Culture of Entrepreneurship (C-ENT)/
Kultur der Selbständigkeit:
Konzeptualisierung und erste Validierung
eines Fragebogens zur
Erfassung einer unternehmertumsförderlichen Kultur

Dissertation
zur
Erlangung des Doktorgrades der Naturwissenschaften
(Dr. rer. nat.)

dem
Fachbereich Psychologie
der Philipps-Universität Marburg
vorgelegt von

Ute Stephan

aus Dresden

Marburg/Lahn 2008

Erstgutachter: Prof. Dr. Peter G. Richter
Zweitgutachter: Prof. Dr. Renate Rau
Drittgutachter: Prof. Dr. em. Alexander Thomas

Tag der mündlichen Prüfung: 29.04.2008
Überblick

INHALTSVERZEICHNIS ........................................................................................................... II

VORWORT ............................................................................................................................... V

ZUSAMMENFASSUNG IN THESEN .................................................................................... 1

TEIL I: THEORETISCHER HINTERGRUND ........................................................................ 7

TEIL II: METHODE ............................................................................................................. 52

TEIL III: ERGEBNISSE & DISKUSSIONEN ZU DEN FRAGESTELLUNGEN ..................... 88

TEIL IV: ZUSAMMENFASSENDE DISKUSSION .................................................................. 155

VERZEICHNISSE ............................................................................................................... 162

ANHANG – BAND 2
Inhaltsverzeichnis

VORWORT .............................................................................................................................................. v

ZUSAMMENFASSUNG IN THESEN .............................................................................................................. 1

TEIL I: THEORETISCHER HINTERGRUND ................................................................................................. 7

I.1 Einleitung und Zielstellung der Arbeit .................................................................................................. 7
I.2 Unternehmertum und Kultur ................................................................................................................ 10
   I.2.1 Unternehmertum ................................................................................................................................ 10
   I.2.2 Kultur .................................................................................................................................................. 12
      I.2.2.1 Definitionen von Kultur ................................................................................................................ 12
      I.2.2.2 Perspektiven kulturvergleichender Forschung .............................................................................. 13
      I.2.2.3 Manifestationsformen von Kultur: Kulturelle Werte vs. kulturelle Praktiken ......................... 13
         I.2.2.3.1 Kulturelle Werte .................................................................................................................. 14
         I.2.2.3.2 Kulturelle Praktiken ............................................................................................................. 15
   I.2.3 Kultur und Unternehmertum ............................................................................................................ 18
      I.2.3.1 Aggregierte Eigenschaften und Werte - Die 'Aggregate Trait' Perspektive .............................. 18
      I.2.3.2 Gesellschaftliche Legitimation - Die 'Societal Legitimation' Perspektive ................................. 20
I.3 Culture of Entrepreneurship (C-ENT) .................................................................................................. 26
   I.3.1 Grundlagen der Konzeptionalisierung .............................................................................................. 26
   I.3.2 Modell der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) ......................................................................... 29
I.4 Entwicklung des nomologischen Netzwerks ...................................................................................... 33
   I.4.1 Kriterien- und konvergente Validierung auf kultureller Ebene ....................................................... 34
   I.4.2 Kriterien-, konvergente und diskriminante Validierung auf individueller Ebene ............................ 36
   I.4.3 Zusammenhang Werte/Persönlichkeit und kulturelle Praktiken (Einfluss der Itemreferenz) ........ 38
I.5 Kultur-/Länderunterschiede in der C-ENT .......................................................................................... 42
   I.5.1 Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT ...................................................................................... 43
   I.5.2 Kulturunterschiede in der zeitlichen Entwicklung der C-ENT .......................................................... 47
I.6 Fragestellungen und Hypothesen im Überblick .................................................................................. 50

TEIL II: METHODE ...................................................................................................................................... 52

II.1 Entwicklung des C-ENT Fragebogens ................................................................................................. 52
   II.1.1 Itemform und -inhalt ....................................................................................................................... 52
   II.1.2 Umgang mit Kulturunterschieden im Entwicklungsprozess .......................................................... 55
   II.1.3 Itemanordnung (transparentes vs. randomisiertes Format) ......................................................... 56
II.2 Stichproben und Vorgehen ................................................................................................................ 57
   II.2.1 Stichprobe der Kulturen ................................................................................................................ 57
   II.2.2 Stichproben innerhalb der Kulturen ............................................................................................... 58
      II.2.2.1 Begründung der Stichprobenwahl: Studierende vs. Experten für Unternehmertum ............. 58
II.2.2.2 Umgang mit potenziell konfundierenden Variablen .............................................. 59
II.2.2.3 Überblick Untersuchungsvorgehen ...................................................................... 60
II.2.3 Studierendenstichproben ......................................................................................... 60
   II.2.3.1 Studie 1 ........................................................................................................ 61
   II.2.3.2 Studie 2 ...................................................................................................... 62
   II.2.3.3 Studie 3 ...................................................................................................... 62
II.2.3.4 Vorgehen bei der Datenerhebung und Rücklaufquoten ...................................... 65
II.2.4 Expertenstichproben ............................................................................................... 66
   II.2.4.1 Vorbemerkung: Stichprobenkriterien und –quoten ........................................ 67
      II.2.4.1.1 Regionale Differenzierung der Stichprobe ........................................... 67
      II.2.4.1.2 Differenzierung nach Expertisegebiet ................................................. 67
      II.2.4.1.3 Expertisekriterien ............................................................................... 69
   II.2.4.2 Ersterhebung: Querschnitt 2002 ..................................................................... 69
   II.2.4.3 Längsschnitt-Stichprobe 2002/2004 .............................................................. 70
   II.2.4.4 Zweiterhebung: Querschnitt 2004 ................................................................. 70
   II.2.4.5 Vorgehen bei der Datenerhebung und Teilnahmequoten ............................... 72
II.3 Datenquellen zur Validierung der C-ENT (Fragestellungen 2 und 3) ......................... 73
   II.3.1 Validierung auf kultureller Ebene ........................................................................ 74
      II.3.1.1 Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum (zu H3) ....................... 74
      II.3.1.2 Allgemeine kulturelle Praktiken und kulturelle Werte (zu H4) ................. 77
   II.3.2 Validierung auf individueller Ebene ................................................................. 77
      II.3.2.1 Selbständigkeitsabsicht (zu H5) ................................................................. 77
      II.3.2.2 Wahrgenommenes Wirtschaftsklima (zu H6) ........................................... 78
      II.3.2.3Dispositioneller Optimismus (zu H7) ......................................................... 78
   II.3.3 C-ENT Fragebogen mit veränderter Itemreferenz (zu H8 & H9) ....................... 79
II.4 Datenaufbereitung und -auswertung ......................................................................... 80
   II.4.1 Datenaufbereitung ............................................................................................. 80
   II.4.2 Datenauswertung ............................................................................................... 81
      II.4.2.1 Urteilerübereinstimmungen (zu H1, H3, H4, H10, H11) ......................... 81
      II.4.2.2 Nachweis von Bedeutungsgleichheit der C-ENT (zu H2, H10, H11) ....... 83

TEIL III: ERGEBNISSE & DISKUSSIONEN ZU DEN FRAGESTELLUNGEN ....................... 88

III.1 Überprüfung des C-ENT Modells (Fragestellung 1) .................................................. 88
   III.1.1 C-ENT Version 1 (Studie 1, Expertenquerschnitt 2002) .................................... 89
      III.1.1.1 Ableitung Version 1 des C-ENT Fragebogens ......................................... 89
      III.1.1.2 Bedeutungsgleichheit in Kulturen, Stichproben und über die Zeit .......... 95
      III.1.1.3 Psychometrische Güte ........................................................................... 98
      III.1.1.4 Zwischenfazit zu C-ENT Version 1 ....................................................... 101
   III.1.2 C-ENT Version 2 (Studie 2) ........................................................................... 102
   III.1.3 C-ENT Version 3 (Studie 3, Expertenquerschnitt 2004) .................................. 104
      III.1.3.1 Ableitung Version 3 des C-ENT Fragebogens ....................................... 104
      III.1.3.2 Bedeutungsgleichheit in Kulturen und Stichproben ............................... 109
      III.1.3.3 Psychometrische Güte ........................................................................ 113
III.1.4 Diskussion Fragestellung 1 (H1 & H2): Empirische Bestätigung des C-ENT Modells
..................................................................................................................................................................115
III.2 Validierung der C-ENT (Fragestellung 2) ..........................................................................................121
III.2.1 Zusammenhänge auf kultureller Ebene .......................................................................................121
  III.2.1.1 Kriterienvalidierung: C-ENT und Unternehmertumsraten sowie Wirtschaftswachstum ........121
  III.2.1.2 Konvergente Validierung: C-ENT und kulturelle Praktiken sowie Wertetypen ..............123
III.2.2 Zusammenhänge auf individueller Ebene ...................................................................................124
  III.2.2.1 Kriterienvalidierung: C-ENT und Selbständigkeitsabsicht ..............................................124
  III.2.2.2 Konvergente Validierung: C-ENT und Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas ..............125
  III.2.2.3 Diskriminante Validierung: C-ENT und dispositioneller Optimismus ......................126
III.2.3 Diskussion Fragestellung 2 (H3 bis H7): Erste Validierung der C-ENT ..............................127
III.3 Zusammenhang C-ENT mit unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und
Einstellungen (Einfluss der Itemreferenz, Fragestellung 3) ..............................................................137
  III.3.1 Bedeutungsgleichheit C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen
und Einstellungen .................................................................................................................................137
  III.3.2 Zusammenhang C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und
Einstellungen ........................................................................................................................................138
  III.3.3 Differenzielle Validität: Zusammenhänge der C-ENT und korrespondierender,
persönlicher Orientierungen und Einstellungen mit Optimismus .................................................139
  III.3.4 Diskussion Fragestellung 3 (H8 & H9): Einfluss der Itemreferenz ..................................140
III.4 Kulturunterschiede in der C-ENT (Fragestellung 4) ......................................................................144
  III.4.1 Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT ............................................................................144
  III.4.2 Kulturunterschiede in der zeitlichen Entwicklung der C-ENT .............................................148
  III.4.3 Diskussion Fragestellung 4 (H10 & H11): Kulturunterschiede ...........................................149

TEIL IV: ZUSAMMENFASSENDE DISKUSSION ...............................................................................................155

Literaturverzeichnis ..................................................................................................................................162
Abbildungsverzeichnis ..........................................................................................................................180
Tabellenverzeichnis ..................................................................................................................................181
Abkürzungsverzeichnis ..........................................................................................................................182
Selbständigkeitserklärung .......................................................................................................................184

ANHANG - BAND 2
Vorwort

Ich danke Herrn Prof. Dr. Peter G. Richter (Technische Universität Dresden) und Frau Prof. Dr. Renate Rau (Philipps-Universität Marburg) für die Betreuung dieser Arbeit, für ihre Unterstützung, vielfältige hilfreiche Diskussionen sowie vor allem für ihre Geduld und ihr Vertrauen in mich. Ich danke Herrn Prof. Dr. em. Alexander Thomas (Universität Regensburg) für die Unterstützung insbesondere der ‚Kulturseite‘ dieser Arbeit und anregungsreiche Diskussionen. Ebenso bin ich Herrn Prof. Dr. em. Peter Richter (Technische Universität Dresden) zu Dank verpflichtet, für seine Unterstützung, Ratschläge und anregungsreiche Diskussionen. Zudem danke ich Herrn Prof. Dr. Ullrich Wagner (Philipps-Universität Marburg) für seine Unterstützung.


Sünderhauf, Anne Spychala, Friederike Thiel, Maike Tibus, Anja Voigt und Jessica Weidhaas aus Deutschland; bei Anna Borkowska, Filip Bialecki, Jolanta Filipczyk, Monika Hajok, Dagmar Gieruk, Marta Gorecka, Monika Hajok, Marta Kindrat, Mariusz Perlak, Joanna Piatek, Katarzyna Warmuz und Patricija Weresniak aus Polen; bei Senta Broulikova, Jakub Cernicky, Radka Charouskova, Jana Kolariikova, Renata Saitskova, Norbert Skovaga, Veronika Voronakova und Eva Zdarilova aus Tschechien sowie Mirella Simeonova und Julia Zaharieva aus Bulgarien.


Marburg, 11. März 2008

Ute Stephan
Zusammenfassung in Thesen


**These 1:** *Die C-ENT, als unternehmertumsförderliche kulturelle Praktik, lässt sich mit den Facetten Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten und unternehmerische Motivation empirisch bestätigen und zwar bedeutungsgleich in verschiedenen Kulturen und Stichproben.*

*Begründung:* Um aufzuklären was eine unternehmertumsförderliche Kultur ausmacht, nutzte die bisherige Forschung vornehmlich allgemeine Wertedimensionen und fand widersprüchliche Ergebnisse (Hofstede et al., 2004; Hayton et al., 2002; Shane, 1992, 1993; Uhlanaer & Thurik, 2007; Wennekers et al., 2007). Die vorliegende Arbeit bezieht sich auf kulturelle Praktiken statt auf kulturelle Werte. *Kulturelle Praktiken* sind Wahrnehmungen geteilter, d.h. typischer Verhaltens- und Verfahrensweisen sowie Überzeugungen und Einstellungen in einer Kultur (vgl. Fischer, 2006; House et al., 2004; Smith, 2005). Die C-ENT wird als unternehmertumsspezifische kulturelle Praktik definiert. Ihre Facetten werden aus folgenden Untersuchungen abgeleitet: bisherige Arbeiten zu unternehmertumsförderlichen Praktiken (Bu-
Zusammenfassung in Thesen


These 2: Es lassen sich a) auf kultureller und b) auf individueller Ebene Belege für die Validität der C-ENT finden.

Begründung:


Auf individueller Ebene sollten sich entsprechend der Perspektive der gesellschaftlichen Legitimation (Davidsson & Wiklund, 1997; Etzioni, 1987) positive Zusammenhänge der C-ENT zur individuellen Selbstständigkeitsabsicht zeigen (Kriterienvalidität). Die Wahrnehmung des allgemeinen Wirtschaftsklimas ist ein der C-ENT formal ähnliches Konzept (deskriptive Items, die auf die kulturelle Ebene Bezug nehmen, vgl. CES IFO, 2007). Zudem geht ein positives Wirtschaftsklima, aufgrund verstärkter Nachfrage, mit mehr Gelegenheiten für unternehmerisches Handeln einher, bei gleichzeitig vermehrten Ressourcen um diese Gelegenheiten auszunutzen (Bowen & De Clerq, 2007; Gelper et al., 2007; Matsusaka & Sbordone, 1995). Entsprechend wurde die Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas zur konvergenten Validierung herangezogen. Schließlich wurde erwartet, dass die C-ENT unabhängig vom dispositionellen Optimismus der Befragten ist, d.h. nicht durch deren persönliche Disposition, Dinge generell in einem positiven oder negativen Licht zu sehen, verzerrt wird (diskriminante Validität).

Befunde:

Um die Zusammenhänge auf kultureller Ebene zu prüfen wurden Sekundärdaten zu Wirtschaftsstatistiken und zur C-ENT herangezogen. Die Analysen bezogen bis zu 13 Kulturen ein. Es zeigten sich die erwarteten Zusammenhänge auf kultureller Ebene zu Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum sowie zu den kulturellen Praktiken Durchsetzungs-

Auf individueller Ebene ließen sich die erwarteten positiven Zusammenhänge zur Selbstständigkeitsabsicht und zum wahrgenommenen Wirtschaftsklima sowie keine Zusammenhänge zu dispositionellem Optimismus an Studierendenstichproben bestätigen.


**These 3: Einfluss der Itemreferenz:** Die C-ENT hängt niedrig bis moderat positiv mit korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammen, wobei beide Konzepte unterschiedlich stark mit dispositionellem Optimismus zusammenhängen.

**Begründung:** Mit Änderungen der Itemreferenz der C-ENT werden unterschiedliche Konzepte gemessen (Fischer, 2006; s.a. House et al., 2004, Terracciano et al., 2005): unternehmertumsrelevante kulturelle Praktiken (Kulturbeschreibung der C-ENT, „In meiner Region die meisten Menschen …“) versus unternehmertumsrelevante persönliche Orientierungen und Einstellungen („Ich …“, Selbstbeschreibungen anhand des C-ENT Fragebogens). Beide Konzepte hängen auf kultureller Ebene miteinander zusammen, da eine vermehrte Verbreitung unternehmerischen Verhaltens und Einstellungen (Kulturbeschreibung der C-ENT) auch auf eine höhere Anzahl von Individuen mit ‚unternehmerischen‘ Einstellungen und Orientierungen zurückgeht (Selbstbeschreibungen anhand des C-ENT Fragebogens).

Zudem sollte die C-ENT als Kultur- vs. Selbstbeschreibung unterschiedlich stark mit dispositionellem Optimismus zusammenhängen, d.h. differenzielle Validität zeigen. Dabei
wurde ein positiver Zusammenhang der unternehmertumsrelevanten Orientierungen und Einstellungen (d.h. der Selbstbeschreibung) mit Optimismus erwartet, da jeweils persönliche Orientierungen/Einstellungen gemessen werden, während kein Zusammenhang der C-ENT mit Optimismus erwartet wurde (vgl. These 2)

_Befunde:_ Es zeigten sich die erwarteten niedrigen bis moderat hohen Zusammenhänge der C-ENT mit den korrespondierenden unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen, sowie signifikant höhere Zusammenhänge der persönlichen Orientierungen und Einstellungen mit Optimismus als der C-ENT mit Optimismus. Dabei bestand vollständige Bedeutungsgleichheit (der Faktorstruktur, -ladungen und -varianzen) der C-ENT mit den korrespondierenden persönlichen Orientierungen und Einstellungen.

