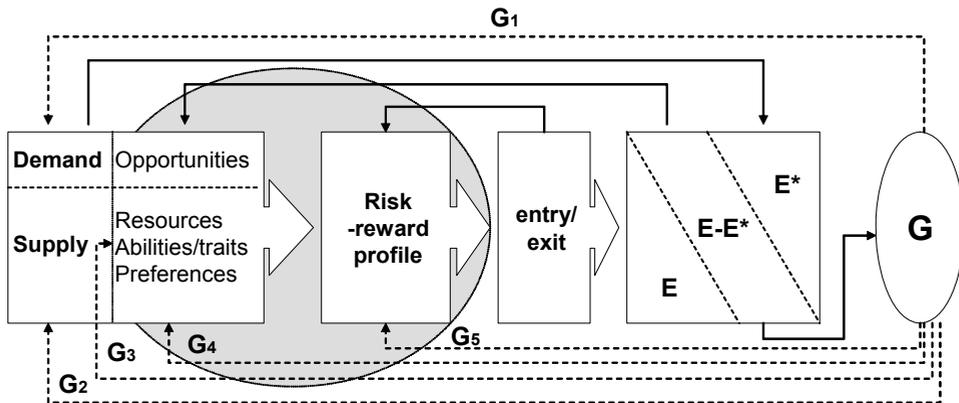
Der vorgestellte Bezugsrahmen umfasst die bezüglich dieser Punkte konkretisierten Ansätze und stellt den Einflussbereich der Regierung/Politik in den Vordergrund. Folgende Ausführungen sollen die in Abb. 6.4 dargestellten Zusammenhänge erörtern.

Wie schon im Grundlagenkapitel angemerkt, kann man die Determinanten, von denen Entrepreneurship beeinflusst wird, nicht einer einzigen Disziplin zuordnen. Während sich die Psychologie eher mit den Gründungspotenzialen (Motivation und Fähigkeiten) beschäftigt, thematisieren die Soziologie das mikrosoziale Umfeld und die Wirtschaftswissenschaften vor allem wirtschaftliche Rahmenbedingungen. Weitere Disziplinen bringen demographische, geographische oder auch juristische Aspekte mit ein. Die Analyse wird untergliedert in eine Mikro-, Meso- und Makroebene. Die dazugehörigen Analyseobjekte sind das Individuum des Entrepreneurs oder das Unternehmen, der Wirtschaftsbereich oder Markt und die gesamte Marktwirtschaft des Landes.⁷⁴

⁷⁴ Die vorgetragenen Ebenen entsprechen der Unterteilung bei Wennekers und Thurik (vgl. die entsprechenden Ausführungen in Kapitel 3.4.2).

Entrepreneurship kann auf Landesebene analysiert werden, indem man zwischen Angebot („demand side = product market perspective, carrying capacity of the market“) und Nachfrage („supply side = labor market perspective“) unterscheidet (Verheul u.a., 2002, S. 18). Die Angebotsseite bezieht sich auf die Möglichkeiten, die sich durch Entrepreneurship ergeben. Aus Sicht der Konsumenten steigt das Potenzial für Unternehmen, je umfangreicher und vielfältiger deren Nachfrage ist. Aus Sicht der Unternehmer steigt das Potenzial mit dem Grad der Vernetzung, der Möglichkeiten des Outsourcing und der Technologisierung der Wirtschaftseinheiten. Die Nachfrageseite des Entrepreneurship ergibt sich aus den bevölkerungsspezifischen Charakteristika, wie den Ressourcen und Kompetenzen, auf die Individuen zurückgreifen können, den Persönlichkeitsmerkmalen und Einstellungen der Individuen sowie der institutionellen Unterstützung.

Abb. 6.4: Framework of determinants of entrepreneurship



Quelle: Verheul u.a., 2002, S. 20.

Ein wesentlicher Punkt in diesem Bezugsrahmen ist die Integration unterschiedlicher Entrepreneurshipraten. Es wird unterschieden zwischen der aktuellen Rate (E), die sich aus einem kurzfristigen Ausgleich zwischen Angebots- und Nachfrageseite ergibt und der langfristigen Gleichgewichtsrate (E*), die sich aus dem Entwicklungsstand der Wirtschaft ableitet. Aus den individuell wahrgenommenen Faktoren auf Angebots- wie auf Nachfrageseite ergibt sich für jedes Individuum ein „risk-reward profile“, das den Prozess der Gewichtung alternativer Beschäftigungsverhältnisse auf Basis dieser Faktoren darstellt. Das Ergebnis dieses Prozesses führt zu unternehmerischer Initiative, zum Verbleib in dem bisherigen Verhältnis oder auch zur Aufgabe der Selbständigkeit zugunsten einer abhängigen Beschäftigung („entry/exit“).

Sowohl statische als auch dynamische Entscheidungen determinieren die aktuelle Entrepreneurshiprate. Diese kann von der gleichgewichtigen Rate, die einen langfristigeren Charakter besitzt, abweichen. Sie wird hauptsächlich von den Kräften der Angebotsseite, wie technologischer Entwicklung und Änderungen in der Marktstruktur, beeinflusst. Ein Ausgleich des vorliegenden Ungleichgewichts (E-E*) ist durch Intervention der Regierung (G) oder über die Kräfte des Marktes möglich. Der politische Einflussbereich wird in dem Bezugsrahmen durch die Pfeile G1–G5 zum Ausdruck gebracht, die die folgenden Determinantengruppen symbolisieren (Verheul u.a., 2002, S. 44):

- G1: Government intervention on the demand side of entrepreneurship; influencing the number and type of entrepreneurial opportunities.
- G2: Government intervention on the supply side of entrepreneurship; influencing the number and type of potential entrepreneurs.
- G3: Government policies aimed at influencing the availability of resources, skills and knowledge of individuals. These policies generally deal with the input factors of entrepreneurship, i.e., labor, finance and information.
- G4: Government policies aimed at influencing the preferences, i.e., values and attitudes, of individuals.
- G5: Government policies (directly) aimed at the decision-making process of individuals. Given certain opportunities and individual characteristics, this type of government intervention directly influences the risk-reward profile of entrepreneurship.

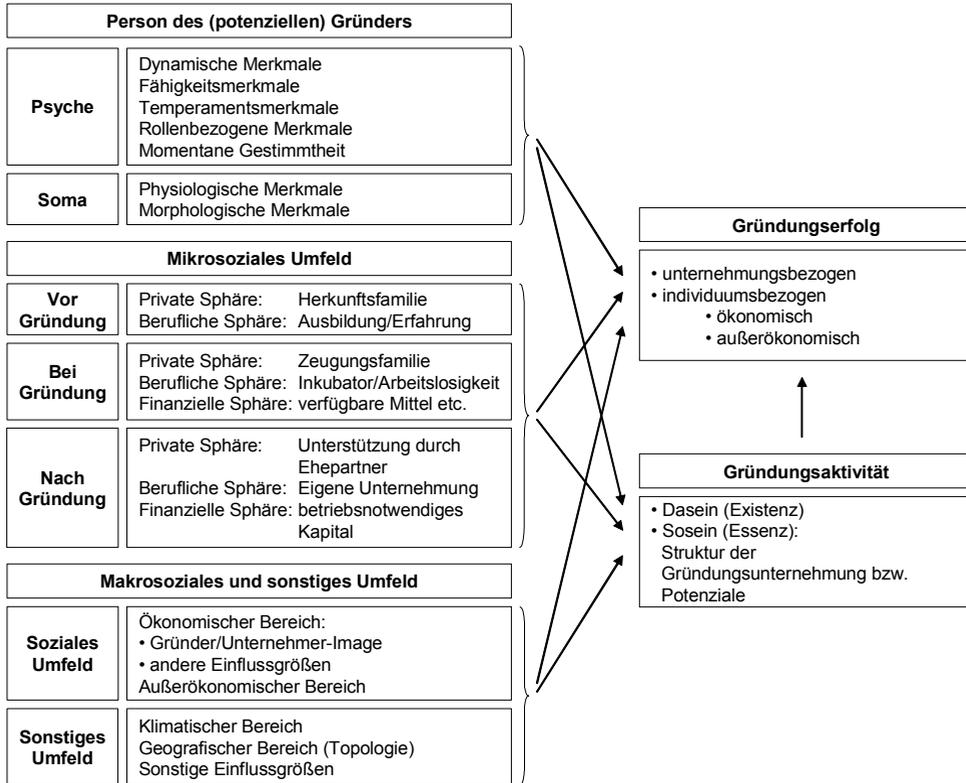
Um über diese Wege einen Einfluss auf Entrepreneurship auszuüben, ist es erforderlich, dass die Regierung in der Lage ist, eine Abweichung von der gleichgewichtigen Entrepreneurshiprate wahrzunehmen. Liegt die Regierung bei dieser Wahrnehmung falsch oder hat andere Ansichten über das optimale Niveau, so kann die Einflussnahme auch einer Herstellung des Gleichgewichts abträglich sein.

Darüber, wie sich die Regierung in diesem Bezugsrahmen über das zu bewertende Niveau informiert, werden keine Aussagen getroffen. Eine Identifikation der empirischen Basis sowie der damit verbundenen Konzepte liegt nicht im Rahmen dieser Untersuchung. Somit werden auch keine gemeinsamen Aspekte identifiziert, die einer Operationalisierung der Begrifflichkeiten zu Grunde gelegt werden (vgl. Verheul u.a., 2002, S. 16). Die sich anschließenden länderspezifischen Studien haben den Bezugsrahmen und die Forschungsfragen als gemeinsame Grundlage, führen aber die folgenden Phasen des Forschungsprozesses unabhängig voneinander durch. Auch eine zusammenfassende Gegenüberstellung der gefundenen Ergebnisse bleibt aus. Es werden ferner keine Aussagen über die konkreten Beeinflussungsmöglichkeiten der Politik gemacht. Die einzelnen Bereiche, über die dies möglich ist, werden aufgezeigt, aber Angaben zu konkreten „Stellgrößen“ bleiben aus. Das Modell bildet somit einen Ausgangspunkt für eine

intensivere Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten der Beeinflussung bzw. der Erklärung der Auswirkungen politischer Intervention in Bezug auf Entrepreneurship. Solch ein Ansatz wird allerdings im Rahmen der Studie nicht weiter vorangetrieben.

Die theoretische Basis bei Klandt und Brüning geht auf den Bezugsrahmen von Klandt in „Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers“ (1984a) zurück, der bereits in den Ausführungen zur Erfolgsfaktorenforschung vorgestellt wurde.

Abb. 6.5: Bezugsrahmen bei Klandt (detailliert)



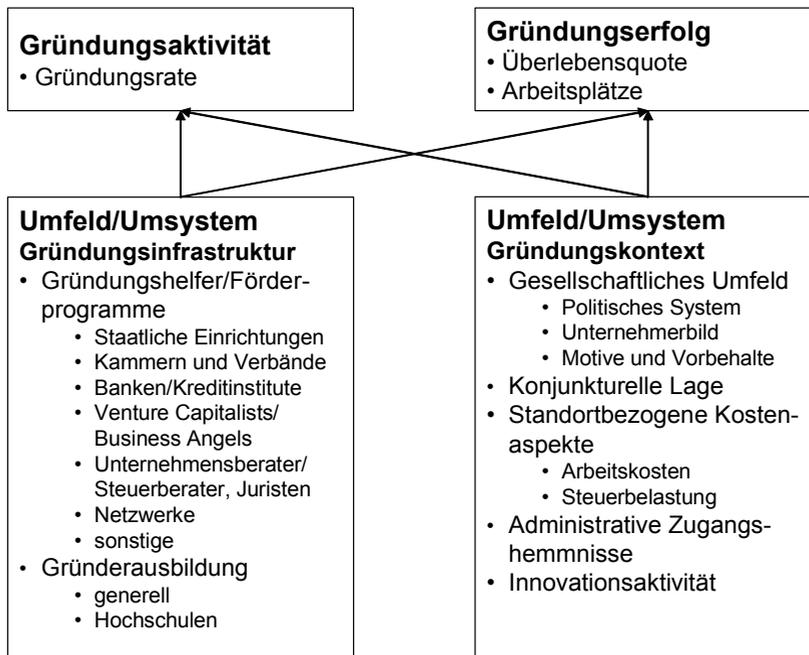
Quelle: Klandt, 1984a, S. 82.

Ausgehend von den beiden zentralen Fragen: Wodurch entstehen neue Wirtschaftseinheiten? und: Wodurch wird der Erfolg einer Gründungseinheit beeinflusst? werden die beiden relevanten Variablen, die Gründungsaktivität als intervenierende und der Gründungserfolg als abhängige Variable, abgeleitet. Als

Einflussbereiche auf diese Variablen werden die Person des Gründers, das mikrosoziale Umfeld sowie das makrosoziale und sonstige Umfeld abgegrenzt.⁷⁵

Der Einflussbereich der Person wird differenziert in psychische und somatische Wesenszüge, gleich ob diese erlernten oder erbten Ursprungs sind. Das mikrosoziale Umfeld wird vor, während und nach Gründung betrachtet, wobei, soweit möglich, eine Differenzierung in private, berufliche und finanzielle Sphäre erfolgt. Unter dem Begriff makrosoziales Umfeld werden diejenigen Faktoren subsumiert, die grundsätzlich auf alle Individuen einer bestimmten Gesellschaft einwirken. Hierunter fallen z.B. topographische oder klimatische Verhältnisse im Rahmen des sonstigen Umfeldes, aber auch gesellschaftliche Faktoren, wie z.B. Kultur oder bestimmte politische Faktoren. Diese Größen werden bei Klandt nicht näher betrachtet, da in seiner Studie nur Deutschland untersucht wird und somit für ihn in dieser Gruppe keine unterscheidbaren Kriterien zu finden sind (Klandt, 1984a, S. 48).

Abb. 6.6: Detaillierter Bezugsrahmen bei Klandt und Brüning



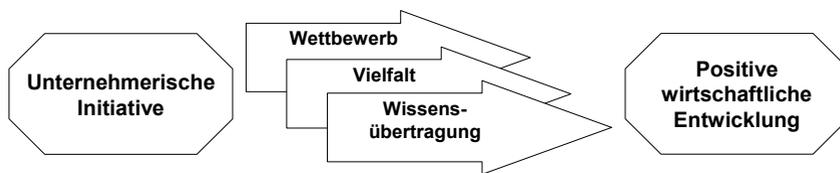
Quelle: Klandt und Brüning, 2002, S. 30.

⁷⁵ Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel 3.3.2.

Um die Forschungsobjekte bei Klandt und Brüning zu detaillieren, bedient sich der Bezugsrahmen einer Systematisierung von Müller-Böling und Klandt (1990). Aus der Dimension der Elemente (vgl. Kap 4.2) werden aus dem Bereich Umfeld/Umsystem vor allem Objekte der Gründungsinfrastruktur und des Gründungskontexts gewählt, um Gründungsaktivität und letztlich Gründungserfolg zu erklären. Die Gründungsinfrastruktur wird zum einen über Gründungshelfer/Förderprogramme, zum anderen über Gründerausildung abgebildet. Für den Variablenkomplex des Gründungskontexts sind es gesellschaftliches Umfeld, konjunkturelle Lage, standortbezogene Kostenaspekte, administrative Zugangshemmnisse sowie Innovationsaktivität (siehe Abb. 6.6).

Das Beobachtungsnetz der Europäischen KMU, das primär der statistischen Erfassung der KMU und ihrer Verhaltensweisen dient, kommt wiederum ohne einen konkreten Bezugsrahmen aus. Die Erfassung basiert allerdings auch auf theoretischen Vorüberlegungen, die, wie beim GEM, Unternehmertum und Wachstum miteinander in Verbindung bringen. KMU und die damit verbundene unternehmerische Initiative nehmen verstärkt die drei neuen Funktionen Wissensübertragung, Verstärkung des Wettbewerbs und Schaffung von Vielfalt wahr (vgl. Abb 6.7).

Abb. 6.7: Theoretischer Rahmen für KMU in Europa



Quelle: eigene Darstellung.

Wissensübertragung wird als wichtiger Mechanismus identifiziert, der dem endogenen Wachstum zu Grunde liegt. Die Prozesse der Übertragung von Wissen in neue Unternehmen bzw. von neuem Wissen in bestehende Unternehmen werden hier als zentral erachtet.⁷⁶ Die Verstärkung des Wettbewerbs ergibt sich durch die erhöhte Zahl an Unternehmen. Empirische Beweise zeigen, dass sich solch eine Entwicklung am Markt ebenfalls positiv auf das Wachstum auswirkt

⁷⁶ Die endogene Wachstumstheorie sieht in der Wissensübertragung einen wichtigen Faktor, der wirtschaftlichem Wachstum zu Grunde liegt. Die konkreten Prozesse der Wissensübertragung und des Lernens werden dort jedoch nur wenig erklärt. Die bereits in 3.4.2 beschriebene Problematik dieses Ansatzes darf hier nicht außer Acht gelassen werden. Der Oberbegriff „Wissensübertragung“ als Bezeichnung für die vorgestellte Beziehung erscheint aufgrund der dort angebrachten Kritikpunkte als unangemessen.

(Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2004, S. 13ff.). In gleicher Weise verhält es sich bei der Erhöhung der Diversität, der Schaffung von Vielfalt durch neue Unternehmen.

Alle diese Funktionen unterstützen eine positive wirtschaftliche Entwicklung. Dabei tauchen zwei Fragen bzw. Herausforderungen für die Forschung auf (Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2004, S. 15):

- Was ist mit wirtschaftlicher Leistung gemeint und wie kann sie gemessen und operationalisiert werden?
- Über welche Analyseeinheiten sollte sich eine solche positive Beziehung zwischen unternehmerischer Initiative und Wirtschaftsleistung manifestieren?

Mit den beiden Fragen erfolgt die Überleitung in das nächste Kapitel, das sich mit der Beantwortung dieser in Form der Konzeptspezifikation und Operationalisierung befasst.

6.3.4 Konzeptspezifikation und Operationalisierung

Mit der Konzeptspezifikation erfolgt der Übergang in den formalen Bereich. Die bislang betrachteten Modelle stellen zwar schon vielfach einen konkretisierten Beziehungszusammenhang her, sind aber immer noch nicht genau formuliert und beziehen sich nicht auf exakt definierte Begriffe. Soweit möglich sollen deshalb die zentralen Begriffe des jeweiligen Problembereichs definiert werden, um ein einheitliches Verständnis für die entsprechende Arbeit zu schaffen. Daran schließt sich die Zerlegung der Begriffe in erfassbare Größen und Merkmale an, was für die spätere Erhebung von zentraler Bedeutung ist. Die folgenden Ausführungen sollen zeigen, mit welchen Begriffsdefinitionen gearbeitet wird und welchen Konzepten diese zu Grunde liegen, um darauf aufbauend die Erfassung zu ermöglichen.

Während bei der Theoriebildung möglicherweise noch eine allgemeine Form von Entrepreneurship in das Modell bzw. die Hypothesen einfließt, so ist spätestens im Rahmen der Operationalisierung die Analyseebene zu detaillieren. Die Analyseebene beschreibt den Aggregationsgrad der Betrachtung. Dabei kann als einfachste Unterteilung zwischen einer Mikro- und einer Makroebene unterschieden werden. Bezüglich weiterer Unterteilungen finden sich verschiedene Ansätze.⁷⁷ Auf Mikroebene ist eine Unterscheidung zwischen Individuum und Unternehmen möglich; auf aggregiertem Niveau finden sich Wirtschaftsbereichs-, Regionen- oder Länderebene. In der Entrepreneurship-Forschung dominiert die Analyse der Mikroebene (vgl. Davidsson und Wiklund, 2001, S. 84). Allerdings ist ein Trend erkennbar, der mehrere Ebenen in die Überlegungen mit einbezieht (Phan, 2004, S.

⁷⁷ Vgl. ebenfalls die Ausführungen in Kapitel 4.4.

620). Dieser Entwicklung folgt auch der GEM. Im Zentrum des Ansatzes steht das Individuum, auf das sich ein Großteil der Analyse bezieht. Ergänzt werden Betrachtungen auf Unternehmensebene und letztlich auf volkswirtschaftlichem Niveau, wenn es um die Entwicklung des Wachstums und Wohlstands des Landes geht.

Ausgangspunkt für alle weiteren Definitionen im Global Entrepreneurship Monitor sowie der meisten verwandten Studien ist das grundlegende Verständnis von Entrepreneurship im Rahmen des Projekts (Reynolds u.a., 1999, S. 3). Entrepreneurship wird dort verstanden bzw. definiert als

„any attempt at new business or new venture creation, such as self-employment, a new business organization, or the expansion of an existing business, by an individual, a team of individuals, or an established business.“

Diese Begriffsabgrenzung ist im Vergleich zu den bereits diskutierten Definitionen sehr weit gefasst. Dies liegt im Sinne des Projekts, das somit jegliche Form von Unternehmertum im Gründungsbereich als auch im Bereich bestehender Firmen mit einschließt.

Eine erste Konkretisierung erfolgt mit der Klärung der Frage nach der Erfassbarkeit von Entrepreneurship im Sinne der Identifikation von Entrepreneuren durch besondere Merkmale. Der GEM sieht unter den besseren Maßzahlen zur Erfassung von „national entrepreneurial activity ... estimates of active participation in new business creation“ (Reynolds u.a., 1999, S. 13). Somit gilt eine befragte Person in eine Gründung involviert, wenn folgende Kriterien erfüllt sind (Sternberg u.a., 2000, S. 14):

- der/die Befragte strebt die alleinige Inhaber- bzw. Teilhaberschaft am Unternehmen an,
- der/die Befragte hat während der vergangenen zwölf Monate die Gründung dieses Unternehmens aktiv unterstützt,
- das gegründete Unternehmen hat für mindestens drei Monate keine Vollzeitbeschäftigte auf der Lohn- und Gehaltsliste gehabt.

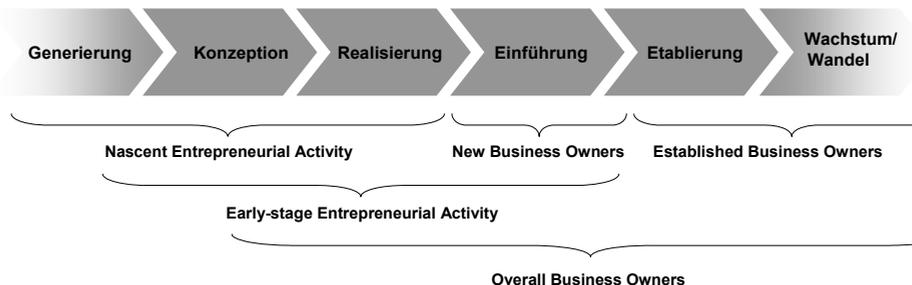
Mit diesen Kriterien wird versucht, diejenigen Personen ausfindig zu machen, die über eine (Mit-)Inhaberschaft direkt in die Gründung involviert und unmittelbar in den Aufbau eingebunden sind. Mit dem letzten Punkt sollen bereits operativ tätige Unternehmen ausgeschlossen werden (Sternberg, 2000, S. 55). Treffen alle Kriterien zu, so wird eine Person als „nascent entrepreneur“ bezeichnet und der Gründungsquote hinzugezählt. Diese spaltet sich in durch den Arbeitgeber unterstützte Gründungen, die als Teil der abhängigen Beschäftigung zu sehen sind und mit Wissen und/oder Geld unterstützt werden, und in unabhängige Gründungen, bei denen der Gründer keiner anderen Beschäftigung nachgeht bzw. nicht explizit vom Arbeitgeber unterstützt wird, auf. In einem dritten, gesondert

ausgewiesenen Anteil werden diejenigen Nascent Entrepreneurs als interessant erachtet, die eine besonders hohe Wachstumserwartung mit ihrem Unternehmen verknüpfen. Dies kommt durch die Annahme von 20 oder mehr Angestellten innerhalb der nächsten fünf Jahre (eigene Einschätzung der Befragten) zum Ausdruck und wird als stark wachsende Gründung bezeichnet.

Mit der Untergliederung für Entrepreneurship aus dem Jahr 1999 wird bereits eine erste Tendenz zum Umgang mit dem Begriff sichtbar. Durch die Komplexität des Terminus Entrepreneurship scheint eine modulare Definition zu entstehen, da auf der einen Seite, je nach Betrachtungsbereich, eine allgemeine Definition aufgrund der mannigfaltigen Facetten nicht präzise genug separiert, während auf der anderen Seite ein umfassendes Definiens zur Abgrenzung des Gattungsbegriffs erforderlich ist. In ähnlicher Weise ist dies im Rahmen des GEM-Projektes sukzessive erfolgt.

Im Jahr 2000 wurde der Begriff der Young oder New Entrepreneurs eingeführt. Die Zugehörigkeit zu dieser Gruppe setzt die Inhaber- oder Teilhaberschaft an einem bereits bestehenden Unternehmen voraus, wobei die Inhaber nicht länger als 3,5 Jahre Gehälter erhalten oder Gewinne erzielt haben dürfen (Sternberg u.a., 2001, S. 14). Mit der ergänzenden Unterteilung kommt eine prozessuale Komponente der Definition zum Tragen. Während sich die bisherige Erfassung auf die Konzeptions- und Realisierungsphase des Gründungsprozesses/Entwicklungsprozesses bezog, wird nun auch die Phase der Einführung und Etablierung berücksichtigt (vgl. Abb. 6.8). Zu der im GEM-Projekt in diesem Umfang einzigartigen Erfassung von Gründern in einer Vor- bzw. Frühphase der Gründung wird dadurch auch diejenige Komponente erhoben, die sich bereits in anderen Statistiken widerspiegelt. Die Young Entrepreneurs werden im Gegensatz zu den Nascent Entrepreneurs als Gruppe bereits durch klassische Unternehmens- bzw. Gründungsstatistiken erfasst.

Abb. 6.8: Indizes des GEM im Rahmen des Entwicklungsprozesses eines Unternehmens



Quelle: eigene Darstellung.

Eine für die Auswertung wesentliche Detaillierung erhält der Begriff im Jahr 2001. Bezogen auf den Entwicklungsprozess werden zusätzlich Aspekte abgefragt, die sich auf die Phase der Generierung beziehen. Bei der Entstehung der Gründungsidee ist grundsätzlich zwischen Push- und Pullfaktoren zu differenzieren. Entsprechend dieser Einteilung ist bei der Motivation der Gründer zwischen „opportunity“ und „necessity“ zu unterscheiden. „Opportunitybased Entrepreneurship“ meint, dass die Gründer sich selbständig machen wollen bzw. sich selbständig gemacht haben, um eine Geschäftsidee auszunutzen. Mit „Necessity Entrepreneurship“ wird eine „Gründung aus Not“ charakterisiert; die Personen dieser Gruppe machen sich aus Mangel an einer besseren Erwerbsalternative selbständig (vgl. Sternberg u.a., 2001, S. 10 bzw. Reynolds u.a., 2001, S. 8). Eine Bewertung der Unterscheidung soll erst an späterer Stelle im Rahmen der Würdigung erfolgen.

Mit dem Jahr 2003 wird wiederum ein neuer Begriff definiert und operationalisiert, um in die Analyse einzugehen. Von „Firm Entrepreneurship“ wird im GEM 2003 gesprochen, wenn „an existing business is introducing new products and services in the marketplace and has expectations of growth“ (Reynolds u.a., 2004, S. 8). Sternberg spricht bereits im GEM Länderbericht 1999 bei den vom Arbeitgeber unterstützten Gründungen von Intrapreneurship.⁷⁸

Im Falle des Firm Entrepreneurship hat die unternehmerische Initiative nicht das primäre Ziel der Schaffung einer neuen Einheit, sondern ist auf die Umsetzung von Chancen innerhalb der Unternehmensgrenzen und im Rahmen der „normalen“ Tätigkeit der befragten Person ausgerichtet. Der Index FEA (Firm Entrepreneurial Activity) misst diese Form des Entrepreneurship im GEM des Jahres 2003. Abb. 6.9 zeigt neben weiteren Fragen eine Zusammenfassung der erfassten Informationen bzw. Fragen zu Entrepreneurship im Rahmen der Bevölkerungsbefragung 2003.

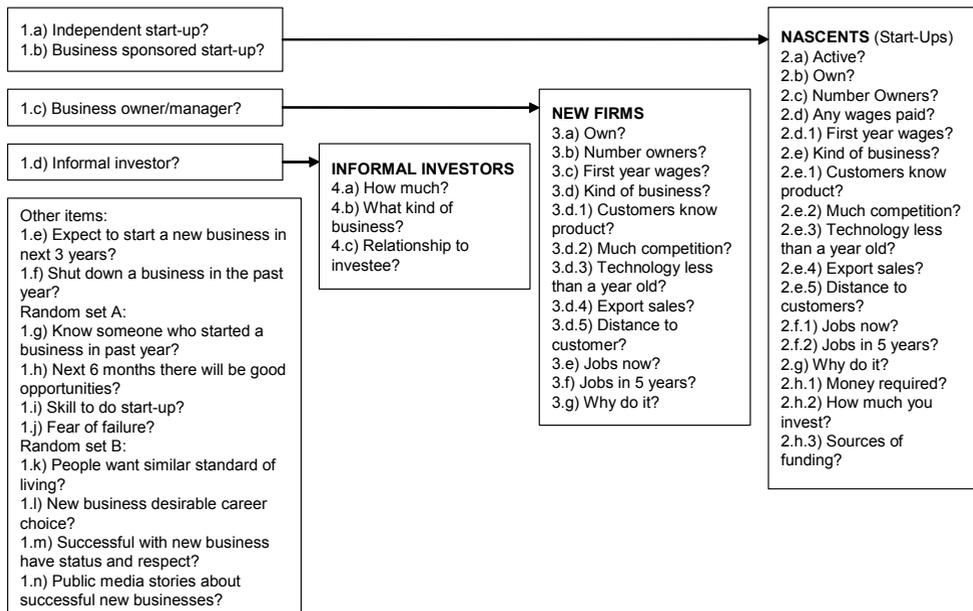
Das Jahr 2005 erhebt eine Maßzahl, genannt „established business owner index“, die alle Individuen erfasst, die als Eigentümer ein Unternehmen managen, das bereits länger als 42 Monate Löhne oder Gehälter zahlt.⁷⁹ Hierdurch verschiebt sich die Benennung und Zusammenführung der einzelnen Indizes wie folgt: Unter dem Begriff „early-stage entrepreneurial activity“ werden die Nascent Entrepreneurs und New Business Owners (=Young/New Entrepreneurs) zusammengefasst. Diese Größe ergibt zusammen mit den Established Business Owners die Anzahl der Overall Business Owners (vgl. Minniti, 2006, S. 16ff.).⁸⁰ Mit dem Index der Overall Business Owners wird somit Unternehmertum in mannigfaltigen Ausprägungen über den gesamten Entwicklungsprozess eines Unternehmens hinweg erfasst.

⁷⁸ Damit verwendet er den Begriff des Intrapreneurship abweichend von der allgemein anerkannten und bereits im zweiten Kapitel explizierten Definition.

⁷⁹ Dies entspricht der Grenze von 3,5 Jahren, die sich über die Young Entrepreneurs definiert.

⁸⁰ Einen Überblick über den Zusammenhang der einzelnen Maßzahlen gibt Abb. 6.8.

Abb. 6.9: Adult Population Interview Schedule des GEM (2003)



Quelle: Reynolds u.a., 2004, S. 85.

Bei der OECD als einem der bedeutendsten Datenlieferanten wird bei der Nennung von Entrepreneurship vor allem der Sektor der KMU in direktem Zusammenhang gesehen und eingehend untersucht. Auf der bereits angesprochenen Konferenz zum Thema „Promoting Entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy“ im Jahre 2004 wurden deshalb die Operationalisierungen des Begriffs der KMU in den einzelnen Ländern eingehend untersucht.

Der Bericht kommt zu dem Ergebnis, dass die charakteristischen Kennzeichen eines KMU nicht nur die wirtschaftlichen, sondern auch die kulturellen und sozialen Dimensionen eines Landes reflektieren. Deshalb ist es kaum verwunderlich, dass sich die Praktiken bei der Definition zwischen den Ländern und im Laufe der Zeit unterscheiden. Einige Länder tendieren dazu, nicht zwischen rechtlicher und statistischer Definition zu unterscheiden. Die Definitionen basieren auf Umsatzgrenzen (z.B. in Kanada), der Anzahl der Mitarbeiter (z.B. in Großbritannien) oder einer Kombination dieser beiden Merkmale (z.B. in Portugal) (OECD, 2004e, S. 10ff.).

In den meisten EU-Ländern wird zwischen der statistischen und der rechtlichen Definition unterschieden. Die rechtliche Definition basiert auf der Empfehlung der

EU Nummer 2003/361/EC und berücksichtigt die Mitarbeiterzahl, den Umsatz, die Bilanzsumme und die Unabhängigkeit des Unternehmens.⁸¹ Manche Länder der EU nutzen eine vereinfachte Methode, basierend auf Beschäftigungszahlen und Umsatz (Ungarn und Moldawien). Vereinzelt ist sogar keine allgemein akzeptierte rechtliche Definition zu finden (Niederlande, Spanien u.a.).

Die statistische Definition basiert generell auf der Mitarbeiterzahl oder einer Kombination aus Mitarbeiterzahl und Umsatz. Die OECD verweist darauf, dass in einigen Ländern keine ausgewiesene KMU-Statistik geführt wird. Dies ist der Fall für Dänemark, Deutschland, Neuseeland und die Vereinigten Staaten. Die Definitionen variieren auch in Abhängigkeit von dem betrachteten Wirtschaftssektor, hier vor allem in landwirtschaftlichen Bereichen.

Tab. 6.1: Die Definition von SME nach der europäischen Richtlinie

Enterprises	Employees	Annual Turnover	Annual Balance sheet	Autonomous
Micro enterprise	1 to 9	< 2 million euro	< 2 million euro	25% or more of the capital or voting rights of another enterprise
Small enterprise	10 to 49	< 10 million euro	< 10 million euro	
Medium enterprise	50 to 249	< 50 million euro	< 43 million euro	
Large enterprise	More than 250	> 50 million euro	> 43 million euro	

Quelle: OECD, 2004e, S. 11.

Entsprechend diesen Angaben bescheinigt das Europäische Beobachtungsnetz der KMU, dass es keine eindeutige, wissenschaftlich fundierte Definition der Wesensmerkmale eines KMU gibt und dass ein analytisches Konzept fehlt. Zur Klassifizierung in den Studien wird die Beschäftigtenzahl als Hauptkriterium verwendet, was vor allem auf die Verfügbarkeit der Daten zurückzuführen ist. Die Größenklassen werden wie in der oben vorgestellten Empfehlung (Tab. 6.1) unterschieden. Des Weiteren findet sich in dem Green Paper von 2003 auch eine allgemeine Definition von Entrepreneurship, in der deutschsprachigen Fassung

⁸¹ Diese neue Definition wurde am 6. Mai 2003 angenommen und ist seit 1. Januar 2005 in Kraft (vgl. Europäische Kommission, 2005d, o.S.).

übersetzt mit „Unternehmergeist“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2003, S. 7):

„Unternehmergeist ist die Denkweise und der Prozess, eine Wirtschaftstätigkeit zu schaffen und aufzubauen, indem Risikobereitschaft, Kreativität und/oder Innovation mit einem soliden Management in einer neuen oder bestehenden Organisation gepaart sind.“

Vergleicht man die Definitionen des GEM und der EU, so ist bei beiden Entrepreneurship nicht auf KMU beschränkt, sondern in Unternehmen jeder Größe und jeden Alters zu suchen. Der Ansatz der EU geht über den des GEM hinaus, indem sogar der kreative Gedanke, der auf eine neue wirtschaftliche Tätigkeit ausgerichtet ist, mit eingeht. Beiden gemeinsam ist der Verweis auf die Schaffung bzw. Änderung organisatorischer Strukturen. Eine weitere definitorische Untergliederung des Terminus erfolgt in dem Greenpaper nicht. Wohl aber werden ähnliche Überlegungen angestellt, die im GEM zu der oben genannten Aufspaltung des Begriffs hinsichtlich inhaltlicher Schwerpunkte führen (vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2003, S. 8ff.).

Viele der bereits angesprochenen Studien nutzen für den Begriff Entrepreneurship kein eigenes Konzept bzw. nehmen nach einer allgemeinen Abhandlung über mögliche Definitionen keine weitere Konzeptspezifikation bzw. Operationalisierung vor (vgl. z.B. Klandt und Brüning, 2002, S. 24ff., Morrison, 1998b, S. 1ff., Verheul u.a., 2002, S. 11ff.). Dies lässt sich darauf zurückführen, dass in vielen Studien keine direkte Erfassung von Entrepreneurship angestrebt wird. Es werden Zahlen der angesprochenen Organisationen übernommen, die eine Gründungsrate bzw. Statistik zum Entrepreneurship für das entsprechende Land/die entsprechenden Länder errechnen. In diesem Zusammenhang äußern Acs und Audretsch (1993, S. 3ff.) auch Bedenken bei der Interpretation dieser Zahlen und erläutern dies am Beispiel der Studie von Birch (1979). Die den kleinen Unternehmen zugeschriebene Arbeitsplatzschaffung von 80% aller geschaffenen Beschäftigungsverhältnisse beruht demnach darauf, dass kleinere Betriebe im Besitz von Großunternehmen hinzugerechnet wurden. Auf diese Weise kann über eine unklare, unangemessene oder falsche Operationalisierung eines Begriffs wie KMU der Bezug zu weiteren Variablen verfälscht werden.

Alle bisherigen Ausführungen beziehen sich auf die Erfassung von Entrepreneurship und damit der Gründungsaktivität im Rahmen der ersten Forschungsfrage. Dies lässt sich im Modell des GEM in den Bereich der Unternehmensdynamik eingliedern. Die zweite Forschungsfrage zielt auf den Bereich des volkswirtschaftlichen Wachstums. Zu Beginn des GEM-Projekts wird diese Größe durch den Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts und der Beschäftigungszahlen des jeweiligen Landes spezifiziert. Eine nähere Definition des Wachstums, auf der diese Merkmale basieren, wird nicht gegeben (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 12). Weitere Faktoren, die den Wohlstand oder die

wirtschaftliche Entwicklung widerspiegeln, werden auch in den folgenden Jahren nicht integriert. Wie bereits erwähnt, wird im Jahr 2004 technologische Innovation als Bestandteil in den resultierenden Variablenkomplex aufgenommen. Eine weitere Detaillierung bzw. Operationalisierung fehlt jedoch. Mögliche Spezifikationen des wirtschaftlichen Wachstums bzw. der Entwicklung werden bei der Erfassung nicht berücksichtigt.⁸²

Das Beobachtungsnetz der europäischen KMU beschreibt die Rolle der KMU mit ähnlichen Größen (Beschäftigung, Wertschöpfung), ergänzt aber Faktoren wie Umsatz, Exporte, den Anteil der Arbeitskosten an der Wertschöpfung und deren Veränderung. Anhand dieser Daten soll ein umfassendes Bild des privaten nicht-primären Unternehmenssektors gezeichnet werden.⁸³ Die Merkmale werden für Kleinst-, kleine, mittlere und Großunternehmen gegenübergestellt (Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2004, S. 27ff.).⁸⁴

Demgegenüber sind die Competitiveness Indizes des GCR und WCY zu nennen. Diese Maßzahlen streben ebenfalls die Prognose des zukünftigen Wachstums und die Entwicklungsfähigkeit einer Volkswirtschaft an. Hierzu wird sich einer Vielzahl von Faktoren bedient, die im Modell des GEM lediglich als Mediatoren in die Betrachtung der Ursachen mit einfließen (vgl. z.B. Porter, 2000b, S. 41ff.).

Bei einer Reihe weiterer bisher vorgestellter Studien ist Wachstum/Entwicklung als Variable kein Bestandteil der zu Grunde liegenden Modelle. Somit fehlt ebenfalls eine weitere Spezifikation (vgl. die explizierten Modelle). In Abhängigkeit von der Betrachtungsebene verbleibt die resultierende Variable oftmals auf einer Mikroebene, auf der volkswirtschaftliche Größen ausgeblendet werden.

Mit der dritten Forschungsfrage des GEM werden gleich fünf Variablenkomplexe im GEM angesprochen, die sich gegenseitig beeinflussen und aufeinander aufbauen. Die Gruppe „sozialer, politischer und kultureller Kontext“ als gemeinsame Basis wird diesbezüglich nicht näher betrachtet. Sie dient als „Fundus“, um aufgezeigte Zusammenhänge mit zusätzlichen Daten zu belegen und zu stützen. Die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen gehen als sekundärstatistisches Datenmaterial in die GEM-Rechnungen mit ein und werden im folgenden Kapitel expliziert.

Die Gründungschancen und die Gründungspotenziale beeinflussen als Mediatorvariablen die Unternehmensdynamik. Die Gründungschancen oder -gelegenheiten umfassen die Existenz und die Perzeption von Chancen, die sich

⁸² In den Erklärungen der Wirkungszusammenhänge tauchen weitere potenzielle Merkmale wie die Vernetzung (Telekommunikation, Internet), Infrastruktur, etc. auf (vgl. z.B. Acs u.a., 2005, S. 40), die aber nicht in Verbindung mit der resultierenden Größe des Wachstums operationalisiert werden.

⁸³ Bei der Erfassung des Beobachtungsnetzes ist der primäre Sektor (Land-/Forstwirtschaft und Fischerei) ausgeschlossen.

⁸⁴ Zur Unterteilung der Unternehmensgrößen siehe Tab. 6.1.

potenziellen Gründern auf den Märkten bieten (Sternberg, 2000, S. 45). Frage 1.h) im Interview Schedule des GEM (Abb. 6.9) bezieht sich auf dieses Thema. Die Gründungspotenziale ergeben sich aus der Motivation und den Fähigkeiten, ein Unternehmen zu gründen. Auch hier ist eine direkte Verbindung zu den Fragen 1.i) und 1.j) gegeben. Neben dieser konkreten Verbindung zur Bevölkerungsbefragung setzen sich die Variablen aus Items der Expertenbefragung sowie aus weiteren Quellen zusammen, die genutzt werden und letztlich über die gründungsbezogenen Rahmenbedingungen abzuleiten sind. Aufgrund der Mannigfaltigkeit der einzelnen Quellen und der fehlenden (konzeptionellen) Eindeutigkeit wird von einer weiteren Detaillierung der Operationalisierung abgesehen. Für diese Variablengruppen erfolgen ergänzende Ausführungen in Zusammenhang mit der Darstellung der ausgewählten Ergebnisse.

6.3.5 Bestimmung der Untersuchungsformen und Auswahl der Untersuchungseinheiten

Für internationale Vergleiche von Entrepreneurship lassen sich unterschiedliche Gründe und Ausgangspunkte finden. Reynolds sieht darin eine Möglichkeit der Aufdeckung gleicher Muster zur Klärung des Phänomens. Des Weiteren sind sie ein alternativer Ansatz zur Erforschung von Wachstumsunterschieden der Volkswirtschaften. Letztlich können durch die Gegenüberstellung auch Programme und Fördermaßnahmen der Regierungen verglichen und bewertet werden. Ausgehend von diesen Schwerpunkten unterscheidet Reynolds folgende vier grundlegende Forschungsstrategien (Reynolds, 1991, S. 245):

- direct cross-national comparisons,
- cross-national historical studies,
- cross-national, cross-market comparisons,
- cross-national, cross-regional analysis.

Der Reiz direkter Vergleiche (direct cross-national comparisons) besteht in einem Minimum an theoretischer Konzeption bezüglich der Schlüsselvariablen. Einzelne Aspekte können herausgegriffen und ohne größere Vorarbeit miteinander verglichen werden, um nützliche Ergebnisse zu liefern. Historische Studien oder Zeitreihenvergleiche sind die Basis für den Vergleich grundlegender Zusammenhänge zwischen Entrepreneurship und Wachstum innerhalb der Länder. Der Vergleich einzelner Industrien oder Märkte entspricht dem häufig anzutreffenden Ansatz für ein einzelnes Land. Marktcharakteristika können verglichen werden, ein Vergleich der Anteile neuer und ausscheidender Unternehmen ist möglich. Vor allem in Ländern, in deren Grenzen markante geographische, kulturelle oder soziale Unterschiede zu finden sind, bieten sich auch regionale Analysen an. Bei der Betrachtung dieser Länder als Ganzes besteht

die Gefahr, Mittelwerte zu erhalten, die den Blick auf die dahinter möglicherweise verborgenen polarisierten Ergebnisse versperren (Reynolds, 1991, S. 246ff.).

Der GEM kann mehreren der angegebenen Kategorien zugeteilt werden. Grundlegend wird ein direkter Ländervergleich angestrebt, der auf dem bereits beschriebenen Konzept aufbaut. Mit der jährlichen Erfassung weitgehend identischer Variablen werden in zunehmendem Maße auch Zeitreihenvergleiche möglich, die eine vertiefte Analyse der Entwicklung zulassen. Ein direkter und kontinuierlicher Vergleich einzelner Märkte oder Industrien findet nicht statt. Allerdings werden im Rahmen von Sonderthemen und -berichten einzelne Facetten länderübergreifend untersucht, was dieser Kategorie in Ansätzen entspricht. Letztlich haben sich auf Ebene der Länderberichte Auf- bzw. Abspaltungen ergeben, die sich als regionale Analysen, allerdings nur innerhalb eines Landes, interpretieren lassen (vgl. Lückgen und Oberschachtsiek, 2004). Diese Untersuchungen fließen allerdings nicht in die Analysen des GEM-Projekts ein, sondern stellen ein eigenständiges Projekt dar. Somit sind im Wesentlichen nur die ersten beiden Kategorien zuzuordnen.

Bei den Datenquellen kann grundsätzlich zwischen primären und sekundären Quellen unterschieden werden. In einer repräsentativen Untersuchung von 416 Artikeln der bekanntesten Zeitschriften der Jahre 1989 bis 1999, die Entrepreneurship zu ihren Themenbereichen zählen, wurde diesbezüglich eine Auswertung durchgeführt. Demnach nutzten 75% der Artikel primäre Quellen, wobei folgende Methoden vertreten waren (Chandler und Lyon, 2001, S. 104):

- Fragebogen (66%)⁸⁵,
- Interview (25%),
- Telefoninterview (3%),
- Experiment (4%),
- Beobachtung (2%).

Etwa 31% der Artikel nutzten sekundäre Datenquellen und nur ca. 5% beide Quellenformen. Bei den sekundären Quellen war eine große Vielfalt zu finden, wobei an erster Stelle IPO-Prospekte rangierten. Die Datenbasis des GEM kann in drei Kategorien eingeteilt werden. Als Erstes ist die Auswertung vieler einzelner Daten von verschiedenen Bezugsorten zu nennen. Dieses sekundärstatistische Datenmaterial ergänzt die eigenen Erhebungen entsprechend dem konzeptionellen Modell. Tab. 6.2 gibt einen Überblick über die genutzten Quellen. Die einzelnen Spalten entsprechen den Variablenkomplexen; die Zeilen ordnen die dazugehörigen Datenlieferanten zu. Die zweite Kategorie bilden die von den Länderteams durchgeführten Experteninterviews, die durch Fragebogen ergänzt

⁸⁵ Der prozentuale Anteil in Klammern gibt die relative Häufigkeit der Methode in der Stichprobe an. Einige Artikel nutzten demnach mehrere der angeführten Methoden.

werden. Die letzte und wichtigste Kategorie der Datenbasis bildet die Bürgerbefragung.

Tab. 6.2: Datenquellen des GEM-Modells

Variablenkomplexe Datenquellen	Social, Cultural, Political Context	General National Framework Conditions	Entrepreneurial Framework Conditions	Entrepreneurial Opportunities	Entrepreneurial Capacity	Business Dynamics	Economic Growth
Standardisierte Länderdaten (OECD, Weltbank, UN, EU, ILO, etc.)	X		X				X
Global Competitiveness Reports: 1997, 1998		X					
Telefonische Befragung der Bevölkerung				X	X	X	
Experteninterviews			X	X	X		
Schriftliche Expertenbefragung			X	X	X		

Quelle: Reynolds u.a., 2005, S. 206, angepasst.⁸⁶

Im Folgenden werden als erstes die wichtigsten sekundärstatistischen Quellen vorgestellt. Die Ausgangsbasis des Modells bildet die Variablen­gruppe „sozialer, kultureller, politischer Kontext“. Hier dienen die Daten internationaler renommierter Institute und Organisationen als Grundlage. So werden z.B. im Rahmen dieser Variablen­gruppe die Altersstrukturen und Geschlechtsverteilungen der Bevölkerung der Länder ermittelt, um sie hinsichtlich ihres unternehmerischen Potenzials zu untersuchen. Solche Bevölkerungsdaten entstammen dem United States Census Bureau (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 24).

Auch bei der Variablen­gruppe zum wirtschaftlichen Wachstum bedient man sich sekundärstatistischer Datenbestände. Die Untersuchungen des Zusammenhangs zwischen Entrepreneurship und wirtschaftlichem Wachstum bzw. Wohlstand eines

⁸⁶ In der vergleichbaren Tabelle von Sternberg (2000, S. 52) wird bzgl. der „entrepreneurial framework conditions“ lediglich auf die Experteninterviews und die Expertenbefragung verwiesen.

Landes wurden für 1999 z.B. auf Basis von Maßzahlen der OECD durchgeführt (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 16). Für solche und ähnliche Maßzahlen dieser beiden Variablengruppen werden diverse Quellen genutzt, wie oben in der Tabelle für das konzeptionelle Modell im Überblick angegeben.

Bezüglich der allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen bildet der Global Competitiveness Report des Weltwirtschaftsforums (WEF) die wichtigste Datenquelle. Basierend auf dem Global Competitiveness Index von 1997 bzw. 1998 wurden die der Berechnung zu Grunde liegenden acht Faktoren in das Modell aufgenommen, um die allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen für den Report von 1999 zu beschreiben. Zu den im Global Competitiveness Report betrachteten Dimensionen gehören (Hu, 1997, S. 84):

- **Openness – Offenheit der Volkswirtschaft**
Dieser Faktor misst den Umfang, in dem ein Land in die Weltwirtschaft integriert ist, in Form der Exportorientierung sowie des Niveaus der Liberalisierung des Außenhandels und der Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen.
- **Government – Politik**
Gemessen werden die Rolle des Staates, der Einfluss der Finanzpolitik (sowohl Steuern als auch Subventionen), der Umfang der Interventionen des Staates und die Qualität der Dienstleistungen des Staates.
- **Finance – Finanzmärkte**
Gemessen wird die Rolle der Finanzmärkte bei der Förderung des optimalen Konsum- und Sparverhaltens. Außerdem wird die Wirksamkeit der Finanzintermediäre bei der Steuerung von Geldanlagen in produktive Investitionen bewertet.
- **Technology – Technologie, Forschung & Entwicklung**
Hier werden die Intensität des F&E-Sektors, das Niveau der Technologie und der Umfang des Humankapitals gemessen.
- **Infrastructure – Infrastruktur**
Im Rahmen des Faktors Infrastruktur werden sowohl Quantität als auch Qualität der Transportsysteme und -wege, der Telekommunikationsnetzwerke, der Energieversorgung sowie der Absatz- und Vertriebswege untersucht.
- **Management – Managementfähigkeiten**
In Zusammenhang mit dem Management wird die Qualität des Geschäftsmanagements gemessen. Dies beinhaltet Wettbewerbsstrategien, Produktentwicklung, Qualitätskontrolle, Unternehmensfinanzen, Personalmanagement und Marketing.

- Labor – Arbeitsmärkte
Die Wirksamkeit und Flexibilität der Arbeitsmärkte wird gemessen.
- Institutions – Institutionen
Der Faktor Institutionen misst die Brauchbarkeit des Rechtssystems sowie des Sozialstaates, die die Basis für eine moderne und wettbewerbsfähige Marktwirtschaft bilden, was die Sicherung von Besitzrechten beinhaltet.

Im GCR werden aus diversen sekundärstatistischen Quellen sowie aus der Executive Opinion Survey des WEF Subindizes für die einzelnen Faktoren gebildet. Aus diesen berechnet sich letztlich der Gesamtindex, der als Maßzahl für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes dient und die Länder in ein Ranking einordnet. Wie bereits in den Ausführungen zum GCR ersichtlich, wurde dieses Schema im Laufe der Jahre weiterentwickelt, sodass eine weitaus komplexere Berechnung der Wettbewerbsfähigkeit mit unterschiedlichen Schwerpunkten entstand. Bis zum Jahr 2001 wird bezüglich des Variablenkomplexes der allgemeinen nationalen Rahmenbedingungen im Report auf die Erhebungen des GCR verwiesen (vgl. Reynolds u.a., 2001, S. 20ff.). In den nachfolgenden Reports wird keine eindeutige Aussage zur Weiterentwicklung dieser Berechnungen bzw. einer Veränderung der Quellen gemacht.⁸⁷ Es ist anzunehmen, dass ab diesem Report mehrere Quellen in diese Gruppe einfließen. In der Ausgabe des Jahres 2004 wird hinsichtlich dieser Variablen auf das WCY verwiesen (vgl. Acs u.a., 2005, S. 14 bzw. S. 44 (Endnote 2)).

Die Variablengruppe „gründungsbezogene Rahmenbedingungen“ setzt sich sowohl aus der schriftlichen als auch mündlichen Befragung der Experten zusammen. Zu jeder der neun Rahmenbedingungen waren 1999 in jedem Land wenigstens vier Experten zu befragen.⁸⁸ Wie Sternberg feststellt, beeinflusst die Auswahl der Experten und deren Zuordnung das Resultat nicht unerheblich. Durch die Länderteams werden Experten ausgewählt und in einem einstündigen Interview zu den relevanten Aspekten der Rahmenbedingungen befragt. Im Anschluss an das persönliche Interview wird dem jeweiligen Experten ein Fragebogen übergeben. Dieser beinhaltet zwei Fragenkomplexe. Zum einen sollen durch die Experten die Fragen des Telefoninterviews der Bürgerbefragung beantwortet werden, um hier einen Vergleich der Bewertung anzustellen. Zum anderen sollen von allen Befragten sowohl die neun Rahmenbedingungen bewertet werden als auch zu Gründungschancen und Gründungspotenzialen eine Stellungnahme erfolgen (Sternberg, 2000, S. 49ff.).

⁸⁷ Im Jahr 2002 wird auf das Operation Manual verwiesen. Da die Veröffentlichungspolitik des GEM-Konsortiums für das Operation Manual eine mehrjährige Frist nach Veröffentlichung des zugehörigen Reports vorsieht, kann diesbezüglich im Rahmen dieser Arbeit keine genauere Angabe erfolgen.

⁸⁸ Die Anzahl der befragten Experten schwankt in Abhängigkeit von der Dauer der Zugehörigkeit der Länder zum GEM-Projekt (vgl. Reynolds u.a., 2001, S. 53) und von den finanziellen Möglichkeiten der Länder.

Wie bereits oben genannt, bildet die Expertenbefragung einen Teil der Primärerhebung zu den Variablenkomplexen Gründungschancen und Gründungspotenziale. Diese wird durch die telefonische Bürgerbefragung ergänzt. Einen Überblick über die gestellten Fragen, in diesem Fall für das Jahr 2003, gibt das Interview Schedule der Abb. 6.9.

Die verbleibende Variablengruppe, die Unternehmensdynamik, bezieht ihre Daten alleinig aus der Bürgerbefragung. Diese wird zentral gesteuert und von Marktforschungsinstituten der jeweiligen Länder durchgeführt.⁸⁹ In jedem der beteiligten Länder wird eine repräsentative Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung gezogen, wobei der Umfang bei garantierten 1000 Personen liegt. In Abhängigkeit von der Größe des Landes und von der Unterstützung des Sponsors wurden vereinzelt größere Stichproben realisiert. Ein Überblick über die Stichprobengrößen von 1999 bis 2003 findet sich bei Reynolds u.a. (2004, S. 87).

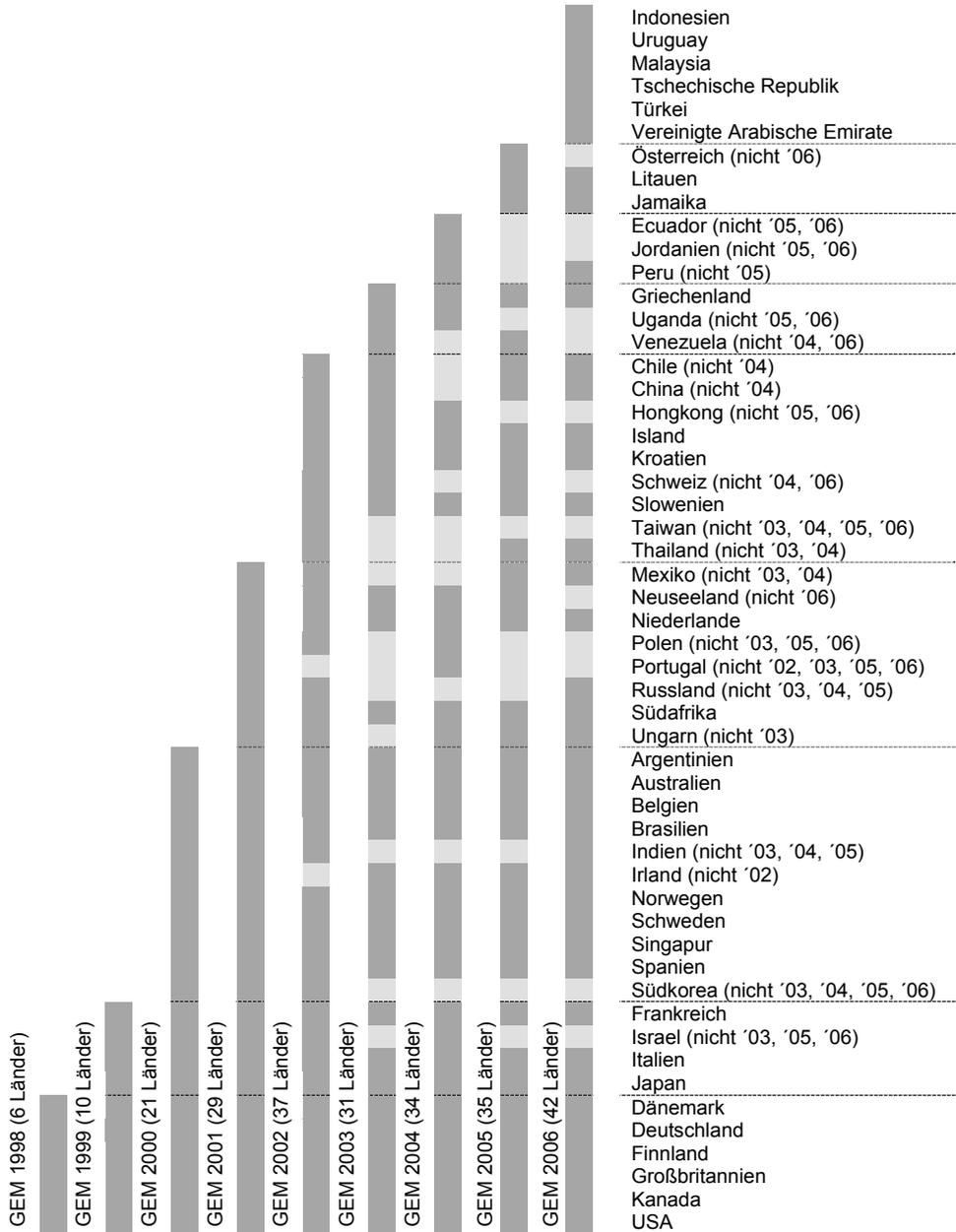
In den beteiligten Ländern koordiniert jeweils ein Forscherteam die empirischen Erhebungen und führt diese zum Teil selbst durch. Die Anzahl der teilnehmenden Länder hat sich im Laufe der Jahre von 6 im Pilotjahr 1998 über 10 Länder im ersten offiziellen GEM-Jahr bis hin zu fast 40 Ländern im Jahr 2002 erhöht. Abb. 6.10 gibt einen Überblick über die Entwicklung der Beteiligung.⁹⁰ Insgesamt waren bis zum Jahr 2006 53 Länder beteiligt. Nicht zuletzt durch den Anstieg der Länder hat sich nach und nach auch die Notwendigkeit einer Umstrukturierung der Analyse und der Präsentation der Ergebnisse ergeben.⁹¹ Diese war nötig und wird nötig sein, um dem Wachstum der Teilnehmerländer zu begegnen. Weiterhin dürften die Kosten der Durchführung viele interessierte Schwellen- und Entwicklungsländer überfordern. Deshalb ist die Zahl der teilnehmenden Länder in 2003 erstmals seit Bestehen gesunken und hat demgegenüber 2004 und 2005 nur einen leichten Anstieg verzeichnet (vgl. Lückgen und Oberschachtsiek, 2004, S. 8ff.). Mit der Erhöhung der offiziellen Teilnehmerländer von 35 auf 42 im Rahmen des Reports von 2006 scheinen die Strukturen zur Bewältigung größerer Länderzahlen für die Zukunft geschaffen zu sein (vgl. Bosma und Harding, 2007, S. 8).

⁸⁹ Ein Überblick über Marktforschungsinstitute, die in den einzelnen Ländern die Umfragen 2003 durchgeführt haben, findet sich bei Reynolds u.a. (2004, S. 86).

⁹⁰ Die Angaben zum Pilotjahr entsprechen den Ausführungen der Global Reports, dem Länderbericht 2004 sowie den Angaben bei Reynolds u.a. (2005, S. 207). Vereinzelt werden lediglich fünf Länder erwähnt, wobei Dänemark dort ausgeklammert wird (vgl. bspw. Sternberg u.a., 2001, S. 6).

⁹¹ Im Jahr 2004 werden erstmals einzelne Themenbereiche in gesonderte Reports ausgelagert. Es werden nicht mehr alle ursprünglichen Forschungsfragen über den Executive Report abgedeckt, sondern Schwerpunktthemen behandelt.

Abb. 6.10: Beteiligte Länder nach Jahren



Quelle: eigene Darstellung auf Basis der Global Reports 1999–2006.

Acs und Audretsch entscheiden sich in ihrer Analyse „Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective“ (1993) entsprechend der von Reynolds vorgeschlagenen Forschungsstrategien für eine „direct cross-national comparison“ mit einem einheitlichen Zeithorizont und einer Betonung des industriellen Sektors (vgl. Acs und Audretsch, 1993, S. 8). Bei der Auswahl der Länder soll vor allem auf folgende Vergleichsmöglichkeiten geachtet werden (siehe Acs und Audretsch, 1993, S. 9ff.):

- Die Stichprobe sollte mehrere soziale und ökonomische Systeme unterschiedlicher Länder mit einem ähnlichen Entwicklungsstand umfassen. Dies ermöglicht eine Analyse des Grades der Unabhängigkeit der Unternehmen vom sozialen und politischen Kontext.
- Ebenso sollten unterschiedliche wirtschaftliche Entwicklungsstadien von Ländern mit grundlegend ähnlichen wirtschaftlichen und politischen Systemen zu finden sein. Solch ein Vergleich kann zeigen, in welchem Umfang die Stufe der wirtschaftlichen Entwicklung die Rolle der kleinen Unternehmen beeinflusst.
- Letztlich sollten noch Länder mit unterschiedlichsten wirtschaftlichen und politischen Systemen enthalten sein.

Entsprechend den obigen Vorgaben werden Großbritannien, die Vereinigten Staaten, die Bundesrepublik Deutschland, die Niederlande, Portugal, Italien, die Tschechoslowakei, Ostdeutschland und Polen mit in die Betrachtung aufgenommen (Acs und Audretsch, 1993, S. 10). Durch das Alter der Studie hat dieser Vergleich zumindest für die Tschechoslowakei auf der Ebene einer nationalen und politischen Betrachtung nur eine geschichtlich-historische Relevanz (vgl. hierzu beispielsweise Schwarz, 1993, S. 219ff.).

Auch Pfirrmann und Walter (2002a, S. 10) entscheiden sich für eine „direct cross-national comparison ... allowing each national contributor to embed his description of the SME sector in some historical considerations.“ Ebenso wie bei Acs und Audretsch in „Small firms and entrepreneurship: an East-West perspective“ (1993) gibt es keine vereinheitlichte Datenquelle. Jede einzelne Studie beruft sich auf länderspezifische Datenbasen. Eine eigene Erhebung findet nicht statt. Entsprechend verhält es sich bei der Studie von Audretsch u.a., wobei hier der Schwerpunkt auf den Datenquellen der EU bzw. der OECD liegt (vgl. die einzelnen Länderbetrachtungen bei Audretsch u.a., 2002).

Die Beiträge bei Klandt und Brüning beziehen sich ebenfalls auf die OECD als Quelle, nutzen allerdings weitere Datenerhebungstechniken für einzelne Aspekte ihres Bezugsrahmens. Zu den Kontextvariablen Kostenaspekte, Zutrittschranken und allgemeines gesellschaftliches Umfeld sowie für die Gründungsinfrastruktur wurden Primärerhebungen durchgeführt. Ein Schwerpunkt lag auf den in der Realität existenten Bedingungen für Unternehmensgründungen. Gesucht wurden neben Wissenschaftlern aus dem Themenbereich Gründungsforschung auch

Praktiker von Unternehmensseite und von öffentlichen Institutionen, Banken, Kammern und Verbänden, um Expertengespräche zu führen. Zur näheren Untersuchung des allgemeinen gesellschaftlichen Umfelds wurden weitere Erhebungsinstrumente eingesetzt. Die Frage nach dem politischen Stellenwert, den die Gründungs- und KMU-Förderung in jedem Land einnimmt, wurde über die inhaltliche Analyse von Parteiprogrammen beantwortet. Hierbei wurden für jedes Land jeweils zwei der größten Parteien ausgewählt und deren schriftlich fixiertes Parteiprogramm mittels eines Erhebungsbogens untersucht. Das Bild des Unternehmers versuchte man über die Inhaltsanalyse von Schulbüchern und TV-Familienserien zu identifizieren. Mit der Studierendenbefragung sollten Einblicke in die Motive und Vorbehalte potenzieller Gründer sowie in das in der Gesellschaft verbreitete Unternehmerimage erlangt werden. Die Befragungen und Analysen wurden aufgrund der Anlage des Projekts nur in geringem Umfang durchgeführt (Klandt und Brüning, 2002, S. 35ff.). Diese, im Vergleich zu den anderen vorgestellten Ansätzen ungewöhnlichen Erhebungen zeigen die Mannigfaltigkeit, um bzgl. einzelner Variablen empirische Daten zu sammeln. Über die Validität und Reliabilität dieser Methoden werden keine Angaben gemacht.

Die im letzten Kapitel angesprochenen Leistungsmaße des Europäischen Beobachtungsnetzes der KMU werden auf Basis der Strukturellen Unternehmensstatistik (SBS) von Eurostat untersucht. Zusätzlich werden mit Hilfe eines CATI-Systems Telefoninterviews in den 18 Mitgliedstaaten des EWR und der Schweiz durchgeführt (Beobachtungsnetz der europäischen KMU, 2004, S. 87).⁹² Diese 19 Länder stehen für das „Europa der 19“. Der Erhebungsumfang belief sich im Jahr 2003 auf 7837 Interviews. Die Zahl wurde aufgrund statistischer Überlegungen erreicht. Ausgehend von einer Anzahl von 90 Interviews pro Größenklasse (kleinste/kleine/mittlere Unternehmen) in jedem Land, ergaben sich 5130 Interviews. Um tiefer gehende Analysen vornehmen zu können, wurde die Anzahl um mehr als 50% erhöht. Es wurde eine disproportional geschichtete Stichprobe verwendet, um in jeder Größenklasse eine ausreichend große Anzahl an Unternehmen zu finden.

Mit dem Überblick zur Auswahl der Untersuchungseinheiten und den unterschiedlichen Formen der Erhebung erfolgt die Überleitung zum dritten Segment des Analyserahmens. Alle folgenden Aufgaben stellen den Versuch dar, auf Basis der erhobenen Daten einen Vorschlag zur Lösung des Forschungsproblems zu erarbeiten.

⁹²CATI bezeichnet eine telefonische Befragung, die computerunterstützt abläuft. Die Interviewfragen erscheinen auf dem Bildschirm des Interviewers, der die Antworten direkt in den Computer eingibt.

6.3.6 Erfassung, Analyse und Aufbereitung der Daten

6.3.6.1 Grundlagen

Eine Analyse der Erfassung und Behandlung von Daten im Sinne einer Gegenüberstellung und Bewertung statistischer Methoden soll in diesem Kapitel nicht im Mittelpunkt stehen. Mit der Untersuchung von Chandler und Lyon wird ein zusammenfassender Überblick über die bis zu diesem Zeitpunkt genutzten qualitativen und statistischen Methoden in der Entrepreneurship-Forschung gegeben. Um diesen Überblick zu erhalten, wurden 291 empirische Artikel zwischen 1989 und 1999 in ausgewählten Zeitschriften begutachtet. 20% der empirischen Studien bedienen sich, abgesehen von einfachen deskriptiven Statistiken, keiner weiteren Verfahren. Lediglich 18% verwenden qualitative Ansätze.⁹³ Nur 15% der verbleibenden Studien nutzen drei oder mehr der im Folgenden aufgezählten Techniken (Chandler und Lyon, 2001, S.107ff.):

- Mean comparison using T-tests (13%)⁹⁴,
- Factor Analysis (17%),
- Correlation Analysis (20%),
- Regression Analysis (29%),
- Discriminant Analysis (6%),
- Cluster Analysis (6%),
- Structural Equations (1%),
- Analysis of Variance (9%),
- Logistical Regression (7%),
- Non-parametric statistics (10%),
- Other (3%).

Ziel der vorliegenden Arbeit ist nicht die Beschäftigung mit Problemen der Erfassung und Verarbeitung von Daten, sondern vielmehr der konzeptionelle Umgang mit dem erfassten Datenmaterial. Dementsprechend widmen sich die Ausführungen weniger den statistischen Auswertungsstrategien der Studien als vielmehr den vorgestellten Ergebnissen, die die vorangehenden Arbeitsschritte letztlich jedoch widerspiegeln.

Ein Großteil der hier angesprochenen Studien ist aus einmaligen Projekten entstanden und insofern nur bedingt mit dem GEM vergleichbar. Die Daten für den GEM werden regelmäßig zu Beginn des Kalenderjahres von den einzelnen Länderteams entsprechend den Vorgaben des Konsortiums erfasst. Somit sind, wie bereits angesprochen, nicht nur Querschnittanalysen, sondern auch Längs-

⁹³ Zu den qualitativen Methoden zählen Inhaltsanalyse, Fallstudie und retrospektive Fallanalyse.

⁹⁴ Der Wert in Klammern gibt die relative Zahl aller Artikel an, bei denen die entsprechende Methode gefunden wurde.

schnittanalysen möglich. Viele über die Jahre konstant erfassten Merkmale lassen Auswertungen über deren Veränderung im Zeitablauf zu, die so kein anderes Projekt liefern kann. Auch die Auswertungen des Beobachtungsnetzes der EU lassen solche Analysen in vergleichbarer Weise zu. Hier existieren einzelne Veröffentlichungen zu speziellen Themen des Entrepreneurship. Die jährlichen Veröffentlichungen zur internationalen Analyse der Wettbewerbsfähigkeit (GCR und WCY) stellen lediglich einen Ausschnitt der multidimensionalen Beziehungszusammenhänge dar. Da diese Zusammenhänge nicht diskutiert werden und Entrepreneurship nicht im Zentrum der Analysen steht, sind die Studien ebenfalls nicht für Vergleiche geeignet. Sie liefern, entsprechend den amtlichen Statistiken und weiteren gründungsspezifischen Statistiken, das Datenmaterial zur Erklärung des Phänomens.

Wie schon bei Entwicklung der Definitionen angedeutet, haben sich beim GEM vor allem im Rahmen der Analyse und Aufbereitung der Daten im Laufe der Zeit Änderungen ergeben. Im Folgenden sollen die wichtigsten Konzepte der Datenanalyse im GEM analysiert und deren Veränderung bzw. Erweiterung, wie schon durch Theoriebildung und Konzeptspezifikation angedeutet, vorgestellt werden. Diesbezüglich stehen ausgewählte Ergebnisse des GEM im Mittelpunkt. Der Fokus liegt sowohl auf Deutschland als auch auf der internationalen Ebene. Ein Vergleich mit anderen Studien, wie er in den vorangehenden Kapiteln durchgeführt wurde, wird in den folgenden Ausführungen nicht angestrebt. Die Mannigfaltigkeit der auf diese Weise zu präsentierenden Daten auf Basis der unterschiedlichen Forschungskonzepte überschreitet den Rahmen der Untersuchung.

Zur Strukturierung der Ausführungen erfolgt eine Orientierung an den Forschungsfragen des GEM, denen entsprechende Inhalte zugeordnet werden. Da die veröffentlichten Studien keine stringente Struktur besitzen, ist diese Einteilung als Orientierung zu verstehen, die nicht bindend im Sinne einer GEM-Vorgabe ist. Je nach Schwerpunkt der Berichte ist eine andere Gliederung zu finden. Die Forschungsfragen als übergeordnetes Leitmotiv bilden eine separierende Klammer. Bei der Präsentation und Analyse der folgenden Ergebnisse steht letztlich nicht die Aktualität im Vordergrund, sondern Inhalt und Form sowie deren Entwicklung.