_Interpretation:_ Der Nachweis vollständiger Bedeutungsgleichheit der C-ENT mit den korrespondierenden persönlichen Orientierungen und Einstellungen (d.h. von Kultur- und Selbstbeschreibung anhand des C-ENT Fragebogens) zeigt, dass beide Konstrukte von den Befragten subjektiv gleich strukturiert werden, d.h. vergleichbar sind (Steenkamp & Baumgartner, 1998; Terraciano et al., 2005). Das Muster der gefundenen Zusammenhänge (der C-ENT mit den persönlichen Orientierungen und Einstellungen sowie zwischen beiden mit Optimismus) belegt, dass mit der Kultur- und Selbstbeschreibungen anhand des C-ENT Fragebogens unterschiedliche Konzepte erfasst werden. Dies legt nahe, dass die C-ENT tatsächlich unternehmertumsförderliche _kulturelle_ Praktiken erfasst und nicht Selbstberichte eigener unternehmertumsrelevanter Orientierungen und Einstellungen. Letztere scheinen aufgrund ihrer Anfälligkeit für Verzerrungen, für Kulturvergleiche weniger geeignet zu sein (vgl. Heine et al., 2002; Peng et al., 1997).

_These 4: Es lassen sich Kulturunterschiede im Niveau und der Dynamik der Entwicklung der C-ENT identifizieren._

Zusammenfassung in Thesen


Zusammenfassend ließ sich die C-ENT als unternehmertumsspezifische kulturelle Praktik mit den Facetten Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften, Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten, unternehmerische Motivation sowie Bedenken und Befürchtungen bzgl. unternehmerischer Aktivität empirisch in guter psychometrischer Qualität erfassen (These 1). Die hohen Urteilerübereinstimmungen weisen darauf hin, dass mit der C-ENT wie intendiert geteilte Wahrnehmungen gemessen werden (These 1). Zudem weisen die niedrigen bis moderaten Zusammenhänge mit korrespondierenden persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Selbstbeschreibungen anhand des C-ENT Fragebogens) darauf hin, dass die C-ENT nicht einfach nur Selbstbeschreibungen persönlicher Orientierungen und Einstellungen erfasst (These 3). Die C-ENT konnte erfolgreich mit verschiedenen Kriterien und ähnlichen Konstrukten auf kultureller und individueller Ebene in Bezug gesetzt werden (These 2) und zeigte zudem Variabilität über Kulturen hinweg (These 4). Schließlich legen die kulturabhängigen zeitlichen Veränderungen der C-ENT nahe, dass sie gewinnbringend für die Evaluation relevanter politischer Maßnahmen eingesetzt werden kann.
Teil I: Theoretischer Hintergrund

I.1 Einleitung und Zielstellung der Arbeit

"… the focus on cultural aspects with respect to entrepreneurship is justified if not overdue." (Freytag & Thurik, 2007, S.127)


Teil I – Theoretischer Hintergrund


Das Ziel dieser Arbeit besteht darin, einen für unternehmerische Aktivität relevanten Aspekt von Nationalkulturen als kulturelle Praktik und, unter Bezugnahme auf psychologische Theorien, als ‚Culture of Entrepreneurship (C-ENT)’ zu konzeptionalisieren, zu operati-

1Dem englischen Begriff ‚Culture of Entrepreneurship’ wird in der vorliegenden Arbeit der Vorzug gegenüber dem Begriff der Kultur der Selbständigkeit gegeben. Der englische Begriff ‚Entrepreneurship’ ist positiver konnotiert als die deutsche Übersetzung ‚Unternehmertum’ (Drucker, 1985) und zugleich vom Begriffsumfang umfassender, d.h. er beinhaltet die mit der Kultur der Selbständigkeit gemeinte umfassend verstandene psychologische Selbständigkeit. Zudem führt die Verwendung des Begriffs
onalisieren und hinsichtlich der Annahmen zur Konstruktstruktur empirisch zu prüfen (Fragestellung 1). Darüber hinaus erfolgt eine erste Validierung, bzw. Einbettung des Konstrukts in ein nomologisches Netzwerk, indem Zusammenhänge zu Kriterien und verwandten sowie unabhängigen Konstruktken betrachtet werden (Fragestellung 2 und 3). Schließlich werden Kulturunterschiede und Veränderungen über die Zeit in der C-ENT geprüft (Fragestellung 4).


Wie gerade ausgeführt ist der Gegenstand dieser Arbeit die Konzeptionalisierung und erste Validierung des Konzepts der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) als ein Aspekt von Nationalkulturen, der mit selbständigem und unternehmerischem Denken und Handeln zusammenhängt. Entsprechend werden zunächst die Begriffe „Unternehmertum“ (Kapitel I.2.1) und „Kultur“ (Kapitel I.2.2) definiert sowie Vorstellungen und Befunde zu kulturellen Einflüssen auf unternehmerisches Handeln vorgestellt (Kapitel I.2.3). In Kapitel I.3 wird ein psychologisches Modell der C-ENT entwickelt und Hypothesen zu dessen Struktur abgeleitet. Zudem wird die C-ENT zu relevanten Kriterien und weiteren Konstrukten auf kultureller und individueller Ana-
lyseebene in Bezug gesetzt (Kapitel I.4) und entsprechende Hypothesen formuliert. In Kapitel I.5 werden Hypothesen über Länderunterschiede und kulturbedingte zeitliche Veränderungen in der C-ENT abgeleitet.

I.2 Unternehmertum und Kultur

I.2.1 Unternehmertum

Im Folgenden wird der Begriff Unternehmertum definiert, wobei zuerst qualitative und anschließend quantitative Definitionen vorgestellt werden. Bei den qualitativen Definitionen lassen sich eher statusbeschreibende und verhaltensorientierte Definitionen unterscheiden.


Stärker verhaltensorientiert definieren Shane und Venkataraman (2000) „... entrepreneurship is concerned with the discovery and exploitation of profitable opportunities“ (S. 217). Ähnlich stehen auch bei Hisrich und Peters (1989) prozess- und verhaltensbezogene Aspekte im Vordergrund: “Entrepreneurship is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychic, and social risks, and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction“ (S. 209).
Teil I – Theoretischer Hintergrund


Neben den dargestellten qualitativen Definitionen gibt es, vor allem zum Zwecke statistischer Erhebungen, quantitative Definitionen. So werden unter Selbständigen typischerweise Unternehmer ohne Mitarbeiter gefasst und als Arbeitgeber Unternehmer mit Mitarbeitern verstanden (Eurostat, 2008). Zudem werden unter Klein- und Mittelständische Unternehmen (KMU) jene Unternehmen gefasst, die weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigen (Europäische Kommission, 2005). 99,8% aller europäischen Unternehmen sind KMU und stellen rund 70% aller Arbeitsplätze in der EU (Observatory of European SMEs, 2004). D.h. Unternehmertum stellt in Europa eine zentrale Wirtschaftsgröße dar (dies trifft gleichermaßen für Deutschland zu, vgl. BMWi, 2005). Auf individueller Ebene jedoch ist Unternehmertum in Europa ein Minderheitenphänomen. So geben in bevölkerungsrepräsentativen Umfragen im Durchschnitt 5% der arbeitsfähigen, europäischen Bevölkerung an, momentan aktiv an der Gründung eines Unternehmens beteiligt zu sein oder in den letzten zwei Jahren ein Unternehmen gegründet zu haben (Minniti et al., 2006). Der Anteil der Selbständigen an der Er-

werbsbevölkerung betrug 2005 in Europa im Schnitt 9%, jener der Arbeitgeber 4% (Eurostat, 2008).

Vor dem Hintergrund der eingangs skizzierten Länderunterschiede in unternehmertum und dem kulturellen Einfluss auf diese, wird in Kapitel I.2.2 der Begriff Kultur definiert. Anschließend werden relevante Befunde zu kulturellen Einflüssen auf Unternehmertum in Kapitel I.2.3 vorgestellt.

I.2.2 Kultur

Im folgenden Kapitel wird zunächst das dieser Arbeit zugrunde liegende Kulturverständnis expliziert, indem Kultur definiert (Kapitel I.2.2.1) und die eingenommene kulturuniversalistische Perspektive (Kapitel I.2.2.2) reflektiert wird. Danach werden zwei wesentliche Manifestationsformen von Kultur vorgestellt und voneinander abgegrenzt (Kapitel I.2.2.3).

I.2.2.1 Definitionen von Kultur

Es existieren eine Vielzahl an Definitionen für den Begriff Kultur. Nach Smith (2002a) besteht deren kleiner gemeinsamer Nenner darin, dass Kultur als etwas ‚Geteiltes’ verstanden wird: „Culture is something that is shared among people“ (S. 1). Thomas (1996) verdeutlicht insbesondere die Funktion von Kultur für die Handlungsregulation indem er definiert:


Hofstede (2001) spricht mit seiner Definition ebensolch ein gruppentypisches Orientierungssystem an, wenn er Kultur definiert als “... the collective programming of the mind that distinguishes the members of one group or category of people from another” (S. 9). Die kollektiven, mentalen Programme erwerbt der Mensch aufgrund von Sozialisationserfahrungen. Zentrale Einflüsse im Sozialisationsprozess sind vor allem die Sozialisationsinstitutionen Eltern, Peers, Schule und Medien bzw. das Arbeitsleben (Geulen, 2001; s.a. Berry, Poortinga, Segall & Dasen, 1992; zur beruflichen Sozialisation Frese, 1982). Ähnlich den vorangehenden Definitionen versteht auch Crushner und Brislin (1996) Kultur als etwas ‚Kollektives’ und ‚Geteiltes’ was durch soziale Interaktion der Mitglieder einer Kultur untereinander entsteht.

I.2.2.2 Perspektiven kulturvergleichender Forschung


Nachfolgend wird auf die typischerweise zum quantitativen Vergleich von Kulturen herangezogenen Konzepte kultureller Werte und Praktiken eingegangen. Bevor diese definiert werden, wird zunächst auf die Beziehung beider Konzepte zueinander eingegangen.

I.2.2.3 Manifestationsformen von Kultur: Kulturelle Werte vs. kulturelle Praktiken

Kulturelle Werte und Praktiken können als verschiedene Manifestationsformen von Kultur betrachtet werden. Vereinfacht formuliert können Werte als Tiefenstruktur und kulturelle Praktiken als Oberflächenstruktur einer Kultur verstanden werden. Obwohl in der kulturver-


I.2.2.3.1 Kulturelle Werte

I.2.2.3.2 Kulturelle Praktiken
Werte als Tiefenstruktur von Kultur sind nicht beobachtbar bevor sie sich im Verhalten manifestieren (House et al., 2004). Die Perspektive der kulturellen Praktiken fokussiert auf diese Oberflächenstruktur von Kultur. Nachfolgend werden kulturelle Praktiken definiert, ihre Operationalisierung beschrieben sowie Einflussfaktoren auf kulturelle Praktiken herausgearbeitet. Im nächsten Kapitel I.2.3 wird argumentiert, dass das Konzept der kulturellen Praktiken insbesondere lohnenswert erscheint, um eine unternehmertumsförderliche Kultur zu konzeptualisieren.


Die Operationalisierung kultureller Praktiken erfolgt entsprechend ihrer Definition als Beschreibungen und Wahrnehmungen geteilten, bzw typischen Verhaltens und Einstellungen. Die Befragten sollen beschreiben, wie sie bestimmte Aspekte ihrer Kultur wahrnehmen. Genauer erfragen die Items die typischen Charakteristika der (Mitglieder der) eigenen Kultur, z.B. wie sich die meisten Leute in der eigenen Kultur verhalten, was die meisten Leute werteschätzen, denken, etc. (Fischer, 2006; House et al., 2004). Ein Itembeispiel ist „In this soci-

3Im Vergleich zu sog. injunktiven Normen, schreiben deskriptive Normen kein erwünschtes Verhalten vor, noch wird entsprechendes Verhalten belohnt, bzw. bestraft (Cialdini & Trost, 1998). Im Vergleich zur sozialen Norm (vgl. Ajzen, 1991) sind deskriptive Normen genereller, da sich soziale Normen auf die Wahrnehmung dessen beziehen was die einer Person nahe stehenden Personen für wünschenswert halten (vgl. ausführlich Cialdini & Trost, 1998).
Teil I – Theoretischer Hintergrund

ety, people are generally very concerned about others – not concerned about others.’ (House et al., 2004). Bevor die Antworten zu einem Wert pro Land zusammengefasst werden, wird die Übereinstimmung der Antworten getestet. Hohe Urteilerübereinstimmung zeigt an, dass die Wahrnehmungen der Antwortenden konvergieren und spiegelt somit wieder, dass es sich um geteilte Wahrnehmungen handelt (vgl. Mehrebenentheorie Klein & Kozlowski, 2000; s. u. Exkurs Mehrebenentheorie und Methode Kapitel II.4.2.1). Auch in einer weiteren Hinsicht erfolgt die Operationalisierung kultureller Praktiken konsistent mit der Mehrebenentheorie. Die Items nehmen direkt auf die eigene Kultur Bezug und erfragen deren Wahrnehmung mit beschreibenden Aussagen, d.h. mit deskriptiven Items (vgl. Klein, Conn, Smith & Sorra, 2001 sowie Exkurs Mehrebenentheorie s. u.). In der Terminologie arts- und organisationspsychologischer Verfahren entspricht dies einem subjektiv, bedingungsbezogenen Messansatz, d.h. es werden subjektive Wahrnehmungen der (sozialen) Umgebung erfragt.


1) *Aggregation:* Werden geteilte Phänomene, wie Organisationsklima oder Kultur, über Selbstberichte gemessen und dann aggregiert (um z.B. das Klima in einer Organisation oder kulturelle Praktiken in einer Kultur zu charakterisieren), so wird impliziert, dass die einzelnen Aussagen tatsächlich konvergieren, d.h. dass es sich um geteilte Wahrnehmungen

2) Itemreferenz und -form: Um geteilte Konstrukte zu erfassen, sollten sich Items direkt auf die im Konstrukt angesprochene Ebene beziehen z.B. Organisationsklima auf die Organisation (Itemreferenz, Klein et al., 1994, 2001). Zudem sollten Items beschreibend, d.h. deskriptiv, formuliert sein und nicht Wertungen eigener Einstellungen etc. erfragen (Itemform, James & Jones, 1974). In einer Studie im organisationalen Kontext zeigte sich, dass deskriptiv formulierte Items mit direktem Bezug auf die höhere Ebene besser geeignet waren ein Konstrukt auf höherer Aggregationsebene zu erfassen als wertend formulierte Items, die auf die Person selbst Bezug nahmen (Klein et al., 2001). Arthur, Bell und Edwards (2007) untersuchten Prädiktoren von Teamleistung und konnten belegen, dass Items die Wirksamkeits- erwartungen mit Bezug auf die höhere Ebene (Team) maßen, bessere Prädiktoren für Leistung auf der gleichen Ebene (Team) waren als Items, die sich auf die Person selbst bezogen (Selbstwirksamkeit).


I.2.3 Kultur und Unternehmertum

In diesem Kapitel wird ein Überblick über den Forschungsstand zum Zusammenhang von Kultur und Unternehmertum gegeben. Dabei lässt sich den beiden Manifestationsformen von Kultur (kulturellen Werten vs. kulturellen Praktiken) je eine der beiden zentralen Perspektiven zum Zusammenhang von Kultur und Unternehmertum zuordnen: Die sog. 'Aggregate Trait' Perspektive (Kapitel I.2.3.1) steht in Aussage und Operationalisierung dem Verständnis von Kultur durch Werte nahe. Die Betrachtung kultureller Praktiken entspricht einer vergleichsweise direkten Operationalisierung der 'Societal Legitimation' Perspektive (Kapitel I.2.3.2).

I.2.3.1 Aggregierte Eigenschaften und Werte - Die 'Aggregate Trait' Perspektive


Gemeinsam ist den Studien, die (explizit oder implizit) auf die 'aggregate Trait' Perspektive Bezug nehmen, dass sie auf Selbstberichten individueller Werte oder Eigenschaften beruhen, welche auf die Kulturebene aggregiert und dann mit Unternehmertumsraten über Länder oder Regionen hinweg in Zusammenhang gebracht werden. Die Mehrzahl der Studien greift dabei auf Werte-Items zurück. Aus diesem Grund sollte besser von der 'aggregate Value' statt der 'aggregate Trait' Hypothese gesprochen werden. Zum Teil werden statt Un-

4Während Werte überdauernde angestrebte Zielzustände sind (Schwartz, 1992), sind Eigenschaften (traits) überdauernde Dispositionen, d.h. Tendenzen bestimmte Muster von Verhalten, Gefühlen und Gedanken zu zeigen (Mischel, 1993). Die Konzepte lassen sich voneinander abgrenzen, wobei Werte
ternehmertumsraten auch Zusammenhänge zu Innovationstätigkeit untersucht, welche als Resultat unternehmerischer Aktivität betrachtet wird (z.B. Drucker, 1985; Schumpeter, 1934).


Fazit aus bisherigen Studien zur 'Aggregate Trait/Value' Perspektive. Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass Studien, die allgemeine Wertedimensionen (vornehmlich Hofstedes) mit unternehmerischem Verhalten über Länder hinweg in Beziehung setzen widersprüchliche Befunde hervorbrachten. Neben den unterschiedlichen Stichproben (z. T. gingen nur entwickelte Länder in die Stichproben ein) und unterschiedlicher Operationalisierung unternehmerischen Verhaltens (z.B. Gründungs- vs. Innovationsraten) sind zwei Hauptgründe für die inkonsistenten Befunde zu nennen (s. a. Hayton et al., 2002): Erstens, die fast ausschließliche Verwendung der Werteindizes von Hofstede ist erstaunlich vor dem Hintergrund, dass a) Belege für geringe psychometrische Güte und Konstruktvalidität der Dimensionen vorliegen (Spector, Cooper & Sparks, 2001; Spector & Cooper, 2002), b) Un-
Teil I – Theoretischer Hintergrund


Schließlich könnten die teilweise inkonsistenten Befunde der Werte-Unternehmertums-Forschung auch auf das Wertekonzept selbst zurückgehen. So scheinen bei Selbstberichten von Werten so genannte deprivationsbasierte Präferenzen eine Rolle zu spielen, d.h. etwas wird wertgeschätzt weil es für das Individuum nicht verfügbar ist (Peng, Nisbett & Wong, 1997). Dies trifft auf kulturelle Praktiken nicht gleichermaßen zu, da diese keine Präferenz-/Werturteile verlangen (Gelfand, Bhawuk, Nishii & Bechtold, 2004).

Die linke Spalte von Tabelle 1 gibt die Erläuterungen zur „aggregate Trait/Value‘ Perspektive und deren Bezug zur Werteforschung zusammenfassend wieder.

I.2.3.2 Gesellschaftliche Legitimation - Die ‚Societal Legitimation’ Perspektive

## Aggregate Trait/Value Perspektive

- Unterschiedlich viele Personen je Kultur weisen ‘unternehmerische’ Werte bzw. Eigenschaften auf
- je mehr Personen mit ‘unternehmerischen Werten/Eigenschaften’ pro Kultur vorhanden sind, desto höher ist der Prozentsatz gezeigten unternehmerischen Verhaltens, z.B. höhere Anzahl an Gründungen (Davidsson, 1995; Davidsson & Wiklund, 1997)

## ’Societal Legitimation’ Perspektive

- gesellschaftliche Legitimation: Wahrnehmung einer unternehmerumförderlichen Umwelt durch die Mitglieder einer Kultur, resultiert in höherem Prozentsatz unternehmerischen Verhaltens
- Wirkmechanismus: deskriptive Norm, auch Verfügbarkeit von Rollenmodellen
- relative Unabhängigkeit von *individuellen* Eigenschaften und Werten einer Person (Davidsson & Wiklund, 1997); gesellschaftliche Legitimation verankert in *kulturellen* Werten, Interaktionsprozessen und geteilten Bedingungen

### 2) Kulturverständnis und -operationalisierung

- vorwiegend ‘geteilte Werte’, z.T. auch Persönlichkeitseigenschaften und Einstellungen
- operationalisiert als Mittelwert individueller, selbstberichteter Werte pro Kultur
- evaluative Items (Werte)
- Urteilerübereinstimmung wird nicht geprüft
- kulturelle Praktiken: geteilte Wahrnehmung der sozialen Umwelt, d.h. typischen Verhaltens und Einstellungen
- operationalisiert als Mittelwerte kulturreferenzieller Beschränkungen pro Kultur
- deskriptive, kulturreferenzielle Items
- Nachweis hinreichend hoher Urteilerübereinstimmung innerhalb einer Kultur

### 3) Implikation für Kulturveränderung

- stabil und schwer veränderbar (z.B. Hofstede, 1980, Schwartz, 1994)
- Einflussnahme auf Werte durch Sozialisationsprozess und dessen Instanzen (Eltern, Peers, Bildungssystem, Medien, Arbeit,)
- Einflussnahme auf Wahrnehmung durch Veränderung
  a) der sozialen Umwelt (Einflussnahme auf Sozialisationsprozess und –instanzen)
  b) des institutionellen Kontextes (Schaffung unternehmertumsförderlicher institutioneller Rahmenbedingungen)

### 4) Beziehung individueller zur kulturellen Ebene

- isomorphe Beziehung, d.h. gleichartige Zusammenhänge auf jeder Ebene
- emergente Beziehung auf der Ebene von Kulturen, d.h. es wird keine Beziehung auf individueller Ebene vorausgesetzt (Klein & Kozlowski, 2000)

- implizite Annahme: Kulturen ‘funktionieren’ wie Individuen
- implizite Annahme: ‘cultures are not king-sized individuals’ (Hofstede, 2001, S. 17)

### 5 a) Beispiele aus existierender Kulturforschung


- Kulturelle Praktiken der GLOBE Studie (House et al., 2004);
- Fischer (2006)

### 5 b) Beispiele aus Kultur-Unternehmertums-Forschung


- Busenitz, et al. (2000)
- Reynolds et al. (2004)
- Stephan & Uhlaner (eingereicht)
Umwelt geschaffen. Diese wird von den Mitgliedern der Kultur auch als unternehmertumsfreundlich wahrgenommen und bestärkt die Intentionen zu eigenem unternehmerischen Handeln bei den einzelnen Mitgliedern der Kultur (Etzioni, 1987; Davidsson & Wiklund, 1997). Das bedeutet, dass “... everybody in a region would be a little more inclined towards entrepreneurship (regardless of his/her own values and beliefs) because the favourable values and beliefs of others in the region create a supportive environment for entrepreneurship.” (Davidsson & Wiklund, 1997, S. 195, kursiv im Original). Diese Wahrnehmung der ‘favourable values and beliefs of others in the region’ entspricht dem Konzept kultureller Praktiken. Höhere gesellschaftliche Legitimation besteht in der vermehrten Wahrnehmung unternehmertumsförderlichen Verhaltens und Einstellungen innerhalb einer Kultur. Der Einzelne wird also eher selbst unternehmerisch Handeln, wenn dieses Verhalten häufig in der eigenen Kultur gezeigt, erwartet und wertgeschätzt wird (vgl. Baer & Frese, 2003, bzw. Kapitel I.2.2.3.2). (Zum Inhalt ‘unternehmertumsförderlicher’ kultureller Praktiken siehe Kapitel I.3.)


Abbildung 1: Zusammenhang kulturelle (Box 1 und 3) und individuelle (Box 2) Ebene
Wie in Kapitel I.2.2.3.2 ausgeführt beruhen kulturelle Praktiken unter anderem auf geteilten Werten (House et al., 2004). In Übereinstimmung mit dieser Ansicht sieht auch Etzioni (1987) die gesellschaftliche Legitimation unternehmerischen Verhaltens in kulturellen Werten verankert. Damit stellt sich die Frage, ob es nicht lohnenswerter wäre diese 'Tiefenstruktur'/Quelle der gesellschaftlichen Legitimation, d.h. kulturelle Werte zu untersuchen statt kultureller Praktiken. Kulturelle Praktiken beziehen sich jedoch direkt auf die wahrgenommene Unterstützung der Umwelt für unternehmerische Verhaltensweisen, wodurch der 'Umweg' über individuelle Werturteile entfällt. Zudem lassen sich zwischen kulturellen Werten und Praktiken lediglich moderat hohe Zusammenhänge identifizieren (z.B. Fischer, 2006; vgl. ausführlich Kapitel I.4.3 zum Zusammenhang kultureller Werte und Praktiken). Zudem sind kulturelle Praktiken aufgrund ihrer Operationalisierung offensichtlich weniger anfällig für Effekte deprivationsbasierter Präferenzen, die Werturteile verzerren können (Gelfand et al., 2004; Peng et al., 1997). Gleichzeitig ist ihre Operationalisierung konsistent mit einer mehr-ebenen-theoretischen Perspektive, d.h. die Items beziehen sich auf die Konstruktebene (Kultur) und beschreiben diese (Klein et al., 2001 s. a. Exkurs Mehrebenentheorie S. 16). Erfolgen Messung und Auswertung eines Konstruktes ebenenkonsistent, lassen sich sichere Vorhersagen treffen (Arthur et al., 2007, s. a. Exkurs Mehrebenentheorie S. 16). Da kulturelle Praktiken sich auf die Wahrnehmung von Verhalten im weitesten Sinne beziehen, werden schließlich neben den sich im Verhalten manifestierenden Werten weitere Aspekte erfasst. So verhalten sich Menschen nicht immer gemäß ihren Präferenzen, z.B. weil sie keine Gelegenheit dazu haben. Das heißt, die Erhebung von Werten würde nur einen Teil davon erfassen, was die Wahrnehmung einer unternehmertumsförderlichen Umwelt ausmacht.

Zusammenfassend legen diese Argumente nahe, 1) dass sich die Perspektive der gesellschaftlichen Legitimation am direktesten und methodisch angemessensten über kulturelle Praktiken operationalisieren lässt und 2) das kulturelle Praktiken am besten geeignet scheinen, die in dieser Arbeit angestrebte Konzeptionalisierung und Operationalisierung einer unternehmertumsförderlichen Kultur zu leisten. Bevor diese in Kapitel I.3 vorgestellt wird, werden zunächst Studien zum Zusammenhang kultureller Praktiken mit unternehmerischem Verhalten vorgestellt, um bei der Konzeptionalisierung der Culture of Entrepreneurship an erfolgreichen Beispielen anzusetzen.

Insgesamt lassen sich drei Studien ausmachen, die implizit oder explizit auf die Perspektive der gesellschaftlichen Legitimation Bezug nehmen, eine unternehmertumsförderliche Kultur mittels kultureller Praktiken definieren und kultureller Praktiken mit nationalen Unternehmerumsraten in Beziehung setzen.

Stephan und Uhlaner (eingereicht) nutzten die allgemeinen kulturellen Praktiken der GLOBE Studie (House et al., 2004) und untersuchten Zusammenhänge zu Gründungsinten-


Busenitz et al. (2000) entwickelten einen Fragebogen zur Messung so genannter „country institutional profiles“. Von den drei Dimensionen des Fragebogens, bezieht sich die dritte, „normative Dimension“ auf eine unternehmertumspezifische Kulturkomponente. Sie erfasst, wie angesehen die Karriereoption „Unternehmer-Sein“ ist und wie sehr die Mitglieder der Kultur unternehmerische Aktivität bewundern und innovatives Denken wertschätzen (Busenitz et al., 2000, S.995). Beispielitems sind „Turning new ideas into businesses is an admired career path in this country.“ und „In this country, innovative and creative thinking is viewed as the route to success.“. Positiv ist herauszustellen, dass die Gleichheit der Faktorenanalyse über die sechs untersuchten Länder hinweg geprüft wurde (und damit ein Beleg für kulturelle Bedeutungsungleichheit des Konzepts erbracht wurde). Zudem berichten die Autoren Zusammenhänge der normativen Dimension zu Individualismus-Werten und dem Prozentsatz von Kleinunternehmen in der Elektronik- und verarbeitenden Industrie eines Landes (als Maß für Unternehmertum, aufgrund der Stichprobengröße wurden Signifikanzniveaus ab \( p < .20 \) interpretiert). Busenitz et al. (2000) entwickelten ihr Instrument ausschließlich an Stichproben von Studierenden der Wirtschaftswissenschaften. Es bleibt also zu zeigen, in-
wiefern das Instrument auch in anderen Stichproben, z.B. Personen mit größerem oder geringerem Wissen über Unternehmertum, einsetzbar ist und zu vergleichbaren Ergebnissen führt. Die Autoren prüften weiterhin nicht, ob ausreichende Urteilerübereinstimmung bestand, d.h. ob tatsächlich kulturell geteilte Wahrnehmungen erfasst wurden (Bliese, 2000).


*Fazit aus bisherigen Studien zur Perspektive der gesellschaftlichen Legitimation.*


---

5*In your country, most people consider starting a new business a desirable career choice.’, ‘In your country, those successful at starting a new business have a high level of status and respect.’ und ‘In your country, you will often see stories in the public media about successful new businesses.’ (Reynolds et al., 2004).

6*The social security and welfare systems provide appropriate encouragement for people to take the initiative and be self-sufficient.’ und ‘A high value is placed on self-sufficiency, autonomy, individualism, and personal initiative.’ (Reynolds et al., 2002; Sternberg, Bergmann & Tamasy, 2002).

Die rechte Spalte der Tabelle 1 (S. 21) fasst die wesentlichen Punkte zur Perspektive der gesellschaftlichen Legitimierung zusammen.

I.3 Culture of Entrepreneurship (C-ENT)


I.3.1 Grundlagen der Konzeptionalisierung


Relevante Befunde der Organisationsklima-Forschung. Wie bei der Definition kultureller Praktiken (Kapitel I.2.2.3.2) dargestellt, existieren formale Ähnlichkeiten zwischen den Konzepten des Organisationsklimas und der kulturellen Praktiken. Beide können als Oberflächenstruktur zugrunde liegender Werte aufgefasst werden und beziehen sich auf eine höhere Aggregationsebene sowie auf die geteilte Wahrnehmung von Umgebungsbedingungen, die individuelles Verhalten beeinflusst. Zudem erfolgt die Operationalisierung kultureller Praktiken und des Organisationsklimas in vergleichbarer Weise und mehrbenentheoretisch konsistent (Stichwörter: deskriptive Items, die Bezug auf eine höherer Aggregationsebene nehmen, Prüfung von Urteilerübereinstimmung, ausführlich Kapitel I.2.2.3.2). Während unternehmertumsspezifische kulturelle Praktiken erst spärlich untersucht wurden (Busenitz et al., 2000; Reynolds et al., 2004), existiert eine vergleichsweise große Anzahl von Befunden zu Zusammenhängen zwischen Organisationsklimas und innovativem sowie kreativem Verhalten. Innovatives und kreatives Handeln gilt als zentraler Indikator von Unternehmertum im Unternehmen (intrapreneurship) und von Unternehmen (corporate entrepreneurship; Zahra, Jennings & Kuratko, 1999).

Positive Zusammenhänge zu innovativem und kreativem Verhalten lassen sich in verschiedenen Studien für folgende Organisationsklima-Dimensionen identifizieren. 


Teil I – Theoretischer Hintergrund


Klima für Offenheit und Flexibilität. Organisationsklimas, die Offenheit gegenüber Veränderungen und Handlungsflexibilität unterstützen, gehen mit innovativem und kreativem Verhalten der Organisationsmitglieder und höheren organisationalen Innovationsraten einher (Abbey & Dickson, 1983; Ekvall, 1996; Patterson et al., 2005; s. a. Hunter et al., 2007).

Leistungsorientierte Klimas. Organisationsklimas, die Leistungsorientierung stärken (wie ’challenge’, ’challenging work’, ’rewards’ oder ’rewards orientation’), zeigen konsistent Zusammenhänge zu innovativem und kreativem Verhalten in Organisationen (Amabile et al., 1996; Ekvall, 1996; Hornsby et al., 1999; Hunter et al., 2007).

Überträgt man die Ergebnisse der Organisationsklimaforschung auf die kulturelle Ebene, so legen diese nahe, dass eine unternehmertumsförderliche Kultur Verantwortungs- bereitschaft, Initiative, Risikobereitschaft, Offenheit und Leistungsorientierung des Einzelnen stärken sollte. Trotz der vergleichsweise umfangreichen Forschungsergebnisse lassen sich jedoch schwer konkrete Schlussfolgerungen ziehen, da die Benennung und Operationalisierung der einzelnen Organisationsklima-Dimensionen nicht konsistent innerhalb der Literatur erfolgt (vgl. Hunter et al., 2007).


Teil I – Theoretischer Hintergrund

te persönlichen Orientierungen (s. u.) als ‚unternehmertumsrelevant‘ eingestuft werden, da sie dem Unternehmer bei der Bewältigung seiner Aufgaben ‚helfen‘ (Rauch & Frese, 2007).


I.3.2 Modell der Culture of Entrepreneurship (C-ENT)

Basierend auf den im vorangegangenen Kapitel I.3.1. dargelegten Befunden wird das Modell zur Culture of Entrepreneurship (C-ENT) vorgeschlagen (Abbildung 2). Im Speziellen wird angenommen, dass kulturelle Praktiken, die Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Verände-

\(^7\) Zur Klassifikation der Effektstärken vgl. Cohen (1992) \( r > .10 \), ‚klein‘, \( r > .30 \), ‚mittel‘, \( r > .50 \), ‚groß‘.
rungen sowie unternehmerische Motivation widerspiegeln, ein unternehmertumsförderliches gesellschaftliches Klima definieren, welches unternehmerisches Verhalten legitimiert.

Abbildung 2: Modell der Culture of Entrepreneurship (C-ENT)

Die einzelnen C-ENT Facetten werden im Folgenden definiert und begründet:

**Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.** Die Facette des Vertrauens in die eigenen Fähigkeiten ist angelehnt an das individualpsychologische Konzept der Selbstwirksamkeitsüberzeugung, d.h. die persönliche Überzeugung, dass durch eigenes Handeln die erwünschten Ergebnisse erzielt werden (Bandura, 1977, 2001). Auf individueller Ebene hängt Selbstwirksamkeit, d.h. hohes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten mit (erfolgreichem) unternehmerischen Verhalten zusammen (Kapitel I.3.1). Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten als kulturelle Praktik bezieht sich dabei auf die Wahrnehmung der Verbreitung von Selbstwirksamkeitsüberzeugungen, bzw. selbstwirksamen Verhaltens und Einstellungen bei den Mitgliedern der eigenen Kultur. Sie entspricht somit nicht dem Konzept der kollektiven Wirksamkeit, welches sich darauf bezieht, dass man als Kollektiv gewünschte Veränderungen herbeiführen kann (Bandura, 2002).


Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen und unternehmerische Motivation (Abbildung 2). Statistisch ausgedrückt wird angenommen, dass ein Faktor zweiter Ordnung existiert, auf den diese fünf Facetten als Faktoren erster Ordnung laden. Damit lautet Fragestellung 1 der vorliegenden Arbeit:

**Fragestellung 1** Lässt sich die vorgeschlagene Konzeption der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) empirisch bestätigen?