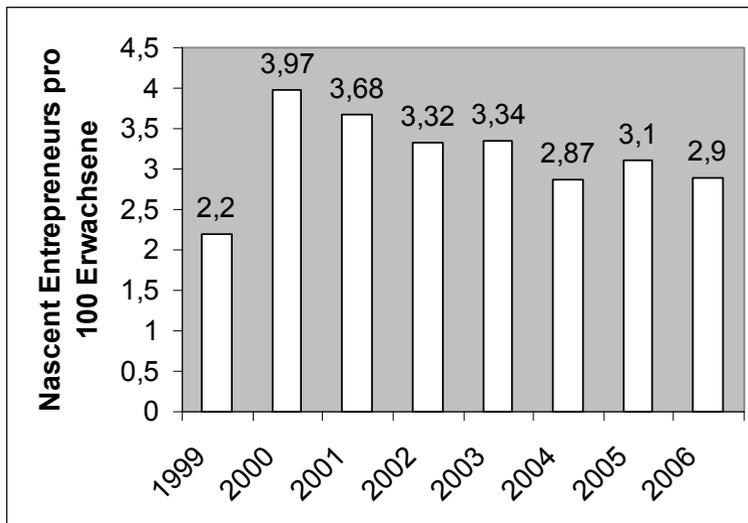
6.3.6.2 Erste Forschungsfrage (Das Niveau der Gründungsaktivität)

Ausgehend von der ersten Forschungsfrage, steht bei der Analyse der Ergebnisse zuerst die Gründungsaktivität im Zentrum der Betrachtung. In denselben Kontext gehören die im vorangegangenen Kapitel diskutierten Ergebnisse im Bereich der Gründungsstatistik für Deutschland. Beim GEM liegt der Schwerpunkt auf der Untersuchung der Rate der Nascent Entrepreneurs, deren Erfassung mitunter seine Einzigartigkeit ausmacht. Sie ist die einzige internationale Abschätzung von potenziellen bzw. angehenden Gründern, die in der Vorbereitung ihrer Selbst-

ständigkeit aktiv sind.⁹⁵ Andere amtliche oder auf amtlichen Statistiken basierende Abschätzungen erfassen nur bereits am Geschäftsverkehr teilnehmende bzw. durch spezifische Rechtsakte bereits registrierte Unternehmer.⁹⁶

Entsprechend der Detaillierung und Differenzierung der Definition im Rahmen unternehmerischer Aktivität hat sich das Analyseschema sukzessive verändert. 1999, im ersten offiziellen Jahr des GEM, standen die Nascent Entrepreneurs im Mittelpunkt der Analyse. Eine Unterteilung der Quote erfolgte durch einen gesonderten Ausweis der Anstrengungen mit Arbeitgeberunterstützung sowie des Anteils der Befragten, die ein besonders starkes Wachstum in Form von Arbeitsplatzschaffung angaben (Sternberg u.a., 2000a, S. 8).

Abb. 6.11: Ergebnisse der Bevölkerungsbefragung von 1999–2006 (Nascent Entrepreneurs) für Deutschland



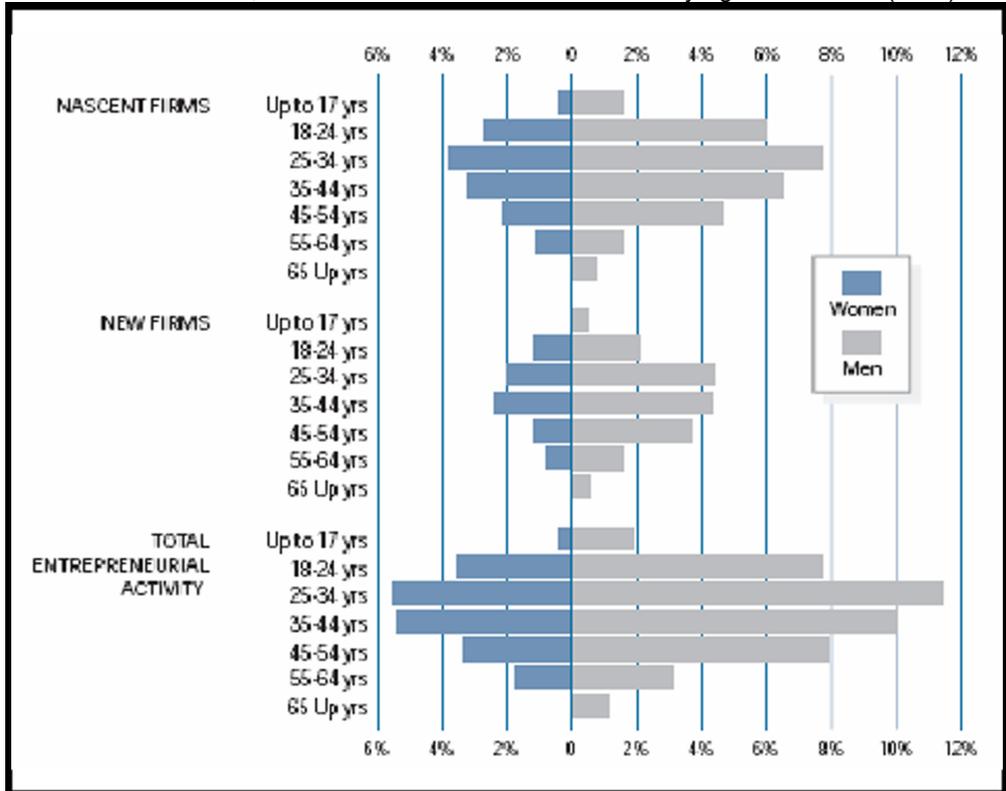
Quelle: Sternberg u.a., 2004, S. 13, ergänzt.

⁹⁵ Bei der Erhebung für den Bericht des Jahres 2006 wurde erstmalig in einigen Teilnehmerländern eine Nachbefragung bei den als Nascent Entrepreneurs identifizierten Personen der Stichprobe des Jahres 2005 durchgeführt (vgl. Sternberg u.a., 2007, S. 10 und S. 30ff.). Diese methodische Neuerung ist zu begrüßen, da sie einen Abgleich zwischen den im Vorjahr erhobenen Gründungsrate (Nascent Entrepreneurship) und der darauf beruhenden tatsächlichen Gründungsrate ermöglicht.

⁹⁶ Vgl. die Angaben zur Erfassung im Rahmen der amtlichen Statistik und der darauf aufbauenden Studien in Deutschland.

Die Quote der Nascent Entrepreneurs in Deutschland wurde 1999 im GEM auf nur 2,2% geschätzt, womit bei einer Spannweite von 1,4% (Finnland) bis 8,4% (USA) der sechste Platz im Ranking des GEM belegt wurde (Sternberg u.a., 2000a, S. 9). In den folgenden Jahren bewegte sich die Quote zwischen 3 und 4%. Der kontinuierliche Abstieg des Anteils ab 2000 schien in 2003 aufgehhalten. Er reduzierte sich dann aber erneut und blieb in den beiden folgenden Jahren auf diesem niedrigen Niveau (vgl. Abb. 6.11).

Abb. 6.12: Nascent, new firms and TEA Prevalence Rates by Age and Gender (2000)



Quelle: Reynolds u.a., 2000, S. 9.

Nachdem bereits im ersten Jahr der Analyse die oben beschriebene Unterteilung vorgenommen worden war, folgten im Jahr 2000 die Erweiterung der Analyse um Young Entrepreneurs sowie ein Vergleich beider Gruppen. Mit der Erweiterung erfolgte auch die Einführung des TEA-Index (Total Entrepreneurial Activity), der im Laufe der Zeit die Quote der Nascent Entrepreneurs als die im Vordergrund

stehende Größe ablöste. Der TEA-Index addiert die beiden Maßzahlen der Nascent und der Young Entrepreneurs und erfasst somit die gesamte unternehmerische Aktivität im unmittelbaren Gründungsbereich sowohl vor als auch nach dem Akt der Gründung. Abb. 6.12 zeigt einen Überblick über die Ergebnisse der beiden Formen des Entrepreneurship und der TEA-Rate, gegliedert nach Alter und Geschlecht. Dabei finden sich in den Zeilen der Graphik die prozentualen Anteile der einzelnen Altersklassen (yrs = years) der Gründer/innen.

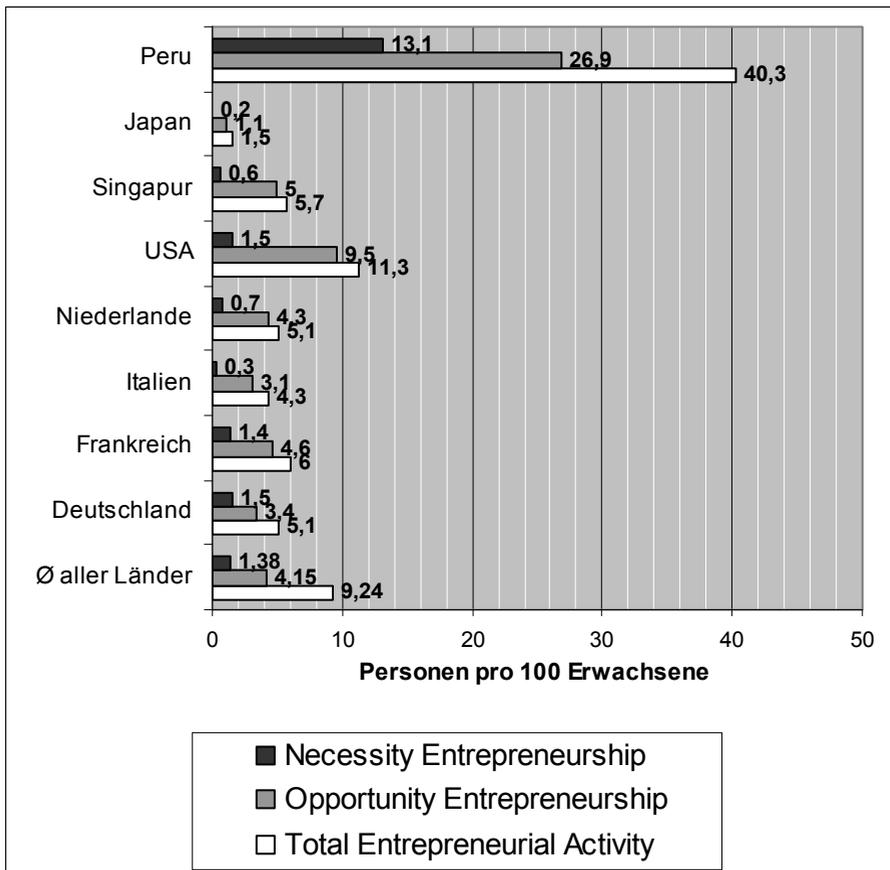
Die beiden Merkmale Alter und Geschlecht werden in jedem der Reports angesprochen, wobei die Darstellung in Abhängigkeit von dem Schwerpunkt der Analyse des entsprechenden Jahres variiert. Vielfach erfolgt eine kombinierte Gegenüberstellung der demographischen Merkmale mit der unternehmerischen Aktivität. In einigen Ausgaben finden sich auch Abbildungen, die die Merkmale in Abhängigkeit von der unternehmerischen Aktivität für die einzelnen Länder oder Ländergruppen darstellen.

Die geringe Frauenquote wird in allen Reports thematisiert. Es finden sich keine Ausnahmen, bei denen die Entrepreneurship-Rate der Frauen höher ist als die der Männer. Im Allgemeinen sind es wenigstens doppelt so viele Männer, die als aktive Entrepreneure gezählt werden. Ein ebenso beständiges Muster zeigt sich bei der Altersstruktur. Die stärkste Kategorie ist die der 25–34-jährigen. Nach dieser Altersgruppe zeigt sich ein stetiger Rückgang unternehmerischer Aktivität (vgl. Acs u.a., 2005, S. 26ff.).

Ab der Ausgabe von 2001 findet sich entsprechend der Begriffserweiterung auch eine gesonderte Analyse von Necessity und Opportunity Entrepreneurship, die im Folgenden einen großen Raum im Rahmen der Ergebnispräsentation einnimmt. In den beiden vorangegangenen Reports war das Niveau der unternehmerischen Aktivität die Grundlage der Gruppeneinteilung der Länder. Diese Gruppen wurden hinsichtlich aller relevanten Merkmale (bei denen Unterschiede feststellbar waren) untersucht und vorgestellt. Ab diesem Zeitpunkt wird vielfach die Unterscheidung von Opportunity und Necessity genutzt, um Gruppenunterschiede zu verdeutlichen. Erst im Jahr 2004 wird diese, als die im Zentrum der Analyse stehende Differenzierung, durch das Einkommen bzw. den Entwicklungsgrad in den Ländern abgelöst. Im Executive Report 2004 werden die teilnehmenden Länder ausgehend vom BIP pro Kopf in Gruppen mit hohem, mittlerem und niedrigem Einkommen eingeteilt (vgl. Acs u.a., 2005, S. 26ff.). Da diese Unterteilung auf Basis der Teilnehmerländer getroffen wurde, verändert sich das Analyseschema im Folgejahr. Die Klassifizierung berechnet sich dort auf Grundlage aller Länder der Welt, um einen umfassenden Vergleich zu liefern.⁹⁷

⁹⁷ Eine Clusteranalyse trennt die Gruppe mit mittlerem Einkommen und großem Wachstum von der mit hohem Einkommen und geringem Wachstum. Zu weiteren Ausführungen vgl. Minniti u.a. (2006, S. 14ff.).

Abb. 6.13: Alternative Gründungsquoten in ausgesuchten GEM-Ländern (2004)



Quelle: EIM-Datenbank.⁹⁸

Die aufgedeckten Muster zeigen, dass in den meisten Entwicklungsländern der große Umfang der Gründungsaktivität vor allem auf die Ausprägung Necessity Entrepreneurship zurückzuführen ist. Ein Großteil der entwickelten Länder zeichnet sich durch niedrige Quoten (in relativen und/oder absoluten Zahlen) in diesem Bereich aus (Reynolds u.a., 2004, S. 30ff.).

⁹⁸ Das EIM, 1930 gegründet als Economic Institute for Small and Mediumsized Enterprises, stellt unter http://www.eim.net/GEM_Int/ ausgewählte Indizes des GEM-Datensatzes zur Verfügung.

Die Erweiterung der Analyse im Jahr 2003 bezieht auch bestehende Unternehmen mit ein, die unternehmerisch im Sinne der Definition tätig sind. Mit dieser neuen Dimension von Entrepreneurship wird versucht, ein noch vollständigeres Bild der Verteilung unternehmerischer Aktivitäten über die Länder hinweg zu zeichnen. Im Jahr 2004 ist dieser Ansatz nicht mehr zu finden, was eine deutlichere Ausrichtung der Analyse auf den Gründungssektor verstärkt.

Die Jahre 2005 und 2006 relativieren diese Ausrichtung wieder. Durch die explizite Erhebung von Eigentümerunternehmern, die bereits länger als 42 Monate aktiv tätig sind, wird erneut einem holistischen Ansatz der Vorzug gegeben.⁹⁹ Es wird darauf verwiesen, dass ebenfalls bestehende Unternehmen innovativ, wettbewerbsfähig und wachstumsorientiert sein können. Die befragten Personen dieser Unternehmen sind in die Betrachtung von Entrepreneurship zu integrieren, um eine umfassende Analyse entlang des unternehmerischen Prozesses zu gewährleisten (vgl. Minniti u.a., 2006, S. 12 sowie Bosma und Harding, 2007, S. 14).

Auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten mit dem 2003 vorgestellten und im Folgejahr wieder verworfenen Index des Firm Entrepreneurship wird nicht eingegangen. Bei diesem ersten Ansatz wurden nur innovative und wachstumsorientierte Unternehmen zu der entsprechenden Rate hinzugezählt, während bei der Zählung der Jahre 2005 und 2006 alle etablierten Unternehmer zusammengefasst sind. Eine Qualifizierung hinsichtlich Innovationsgrad, Wachstumserwartung und sektoraler Verteilung findet schließlich für beide Indizes, Early-stage Entrepreneurial Activity und Established Business Ownership, statt (vgl. Minniti u.a., 2006, S. 24ff. sowie Bosma und Harding, 2007, S. 19ff.).

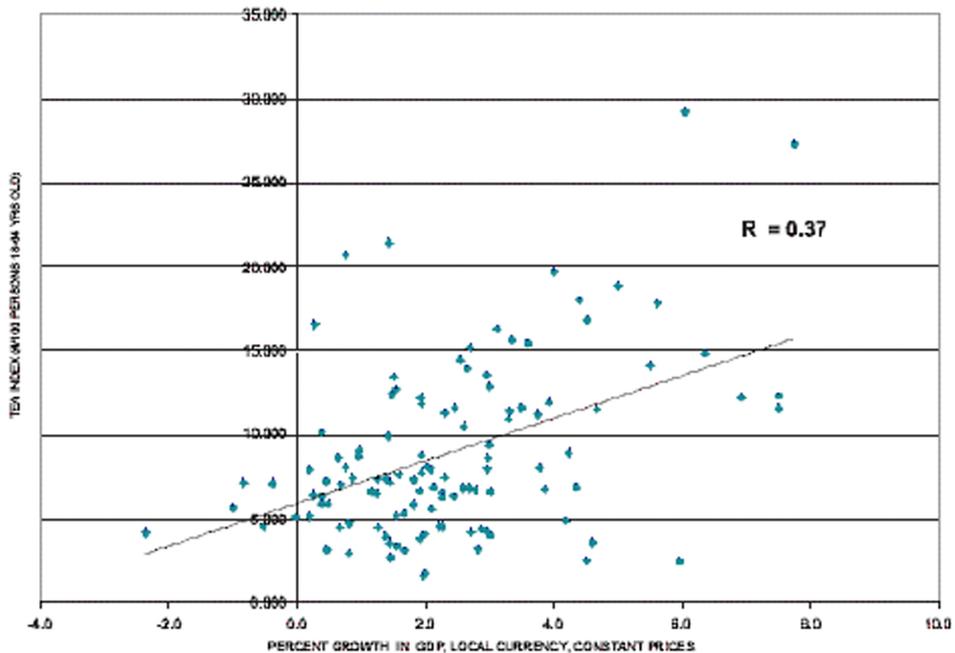
6.3.6.3 Zweite Forschungsfrage (Der Einfluss von Entrepreneurship auf Wachstum und Wohlstand)

Die zweite Forschungsfrage beleuchtet Entrepreneurship in seinem Zusammenhang mit Wachstum und Wohlstand eines Landes. Dazu werden, wie im Modell erörtert, vor allem die beiden Größen BIP und Beschäftigung herangezogen. Bei der Klärung der Einflüsse werden in den einzelnen Jahren leicht differierende Ansätze verfolgt. 1999 begnügte man sich mit einer Gegenüberstellung der für das laufende Jahr erfassten Gründungsdaten eines jeden Landes mit dem Wachstum des BIP im vorangegangenen Jahr sowie der Beschäftigungsrate im Januar desselben Jahres. Für beide Größen wird ein positiver Zusammenhang erkannt, ohne allerdings auf die Ursache-Wirkungsbeziehungen und den Zeithorizont einzugehen, der über die gewählten Variablen zum Ausdruck kommt (Reynolds u.a., 1999, S. 16ff.).

⁹⁹ Zur genauen Definition der Gruppe dieser „Established Business Owner“ siehe Kapitel 6.3.4.

Zuerst soll das BIP näher betrachtet werden. Die Beziehung zwischen Entrepreneurship und Wachstum in Form der BIP-Wachstumsraten wird für die folgenden drei Jahre nachgewiesen. Dabei werden zum einen Sonderfälle ausgegrenzt und zum anderen der Schwerpunkt auf Entrepreneurship als Ursache verlagert, indem der Vergleich mit den hochgerechneten BIP-Größen der Folgejahre vorgestellt wird.¹⁰⁰ Als alternative Quelle des Wachstums werden Import und Export aufgezeigt.

Abb. 6.14: TEA und Wachstum (2003)



Quelle: Reynolds u.a., 2004, S. 20.

¹⁰⁰ Im Jahr 2000 wird der Zusammenhang zum Wirtschaftswachstum des vorherigen Jahres (1999) und zur geschätzten Größe des Wachstums desselben Jahres nachgewiesen (Reynolds u.a., 2000, S. 11ff.). Für das Jahr 2001 wird die Darstellung um die Hochrechnung des Folgejahres ausgeweitet und der stärkste Zusammenhang zwischen Necessity Entrepreneurship und der Hochrechnung für 2002 (Folgejahr) festgestellt. Im Jahr 2002 werden die unterschiedlichen Zeithorizonte verglichen und zwischen der TEA-Rate eines Jahres und dem Wachstum nach 2 Jahren die größte Korrelation errechnet.

Bei Ländern mit einem hohen grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr, wie Hong Kong oder Singapur, reflektiert das Wirtschaftswachstum in starkem Maße diese Handelsbeziehungen und ersetzt bis zu einem gewissen Grad die unternehmerischen Anstrengungen im Inland (vgl. Reynolds u.a., 2001, S. 12ff. und Reynolds u.a., 2002, S. 23ff.). Die Abb. 6.14 zeigt beispielhaft den vorgestellten Zusammenhang aus dem Jahr 2003 für die TEA-Quote und das BIP-Wachstum der Länder bei einem zeitlichen Abstand des Wirtschaftswachstums von einem Jahr (Korrelationskoeffizient $R = 0,37$). Dieser Abstand wird gewählt, da er die größtmögliche Anzahl an Ländern in Bezug auf die GEM-Beteiligung integriert. Für die Spanne von zwei oder auch drei Jahren wird ein ähnliches Ergebnis erzielt (Reynolds u.a., 2004, S. 19ff).

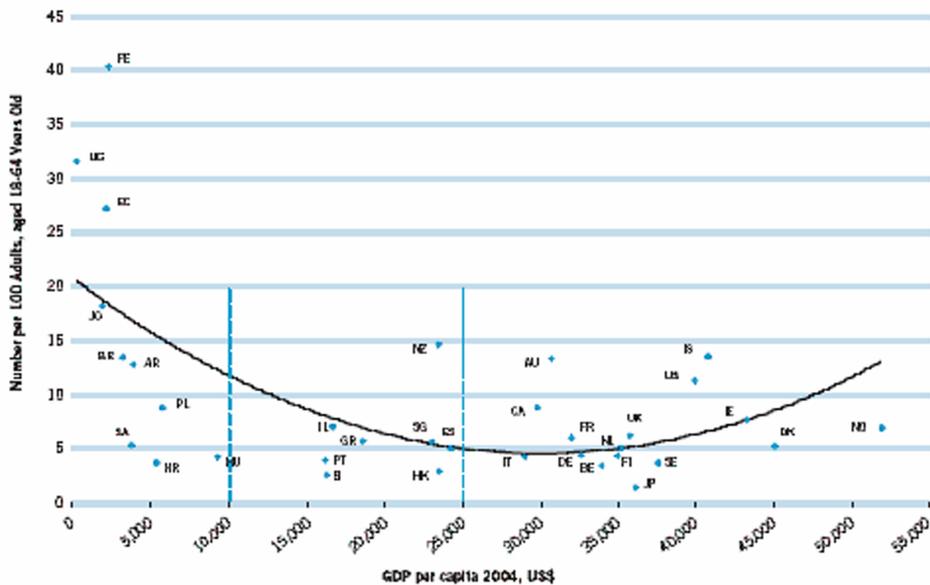
Es folgt der Hinweis, dass damit nicht bekundet werden soll, unternehmerische Aktivität sei die alleinige Quelle wirtschaftlichen Wachstums. Änderungen in der Wirtschaftsstruktur und in den Marktprozessen, die zu wirtschaftlichem Wachstum führen, sind allerdings einfacher zu erreichen, wenn ein aktiver Gründungssektor eine solche Implementierung unterstützen kann (vgl. Reynolds u.a., 2002, S. 24). Des Weiteren wird der Zusammenhang für Necessity Entrepreneurship vor allem auf ärmere Länder bezogen. Da arme Länder ein stärkeres Wirtschaftswachstum aufweisen und in diesen eine hohe Rate an Gründungen aus Mangel an einer besseren Erwerbsalternative vorliegt, wird ein Zusammenhang zwischen Necessity Entrepreneurship und Wachstum unterstellt (Reynolds u.a., 2004, S. 20).

Der Report von 2000 vergleicht den Erklärungsbeitrag des TEA-Index mit den Indizes des GCR, WCY und dem Index of Economic Freedom bzgl. des wirtschaftlichen Wachstums der Länder. Dieser ist in allen Fällen niedriger als der des GEM-Maßes (Reynolds u.a., 2000, S. 14). Mit diesem Vergleich soll die Qualität der eigenen Maßzahl unterstrichen werden.

Im Jahr 2004 wird ein neuer Vergleich vorgestellt, der eine vertiefte Einsicht in die betrachteten Beziehungen verspricht, die dort als „virtuous circle“ bezeichnet werden. Der Report stellt einen u-förmigen Zusammenhang zwischen dem Sozialprodukt (pro Kopf) eines Landes und der TEA-Rate (Y-Achse) her.

Der TEA-Index fällt bis zu einem Einkommen von ca. 30.000 US\$ und steigt ab dort langsam wieder an (vgl. Abb. 6.15). Eine Übereinkunft besteht darin, dass man Entrepreneurship einen Großteil an Wettbewerb und Innovation in der Wirtschaft zurechnet. Um genauere Aussagen über die Struktur und Natur dieser Verflechtung machen zu können, wird weiterhin auf kommende Jahre verwiesen, bis genügend Daten gesammelt sind, um entsprechende Vergleiche aufstellen und analysieren zu können (Acs u.a., 2005, S. 38).

Abb. 6.15: National Income and Fitted Parabolic Trend (2004)



Quelle: Acs u.a., 2005, S. 38.¹⁰¹

Im Folgejahr rückt der Vergleich zwischen Entrepreneurship-Raten und BIP in den Hintergrund, bevor im Rahmen der Ergebnispräsentation 2006 die systematische Beziehung zum BIP des Executive Report aus dem Jahr 2004 für Early-stage Entrepreneurial Activity repliziert wird. Dabei wird ausdrücklich darauf verwiesen, dass hieraus kein spezifischer kausaler Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und wirtschaftlichem Wachstum abgeleitet werden kann (vgl. Bosma und Harding, 2007, S. 12ff.).

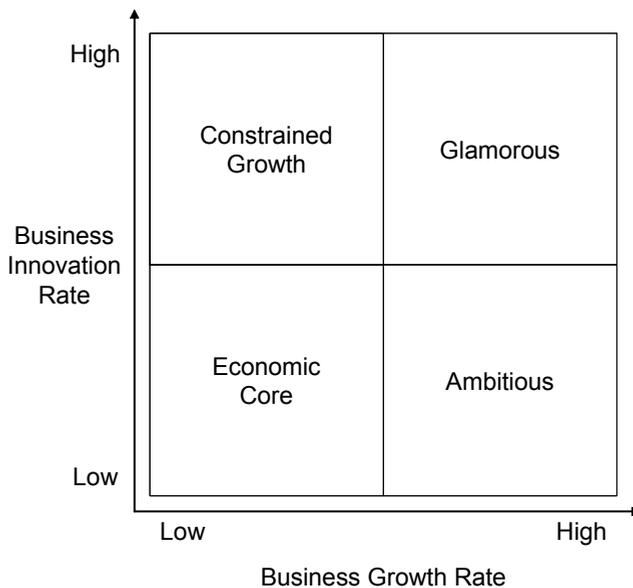
Der zweite Wachstumsindikator in Form der Beschäftigungsquoten wurde vor allem durch die Studie von Birch in das Zentrum des Interesses gerückt. Er fand heraus, dass über 80% der netto neu geschaffenen Arbeitsplätze in den achtziger Jahren in den USA von kleinen Unternehmen hervorgebracht wurden (Birch, 1987, S. 95ff.). Trotz der dieser Studie bescheinigten Mängel war sie der Auslöser für die Thematisierung der Arbeitsplatzschaffung durch kleine Unternehmen und Gründungen (vgl. Davidsson, 2005, S. 159ff.).

Im Global Entrepreneurship Monitor wird auf die Beschäftigungsentwicklung der Länder in den Jahren nach 1999 weniger eingegangen. Der Blick wird immer

¹⁰¹ Die beiden senkrechten Linien unterteilen die im Report genutzten Einkommensklassen. Zur genaueren Verortung der einzelnen Länder in diesem Schema siehe Acs u.a. (2005, S. 39).

stärker auf die Frage nach der erwarteten Beschäftigungslage in fünf Jahren, die im Rahmen der Bevölkerungsbefragung gestellt wird, gelenkt (vgl. Abb. 6.9). Mit dieser Frage wird in Folge ein Großteil der Beweisführung bzgl. der Arbeitsplatzschaffung durch Entrepreneurship bestritten. Durch die gesonderte Untersuchung der Spitzengruppe (Schaffung von 15/20 Arbeitsplätzen oder mehr), sollen mögliche „high growth/high potential“-Gründungen erkannt und mit besonderem Interesse bedacht werden.¹⁰²

Abb. 6.16: Dynamic Capitalism Typology nach Kirchoff



Quelle: Kirchoff, 1994, S.69.

Diese 3 bis 5% aller Neugründungen finden sich in der Typologie Kirchoffs am Ende der Abszisse in der Kategorie der „glamourösen“, und der „ambitionierten/ehrgeizigen“ Firmen (vgl. Abb. 6.16). Sie weisen, im Gegensatz zum „Economic Core“, sowohl bei der Wachstumsrate als auch bei der Innovationsrate

¹⁰² Für die Anzahl der wenigstens zu schaffenden Arbeitsplätze, die nötig sind, um zu dieser Gruppe gerechnet zu werden, existiert keine exakte Definition im GEM. 1999, 2002 und 2003 wird diese Größe auf 20, in den Jahren 2000 und 2001 auf nur 15 beziffert. Im Jahr 2004 erscheint sowohl eine Grenze von 11 als auch 20 Arbeitsplätzen, ohne einen konkreten Bezug zu stark wachsenden Unternehmen herzustellen. Im Jahr 2005 wird erneut eine Grenze von 20 Arbeitsplätzen angegeben.

die besten Werte auf.¹⁰³ Ihnen lassen sich bis zu 80% der neu geschaffenen Arbeitsplätze zuschreiben.

Umgekehrt werden der Mehrheit der neuen Unternehmen nur ein oder zwei neue Arbeitsplätze zugeschrieben. Durch diesen überproportionalen Einfluss sind stark wachsende Unternehmen im Fokus politischen Interesses (Autio, 2004, S. 69). Um diese Gruppe noch präziser zu fassen, sind zusätzliche Abgrenzungskriterien hinzugetreten. So werden auch der geplante Export der Güter/Dienstleistungen und das Alter der genutzten Technologie als charakteristische Merkmale ergänzt und abgefragt.

Der Vergleich, der auf diese Weise extrahierten Personen mit den „durchschnittlichen“ Gründern kommt zu keinem eindeutigen Ergebnis. Die unternehmerischen Anstrengungen mit dem größten Potenzial unterscheiden sich von den anderen Formen unternehmerischer Aktivität in der Weise, dass sie auf andere nationale und wirtschaftliche Bedingungen reagieren. Weitere Aussagen können noch nicht getroffen werden (Autio, 2004, S. 72). Eine detailliertere Analyse dieser besonderen Gruppe wird vom GEM-Konsortium erstmals im Jahr 2005 veröffentlicht. Dort findet sich eine intensive Auseinandersetzung mit dieser „Hochleistungsgruppe“.¹⁰⁴ Autio vermerkt im Executive Report 2005 abschließend, dass es in hochentwickelten Ländern sinnvoller scheint, sich um die Förderung der stark wachsenden Unternehmen, d.h. einen „qualitativen“ Aspekt, zu kümmern, als alleinig eine allgemeine Steigerung der Gründungszahlen anzustreben, d.h. einem quantitativen Aspekt nachzueifern (vgl. Autio, 2006, S. 48).

6.3.6.4 Dritte Forschungsfrage (Hemmende und fördernde Faktoren für Entrepreneurship)

6.3.6.4.1 Allgemeines

Den größten Raum bei der Analyse nimmt die Suche nach hemmenden und fördernden Faktoren im Rahmen der dritten Forschungsfrage ein. In Anlehnung an das vorgestellte konzeptionelle Modell werden anfänglich in den Reports die einzelnen Variablen bzw. Variablengruppen der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen analysiert, die den meisten Erklärungsgehalt für die Unterschiede der Länder in der zuvor diskutierten Entrepreneurship-Rate und für

¹⁰³ Kirchhoff subsumiert unter der Unternehmenswachstumsrate alles Wachstum, welches durch schöpferische Zerstörung infolge von Innovationen generiert wird. Zur Bestimmung fließen verschiedene Unternehmenskennzahlen, vor allem aber auch die Beschäftigtenzahlen ein. Bei der schwieriger zu messenden Innovationsrate ist beispielsweise eine Zählung von Patenten oder neuen Produkten möglich. Sie ist eine individuelle, vom Unternehmer stark beeinflussbare Größe (vgl. Kirchhoff, 1994, S. 68ff.).

¹⁰⁴ Siehe hierzu Global Entrepreneurship Monitor – 2005 Report on High-Expectation Entrepreneurship (Autio, 2005).

die, dem konzeptionellen Modell folgend, sich daraus ergebenden Wachstumsraten liefern. In späteren Jahren entstehen immer mehr abgegrenzte Themenbereiche, die sich in ihren Ausführungen von der Gesamtbetrachtung des ursprünglichen Modells entfernen und nur noch Ausschnitte bzw. einzelne Komponenten der Rahmenbedingungen detaillieren.

Tab. 6.3 zeigt die Rangplätze der Länder für die einzelnen Rahmenbedingungen in der Auswertung des Jahres 2004. Wie in der Auflistung zu sehen, belegt Deutschland bei den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen den 10. Rang. Trotz dieser relativ guten Platzierung bzgl. der Voraussetzungen für unternehmerische Aktivität, wird bei den Indizes zum Entrepreneurship nur der 19. (Nascent Entrepreneurs) bzw. 24. Rang (TEA) erreicht (vgl. Sternberg u.a., 2005, S. 6). Für folgende Rahmenbedingungen (Indizes), die sich in der Tabelle in den einzelnen Spalten wieder finden, werden Rangplätze vergeben:

- A: Öffentliche Förderinfrastruktur,
- B: Politik 1: Priorität und Engagement,
- C: Schutz geistigen Eigentums (Patente, etc.),
- D: Wissens- und Technologietransfer,
- E: Physische Infrastruktur,
- F: Finanzierung,
- G: Marktoffenheit 2: Markteintrittsbarrieren,
- H: Marktoffenheit 1: Marktveränderung,
- I: Gesellschaftliche Werte und Normen (Kultur),
- J: Politik 2: Regulierung, Steuern,
- K: Gründungsbezogene Ausbildung 2: außerschulisch,
- L: Berater und Zulieferer für neue Unternehmen,
- M: Gründungsbezogene Ausbildung 1: Schule.

Die sich anschließenden Abschnitte stellen Themenschwerpunkte vor, wie sie in mehreren Ausgaben des GEM, als separater Aufsatz oder als untergeordneter Beitrag eines Kapitels, auftauchen und sich kontinuierlich entwickelt haben. Hier werden die relevanten Ergebnisse des GEM in einer knappen Darstellung zusammenfassend präsentiert, ohne auf die einzelnen Rahmenbedingungen direkt Bezug zu nehmen. Diese bilden allerdings die Erfassungsgrundlage der folgenden Ausführungen.

Tab. 6.3: Rangplätze der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich (2004)¹⁰⁵

USA	1	4	8	3	1	3	1	2	8	2	4	3	1	3	USA	5
China	2	7	6	14	2	6	7	1	2	1	3	1	2	2	China	2
Singapur	3	2	1	1	3	1	4	18	15	10	2	2	4	1	Singapur	8
Finnland	4	6	4	4	6	4	6	5	17	20	6	12	6	7	Finnland	4
Kanada	5	10	10	5	5	5	2	3	30	8	10	21	13	4	Kanada	10
Irland	6	3	5	11	4	27	9	6	23	6	5	7	5	15	Irland	15
Island	7	15	13	13	9	2	15	9	7	3	1	5	21	14	Island	1
Neuseeland	8	11	19	6	16	12	5	8	21	7	9	15	10	12	Neuseeland	6
Australien	9	12	17	2	15	10	10	4	27	9	11	16	8	11	Australien	9
Deutschland	10	1	7	7	8	8	13	15	16	16	17	18	19	24	Deutschland	23
Niederlande	11	13	18	10	21	11	8	7	12	18	14	23	12	5	Niederlande	20
Israel	12	18	22	22	7	18	3	22	10	4	21	6	3	19	Israel	24
Norwegen	13	8	23	8	12	9	23	12	29	14	13	19	7	6	Norwegen	3
Dänemark	14	9	11	9	18	13	14	14	26	22	7	26	14	8	Dänemark	7
Spanien	15	5	9	17	14	16	17	13	28	13	8	14	16	22	Spanien	14
Belgien	16	17	12	12	10	14	11	10	22	25	26	10	11	21	Belgien	12
Jordanien	17	20	14	15	17	7	24	16	13	23	12	29	9	25	Jordanien	19
Uganda	18	21	21	28	25	22	25	17	18	5	15	8	24	10	Uganda	13
Griechenland	19	26	25	25	11	15	12	11	19	11	19	27	18	23	Griechenland	25
Slowenien	20	16	20	18	24	20	22	23	6	27	28	11	23	9	Slowenien	11
Südafrika	21	22	3	16	22	21	19	25	25	15	16	20	25	18	Südafrika	22
Ungarn	22	25	27	21	19	25	16	26	5	21	22	4	20	20	Ungarn	28
Polen	23	24	16	24	26	29	29	21	9	17	24	13	17	13	Polen	16
Japan	24	19	2	19	13	23	18	27	1	29	23	30	30	29	Japan	30
Argentinien	25	29	30	29	29	17	27	20	4	12	29	9	15	17	Argentinien	17
Portugal	26	14	15	20	20	19	21	19	20	30	18	24	22	28	Portugal	18
Kroatien	27	23	24	23	23	24	20	28	3	28	25	17	28	16	Kroatien	21
Brasilien	28	27	28	27	27	26	26	29	11	19	30	28	27	30	Brasilien	26
Peru	29	28	26	30	30	28	28	24	14	26	27	25	29	26	Peru	27
Ecuador	30	30	29	26	28	30	30	30	24	24	20	22	26	27	Ecuador	29
	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲		▲
Gesamtrang	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M		Unterstützung für Gründungen von Frauen	
	Rahmenbedingungen (Indizes)															

Quelle: Sternberg u.a., 2005, S. 55.