Entsprechend wird Hypothese (H) 1 formuliert:

\[ H1: \text{Die angenommene Struktur der C-ENT lässt sich empirisch in hinreichender psychometrischer Güte nachweisen: Die fünf C-ENT Facetten (Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen und unternehmerische Motivation) lassen sich als Faktoren erster Ordnung identifizieren, welche substanziell auf einen Faktor zweiter Ordnung laden.} \]

Darüber hinaus sollte sich die Struktur des C-ENT Modells als stichprobenunabhängig erweisen, d.h. sie sollte in verschiedenen Stichproben bedeutungsgleich sein. Dies betrifft einerseits die Replizierbarkeit in Länderteilstichproben, bzw. Kulturen. Kann die Faktorenstruktur erfolgreich in den einzelnen Länderteilstichproben repliziert werden, spricht dies dafür, dass es sich um ein kulturell bedeutungsgleiches Konstrukt handelt (van de Vijver & Leung, 1997, 2001). Das heißt, die Befragten in den verschiedenen Kulturen verstehen die C-ENT in gleicher Art und Weise. Damit wäre die zentrale Voraussetzung für die Durchführung von Mittelwertsvergleichen zwischen Kulturen gegeben. Gleichermaßen sollte das C-ENT Modell unabhängig von der Art der Stichprobe sein, d.h. sowohl Novizen (Studierende) als auch Experten im Bereich Unternehmertum sollten die C-ENT gleich verstehen. Schließlich sollte das C-ENT Modell robust über die Zeit zu replizieren sein. Entsprechend lautet H2:

\[ H2: \text{Die Struktur der C-ENT ist bedeutungsgleich in verschiedenen Stichproben, d.h. sie kann a) in einzelnen Länderteilstichproben/Kulturen, b) in unabhängigen Stichproben von Studierenden sowie Experten für Unternehmertum und c) über die Zeit repliziert werden.} \]

**I.4 Entwicklung des nomologischen Netzwerks**

Um Belege für die Konstruktvalidität eines Messinstruments, bzw. Konstrukts zu erhalten, schlugen Cronbach und Meehl (1955) vor, ein nomologisches Netzwerk zu entwickeln. Ein
nomologisches Netzwerk stellt das betreffende Konstrukt theoretisch und empirisch prüfbar in Beziehung zu weiteren Konstrukten. Die Entwicklung, bzw. Einbettung der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) in ein solches nomologisches Netzwerk ist Gegenstand dieses Kapitels. Aus Abbildung 1 (Seite 22) geht hervor, dass Zusammenhänge der C-ENT zu weiteren Konstrukten sowohl auf kultureller als auch auf individueller Ebene angenommen werden. Entsprechend wird Fragestellung 2 formuliert:

**Fragestellung 2:** Lassen sich auf kultureller und individueller Ebene Belege für die Kriterien-, konvergente und diskriminante Validität der C-ENT finden?

### I.4.1 Kriterien- und konvergente Validierung auf kultureller Ebene


**H3:** Die C-ENT steht auf aggregierter, kultureller Ebene in positivem Zusammenhang mit a) nationalen Unternehmertumsraten und b) nationalem Wirtschaftswachstum (Kriterienvalidierung).

**Konvergente Validierung.** Im Sinne der konvergenten Validierung sollten sich positive Zusammenhänge der C-ENT zu ähnlichen Konzepten zeigen lassen. Dabei sind Zusammenhänge zu allgemeinen kulturellen Praktiken zu erwarten, die mit Unternehmertum im Zusammenhang stehen. Zudem sollten sich Zusammenhänge zwischen C-ENT und unternehmertumsförderlichen kulturellen Werten ausmachen lassen, da (unternehmertumsförderliche)
kulturelle Praktiken zumindest teilweise auf geteilten, kulturellen Werte beruhen (vgl. Abbildung 1, S. 22, Box 1; Etzioni, 1987; House et al., 2004, bzw. Kapitel I.2.2.3.2).


H4: Die C-ENT steht auf aggregierter, kultureller Ebene a) in negativem Zusammenhang mit kulturellen Praktiken der Durchsetzungsstärke (Assertivität) und in positivem Zusammenhang mit kulturellen Humanorientierungs-Praktiken sowie b) in positivem Zusammenhang mit den Wertetypen Mastery und intellektuelle Autonomie (konvergente Validierung).

I.4.2 Kriterien-, konvergente und diskriminante Validierung auf individueller Ebene

Kriterienvalidierung. Die Perspektive der gesellschaftlichen Legitimation besagt, dass die Wahrnehmung einer unterstützenden, unternehmertumsförderlichen Umwelt individuelles unternehmerisches Verhalten bestärkt (Etzioni, 1987; Davidsson & Wiklund, 1997). Entsprechend wird angenommen, dass die Wahrnehmung unternehmertumsförderlicher kultureller Praktiken (C-ENT) positiv mit der individuellen Absicht sich selbständig zu machen zusammenhängt (vgl. Abbildung 1, S.22, Box 2). Somit lautet H5:

H5: Die C-ENT steht auf individueller Ebene in positivem Zusammenhang mit der Selbständigkeitsabsicht (Kriterienvalidierung).


\[ H6: \text{ Die C-ENT steht auf individueller Ebene in positivem Zusammenhang mit der Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas (konvergente Validierung). } \]


H7: Die C-ENT steht auf individueller Ebene nicht mit dispositionellem Optimismus im Zusammenhang (diskriminante Validierung).

I.4.3 Zusammenhang Werte/Persönlichkeit und kulturelle Praktiken (Einfluss der Itemreferenz)

Gegenstand dieses Kapitels und der Fragestellung 3 (H8 und H9) sind die Zusammenhänge zwischen kulturellen Praktiken und selbstberichteten Werten bzw. Persönlichkeitsmerkmalen. Die Prüfung dieses Zusammenhanges kann über die Veränderung des Bezugspunkts der Items (Itemreferenz) erfolgen (Fischer, 2006): Die C-ENT als kulturelle Praktik wird mit deskriptiven Items erhoben die sich auf eigene Kultur beziehen (Kulturbeschreibung z.B. „In meiner Region verhalten sich die meisten Menschen …“). Bei Veränderung der Itemreferenz von der Kultur auf die Person, erfassen die Items die korrespondierenden Selbstberichte typischen eigenen Verhaltens und eigener Einstellungen (Selbstbeschreibung z.B. „Ich verhalte mich …“). Da die kulturellen Praktiken der C-ENT in Anlehnung an unternehmertumspezifische persönliche Orientierungen und Einstellungen formuliert wurden (Kapitel I.3 zur Ableitung der C-ENT, Kapitel II.1 zur methodischen Umsetzung), wird davon ausgegangen, dass bei Änderung des Itembezugs die mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen erfasst werden. Würde die

10Vier der fünf C-ENT Facetten (Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen) messen bei Veränderung des Itembezugspunkts die korrespondierenden persönlichen Orientierungen (Selbstwirksamkeitserwartung, Verantwortungsübernahme, Eigeninitiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen). Die fünfte C-ENT Facette der unternehmerischen Motivation bezieht sich bei verän-
Teil I – Theoretischer Hintergrund

C-ENT als Kulturbeschreibung hoch mit dieser Selbstbeschreibung der korrespondierenden persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammen hängen, würde dies gegen die Erfassung der C-ENT als kulturelle Praktik sprechen (und dafür, die üblichen Selbstberichte zu nutzen). Andererseits wird keine Unabhängigkeit erwartet, da auf kultureller Ebene eine vermehrte Verbreitung unternehmerischen Verhaltens und Einstellungen (Kulturbeschreibung der C-ENT) auf eine höhere Anzahl von Individuen mit korrespondierenden ‚unternehmerischen’ Orientierungen und Einstellungen zurückgehen sollte (vgl. Abbildung 1, S. 22, Box 1, bzw. Etzioni, 1987). Fragestellung 3 lautet:

**Fragestellung 3:** Einfluss der Itemreferenz: Wie hängt die C-ENT mit korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammen?

Das Konzept kultureller Praktiken sowie die Perspektive der gesellschaftlichen Legitimation gehen von einem positiven Zusammenhang zwischen kulturellen Praktiken und Werten aus: Praktiken beruhen auf Werten und sind deren Manifestation im Verhalten (z.B. Etzioni, 1987; House et al., 2004, s. a. Kapitel I.2.2.3.2). Insgesamt existieren bisher drei empirische Studien zum Zusammenhang kultureller Praktiken, bzw. kulturreferenzieller Beschreibungen mit Selbstbeschreibungen (Fischer, 2006; House et al., 2004; Terraciano et al., 2005).


dertem Itembezugspunkt auf die persönliche Einstellung zu Unternehmertum als Karriereoption und Gründungsmotiven.


Auf Grund der widersprüchlichen Ergebnisse der drei Studien bleibt offen wie und in welcher Höhe kulturelle Praktiken mit Selbstbeschreibungen der Persönlichkeit zusammenhängen.

Deshalb wird in der vorliegenden Studie geprüft, wie die kulturelle Praktik C-ENT mit korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammenhängt. Dazu wurden, abgesehen von der Itemreferenz (Kultur vs. Person selbst 'Ich'), inhaltlich identische Items eingesetzt, womit eine Verzerrung durch nicht-vergleichbare Iteminhalte ausgeschlossen wurde. Reihenfolgeeffekte die bei House et al. (2004) als Alternativerklärung wahrscheinlich sind, wurden durch eine ausbalancierte Darbietung umgangen und überprüft. Es wird nicht davon ausgegangen, dass die selbstberichteten persönlichen Orientierungen und Einstellungen (d.h. die Selbst Einschätzung anhand des C-ENT Fragebogens) unabhängig von der C-ENT sind, da letztere zumindest teilweise auf ersteren beruhen (Etzioni, 1987; House et al., 2004, vgl. Kapitel I.2.2.3.2). Jedoch ist die
Existenz zusätzlicher situationaler Einflüsse auf die C-ENT (wie z.B. institutioneller Rahmenbedingungen) ebenso wahrscheinlich (Abbildung 1, S.22, Box 1, bzw. Kapitel I.2.2.3.2). Entsprechend ist ebenso kein hoch positiver Zusammenhang zwischen C-ENT und korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen zu erwarten. Es werden deshalb niedrige bis moderat hohe positive Zusammenhänge erwartet, d.h. Korrelationen von .10 bis .50 (Cohen, 1992). H8 lautet:

\[H8: \text{C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen hängen niedrig bis moderat positiv miteinander zusammen} (0.10 < r < 0.50).\]

Konstrukte, die mit Bezug auf die gleiche Abstractionsebene gemessen werden, hängen enger miteinander zusammen, als Konstrukte die sich auf unterschiedliche Abstractionsebenen beziehen (Arthur et al., 2007). Entsprechend sollten C-ENT und korrespondierende, unternehmertumsrelevante persönliche Orientierungen und Einstellungen unterschiedlich stark mit dispositionellem Optimismus zusammen hängen. Die C-ENT als Kulturbeschreibung sollte unabhängig vom dispositionellen Optimismus des Befragten (Selbstbeschreibung) beurteilt werden (da unterschiedliche Abstractionsebenen). Das heißt, es werden keine Zusammenhänge erwartet (wie bereits in H7 formuliert, Kapitel I.4.2, diskriminante Validität). Zwischen den persönlichen Orientierungen und Einstellungen und dispositionellem Optimismus sollten sich höhere und positive Zusammenhänge ergeben, da sich bei beiden Konzepten um Selbstbeschreibungen handelt (d.h. Bezug auf gleiche Abstractionsebene) und zudem auch inhaltliche Überschneidungen vorliegen (s. nachfolgender Absatz).


Zusammenfassend wird sog. 'differenzielle Validität' erwartet: der Zusammenhang der C-ENT mit dispositionellem Optimismus fällt niedriger aus (kein Zusammenhang, diskriminante Validierung) als der Zusammenhang der unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen mit dispositionellem Optimismus (positiver Zusammenhang, konvergente Validierung, beides Selbstberichte und inhaltliche Zusammenhänge). Somit lautet H9:

H9: Die C-ENT hängt in geringerem Maße mit dispositionellem Optimismus zusammen als die mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumsspezifischen persönlichen Orientierungen und Einstellungen, d.h. es besteht differenzielle (diskriminante vs. konvergente) Validität.

I.5 Kultur-/Länderunterschiede in der C-ENT

Während bisher die Struktur und Einbettung der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) als Konstrukt im Vordergrund standen, liegt in diesem Abschnitt und in Fragestellung 4 (H10 und H11) der Fokus auf Kultur-, bzw. Länderunterschieden. Die C-ENT wurde als Aspekt von Nationalkulturen konzeptionalisiert, entsprechend sollten im Vergleich verschiedener Kulturen/Länder Unterschiede in der C-ENT auftreten (Kapitel I.5.1). Da Transformationsökonomien untersucht wurden, sind zudem kulturabhängige zeitliche Veränderungen in der C-ENT zu erwarten, in Abhängigkeit vom Stadium des Transformationsprozesses (Kapitel I.5.2). Fragestellung 4 lautet wie folgt:

Fragestellung 4: Lassen sich Länderunterschiede in Niveau und Dynamik der Entwicklung der C-ENT vor dem Hintergrund des Transformationsprozesses und typischer Sozialisationserfahrungen identifizieren?
I.5.1 Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT


Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die geringe Erfahrung mit unternehmerischer Aktivität und die geringe Verfügbarkeit von Rollenmodellen eine schwierige
Teil I – Theoretischer Hintergrund

Basis für unternehmertumsförderliche kulturelle Praktiken darstellen. Sie könnten noch heute Auswirkungen auf die Ausprägung unternehmertumsförderlicher kultureller Praktiken, d.h. der C-ENT haben. Die vergleichsweise uneingeschränkten Erfahrungen mit Unternehmertum in Westdeutschland dürften zu höheren Einschätzungen der C-ENT in Westdeutschland im Vergleich zu den vier Transformationsökonomien führen.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Rangplatz 2003</th>
<th>Deutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>(absolute Werte 2005)</td>
<td>(13)</td>
<td>(39)</td>
<td>(45)</td>
<td>(64)</td>
</tr>
<tr>
<td>Rangplatz 2005</td>
<td>(15)</td>
<td>(38)</td>
<td>(51)</td>
<td>(58)</td>
</tr>
<tr>
<td>(absolute Werte 2005)</td>
<td>(5,10)</td>
<td>(4,42)</td>
<td>(4,00)</td>
<td>(3,83)</td>
</tr>
</tbody>
</table>


\begin{center}
\end{center}

I.5.2 Kulturunterschiede in der zeitlichen Entwicklung der C-ENT


(Aidis & Sauka, 2005; Blanke & Lopez-Claros, 2004; Rutkowski & Scarpetta, 2005; Tabelle 2).


Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass das Fortschreiten des Transformationsprozesses gekennzeichnet ist durch zunehmende Stabilität und Qualität der Rahmenbedingungen und einer abnehmenden Dynamik des Wirtschaftswachstums. Verbesserte Rahmenbedingungen und höheres Wirtschaftswachstum gehen mit weniger Barrieren und mehr Gelegenheiten für unternehmerisches Handeln einher (Bowen & De Clerq, 2007; Klapper et al., 2007, s. a. Kapitel I.5.1 und I.4.1). Dieses vermehrte unternehmerische Handeln sollte als eine höhere Verbreitung unternehmerischer Verhaltensweisen und Einstellungen wahrgenommen werden, d.h. einer höheren C-ENT (vgl. Abbildung 1). Letztlich sollten also verbesserter Rahmenbedingungen und höheres Wirtschaftswachstum mit einer höheren Ausprägung der C-ENT einhergehen. Entsprechend sollte sich auch die Veränderung der Rahmen-


I.6 Fragestellungen und Hypothesen im Überblick

Das vorliegende Kapitel fasst Fragestellungen und Hypothesen im Überblick zusammen.

**Fragestellung 1: Lässt sich die vorgeschlagene Konzeption der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) empirisch bestätigen?**

**H1:** Die angenommene Struktur der C-ENT lässt sich empirisch in hinreichender psychometrischer Güte nachweisen: Die fünf C-ENT Facetten (Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen und unternehmerische Motivation) lassen sich als Faktoren erster Ordnung identifizieren, welche substanziell auf einen Faktor zweiter Ordnung laden.

**H2:** Die Struktur der C-ENT ist bedeutungsgleich in verschiedenen Stichproben, d.h. sie kann a) in einzelnen Länderteilstichproben/Kulturen, b) in unabängigen Stichproben von Studierenden sowie Experten für Unternehmertum und c) über die Zeit repliziert werden.

**Fragestellung 2: Lassen sich auf kultureller und individueller Ebene Belege für die Kriterien-, konvergente und diskriminante Validität der C-ENT finden?**

**H3:** Die C-ENT steht auf aggregierter, kultureller Ebene in positivem Zusammenhang mit a) nationalen Unternehmertumsraten und b) nationalem Wirtschaftswachstum (Kriterienvalidierung).

**H4:** Die C-ENT steht auf aggregierter, kultureller Ebene a) in negativem Zusammenhang mit kulturellen Praktiken der Durchsetzungsstärke (Assertivität) und in positivem Zusammenhang mit kulturellen Humanorientierungs-Praktiken sowie b) in positivem Zusammenhang mit den Wertetypen Mastery und intellektuelle Autonomie (konvergente Validierung).

**H5:** Die C-ENT steht auf individueller Ebene in positivem Zusammenhang mit der Selbständigkeitseinsicht (Kriterienvalidierung).

**H6:** Die C-ENT steht auf individueller Ebene in positivem Zusammenhang mit der Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas (konvergente Validierung).

**H7:** Die C-ENT steht auf individueller Ebene nicht mit dispositionellem Optimismus im Zusammenhang (diskriminante Validierung).
Fragenstellung 3: Einfluss der Itemreferenz: Wie hängt die C-ENT mit korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammen?

H8: C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen hängen niedrig bis moderat positiv miteinander zusammen (.10<r<.50).

H9: Die C-ENT hängt in geringerem Maße mit dispositionellem Optimismus zusammen als mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumspezifischen persönlichen Orientierungen und Einstellungen, d.h. es besteht differenzielle (diskriminante vs. konvergente) Validität.

Fragenstellung 4: Lassen sich Länderunterschiede in Niveau und Dynamik der Entwicklung der C-ENT vor dem Hintergrund des Transformationsprozesses und typischer Sozialisationserfahrungen identifizieren?


Teil II: Methode

In Kapitel II.1 wird die Entwicklung des Fragebogens zur Culture of Entrepreneurship (C-ENT) beschrieben. Kapitel II.2 widmet sich der Beschreibung der Stichproben und dem Untersuchungsvorgehen. Dabei wird zunächst generell auf die Auswahl der Kulturen (Kapitel II.2.1) und auf die Stichprobenziehung innerhalb der Kulturen (Kapitel II.2.2) eingegangen. Anschließend werden die drei Studien mit Studierenden (Kapitel II.2.3) und die Expertenstudie (Kapitel II.2.4) beschrieben. In Kapitel II.3 werden weitere Instrumente und Datenquellen dargestellt, die zur Prüfung der konvergenten, diskriminanten und Kriteriumsvalidität eingesetzt wurden (H3 bis H7). Abschließend wird in Kapitel II.4 das Vorgehen bei der Datenaufbereitung und -auswertung skizziert.

II.1 Entwicklung des C-ENT Fragebogens

Das theoretische Modell zur Culture of Entrepreneurship (C-ENT) wurde in Kapitel I.3 des Theorieteils entwickelt. Dieser Abschnitt fokussiert nun auf die Operationalisierung des C-ENT Modells. Zuerst wird auf formale Itemmerkmale und die Iteminhalte eingegangen (Kapitel II.1.1), anschließend auf den Umgang mit Kulturunterschieden in der Fragebogenerstellung (Kapitel II.1.2) sowie auf die Itemanordnung (transparentes vs. randomisiertes Format, Kapitel II.1.3).

II.1.1 Itemform und -inhalt

II.1.1.1 Formale Itemcharakteristika

Wesentliche Itemmerkmale wurden bereits mit der Konzeptionalisierung der C-ENT als kulturelle Praktik festgelegt. Kulturelle Praktiken erfragen Beschreibungen von individuellen Wahrnehmungen typischen Verhaltens und Einstellungen in einer Kultur (Fischer, 2006; House et al., 2004; Kapitel I.2.2.3.2). Entsprechend wurden die Items deskriptiv (und nicht evaluativ) formuliert und nehmen Bezug auf die eigene Kultur (und nicht auf die eigene Person, z.B. Klein et al., 2001 ausführlich Kapitel I.2.2.3.2, Exkurs Mehrebenentheorie, S.16).

Anhang Tabelle AII-1 und s. u.)). Zudem implizieren diese drei Items bereits durch ihre Formulierung den Bezug auf die meisten Menschen (s. a. House et al., 2004).


II.1.1.2 Iteminhalte

Die konkreten Iteminhalte bilden die fünf Facetten der C-ENT ab (Abbildung 2, S.30, Kapitel I.3): Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen und unternehmerische Motivation. Für die Erstellung des Itempools wurde, soweit verfügbar, zurückgegriffen auf a) bereits vorhandene individualpsychologischen Skalen und b) bereits vorhandene Skalen zur Messung unternehmertumsrelevanter kultureller Praktiken (vgl. Kapitel I.2.3.2). Diese wurden c) durch Eigenentwicklungen ergänzt. Diese drei Quellen werden im Folgenden genauer beschrieben. (Die entwickelten C-ENT Items sind je Facette zusammen mit ihren jeweiligen Original-Items und Informationen zum Grad der inhaltlichen Anpassung der einzelnen Items im Anhang All.1.1 dargestellt. Die Erhebungsinstrumente finden sich in Anhang All.1.2.)

a) Integration von Items aus individualpsychologischen Skalen: Die C-ENT Facettenskala Vertrauen in eigene Fähigkeiten, geht auf das individualpsychologische Konzept der Selbstwirksamkeitserwartung zurück (Kapitel I.3). Entsprechend wurde bei der Formulierung von Items für diese Facettenskala auf die etablierten Skalen zur allgemeinen Selbstwirksamkeit (Schwarzer & Jerusalem, 1999) sowie zur Erfassung berufsbezogener Selbstwirksamkeit (Schyns & von Colani, 2002) zurückgegriffen. So lautet beispielsweise ein Item der letzteren Skala „I feel insecure about my professional abilities.“ Dies wurde entsprechend obigen Spezifikationen (Kulturreferenz, typisches Verhalten der meisten Menschen) und inhaltlich in Bezug auf Unternehmertum angepasst: „In meiner Region sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.“

In gleicher Weise entstanden die meisten Items der Facettenskalen Verantwortungsübernahme und Initiative & Risikobereitschaft. Es wurden die Skalen von Koch (2000, Fra-
gebogen zum Eigenverantwortlichen Handeln, insbesondere die Subskalen Verantwortungsübernahme, respektive Eigeninitiative und Risikobereitschaft) bzw. von Frese et al. (1996, Persönliche Initiative) zugrunde gelegt.

b) *Integration von Items aus vorhandenen Skalen zu unternehmertumsspezifischen kulturellen Praktiken.* Grundlage hierfür waren die im Global Entrepreneurship Monitor Projekt genutzten Items (Reynolds et al., 2002; Sternberg et al., 2002, s.a. Kapitel I.2.3.2), welche sich inhaltlich den Facettenskalen *Initiative & Risikobereitschaft* und *unternehmerische Motivation* zuordnen. Zudem gingen in die Facettenskala unternehmerische Motivation umformulierte Items zu Beweggründen unternehmerischen Verhaltens aus dem Eurobarometer Entrepreneurship (European Commission, 2004b) ein, z.B. „In meiner Region gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen.“ (Anhang All.1.1).

c) *Entwicklung zusätzlicher Items.* Mit den beiden vorangegangenen Schritten a) und b) wurde noch kein genügend großer Itempool je Facettenskala erzielt (Ziel mindestens sechs Items pro Facette, vgl. Tabachnick & Fidell, 2001). Vor allem die Facette *Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen* war ungenügend abgebildet. Deshalb wurden weitere Items entsprechend den oben genannten Formulierungsrichtlinien durch Brainstorming im interkulturellen Team entwickelt (zur Beschreibung des Teams, siehe Vorwort; zum Vorgehen siehe nachfolgendes Kapitel II.1.2). Ein Itembeispiel für die Facette Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen ist „In meiner Region sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.“ Eignenentwickelte Items sind in Anhang All.1.1 mit „e“ gekennzeichnet.

II.1.2 Umgang mit Kulturunterschieden im Entwicklungsprozess


Abbildung 4: Zuordnung und Überblick zu den Stichproben und Versionen des C-ENT Fragebogens (WD - Westdeutschland, OD- Ostdeutschland, CZ - Tschechische Republik, PL - Polen, BG - Bulgarien, (PL) – siehe. Kapitel II.2.4.2)
führte mehrere Studien und Trainings zu diesem Thema durch. Somit kann von einer gewissen Expertise für das vorliegende Forschungsgebiet ausgegangen werden.


II.1.3 Itemanordnung (transparentes vs. randomisiertes Format)

tieren (z.B. durch Reaktanzerleben oder Ermüdungseffekte). Im Rahmen von Studie 2 (Version 2 des C-ENT Fragebogens) wurden sowohl das transparente als auch randomisierte Format eingesetzt (vgl. Anhang AII.1.3). Im Einklang mit den Studien von Schriesheim und Kollegen (1989a, b) ließ sich die Faktorenstruktur bei transparenter Vorgabe der Items besser replizieren als bei Vorgabe in randomisierter Reihenfolge. Zudem wiesen Facetten- und Gesamtskala leicht höhere interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) und eine höhere mittlere Retest-Reliabilität (im Durchschnitt $r_{tt}=.66$ vs. $r_{tt}=.40$) bei transparenter vs. randomisierter Vorgabe auf (vgl. Anhang AII.1.3). Das transparente Vorgabeformat erscheint somit für den C-ENT Fragebogen vorteilhafter.

II.2 Stichproben und Vorgehen

Im folgenden Kapitel wird die Wahl der Stichproben begründet (Kapitel II.2.1 und II.2.2.1). Kapitel II.2.2.2 geht auf potenziell konfundierende Variablen ein. Kapitel II.2.2.3 gibt einen Überblick über das allgemeine Untersuchungsvorgehen. In Kapitel II.2.3 werden die Studiendatenstichproben und in Kapitel II.2.4 die Expertenstichproben beschrieben.

II.2.1 Stichprobe der Kulturen


Wenn in dieser Arbeit von „Westdeutschland“, „Ostdeutschland“, „Tschechischer Republik“, „Polen“ und „Bulgarien“ gesprochen wird, so ist dies stark vereinfacht und erfolgt aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Es handelt sich nicht um bevölkerungsrepräsentative Stichproben. Vielmehr wurden die Stichproben jeweils in (verschiedenen Regionen in) einem
Teilgebiet der genannten Länder akquiriert und zwar im westlichen Teils des Bundeslands Nordrhein-Westfalen (NRW, Westdeutschland), im Bundesland Sachsen (Ostdeutschland), in der Wojewodschaft Schlesien (Polen) und der Region Sofia (Bulgarien). Die tschechischen Experten wurden in der mittleren und nördlichen Tschechischen Republik, die Studierenden in Prag befragt. Der westliche Teil NRWs wurde gewählt, da er ähnlich wie Sachsen mit Tschechien und Polen, zusammen mit Belgien und den Niederlanden ein Drei-Länder-Eck bildet. (Zu den konkreten Erhebungsregionen und -orten vgl. Kapitel II.2.3.4 sowie II.2.4.1.1)

II.2.2 Stichproben innerhalb der Kulturen

II.2.2.1 Begründung der Stichprobenwahl: Studierende vs. Experten für Unternehmertum

In jedem Land wurden zwei verschiedene Typen von Stichproben erhoben: Studierende und „Experten für Unternehmertum“.


halb werden neben Studierendenstichproben in der vorliegenden Arbeit *Expertenstichproben* erhoben.


**II.2.2.2 Umgang mit potenziell konfundierenden Variablen**


Bei beiden Zugängen (Matching und Erhebung potenziell konfundierender Variablen) wurden in der vorliegenden Arbeit realisiert. So wurden je Land vornehmlich Studierende in der Mitte bis Ende ihres Studiums und aus gleichen Fachrichtungen (insbesondere Sozial- und Wirtschaftswissenschaften) befragt. Bei den Experten für Unternehmertum wurden konkrete Quoten für Expertisefelder (z.B. Unternehmer aus fünf Branchen, Politiker/ Wirtschaftsförderer etc.) und Erhebungsregionen (z.B. Prag, Usti, Liberec) vorgegeben (vgl. ausführlich Kapitel II.2.4.1 Stichprobenkriterien). Zudem wurden demographische Merkmale (Alter, Ge-
II.2.2.3 Überblick Untersuchungsvorgehen


II.2.3 Studierendenstichproben

Im Folgenden werden die Stichproben der drei Studierendenstudien hinsichtlich soziodemographischer Merkmale beschrieben (Kapitel II.2.3.1 bis II.2.3.3). Dabei wird die Studierendenstichprobe 3 ausführlicher beschrieben als die der Studien 1 und 2, da sie neben der 13Ursprünglich wurden zusätzlich zwei weitere potentielle Kontrollvariablen mit erhoben: Wissen über die beurteilte Region (mit der Frage „Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen über diese Region insgesamt ein?“ 5-stufige Skala, 1-sehr gering bis 5-sehr hoch) und Unternehmertum (ab Studie 2 erfragt mit „Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen im Bereich Unternehmertum allgemein ein?“ identische 5-stufige Skala). Beide Fragen korrelierten in den verschiedenen Stichproben jeweils substantiell und höher miteinander (jeweils \( r > .40, p<.001, N \) zwischen 214 und 999) als mit dem jeweils objektivem Kriterium Anzahl in der Region gelebter Jahre, bzw. Jahre im Bereich Unternehmertum tätig (\( r \) zwischen .16 und .20). Entsprechend entstanden Zweifel an der Validität dieser Selbst Einschätzungen. Da es sich um Einzeltens handelte war zudem ihre Reliabilität fragwürdig. Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Zusammenhänge der beiden Selbst Einschätzungen mit der C-ENT (Korrelationen in den verschiedenen Stichproben unter \( r \approx .10 \)). Beide Fragen hatten keinen signifikanten Einfluss als Kovariable in der Analyse der Ländervergleiche der C-ENT (vgl. Fragestellung 4; H10). Deshalb wird auf eine vertiefende Darstellung der beiden Selbst Einschätzungen verzichtet.

13Ursprünglich wurden zusätzlich zwei weitere potentielle Kontrollvariablen mit erhoben: Wissen über die beurteilte Region (mit der Frage „Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen über diese Region insgesamt ein?“ 5-stufige Skala, 1-sehr gering bis 5-sehr hoch) und Unternehmertum (ab Studie 2 erfragt mit „Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen im Bereich Unternehmertum allgemein ein?“ identische 5-stufige Skala). Beide Fragen korrelierten in den verschiedenen Stichproben jeweils substantiell und höher miteinander (jeweils \( r > .40, p<.001, N \) zwischen 214 und 999) als mit dem jeweils objektivem Kriterium Anzahl in der Region gelebter Jahre, bzw. Jahre im Bereich Unternehmertum tätig (\( r \) zwischen .16 und .20). Entsprechend entstanden Zweifel an der Validität dieser Selbst Einschätzungen. Da es sich um Einzeltens handelte war zudem ihre Reliabilität fragwürdig. Darüber hinaus zeigten sich keine signifikanten Zusammenhänge der beiden Selbst Einschätzungen mit der C-ENT (Korrelationen in den verschiedenen Stichproben unter \( r \approx .10 \)). Beide Fragen hatten keinen signifikanten Einfluss als Kovariable in der Analyse der Ländervergleiche der C-ENT (vgl. Fragestellung 4; H10). Deshalb wird auf eine vertiefende Darstellung der beiden Selbst Einschätzungen verzichtet.

II.2.3.1 Studie 1

Die Stichprobe umfasste \( N = 804 \) Studierende nach der Behandlung fehlender Werte und dem Ausschluss von uni- und multivariaten Ausreißern (im Mittel 5% fehlende Werte pro Land, vgl. Anhang II.2.1.1, 39 Fälle waren Ausreißer). Von den 804 Studierenden wurden \( n = 136 \) in Westdeutschland, \( n = 220 \) in Ostdeutschland, \( n = 158 \) in Tschechien, \( n = 205 \) in Polen und \( n = 116 \) in Bulgarien erhoben. Es wurden vorwiegend Studierende der Wirtschaftswissenschaften (50%) und Sozialwissenschaften (31%; insbesondere Psychologie) befragt, 11% technische Fachrichtungen und 6% andere oder mit fehlender Angabe (zur Aufteilung auf die einzelnen Länder vgl. Anhang Tabelle AII-8). Die Studierenden waren im Schnitt 23,9 Jahre alt (\( SD = 4,7 \)) und etwas häufiger weiblich (58,5%). Sie befanden sich im Mittel im fünften Studiensemester (\( MW = 5,5; \ SD = 2,2 \)) und 9,4% der teilnehmenden Studierenden gaben an zum Befragungszeitpunkt unternehmerisch tätig zu sein. Die Befragten lebten im Schnitt seit 18,7 Jahren (\( SD = 8,9 \)) in der Region bezüglich derer sie die Fragen zur C-ENT beantworteten (Tabelle AII-9 im Anhang).

Die Tabellen AII-8 und AII-9 im Anhang geben einen genauen Überblick über die Stichprobencharakteristik je Land. Mittels Signifikanztest (je nach Datenniveau: Chi²-Test oder univariate Varianzanalysen mit post-hoc Test, Anhang All.2.2.1) wurde geprüft, inwieweit sich die Länderstichproben voneinander unterschieden: Von wenigen Ausnahmen abgesehen waren die Stichproben gut vergleichbar. So wurden in Bulgarien und in Tschechien weniger Studierende der Sozialwissenschaften befragt und in Polen keine Studierende technischer Fachrichtungen. Im Vergleich mit den anderen Länderstichproben lag in der polnischen Stichprobe der Anteil weiblicher Studierender ca. 20% höher. Die tschechischen Studierenden waren im Vergleich mit den Stichproben der anderen Länder rund zwei Jahre jünger und hatten zum Zeitpunkt der Befragung rund drei Semester weniger absolviert, was darauf zurückzuführen sein dürfte, dass in Tschechien im Unterschied zu den anderen Befragungsländern überwiegend der Bachelor als Abschluss angestrebt wurde. Die bulgarischen und polnischen Befragten lebten im Schnitt vier bis fünf Jahre länger in der Region als die deutschen und tschechischen. Zudem variierte die Quote der bereits unternehmerisch aktiven Studierenden von 4,1% in Ostdeutschland bis zu 17,8% in Tschechien. (Zur ausführlichen Darstellung der Länderunterschiede vgl. Anhang All.2.2.1).
II.2.3.2 Studie 2

Nach der Behandlung fehlender Werte und dem Ausschluss von uni- und multivariaten Ausreißern (im Mittel 0,8% fehlende Werte pro Land, vgl. Anhang All.2.1.2; 43 Fälle waren Ausreißer) resultierte eine Stichprobe von $N=1196$ west- und ostdeutschen ($n=210$ und $n=396$), tschechischen ($n=255$) und polnischen ($n=335$) Studierenden. Das Gros der Stichprobe bestand aus Wirtschaftsstudierenden (52%). Der Anteil Studierender aus Psychologie und Sozialwissenschaften betrug rund 24% und jener Studierender technischen Fachrichtungen rund 22% (je 2% andere Fachrichtungen und keine Angabe, Tabelle All-10 im Anhang). Die Studierenden waren im Schnitt 22,2 Jahre alt ($SD=3,1$), etwas häufiger weiblich (55,3%) und befanden sich im Mittel zum Befragungszeitpunkt im vierten Studiensemester ($MW=4,1$; $SD=3,0$). Rund 5,2% gaben an bereits selbständig unternehmerisch aktiv zu sein. Die Befragten lebten im Schnitt seit 17,2 Jahren ($SD=8,2$) in der Region bezüglich derer sie die Fragen zur C-ENT beantworteten (Tabelle All-11 im Anhang).