¹⁰⁵ Die Rangplätze basieren auf der Bewertung gründungsbezogener Rahmenbedingungen in 30 GEM-Ländern. Die im internationalen Vergleich beste Bewertung entspricht dem ersten Rangplatz. Der Gesamtrang ergibt sich aus dem ungewichteten Mittelwert aller Rangplätze in dem jeweiligen Land.

6.3.6.4.2 Chancen und Potenziale

Die Mediatorvariablen Chancen, ausgedrückt durch Perzeption und Existenz, sowie Potenziale, in Form von Fähigkeit und Motivation, werden nur in den ersten drei Jahren des GEM direkt angesprochen. Im ersten Jahr zeigen die Ergebnisse einen signifikanten Zusammenhang zwischen den beiden Variablen und unternehmerischer Aktivität (Reynolds u.a., 1999, S. 19ff.). Je besser die Einschätzung der Chancen und der eigenen Fähigkeiten, je größer die Motivation zur Gründung, desto häufiger wird diese auch umgesetzt. Im Jahr 2000 bestätigt sich zwar die Signifikanz für die 10 Länder des Jahres 1999, durch die Erweiterung der Erfassung auf 21 Länder sind die Ergebnisse allerdings nicht mehr eindeutig (Reynolds u.a., 2000, S. 23). Im dritten Global Report wird die sich abzeichnende Diskrepanz durch die unterschiedlichen Mechanismen, die Opportunity und Necessity Entrepreneurship bewegen, erklärt. Annähernd alle aufgezeigten Effekte haben einen starken Bezug zu Opportunity Entrepreneurship. Durch die zunehmende Heterogenität der Länder verwischen die Strukturen jedoch (Reynolds u.a., 2001, S. 22ff.). Wie im Modell aufgezeigt, sind beide Variablenkomplexe das Ergebnis der vorgelagerten Variablenkomplexe. Die im Folgenden vorgestellten gründungsbezogenen Rahmenbedingungen beinhalten demnach einzelne Facetten der Chancen und Potenziale.

6.3.6.4.3 Soziale Normen und kulturelle Werte

Der kulturelle und soziale Kontext weist 1999 im internationalen Vergleich den stärksten positiven Zusammenhang mit der Gründungsquote auf (Sternberg u.a., 2000a, S. 23). In Ländern, in denen Eigeninitiative, Autonomie und Individualismus hohe Werte erreichen, ist ein größeres unternehmerisches Potenzial vorhanden. Einkommensungleichheiten, die unter anderem durch die Anhäufung von Kapital der unternehmerisch Aktiven entstehen können, und deren Billigung sind ein Nährboden für Entrepreneurship. Die Akzeptanz sowohl erfolgreicher als auch erfolgloser unternehmerischer Aktivität gehört ebenso zu den wichtigen Faktoren, die das Gründungspotenzial beeinflussen (Reynolds u.a., 1999, S. 29ff.). Die Analyse des Folgejahres zeigt eine zwar abgeschwächte aber deutlichere Richtung dieser Aussagen (Reynolds u.a., 2000, S. 18 und S. 24). Das Thema wird im Weiteren durch die Entwicklung zweier getrennter Indizes, eines Index zur Repräsentation des sozialen Umfelds („entrepreneurial context“) und eines Index zur Messung der kulturellen Unterstützung, bearbeitet.¹⁰⁶ Bei beiden Indizes entspricht der Einfluss den Erwartungen. Je ausgeprägter der persönliche

¹⁰⁶ Beim Index zum „entrepreneurial context“ wurde gefragt, ob Unternehmer im Bekanntenkreis zu finden sind, Möglichkeiten für eine Gründung gesehen werden und ob die dafür notwendige Kompetenz vorhanden ist. Beim zweiten Index wurde nach der wahrgenommenen Einstellung im Inland bzgl. der Selbständigkeit als anerkannter beruflicher Alternative, dem Respekt, der erfolgreichen Selbständigen entgegengebracht wird, und der Mediendurchdringung erfolgreichen Unternehmertums gefragt (vgl. Reynolds u.a., 2004, S. 43 und S. 45).

unternehmerische Kontext und je größer die kulturelle Unterstützung, desto wahrscheinlicher ist die unternehmerische Initiative der befragten Person (vgl. Reynolds u.a., 2004, S. 42ff.).

6.3.6.4.4 Strukturelle Rahmenbedingungen

Der Abschnitt strukturelle Rahmenbedingungen soll sowohl die Ergebnisse aus den Bereichen der wirtschaftlichen und politischen Struktur der Länder als auch der Infrastruktur zusammenfassen. Hier werden über die Jahre verteilt vielfältige, teilweise bereits angesprochene Faktoren hinsichtlich ihres Einflusses untersucht. Eine kontinuierliche und graduelle positive Auswirkung auf das Gründungsgeschehen haben der Zugang zu den erforderlichen beratenden Dienstleistungen und die Flexibilität der Arbeitsmärkte (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 22ff.). Gleiches gilt für eine reduzierte Präsenz und Aktivität der Regierung sowie geringere steuerliche Belastungen (vgl. Reynolds u.a., 2002, S. 17ff.). Aufgeteilt in „background“ und „intermediate conditions“, bezogen auf die Beeinflussbarkeit (d.h. nur langfristig bzw. mittelfristig beeinflussbar), treten weitere Aspekte hinzu. Mit steigenden Kosten zur Registrierung und behördlichen Abwicklung einer Gründung in einem Land sinkt vor allem die Rate der Opportunity-Gründer. Eine Reduktion der Rate der Necessity-Gründungen ergibt sich bei verstärkter Integration in die Weltwirtschaft und bei einem, bezogen auf die Beschäftigungszahlen großen Dienstleistungssektor (vgl. Reynolds u.a., 2001, S. 19ff.).

6.3.6.4.5 Finanzierung

Der Bereich der Finanzierung tritt im ersten GEM nur in Form des persönlichen finanziellen Supports in Erscheinung, dem kein stärkerer Zusammenhang mit unternehmerischer Aktivität zugesprochen wird (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 14). Ein Jahr später wird ein konsistenteres Ergebnis präsentiert, bei dem der Anstieg unternehmerischer Aktivität auch mit einem verbesserten Zugang sowohl zu Venture Capital als auch zu informellem Beteiligungskapital in Verbindung zu bringen ist. Des Weiteren folgt eine Diskussion über die Nutzung des klassischen Eigenkapitals und die Herkunft des informellen Kapitals (vgl. Reynolds u.a., 2000, S. 24ff.).

Bevor das Thema im Jahr 2004 aus dem Global Report verschwindet und ein eigens hierfür konzipierter Report veröffentlicht wird, widmen sich die vorausgehenden Reports eingehend der Finanzierung des Entrepreneurship-Sektors, indem sie die Ergebnisse in Sonderbeiträgen zusammenfassen. Dabei wird in erster Linie thematisiert, dass in allen Ländern das informelle Kapital, bereitgestellt durch Freunde, Verwandte, Kollegen und nicht zuletzt durch die Gründer selbst, den Anteil des klassischen Venture Capital bei weitem übersteigt. So werden z.B. weniger als 38 von 100.000 Unternehmen angegeben, die Venture

Capital erhalten. Dieses bleibt generell den viel versprechenden Firmen vorbehalten, denen „superstar potential“ zugesprochen wird. Diese finden sich in der bereits vorgestellten Typologie Kirchhoffs in der oberen rechten Ecke der „glamourösen“ Firmen (vgl. Bygrave, 2004, S. 57ff.). Das informelle Kapital hingegen fließt in alle Bereiche unternehmerischer Betätigung. Bereits ein Jahr später ist im Executive Report wieder ein Sonderbeitrag zu finden, der sich thematisch vor allem auf das „international year of microcredit“ bezieht. Die bis dahin erlangten Erkenntnisse werden zusammengefasst und wiederum wird die zentrale Bedeutung der informellen Finanzierung unterstrichen (vgl. Bygrave, 2006, S. 49–55).

6.3.6.4.6 Bildung und Ausbildung

In Zusammenhang mit den bereits angesprochenen Fragen der Chancen und Potenziale der Unternehmer ist die nähere Betrachtung des Bildungsniveaus ein logischer Schritt. Der erste Versuch, hier signifikante Muster aufzudecken, verzeichnet lediglich einen bescheidenen Zusammenhang zwischen einem „postsekundären“ Abschluss und der Gründungsrate, wobei nicht alle dargestellten Auffälligkeiten erklärt werden können (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 26ff.).¹⁰⁷ Im Jahr 2001 werden Männer und Frauen gegenübergestellt. Dabei steigt die Gründungswahrscheinlichkeit bei Frauen mit steigendem Bildungsniveau, während bei Männern der Bildungsstand unabhängiger davon zu sein scheint, ob eine Gründung stattfindet. Darüber hinaus werden verschiedene Vergleiche angestellt, um über erklärbare und konsistente Beziehungen zu spekulieren (vgl. Reynolds u.a., 2001, S. 16ff.).¹⁰⁸ Das Jahr 2004, in dem die Ergebnisse auf das Einkommensniveau bezogen werden, beginnt mit folgender einleitender Aussage, die ebenfalls die Ergebnisse widerspiegelt (Acs u.a., 2005, S. 28ff.):

„The relationship between education and entrepreneurial activity is not clear and is very much country-specific.“

Der Anteil der Gründer mit sekundärem Abschluss ist über alle drei Einkommenskategorien gleich. Der Anteil weniger gebildet unternehmerisch Aktiver reduziert sich mit steigendem Einkommensniveau, während sich der Anteil derjeniger mit postsekundärem Bildungsgrad mit sinkendem Einkommen reduziert. Diese Feststellung wird mit der Art der Gründungen interpretiert und erklärt. Je höher das Bildungsniveau, desto eher sind opportunity-basierte Gründungsanstrengungen zu finden. Bei niedrigem Bildungsstand überwiegen Necessity-Gründungen. Entsprechend der Einteilung der Länder in die Lohnkategorien

¹⁰⁷ Dieses Ergebnis wird ebenfalls im Report des Jahres 2000 bestätigt.

¹⁰⁸ Opportunity und Necessity Gründungen werden gegenübergestellt, Wirtschaftsbereiche werden verglichen und bei Angabe unterschiedlicher Wachstumserwartungen werden erkennbare Muster vermutet.

dominieren unterschiedliche Bildungsstände. Auf den dazwischenliegenden Bildungsebenen wird unabhängig von der allgemeinen Lohnsituation eher eine Anstellung angestrebt und die Gründungsquote für diesen Sektor bleibt konstant (Acs u.a., 2005, S. 28ff.). Für 2005 wird der Schwerpunkt des Vergleichs unternehmerischer Aktivität auf die Unterscheidung zwischen „early-stage“ und „established“ verlagert. So bildet die Gruppe der Länder mit hohem Einkommen eine Ausnahme in dem aufgedeckten Muster. Während in den beiden anderen Kategorien mit steigendem Bildungsniveau auch die Anzahl der „etablierten“ Unternehmer steigt, so entspricht in der Klasse der hochentwickelten und reichen Länder die Wahrscheinlichkeit, im niedrigsten Bildungssegment auf etablierte Unternehmer zu treffen, annähernd der im höchsten. Erklärt wird diese Besonderheit mit der Tendenz gut ausgebildeter Individuen in dieser Gruppe, ein High-Tech-Unternehmen zu gründen (vgl. Minniti, 2006, S. 34). Die Feststellung des Jahres 2006, dass es sich um vielfältige Umstände handelt, die zu unternehmerischer Aktivität führen, zeigt erneut die unklaren Zusammenhänge (Bosma und Harding, 2007, S. 23).

6.3.6.4.7 F&E, Technologie und Innovation

Ausgehend von der Feststellung einer positiven Verflechtung zwischen F&E-Transfer und unternehmerischer Aktivität im zweiten Jahr des GEM wurden mehrere Kriterien aus dem Bereich der Informationstechnologie näher betrachtet. Wenn auch nicht immer signifikant, so war doch bei den Investitionen in Telekommunikation, der Verbreitung und Nutzung von Computern sowie der Anzahl der Internet Hosts in einem Land ein positiver Zusammenhang feststellbar. Dabei ist jedoch auch auf die Fragwürdigkeit der Kausalität hinzuweisen (Reynolds u.a., 2000, S. 28ff.). Den größten Raum erlangt das Thema 2001 in einem Special Report „Research and Technological Development and Entrepreneurial Activity: A Closer Look“ in Verbindung mit der bereits diskutierten und in enger Verwandtschaft stehenden Betrachtung des High-Growth-Entrepreneurship. Die Ergebnisse werden in den drei Kategorien Input, Prozess und Output vorgestellt.¹⁰⁹ Auch hier schlagen sich die Vielfalt und die Unterschiedlichkeit der Länder in den einzelnen Indikatoren nieder. Vor allem bei einer Steigerung in den Bereichen Input und Output sowie bei einer Verbesserung der Infrastruktur und dem Schutz geistigen Eigentums kann von einer höheren Entrepreneurship-Rate ausgegangen werden, während eine höhere Rate an High-Tech-Importen mit weniger Entrepreneurship assoziiert wird. Am deutlichsten wird dies für Necessity-Entrepreneurship. Je ausgereifter die Technologie einer Wirtschaft bzw. je umfangreicher die Investitionen in RTD-Prozesse, desto niedriger das Necessity-Entrepreneurship-Niveau (Reynolds u.a., 2001, S. 28ff.). Nachdem Innovation und Technologie im Jahr 2003 als

¹⁰⁹ Unter Input versteht der Report alle Inputfaktoren für die Grundlagenforschung sowie angewandte Forschung. Die Kategorie Prozess bezieht sich auf die Interaktion verschiedener Institutionen mit dem nationalen Innovationssystem. Der Output beschreibt die Ergebnisse der Innovationsprozesse.

Abgrenzungskriterien in den Firm Entrepreneurship Index direkt Eingang fanden, werden diese Aspekte zwei Jahre später erneut sowohl für die Early-stage-Entrepreneurs als auch für die Established Business Owners vorgestellt. Die jungen Entrepreneure haben erwartungsgemäß einen höheren Innovationsgrad und nutzen aktuellere Technologien (Minniti u.a., 2006, S. 24ff.).

6.3.7 Interpretation und Empfehlung

Ein Großteil der grundlegenden Interpretation der gewonnenen Daten findet bereits bei der Analyse statt. Die hier aufgeführten Implikationen beziehen sich vor allem auf die Schlussfolgerungen entsprechend dem Aufbau der Reports. Sie bilden die Grundlage für die sich anschließenden Empfehlungen für die Politik. Trotz der bereits im ersten offiziellen GEM-Jahr aufgedeckten großen Unterschiede zwischen den Ländern besteht ein grundlegender und abschließender Teil aller Berichte in der Aufzählung einiger genereller Empfehlungen für die Politik, die bereits angesprochen wurden. Diese Empfehlungen werden damit begründet, dass sich neben den gravierenden Unterschieden auch gemeinsame Muster erkennen lassen, die über die Ländergrenzen hinweg Gültigkeit zu haben scheinen (Reynolds u.a., 1999, S. 39). Diese Muster sollen als Hintergrund dienen, vor dem generelle Vorschläge für die Ausrichtung der Politik formuliert werden.

Es erfolgt eine thematische Kategorisierung, um einen vertieften Einblick in die Entstehung und Entwicklung einzelner Bereiche, für die Empfehlungen ausgesprochen werden, zu erlangen. Zuerst wird die Interpretation zum allgemeinen Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum analysiert, die die Basis der politischen Einflussnahme bildet. Nach einer eingehenden Betrachtung der direkt darauf aufbauenden Empfehlungen werden die möglichen Einflussbereiche der Politik näher erörtert. Aufgrund der ausführlichen Darstellung innerhalb der Reports folgt eine Betrachtung der Bereiche demographische Merkmale, soziale und kulturelle Aspekte, Finanzierung sowie Bildung und Ausbildung.

6.3.7.1 Der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum als Empfehlungsgrundlage

Die ersten Ergebnisse des Jahres 1999 weisen auf einen starken positiven Zusammenhang zwischen Entrepreneurship, gemessen an den Gründungsrate, und Wachstum, in Form der Konjunkturindikatoren, insbesondere der Änderung des BIP, hin. Dieses Gefüge wird zusätzlich durch die Tatsache untermauert, dass es in der Erhebung keine Länder mit hohen Gründungsrate und niedrigen Wachstumsrate gibt. Die gesammelten Daten stützen die Annahme, dass ein Drittel des BIP-Wachstums auf etablierte Unternehmen zurückzuführen ist, ein Drittel auf den Gründungssektor (entrepreneurial sector) und das letzte Drittel auf die Interaktion

dieser beiden Sektoren, Messfehler oder unbekannte Prozesse. Insgesamt gesehen wird eine klare quantitative Differenz zwischen den Ländern in der „high entrepreneurial activity“-Gruppe und denen der „intermediate and low activity“-Gruppe ausgewiesen (Reynolds u.a., 1999, S. 39ff.). Auch im folgenden Report wird auf den aufgedeckten Zusammenhang verwiesen, der die Basis der politischen Initiativen bildet (vgl. Reynolds u.a., 2000, S. 43).

Im Jahr 2001 werden diese signifikanten Unterschiede zwischen den Ländern erneut konstatiert. Allerdings werden ebenso der Facettenreichtum von Entrepreneurship und die komplexe Beziehung zu wirtschaftlichem Wachstum als Folge der divergierenden Ergebnisse herausgestellt. Der Hinweis auf die Beeinflussung durch mehrere nationale Kontextfaktoren ergänzt die Ausführungen (Reynolds u.a., 2001, S. 50).

Das Jahr 2002 weist erste detaillierte Ergebnisse aus. Der Zusammenhang zwischen Wachstum und Entrepreneurship ist besonders groß, vergleicht man die unternehmerische Aktivität mit dem Wachstum des BIP nach zwei Jahren. Exakte Beziehungszusammenhänge sind bislang nicht ermittelt, besonders der stärkere Zusammenhang zwischen Necessity Entrepreneurship und Wachstum ist noch zu klären. Außerdem scheint das Niveau der unternehmerischen Aktivität auf nationaler Ebene die generellen makroökonomischen Bedingungen zu reflektieren. Auf erste Ausnahmen, die den beschriebenen Zusammenhang betreffen, wird hingewiesen. Belgien, Hongkong, die Niederlande und Singapur sind auch ohne größere unternehmerische Aktivitäten zu Wachstum fähig. Abgesehen von Sonderfällen erweisen sich die Rangplätze der Länder als stabil (Reynolds u.a., 2002, S. 37ff.).

Im Report von 2003 kann die Feststellung von 1999, dass es in der Erhebung keine Länder mit hohen Gründungsraten und niedrigen Wachstumsraten gibt, nicht mehr aufrechterhalten werden. Trotzdem bleibt der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum weiterhin signifikant, am stärksten für die Necessity-Gruppe. Die neu geschaffenen Unternehmen scheinen für 2 bis 15% der aktuellen Arbeitsplätze des jeweiligen Landes verantwortlich zu sein (Reynolds u.a., 2004, S. 17ff.).

Um eine bessere Empfehlungsgrundlage zu haben, werden die Länder in zwei grundlegende Kategorien – „arm“ und „reich“ – aufgeteilt, die sich bezüglich der einflussreichsten, positiven Faktoren unterscheiden. Die Gruppe der wohlhabenden Länder umfasst die G7-Staaten, einen Großteil der OECD-Länder sowie Westeuropa. In diesen Ländern wird Opportunity Entrepreneurship als vorherrschend angesehen. In der Gruppe der Länder mit niedrigem Einkommen, hier finden sich vor allem Entwicklungsländer, konstituiert sich fast die Hälfte des Entrepreneurship-Sektors aus „Notgründungen“. Es werden für jede Gruppe jeweils drei Kategorien, unterteilt nach Wichtigkeit, vorgestellt, die sich positiv auf

Entrepreneurship auswirken. Für die wohlhabenden Länder sind dies (Reynolds u.a., 2004, S. 79ff.):

- geringerer Wohlstand bezüglich sozialer und wirtschaftlicher Sicherheit sowie ein positiver persönlicher und unternehmerischer Kontext als wichtigste Faktoren,
- ein junger Arbeitsmarkt, Nettoimmigration, aktuelles Wirtschaftswachstum, persönlicher Wohlstand, längere Arbeitszeiten, ein großer landwirtschaftlicher Sektor, weniger Bürokratie bei Gründung, größere Einkommensungleichheiten, ein hohes Bildungsniveau (post-secondary) und kulturelle Unterstützung für Entrepreneurship,
- mit geringerem Gewicht sind Faktoren zu nennen, wie eine allgemeine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit des Landes in Form von Forschung und Entwicklung, weniger Langzeitarbeitslosigkeit, weniger Steuerung der Regierung bei wirtschaftlicher Aktivität.

Die Faktoren der weniger wohlhabenden Länder werden ebenso in drei Gruppen zusammengefasst:

- am wichtigsten scheinen geringerer Wohlstand, das auszeichnende Merkmal dieser Gruppe, junge Arbeitskräfte und Unterstützung im Rahmen des persönlichen unternehmerischen Kontextes,
- die zweite Gruppe umfasst einen großen landwirtschaftlichen Sektor, weniger wirtschaftliche und soziale Fürsorge durch den Wohlfahrtsstaat, korruptere und ineffizientere Regierungen, die Eigentumsrechte nicht anerkennen, ein geringeres Bildungsniveau (bzgl. secondary und post-secondary), kulturelle Unterstützung für Entrepreneurship,
- mit geringerem Gewicht ist auch hier die allgemeine Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu nennen, reduzierter Umfang der Regierungsaktivitäten innerhalb der Wirtschaft, mehr Bürokratie bei der Umsetzung einer Gründung.

Im Rahmen derselben Betrachtung werden im Jahr 2004 drei Gruppen eingeteilt, wobei zusätzlich der „Innovationsgrad“ zur Differenzierung herangezogen wird. Auf der Unterteilung des Vorjahres aufbauend, wird eine hohe, mittlere und niedrige Einkommensgruppe (mit dem BIP pro Kopf als Differenzierungskriterium) unterschieden. Mit der Betrachtung von Innovation, auch in diesem Bereich, wird ein neuer Aspekt integriert und zugleich das begonnene Interpretationsmuster von 2003 fortgeführt. Allerdings werden Empfehlungen direkt für die einzelnen Gruppen ausgesprochen, nachdem sich der gesamte Report mit einer ausgiebigen Analyse dieser beschäftigt hat. Folgende Implikationen für die Politik werden aufgezeigt (Acs u.a., 2005, S. 42ff.):

- Niedriges Einkommen/keine Innovation
Der KMU-Sektor (bzw. allgemein der unternehmerische Sektor) ist zu stärken, bevor auf „einzelne“ Unternehmen (Gründer) eingegangen wird:
 - Fokus auf generelle Rahmenbedingungen (nicht gründungsbezogen),
 - Reduktion der Necessity-Entrepreneure (wünschenswert) durch:
 - Commitment zu Aus- und Weiterbildung,
 - Schaffung/Optimierung der Bedingungen für Großunternehmen/bestehende Unternehmen zur Stärkung der Wirtschaft und Aufbau internationaler Beziehungen.

- Mittleres Einkommen/Adaption bzw. Übernahme von Innovationen
Es existieren vielfältige Arbeitsmöglichkeiten in bestehenden Unternehmen. Es werden Technologien genutzt, die in anderen Ländern entwickelt wurden. Zur Entwicklung eigener technologischer Innovationen gelten folgende Empfehlungen:
 - Fokus auf gründungsbezogene Rahmenbedingungen allgemein,
 - Bekenntnis zu „unternehmerischer“ Erziehung.

- Hohes Einkommen/Innovation
Ziel ist der Erhalt und der Ausbau der Innovationsrate durch die Überprüfung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen und Fokussierung auf einzelne, zu optimierende Bedingungen, vor allem:
 - Stärkung der Rolle des Hochschulsystems bzgl. Forschung und Entwicklung, Kommerzialisierung von Technologien und wissenschaftlicher Ausbildung,
 - unternehmerische und wissenschaftliche/technologische Kompetenzen sind zusammen auszubilden und/oder zusammenzuführen.

Da die „low income“-Gruppe in der Erfassung des Jahres 2005 nicht vertreten ist, wird für diese Gruppe im Wesentlichen auf die Empfehlungen des Vorjahres verwiesen (Minniti u.a., 2006, S. 44). Für die beiden verbleibenden Kategorien werden, ergänzend zu dem bisherigen Muster, die Empfehlungsbereiche anhand von erfolgreichen Fallbeispielen in einzelnen Ländern diskutiert (Minniti, 2006, S. 40ff.).

Die Gründung von „high growth/high potential“-Unternehmen als Motor des Wachstums stellt für die Betrachtung einen Sonderfall dar. Nachdem im Jahr 2001 allgemein darauf hingewiesen wird, dass die Kommerzialisierung technologischer Entwicklungen zu unterstützen ist, erlangt das Thema der stark wachsenden Unternehmensgründungen, wie bereits ausgeführt, immer mehr Aufmerksamkeit (vgl. unter anderem Reynolds u.a., 2001, S. 51). Nach eingehender Analyse kommt man im GEM 2002 zu folgenden Ergebnissen (Reynolds u.a., 2002, S. 37ff.):

- Nur ca. 7% der Gründungsanstrengungen haben das Potenzial, das Angebot an Gütern oder Dienstleistungen durch neue Märkte zu erweitern. Solch eine Markterweiterung wird zwar von Opportunity Entrepreneurship dominiert, kann aber auch von Necessity Entrepreneurship ausgehen.
- Die unternehmerischen „high potentials“ scheinen von anderen Faktoren beeinflusst zu werden als die typischen Start-ups. Sie sind eher in Ländern mit einem ausgeprägten Sektor für Forschung und Entwicklung zu finden.
- Es kann hilfreich sein, den Unterschied zwischen den „high potential“ Start-ups und den „gewöhnlichen“ Start-ups zu untersuchen.

Der Report 2003 folgert, dass solche Anstrengungen den Versuch darstellen, die bedeutenden Innovationen durchzusetzen. Dieser Prozess unterscheidet sich von der Mehrheit der Gründungen, die lediglich eine Reproduktion oder Umschichtung des Marktes darstellen. Konkrete Empfehlungen für die charakterisierte Gruppe können aber nicht gegeben werden (Reynolds u.a., 2004, S. 81).

6.3.7.2 Die (direkten) Einflussbereiche der Politik auf das Wirtschaftssystem

Die Empfehlungen des Jahres 1999 beginnen mit der Feststellung, dass die Förderung unternehmerischer Selbständigkeit und die Erhöhung der unternehmerischen Dynamik eines Landes integrale Bestandteile der staatlichen Bemühungen zur Stärkung des Wirtschaftswachstums sein sollten. Weiterhin werden staatliche Maßnahmen und Programme der Gründungsförderung in den Vordergrund gestellt. Diese haben einen stärkeren und direkteren Einfluss auf das Gründungsgeschehen als Programme zur Verbesserung der allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Effektivität von Regierungsprogrammen hängt davon ab, ob die Programme sorgfältig koordiniert werden, um bei der anvisierten Zielgruppe die gewünschte Wahrnehmung und Nutzung zu erreichen (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 40).

Das Jahr 2000 ergänzt, dass „incentives“ einem „support“ vorzuziehen sind. Als Muster, die die unternehmerische Aktivität beeinflussen, werden die Präsenz der Regierung in der Wirtschaft, das Steuerniveau, die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes und die Investitionen in Bildung als Bestandteile des Wirtschaftssystems aufgeführt. Daher wird den Regierungen empfohlen, diese Bereiche dahingehend auszurichten, dass sie einer Erhöhung des Niveaus an Entrepreneurship dienlich sind (Reynolds u.a., 2000, S. 45). Um diese Empfehlung zu präzisieren, wird im folgenden Jahr vorgeschlagen, die Balance zwischen sozialer Absicherung und Unabhängigkeit anzustreben (Reynolds u.a., 2001, S. 50). Ebenso wird eine Vereinfachung von, vor allem neuen Regulierungen empfohlen, durch die viele KMU schnell überfordert sind. Im Report 2002 folgt nochmals die allgemeine Formulierung, dass es die Pflicht einer jeden Regierung

sei, sich mit Entrepreneurship zu beschäftigen, sei es zur Förderung oder als Beitrag zum Verständnis des überall vorhandenen Phänomens (Reynolds u.a., 2002, S. 38). Vor allem bei der Anpassung von vier Faktoren wird im Jahr 2003 ein entscheidender Einfluss der Regierung gesehen (Reynolds u.a., 2004, S. 79ff.):

- Reduktion des Umfangs von Regierungsaktivitäten innerhalb der Wirtschaft (Privatisierung, etc.),
- Anpassung der sozialen und wirtschaftlichen Sicherungssysteme des Wohlfahrtsstaates,
- Verringerung der bürokratischen Hemmnisse bei der Gründung eines Unternehmens,
- Eine Optimierung der Funktionsfähigkeit der Regierung wird auf empirischer Ebene nicht mit mehr Entrepreneurship in Verbindung gebracht. Dies wird damit erklärt, dass in entwickelten Ländern wenig Spielraum für eine Optimierung besteht, in weniger entwickelten Ländern die Necessity-Gründungen von der Optimierung unberührt bleiben. Trotzdem wird diese vorgeschlagen, da sie eine Grundlage für Eigentum, Finanzierung, etc. darstellt.

Neben der bereits aufgeführten Verjüngung des Arbeitsmarktes und dem kontrovers dargestellten Einfluss der Ausbildung wird bei folgenden Faktoren der Regierungseinfluss bzw. werden die Handlungsoptionen der Politik als gering eingestuft (Reynolds u.a., 2004, S. 80ff.):

- Reduktion der Langzeitarbeitslosigkeit,
- Ausweitung des Agrarsektors,
- Erhöhung der Einkommensunterschiede.

Der abschließende Kommentar verweist auf die geringe Effektivität der Regierungen bei der Förderung und Unterstützung von Entrepreneurship. Um ein ausgeglichenes Niveau zwischen unternehmerischer Anpassung durch neue Firmen und Stabilität durch etablierte Firmen zu erreichen, ist der Weg über die Regulierungen durch den privatwirtschaftlichen Sektor effizienter als durch zentrale Regulierungen der Regierung (vgl. Reynolds u.a., 2004, S. 82).

6.3.7.3 Relevante demographische Merkmale

Mit zu den beständigsten Themen in der Schlussfolgerung des GEM gehören das Alter und das Geschlecht der Gründer/innen. Bereits 1999 wird darauf hingewiesen, dass die Gründungsaktivitäten der Bevölkerung insbesondere dann angeregt werden können, wenn es mittels staatlicher Programme gelingt, Altersjahrgänge außerhalb der besonders gründungsaktiven Gruppe der 25–44-jährigen für die Selbständigkeit zu sensibilisieren oder es gelingt, Frauen erfolgreicher als bisher in

den Gründungsprozess zu integrieren (Reynolds u.a., 1999, S. 40ff.).¹¹⁰ Als zentrale Ergebnisse werden in 2000 erneut die fundamentale Wichtigkeit der demographischen Struktur und die beständig niedrigen Frauenquoten herausgestellt. Somit ergeben sich als Handlungsempfehlungen ebenso für das Folgejahr 2001 eine Ausweitung der Frauenquote und eine Integration alternativer Gruppen der Altersstruktur (Reynolds u.a., 2000, S. 43ff.). Ohne eine Empfehlung auszusprechen erkennt der GEM von 2002, dass im Vergleich zu den Männern nur etwa halb so viele Frauen an dem unternehmerischen Prozess teilnehmen und dass sich die einwirkenden Faktoren zwischen den Ländern unterscheiden (Reynolds u.a., 2002, S. 37).

Im Report 2003 werden wiederum eine doppelt so hohe Quote an Männern und die aktivste Altersgruppe der 25–44-jährigen als allgemeine Muster angeführt. Allerdings werden im Anschluss einige politische Implikationen bzgl. demographischer Merkmale detailliert. Erstmals in 2003 wird zwischen Faktoren unterschieden, die Regierungen beeinflussen können und solchen, bei denen der Einfluss als eher gering eingestuft wird. So wird die Erhöhung des Anteils junger Erwachsener auf dem Arbeitsmarkt als gering eingestuft, da Entscheidungen, die diese Stellgröße betreffen, schon Jahre im Voraus zu treffen sind bzw. getroffen wurden. Eine Detaillierung findet sich auch bzgl. der Frauen, bei deren Verhaltensweise zwischen armen und reichen Ländern unterschieden wird und somit Handlungsempfehlungen in Abhängigkeit von der Herkunft angedeutet werden, ohne diese jedoch zu präzisieren (Reynolds u.a., 2004, S. 80ff.).

6.3.7.4 Soziale und kulturelle Aspekte

Das Thema soziale und kulturelle Aspekte wird in jedem GEM-Jahr angesprochen. Einzelne Aspekte finden sich bereits unter dem Punkt soziale Absicherung im Kapitel der (direkten) Einflussbereiche der Politik. Die erste Empfehlung, die 1999 in diesem Kontext ausgesprochen wird, beruht auf der Fähigkeit einer Gesellschaft, steigende Einkommensdisparitäten als Folge zunehmender Gründungsaktivitäten zu akzeptieren. Dies ist ein charakteristisches Merkmal einer Kultur der Selbständigkeit und daher in die Förderung zu integrieren. Außerdem spielen Politiker und Meinungsführer auf allen Gebieten eine zentrale Rolle bei der Entwicklung einer neuen Kultur der Selbständigkeit innerhalb der Gesellschaft (siehe Reynolds u.a., 1999, S. 42).

Folglich wird ebenso im Jahr 2000 die Förderung der Akzeptanz von Entrepreneurship, seiner Rolle in der Gesellschaft und der Möglichkeiten, die sich für den Einzelnen daraus ergeben können, vorgeschlagen, da sie eine entscheidende Rolle bei der Förderung des Wirtschaftswachstums spielen. Die

¹¹⁰ Bei der Gruppe der 25–44-jährigen wurden zwei Altersgruppen zusammengefasst. Vgl. hierzu Abb. 6.12.

Entwicklung einer „culture of entrepreneurship“ ist anzustreben (Reynolds u.a., 2000, S. 43 und S. 45). Mit den sich anschließenden Vorschlägen zur Erhöhung der sozialen Akzeptanz von Entrepreneurship bestätigt und erweitert das Jahr 2001 die Aufzählung (Reynolds u.a., 2001, S. 50ff.):

- Betonung der wirtschaftlichen Anpassung als eine kollektive Verantwortung,
- Förderung der Toleranz von Unterschieden bzgl. Einkommen und Wohlstand,
- Akzeptanz der Unvermeidbarkeit scheiternder Unternehmen.

Der Report von 2002 fügt ergänzend familiäre Beziehungen als entscheidenden Faktor für die unternehmerische Aktivität hinzu (Reynolds u.a., 2002, S. 38).

6.3.7.5 Die Finanzierung von Entrepreneurship als spezieller wirtschaftspolitischer Aspekt

Die positive Auswirkung des Zugangs zu einer Frühphasenfinanzierung, sowohl öffentlich als auch privat, findet erst im Report des Jahres 2000 Eingang in die Zusammenfassung der aufgedeckten Muster. Dementsprechend sollte die Politik die Entwicklung des Venture Capital Marktes unterstützen und Anreize für Privatpersonen setzen, auf informeller Ebene in Gründungsunternehmen zu investieren (Reynolds u.a., 2000, S. 44).

Zwei Jahre später wird darauf hingewiesen, dass das informelle Beteiligungskapital das öffentliche Venture Capital um das Fünffache übersteigt und eine größere Stabilität nach den Rückgängen auf dem Venture Capital Markt zeigt. Die Regierungen sollten sich deshalb mit dem Sektor des informellen Beteiligungskapitals beschäftigen, der eine um ein vielfaches wichtigere Quelle als der Venture Capital Markt darstellt (Reynolds u.a., 2002, S. 38).

Durch die Ausweitung des Themas zu einem eigenständigen Report werden weitere detaillierte Implikationen aufgezeigt, die an dieser Stelle nicht mehr in die Ausführungen einfließen (siehe hierzu Bygrave, 2005).

6.3.7.6 Die Rolle der Bildung/Ausbildung

Die Bildung hat einen direkten Einfluss auf die beiden Variablenkomplexe Chancen und Potenziale im konzeptionellen Modell des GEM. Nicht allein deshalb wird ihr große Aufmerksamkeit geschenkt. Bereits 1999 befasst man sich eingehend mit dem Thema Bildung/Ausbildung und kommt zu folgenden Ratschlägen (Reynolds u.a., 1999, S. 41):

- Die langfristige Erhöhung der Gründungsaktivitäten erfordert substantielle Anstrengungen des gesamten Bildungssektors, besonders aber der Fachhochschulen und Universitäten.
- Die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse sollten in allen Bildungsbereichen als Lernziel aufgenommen werden.
- In allen Bildungsbereichen sollte die individuelle Fähigkeit des Erkennens und Ausnutzens von Gründungschancen schwerpunktmäßig gefördert werden.

Diese Empfehlungen werden in 2000 durch die Aussage bestärkt, dass eine Politik, die auf die Steigerung der Gründungspotenziale ausgerichtet ist, den größten Einfluss auf unternehmerische Aktivität hat (vgl. Reynolds u.a., 2000, S. 43). Dahingehend ist ebenfalls die Investition in Bildung ein Faktor, der die Unterschiede der Länder bei der unternehmerischen Aktivität aufdeckt (Reynolds u.a., 2001, S. 50).