Die Tabellen All-10 und All-11 im Anhang geben einen genauen Überblick über die Stichprobencharakteristika je Land. Erneut wurde inferenzstatistisch geprüft, inwiefern sich die Länderstichproben unterschieden (Anhang All.2.2.1): Bezüglich der Fachrichtungen wurden in Polen mehr Studierende der Psychologie befragt und in Tschechien konnten keine Studierenden technischer Fachrichtungen befragt werden. Die westdeutschen Studierenden waren signifikant am ältesten und die tschechischen Studierenden am jüngsten (Differenz 1,9 Jahre). Zudem lag die Quote weiblicher Studienteilnehmer in Tschechien und Polen um ca. 20% höher als in West- und Ostdeutschland. Die west- und ostdeutschen Befragten studierten im Schnitt 2,5 Semester länger als die tschechischen und polnischen Befragten. Die polnischen Studierenden lebten am längsten in der Region und die ostdeutschen am kürzesten (Differenz 4,5 Jahre).

Insgesamt $N=366$ ostdeutsche, tschechische und polnische Studierende konnten im Abstand von zwei Wochen erneut befragt werden. Diese Retest-Stichprobe unterschied sich nicht signifikant von der Ausgangsstichprobe hinsichtlich Fachrichtungszusammensetzung, Geschlechterverteilung und Anteil unternehmerisch aktiver Studierender. Geringe Unterschiede gab es im Alter, der Semesteranzahl sowie der Jahre, die die Studierenden bereits in der Region lebten (vgl. Anhang All.2.2.2, Tabellen All-12 bis All-14).

II.2.3.3 Studie 3

In Studie 3 wurde die finale Version des C-ENT Fragebogens entwickelt, entsprechend wird Studie 3 ausführlicher vorgestellt. Die Gesamtstichprobe von Studie 3 umfasste $N=1003$ Studierende aus fünf verschiedenen Kulturen (Tabelle 3). (Von den ursprünglich 1034 Fällen, waren 31 Fälle uni- bzw. multivariate Ausreißer, welche von weiteren Analysen ausgeschlossen wurden. Im Mittel lagen 0,3% fehlender Werte vor, vgl. Anhang All.2.1.3). Der Großteil
der Befragten waren wie in Studie 1 und 2 Wirtschaftsstudierende (47%) und Studierende der Psychologie/Sozialwissenschaften (31%). Circa 18% der Befragten entstammten technischen Fachrichtungen (Tabelle 3). Die Studierenden waren im Schnitt 22,6 Jahre alt (SD=3,2), häufiger weiblich (64,9%) und befanden sich im Mittel zum Befragungszeitpunkt im vierten Studiensemester (MW=4,1; SD=2,8). 5,8% der Studierenden gaben an bereits unternehmerisch aktiv zu sein. Die Befragten gaben an im Mittel seit 18,2 (SD=7,6) Jahren in der Region zu leben, hinsichtlich derer sie die C-ENT einschätzten (Tabelle 4).

Tabelle 3: Umfang der Studierendenstichprobe 3 nach Fachrichtungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fachrichtung</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Psychologie &amp; Sozialwissenschaft</td>
<td>34 (26%)</td>
<td>83 (30%)</td>
<td>28 (25%)</td>
<td>170 (46%)</td>
<td>1 (1%)</td>
<td>316 (31%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Wirtschaft</td>
<td>82 (64%)</td>
<td>76 (28%)</td>
<td>64 (56%)</td>
<td>151 (41%)</td>
<td>99 (85%)</td>
<td>472 (47%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Technische Fachrichtungen</td>
<td>7 (5%)</td>
<td>108 (39%)</td>
<td>12 (11%)</td>
<td>46 (12%)</td>
<td>2 (2%)</td>
<td>175 (17%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Andere</td>
<td>5 (4%)</td>
<td>1 (0%)</td>
<td>1 (1%)</td>
<td>3 (1%)</td>
<td>8 (7%)</td>
<td>18 (2%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Keine Angabe</td>
<td>1 (1%)</td>
<td>3 (1%)</td>
<td>9 (8%)</td>
<td>3 (1%)</td>
<td>6 (5%)</td>
<td>22 (2%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt (n/N)</td>
<td>129</td>
<td>271</td>
<td>114</td>
<td>373</td>
<td>116</td>
<td>1003</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: West-D - Westdeutschland, Ost-D - Ostdeutschland

Länderunterschiede. Es ergab sich ein signifikanter Unterschied hinsichtlich der Verteilung der Befragten der einzelnen Ländern auf die Fachrichtungen14 (Chi²(12,1003)= 279,83; p<.001). Der Anteil Studierender technischer Fachrichtungen fiel in der ostdeutschen Stichprobe höher aus. Zudem wurden in der bulgarischen Stichprobe signifikant häufiger und in der ostdeutschen Stichprobe weniger häufig Studierende der Wirtschaftswissenschaften befragt sowie in Polen häufiger Studierende der Sozialwissenschaften (standardisierte Residuen je > 2,615). Wie auch in den vorangegangenen Studien unterschieden sich die Länderstichproben erneut hinsichtlich des Alters (signifikant jüngere Teilnehmer in Polen und Tschechien als in West- und Ostdeutschland und Bulgarien, F(4, 994)=36,21, p<.001, η² = .13, post-hoc p < .05, vgl. Tabelle 4). Darüber hinaus gab es in der ostdeutschen Stichprobe signifikant weniger und in der polnischen Teilstichprobe signifikant mehr weibliche Teilnehmer (standardisierte Residuen > 3,3, Chi²(4, 991)=80,65, p<.001). Signifikante Länderunterschiede ergaben sich des Weiteren in der Semesteranzahl (höchste Semesterzahl in den westdeutschen und bulgarischen Teilstichprobe, jeweils signifikant geringere Semesterzahl in der

14 Aufgrund der geringen Zellenbesetzung wurden die Kategorien „andere“ und „keine Angabe“ für die Berechnung des Chi²-Tests zusammengefasst.

15 Standardisierte Residuen zeigen Abweichungen von den erwarteten Häufigkeiten an, dabei gilt standardisierte Residuen ≥ 2.0 entspricht p < .05; ≥ 2.6 entspricht p < .01 und ≥ 3.3 entspricht p < .001 (Bühl & Zöfel, 2000, S. 200).
ostdeutschen, tschechischen und polnischen Teilstichprobe, $F(4, 988)=102,68, \ p<.001, \ \eta^2= .30, \ post-hoc, \ p<.05)$. Die westdeutschen und die bulgarischen Studierenden waren häufiger bereits selbst unternehmerisch aktiv (standardisierte Residuen jeweils $\geq 2,0, \ Chi^2(4, 983)=14,94, \ p<.05$). Schließlich gaben die polnischen Studierenden an, bereits länger in der Region zu leben als die Studierenden aller anderen Länderstichproben. Die westdeutschen Studierenden lebten kürzer in der Region als ostdeutsche und polnische Studierende ($F(4,977)=9,97, \ p<.001, \ \eta^2=.04, \ post \ hoc \ p < .05$, vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Soziodemographische Charakteristika der Studierendenstichprobe 3

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>Semesterzahl</th>
<th>% Unternehmer</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td><strong>MW/ Mdn</strong></td>
<td><strong>3,19</strong></td>
<td><strong>2,81</strong></td>
<td><strong>5,8</strong></td>
<td><strong>18,2/ 21</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>SD</strong></td>
<td><strong>994</strong></td>
<td><strong>988</strong></td>
<td><strong>983</strong></td>
<td><strong>977</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td><strong>MW/ Mdn</strong></td>
<td><strong>24,3/ 24</strong></td>
<td><strong>5,8/ 5</strong></td>
<td><strong>10,2</strong></td>
<td><strong>15,4/ 21</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>SD</strong></td>
<td><strong>2,52</strong></td>
<td><strong>2,88</strong></td>
<td><strong>125</strong></td>
<td><strong>127</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>n</strong></td>
<td><strong>127</strong></td>
<td><strong>125</strong></td>
<td><strong>127</strong></td>
<td><strong>124</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td><strong>MW/ Mdn</strong></td>
<td><strong>23,4/ 22</strong></td>
<td><strong>4,9/ 5</strong></td>
<td><strong>3,3</strong></td>
<td><strong>17,9/ 21</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>SD</strong></td>
<td><strong>3,26</strong></td>
<td><strong>1,84</strong></td>
<td><strong>269</strong></td>
<td><strong>270</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>n</strong></td>
<td><strong>270</strong></td>
<td><strong>269</strong></td>
<td><strong>270</strong></td>
<td><strong>264</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td><strong>MW/ Mdn</strong></td>
<td><strong>22,0/ 21</strong></td>
<td><strong>3,9/ 3</strong></td>
<td><strong>8,0</strong></td>
<td><strong>17,3/ 20</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>SD</strong></td>
<td><strong>2,91</strong></td>
<td><strong>2,56</strong></td>
<td><strong>112</strong></td>
<td><strong>112</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>n</strong></td>
<td><strong>114</strong></td>
<td><strong>112</strong></td>
<td><strong>112</strong></td>
<td><strong>113</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td><strong>MW/ Mdn</strong></td>
<td><strong>21,3/ 21</strong></td>
<td><strong>2,3/ 2</strong></td>
<td><strong>4,2</strong></td>
<td><strong>19,9/ 20</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>SD</strong></td>
<td><strong>2,87</strong></td>
<td><strong>2,31</strong></td>
<td><strong>369</strong></td>
<td><strong>361</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>n</strong></td>
<td><strong>369</strong></td>
<td><strong>369</strong></td>
<td><strong>361</strong></td>
<td><strong>368</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td><strong>MW/ Mdn</strong></td>
<td><strong>23,6/ 23</strong></td>
<td><strong>6,3/ 5</strong></td>
<td><strong>10,6</strong></td>
<td><strong>17,3/ 21</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>SD</strong></td>
<td><strong>3,21</strong></td>
<td><strong>2,79</strong></td>
<td><strong>115</strong></td>
<td><strong>113</strong></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td><strong>n</strong></td>
<td><strong>114</strong></td>
<td><strong>115</strong></td>
<td><strong>113</strong></td>
<td><strong>108</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: % Unternehmer –selbständige Studierende, **MW** – Mittelwert, **Mdn** - Median

lierte länderspezifische Charakterisierung der Retest-Stichprobe ist ebenfalls im Anhang All.2.2.3 (Tabellen All-16 und 17) dargestellt.


II.2.3.4 Vorgehen bei der Datenerhebung und Rücklaufquoten


Rücklaufquoten Studien 1 bis 3. Die Rücklaufquoten lagen in den tschechischen und polnischen Stichproben in allen drei Studien um 100%, in den deutschen und bulgarischen Erhebungen zwischen 85 und 95%. Um die Rücklaufquoten zu erhöhen (und die Anzahl an Fehlwerten zu vermindern, siehe nachfolgender Absatz), wurden in den Studien 2 und 3 zu-


II.2.4 Expertenstichproben

Teil II – Methode

Längsschnittstichprobe 2002-2004 (Kapitel II.2.4.3) sowie die Querschnittsstichprobe 2004 (Kapitel II.2.4.4) beschrieben. Zuvor wird in Kapitel II.2.4.1 dargestellt, welche Stichprobenkriterien und -quoten festgelegt wurden, um eine möglichst breite und differenzierte Beurteilung der C-ENT zu erhalten. Das Kapitel schließt mit der Darstellung des Vorgehens bei der Datenerhebung und den Teilnahmequoten (Kapitel II.2.4.5).

II.2.4.1 Vorbemerkung: Stichprobenkriterien und –quoten

II.2.4.1.1 Regionale Differenzierung der Stichprobe


Mit der systematischen Auswahl von Untersuchungspartnern aus sowohl zentralen Regionen (Dresden, Katowice, Prag) als auch grenznahen/peripheren Regionen (z.B. Usti, Erzgebirge) sollte dieser Verzerrung in der vorliegenden Arbeit vorgebeugt werden. So wurden in Ostdeutschland/Sachsen Experten aus der Landeshauptstadt Dresden (60% der ostdeutschen Stichprobe) sowie den eher peripheren Regionen Erzgebirge und Oberlausitz/Niederschlesien (je 20% der ostdeutschen Stichprobe) befragt. Tschechien wird durch die Hauptstadtregion Prag (60%) sowie die peripheren Regionen Usti und Liberec (je 20%) repräsentiert. Die polnische Stichprobe stammte aus der Wojewodschaft Schlesien und zwar in gleichen Teilen aus der zentralen Region Katowice und der periphereren Region Zaglebie (Bedzin, Sosnowiec). In Westdeutschland/NRW stammten rund 30% der Stichprobe aus Düsseldorf (Landeshauptstadt), 40% aus Aachen (eher zentrale, bzw. strukturstarke Region) sowie weitere 30% aus dem peripheren Umland von Aachen (Würselen, Düren etc.). Die Region Aachen wurde gewählt, da sie ähnlich wie Sachsen an zwei Länder (Belgien, Niederlande) angrenzt. In Bulgarien stammten aufgrund mangelnder Ressourcen alle Experten aus der Hauptstadt Sofia und dessen Umland, d.h. eher einer zentralen Region.

II.2.4.1.2 Differenzierung nach Expertisegebiet

Ziel war es, systematisch viele verschiedene Experten zu befragen, um eine möglichst valide und differenzierte Einschätzungen der C-ENT zu erhalten. Entsprechend wurden für die vor-
liegende Untersuchung fünf Gruppen von ‘Experten für Unternehmertum’ definiert. Diese
lehnen sich an das Global Entrepreneurship Monitor Projekt an (z.B. Reynolds et al., 2005),
das seit 1999 in internationalen Erhebungen Experten für Unternehmertum befragt. Der Glo-
bal Entrepreneurship Monitor versteht unter Experten “Personen aus Wissenschaft, Kam-
mern, Verbänden, Banken und Beratungsunternehmen, die sich intensiv mit Gründungen
beschäftigten und einen breiten Überblick über das Gründungsgeschehen im jeweiligen Land
besitzen” (Sternberg et al., 2002, S.8). In Anlehnung an den Global Entrepreneurship Monitor
wurden Personen aus den Bereichen Politik und Wirtschaftsförderung (15% je Land), Ver-
antwortliche von Unternehmerverbänden/-vereinen (15%), unternehmensnahe Dienstleister
wie Banken, Versicherungen, Berater und Rechtsanwälte (15%) sowie Forscher im Bereich
Unternehmertum (15%) interviewt. Es wurden jeweils jene Personen befragt, die sich inner-
halb ihres Tätigkeitsfelds schwerpunktmäßig mit KMU/ Unternehmensgründung befassten.

Über den Global Entrepreneurship Monitor hinausgehend gab es im interkulturellen
Forscherteam den Konsens, dass etablierte Klein- und Mittelständische Unternehmer (KMU),
d.h. Eigentümerunternehmer, die ihr Unternehmen leiten und besitzen, ebenso als Experten
für Unternehmertum angesehen werden sollten. Deshalb sollten in der Expertenstichprobe
zusätzlich Unternehmen aus fünf Branchen befragt werden – wiederum mit dem Ziel einen
möglichst breiten Überblick zu erhalten. Die Unternehmen stammten, zu etwa gleichen Tei-
len, aus den folgenden Branchen: Informations- und Kommunikationstechnologie, innovative
Technologie, klassische Industrie (verarbeitendes und produzierendes Gewerbe), klassische
Dienstleistung sowie Landwirtschaft. Als etablierte KMU wurden dabei jene Unternehmen
befragt, die mindestens 3,5 Jahre am Markt tätig waren (vgl. Reynolds et al., 2005). Die Mit-
arbeiterzahl sollte, entsprechend der Definition der Europäischen Union für KMU 25 Mitar-
erbeiter nicht übersteigen (Europäische Kommission, 2005). Weiterhin sollten die Unternehmer
(dem Ruf nach) erfolgreiche Mittelständler sein16. Die Gruppe der Unternehmer sollte 40%
der Expertenstichprobe ausmachen.

Die Quoten für die einzelnen Expertengruppen wurden in allen drei Erhebungen wei-
testgehend erfüllt (vgl. Anhang All.2.2.4 Tabellen All-18 und All-22 für die Querschnittsstich-
probe 2002 und die Längsschnittstichprobe sowie Tabelle 5 für die Querschnittsstichprobe
2004).

---
16Erfolg lässt sich, gerade bei Klein- und Mittelständischen Unternehmen (KMU), schwer definieren
(z.B. Schenk, 1998). Als Mindestkriterium kann das langfristige Bestehen eines Unternehmens heran-
gezogen werden. Auch die Mitarbeiterzahl und die Höhe des Umsatzes sind vergleichsweise zuver-
lässige Kriterien. Die Höhe des Gewinns hingegen ist aufgrund der vielfältigen steuerlichen Verrech-
nungsmöglichkeiten (z.B. Abschreibungen, Gewinnrückstellungen) wenig zuverlässig. Dass die unter-
suchten Unternehmen erfolgreiche KMU waren, kann ansatzweise dadurch belegt werden, dass sie
bereits seit längerem bestanden (mittleres Unternehmensalter 16,5 Jahre (SD=38,52 Jahre)), im
Schnitt 47,9 Mitarbeiter (SD=117,50) beschäftigten und der Umsatz im Mittel bei 4,2 Mio. Euro lag
(SD=10,90 Mio. Euro). Die angegebenen Werte beziehen sich auf die Längsschnitt-Stichprobe und
lagen für die Gesamtstichproben der Erst- und Zweierhebung in vergleichbarer Höhe.
II.2.4.1.3 Expertisekriterien


Darüber hinaus legen weitere Indikatoren nahe, dass die Befragten in der Tat als ‘Experten für Unternehmertum’ bezeichnet werden können. Einige der Experten, die nicht als Unternehmer interviewt wurden (z.B. unternehmensnahe Dienstleister, Verantwortliche in Unternehmerverbänden), waren nebenberuflich selbständig, bzw. im Falle der unternehmensnahen Dienstleistungen (z.B. Steuerberater) auch hauptberuflich selbständig (27% in 2002, 36% in der Längsschnittstichprobe und 44% in der Querschnittsstichprobe 2004). Zudem lebten die Experten im Mittel 35 Jahre in der Region für die sie die C-ENT einschätzten (nur 2004 erhoben). Als ein weiterer sehr allgemeiner Indikator für Expertise kann auch der Bildungsgrad gelten. Alle Experten wiesen ein hohes Bildungsniveau auf (Querschnittsstichprobe 2002: 89% Universitätsabschluss, davon 25% Promotion und höhere Abschlüsse (nicht in Tabellen dargestellt), Längsschnittstichprobe: 92% und 26%, Querschnittsstichprobe 2004: 91% und 24%). Schließlich sahen sich die Experten auch selbst als solche. Sie bewerteten ihr Wissen im Bereich Unternehmertum und für die Region jeweils als ‚hoch’ (MW=4; SD=0,6 bzw. SD=0,7 auf einer 5-stufigen Skala, Einschätzung 2004, nicht in Tabellen dargestellt).

II.2.4.2 Ersterhebung: Querschnitt 2002

Im Ergebnis der Behandlung fehlender Werte (1,66% fehlende Werte) und nach der Bereinigung um vier uni- und multivariate Ausreißer (vgl. ausführlich Anhang All-2.1.4) standen für den ersten Erhebungszeitpunkt 2002, N=208 Datensätze für die Analyse der C-ENT zur Verfügung. Die Stichprobenumfänge der einzelnen Länder beliefen sich auf n=26 Westdeutschland, n=75 Ostdeutschland, n=69 Tschechien und n=38 Bulgarien (Aufteilung auf Expertisegebiete Anhang Tabelle All-18). Die 70 polnischen Experten wurden 2002 von den Analysen ausgeschlossen, da sich mit dem Wechsel des polnischen Kooperationspartners 2003 herausstellte, dass die Richtlinien für die Stichprobenziehung 2002 nicht ausreichend genau beachtet worden waren.
Die 2002 befragten Experten waren im Mittel 45,8 Jahre alt (SD=10,84), überwiegend männlich (76%), hoch gebildet (89% Universitätsabschluss, davon 25% Promotion und höhere Abschlüsse) und im Mittel 11,8 Jahre (SD=6,93) im Bereich Unternehmertum tätig (vgl. Anhang Tabelle All-19). Die Länderstichproben unterschieden sich bis auf die Jahre im Bereich Unternehmertum nicht hinsichtlich der soziodemographischen Merkmale (vgl. ausführlich Anhang All.2.2.4.1).

II.2.4.3 Längsschnitt-Stichprobe 2002/2004

Im Rahmen des Längsschnitts 2004 konnten N=137 Experten aus allen fünf Kulturen erneut zur C-ENT in der gleichen Region wie 2002 befragt werden. Aufgrund der in Polen geringen Wiederbefragungsquote von 8,3% (entspricht n=6) wurden die polnischen Daten von den längsschnitthälichen Analysen ausgeschlossen sowie zusätzlich vier Fälle bei denen es sich um uni- und multivariate Ausreißer handelte. Es resultierte eine Längsschnittstichprobe von N=127 (vgl. Anhang All.2.2.4.2).

Mittels Einstrichproben t-Tests und Chi²-Tests wurde geprüft, ob sich die Längsschnitt-Stichprobe signifikant von der Ausgangsstichprobe (Querschnitt 2002) unterschied. Die statistischen Tests sind im Anhang Tabelle All-21 dokumentiert. In keiner Variablen (Verteilung auf Expertisegruppen, Alter, Geschlecht, Bildung, Selbständigkeit, Jahre im Bereich Unternehmertum und Region) lag ein signifikanter Unterschied zur Ausgangsstichprobe vor. Da zudem die Teilnahmequoten bei der Erstbefragung mit 73% bis 96% hoch ausfielen und auch die Wiederbefragungsquote mit durchschnittlich 61% (Anhang Tabelle All-20) für den Abstand von zwei Jahren als hoch zu bewerten ist, kann davon ausgegangen werden, dass die Stichprobe im Vergleich zur Ersterhebung keinen wesentlichen Verzerrungen unterlag.

Die Verteilung auf die Expertisegebiete entsprach fast vollständig den vorab festgelegten Stichprobenquoten (Anhang Tabelle All-22; vgl. Kapitel II.2.4.1.2 für die Beschreibung der Quoten). Das durchschnittliche Alter der Längsschnitt-Stichprobe betrug 46,2 Jahre (SD=10,58), rund 26% der Teilnehmer waren weiblichen Geschlechts. 92% der Experten hatten einen Universitätsabschluss (26% eine Promotion oder höheren Abschluss). 36% der als Nicht-Unternehmer interviewten Experten waren selbständig. Die Teilnehmer waren im Mittel rund 11,8 Jahre (SD=6,75) im Bereich Unternehmertum tätig und lebten im Schnitt 36,1 Jahre (SD=16,45) in der Region zu der sie befragt wurden (Anhang Tabelle All-23). Mit Ausnahme der Anzahl an Jahren im Bereich Unternehmertum erwiesen sich die Länderstichproben erneut als sehr gut vergleichbar (vgl. Anhang All.2.2.4.2).

II.2.4.4 Zweiterhebung: Querschnitt 2004

Für die Zweiterhebung belief sich die Stichprobe auf insgesamt N=207 Experten aus West- und Ostdeutschland, Tschechien, Polen und Bulgarien (Tabelle 5 zum Umfang der Länder- teilstichproben). Der Anteil fehlender Werte fiel niedrig aus und lag im Mittel bei 1,43% (An-
Teil II – Methode

hang All.2.1.4). Acht Fälle (ein westdeutscher, zwei ostdeutsche, vier tschechische und ein polnischer Befragter) wurden zuvor gelöscht, da sie uni- und multivariate Ausreißer darstellten. \(N=127\) dieser 207 Experten waren bereits 2002 befragt worden (vgl. Längsschnittstichprobe Kapitel II.2.3.4). Die Befragten waren im Mittel 45,5 Jahre alt, überwiegend \textit{männlich} (76%) und hoch \textit{gebildet} (91% Universitätsabschluss, davon 24% Promotion und höhere Abschlüsse, Tabelle 6).

Tabelle 5: Umfang der Expertenquerschnittstichprobe 2004 nach Expertisegebiet


<table>
<thead>
<tr>
<th>Expertisegebiet</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Unternehmer</td>
<td>9 (35%)</td>
<td>22 (45%)</td>
<td>18 (38%)</td>
<td>17 (40%)</td>
<td>23 (55%)</td>
<td>89 (43%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Kammern/ Verbände/ Vereine</td>
<td>3 (12%)</td>
<td>7 (14%)</td>
<td>9 (19%)</td>
<td>8 (19%)</td>
<td>7 (17%)</td>
<td>34 (16%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Forscher</td>
<td>2 (8%)</td>
<td>7 (14%)</td>
<td>7 (15%)</td>
<td>7 (16%)</td>
<td>2 (5%)</td>
<td>25 (12%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmensnahe Dienstleister</td>
<td>8 (31%)</td>
<td>6 (12%)</td>
<td>9 (19%)</td>
<td>4 (9%)</td>
<td>6 (14%)</td>
<td>33 (16%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Regionalpolitiker</td>
<td>4 (15%)</td>
<td>7 (14%)</td>
<td>4 (9%)</td>
<td>7 (16%)</td>
<td>4 (10%)</td>
<td>26 (13%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>26</td>
<td>49</td>
<td>47</td>
<td>43</td>
<td>42</td>
<td>207</td>
</tr>
</tbody>
</table>

\textit{Anmerkung:} \(\text{West-D} - \text{Westdeutschland, Ost-D - Ostdeutschland}\)

Tabelle 6: Soziodemographische Charakteristika der Expertenquerschnittstichprobe 2004


<table>
<thead>
<tr>
<th>Fach / Region</th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>% Uni-Abschluss</th>
<th>%Unternehmer1</th>
<th>Jahre Bereich U’tum</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>\textbf{Gesamt}</td>
<td>\textit{MW/ Mdn}</td>
<td>45,5/ 47</td>
<td>24,2%</td>
<td>90,5%</td>
<td>44,1%</td>
<td>13,0/ 12</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{SD}</td>
<td>12,13</td>
<td>207</td>
<td>201</td>
<td>118</td>
<td>205</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{N}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{West-}</td>
<td>\textit{MW/ Mdn}</td>
<td>46,1/ 49</td>
<td>11,5%</td>
<td>100%</td>
<td>17,6%</td>
<td>17,4/ 20</td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{deutschland}</td>
<td>\textit{SD}</td>
<td>12,17</td>
<td>26</td>
<td>20</td>
<td>17</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{n}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{Ost-}</td>
<td>\textit{MW/ Mdn}</td>
<td>48,9/ 50</td>
<td>28,6%</td>
<td>95,9%</td>
<td>44,4%</td>
<td>14,1/ 14</td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{deutschland}</td>
<td>\textit{SD}</td>
<td>9,55</td>
<td>49</td>
<td>49</td>
<td>27</td>
<td>49</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{n}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{Tschechien}</td>
<td>\textit{MW/ Mdn}</td>
<td>50,0/ 53</td>
<td>23,4%</td>
<td>85,1%</td>
<td>62,1%</td>
<td>14,0/ 14</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{SD}</td>
<td>10,26</td>
<td>47</td>
<td>47</td>
<td>47</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{n}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{Polen}</td>
<td>\textit{MW/ Mdn}</td>
<td>36,9/ 33</td>
<td>25,6%</td>
<td>83,7%</td>
<td>38,5%</td>
<td>9,7/ 7</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{SD}</td>
<td>11,16</td>
<td>43</td>
<td>43</td>
<td>26</td>
<td>26</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{n}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>\textbf{Bulgarien}</td>
<td>\textit{MW/ Mdn}</td>
<td>44,9/ 45</td>
<td>26,2%</td>
<td>97,0%</td>
<td>47,4%</td>
<td>11,1/ 12</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{SD}</td>
<td>13,48</td>
<td>42</td>
<td>42</td>
<td>26</td>
<td>42</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>\textit{n}</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Hinsichtlich der Expertisegebiete (Tabelle 5) gelang es, Experten und Unternehmer entsprechend der Stichprobenquoten (vgl. Kapitel II.2.4.1) in etwa gleicher Verteilung je Land zu befragen (keine signifikanten Länderunterschiede: \textit{Ch}²(16, 207)=13,69, n.s.). Weiterhin un-
Terschieden sich die Länderteilstichproben (Tabelle 6) nicht hinsichtlich der Geschlechterverteilung (Chi²(4,207)=2,94, n.s.) und dem Anteil selbstständiger Nicht-Unternehmer-Experten (Chi²(4,118)=9,04, n.s.). Für den Bildungsgrad ergab sich ein signifikanter Chi²-Wert (Chi²(8,201)=17,97, p<.05) jedoch war die Voraussetzung des Chi²-Tests verletzt (zu viele gering besetzte Zellen (40%)) und es konnten keine signifikanten standardisierten Residuen identifiziert werden. Aus Tabelle 6 wird deutlich, dass kaum Variation hinsichtlich des Bildungsgrades zwischen den Ländern existierte, so hatten in allen Ländern über 80% der befragten Experten und Unternehmer einen hohen Bildungsgrad (mindestens Universitätsabschluss).

Die Experten der Länderstichproben unterschieden sich signifikant im Alter (F(4,207)=9,34, p<.001, η²=.16, signifikant jüngere Experten in Polen, post-hoc p<.05), in den Jahren, die die Experten aktiv im Bereich Unternehmertum involviert waren (die westdeutschen Experten signifikant länger und die polnischen und bulgarischen Experten signifikant kürzer, F(4,205)=5,46, p<.001, η²=.10, post-hoc p<.05) sowie in den Jahren, die sie in der Region lebten (signifikant länger in Tschechien und Bulgarien als in Westdeutschland F(4,207)=3,58, p<.01, η²=.07, post-hoc p<.05).

Schlussfolgerung zur Vergleichbarkeit der Länderstichproben: Die inferenzstatistische Prüfung wies Länderunterschiede bzgl. des Alters der Experten, der Jahre die diese aktiv im Bereich Unternehmertum involviert waren sowie der Jahre, die sie in der Region lebten bzgl. welcher sie den C-ENT Fragebogen beantworteten. Entsprechend gilt es diese Variablen statistisch über Kovarianzanalysen bei Ländervergleichen zu berücksichtigen.

II.2.4.5 Vorgehen bei der Datenerhebung und Teilnahmequoten

Der C-ENT Fragebogen wurde von den Experten im Rahmen eines 1,5 bis 2-stündigen, persönlichen Interviews zu Rahmenbedingungen für KMU beantwortet. Die Interviewer waren Muttersprachler des jeweiligen Landes und gleichzeitig Mitarbeiter oder Diplomanden im Projekt in dessen Rahmen die vorliegende Arbeit entstand (vgl. Vorwort). Alle Interviewer absolvierten ein eintägiges Interviewtraining und mindestens ein Probeinterview. Interviewleitfäden und Fragebögen sind im Anhang (AII.1.2.4 bis 1.2.6) dokumentiert. Entsprechend der Stichprobenkriterien und -quoten (Kapitel II.2.4.1) wurden in Frage kommende Experten im Internet recherchiert sowie auf Messen und anderen öffentlichen Veranstaltungen (z.B. IHK Veranstaltungen) angesprochen. Zudem empfahlen Interviewpartner weitere Experten, die, wenn sie den Stichprobenkriterien entsprachen, ebenfalls interviewt wurden. Der erste bzw. weitere Kontakt erfolgte telefonisch. Dabei wurden die Experten über das Projekt sowie die Untersuchung informiert, geprüft inwieweit die Stichprobenkriterien zutrafen (Kapitel II.2.4.1) und ein Interviewtermin vereinbart. Nach dem Telefonat erhielt jeder Teilnehmer


Die Teilnahmequoten für die angesprochenen Experten betrugen bei der Ersterhebung 2002 85% in Westdeutschland, je 89% in Ostdeutschland und Tschechien, 73% in Polen sowie 96% in Bulgarien. Die Teilnahmequoten der Zweiterhebung 2004 lagen (nach Ausschluss jener Teilnehmer, die eine andere Regionsreferenz für den C-ENT Fragebogens wählten als bei der Ersterhebung) bei 69% in Westdeutschland, 55% Ostdeutschland, 62% in Tschechien, und 66% in Bulgarien. In Polen konnten nur sechs Personen (8%) erneut befragt werden (siehe II.2.4.2). Um Polen dennoch in den Ländervergleich der C-ENT (Fragestellung 4/H10) mit einbeziehen zu können, wurden zusätzlich zu den wiederbefragten, neue Experten akquiriert und interviewt (gleiches Vorgehen wie oben beschrieben, Teilnahmequote 89%). In Westdeutschland und Bulgarien nahmen nicht alle Befragten an der Zweiterhebung 2004 teil. Da bereits die Teilnehmerzahl bei der Erstbefragung in beiden Ländern einen geringeren Umfang hatte, wurden ebenfalls zusätzlich zu den wiederbefragten, neue Teilnehmer akquiriert und befragt (gleiches Vorgehen wie oben beschrieben, Teilnahmequoten 68% in Westdeutschland und 100% in Bulgarien).

Zwischenzusammenfassung zu Stichproben und Vorgehen. Mit den beschriebenen Stichproben und Vorgehen stand für die Entwicklung des C-ENT Fragebogens eine geeignete Datenbasis zur Verfügung, die einen ausreichend großen Stichprobenumfang aufwies um die für die Instrumentenentwicklung notwendigen Strukturanalysen (Faktorenanalysen) durchzuführen. Zudem lag mit der Expertenstichprobe eine unabhängige und vergleichsweise stringente Replikationsstichprobe vor, da sie sich hinsichtlich Berufserfahrung, Alter und Wissen im Bereich Unternehmertum deutlich von den Studierendenstichproben abhob. Zudem ermöglichen die Expertenlängsschnittstichprobe sowie die Retest-Studierenden-Stichproben Aussagen zur zeitlichen Stabilität der C-ENT.

II.3 Datenquellen zur Validierung der C-ENT (Fragestellungen 2 und 3)

Im Folgenden werden weitere Instrumente und Datenquellen beschrieben (orientiert an der Reihenfolge der Fragestellungen und Hypothesen). Dabei wird in den Kapiteln II.3.1 und II.3.2 auf die zur Validierung der C-ENT (Fragestellung 2) herangezogenen Datenquellen eingegangen (Tabelle 7 gibt einen Überblick). Zunächst werden auf kultureller Ebene relevante wirtschaftsstatistische Indikatoren (Kapitel II.3.1.1, H3 Kriterienvalidität) beschrieben. Zur konvergenten Validierung (H4) werden kulturelle Praktiken nach GLOBE sowie die Wertetypen nach Schwartz herangezogen (Kapitel II.3.1.2). In Kapitel II.3.2 werden die zur
Validierung auf *individueller Ebene* genutzten Konzepte dargestellt: die persönliche Selbstständigkeitsabsicht (H5), die Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas (H6) und der dispositionale Optimismus (H7). Abschließend wird in Kapitel II.3.3 auf den C-ENT Fragebogen mit Selbstreferenz eingegangen, der zur Prüfung des *Einflusses der Itemreferenz* (Fragestellung 3, H8 und H9) herangezogen wurde.