Neben dem Haushaltseinkommen wird die Ausbildung in 2003 auch zur Differenzierung zwischen Opportunity und Necessity Entrepreneurship herangezogen und ist für die Gruppeneinteilung der Länder (hier durch das Niveau im „post-secondary“-Bereich) mitentscheidend. Der Einfluss des Umfangs und die Art der Beeinflussung der Ausbildung durch die Regierung werden kontrovers dargestellt, da es nach Ansicht des GEM Jahrzehnte dauern kann, bis sich solche Investitionen hinsichtlich unternehmerischer Aktivität auszahlen. In Zusammenhang mit individuellen Faktoren und deren Einfluss auf Entrepreneurship wird erneut der Faktor Ausbildung angesprochen, der über gründungsspezifische Programme hinausgeht und bei seiner umfangreichen Wirkungsweise, vor allem in Richtung Opportunity Entrepreneurship, als positiv eingestuft wird (Reynolds u.a., 2004, S. 79ff.).

Auch im Report von 2004 wird die Förderung der Ausbildung als zentrale Empfehlung integriert.¹¹¹ Im Fall der Gruppe, welche sich durch hohe Einkommen und Innovation auszeichnet, wird zusätzlich die Zusammenführung von wirtschaftlicher und wissenschaftlicher/technologischer Bildung bzw. deren gemeinsame Entwicklung vorgeschlagen (vgl. Acs u.a., 2005, S. 42ff.).

¹¹¹ Für jede Einkommensgruppe wird eine andere Form der Ausbildung favorisiert. Während in der Gruppe mit niedrigem Einkommen eine grundlegende Schulbildung gefordert wird, sind es in der mittleren Gruppe eine unternehmerspezifische Bildung und in der Gruppe mit hohem Einkommen ein allgemein höherer Bildungsgrad (vgl. Acs u.a., 2005, S. 42ff.).

6.3.8 Zusammenfassende Betrachtung der verbleibenden Phasen

Für die verbleibenden Segmente des Analyseschemas soll aus Gründen der Vollständigkeit ein kurzer Überblick gegeben werden, der eine Einordnung des GEM erlaubt. Zur Publikation und Distribution von Forschungsergebnissen im Bereich der Entrepreneurship-Forschung haben sich in den letzten Jahren mehrere Foren entwickelt. Viele Verlage haben entsprechende Reihen aufgelegt, die sich explizit den Themen Entrepreneurship, Unternehmensgründung, Innovation und Wachstum widmen.¹¹² Weiterhin sind Fachzeitschriften zu nennen, die sich auf den Sektor Entrepreneurship fokussiert haben und immer wieder Artikel zu aktuellen empirischen Ergebnissen ebenso wie zu theoretischen Grundlagen veröffentlichen. Hier sind vor allem englischsprachige Zeitschriften, wie das Journal of Small Business Economics oder Venture Management, führend (vgl. hierzu Chandler und Lyon, 2001, S. 102).¹¹³

Die Publikation des GEM erfolgt als Global Report immer am Ende eines Jahres bzw. zu Beginn des Folgejahres. Neben dem Global Report werden parallel Länderberichte der einzelnen teilnehmenden Länder in der Regel im Frühjahr des Folgejahres veröffentlicht.¹¹⁴ Sie behandeln die untersuchten Aspekte des GEM aus ihrer landesspezifischen Situation und Sicht heraus. Dies kommt zum einen durch das Setzen unterschiedlicher Schwerpunkte zum Ausdruck, zum anderen dadurch, dass die Ergebnisse des eigenen Landes im Vordergrund stehen und mit denen anderer Länder bzw. Ländergruppen verglichen werden. Vielfach werden die Länderberichte durch Sonderthemen ergänzt, die von Land zu Land variieren. Erstmals im Jahr 2004 wird der Global Report durch weitere Veröffentlichungen, wie den „Financial Report“ oder den „Report on Women and Entrepreneurship“, ergänzt.

Der Global Report hat ein angekündigtes Veröffentlichungsdatum und wird im Rahmen einer Pressekonferenz vorgestellt. Er kann in Druckform bezogen werden, steht aber auch auf der Internetseite des GEM-Konsortiums kostenfrei zum Download zur Verfügung. Gleiches gilt für die Länderberichte. Über die Seite des Konsortiums kann man ebenfalls auf zusätzliche Materialien rund um die Berichte des GEM sowie auf alle alten Ausgaben des GEM zugreifen. Die Länderberichte können sowohl auf der Seite des GEM als auch über das Partnerinstitut des GEM

¹¹² Renommierete Fachserien finden sich unter anderem im Eul-Verlag, der die „Entrepreneurship-Research Monographien“ des FGF veröffentlicht oder auch im Springer-Verlag, beispielsweise in der Reihe der „International Studies in Entrepreneurship“.

¹¹³ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kapitel 3.2.1.

¹¹⁴ Die Veröffentlichung der Länderberichte erfolgt im Normalfall nach Veröffentlichung des Global Report.

im jeweiligen Land, für Deutschland bis zum Jahr 2005 das Wirtschafts- und Sozialgeographische Institut der Universität Köln, bezogen werden.¹¹⁵

Mit dieser Form der Verfügbarkeit bildet der GEM eine ergiebige, kostengünstige und jederzeit abrufbare Quelle für Informationen zum internationalen Gründungsgeschehen bzw. Entrepreneurship allgemein. Die hohe Anzahl an Ländern und die damit verbundenen Erhebungen machen ihn zu einem wichtigen Referenzpunkt der internationalen Entrepreneurship-Forschung.

Die Anwendung, Umsetzung und Prüfung ist eines der am schwierigsten zu untersuchenden Felder des Kreislaufs der Erkenntnisgewinnung. Nur selten werden Empfehlungen auf Basis von Forschungsanstrengungen unmittelbar in der Wirtschaft umgesetzt. Fragen zur Umsetzung in Form von Effektivität und Effizienz bleiben in der Regel unbeantwortet. Die vom GEM aufgezeigten Implikationen für die Politik werden im Rahmen des Projekts nicht explizit auf Umsetzung überprüft. Eine nähere Betrachtung dieses Segments unterbleibt nicht zuletzt aus den bereits genannten Gründen der Komplexität, die solch eine Untersuchung erfordern würde.

¹¹⁵ Mit dem Wechsel des deutschen Partners der Studie, findet sich ab dem Jahr 2007 (Länderbericht 2006) eine neue Quelle für den Download auf den Seiten des Instituts für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.

7 Kritische Würdigung der Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship

7.1 Zusammenfassung und Bewertung der Ergebnisse

7.1.1 Entrepreneurship in der deskriptiven Analyse

Das fünfte Kapitel hat gezeigt, dass sich ein Großteil der Forschungsanstrengungen, die sich mit Entrepreneurship in Deutschland beschäftigen, auf amtliche Statistiken bezieht. Diese Datenquellen werden direkt ausgewertet oder als Ausgangspunkt für weitere Bemühungen herangezogen (vgl. Kapitel 5). Entsprechend der originären Grundlage der Erfassung steht Entrepreneurship nicht im Zentrum der relevanten Datenbasen, wird nicht definiert und auch nicht explizit als Teilaspekt betrachtet. Ihre Bedeutung erhalten die amtlichen Statistiken durch die Eindeutigkeit der erhobenen Merkmale (Rechtsakte/Akte im Rahmen des Wirtschaftsverkehrs) und den Umfang der Erhebung, der je nach Betrachtungswinkel bis zur Totalerhebung reicht.

Ausgehend von dieser Basis werden zahlreiche Versuche unternommen, das Gründungsgeschehen in Deutschland abzubilden. Auf diese Weise entstehen Gründungsstatistiken, die den Anspruch erheben, die „richtige“ Zahl an Gründungen und vielfach auch an Schließungen auszuweisen. Grundlegende Probleme sind hierbei vor allem die Festlegung von Altersgrenzen für Unternehmen und die allgemeine Abgrenzung vom KMU-Sektor. Diese sowie weitere Probleme, die sich bei den Anstrengungen ergeben, wurden bereits in zahlreichen Beiträgen betrachtet. Für die vorliegende Untersuchung kann festgestellt werden, dass in Zusammenhang mit diesen Arbeiten allzu oft verallgemeinernd oder auch als Schlagwort eingesetzt, durch das ein breites Interesse geweckt werden soll, von Entrepreneurship gesprochen wird. Die Ursache dieser Übertragung ist darin zu suchen, dass die Gründung eines Unternehmens als eine der wichtigsten Aktivitäten des Entrepreneurs angesehen wird (Bronner u.a., 2001, S. 583). Dabei kommt es sogar zu einer Gleichsetzung jeglicher Form der Selbständigkeit mit Entrepreneurship (Parker, 2004, S. 2).

Keinen Beitrag zur Lösung des Problems bieten Präzisierungen der Gründungsformen oder Qualitätsansprüche an die Statistiken. Das Problem liegt auf konzeptioneller Ebene. Das Konzept der Gründung, ob rechtlich formal oder illegal bzw. formlos, weicht von dem des Entrepreneurship ab. Gründungen/Gründungsstatistiken sind nicht geeignet, um das Phänomen Entrepreneurship in seiner Komplexität zu erfassen.¹¹⁶ Auf der Suche nach der Erfassung von

¹¹⁶ Der begriffliche Zusammenhang/Unterschied zwischen Unternehmensgründung und Entrepreneurship wurde bereits bei Sensibilisierung für relevante Begriffe der Arbeit erörtert. Auf den folgenden Seiten, vor allem in Kapitel 7.2.4 im Rahmen der Weiterentwicklung der Konzeptspezifikation und

Entrepreneurship führt die Unklarheit bei dem Begriffsinhalt auch zu allgemeinen Unternehmensstatistiken, womit Unternehmertum unabhängig von Alter und Größe als auszeichnendes Merkmal zum entscheidenden Kriterium wird. Die Versuche der Begriffsbestimmung in Kapitel zwei, in Verbindung mit den herausgearbeiteten Theorien des dritten Kapitels, zeigen, dass diese Interpretation ebenso wenig zielführend sein kann. Bei der Erfassung auf internationaler Ebene sowie in den Ansätzen zur Erklärung findet sich diese Problematik bzw. eine Vermischung der Konzepte wieder.

Solche undifferenzierten Statistiken bieten keine Möglichkeit, die unterschiedlichen Facetten, die dieser Begriff beinhaltet, gegeneinander abzugrenzen und detailliert zu analysieren. Ohne an dieser Stelle der Frage nach einer geeigneten Definition neue Aspekte hinzufügen zu wollen, gilt es, den Begriff in seiner Mannigfaltigkeit in der Weise zu konturieren, dass differenzierte Erhebungen möglich werden, die die Grundlage der Analyse und Erklärung relevanter Aspekte des Begriffs bilden. Was aber sind die relevanten Aspekte des Entrepreneurship? Zur Beantwortung der Frage soll eine erste grobe Vorstellung skizziert werden, die versucht, alle betrachteten Konzepte zu integrieren, bevor dann mit Bezug auf die inferenzielle Analyse eine präzise Abgrenzung erfolgt.

Die Arbeiten, die sich mit der Definition von Entrepreneurship befassen, suggerieren, dass, je nach Auslegung des Begriffsinhalts, jeder, der sich am Wirtschaftsleben beteiligt, zugleich aber auch niemand als Entrepreneur/Unternehmer bezeichnet werden kann. Erschwerend tritt die Auffassung hinzu, Unternehmertum sei keine auf das Wirtschaftssystem beschränkte Funktion. Jeder Mensch kann in jedem Bereich seines Lebens „unternehmerisch“ (tätig) sein. Nicht immer erfüllt der Unternehmer eine ökonomische Funktion, sondern ist in die Funktionalität des jeweiligen Teilsystems, in dem er agiert, eingebunden (vgl. Röpke, 2002, S. 2 und S. 72). Mit diesen Aussagen als Ausgangspunkt ist eine weite Definition angebracht, die auf oberster Ebene eine Vielzahl von Aspekten integriert. Folgende grundlegende Punkte bestimmen das im Sinne der Arbeit diskutierte Phänomen Entrepreneurship:

- Eine ökonomische Zielgröße liegt im Kern der damit verbundenen Handlungen.
- Diese Handlungen erfolgen durch ein gegenüber seiner Umwelt qualitativ abgegrenztes System.¹¹⁷

Operationalisierung, werden die angesprochenen Punkte und unklaren Abgrenzungen aufgegriffen und in ein umfassendes Konzept integriert.

¹¹⁷ Dabei kann es sich um ein existentes System oder ein vorher, in der gleichen Struktur noch nicht existierendes, durch den Unternehmer geschaffenes System handeln (vgl. Szyperski und Nathusius, 1999, S. 25). Mit inbegriffen in dieser Formulierung sind auch Systeme, im weiteren Sinne Personen, die ohne äußere Organisationsform auskommen. Diese Möglichkeit soll hier lediglich erwähnt aber nicht näher betrachtet werden. Die Form der Organisation, in der sich Entrepreneurship vollzieht, steht bei dieser Abgrenzung nicht im Vordergrund.

Der ursprüngliche Erfassungsfokus des GEM lag auf Unternehmensgründungen. Betrachtet man die einzelnen Jahresberichte im Zeitablauf, so offenbaren sich einige konkurrierende Vorstellungen über den Begriffsinhalt ebenso wie verschiedene Formen der Ausdifferenzierung. Am deutlichsten kommt dies im Global Report des Jahres 2003 zum Ausdruck. Dort wird neben Unternehmensgründungen auch der unternehmerischen Aktivität in bestehenden Unternehmen Bedeutung beigemessen.¹¹⁸

Zusätzlich wird eine dritte Quelle für Innovation, Anpassung und Wachstum expliziert, die als institutionelles Entrepreneurship bezeichnet wird (Reynolds u.a., 2004, S. 5). Unter diesem Oberbegriff werden die Netzwerke von Konsortien, Universitäten, Institutionen, der Finanzsektor und Regierungsorgane aufgezählt. Die Thematik scheint erst mit dem im Jahr 2004 publizierten Bericht wieder eine konkrete Ausrichtung der Studie auf den Unternehmensgründungsbereich zu bekommen, da in diesem Jahr sowohl der FEA-Index als auch Ausführungen zu institutionellen Ansätzen nicht mehr zu finden sind. Der sich anschließende Report relativiert den Ansatz allerdings erneut.¹¹⁹

Die als „dritte Quelle“ angesprochenen Aspekte finden sich vor allem in den gründungsbezogenen Rahmenbedingungen des GEM-Modells. Damit ist Entrepreneurship nicht nur Ergebnis dieser Bedingungen, sondern selbst darin enthalten.¹²⁰ Aßmann greift in seiner Arbeit drei einzelne abgegrenzte Systeme heraus, die er dem Wirtschaftssystem zur Seite stellt, um Innovations- und Gründungsdynamik in seinen Ausführungen auf regionaler Ebene zu erklären.

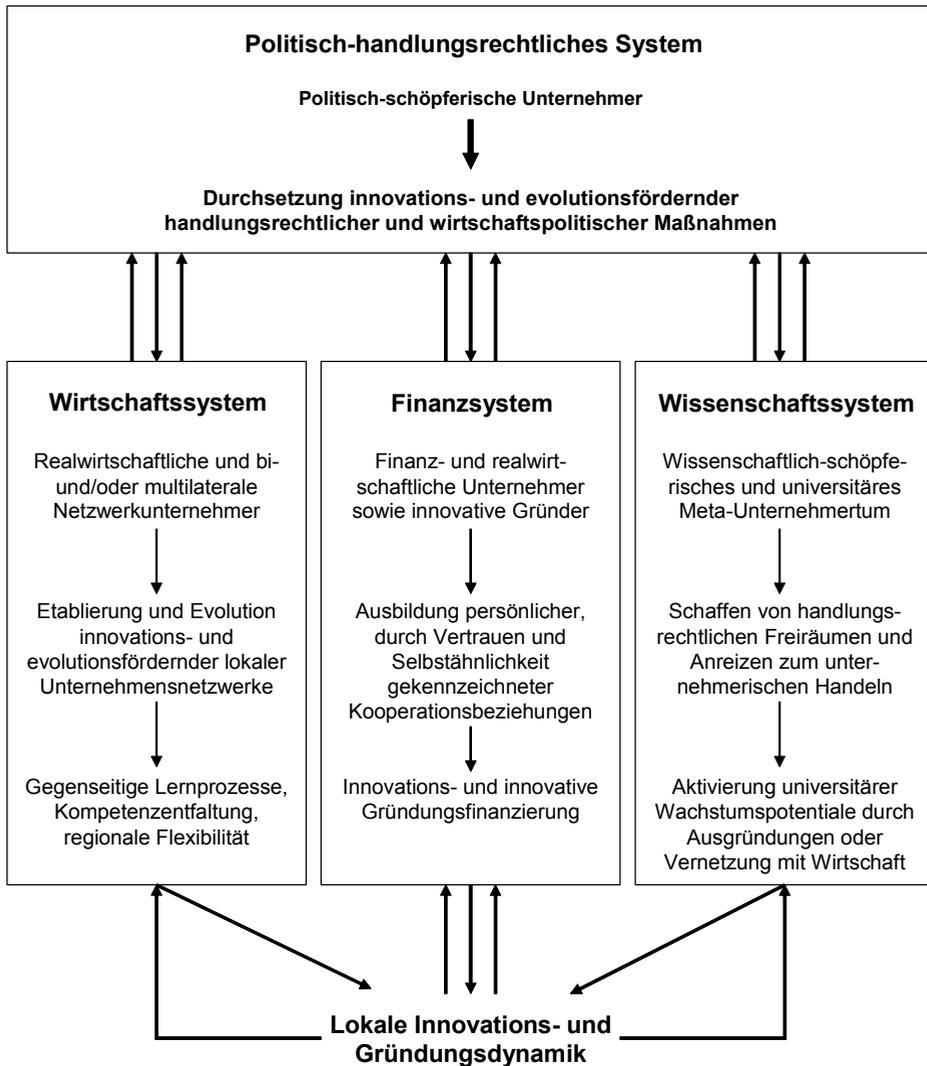
In dem Modell sind es neben dem Wirtschaftssystem das Finanzsystem, das Wissenschaftssystem und das politisch-handlungsrechtliche System, in denen Unternehmertum zu finden ist (vgl. Abb. 7.1). Diese Subsysteme und insbesondere ihre Interaktionsprozesse sind für die Entwicklungsdynamik einer Region und im weiteren Sinne damit auch eines Landes verantwortlich. Die Dynamik dieses Systems entfaltet sich insbesondere dann, wenn in möglichst allen Teilsystemen Unternehmertum zu beobachten ist (vgl. Aßmann, 2003, S. 308ff.).

¹¹⁸ Vgl. Kapitel 6.3.4.

¹¹⁹ Vgl. die entsprechenden Ausführungen zur Konzeptspezifikation (Kapitel 6.3.4) und zur Erfassung, Analyse und Aufbereitung der Daten (Kapitel 6.3.6).

¹²⁰ Die Dynamik auf den Gebieten des Finanzsektors, der Universitäten oder Regierungsorgane spiegelt sich in der Optimierung einzelner Rahmenbedingungen, wie der Finanzierung, der Bildung sowie politischer Rahmenbedingungen und Programme wieder.

Abb. 7.1: Autopoietische Dynamik regionaler Innovations- und Evolutionssysteme¹²¹



Quelle: Aßmann, 2003, S. 310.

¹²¹ Das Konzept der Autopoiese ist auf Maturana zurückzuführen und wurde geprägt, um damit die Autonomie und zirkuläre Organisation lebender Systeme begrifflich zu charakterisieren (Fischer, 1993, S. 11). Die Ansätze der autopoietischen Theorie wurden von verschiedenen Autoren auf den spezifischen Gegenstandsbereich sozialer Systeme übertragen (vgl. Gerhards, 1993, S. 263). In der vorgetragenen Form entspricht die regionale Entwicklungsdynamik bei Aßmann einem selbstorganisierenden und selbstreproduzierenden Prozess (vgl. Aßmann, 2003, S. 311ff.).

In einem nächsten Schritt sollen nun die Rollen bzw. Funktionen von Unternehmertum näher betrachtet werden. Die Entwicklung der Funktionen und Rollen, mit denen Entrepreneurship im Laufe der Zeit in Verbindung gebracht wurde, war bereits Thema in einem der einführenden Kapitel. Dort wurden noch ohne weitere Kategorisierung statische wie dynamische Funktionen aufgezählt. Diese sollen nun als Ausgangspunkt dienen, um eine strukturierte Erfassungsgrundlage bereitzustellen. Um dies zu erreichen, erfolgt der Rückgriff auf die von Röpke eingeführten Sichtweisen von Unternehmertum. Die theoretische Klammer dieser Überlegungen bilden die Erkenntnisse der jüngeren Systemforschung und Evolutionstheorie. Auf den Überlegungen aufbauend, werden vier funktionale Klassen unterschieden, die hierarchisch gegliedert sind (Röpke, 2002, S. 3):

- Unternehmertum in Allokationssystemen („Inputlogik“),
- Unternehmertum als Erkennen und Umsetzen von Tauschchancen („Tauschlogik“),
- Unternehmertum als Träger einer innovativen Funktion („Entwicklungslogik“),
- Unternehmertum als (Selbst-) Entfaltung von Reflexions- und Fähigkeitenpotenzial („Evolutionlogik“).

Jeder dieser vier Sichtweisen oder auch Lebensweisen von Unternehmertum lässt sich eine wissenschaftliche Theorie zuordnen (vgl. Tab. 7.1). Der Routineunternehmer bezieht sich auf das Unternehmertum in Allokationssystemen. Er ist der Lehrbuchunternehmer der Volks- und Betriebswirtschaftslehre. Der Kern seines Verhaltens besteht aus Routine, der Reproduktion und Erhaltung des Gegebenen (siehe Röpke, 2002, S. 72). Dieser Vorstellung verhaftet ist der Ansatz der Neoklassik. Schumpeter bezeichnet den Typus als „Wirt“ und grenzt ihn von seiner Vorstellung des Unternehmers ab (vgl. Schumpeter, 1952, S. 122).

Der Unternehmertypus, der auf der Ebene der Tauschlogik agiert, wird als Arbitrageur bezeichnet. Israel Kirzner charakterisiert ihn als „findigen Unternehmer“, der übersehene bzw. nicht ausgenutzte Gelegenheiten entdeckt (Kirzner, 1978, S. 54ff.). Die wirtschaftliche Funktion der Arbitrage besteht in der Aufdeckung und Beseitigung von Ineffizienzen. Durch diese Aktivitäten steuert das System in Richtung Gleichgewicht (vgl. Röpke, 2002, S. 73).

Eine wesentliche Quelle der Arbitragechancen ist die Innovationstätigkeit des schöpferischen Unternehmers. Der Innovator ist der von Schumpeter propagierte Unternehmertypus. „Im Erkennen und Durchsetzen neuer Möglichkeiten auf wirtschaftlichem Gebiet liegt das Wesen der Unternehmerfunktion“ (Schumpeter, 1928, S. 483). Das Gewicht liegt also auf der Durchsetzung der Erfindung am Markt und nicht auf dem Erfinden an sich. Das Begriffsverständnis von Entrepreneurship ist in vielen Fällen eng mit dieser Form des Unternehmertums verbunden.

Tab. 7.1: Unternehmerfunktion und Effizienz

Unternehmerfunktion	Effizienz	Theoretischer Ansatz
Routine „Homo oeconomicus“	Allokationseffizienz	Neoklassik
Arbitrage „Der findige Unternehmer“	Koordinations-effizienz	Österreichische Schule
Innovation „Der schöpferische Unternehmer“	Innovationseffizienz	Schumpeter
Evolution „Der evolutorische Unternehmer“	Evolutionseffizienz	Evolutorische Ökonomik

Quelle: Röpke, 2002, S. 61.

Die letzte Klasse bilden evolutorische Unternehmer, die in sich selbst die Kompetenzen zur Erfüllung der drei anderen Klassen entwickeln. Die Funktion des evolutorischen Unternehmertums liegt in der Förderung und Steigerung der unternehmerischen Fähigkeiten, insbesondere der Innovationsfähigkeit (Röpke, 2002, S. 87).

Mit der hierarchischen Gliederung der Klassen wird ihre funktionale Tiefe angesprochen. Jede höhere funktionale Ebene schließt die niedrigere mit ein. Die höhere Ebene besitzt jedoch emergente Eigenschaften, die in der niedrigeren Klasse nicht anzutreffen sind. Arbitrage schließt Routine mit ein, überwindet und/oder transzendiert sie aber auch (Röpke, 2002, S. 94). Mit dieser Unterscheidung ist in jedem Unternehmen Entrepreneurship anzutreffen und einer der vorgestellten Funktionen zurechenbar. Zusätzlich wird eine qualitative Unterscheidung möglich. Eine nähere Betrachtung der Möglichkeiten, die sich mit dieser Einteilung ergeben, erfolgt im Rahmen der inferenziellen Betrachtung.

7.1.2 Entrepreneurship in der inferenziellen Analyse

7.1.2.1 Methodische Würdigung

Für die inferenzielle Analyse soll zunächst eine Betrachtung der methodischen und konzeptionellen Ansätze erfolgen, die direkt an die Überlegungen des deskriptiven Teils anknüpfen. Durch die Fokussierung auf erhältliche Daten, wie z.B. die der amtlichen Statistiken, fehlen häufig die „wichtigen“ und schwer zu erhaltenden Daten, für die eigene, umfangreiche Studien erforderlich wären. Zu diesen

wichtigen Daten lassen sich unter anderem die Variablen und Merkmale zählen, durch die die bereits beschriebene funktionale Einteilung möglich wird. Aber auch Daten zum Verhalten in komplexen Situationen zur Aufdeckung von Ursache-Wirkungsbeziehungen sind hier zu nennen. Die Schwierigkeiten bei solch einer Erfassung beginnen bereits beim Zugang zu den entsprechenden Personen. Durch Stichproben ist eine Generalisierbarkeit der Ergebnisse nur schwer zu erreichen (vgl. Coviello und Jones, 2004, S. 486).

Für den Bereich des GEM ist der Forschungsstand charakterisiert durch statische Ländervergleiche und einen Mangel an Vergleichen in und zwischen einzelnen Wirtschaftssektoren. Hier zu nennen sind die diskutierten Studien von Morrison, Klandt und Brüning, Acs und Audretsch, Pfirrmann und Walter sowie viele weitere Arbeiten auf diesem Gebiet. Bei den in der Untersuchung näher betrachteten Studien ist neben dem GEM und dem Beobachtungsnetz der KMU lediglich in dem Paper von Carree eine zeitraumbezogene Untersuchung zu finden. Der Großteil dieser Analyse befasst sich mit allgemeinen wirtschaftlichen Vergleichen, während sektorspezifische Analysen nur in Ansätzen anzutreffen sind.

Die Forschung zeichnet sich durch die inkonsistente Nutzung von Maßen und Definitionen aus. Je nach Land und Institution finden sich unterschiedliche Größenordnungen und Maßzahlen zur Einteilung von Unternehmensgrößen sowie Altersklassen (vgl. die Ausführungen des sechsten Kapitels). Die Probleme in Zusammenhang mit der Definition von Entrepreneurship wurden bereits diskutiert. Doch auch weitere Begrifflichkeiten, die in den Erklärungszusammenhängen an Relevanz gewinnen, werden uneinheitlich ausgelegt.¹²² Vereinzelt fehlen sogar entsprechende Maßzahlen und Definitionen, was eine Vergleichbarkeit oder detaillierte Analyse erschwert. Nicht selten fehlt auch eine klare methodische Vorgehensweise oder ist nur in Ansätzen vorhanden, wodurch wiederum die Gegenüberstellung anderer Projekte verwehrt wird.

Viele Studien tendieren dazu, Daten auf einer aggregierten Ebene zu betrachten.¹²³ Dadurch werden komplexe Prozesse nur zu einem sehr geringen Teil abgedeckt. Entwicklungen, die sich in einzelnen Wirtschaftssektoren zeigen, gehen verloren und addieren sich zu einem möglicherweise wenig repräsentativen Gesamtbild. Vor allem bei Staaten, deren Wirtschaft auf bestimmte Bereiche fokussiert ist, kann dies zu einer Verzerrung der eigentlichen Situation führen.¹²⁴ Ähnlich der obigen

¹²² An erster Stelle zu nennen sind Wachstum, Entwicklung und Innovation. Ebenso besteht keine Eindeutigkeit bei der Verwendung von Wettbewerbsfähigkeit und der Verwendung von Lebenszyklen bei Unternehmen.

¹²³ Andere wiederum widmen sich qualitativen sektorspezifischen Daten. Diese stehen hier nicht im Mittelpunkt der Betrachtung.

¹²⁴ Dies zeigen die vorgebrachten Ausnahmen im GEM bei der Analyse des Einflusses von Entrepreneurship auf das Wirtschaftswachstum. Die wirtschaftliche Stärke Finnlands beispielsweise wird zu einem Großteil auf Exporte in Verbindung mit dem „Nokia phenomenon“ zurückgeführt (vgl. Reynolds u.a., 2000, S. 34).

Ausführungen, müsste auch hier auf eine Vergleichbarkeit der Länder geachtet werden.

Ausgehend von diesen Feststellungen sollen einige allgemeine Ansätze formaler Optimierung der Forschungsanstrengungen zusammengestellt werden, ohne dabei eine methodische Richtung vorzugeben. Folgende Vorschläge beziehen sich auf die Anfertigung von Arbeiten zur Erfassung von Entrepreneurship im internationalen Ländervergleich (vgl. Coviello und Jones, 2004, S. 486ff.):

- Es ist wichtig ein gemeinsames, ein von allen gleichermaßen verstandenes Vokabular zu entwickeln, das einen besseren Vergleich der Studien erlaubt. Dies würde des Weiteren zu einer Vereinheitlichung der Richtung in der Methodologie beitragen.
- Eine stärkere interdisziplinäre Zusammenarbeit ist anzustreben, um den Wissensaustausch zwischen und den Wissensbeitrag in den einzelnen Feldern zu steigern.
- Methodologisch ist außerdem die Anfertigung komplementärer Arbeiten gegenüber statischen und isolierten Einzelarbeiten anzustreben. Nur durch eine holistische Perspektive sind Prozesse als Ganzes erfassbar und Entwicklungen besser zu prognostizieren.
- Durch gemeinsame Anstrengungen sind auch Projekte zu bewältigen, die der Erfassung der „wichtigen“, schwerer erhältlichen Daten dienen.
- Letztlich sollte durch eine Vereinheitlichung auch die Ausweitung longitudinaler Studien ermöglicht werden. Dies scheint für die Zukunft relevant, da die zeitliche Dimension bereits für viele der einzelnen bestimmenden Faktoren hervorgehoben wurde.

7.1.2.2 Inhaltliche Würdigung

„It is individuals who carry out entrepreneurial initiatives (Schumpeter, 1934). These initiatives take place in organizational contexts (Moran & Ghoshal, 1999; Shane & Venkataraman, 2000), often resulting in the formation of new firms (Gartner, 1988; Schumpeter, 1934) or the rejuvenation and improved performance of established firms (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996; Wiklund, 1998; Zahra, 1991). Entrepreneurial initiatives often result in innovations, which in turn may alter existing industries (Schumpeter, 1934), or create new ones (Aldrich & Martinez, this issue). The belief that such processes have profound effects on employment and economic growth on the societal level (Baumol, 1993; Birch, 1979; McGrath, 1999) is one of the major reasons for the increased interest in entrepreneurship.“¹²⁵

¹²⁵ Das Zitat bezieht sich bei (Schumpeter, 1934) auf eine amerikanische Ausgabe von Schumpeter (1952), bei (Gartner, 1988) auf den im Vorjahr bereits im American Small Business Journal erschienenen Artikel von Gartner (1989) und bei (Baumol, 1993) auf Baumol (1993a) im Literaturverzeichnis.

Dieses Zitat von Davidsson und Wiklund (2001, S. 81) zeigt die Reichhaltigkeit der Ansätze im Entrepreneurship und umreißt die dort identifizierten Zusammenhänge. Es zeigt ebenfalls, dass diese Erklärungen nicht nebeneinander stehen, sondern eng miteinander verbunden sind. Ausgehend von den grundlegenden Ergebnissen, wie sie das Zitat widerspiegelt, sollen die wichtigsten Inhalte der vorgestellten Studien zusammengefasst werden. Die Erklärung von Entrepreneurship sowie seiner Ursachen und Wirkungen soll die reinen Erfassungsmöglichkeiten ergänzen. Bevor die einzelnen Aspekte näher betrachtet werden, wird eine allgemeine Einordnung vorangestellt. Der Ansatz des GEM darf nach McDougall und Oviatt (2000, S. 903) neben der allgemeinen Entrepreneurship-Forschung zum Bereich der IE (International Entrepreneurship) Forschung gerechnet werden:

„International entrepreneurship is a combination of innovative, proactive and risk seeking behavior that crosses national borders and is intended to create value in organizations ... the study of IE includes research on such behavior and research comparing domestic entrepreneurial behavior in multiple countries.“

Über den Zusatz der Einbeziehung Länder vergleichender Forschungsanstrengungen ist der GEM nach dieser Definition eindeutig hier einzuordnen. In Zusammenhang mit der angeführten Kategorisierung fällt auf, dass der GEM Länder auf Basis geschlossener Volkswirtschaften vergleicht. Im- und Exporte ebenso wie unternehmerische Mobilität werden dabei ausgeblendet. Die ursprünglich zu betrachtenden Elemente des International Entrepreneurship können also in dem Modell nicht abgebildet und damit nicht erfasst bzw. analysiert werden.¹²⁶ In großen Volkswirtschaften mag diesem Einfluss eine geringe Bedeutung beigemessen werden, gerade aber in kleineren Ländern dürfte er eine nicht zu unterschätzende Rolle spielen (vgl. Sternberg, 2000, S. 218). Bereits hier ist ein Optimierungsbedarf für den GEM erkennbar. Nach dieser ersten Verortung und der damit verbundenen Kritik, soll nun der Übergang zu den wesentlichen Inhalten erfolgen.

Während die Frage nach dem Niveau der Entrepreneurship-Aktivitäten (erste Forschungsfrage des GEM) bereits im Rahmen der Deskription diskutiert wurde, soll nun zuerst die zweite Forschungsfrage im Zentrum der Überlegungen stehen. Viele der Studien, nicht nur der GEM, sehen einen direkten Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum sowie Wohlstand einer Nation. Als Maßzahl wird an vorderster Stelle das Bruttoinlandsprodukt genannt, um diese Beziehung aufzuzeigen. Genauere Aussagen über Ursache, Wirkung und die zeitliche Dimension dieser Relation lassen sich in keiner dieser Studien finden.

Ein weiterer Versuch zur Bekundung der Relation ist die Gegenüberstellung zu den geschaffenen Arbeitsplätzen durch neue Unternehmen und unternehmerische

¹²⁶ Mit dem ersten Satz der Definition ist gerade der grenzüberschreitende Wirtschaftsverkehr der Unternehmen im Fokus der Forschungsrichtung.

Anstrengungen. Während im ersten und in Ansätzen im zweiten Report des GEM noch die Beschäftigungsquote als Indikator betrachtet wurde, rückt diese immer weiter in den Hintergrund. Es werden lediglich noch die Erwartungen der befragten Personen bzgl. der in Zukunft durch ihr Unternehmen geschaffenen Arbeitsplätze integriert, um Aussagen über die Beschäftigung durch neue Unternehmen zu machen.¹²⁷ Eine Ursache für das Verschwinden der Kennzahl ist darauf zurückzuführen, dass aufgrund der Komplexität moderner Volkswirtschaften bei den Beschäftigtenzahlen keine befriedigende Beziehung zu den Entrepreneurship-Quoten der Länder gefunden wurde (vgl. Reynolds u.a., 1999, S. 16). Diese Aussage ist erstaunlich, da doch gerade der Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Beschäftigung im Zentrum der Betrachtung bei High-Growth-Unternehmen steht.

Die über die Fragebögen durch die Unternehmer geschätzten Entwicklungen werden nicht am Arbeitsmarkt überprüft. Eine detailliertere Betrachtung der Beschäftigungsquoten eines Landes auf Branchenebene bzw. nach Altersklassen der Unternehmen sollte hier entscheidende Erkenntnisse liefern und die von Kirchhoff postulierten und für die USA überprüften Zusammenhänge auch in weiteren Ländern aufzeigen.¹²⁸

Ab der Veröffentlichung des Jahres 2004 erhält auch die Innovation Einzug in den resultierenden Variablenkomplex des GEM-Modells. Bislang wurden Innovation sowie Technologie und F&E lediglich auf der Seite der Rahmenbedingungen und damit als Inputfaktor betrachtet. Die Erweiterung der Wachstumsvariablen stellt einen ersten Schritt zu einer umfassenderen Sichtweise der Wirkung von Entrepreneurship dar. Damit wird nicht nur Wachstum, sondern wirtschaftliche Entwicklung allgemein in den Vordergrund gerückt. Diese Erweiterung ist zu begrüßen, da über die Variable „wirtschaftliche Entwicklung“ weitere Faktoren integriert werden können, die auf lange Sicht die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes sichern. Ansätze für mögliche Erweiterungen der Variablen finden sich bei den vorgestellten Studien zur Wettbewerbsfähigkeit, dem GCR oder dem WCY.

Die oben angesprochene Ergänzung weist auf einen zusätzlichen Aspekt hin, der bislang nicht diskutiert wurde. Die Integration von Innovation in die resultierende Variable entspricht ebenfalls einer Abkehr von der reinen Inputlogik des Modells. Mit der Erklärung dieser Annahme erfolgt der Übergang zur dritten Forschungsfrage des GEM, die nach den Ursachen fragt, die ein Land unternehmerisch/entrepreneurial macht.

Die bereits im Kapitel zur Wachstumstheorie beschriebene und kritisierte Inputlogik des Wachstums ist in vielen Modellen zum Entrepreneurship zu finden. Im GEM

¹²⁷ Diese Erhebung wird damit zu einem grundlegenden Instrument der Identifikation der stark wachsenden Unternehmen.

¹²⁸ Zur empirischen Überprüfung der Thesen zum „dynamischen Kapitalismus“ vergleiche Kirchhoff (1994, S. 133ff.).

entspricht sie einer Gleichung der folgenden Form, die sich hinter den Modellen verbirgt (vgl. auch Aßmann, 2003, S. 19ff.):

$$\begin{aligned} & \text{Output(Wachstum)} = f(\text{Input (Produktionsfaktoren)}) \\ \leftrightarrow & \text{Unternehmensdynamik/Unternehmensgründung} = f(\text{Rahmenbedingungen}) \end{aligned}$$

Wachstum wird zu einem großen Teil generiert durch Unternehmensgründungen bzw. die Unternehmensdynamik. Diese wird bestimmt durch die, vor allem gründungsbezogenen Rahmenbedingungen. Eine Änderung derselben bewirkt eine Änderung in den Gründungschancen und Gründungspotenzialen. Durch die Wahrnehmung und Nutzung dieser Änderung erfolgt die Umsetzung entsprechender Ideen bzw. Innovationen, was sich in Form der Unternehmensdynamik niederschlägt. Die Logik des Modells geht davon aus, dass solch eine quantitative oder auch qualitative Änderung der Inputs eine Nutzung bzw. Umsetzung in der vom Modell vorgegebenen Form, d.h. Entrepreneurship und im weitesten Sinne damit auch wirtschaftliches Wachstum, nach sich zieht.

Dieser Logik folgend, werden die einzelnen Rahmenbedingungen erfasst und analysiert, um ihren Beitrag zu unternehmerischer Initiative zu bestimmen. Es werden Abhängigkeiten in den einzelnen Bereichen Bildung, Normen und Kultur, Technologie und Innovation, strukturelle Rahmenbedingungen sowie daraus resultierend in den Chancen und Potenzialen aufgezeigt. Die Zusammenhänge wirken einsichtig und nachvollziehbar. Durch die Fokussierung auf Unternehmer und Unternehmensgründungen des Wirtschaftssystems werden in der Analyse allerdings die Ursache-Wirkungsbeziehungen und Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Bereichen (vgl. Abb. 7.1) vernachlässigt. Da unternehmerische Kompetenz gerade bei der Durchsetzung von Innovationen nicht nur auf wirtschaftlichem Gebiet erforderlich ist, sondern auch in vielen als Rahmenbedingungen bezeichneten Bereichen, greift die Auslegung des Modells zu kurz, um Entrepreneurship in seiner ganzen Komplexität zu erfassen und damit abzubilden und zu erklären. Dies schlägt sich letztlich auf die Ableitung von Empfehlungen für die Politik nieder, die es noch zu betrachten gilt.

Durch die sich andeutenden konzeptionellen Änderungen des GEM zeigen sich die eigentliche Kreislaufstruktur des Modells und die darin verborgene Innovationslogik des Wachstums.¹²⁹ Die Entwicklungsrelevanz der einem ökonomischen System (Volkswirtschaft) zur Verfügung stehenden Ressourcenpotenziale in Form von Infrastruktur-, Human-, Sach-, Wissens- oder technischem Kapital wird durch die Art ihrer Verwendung determiniert (Aßmann, 2003, S. 21). Inputs werden nur dann zu einem knappen Entwicklungsfaktor, wenn die entsprechende Nachfrage besteht. Diese wird erst durch Innovationen und schöpferische Unternehmer generiert. Wirtschaftswachstum als Kapitalakkumulation/Inputwachstum alleine ist nicht

¹²⁹ Der Begriff der Innovationslogik wurde bereits im Kapitel zur Kritik und Weiterentwicklung der Wachstumstheorie (Kapitel 3.4.2) vorgestellt.

ausreichend, um auf Dauer Entwicklung zu ermöglichen. Erst durch Innovationen wird diese langfristig möglich. Innovationen erzeugen Innovationen. Als treibende Kraft in diesem Kreislauf agiert Entrepreneurship.

7.1.2.3 Würdigung der Empfehlungen

Vor der inhaltlichen Auseinandersetzung mit den Empfehlungen des GEM soll deren Ursprung und Einbettung in die Studie betrachtet werden. Diese leiten sich zu einem Großteil aus den Ergebnissen der Bürgerbefragung auf Basis des Interview Schedule (vgl. beispielhaft Abb. 6.9) ab. Die subjektive Einschätzung der Befragten wird mehrfach herangezogen, um eine Kategorisierung vorzunehmen (Necessity – Opportunity, Wachstumserwartung („high growth“), Wirtschaftliche Entwicklung u.ä.). An keiner Stelle im Report werden hierbei die Antworten explizit relativiert. Wichtig scheint jedoch, dass das Antwortverhalten von Umfeldfaktoren beeinflusst wird. So sind konjunkturelle, kulturelle oder auch persönliche Rahmenbedingungen bei der Auslegung der Fragen von entscheidender Relevanz. Dem Projekt darf unterstellt werden, dass solche Einflüsse berücksichtigt wurden; allerdings werden keine erläuternden Aussagen in diesem Zusammenhang gemacht.

Ähnlich der Entwicklung des Modells und der Inhalte des GEM erfolgen auch grundlegende Änderungen in der Aussprache der Empfehlungen. 1999 wird noch undifferenziert die Förderung von Entrepreneurship für alle Länder gefordert. Zur Umsetzung wird ebenso pauschal die Optimierung der gründungsbezogenen Rahmenbedingungen als Grundlage für eine positive Entwicklung gesehen. Eine Relativierung dieser Aussagen findet erst im Jahr 2001 in Verbindung mit den dortigen Analysen statt (vgl. Reynolds u.a., 2001, S. 50). Durch die hohen Wachstumsraten der Wirtschaft und das Vorherrschen von Necessity Entrepreneurship in Entwicklungsländern wurde den Gründungen aus Not eine bedeutende Rolle für den Aufschwung beigegeben.

Im Rahmen der Aufzählung der Gruppenunterschiede bzgl. der Beeinflussbarkeit von Entrepreneurship bei armen gegenüber reichen Ländern des Jahres 2003 finden sich zwei Auffälligkeiten. Erstens gibt es viele Übereinstimmungen bei den Faktoren zur Förderung von Entrepreneurship, unabhängig von der Gruppenzugehörigkeit; in beiden Aufzählungen finden sich Punkte zur geringen Fürsorge des Staates in den Bereichen sozialer und wirtschaftlicher Absicherung, der Wettbewerbsfähigkeit oder auch der Reduktion staatlicher Regulierung in der Wirtschaft. Zweitens findet keine stärkere Unterscheidung hinsichtlich der Qualität der beiden Formen von Entrepreneurship – Opportunity und Necessity – statt. Dies erlaubt die Schlussfolgerung, dass beide Formen gleichermaßen erstrebenswert sind. Vor allem der vom GEM gesehene Zusammenhang zwischen Necessity Entrepreneurship und Wirtschaftswachstum wird letztlich erst im Jahr 2004 in einer Weise interpretiert, die eine qualitative Bewertung zulässt. Der „optimum mix of

entrepreneurial adaption and established firm stability“ bekommt eine deutlichere Ausrichtung (vgl. Reynolds u.a., 2004, S. 82).

Nicht zuletzt durch die stärkere Integration von Innovation in das Modell wird erstmalig ein qualitativer Unterschied zwischen den im GEM unterschiedenen Gründungsformen vorgenommen. Notgründungen werden nicht mehr unreflektiert als erstrebenswert angesehen. Dadurch verliert auch ein Teil des TEA-Index seine Aussagekraft über die Darstellung der Zusammenhänge zwischen Entrepreneurship und Wachstum/Entwicklung. Durch die geringe Innovationswirkung der Notgründungen entfällt hier der Beitrag zu einem Teilbereich der resultierenden Variablen­gruppe des Modells. Ebenso muss die Qualität solch einer Gründungsform gegenüber unselbständiger Arbeit relativiert werden. Diese Überlegungen zeigen in anschaulicher Weise die sich ändernden Ansichten über die Wirkungsmechanismen innerhalb des Modells und in den einzelnen Ländern. Das mithin wichtigste Ergebnis lautet (Acs u.a., 2005, S. 42; ebenso Bosma und Harding, 2007, S. 24):

„One size does not fit all.“

Die allgemein ausgesprochenen Empfehlungen reduzieren sich damit auf die Optimierung struktureller Rahmenbedingungen zur Reduktion von Wettbewerbsbarrieren sowie zur Regulierung und Schaffung von Gleichheit bzgl. der Wettbewerbschancen. Mit dieser Ausrichtung reihen sich die Implikationen immer stärker um die Elemente eines politisch-handlungsrechtlichen Systems.

Die Vorschläge des Jahres 2004 zur Vernetzung der Bildung und der Wissenschaft mit der Wirtschaft, entsprechend den Empfehlungen für die Länder der mittleren und höheren Einkommensgruppe, entsprechen im Ansatz dem Netzwerkgedanken der beschriebenen Innovations- und Evolutionssysteme (vgl. Abb. 7.1). Weitere Potenziale für die Aussprache von Empfehlungen werden in Verbindung mit dem GEM im nächsten Kapitel vorgestellt.

7.2 Ansätze zur Weiterentwicklung der Erfassung, Beobachtung und Erklärung am Beispiel des Global Entrepreneurship Monitor

7.2.1 Überblick

Ein Großteil der allgemeinen Feststellungen zur Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship betreffen den Global Entrepreneurship Monitor. Dieser soll nun einer weitergehenden Betrachtung unterzogen werden, um, auf den Ergebnissen der vorangehenden Kapitel aufbauend, einige Ansätze zur Weiterentwicklung der bestehenden Möglichkeiten zur umfassenden Erfassung,

Beobachtung und Erklärung zu präsentieren. Die Formulierung von Vorschlägen wird an dieser Stelle nicht für jedes Segment des in Kapitel vier definierten Prozesses, sondern nur für ausgewählte Bereiche erfolgen, die in direkter Verbindung zu den aufgedeckten Kritikpunkten stehen. Es werden konzeptionelle Überlegungen einbezogen, auf denen weitere Schritte der Detaillierung und Umsetzung aufbauen können. Trotzdem sollen die Phasen des Analyseschemas erneut als roter Faden dienen, um eine Einordnung der aufgezeigten Ansätze zu ermöglichen. Grundlegende Konzepte zur Aussprache von Empfehlungen für die Politik auf Basis der Ausführungen zur Optimierung schließen die aufgezeigten Möglichkeiten ab.

7.2.2 Formulierung des Forschungsproblems

Wie bereits in Kapitel 6.3.2 angemerkt, ist die im Rahmen eines Projekts gestellte Forschungsfrage eine Eingrenzung, die verhindert, dass andere Fragen formuliert werden. Dies kann in unfruchtbaren Bemühungen auf der Suche nach präziseren Antworten enden, während die Umformulierung der Frage nicht selten ein entscheidender Schlüssel zu einem weiterführenden Ergebnis ist (vgl. Sarasvathy, 2004, S. 707). Nachdem die grundlegenden Fragen der ersten Reports noch identisch sind, zeichnet sich ab 2002 ein Wandel ab, der die Ergebnisse der vorausgegangenen Studien einbezieht. Es wird konkret nach einem systematischen Zusammenhang zwischen Entrepreneurship und Wachstum gesucht. Ergänzend wird die Frage nach den Möglichkeiten zur positiven Beeinflussung des Entrepreneurship-Niveaus durch die Regierungen der Länder aufgenommen (vgl. Reynolds u.a., 2002, S. 5 sowie Reynolds u.a., 2004, S. VII). Im Jahr 2004 wird die Frage nach Faktoren, die Entrepreneurship beeinflussen, dahingehend umformuliert, dass mit diesen ein angemessenes Niveau angestrebt wird (Acs u.a., 2005, S. 11).

Die Ausrichtung des Erkenntnisinteresses des Projekts sollte sich ebenfalls in den Forschungsfragen widerspiegeln. Die vorgestellten Ergebnisse zeigen ein uneinheitliches Bild. Einerseits liegt der Schwerpunkt der Studie eindeutig auf dem Gründungssektor, andererseits wird durch die Integration unternehmerischer Initiative in bestehenden Firmen (vgl. Report 2003 bzw. 2005) ein allgemeiner Ansatz verfolgt, der durch die Ausführungen zu institutionellem Entrepreneurship (vgl. Report 2003) ergänzt wird. Im Sinne der vorliegenden Arbeit sollte eine allgemeine Herangehensweise gewahrt bleiben, die Entrepreneurship in all seinen Ausprägungen betrachtet. Die Detaillierung einzelner Bereiche kann, wie schon angekündigt und vereinzelt geschehen, in gesonderten Reports erfolgen. Im Sinne der Auslagerung einzelner Schwerpunkte (beispielsweise Finanzierung im Financial Report) ist eine Unterteilung der Veröffentlichung entsprechend den Formen des Entrepreneurship möglich, wobei der zusammenfassende Report auf oberster Ebene weiterhin einen wichtigen Referenzpunkt darstellt. Durch eine Untergliederung der Untersuchung in den Gründungssektor, den Bereich bestehender

Unternehmen sowie weitere institutionelle Bereiche, kann eine intensivere Auseinandersetzung mit den spezifischen Fragen der einzelnen Sektoren entstehen.

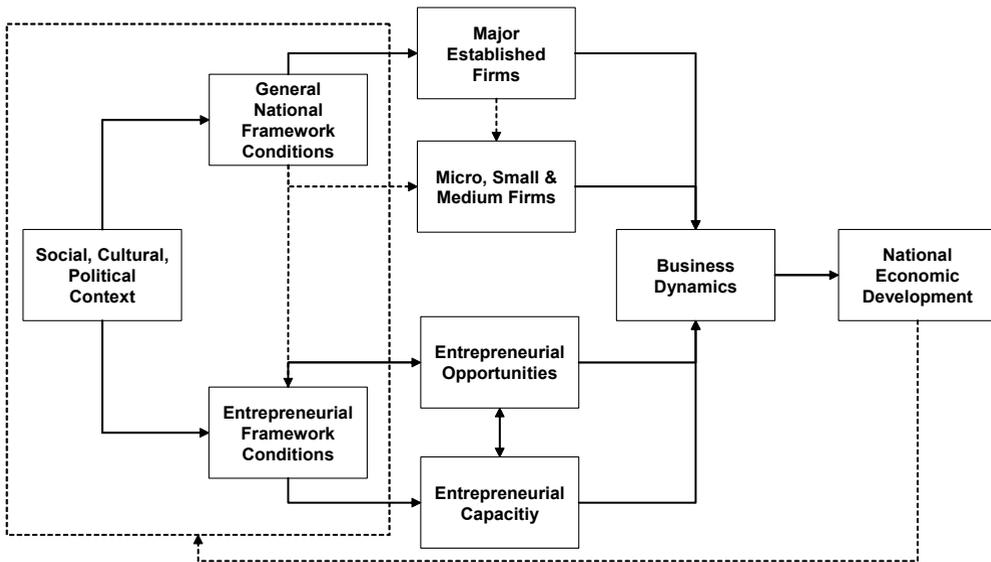
Abschließend sei angemerkt, dass nicht nur die Umformulierung/Neuformulierung der Forschungsfragen, sondern ebenfalls die Rückbesinnung auf die ursprünglich gestellten Fragen, unter Einbezug der gewonnenen Ergebnisse, als Ausgangspunkt für neue Sichtweisen und Erkenntnisse berücksichtigt werden sollte. Dies kann zu einem neuen Verständnis der zu Beginn gestellten Fragen sowie darauf aufbauenden Betrachtungen führen. Es gilt, stets beide Möglichkeiten in Abhängigkeit von aktuellen Erkenntnissen zu prüfen.

7.2.3 Theoriebildung

Das konzeptionelle Modell des GEM, das im Rahmen der Theoriebildung vorgestellt wurde, ist der zweite Ansatzpunkt für mögliche Entwicklungsvorschläge. Die geringfügigen Änderungen im Modell zeigen die konsequente Verfolgung des darin enthaltenen Ansatzes. Durch die unzureichende Erörterung dieser Änderungen in den Veröffentlichungen entsteht allerdings ein nicht unerheblicher Spielraum für Spekulationen hinsichtlich der mit den Änderungen beabsichtigten Aussagen. Solche Unklarheiten gilt es in zukünftigen Reports zu vermeiden und ebenso auf eine Entsprechung zwischen Global Report und Länderberichten zu achten, um dem interessierten Leser übergreifend klare Strukturen zu vermitteln. Auf Basis der analysierten Änderungen, in Verbindung mit den angebrachten Kritikpunkten, werden mögliche Konkretisierungen bzw. Erweiterungen vorgestellt.

Das abgebildete Modell entspricht in weiten Teilen der Konzeption im GEM. Die Unternehmensdynamik (Business Dynamics) wird als zentraler (dynamischer) Variablenkomplex eingesetzt. Er ist nicht nur das Ergebnis des unteren Sektors des Modells, das Unternehmensgründungen fokussiert, sondern resultiert auch aus der Aktivität bestehender Unternehmen. Damit finden sich die bereits 1999 dort verorteten vier Stromgrößen Gründung, Wachstum, Schrumpfung und Schließung (ebenso wie die nicht explizit aufgezählte theoretische Möglichkeit, ohne wahrnehmbare organisatorische oder strukturelle Veränderung zu agieren) wieder. Als in dem Modell aus der Unternehmensdynamik resultierende Größe wird wirtschaftliche Entwicklung integriert. Statt nur Wachstum in Form von BIP und Beschäftigung zu betrachten, ergänzt im Jahr 2004 bereits Innovation den Variablenkomplex. Neben dieser zusätzlichen Komponente sind weitere Ergänzungen denkbar, die entwicklungsspezifische Aspekte integrieren.

Abb. 7.2: Erweitertes konzeptionelles Modell des GEM



Quelle: GEM (1999–2006) geändert.

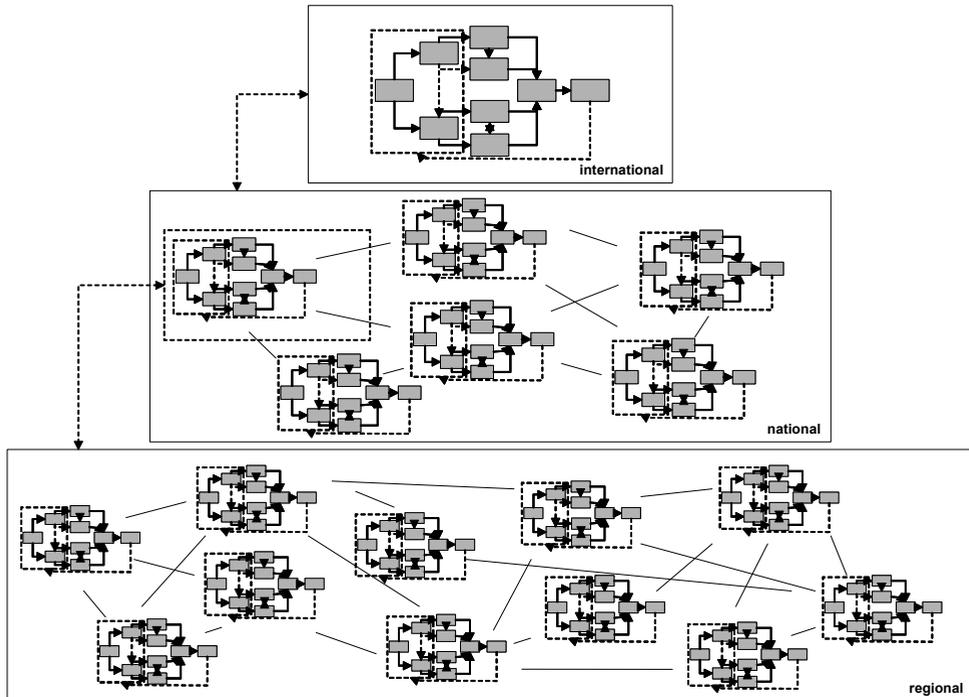
Mit der Verbindung der resultierenden wirtschaftlichen Entwicklung zu den Kontextfaktoren und Rahmenbedingungen wird eine neue Auslegung angestrebt, um die im Modell abgebildeten Ursache-Wirkungsbeziehungen zu relativieren. Demzufolge kann das Konzept als Kreislauf verstanden werden, bei dem die unternehmerische Aktivität als zentraler Faktor agiert, der auf unternehmerischer Kompetenz beruht. Ausgehend von den Rahmenbedingungen wird die unternehmerische Tätigkeit als resultierende Größe beeinflusst, die wiederum zu einer Änderung der Ausgangsbedingungen bzw. Rahmenbedingungen führt.

Eine weitere Ergänzung ist über die Integration verschiedener Ebenen möglich. Bislang basiert das Modell auf einer geschlossenen Volkswirtschaft. Die daraus resultierenden Probleme wurden bereits diskutiert. Schon im ersten Jahr war man sich der konzeptionellen Defizite diesbezüglich bewusst. Die Defizite wurden aufgrund des Pilotcharakters des ersten Jahres akzeptiert, aber als beseitigungswürdig ausgewiesen (vgl. Sternberg, 2000, S. 218). Bis zum Report des Jahres 2006 ist man diesem Anliegen nicht nachgekommen. Die Integration international agierender Unternehmen sowie Im- und Exporte können auf Basis der bisherigen Auslegung des Modells nicht adäquat analysiert werden.

Folgende Interpretation versucht eine internationale Betrachtung in den Analyse-rahmen zu integrieren. Entrepreneurship ist ein grenzenloses Phänomen, da

unternehmerische Initiative in einer vernetzten Weltwirtschaft nicht nur innerhalb von Landesgrenzen umgesetzt wird. Gerade die Funktionen Innovation und insbesondere Arbitrage nutzen oft Grenzen aus, um Gewinne zu generieren bzw. Entwicklung voranzutreiben.¹³⁰ Über Netzwerkstrukturen sind die nationalen Unternehmersysteme (Subsysteme) miteinander verbunden. Daher stehen die einzelnen Volkswirtschaften und damit auch die Unternehmer, die sie hervorbringen, nicht isoliert nebeneinander.

Abb. 7.3: Ebenenmodell des GEM



Quelle: eigene Darstellung.

Die hierarchische Betrachtung sowie die Vernetzung der einzelnen Modelle auf untergeordneten Ebenen kann eine globale Betrachtungsweise integrieren (vgl. Abb. 7.3). Die oberste Ebene entspricht einem internationalen Modell, das sich auf einer darunter liegenden Ebene in nationale Modelle aufteilt. Eine weitere Ebene unterteilt demnach die einzelnen nationalen Zusammenhänge in regionale Sys-

¹³⁰ Die Zurechenbarkeit von Gewinnen oder Entwicklung erfolgt wiederum auf regionaler bzw. nationaler Ebene.

teme.¹³¹ International Entrepreneurship oder die Entwicklung regionaler Zentren innerhalb von Landesgrenzen können innerhalb des Ebenenmodells erklärt werden. Jede höhere Ebene dieses Modells schließt die darunter liegenden Ebenen mit ein. Ein Unternehmer/Unternehmen kann sowohl auf regionaler, nationaler als auch auf internationaler Ebene betrachtet werden. Die Basis der Vernetzung bilden Informations- und Kommunikationsbeziehungen der einzelnen Subsysteme (Modelle).

7.2.4 Konzeptspezifikation und Operationalisierung

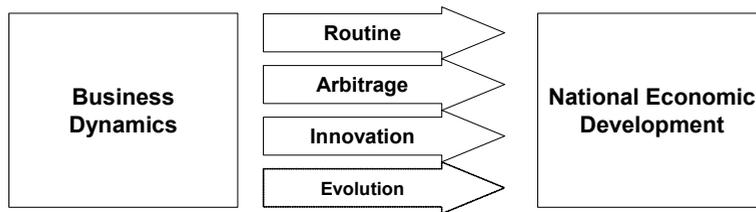
Die Definition des Begriffs Entrepreneurship im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor wurde bereits mehrfach dargelegt. Betrachtet man die einzelnen Jahresberichte im Zeitablauf, so offenbaren sich einige konkurrierende Vorstellungen über den Begriffsinhalt ebenso wie verschiedene Formen der Ausdifferenzierung. Die ursprünglich vorgestellte allgemeine Definition für Entrepreneurship im GEM umfasst vor allem das Wirtschaftssystem sowohl im Gründungsbereich als auch bei bestehenden Unternehmen und integriert damit jegliche Form unternehmerischer Initiative in diesem Bereich. Die im Jahre 2003 angesprochenen Formen des institutionellen Entrepreneurship, wie sie sich nach Aßmann im Finanzsystem, im Wissenschaftssystem und im politisch-handlungsrechtlichen System manifestieren, sind nur schwer in den Rahmen dieser Definition zu integrieren (vgl. Reynolds u.a., 2004, S. 5 und Aßmann, 2003, S. 310). In diesen Systemen finden sich nur selten direkte Bemühungen zur Errichtung neuer oder der Erweiterung bestehender Unternehmen sowie sonstiger Existenzgründungen. Die unternehmerischen Aktivitäten manifestieren sich in anderen Formen. Demnach sollten alle (organisierten) Handlungen, die auf die in der Definition vorgegebenen Bemühungen abzielen, als Entrepreneurship aufgefasst werden. Dieser Anspruch wurde bereits mit der ersten groben Definition zur allgemeinen Konturierung des Begriffs erfüllt.

Ausgehend von dem vorgestellten Ansatz ist eine modulare Präzisierung des Begriffs erforderlich, um einzelne Aspekte des Begriffsinhalts zu integrieren oder, je nach Erfassungsgrundlage, bewusst auszugrenzen. Während im Bereich der Gründung eine sehr allgemeine Erhebung erfolgt, die jegliche Form der Selbstständigkeit zählt, wird Entrepreneurship bei bestehenden Unternehmen in sehr enger Verbindung mit Innovation gesehen. Über die weitere Ausdifferenzierung des Begriffs und die gesonderte Betrachtung von High-Growth-Unternehmen wird solch eine Tendenz auch für den Gründungsbereich deutlich, ohne jedoch eine klare, formale Abgrenzung zu finden.

¹³¹ Die Bezeichnung und Auslegung der einzelnen Variablengruppen ist entsprechend der Ebene anzupassen. So sind bspw. auf regionaler Ebene regionale Kontextfaktoren zu verorten und es resultiert regionales Wachstum. Die Variablengruppen der regionalen Modelle addieren sich auf nationalem Niveau zu der dort vergleichbaren Variablengruppe.

Hier bieten die von Röpke unterschiedenen Unternehmerfunktionen einen adäquaten Ansatzpunkt. Die Kategorien Routine, Arbitrage, Innovation und Evolution bieten die Möglichkeit, Entrepreneurship qualitativ, unabhängig vom Bereich der Erfassung (bestehende oder neu gegründete Unternehmen ebenso wie andere Systeme) zu unterscheiden. Zusätzlich wird durch diese Integration die bislang wenig beachtete Verbindung zwischen Unternehmensdynamik und Wachstum/Entwicklung in Beziehung zueinander gesetzt. Die Verbindung manifestiert sich in diesen Funktionen von Unternehmertum. Die verschiedenen Teilsysteme der Wirtschaft Routine, Arbitrage, Innovation (und Evolution) werden analysiert und ihr Beitrag zu Wachstum und Entwicklung detailliert.¹³² Mit der Integration dieser Funktionen in die Erfassungswelt des GEM sind qualitative Aussagen zu einer Volkswirtschaft möglich, die weit über das Analysepotenzial von BIP, Beschäftigungsquoten, etc. hinausgehen.

Abb. 7.4: Integration der funktionalen Klassen nach Röpke in das konzeptionelle Modell



Quelle: eigene Darstellung.

Der GEM unterscheidet für den Fall der Erfassung neuer Wirtschaftseinheiten zwischen Opportunity und Necessity. Diese Unterscheidung bezieht sich auf die Motive der Gründung, d.h. einer Gründung mangels besserer Erwerbsalternative (Necessity) oder aufgrund einer Geschäftsidee (Opportunity). Der Sinn dieser Unterscheidung wurde bislang nicht in Frage gestellt. Dabei deutet bereits ein altes deutsches Sprichwort darauf hin, dass diese beiden Konzepte sehr eng miteinander verbunden sind, wenn nicht sogar zu einem großen Teil sich überschneiden, denn gerade „Not macht erfinderisch“ (Weidenfeld, 2002, S. 248).

Zusätzlich beruht die bisherige Unterscheidung in hohem Maße auf der Einschätzung der befragten Personen. Durch Konkretisierung des Ansatzes wird eine eindeutigere Einteilung mit größerem Analysepotenzial möglich. Unter Necessity Entrepreneurship sollte prinzipiell diejenige Arbeitskraft (Humankapital) verstanden werden, die im Rahmen einer bestehenden Produktionsfunktion (alte

¹³² Für eine ausführliche Diskussion der Unternehmerfunktionen siehe Röpke (2002, S. 59ff.) bzw. die Ausführungen zu Entrepreneurship in der deskriptiven Analyse (Kapitel 7.1.1).

Kombinationen) in Form einer neuen organisatorischen Einheit angeboten/ eingebracht wird. Demgegenüber orientiert sich dadurch Opportunity Entrepreneurship an der Arbeitskraft, die als Input für eine neue Produktionsfunktion (neue Kombinationen) dient. Damit gewinnt das Kriterium der Innovation ebenfalls für diese Unterscheidung an Bedeutung. Die Uminterpretation erlaubt eine bessere Identifikation derjenigen Gründungen, die lediglich eine Umschichtung innerhalb der Kategorien von Röpke darstellen sowie derjenigen, die von größerer Entwicklungsrelevanz sind.¹³³ Die Unterscheidung dieser Motive ist prinzipiell für neue und bestehende Unternehmen möglich.

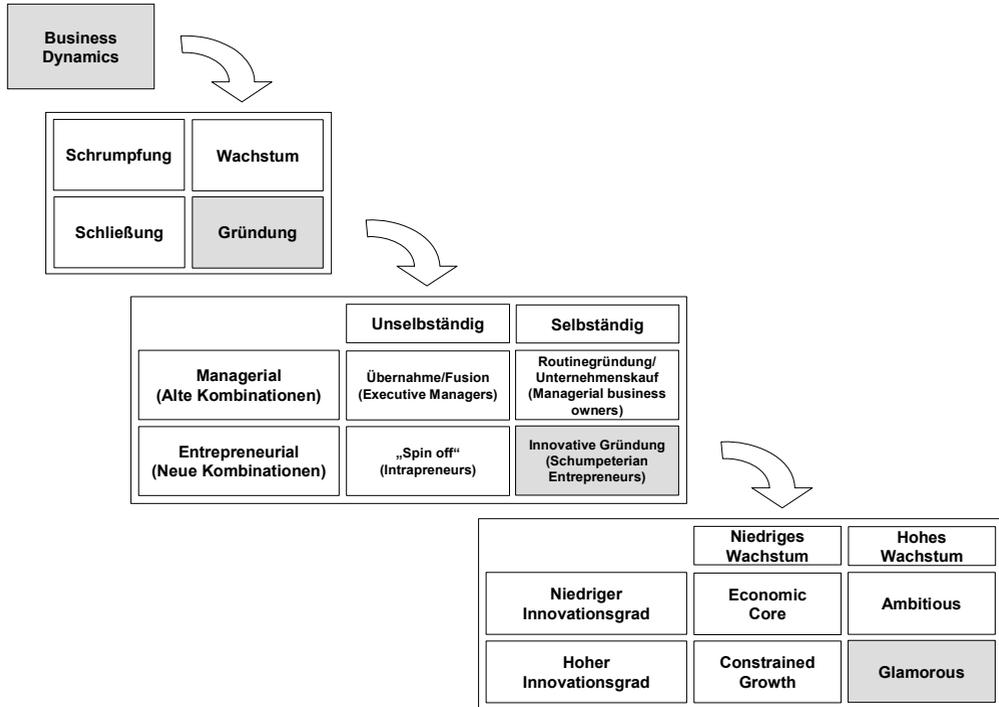
Ergänzend zu den funktionalen Klassen von Röpke ist eine zusätzliche strukturierte Unterteilung der Variablen Unternehmensdynamik entsprechend der Abb. 7.5 möglich, um bezüglich Entrepreneurship einen weiteren Detaillierungsgrad zu erreichen. Die einzelnen Komponenten wurden in der Arbeit bereits diskutiert, allerdings ohne die hier geschaffene Verbindung herzustellen.

Unternehmensdynamik wird in die vier möglichen Erscheinungsformen Gründung, Wachstum, Schrumpfung und Schließung eingeteilt. Vor allem für den Bereich der Gründung finden sich auf der nächsttieferen Ebene verschiedene Typen von Entrepreneuren. Diese werden hinsichtlich des Kriteriums Innovation (alte oder neue Faktorkombinationen) und Selbständigkeit (selbständig oder unselbständig) unterteilt.

An diese Kategorisierung schließt sich letztlich noch die Matrix von Kirchhoff an, die in Abhängigkeit vom Grad der Innovation und des Unternehmenswachstums vier Typen voneinander abgrenzt. Die detaillierte Charakterisierung von Entrepreneurship entspricht einer umfassenden Verortung einzelner Unternehmen bzw. der damit verbundenen Unternehmer.

¹³³ An dieser Stelle sollte erwähnt werden, dass eine Erfassung durch die Uminterpretation erschwert wird. Durch entsprechende Fragen, die auf eine Verlagerung der persönlichen Arbeitskraft hinweisen, dürfte dies jedoch mit einer ähnlichen Wahrscheinlichkeit abzuschätzen sein, wie die Unterscheidung zwischen Opportunity und Necessity im bisherigen Sinne.

Abb. 7.5: Strukturierung der Unternehmensdynamik¹³⁴



Quelle: eigene Darstellung.¹³⁵

Nachdem nun eine Erweiterung des Analyseszenarios für Entrepreneurship rund um die Unternehmensdynamik des Modells erfolgt ist, soll abschließend eine Zusammenführung der Modellstruktur der interagierenden Subsysteme zur regionalen Innovationsdynamik von Aßmann mit dem bereits vorgestellten Ebenenmodell erfolgen, um so jegliche Form von Entrepreneurship nach Vorstellung der vorliegenden Arbeit zu verorten (Abb. 7.6).

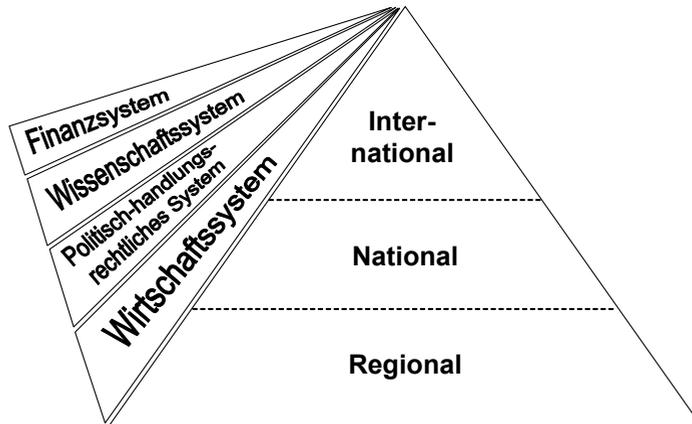
Je nach geographischer Situation und nach Entwicklungsstadium der betrachteten nationalen Systeme (Politik, Wissenschaft, Wirtschaft, Finanzsystem) kann eine

¹³⁴ Der Begriff „Spin off“ wird in der Graphik für jede Bildung einer neuen organisatorischen Einheit verwendet, die in Zusammenhang mit einer bereits vorher existierenden Körperschaft steht (vgl. Lehmail, 2002, S. 5).

¹³⁵ Die einzelnen Elemente der Graphik beinhalten neben dem konzeptionellen Modell des GEM weiterhin Entlehnungen von Wennekers und Thurik (1999) entsprechend Abb. 2.1, ergänzt um die Interpretation bei Röpke (o.J., S.15) und von Kirchhoff (1994) entsprechend Abb. 6.16 (Angaben in Reihenfolge der Darstellung von oben nach unten).

mehr oder weniger starke Verflechtung der Netzwerkstrukturen innerhalb derselben aber auch mit anderen Systemklassen auf jeder Betrachtungsebene vorliegen. All diese Systeme definieren die Innovations- und Gründungsdynamik einer betrachteten Region oder eines betrachteten Landes.

Abb. 7.6: Pyramidenmodell zur Verortung von Entrepreneurship



Quelle: eigene Darstellung.

Ebenso wie im Wirtschaftssystem sind in allen Dimensionen und Schichten der Pyramide Unternehmer und deren unternehmerische Kompetenz die treibende Kraft. Über die Wahrnehmung und Bewertung der Ausprägung (des Entwicklungsstandes) anderer regionaler bzw. „ausländischer“ Strukturen (deren Rahmenbedingungen, Kontextfaktoren, etc.), können Unternehmer dazu motiviert werden, ihre unternehmerische Initiative „räumlich“ zu verlagern. Dies gilt sowohl für die geographischen als auch für die inhaltlichen Komponenten, aus denen sich das Modell generiert.

7.2.5 Implikationen für die Aussprache von Empfehlungen

Die Ausführungen im Rahmen der Würdigung der Empfehlungen haben gezeigt, dass sich bei näherer Betrachtung übergreifende Richtlinien auf ein Minimum reduzieren. Die sich abzeichnende Reduktion dieser allgemeinen Empfehlungen im GEM kann somit als logische Entwicklung interpretiert werden. Ebenso verhält es sich mit der schwächeren Bewertung von Necessity-Gründungen im Vergleich zu Opportunity-Gründungen und ihrem Beitrag zu Wachstum und Wandel. Folgt man

dem Prinzip der von Aßmann vorgestellten autopoietischen Dynamik regionaler Innovationssysteme, so kann die Förderung immer nur aus der Region, auf einer höheren Aggregationsstufe aus einem Land, selbst heraus erfolgen. In der Theorie des Modells ist Entrepreneurship ebenfalls in der Politik, d.h. im politisch-handlungsrechtlichen System anzutreffen. Auf Basis dieser Feststellung können übergeordnete Empfehlungen auf die Politik selbst abzielen, um regionales, aus internationaler Sicht nationales, „politisches“ Unternehmertum zu fördern.

Für politische Maßnahmen gilt es weiterhin, die unterschiedlichen funktionalen Klassen von Unternehmertum in die Überlegungen zu integrieren. Je nach Entwicklungsstand und erkanntem Potenzial innerhalb der Region gilt es, gezielte Förderung, z.B. für Innovation, zu betreiben. Je qualitativ höher die bei der Förderung avisierte Klasse, desto entwicklungsrelevanter und langfristiger sind die damit verbundenen Ziele.¹³⁶

Die in der Analyse betrachteten Studien, nicht nur der GEM, fokussieren bei der Aussprache ihrer Empfehlungen das Wirtschaftssystem. Da aber, wie für das politisch-handlungsrechtliche System bereits erörtert, in allen Subsystemen Entrepreneurship anzutreffen ist, gilt es, bei der Förderung diese entsprechend zu berücksichtigen. Erst durch die Förderung aller Bereiche und einen ähnlichen bzw. identischen Entwicklungsstand der Subsysteme ist von Synergieeffekten und positiven Wechselwirkungen auszugehen. Um solche Möglichkeiten aususchöpfen, ist unternehmerische Kompetenz unverzichtbar. Ihre Förderung ist ebenso ein integraler Bestandteil jeder Maßnahme zur Förderung von Entrepreneurship (vgl. Aßmann, 2003, S. 312ff.).

¹³⁶ Die Förderung von Routine oder Arbitrage kann, je nach wirtschaftlicher Lage, kurz- bis mittelfristig im Interesse regionalpolitischer Entwicklung sein, um z.B. Arbeitslosigkeit zu reduzieren oder Preisunterschiede auszugleichen. Langfristig kann jedoch nur schöpferisches Unternehmertum dauerhafte wirtschaftliche Entwicklung garantieren.

8 Fazit

8.1 Zusammenfassung der Ergebnisse

Das Ziel der Arbeit bestand in einem kritischen Vergleich der Konzepte zur länderübergreifenden Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship. Bei diesem Vorhaben war der Global Entrepreneurship Monitor das zentrale Analyseobjekt. Den Ausgangspunkt der Untersuchung bildeten folgende drei Fragen:

- Was genau ist Entrepreneurship?
- Wie wird Entrepreneurship erfasst und beobachtet?
- Welche Erklärungsansätze werden für Entrepreneurship geliefert?

Der Versuch, Entrepreneurship klare Konturen zu verleihen, hat eine lange Tradition. Durch die fehlende Eindeutigkeit der Begrifflichkeit werden seine Erfassung und Erklärung in starkem Maße von der Auslegung des Beobachters beeinflusst. Entsprechend sind vielfache Ansätze zu finden, einzelne Aspekte des Begriffs zu einer aussagekräftigen Statistik anzureichern, ohne sich jedoch eindeutig voneinander abzutrennen bzw. zu ergänzen. Diese nur schwer überschaubare Vielfalt ist sowohl auf nationaler als auch in verstärktem Maße auf internationaler Ebene anzutreffen. Bei der Integration von Entrepreneurship in einen Bezugsrahmen, als Basis der Analyse von Ursache-Wirkungsbeziehungen, setzen sich solche Unterschiede folglich fort. Die dadurch entstehende Komplexität und sich somit ergebenden Auslegungsdifferenzen innerhalb der betrachteten Beziehungsgefüge wirken sich negativ auf die Eindeutigkeit der Interpretation aus.

Um eine erste Abgrenzung des Erfahrungsbereichs vorzunehmen, wurde die Disziplin der Entrepreneurship-Forschung vorgestellt, die weitgehend auf Unternehmensgründungen fokussiert ist. Die Grundlagen für eine detaillierte Analyse des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) als einem der führenden Forschungsprojekte auf internationaler Ebene wurden durch die Erfolgsfaktorenforschung, die Wachstumstheorie sowie die Verflechtung dieser Theorien mit Entrepreneurship geschaffen. Bereits in diesem Zusammenhang konnte aufgezeigt werden, dass erst durch die Abkehr von traditionellen inputlogischen Ansätzen innerhalb der einzelnen Theorien eine umfassende Einbettung von Entrepreneurship in sowohl volkswirtschaftliche als auch betriebswirtschaftliche Modelle möglich wird.

Mit dem Kapitel zur Konturierung der Erfassbarkeit, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship wurde mit der Konstruktion eines Vorgehensmodells ein Analyserahmen erarbeitet, durch den sowohl deskriptive als auch inferenzielle Aspekte beleuchtet werden konnten. Erste qualitative Kriterien der Erfassung sowie der Zugang zu den Begriffen der Beobachtung und Erklärung wurden aufgezeigt.

Der Einstieg in das Thema der Erfassung von Entrepreneurship gelang über die Betrachtung der relevanten amtlichen Datenbasen sowie die Gegenüberstellung ihrer Vor- und Nachteile auf nationaler Ebene am Beispiel von Deutschland. Vielfach werden diese Quellen (Gewerbeanzeigenstatistik, Umsatzsteuerstatistik, Beschäftigtenstatistik) genutzt, um Gründungsstatistiken zu generieren. Die auf der amtlichen Statistik aufbauenden Projekte versuchen die aufgezeigten Schwachpunkte auszubessern, was nur teilweise gelingt. Ursache-Wirkungsbeziehungen spielen eine untergeordnete Rolle; in erster Linie wird versucht, das Gründungsgeschehen realitätsnah und umfassend abzubilden. Sowohl im Gründungsbereich als auch auf allgemeiner Unternehmensebene (amtliche Statistiken bzw. Unternehmensregister) finden sich trotz der aufgezeigten Änderungen bei der Erfassung nur Annäherungen an den Begriff des Entrepreneurship, wie er in der vorliegenden Arbeit expliziert wird.

Auf internationaler Ebene wurden mit der OECD und der EU, neben dem Global Entrepreneurship Monitor, weitere Institutionen vorgestellt, die Daten rund um die unternehmerische Aktivität erheben. Als ergänzende gewichtige Quellen, die die Wettbewerbsfähigkeit einem internationalen Vergleich unterziehen und in die Berechnungen des GEM einfließen, wurden das World Competitiveness Yearbook und der Global Competitiveness Report an dieser Stelle erwähnt. Alle genannten Projekte bzw. Institutionen erheben Aspekte, die in die Konzeption von Entrepreneurship einfließen. Der Einblick in diese Studien gibt Aufschluss über die Komplexität vorgestellter Variablen und das sie umgebende Beziehungsgeflecht.

Auf Basis der einzelnen Segmente des erarbeiteten Vorgehensmodells erfolgten weitere Analysen, die den GEM in den Mittelpunkt stellen. Die Entwicklung seines konzeptionellen Modells offenbarte eine sich ändernde Vorstellung von Entrepreneurship in den einzelnen Jahren. Der Schwerpunkt seiner Erfassung liegt eindeutig auf dem Gründungsgeschehen, wobei sich das Projekt vor allem durch die Erfassung der potenziellen Unternehmer in der Vorgründungsphase (nascent entrepreneurs) auszeichnet. Darüber hinaus sind weitere Bestrebungen erkennbar, die eine umfassendere Sichtweise präferieren. Diese Tendenz wird durch den Versuch der Integration von Corporate Entrepreneurship sowie der Diskussion einer „dritten Säule“ des Entrepreneurship, umschrieben als institutionelle Strukturen und deren Elemente, geprägt. Die uneinheitliche Sichtweise wirkt sich unter anderem in Form variierender, nur schwer vergleichbarer Erfassungsmuster aus. Weitere grundlegende konzeptionelle Schwächen konnten in Zusammenhang mit der Analyse internationaler Zusammenhänge und der Aussprache von Empfehlungen erkannt werden.

Die Würdigung zeigte, dass, durch eine umfassende Definition für Entrepreneurship einerseits und eine modulare und hierarchische Gliederung des Begriffs andererseits, eine Präzisierung der Erfassungskomponenten möglich wird. Die in wissenschaftlichen Publikationen immer häufiger anzutreffende Abkehr von der reinen Inputlogik der Neoklassik bereitet den Weg für eine autopoietische

Innovationslogik für Entrepreneurship. In diesem Sinne wurde als ein Ergebnis der Arbeit die Konzeption des GEM in Richtung eines Kreislaufmodells erweitert. In den Mittelpunkt rückt die Unternehmensdynamik, die letztlich das unternehmerische Handeln widerspiegelt. Bezüglich der geographischen Dimension kann im Rahmen des neuen Modellkonzepts zwischen internationaler, nationaler und regionaler Ebene unterschieden werden. Über die Zusammenführung dieser Gliederung mit den ein (regionales, nationales oder auch internationales) Innovations- und Evolutionssystem konstituierenden Subsystemen ergibt sich ein Pyramidenmodell, das einen erweiterten Analyserahmen bildet. Schließlich ist bezüglich der Implikationen, mit der sich andeutenden Ausrichtung auf gezielte und spezifisch zugeschnittene Maßnahmen, eine Abkehr von der Vorstellung einer übergreifenden Beeinflussbarkeit feststellbar. Die Integration der Entwicklung unternehmerischer Kompetenz als zentralem Element unternehmerischen Handelns darf dabei nicht fehlen. In dem beschriebenen Kontext gilt es, nicht nur der Politik Empfehlungen für die Wirtschaft aufzuzeigen, sondern alle Subsysteme eines Innovationssystems/ Evolutionssystems (vgl. Abb. 7.1) zu berücksichtigen.

Auf diesem Weg trägt die Arbeit nicht nur dazu bei, die Möglichkeiten zur Erfassung, Beobachtung und Erklärung von Entrepreneurship zu ergänzen, sondern zu konkretisieren und neu auszurichten. Mit dem hergeleiteten Instrumentarium zur Analyse werden vor allem für den Bereich der internationalen Entrepreneurship-Forschung und dort insbesondere für die Grundlagen, wie sie der Global Entrepreneurship Monitor aufbaut, Möglichkeiten aufgezeigt, die Konzepte verschiedener Theorieströmungen und Projekte miteinander zu verbinden. Für den GEM werden die bestehenden Konzeptionen weiterentwickelt und angereichert, um die erkannten Schwachpunkte zu egalisieren.

8.2 Ausblick

Mit den Vorschlägen zur Änderung bzw. Erweiterung des Modells wird eine umfassende Basis erarbeitet. Durch die Ergänzung der Konzeption wird zu vielen, in dem bisherigen Rahmen nicht analysierbaren Zusammenhängen ein Zugang geschaffen und damit ein Großteil der diskutierten Schwächen reduziert. Der auf theoretischem Wege hergeleitete Ansatz bedarf im nächsten Schritt einer empirischen Überprüfung bzw. einer ersten Datensammlung für die neu eingeführten Konstrukte. Diese sind nicht ausschließlich im Rahmen des GEM-Projekts einsetzbar, sondern erlauben eine übergreifende Anwendung.

Allein die Vielfalt der mit Entrepreneurship verbundenen Themenkomplexe erklärt die Notwendigkeit einer detaillierten Abgrenzung der Begriffsinhalte als ersten Schritt vor jeder Erfassung. Dabei spielen auch in einer weiten Fassung wirtschaftliche Kriterien eine zentrale Rolle. Durch die in der Würdigung vor-

geschlagene Detaillierung und Modularisierung der Definition werden mehrere Konzepte zusammengeführt.¹³⁷ Dies erlaubt eine Präzisierung einzelner Komponenten, die oftmals nicht explizit getrennt werden. Die Herausforderung der in der Würdigung vorgestellten Konzepte von Entrepreneurship liegt somit in deren Operationalisierung. Erst durch eine einfache und eindeutige Erfassungsgrundlage kann die Integration in ein solch komplexes Erhebungsverfahren, wie es durch den Umfang des Global Entrepreneurship Monitor entsteht, erfolgen. Darüber hinaus kann die Erklärung des Phänomens nur auf den in der Erfassung/Beobachtung getroffenen Entscheidungen aufsetzen und ist somit an diese Unterscheidungen gebunden.

Bei der Weiterentwicklung seiner Ansätze hat der Global Entrepreneurship Monitor bereits einige Schritte getan. Seine gewichtige Stellung auf dem Gebiet der internationalen Entrepreneurship-Forschung ist unbestritten. Die Grundlagen, die er liefert, bilden einen Referenzpunkt für Forschung, Politik und Wirtschaft. Für die Zukunft ist dem Projekt eine weitere Schärfung der konzeptionellen Ansätze zu wünschen. Die folgenden Jahre werden entscheiden, ob die Fokussierung auf den Gründungssektor bestehen bleibt oder sich doch eine umfassendere Vorstellung von Entrepreneurship durchsetzt und den Erfassungsfokus erweitert. Die in der Arbeit festgestellten Mängel und Lücken bieten Raum für zukünftige Forschungsanstrengungen, insbesondere zur weiteren Präzisierung und Evaluierung der entwickelten Konstrukte.

¹³⁷ Hier zu nennen sind die Konzepte Routine, Arbitrage, Innovation und Evolution, die von Röpke zusammenfassend vorgetragen wurden. Die Schärfung der Unterscheidung von Necessity und Opportunity sowie die Detaillierung der Unternehmensdynamik können ebenfalls subsumiert werden.

Literaturverzeichnis

Acs, Zoltan J. (1999)

Are small firms important? : Their role and impact, Norwell: Kluwer Academic Publishers.

Acs, Zoltan J. u.a. (2005)

Global Entrepreneurship Monitor – 2004 Executive Report.

Acs, Zoltan J.; **Audretsch**, David B. (1993)

Introduction, in: Acs, Zoltan J.; Audretsch, David B. (Hrsg.): Small firms and entrepreneurship: an East-West-perspective, Cambridge u.a.: Cambridge University Press, S. 1–14.

Acs, Zoltan J.; **Audretsch**, David B. (2003)

Introduction to the Handbook of Entrepreneurship Research, in: Acs, Zoltan J.; Audretsch, David B. (Hrsg.): Handbook of Entrepreneurship Research, Boston u.a.: Kluwer Academic Publishers, S. 3–20.

Aghion, Philippe; **Howitt**, Peter (1992)

A Model of Growth Through Creative Destruction, in: Econometrica, Vol. 60, No. 2, March (1992), S. 323–351.

Albach, Horst u.a. (1985)

Kritische Wachstumsschwellen in der Unternehmensentwicklung, Stuttgart: Poeschel.

Albert, Hans (1964)

Probleme der Theoriebildung. Entwicklung, Struktur und Anwendung sozialwissenschaftlicher Theorien, in: Albert, Hans (Hrsg.): Theorie und Realität, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), S. 3–72.

Almus, Matthias u.a. (2002)

Die Mannheimer Gründungspanels des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW), in: Fritsch, Michael; Grotz, Reinhold (Hrsg.): Das Gründungsgeschehen in Deutschland: Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg: Physica-Verlag, S. 79–102.

Angele, Jürgen (1997)

Zur Einführung einer Gewerbeanzeigenstatistik, in: StBA Wirtschaft und Statistik, 7 (1997), S. 462–466.

- Angele, Jürgen** (2003)
Zur Änderung der Gewerbeanzeigenstatistik ab 2003, in: StBA Wirtschaft und Statistik 3 (2003), S. 189–190.
- Angele, Jürgen** (2004)
Gewerbeanzeigen 2003, in: StBA Wirtschaft und Statistik 11 (2004), S. 1267–1276.
- Angele, Jürgen** (2005)
Qualitätsbericht. Gewerbeanzeigenstatistik, Stand: April 2005, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Annacker, Dirk** (2000)
Unbeobachtbare Einflußgrößen in der strategischen Erfolgsfaktorenforschung: ein kausalanalytischer Ansatz auf der Basis von Paneldaten, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Aßmann, Jörg** (2003)
Innovationslogik und regionales Wirtschaftswachstum: Theorie und Empirie autopoietischer Innovationsdynamik, Marburg: Mafex-Publikationen.
- Audretsch, David B. u.a.** (2002)
Understanding Entrepreneurship across Countries and over Time, in: Audretsch, David B. u.a. (Hrsg.): Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, S. 1–10.
- Autio, Erkkö** (2004)
Analysis of High-Growth Entrepreneurial Activity in GEM 2003, in: Reynolds, Paul D. u.a.: Global Entrepreneurship Monitor – 2003 Executive Report, S. 69–72.
- Autio, Erkkö** (2005)
Global Entrepreneurship Monitor – 2005 Report on High-Expectation Entrepreneurship.
- Autio, Erkkö** (2006)
Focus Insert 1: High-Expectation Entrepreneurship, in: Minniti u.a.: Global Entrepreneurship Monitor – 2006 Executive Report, S. 45–48.
- Bamberger, Ingolf; Wrona, Thomas** (2004)
Strategische Unternehmensführung, München: Verlag Franz Vahlen.

- Bauer**, Hans H.; **Sauer**, Nicola E. (o.J.)
Die Erfolgsfaktorenforschung als schwarzes Loch?, Vollständige Fassung der Stellungnahme zum Beitrag von Alexander Nicolai und Alfred Kieser, DBW, 62. Jg. (2002), Mannheim: Fakultät für Betriebswirtschaftlehre (Lehrstuhl für Allgemeine BWL und Marketing II), S. 579–596.
- Bauer**, Peter (1993)
Beiträge zur Podiumsdiskussion, in: Chlumsky, Rolf u.a.: Qualität statistischer Daten: Beiträge zum wissenschaftlichen Kolloquium am 12./13. November 1992 in Wiesbaden, Stuttgart: Metzler-Poeschel, S. 64–74.
- Baumol**, William J. (1993a)
Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Baumol**, William J. (1993b)
Formal Entrepreneurship Theory in Economics: Existence and Bounds, in: Journal of Business Venturing, 8 (1993), S. 197–210.
- Bellmann**, Lutz u.a. (1997)
Zur Analyse von Gründungen und Schließungen auf Grundlage der Beschäftigtenstatistik, Discussion Paper FS IV 97 – 46, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Bellmann**, Lutz u.a. (2002)
Der Linked-Employer-Employee-Datensatz aus IAB-Betriebspanel und Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit (LIAB), in: Kleinhenz, Gerhard (Hrsg.): IAB-Kompodium Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, S. 21–30.
- Bender**, Stefan; **Hilzendegen**, Jürgen (1995)
Die IAB-Beschäftigtenstichprobe als scientific user file, in: Allmendinger, Jutta u.a. (Hrsg.): Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1/95, Nürnberg: Tümmels Buchdruckerei und Verlag.
- Benninghaus**, Hans (1998)
Einführung in die sozialwissenschaftliche Datenanalyse, München, Wien: Oldenbourg.
- Beobachtungsnetz der europäischen KMU** (2004)
KMU in Europa 2003, Veröffentlichungen des Europäischen Beobachtungsnetzes Nr. 7, Luxemburg: Europäische Gemeinschaften.

- Bichler, Rolf** (1982)
Explorative Datenanalyse – Eine Untersuchung aus der Perspektive einer deskriptiv-empirischen Wissenschaftstheorie, Bielefeld: IDM Materialien und Studien.
- Birch, David L.** (1979)
The Job Generation Process, Cambridge, Mass.: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- Birch, David L.** (1987)
Job Creation in America – How Our Smallest Companies Put the Most People to Work, New York: Free Press.
- Blind, Adolf** (1953)
Probleme und Eigentümlichkeiten sozialwissenschaftlicher Erkenntnis, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 37. Band, S. 301–313.
- Blind, Adolf** (1966)
Einführung in die Wirtschaftsstatistik, in: Blind, Adolf: Umriss einer Wirtschaftsstatistik, Hamburg: Felix Meiner, S. 1–24.
- Bosma, Niels; Harding, Rebecca** (2007)
Global Entrepreneurship Monitor – GEM 2006 results.
- Brazeal, Deborah V.; Herbert, Theodore T.** (1999)
The Genesis of Entrepreneurship, in: et&p, Spring (1999), S. 29–45.
- Breiholz, Holger** (2005)
Ergebnisse des Mikrozensus 2004, in: Wirtschaft und Statistik, 4 (2005), Wiesbaden: Statistisches Bundesamt, S. 327–337.
- Breilmann, Ulrich** (1999)
Entwicklungslinien wirtschaftswissenschaftlicher Lehrmeinungen, Köln: Fortis.
- Brenner, Dietmar** (1969)
Ansatzpunkte einer Theorie der wachsenden Unternehmung, Freiburg im Breisgau: Dissertationsdruck.
- Bridge, Simon u.a.** (2003)
Understanding Enterprise, Entrepreneurship and Small Business (2. Aufl.), Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan.

- Brixy, Udo; Fritsch, Michael** (2002)
Die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit, in: Fritsch, Michael; Grotz, Reinhold (Hrsg.): Das Gründungsgeschehen in Deutschland: Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg: Physica-Verlag, S. 55–78.
- Bronner, Rolf u.a.** (2001)
Gründungsmanagement, in: DBW, 5 (2001), S. 581–599.
- Brüderl, Josef u.a.** (1998)
Der Erfolg neugegründeter Betriebe: eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, (2. Aufl.), Berlin: Duncker & Humblot.
- Bull, Ivan; Willard, Gary E.** (1993)
Towards a Theory of Entrepreneurship, in: Journal of Business Venturing, 8 (1993), S. 183–195.
- Bulmahn, Guido** (2002)
Determinanten der Gründungsaktivität und des Gründungserfolges, Bonn: Dissertationsdruck.
- Buzzell, Robert D.; Gale, Bradley T.** (1987)
The PIMS-Principles. Linking Strategy to Performance, New York: The Free Press.
- Bygrave, William D.** (1989)
The Entrepreneurship Paradigm (I): A Philosophical Look at its Research Methodologies, in: et&p, Fall (1989), S. 7–76.
- Bygrave, William D.** (2004)
Financing Entrepreneurs and Their Ventures, in: Reynolds, Paul D. u.a.: Global Entrepreneurship Monitor – 2003 Executive Report, S. 57–65.
- Bygrave, William D.** (2005)
Global Entrepreneurship Monitor – 2004 Financing Report.
- Bygrave, William D.** (2006)
Focus Insert 2: Financing Entrepreneurial Companies, in: Minniti, Maria u.a.: Global Entrepreneurship Monitor – 2005 Executive Report, S. 49–55.
- Cantillon, Richard** (1931)
Abhandlung über die Natur des Handels im Allgemeinen, (franz. Original: 1755) Jena: Gustav Fischer.

- Carree**, Martin u.a. (2002)
Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996, in: Small Business Economics, 19 (2002), S. 271–290.
- Carree**, Martin; **Thurik**, Roy (2003)
The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth, in: Acs, Zoltan J.; Audretsch, David B. (Hrsg.): Handbook of Entrepreneurship Research, Boston u.a.: Kluwer Academic Publishers, S. 437–471.
- Chandler**, Gaylen N.; **Hanks**, Steven H. (1994)
Founder Competence, the Environment, and Venture Performance, in: et&p, Spring 1994, S. 77–89.
- Chandler**, Gaylen N.; **Lyon**, Douglas W. (2001)
Issues of Research Design and Construct Measurement in Entrepreneurship Research: The Past Decade, in: et&p, Summer (2001), S. 101–113.
- Chlumsky**, Rolf u.a. (1993)
Qualität statistischer Daten: Beiträge zum wissenschaftlichen Kolloquium am 12./13. November 1992 in Wiesbaden, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Chmielewicz**, Klaus (1994)
Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Chrisman**, James J. u.a. (2002)
The Influence of National Culture and Family Involvement on Entrepreneurial Perceptions and Performance at the State Level, in: et&p, Summer (2002), S. 113–130.
- Clemenes**, Reinhard; **Kayser**, Gunter (2001)
Existenzgründungsstatistik – Unternehmensgründungsstatistik : Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, Bonn: IfM-Materialien Nr. 149.
- Cooper**, Robert. G. (1979)
The Dimensions of Industrial New Product Success and Failure, in: Journal of Marketing, Vol. 43, Summer (1979), S. 93–103.
- Cooper**, Robert G. (1980)
Project NewProd: Factors in New Product Success, in: European Journal of Marketing, 14, 5/6, S. 277–292.

- Corsten, Hans** (2002)
Determinanten der Gründungsentscheidung – Ein empirischer Befund, in:
Corsten, Hans (Hrsg.): Dimensionen der Unternehmensgründung:
Erfolgsaspekte der Selbständigkeit, Berlin: Erich Schmidt, S. 1–42.
- Coviello, Nicole E.; Jones, Marian V.** (2004)
Methodological Issues in international entrepreneurship research, in:
Journal of Business Venturing, 19 (2004), S. 485–508.
- Covin, Jeffrey G.; Slevin, Dennis P.** (1991)
A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behaviour, in: et&p, Fall
(1991), S. 7–25.
- Cunningham, Barton; Lischeron, Joe** (1991)
Defining Entrepreneurship, in: Journal of Small Business Management,
January (1991), S. 45–61.
- Dahremöller, Axel** (1987)
Existenzgründungsstatistik: Nutzung amtlicher Datenquellen zur Erfassung
des Gründungsgeschehens, Stuttgart: Poeschel.
- Daschmann, H.-A.** (1994)
Erfolgsfaktoren mittelständischer Unternehmen, Stuttgart: Poeschel.
- Davidsson, Per; Wiklund, Johan** (2001)
Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research
Practice and Suggestions for the Future, in: et&p, Summer (2001), S. 81–
99.
- Davidsson, Per** (2005)
Researching Entrepreneurship, New York: Springer.
- Dowling, Michael** (2002)
Erfolgs- und Risikofaktoren bei Neugründungen, in: Dowling, Michael;
Drumm, H. J. (Hrsg.): Gründungsmanagement, Berlin, Heidelberg:
Springer, S. 17–28.
- Diller, Hermann; Lücking, Joachim** (1993)
Die Resonanz der Erfolgsfaktorenforschung beim Management von
Großunternehmen, in: ZfB, 63. Jg., H. 12 (1993), S. 1229–1249.
- Engel, Andreas u.a.** (1995)
Sozialwissenschaftliche Datenanalyse, Mannheim u.a.: BI-Wiss.-Verlag.

Engel, Dirk; Fryges, Helmut (2002)

Aufbereitung und Angebot der ZEW-Gründungsindikatoren, Mannheim: ZEW Dokumentation Nr. 02-01.

Erdfelder, Edgar (1994)

Erzeugung und Verwendung empirischer Daten, in: Herrmann, Theo; Tack, Werner H. (Hrsg.): Enzyklopädie der Psychologie. Band 1: Methodologische Grundlagen der Psychologie, Göttingen: Hogrefe, S. 47–97.

Europäische Kommission (2003)

Unternehmergeist in Europa (Green Paper), Brüssel: Kommission der Europäischen Gemeinschaften.

Europäische Kommission (2004)

European competitiveness report 2004 (Enterprise and Industry publications), Luxemburg: Europäische Gemeinschaften.

Europäische Kommission (2005a)

Gesamtbericht über die Tätigkeit der Europäischen Union 2004, Luxemburg: Europäische Gemeinschaften.

Europäische Kommission (2005b)

EU sectoral competitiveness indicators (Enterprise and Industry publications), Luxemburg: Europäische Gemeinschaften.

Europäische Kommission (2005c)

Bericht über die Umsetzung der Europäischen Charta für Kleinunternehmen, Mitteilung der Kommission an den Rat und an das Europäische Parlament, Brüssel.

Europäische Kommission (2005d)

Definition der Kleinunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen, Webinfo der EU zur Änderung der KMU-Definition, <http://europa.eu.int/scadplus/printversion/de/lvb/n26002.htm>, online: 12.07.05.

Fahrmeir, Ludwig (2003)

Statistik: Der Weg zur Datenanalyse, Berlin u.a.: Springer.

Falkinger, Josef (1986)

Sättigung. Moralische und psychologische Grenzen des Wachstums, Tübingen: Mohr.

Fallgatter, Michael J. (2002)

Theorie des Entrepreneurship – Perspektiven zur Erforschung der Entstehung und Entwicklung junger Unternehmungen, Wiesbaden: DUV.

Fallgatter, Michael J. (2005)

Zur Erforschung der Erfolgsfaktoren junger Unternehmen: Determinanten oder Impulse des unternehmerischen Handelns?, in: Achleitner, Ann-Kristin, u.a. (Hrsg.): Jahrbuch Entrepreneurship 2004/05, Heidelberg: Springer, S. 61–76.

Feger, Hubert (1983)

Planung und Bewertung von wissenschaftlichen Beobachtungen, in: Feger, Hubert; Bredenkamp, Jürgen (Hrsg.): Enzyklopädie der Psychologie. Band 2: Datenerhebung, Göttingen: Hogrefe, S. 1–75.

Fehl, Ulrich (1987)

Unternehmertheorie, Unternehmertypen und Marktanalyse, in: Borchert, Manfred u.a. (Hrsg.): Markt und Wettbewerb, Bern: Haupt, S. 17–37.

Fischer, Hans Rudi (1993)

Murphys Geist oder die glücklich abhanden gekommene Welt. Zur Einführung in die Theorie autopoietischer Systeme, in: Fischer, Hans Rudi (Hrsg.): Autopoiesis: eine Theorie im Brennpunkt der Kritik, Heidelberg: Carl-Auer-Systeme, S. 9–40.

Flaskämper, Paul (1929)

Das Problem der „Gleichartigkeit“ in der Statistik, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 19. Band, S. 205–234.

Fleißig, Sabine; **Piorkowsky**, Michael-Burkhard (2005)

Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen für die Jahre 1985 bis 2001 – Methodische Grundlagen, ausgewählte Ergebnisse und Perspektiven, in: Achleitner, Ann-Kristin, u.a.: Jahrbuch Entrepreneurship 2004/05, Heidelberg: Springer, S. 41–60.

Förderkreis Gründungsforschung (2002)

Konferenzunterlagen zum G-Forum 2002, Wuppertal, Programmübersicht.

Förderkreis Gründungsforschung (2004)

Konferenzunterlagen zum G-Forum 2004, Stuttgart, Programmübersicht.

Frese, Erich (1985)

Exzellente Unternehmungen – Konfuse Theorien. Kritisches zur Studie von Peters und Waterman, in: DBW, 45 (1985) 5, S. 604–606.

- Frese, Michael** (Hrsg.) (1998)
Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen u.a.: Verlag für Angewandte Psychologie.
- Fritsch, Michael** u.a. (2002a)
Gründungen in Deutschland: Datenquellen, Niveau und räumlich-sektorale Struktur, in: Schmude, Jürgen; Leiner, Robert (Hrsg.): Unternehmensgründungen: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Heidelberg: Physica, S. 1–32.
- Fritsch, Michael** u.a. (2002b)
Zusammenfassender Vergleich zum Gründungsgeschehen in Deutschland, in: Fritsch, Michael; Grotz, Reinhold (Hrsg.): Das Gründungsgeschehen in Deutschland: Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg: Physica, S. 199–214.
- Fritsch, Michael; Niese, Michael** (2004)
Entwicklung und Sektorale Struktur von Gründungen und Stilllegungen in Deutschland, in: Fritsch, Michael; Grotz, Reinhold (Hrsg.): Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland, Heidelberg: Physica, S. 19–40.
- Frohn, Joachim** (1993)
Anforderungen an die Qualität statistischer Daten aus Sicht der Ökonometrie, in: Chlumsky, Rolf u.a. (1993): Qualität statistischer Daten: Beiträge zum wissenschaftlichen Kolloquium am 12./13. November 1992 in Wiesbaden, Stuttgart: Metzler-Poeschel, S. 55–64.
- Fuchs, Peter** (2004)
Der Sinn der Beobachtung, Weilerswist: Velbrück.
- Gabler** (Hrsg.) (1988)
Wirtschafts-Lexikon, (12. Aufl.), Wiesbaden: Gabler.
- Gadonne, Volker** (1994)
Theorien, in: Herrmann, Theo; Tack, Werner H. (Hrsg.): Enzyklopädie der Psychologie. Band 1: Methodologische Grundlagen der Psychologie, Göttingen: Hogrefe, S. 295–342.
- Garelli, Stéphane** (2004)
Competitiveness of Nations: The Fundamentals, in: IMD (Hrsg.): IMD World Competitiveness Yearbook 2004, Lausanne, S. 730–741.

- Garelli**, Stéphane (2006)
Competitiveness of Nations: The Fundamentals, in: IMD (Hrsg.): IMD World Competitiveness Yearbook 2006, Lausanne, S. 607–618.
- Gartner**, William B. (1989)
„Who is an Entrepreneur?“ is the Wrong Question, in: et&p, Summer (1989), S. 47– 68.
- Gartner**, William B. (1990)
What are we talking about when we talk about entrepreneurship?, in: Journal of business venturing, 5 (1990), S. 15–28.
- Gartner**, William B. (1995)
A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, in: Academy of Management Review, Vol. 10, No. 4 (1995), S. 695–706.
- George**, Donald A. R. u.a. (2004)
Economic Growth in Transition, in: George, Donald A. R., u.a. (Hrsg.): Surveys in Economic Growth. Theory and Empirics, Malden: Blackwell Publishing, S. 1–12.
- George**, Gerard; **Zahra**, Shaker A. (2002)
Culture and Its Consequences for Entrepreneurship, in: et&p, Summer (2002), S. 5–8.
- Gerhards**, Jürgen (1993)
Funktionale Differenzierung der Gesellschaft und Prozesse der Entdifferenzierung, in: Fischer, Hans Rudi (Hrsg.): Autopoiesis: eine Theorie im Brennpunkt der Kritik, Heidelberg: Carl-Auer-Systeme, S. 263–280.
- Göbel**, Sigrun (1998)
Persönlichkeit, Handlungsstrategien und Erfolg, in: Frese, Michael (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen u.a.: Verlag für Angewandte Psychologie, S. 99–122.
- Gräb**, Christopher; **Zwick**, Markus (2002)
Die Umsatzsteuerstatistik, in: Fritsch, Michael; Grotz, Reinhold (Hrsg.): Das Gründungsgeschehen in Deutschland: Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg: Physica, S. 129–140.

- Grimm, Ulrich** (1983)
Analyse strategischer Faktoren: Ein Beitrag zur Theorie der strategischen Unternehmensplanung, Wiesbaden: Gabler.
- Grohmann, Heinz** (1976)
Statistik im Dienste von Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspolitik – Einige methodologische Betrachtungen zu ihren Zielen und Möglichkeiten, in: Allgemeines Statistisches Archiv 3–4 (1976), S. 320–356.
- Grohmann, Heinz** (1985)
Vom theoretischen Konstrukt zum statistischen Begriff – Das Adäquationsproblem, in: Allgemeines Statistisches Archiv 69 (1985), S. 1–15.
- Grossman, Gene M.; Helpman, Elhanan** (1991a)
Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge: MIT Press.
- Grossman, Gene M.; Helpman, Elhanan** (1991b)
Quality Ladders in the Theory of Growth, in: Review of Economic Studies, 58 (1991), S. 43–61.
- Grüner, K.-W.** (1974)
Beobachtung, Stuttgart: B.G. Teubner.
- Gualerzi, Davide** (2001)
Revised version of a paper presented at the 27th Annual Conference of the Eastern Economic Association, New York, February 23–25, 2001 and at the conference Old and New Growth Theories: An Assessment, Pisa, October 5–7, 2001.
- Haenecke, Henrik** (2002)
Methodenorientierte Systematisierung der Kritik an der Erfolgsfaktorenforschung, in: ZfB, 72 (2002), S. 165–183.
- Hahn, F.H.; Matthews, R.C.O.** (1964)
The Theory of Economic Growth: A Survey, in: The Economic Journal, Volume LXXIV, S. 779–902.
- Halevi, Joseph u.a.** (1992)
Beyond the Steady State, London: Macmillan.
- Hansch, Esther u.a.** (2003)
Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Allgemeine und methodische Erläuterungen, Bonn: Statistisches Bundesamt.

Harhoff, Dietmar; **Steil**, Fabian (1997)

Die ZEW-Gründungspanels: Konzeptionelle Überlegungen und Analysepotential, in: Harhoff, Dietmar (Hrsg.): Unternehmensgründungen/ Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer, Baden-Baden: Nomos, S. 11–28.

Hart, David M. (2003a)

Entrepreneurship Policy: What It Is and Where It Came from, in: Hart, David M. (Hrsg.): The emergence of entrepreneurship policy : governance, start-ups, and growth in the US knowledge economy, Cambridge: Cambridge University Press, S. 3–19.

Hart, David M. (2003b)

Knowledge, Power, and Entrepreneurs: A First Pass at the Politics of Entrepreneurship Policy, in: Hart, David M. (Hrsg.): The emergence of entrepreneurship policy : governance, start-ups, and growth in the US knowledge economy, Cambridge: Cambridge University Press, S. 3–19.

Hartwig, Heinrich (1956)

Naturwissenschaftliche und sozialwissenschaftliche Statistik, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 112 (1956), S. 252–266.

Hauschildt, Jürgen (1997)

Innovationsmanagement, München: Vahlen.

Hauser, Hans-Eduard; **Kayser**, Gunter (2001)

Existenzgründerstatistik in den 80er und 90er Jahren in Deutschland, in: Greif, Siegfried; Wölfling, Manfred (Hrsg.): Wissenschaft und Innovation – Wissenschaftsforschung Jahrbuch 1999, Gesellschaft für Wissenschaftsforschung, S. 123–139.

Hébert, Robert F.; **Link**, Albert N. (1989)

In Search of the Meaning of Entrepreneurship, in: Small Business Economics, 1 (1989), S. 39–49.

Heidenreich, Hans-Joachim; **Herter-Eschweiler**, Robert (2002)

Längsschnittdaten aus dem Mikrozensus, in: Wirtschaft und Statistik, 8 (2002), S. 669–680.

Hisrich, Robert D. (1986)

Entrepreneurship and Intrapreneurship: Methods for Creating New Companies That Have an Impact on the Economic Renaissance of an Area, in: Hisrich, Robert D. (Hrsg.): Entrepreneurship, Intrapreneurship, and Venture Capital, Toronto: Lexington Books, S. 71-104.

- Hörner**, Walter; **Gnoss**, Roland (1987)
Methodische Ansätze und Möglichkeiten einer statistischen Erfassung von Unternehmensgründungen, in: Kistner, Klaus-Peter u.a.: Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen, Stuttgart, Mainz: Kohlhammer, S. 31–53.
- Hofmann**, Christoph u.a. (2005)
KfW-Gründungsmonitor 2005, Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.
- Hu**, Frederick (1997)
Methodology, in: World Economic Forum (Hrsg.): The Global Competitiveness Report 1997, Genf: World Economic Forum, S. 84–87.
- Hujer**, Reinhard; **Cremer**, Rolf (1978)
Methoden der empirischen Wirtschaftsforschung: Verfahren zur Diagnose und Prognose makroökonomischer Prozesse, München: Vahlen.
- Hume**, David (1928)
Eine Untersuchung über den menschlichen Verstand, Leipzig: Felix Meiner.
- Iorio**, Marco (1998)
Echte Gründe, echte Vernunft. Über Handlungen, ihre Erklärungen und Begründung, Dresden, München: Dresden University Press.
- Institut für Mittelstandsforschung** (2003)
Neue unternehmerische Initiative in den Regionen Deutschlands, Webinfo unter <http://www.ifm-bonn.org/>, online: 08.07.05.
- Institut für Mittelstandsforschung** (2004)
Neuberechnung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, Webinfo zur Forschung 2004 unter <http://www.ifm-bonn.org/>, online: 08.07.05.
- Issing**, Ottmar (Hrsg.) (1994)
Geschichte der Nationalökonomie, (3. Aufl.) München: Vahlen.
- Kirchhoff**, Bruce A. (1994)
Entrepreneurship and dynamic capitalism: the economics of business firm formation and growth, Westport: Praeger Publishers.
- Kirzner**, Israel M. (1978)
Wettbewerb und Unternehmertum, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).

- Kistner**, Klaus-Peter (1987)
Einführung in die Themenstellung, in: Kistner, Klaus-Peter u.a.: Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen, Stuttgart, Mainz: Kohlhammer, S. 10–15.
- Klandt**, Heinz (1984a)
Aktivität und Erfolg des Unternehmungsgründers: eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Bergisch Gladbach: Eul.
- Klandt**, Heinz (1984b)
Überlegungen und Vorschläge zur Abgrenzung des Objektbereichs der Gründungsforschung, in: Nathusius (Hrsg.): Unternehmensgründung: Konfrontation von Forschung und Praxis, Bergisch Gladbach: Eul , S. 37–64.
- Klandt**, Heinz; **Brüning**, Erdme (2002)
Das internationale Gründungsklima: neun Länder im Vergleich ihrer Rahmenbedingungen für Existenz- und Unternehmensgründungen, Berlin: Duncker & Humblot.
- Klandt**, Heinz; **Nathusius**, Klaus (1977)
Zur Struktur und Entwicklung der Gewerbeanmeldungen 1973 bis 1975 in Nordrhein-Westfalen, Göttingen: Otto Schwartz.
- Knief**, Peter (2004)
Steuerberater- und Wirtschaftsprüfer-Jahrbuch 2005, Stuttgart: Deutscher Sparkassen Verlag.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften** (2003)
Green Paper – Unternehmergeist in Europa, Veröffentlichungen GD Unternehmen, Brüssel.
- Kondakow**, N.I. (1983)
Wörterbuch der Logik, Leipzig: VEB Bibliographisches Institut.
- Kondratieff**, N.D. (1926)
Die langen Wellen der Konjunktur, in: Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik, Bd. 56, S. 573–609.
- Kunz**, Gerhard (1969)
Beobachtung, in: Bernsdorf, Wilhelm (Hrsg.): Wörterbuch der Soziologie, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag, S. 89–97.

Kurz, Heinz D.; Salvadori, Neri (1998)

'Endogenous' Growth Models and the 'Classical' Tradition, in: Kurz, Heinz D.; Salvadori, Neri (Hrsg.): Understanding 'Classical' Economics, London: Routledge, S. 66–89.

Landesarbeitsamt Rheinland-Pfalz-Saarland (Hrsg) (2002)

Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte – Bestandsdaten 30.06.2000, Statistisches Sonderheft 2 (2002), Saarbrücken: Landesarbeitsamt Rheinland-Pfalz-Saarland.

Landsberg, Helma (2001)

Qualitätsverbesserung des Unternehmensregisters durch die Registerumfrage, in: Wirtschaft und Statistik, 6/2001, Statistisches Bundesamt, S. 444–455.

Lang-von Wins, Thomas (2004)

Der Unternehmer – Arbeits- und organisationspsychologische Grundlagen, Berlin, Heidelberg: Springer.

Lechner, Christian (2002)

Unternehmensnetzwerke: Wachstumsfaktor für Gründer, in: Dowling, Michael; Drumm, H. J. (Hrsg.): Gründungsmanagement, Berlin, Heidelberg: Springer, S. 261–272.

Lehmair, Erich (2002)

Wertschöpfung durch Entrepreneurial Spin-Offs: warum gründen Firmen aus und wie gehen sie dabei vor?, Berlin: Mensch-und-Buch-Verlag.

Lehnert, Nicole (2004)

KfW-Gründungsmonitor 2004, Frankfurt am Main: KfW Bankengruppe.

Leidecker, J.K.; Bruno, A.V. (1984)

Identifying and Using Critical Success Factors, in: Long Range Planning, 17 (1984), S. 23–32.

Leiner, Robert (2002)

Die Gewerbeanzeigenstatistik, in: Fritsch, Michael; Grotz, Reinhold (Hrsg.): Das Gründungsgeschehen in Deutschland: Darstellung und Vergleich der Datenquellen, Heidelberg: Physica, S. 103–128.

Lilischkis, Stefan (2001)

Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen : eine Fallstudie der University of Washington (Seattle) und der Ruhr-Universität Bochum, Lohmar, Köln: Eul.

- Loades**, Emma; **Oliva**, Maria-Angels (2004)
Measuring Competitiveness with the Executive Opinion Survey, in:
World Economic Forum (Hrsg.): Global Competitiveness Report 2003–
2004, Oxford u.a.: Oxford University Press, S. 167–178.
- Löbke**, Klaus (1993)
Qualitätsansprüche der angewandten Wirtschaftsforschung, in: Chlumsky,
Rolf u.a.: Qualität statistischer Daten: Beiträge zum wissenschaftlichen
Kolloquium am 12./13. November 1992 in Wiesbaden, Stuttgart: Metzler-
Poeschel, S. 46–54.
- Low**, Murray B. (2001)
The Adolescence of Entrepreneurship Research: Specification of Purpose,
in: et&p, Summer (2001), S. 17–25.
- Lucas**, Robert E. (1988)
On the Mechanics of Economic Development, in: Journal of Monetary
Economics, 22 (1988), S. 3–42.
- Lück**, Detlef (2003)
Datenaufbereitung. Arbeitsschritte zwischen Erhebung und Auswertung
quantitativer Daten, Bamberger Beiträge zur empirischen Sozialforschung
Nr. 21, Bamberg: o.V.
- Lückgen**, Ingo; **Oberschachtsiek**, Dirk (2004)
Regionaler Entrepreneurship Monitor (REM II 2003/2004), Köln, Lüneburg:
o.V.
- Luhmann**, Niklas (1988)
Soziale Systeme : Grundriss einer allgemeinen Theorie, Frankfurt am Main:
Suhrkamp.
- Luhmann**, Niklas (1990)
Die Wissenschaft der Gesellschaft, Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Luks**, Fred (2001)
Die Zukunft des Wachstums – Theoriegeschichte, Nachhaltigkeit und die
Perspektiven einer neuen Wirtschaft, Marburg: Metropolis Verlag.
- Lumpkin**, G.T.; **Dess**, Gregory (1996)
Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to
Performance, in: Academy of Management Review, Vol. 21, No. 1, S. 135–
172.

Maier-Rigaud, Gerhard (1987)

Der Informationsbedarf der Wirtschaftspolitik – Analyseprobleme einer Unternehmensgründungsstatistik, in: Kistner, Klaus-Peter u.a.: Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen, Stuttgart, Mainz: Kohlhammer, S. 16–24.

Maisberger, Paul (1998)

Hinterher ist man immer klüger: Erfahrungen und Erlebnisse rund um die Unternehmensgründung, Bielefeld: Bertelsmann.

Mankiw, N. Gregory (1996)

Makroökonomik (2. Aufl.), Wiesbaden: Gabler.

Manstedten, Bjorn Christian; Klandt, Heinz (1995)

Zum Stand der Auswertung der Gewerbemeldedaten in Deutschland, in: Internationales Gewerbearchiv, 44. Jg., S. 267–282.

Manstedten, Bjorn Christian (1997)

Entwicklung von Organisationsstrukturen in der Gründungs- und Frühentwicklungsphase von Unternehmungen, (FGF-Research-Monographien, Bd. 11), Köln, Dortmund: FGF-Verlag.

Marshall, Alfred (1952)

Principles of Economics, (First Edition: 1890), London: Macmillan.

Marx, Karl (1957)

Das Kapital, Stuttgart: Alfred Kröner.

Maturana, Humberto; Varela, Francisco (1987)

Der Baum der Erkenntnis, (3. Aufl.), Bern u.a.: Scherz.

Maturana, Humberto (1998)

Biologie der Realität, Frankfurt: Suhrkamp.

McArthur, John W.; Sachs, Jeffrey D. (2002)

The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and the Stages of Development, in: Schwab, Klaus u.a.: Global Competitiveness Report 2001–2002, World Economic Forum, Oxford u.a.: Oxford University Press, S. 28–51.

McDougall, Patricia P.; Oviatt, Benjamin M. (2000)

International Entrepreneurship: The Intersection of two Research Paths, in: Academy of Management Journal, Vol. 43, No. 5 (2000), S. 902–906.

McGrath, Rita G. (1999)

Falling Forward: Real Options Reasoning and Entrepreneurial Failure, in: Academy of Management Review, Vol. 24, No. 1 (1999), S. 13–30.

Menges, Günter (1976)

Deskription und Inferenz (Moderne Aspekte der Frankfurter Schule), in: Allgemeines Statistisches Archiv 3–4 (1976), S. 290–319.

Menges, Günter (1982a)

Die Statistik: 12 Stationen des statistischen Arbeitens, Wiesbaden: Gabler.

Menges, Günter (1982b)

Die statistische Adäquation, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 197, Vol. 4 (1982), S. 289–307.

Menges, Günter; **Skala**, Heinz J. (1973)

Grundriß der Statistik Teil 2: Daten, Opladen: Westdeutscher Verlag.

Metzger, Georg; **Heger**, Diana (2004)

Die Bereitstellung von Standardauswertungen zum Gründungsgeschehen in Deutschland und Österreich für externe Datennutzer, Version 2004-01, Februar (2004), Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.

Meyer, Eric Christian u.a. (1998)

Wachstumstheorie (2.Aufl.), München: Oldenbourg.

Meyer, Marshall W. (1994)

Measuring Performance in Economic Organizations, in: Smelser, Neil J.; Swedberg, Richard (Hrsg.): The Handbook of economic sociology, Chichester: Princeton University Press, S. 556–578.

Minniti, Maria u.a. (2005)

Global Entrepreneurship Monitor – 2004 Report on Women and Entrepreneurship.

Minniti, Maria u.a. (2006)

Global Entrepreneurship Monitor – 2005 Executive Report.

Moran, Peter; **Goshal**, Sumantra

Markets, Firms, and the Process of Economic Development, in: Academy of Management Review, Vol. 24, No. 3 (1999), S. 390–412.

Morrison, Alison (1998a)

Preface, in: Morrison, Alison (Hrsg.): Entrepreneurship: an international perspective, Oxford, Woburn: Reed Educational and Professional Publishing, S. XIII–XIV.

Morrison, Alison (1998b)

An introduction to entrepreneurship, in: Morrison, Alison (Hrsg.): Oxford, Woburn: Reed Educational and Professional Publishing, S. 1–14.

Morrison, Alison (1998c)

The „Tree of Entrepreneurship“, in: Morrison, Alison (Hrsg.): Oxford, Woburn: Reed Educational and Professional Publishing, S. 162–179.

Müller-Böling, Detlef (1984)

Überlegungen zu Strategien der Gründungsforschung, in: Nathusius, Klaus (Hrsg.): Unternehmensgründung: Konfrontation von Forschung und Praxis, Bergisch Gladbach: Eul, S. 17–35.

Müller-Böling, Detlef; **Klandt**, Heinz (1990)

Bezugsrahmen für die Gründungsforschung mit einigen empirischen Ergebnissen, in: Szyperski, Norbert; Roth, Paul (Hrsg.): Entrepreneurship: innovative Unternehmensgründung als Aufgabe, Stuttgart: Poeschel, S. 143–170.

Nahm, Matthias; **Stock**, Gerhard (2004)

Erstmalige Veröffentlichung von Strukturdaten aus dem Unternehmensregister, in: Wirtschaft und Statistik, 7 (2004), Statistisches Bundesamt, S. 723–735.

Nathusius, Klaus (1979)

Venture Management, Berlin: Duncker & Humblot.

Nefiodow, Leo A. (1991)

Der fünfte Kondratieff : Strategien zum Strukturwandel in Wirtschaft und Gesellschaft, Frankfurt am Main: Gabler.

Nicolai, Alexander; **Kieser**, Alfred (2002)

Trotz eklatanter Erfolglosigkeit: Die Erfolgsfaktorenforschung weiter auf Erfolgskurs, in: DBW, 62. Jg. (2002), S. 579–596.

Niehans, Jürg (1989)

Klassik als nationalökonomischer Mythos, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 109 (1989), S. 1–17.

- OECD** (2002)
Die Quellen wirtschaftlichen Wachstums – Overview, Paris: OECD Publications.
- OECD** (2004a)
Annual Report 2004, Paris: OECD Publications.
- OECD** (2004b)
Unternehmerische Initiative und innovative KMU in einer globalen Wirtschaft fördern, Zusammenfassung der Hintergrunddokumente der zweiten OECD-Konferenz der für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) zuständigen Minister, Paris: OECD Publications.
- OECD** (2004c)
OECD in figures, 2004 edition, Paris: OECD Publications.
- OECD** (2004d)
Understanding Economic Growth. A Macro-level, Industry-level and Firm-level, Perspective (Summary), Paris: OECD Publications.
- OECD** (2004e)
SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour (2nd OECD Conference of Ministers Responsible for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)), Paris: OECD Publications.
- OECD** (o.J.)
The bologna process, Webinfo der OECD, http://www.oecd.org/document/43/0,2340,en_2649_201185_2505195_1_1_1_1,00.html, online: 12.07.05.
- o.V.** (2004a)
Technical Notes and Sources, in: World Economic Forum (Hrsg.): Global Competitiveness Report 2003–2004, Oxford u.a.: Oxford University Press, S. 572–573.
- o.V.** (2004b)
Notes and Sources, in: IMD (Hrsg.): IMD World Competitiveness Yearbook 2004, Lausanne, S. 760–775.
- o.V.** (2005a)
Qualitätsbericht. Umsatzsteuerstatistik, Stand: Mai 2005, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

- o.V.** (2005b)
Qualitätsbericht „Vierteljährliche Bestandsauszählungen der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten“, Stand: Juni 2005, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- o.V.** (2005c)
Webinfo zu den IntEnt-Konferenzen unter <http://www.intent-conference.com>, online: 19.08.05.
- o.V.** (2006)
Qualitätsbericht Unternehmensregister-System 95, März 2006, Wiesbaden, Statistisches Bundesamt.
- Parker**, Simon C. (2004)
The economics of self-employment and entrepreneurship, Cambridge: University Press.
- Peters**, Thomas J.; **Waterman**, Robert H. (1982)
In Search of Excellence. Lessons from America`s Best-Rum Companies, New York: Harper & Row.
- Pfarrmann**, Oliver; **Walter**, Günter H. (2002a)
Introduction, in: Pfarrmann, Oliver: Small Firms and Entrepreneurship in Central and Eastern Europe: a socio-economic perspective, Heidelberg, New York: Physica, S. 1–14.
- Pfarrmann**, Oliver; **Walter**, Günter H. (2002b)
Summary and Outlook, in: Pfarrmann, Oliver: Small Firms and Entrepreneurship in Central and Eastern Europe: a socio-economic perspective, Heidelberg, New York: Physica, S. 301–318.
- Phan**, Phillip H. (2004)
Entrepreneurship theory: possibilities and future directions, in: Journal of Business Venturing, 19 (2004), S. 617–620.
- Picot**, Arnold u.a. (1989)
Innovative Unternehmensgründungen: eine ökonomisch-empirische Analyse, Berlin u.a.: Springer.
- Pinkwart**, Andreas (2000)
Entrepreneurship als Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Ausbildung, in: Buttler, Günter u.a. (Hrsg.): Existenzgründung: Rahmenbedingungen und Strategien, Heidelberg: Physica, S. 179–209.

- Pöschl**, Hannelore (1997)
Das Unternehmensregistersystem 99, in: StBA, Wirtschaft und Statistik, 4/1997, S. 215–219.
- Popper**, Karl R. (1969)
Logik der Forschung, (3. Aufl.), Tübingen: Mohr.
- Popper**, Karl R. (1987)
Das Elend des Historizismus, (6. Aufl.), Tübingen: Mohr.
- Porter**, Michael E. (1999)
Wettbewerbsstrategie, (10. Aufl.), Frankfurt, New York: Campus.
- Porter**, Michael E. (2000a)
Wettbewerbsvorteile, (6. Aufl.), Frankfurt, New York: Campus.
- Porter**, Michael E. (2000b)
The Current Competitiveness Index: Measuring the Microeconomic Foundations of Prosperity Competitiveness, in: Schwab, Klaus u.a.: Global Competitiveness Report 2000, World Economic Forum, Oxford u.a.: Oxford University Press, S. 40–59.
- Rahlf**, Thomas (1998)
Deskription und Inferenz – Methodologische Konzepte in der Statistik und Ökonometrie, Supplement der Zeitschrift für Historische Sozialforschung, No. 9, Köln.
- Ramser**, Hans Jürgen (1992)
Grundlagen der neuen Wachstumstheorie, Diskussionsbeiträge der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Statistik, Serie I – Nr. 261, Konstanz.
- Rauch**, Andreas; **Frese**, Michael (1998)
Was wissen wir über die Psychologie erfolgreichen Unternehmertums? – Ein Literaturüberblick, in: Frese, Michael (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen u.a.: Verlag für Angewandte Psychologie, S. 5–34.
- Rebello**, Sergio (1991)
Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, vol. 99 no. 3, S. 500–521.
- Redlich**, Fritz (1964)
Der Unternehmer, Göttingen: Vandenhoeck & Rupprecht.

- Redlich, Fritz** (1991)
Explorations in Entrepreneurial History, in: Blaug, Mark (Hrsg.): Jean-Baptiste Say (1776–1832), Cambridge: Cambridge University Press, S. 51–57.
- Regenbogen, Arnim; Meyer, Uwe** (Hrsg.) (1998)
Wörterbuch philosophischer Begriffe, Hamburg: Meiner.
- Remenyi, Joe** (2004)
What is Development?, in: Kingsbury, Damien u.a.: Key issues in development, Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan, S. 22–44.
- Reynolds, Paul D.** (1991)
Strategies for Cross-National Comparisons: Matching Research Issues and Analysis Objectives, in: Small Business Economics, 3 (1991), S. 245–260.
- Reynolds, Paul D. u.a.** (1999)
Global Entrepreneurship Monitor – 1999 Executive Report.
- Reynolds, Paul D. u.a.** (2000)
Global Entrepreneurship Monitor – 2000 Executive Report.
- Reynolds, Paul D. u.a.** (2001)
Global Entrepreneurship Monitor – 2001 Executive Report.
- Reynolds, Paul D. u.a.** (2002)
Global Entrepreneurship Monitor – 2002 Executive Report.
- Reynolds, Paul D. u.a.** (2004)
Global Entrepreneurship Monitor – 2003 Executive Report.
- Reynolds, Paul D. u.a.** (2005)
Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998–2003, in: Small Business Economics, 24 (2005), S. 205–231.
- Ripsas, Sven** (1997)
Entrepreneurship als ökonomischer Prozess : Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns, Wiesbaden: DUV.
- Rockart, John F.** (1979)
Chief executives define their own data needs, in: Harvard Business Review, March–April (1979), S. 81–93.

- Romer, Paul M. (1986)**
Increasing Returns and Long-Run Growth, in: Journal of Political Economy, vol. 94. no. 5 (1986), S. 1002–1037.
- Romer, Paul M. (1990)**
Endogenous Technological Change, in: Journal of Political Economy, vol. 98, no. 5 (1990), S. 71–102.
- Röpke, Jochen (1977)**
Die Strategie der Innovation: eine systemtheoretische Untersuchung der Interaktion von Individuum, Organisation und Markt im Neuerungsprozess, Tübingen: Mohr.
- Röpke, Jochen (1982)**
Die unterentwickelte Freiheit: Wirtschaftliche Entwicklung und unternehmerisches Handeln in Indonesien, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht.
- Röpke, Jochen (2002)**
Der lernende Unternehmer – Zur Evolution und Konstruktion unternehmerischer Kompetenz, Marburg: Mafex-Publikationen.
- Röpke, Jochen (o.J.)**
Der evolutorische Unternehmer, (Fassung 08/02), veröffentlicht unter <http://www.wiwi.uni-marburg.de/Lehrstuehle/VWL/WITHEO3/main.html>, online: 11.06.05.
- Rosselet Mc Cauley, Suzanne (2006)**
Methodology and Principles of Analysis, in: IMD (Hrsg.): IMD World Competitiveness Yearbook 2006, Lausanne, S. 19–26.
- Sachs, Jeffrey D.; Stone, Galen L. (1997)**
Competitiveness: The Year in Review, in: Schwab, Klaus u.a.: The Global Competitiveness Report 1997, Genf: World Economic Forum, S. 12–19.
- Sala-i-Martin, Xavier (2004)**
Executive Summary, in: World Economic Forum (Hrsg.): Global Competitiveness Report 2003–2004, Oxford u.a.: Oxford University Press, S. XI–XXIV.
- Sarasvathy, Saras D. (2004)**
The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research, in: Journal of Business Venturing, 19 (2004), S. 707–717.

Savary des Bruslons, Jaques (1723)

Dictionnaire Universel de Commerce, Paris: Estienne.

Schäffer, Karl-August (1980)

Zur Entwicklung der statistischen Methodik und ihren Anwendungen, in: Allgemeines Statistisches Archiv 1 (1980), S. 1–18.

Schaller, Armin (2001)

Entrepreneurship oder wie man sich ein Unternehmen denken muß, in: Blum, U.; Leibbrand, Frank (Hrsg.): Entrepreneurship und Unternehmertum, Wiesbaden: Gabler, S. 1–56.

Schefold, Bertram; **Carstensen**, Kristian (1994)

Die klassische Politische Ökonomie, in: Issing, Ottmar (Hrsg.): Geschichte der Nationalökonomie, (3. Aufl.) München: Vahlen, S. 63–88.

Schenk, Roland (1998)

Beurteilung des Unternehmenserfolges, in: Frese, Michael (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen u.a.: Verlag für Angewandte Psychologie, S. 59–82.

Schmid, Günter (1974)

Funktionsanalyse und politische Theorie, Düsseldorf: Bertelsmann Universitätsverlag.

Schmidt, Gordon W. (2003)

Dynamics of Endogenous Economic Growth: A Case Study of the „Romer Model“, Amsterdam: Elsevier.

Schmude, Jürgen; **Leiner**, Robert (2002)

Vorwort, in: Schmude, Jürgen; Leiner, Robert (Hrsg.): Unternehmensgründungen: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research, Heidelberg: Physica, S. V–VI.

Schnell, Rainer u.a. (1999)

Methoden der empirischen Sozialforschung (6. Aufl.), München u.a.: Oldenbourg.

Schoppe, Siegfried G. u.a. (1995)

Moderne Theorie der Unternehmung, München: Oldenbourg.

Schumpeter, Josef A. (1928)

Unternehmer, in: Elster, Ludwig, u.a.: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena: Gustav Fischer, S. 476–487.

- Schumpeter**, Josef A. (1952)
Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (5. Aufl.), Berlin: Duncker & Humblot.
- Schumpeter**, Josef A. (1961)
Konjunkturzyklen: Eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses, (2 Bände), Göttingen: Vandenhoeck & Rupprecht.
- Schumpeter**, Josef A. (1993)
Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, (7. Aufl.), Tübingen: Francke.
- Schwab**, Klaus (2005)
Preface, in: World Economic Forum (Hrsg.): Global Competitiveness Report 2005–2006, Basingstoke u.a.: Palgrave MacMillan, S. xi–xii.
- Schwarz**, Karl-Peter (1993)
Tschechen und Slowaken : der lange Weg zur friedlichen Trennung, Wien, Zürich: Europaverlag.
- Seidel**, Michael (2002)
Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit: Erfolgsfaktoren und ihre prozesshafte Entstehung und Veränderung, Wiesbaden: DUV.
- Shane**, Scott; **Venkataraman**, Sankaran (2000)
The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research, in: Academy of Management Review, Vol. 25, No. 1 (2000), S. 217–226.
- Smith**, Adam (1895)
An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations (Original: 1776), London: T. Nelson and Sons, Paternoster Row.
- Smolny**, Werner; **Schneeweis**, Thomas (1999)
Innovation, Wachstum und Beschäftigung, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 218/3+4 (1999), S. 453–472.
- Solow**, Robert M. (1956)
A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: Quaterly Journal of Economics, LXX, S. 65–94.
- Spengler**, Hannes; **Tilleßen**, Philipp (2006)
KfW-Gründungsmonitor 2006, Frankfurt am Main: KfW-Bankengruppe.

Stahl, Konrad (1991)

Das Mannheimer Unternehmenspanel: Konzept und Entwicklung, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 4 (1991), S. 735–738.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2004)

Mikrozensusgesetz und Gesetz zur Änderung des Bundesstatistikgesetzes vom 17. Januar 1996, (Auszugweiser Abdruck) Stand: 7. Juli 2004, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2005a)

Bevölkerung und Erwerbstätigkeit. Struktur der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten, Fachserie 1/Reihe 4.2.1, Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.

Statistisches Bundesamt (2005b)

Webinformation zum Mikrozensus, http://www.destatis.de/micro/d/micro_c1.htm, online: 08.07.05.

Sternberg, Rolf (2000)

Entrepreneurship in Deutschland – Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich: Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor, Berlin: Edition Sigma.

Sternberg, Rolf u.a. (2000a)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 1999 (Kurzfassung), Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln.

Sternberg, Rolf u.a. (2000b)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2000, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln.

Sternberg, Rolf u.a. (2001)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2001, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln.

Sternberg, Rolf u.a. (2003)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2002, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln.

Sternberg, Rolf u.a. (2004)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2003, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln.

Sternberg, Rolf u.a. (2005)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2004,
Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln.

Sternberg, Rolf u.a. (2007)

Global Entrepreneurship Monitor – Länderbericht Deutschland 2006, Institut
für Wirtschafts- und Kulturgeographie der Leibniz Universität Hannover.

Strecker, Heinrich; **Wiegert**, Rolf (1987)

Wirtschaftsstatistische Daten und ökonomische Realität, in: Jahrbücher für
Nationalökonomie und Statistik, Band 206, Heft 4–5, S. 487–509.

Strese, Jörg (1999)

Technologie und Innovationen in neueren Erklärungen wirtschaftlichen
Wachstums und eine empirische Studie internationaler intersektoraler F&E-
Spillovers am Fallbeispiel der Bundesrepublik Deutschland, Marburg:
Tectum-Verlag.

Struck, Jochen (1998)

Gründungsstatistik als Informationsquelle der Wirtschaftspolitik : eine
empirische Analyse statistischer Quellen mit internationalem Vergleich,
(FGF-Entrepreneurship-Research-Monographien Bd. 13), Köln, Dortmund:
FGF-Verlag.

Szyperski, Norbert; **Roth**, Paul (Hrsg.) (1990)

Entrepreneurship: innovative Unternehmensgründung als Aufgabe,
Stuttgart: Poeschel.

Szyperski, Norbert; **Nathusius**, Klaus (1999)

Probleme der Unternehmungsgründung: eine betriebswirtschaftliche
Analyse unternehmerischer Startbedingungen (2. Aufl.), Lohmar, Köln:
Eul.

Tamás, György (1964)

Die wissenschaftliche Definition, Budapest: Akadémiai Kiadó.

Treeck, Hans-Jürgen (2004)

Die Umsatzsteuerstatistik als Quelle wirtschaftsstatistischer Analysen, in:
Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen
(Hrsg.): Statistische Studien und Analysen NRW, Band 15, Düsseldorf:
Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW, S. 3–10.

Tröger, Nils H. (2001)

Der Unternehmer in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur, in: Koch, Lambert T., Zacharias, Christoph (Hrsg.): Gründungsmanagement, München, Wien: Oldenbourg, S. 51–62.

Trommsdorff, Volker (1990)

Erfolgsfaktorenforschung, Produktinnovation und Schnittstelle Marketing-F&E, Diskussionspapier 143, Wirtschaftswissenschaftliche Dokumentation der Technischen Universität, Berlin.

Turgot, Anne Robert Jaques (1981)

Betrachtungen über die Bildung und Verteilung der Reichtümer, (Original: 1770), Berlin: Akademie-Verlag.

Turner, Jonathan H. (1991)

The structure of sociological theory, Belmont: Wadsworth.

Utsch, Andreas; Frese, Michael (1998)

Unternehmer in Ost- und Westdeutschland: Unsere Stichprobe und beschreibende Ergebnisse, in: Frese, Michael (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen u.a.: Verlag für Angewandte Psychologie, S. 47–58.

Uzawa, Hirofumi (1965)

Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth, in: International Economic Review, Vol. 6, No. 1, January (1965), S. 18–31.

Verheul, Ingrid u.a. (2002)

An Eclectic Theory of Entrepreneurship: Policies, Institutions and Culture, in: Audretsch, David B., u.a. (Hrsg.): Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-US Comparison, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, S. 11–82.

Webersinke, Hartwig (1985)

Bericht über die Vorträge zum Thema „Qualität statistischer Daten“ auf der 55. Jahreshauptversammlung der Deutschen Statistischen Gesellschaft am 25. Oktober 1984 in Augsburg, in: Allgemeines Statistisches Archiv, 69 (1985), S. 124–133.

Weidenfeld, Kristian S. (2002)

Lexikon der schönsten Sprichwörter und Zitate, o.O.: Bassermann.

- Weihe**, Hermann (1994)
Zur Genese von Entrepreneurship, in: Weihe, Hermann: Entrepreneurship – Neue Wege zum Unternehmertum, Hamburg: Dr. Kovac, S. 49–95.
- Weihe**, Hermann; **Schraps**, Stefan (1994)
Zum Begriffsverständnis von Entrepreneurship, in: Weihe, Hermann: Entrepreneurship – Neue Wege zum Unternehmertum, Hamburg: Dr. Kovac, S. 96–129.
- Welzel**, Burkhard (1995)
Der Unternehmer in der Nationalökonomie, Köln: Institut für Wirtschaftspolitik.
- Wennekers**, Sander; **Thurik**, Roy (1999)
Linking Entrepreneurship and Economic Growth, in: Small Business Economics 13, S.27–55.
- Wiklund**, Johan (1998)
Small Firm Growth and Performance: Entrepreneurship and Beyond, Jönköping: Jönköping International Business School.
- Wild**, Jürgen (1970)
Probleme der theoretischen Deduktion von Prognosen, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Band 126, Heft 4, S. 553–576.
- Wilde**, Klaus D. (1989)
Bewertung von Produkt-Markt-Strategien: Theorie und Methoden, Berlin: Duncker u. Humblot.
- Witt**, Frank H. (1995)
Theorietraditionen der betriebswirtschaftlichen Forschung, Wiesbaden: Gabler.
- Wolff**, Gerhard u.a. (2004)
Quo vadis Erfolgsfaktorenforschung?, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 224/1+2 (2004), S. 263–269.
- Zaccharias**, Christoph (2001)
Gründungsmanagement als komplexe unternehmerische Aufgabe, in: Koch, Lambert T.; Zacharias, Christoph (Hrsg.): Gründungsmanagement, München, Wien: Oldenbourg, S. 37–48.

Zahn, Erich (1987)

Methodische Ansätze zur Gewinnung quantitativer Angaben über Ursachen und Wirkungen von Unternehmensgründungen, in: Kistner, Klaus-Peter u.a.: Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen, Stuttgart, Mainz: Kohlhammer, S. 54–61.

Zahra, Shaker A. (1991)

Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship: An Explorative Study, in: Journal of Business Venturing, 6 (1991), S. 259–285.

Zattler, Jürgen Karl (2000)

Endogenes Wachstum, Unsicherheit und Institutionen –
Wirtschaftspolitische Implikationen für Entwicklungsländer, Gießen, Bonn:
Dissertationsdruck.

**Bisher erschienene Publikationen des
Marburger Förderzentrums für Existenzgründer aus der Universität**

Band 1:	Rassidakis, Peter (2001): Wege der Selbstevolution ISBN 3-8311-1763-2
Band 2:	Koch, Joachim (2001): Die Gründungswelle in der israelischen Hochtechnologie; From milk and honey to technology and money ISBN 3-8311-2985-1
Band 3:	Röpke, Jochen (2002): Der lernende Unternehmer; Zur Evolution und Konstruktion unternehmerischer Kompetenz ISBN 3-8311-3722-6
Band 4:	Debus, Christian (2002): Routine und Innovation; Management langfristigen Wachstums etablierter Unternehmungen ISBN 3-8311-4099-5
Band 5:	Aßmann, Jörg (2003) : Innovationslogik und regionales Wirtschaftswachstum; Zur Theorie und Empirie autopoietischer Innovationsdynamik ISBN: 3-8334-0426-4
Band 6:	Köster, Ilona (2004): Steuerbarkeit gesamtwirtschaftlicher Entwicklung aus systemtheoretischer Sicht ISBN: 3-8334-0947-9
Band 7:	Siemon, Cord (2006): Unternehmertum in der Finanzwirtschaft; Ein evolutionsökonomischer Beitrag zur Theorie der Finanzintermediation ISBN 3-8334-3394-9
Band 8	Seyfart, Jörg (2005): Innovation und Unternehmertum in der VR China ISBN 3-938262-96-6
Band 9:	Müller, Martin (2005): Kultur und ökonomische Entwicklung; Eine empirische Untersuchung kultureller Umwelt und unternehmerischer Fähigkeiten in der indonesischen Provinz Papua (West-Neuguinea) ISBN: 3-89703-656-8
Band 11:	Stiller, Olaf (2005): Innovationsdynamik in der zweiten industriellen Revolution; Die Basisinnovation Nanotechnologie ISBN: 3-8334-3846-0
Band 10:	Röpke, Jochen; Ying, Xia: Reisen in die Zukunft des Kapitalismus; Grundzüge einer daoistischen Kinetik wirtschaftlicher Entwicklung ISBN: 978-3-8334-6680-9
Band 12:	Freier, Axel (2007): Multi-Kondratieff-Zyklen in der chinesischen Wirtschaftsgeschichte; Eine holistische Theorie über die innovatorisch-iterative Evolution, die Entwicklungsfähigkeit und die Autopoiese volkswirtschaftlicher Systeme ISBN: 978-3-8334-9421-5
Band 14:	Marc Oliver Schwehm (2007): Entrepreneurship im internationalen Vergleich: Erfassung, Beobachtung und Erklärung; Eine konzeptionelle Analyse aus der Sicht von Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des Global Entrepreneurship Monitor ISBN: 978-3-8334-9944-9

**In Vorbereitung befindliche Publikationen des
Marburger Förderzentrums für Existenzgründer aus der Universität**

Band 13:	Siemon Cord; Dietz, Oliver: Geschäftsplan und Gründungserfolg
----------	---