Tabelle 7: Variablen und Datenquellen zur Validierung der C-ENT (Fragestellung 2: H3- H7)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriteriumsvalidität</th>
<th>Kulturelle Ebene</th>
<th>Individuelle Ebene</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Variable(n):</td>
<td>H3: Unternehmertumsraten, Wirtschaftswachstum</td>
<td>H5: Selbstständigkeitsabsicht</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Konvergente Validität</th>
<th>Variablen:</th>
<th>Datenquelle:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>H4a: kulturelle Praktiken: Durchsetzungsstärke &amp; Humanorientierung</td>
<td>H4a: GLOBE (House et al., 2004)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Studie 2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Diskriminante Validität</th>
<th>Variable:</th>
<th>Datenquelle:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>H7:Dispositioneller Optimismus</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Studie 3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**II.3.1 Validierung auf kultureller Ebene**

**II.3.1.1 Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum (zu H3)**

In Hypothese 3 (Fragestellung 2) wurden im Sinne einer Kriterienvalidierung des C-ENT Fragebogens positive Zusammenhänge zu Ergebniskriterien einer unternehmertumsförderlichen Kultur angenommen, nämlich Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum. Diese Ergebniskriterien wurden über wirtschaftsstatistische Indikatoren operationalisiert, wobei sich zwei Herausforderungen ergaben:

1) Die vorliegende Arbeit umfasste zu wenige Kulturen/Länder, um sinnvolle Berechnungen auf Landesebene vorzunehmen (fünf, bzw. vier Kulturen, da verfügbare Wirtschaftsstatistiken meist nicht zwischen West- und Ostdeutschland trennten). Deshalb wurden die vorhandenen Daten mit Daten zur C-ENT aus einem aktuellen Forschungsprojekt ergänzt („Cross-Cultural Study of Entrepreneurial Intentions“, Erhebungszeitraum 2006-2007). Dank der großzügigen Unterstützung der Projektleiterin Dr. Tatiana Iakoleva standen damit Daten zur C-ENT aus neun zusätzlichen Ländern zur Verfügung. Es wurde die Version 3 des C-ENT Fragebogens eingesetzt (ohne die Facettenskala Befürchtungen & Bedenken, zur Ab-


---

18Da es Länderunterschiede im Alter gab wurden die alterskorrigierten C-ENT Ländermittelwerte genutzt. Die zusätzliche Kontrolle für Geschlecht veränderte die Reihenfolge der Ländermittelwerte nicht.


Wirtschaftswachstum. Als Indikator für das Wirtschaftswachstum hat sich die prozentuale Veränderung des Bruttoinlandprodukts (BIP) gegenüber dem Vorjahr etabliert. Im Speziellen wird das BIP Wachstum berechnet in Kaufkraftstandards herangezogen (International Monetary Fund, 2008), welche die Landeswährung in eine gemeinsame Währung vor der


II.3.1.2 Allgemeine kulturelle Praktiken und kulturelle Werte (zu H4)


II.3.2 Validierung auf individueller Ebene

II.3.2.1 Selbstandigkeitsabsicht (zu H5)

Die *persönliche Selbständigkeitsabsicht* wurde in Studie 3 mit drei Items des Instruments zur Messung der Motivation zur Existenzgründung bei Studierenden (IMMES, Jacob, 2006) er-

Als ‘Manipulationscheck’ wurde zusätzlich ein Einzelitem zur Erhebung der Selbständigkeitsabsicht in Studie 3 eingesetzt. „Haben Sie vor sich selbständig zu machen?“ Antwortmöglichkeiten ja, eher ja, eher nein, nein.

II.3.2.2 Wahrgenommenes Wirtschaftsklima (zu H6)


II.3.2.3 Dispositioneller Optimismus (zu H7)

überhaupt nicht zu' beantwortet. Der LOT-R weist in der Originalfassung gute faktorielle Va-
lidität auf sowie eine interne Konsistenz von .78 und eine Retest-Reliabilität von .79 über 28
Monate (Scheier et al., 1994). Vier der 10 Items des LOT-R sind Füll-Items, die verbleibenden
sechs wurden nach Umkodierung der negativ formulierten Items zu einem Skalenwert
verrechnet (vgl. Scheier et al., 1994; Brisette et al., 2002; die deutschen Items sind in An-
hang All.1.2.3 abgedruckt, zur Behandlung fehlender Werte vgl. Anhang All.2.1.3, Tabelle
All-5). Hohe Werte kennzeichnen eher optimistische Personen, niedrige Werte eher pessi-
mistische Personen. Die interne Konsistenz (Cronbach’s Alpha) lag an der vorliegenden Ar-
beit bei .71 und die Retest-Reliabilität im Abstand von zwei Wochen bei $r_{tt}=.61$, $N=126$.

II.3.3 C-ENT Fragebogen mit veränderter Itemreferenz (zu H8 & H9)

Gegenstand von Fragestellung 3 (H8 und H9) ist der Zusammenhang der C-ENT mit korres-
pondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen. Wie im Theorieteil dargelegt,
kann dieser Zusammenhang über die Veränderung des Bezugspunkts der Items (Itemrefe-
renz) geprüft werden (Fischer, 2006). Dazu wurde der C-ENT Fragebogen, der kulturrefe-
renzielle Fragen enthält (z.B. ‘In meiner Region verhalten sich die meisten Menschen …‘) umformuliert in selbstreferenzielle Fragen (z.B. ‘Ich verhalten mich …‘). Das heißt, der Ite-
minhalt wurde beibehalten und lediglich der Bezugspunkt der Items geändert (von der eige-
nen Kultur auf die beurteilende Person selbst; die so entstandenen Items sind zusammen mit
ihrer Instruktion im Anhang All.3.2 dargestellt). Somit entsprechen die selbstreferenziellen
Fragen den in der Psychologie typischen Selbstberichten in denen der Befragte Auskunft
über sein Fühlen, Denken, Handeln etc. gibt und erfassen die mit der C-ENT korrespondie-
renden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen (vgl. Kapitel I.4.3). Aus methodischer
Sicht entspricht dies einer Veränderung des Messansatzes von einem subjektiv, bedin-
gungsbezogenen Ansatz (Kulturbeschreibung, Itembeispiel: ‘In meiner Region suchen die
meisten Menschen nach neuen Herausforderungen.’) zu einem subjektiv, personenbezoge-
nen Ansatz (Selbstbeschreibung, Itembeispiel: ‘Ich suche beständig nach neuen Herausfor-
derungen’). Beide Fragebögen wurden in Studie 3 eingesetzt (d.h. es handelt sich um Versi-
on 3 des C-ENT Fragebogens, vgl. Ergebnisdarstellung Kapitel III.1.3). Um Reihenfolgeeffe-
kte als Alternativerklärung (wie bei House et al., 2004) zu vermeiden, wurden rund der
Hälfte der Befragten ($n=493$) zuerst die selbstreferenziellen Items und danach die kulturrefe-
renziellen Items vorgelegt. Die andere Hälfte der Befragten erhielt die Fragebögen in umge-
kehrter Reihenfolge ($n=508$). Auf Faktorenstruktur und Messgüte des C-ENT Fragebogens
mit Selbstreferenz wird in Kapitel III.3.1 eingegangen (zur Behandlung fehlender Werte, vgl.
Anhang All.2.1.3, Tabelle All-6).
II.4 Datenaufbereitung und -auswertung

II.4.1 Datenaufbereitung


Umgang mit uni- und multivariaten Ausreißern. Ausreißer sind Fälle mit einem extremen Wert in einer Variablen (univariater Ausreißer) oder einer ungewöhnlichen Kombination von Werten mehrerer Variablen (multivariater Ausreißer), die die Ergebnisse statistischer Tests und Verfahren, z.B. Korrelationen verzerren. Fälle mit z-standardisierten Werten auf den relevanten Variablen größer als ±3,29 gelten als univariate Ausreißer (Tabachnick &

**II.4.2 Datenauswertung**


**II.4.2.1 Urteilerübereinstimmungen (zu H1, H3, H4, H10, H11)**


---


Zur Prüfung der Urteilerübereinstimmung wurde \( r_{WG(J)} \) nach James, Demaree und Wolf (1984, 1993) berechnet. \( r_{WG(J)} \) setzt die beobachtete Varianz zu jener Varianz ins Verhältnis, die bei zufälligem Antwortverhalten erzielt würde (Formel 1 und 2 in Anhang AII.4). Je näher die Werte an 1 liegen, desto größer ist die Übereinstimmung innerhalb der jeweiligen Gruppe/Kultur. Werte größer oder gleich .70 werden als hinreichende Übereinstimmung betrachtet (Klein et al., 2000). \( r_{WG(J)} \) wird pro Gruppe/Kultur berechnet und anschließend über alle Gruppen/Kulturen gemittelt (James et al., 1984; Klein et al., 2000). \( r_{WG(J)} \) ist der einzige Koeffizient (oft werden auch ICC(1) und ICC(2) herangezogen), der die Urteilerübereinstimmung per se misst. ICC steht für Intra-Class-Correlation. ICC(1) und ICC(2) beziehen im Gegensatz zu \( r_{wg(j)} \) die Zwischengruppen-Varianz mit ein. Das heißt, während \( r_{wg(j)} \) konvergierende Wahrnehmungen in den Mittelpunkt stellt, beziehen die ICC-Koeffizienten zusätzlich zu konvergierenden Wahrnehmungen die Unterschiede zwischen den Gruppen/Kulturen mit ein. Wie George und James (1993) jedoch herausstellen, ist letztere eher ein Merkmal der Stichprobenwahl als ein Merkmal des Konstrukts per se. Dem Vorschlag von Hofmann (2002) folgend, wird \( r_{wg(j)} \) in der vorliegenden Arbeit als zentraler Index behandelt, jedoch werden ICC(1) und ICC(2) mit berichtet und nachfolgend definiert.


ICC(2) ist eine Schätzung der Reliabilität des Gruppenmittelwertes, d.h. ICC(2) gibt an, inwieweit die Mitglieder der Gruppe/Kultur im Niveau ihrer Beurteilungen übereinstimmen (Formel 4 in Anhang AII.4). ICC(2) ist relevanter als ICC(1), da die jeweiligen Gruppenmittelwerte unabhängig vom Vorliegen von Unterschieden zwischen den betrachteten Gruppen/Kulturen zuverlässige Schätzungen sein sollten (Bliese, 2000). Werte über .70 sprechen für reliable Gruppenmittelwerte, Werte zwischen .50 und .70 sind gelten als marginal und unter .50 als nicht akzeptabel (Klein et al., 2000).
II.4.2.2 Nachweis von Bedeutungsgleichheit der C-ENT (zu H2, H10, H11)


und enthält folgende Schritte: Zunächst wird mittels einer sog. pankulturellen, d.h. län-
derübergreifenden EFA in Schritt 1 ein Ausgangsmodell erstellt. Diese Faktorenlösung (nach
Rotation) dient im Anschluss als Vergleichsstandard für die Zielrotation der in Schritt 2 je
Land erstellten EFA-Lösungen. Jede der in Schritt 2 erstellten Länderfaktorenlösungen wird
in Schritt 3 auf die pankulturelle Faktorenlösung zielrotiert (dazu wurde in der vorliegenden
Arbeit die von McCrae et al., 1996 bzw. van de Vijver & Leung, 1997 bereitgestellte Syntax
genutzt). Mit Hilfe der Zielrotation wird das so genannte Rotationsproblem umgangen. Die-
es besteht darin, dass die räumliche Anordnung der Faktoren (d.h. die Rotation) in jeder
einzelnen Faktorenanalyse willkürlich erfolgt, d.h. stichprobenabhängig ist und somit ein di-
rekter Vergleich verschiedener Faktorenlösungen über Stichproben/Kulturen hinweg nicht
möglich ist (van de Vijver & Leung, 1997). In Schritt 4 wird die faktorielle Übereinstimmung
mittels Tucker’s Phi bestimmt (Tucker, 1951 zit. nach van de Vijver & Leung, 1997).

Tabelle 8: Prüfung der Bedeutungsgleichheit: ‘exploratorisches’ vs. ‘konfirmatorisches’ Vorgehen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Exploratorisches Vorgehen</th>
<th>Konfirmatorisches Vorgehen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Etablierung einer länderübergreifenden, d.h. pankulturellen Faktorenlösung als Ausgangsmodell, d.h. Faktorisierung der Gesamtstichprobe mittels EFA</td>
<td>1. Etablierung einer länderübergreifenden, d.h. pankulturellen Faktorenlösung als Ausgangsmodell, d.h. Faktorisierung der Gesamtstichprobe mittels CFA (bei hierarchischem Faktorenmodell mit hierarchischer CFA)</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Durchführung von separaten EFA pro Länderstichprobe</td>
<td>2. Durchführung von separaten CFA pro Länderstichprobe</td>
</tr>
<tr>
<td>Gleichheit der Faktorenstruktur (auch strukturelle oder konfigurale Invarianz)</td>
<td>Gleichheit der Faktorenstruktur (auch struktureller oder konfiguraler Invarianz)</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Sukzessive Zielrotation der jeweiligen länder spezifischen Ladungsmatrizen auf die pankulturelle Ladungsmatrix, anschließend Berechnung der faktoriellen Übereinstimmung (Tucker’s Phi) der zielrotierten, länder spezifischen mit der pankulturellen Ladungsmatrix (erfolgt separat je Länderstichprobe)</td>
<td>3. Simultane CFA der einzelnen Länderstichproben (Mehrguppen-CFA) mit Prüfung der Gleichheit der Faktorenstruktur anhand der Passungsgüte des Faktorenmodells (mittels Indizes der Modellpassung)</td>
</tr>
<tr>
<td>nicht prüfbar</td>
<td>a. Ladungen auf Faktoren 1. Ordnung</td>
</tr>
<tr>
<td>Gleichheit der Itemursprünge (Prüfung skalarer Invarianz)</td>
<td>b. Ladungen auf Faktoren 2. Ordnung</td>
</tr>
<tr>
<td>nicht prüfbar</td>
<td>5. Mehrgruppen-CFA mit Prüfung der Gleichheit der Itemursprünge (Intercepts)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: EFA – Exploratorische Faktorenanalyse, CFA – Konfirmatorische Faktorenanalyse


In Schritt 3 wird geprüft, ob die in Schritt 1 erstellte Faktorenstruktur in allen Ländern gleich repliziert werden kann, d.h. die gleiche Anzahl an Faktoren und das gleiche Muster signifikanter und Null-Ladungen vorliegt (die Höhe der signifikanten Ladungen ist Gegenstand des Schrittes 4). Zeigt das berechnete Mehrgruppenmodell akzeptable Modellpassung (s. u.), kann von Gleichheit der Faktorenstruktur in den einzelnen Kulturen ausgegangen werden (auch strukturelle/ konfigurale Invarianz genannt, Steenkamp & Baumgartner, 1998).

In Schritt 4 wird geprüft, ob gleiche Faktorladungen vorliegen (metrische Invarianz), d.h. ob die Befragten in den verschiedenen Ländern die Items in gleicher Weise beantworten, also die gleiche „Metrik“ Skalenintervalle nutzen. Bei Vorliegen gleicher Faktorladungen können Differenzwerte zwischen Kulturen verglichen werden (Steenkamp & Baumgartner, 1998; van de Vijver & Leung, 1997). Das Vorliegen gleicher Faktorladungen in allen Kulturen wird geprüft indem in der Mehrgruppen-CFA eine so genannte „Beschränkung“ eingeführt

Schritt 5 prüft das Vorliegen gleicher Itemursprünge (skalarer Invarianz), d.h. ob die Befragten über die Kulturen hinweg subjektiv gleiche Skalenursprünge verwenden (Steenkamp & Baumgartner, 1998; van de Vijver & Leung, 1997). Dies bedeutet für die Durchführung der Analysen, dass zusätzlich zu der bisher analysierten Varianz-Korvarianz-Matrix zusätzlich die Mittelwertstruktur (Itemmittelwerte) in die Analyse miteinbezogen wird – wodurch sich die Modellkomplexität erhöht (Byrne, 2001, Kline, 2005). Das Vorliegen gleicher Itemursprünge in allen Kulturen wird, äquivalent zum Vorgehen bei den Faktorladungen, durch die Einführung einer „Beschränkung“ in der Mehrgruppen-CFA geprüft. Diese gibt vor, dass die Itemursprünge in den einzelnen Kulturen die gleiche Höhe aufweisen sollen. Liegt ungeprüfte Modellpassung, bzw. eine erhebliche Verschlechterung der Modellpassung im Vergleich zu Schritt 4 (Modell partiell gleicher Faktorladungen) vor, wird mittels Modifikationsindizes und erwarteten Parameterveränderungen beurteilt, welche Itemursprünge kultivariable (d.h. nicht skalar invariant) sind. Bei Vorliegen mindestens partiell gleicher Itemursprünge (d.h. partieller skalare Invarianz), können sinnvoll Mittelwertsvergleiche zwischen den Kulturen durchgeführt werden. Wie auch bei metrischer Invarianz ist das vorliegen vollständiger skalare Invarianz nicht zu erwarten. Sinnvolle Mittelwertsvergleiche sind möglich, wenn mindestens für ein Item pro Faktor neben dem Markieritem gleiche Itemursprünge vorliegen (Byrne et al., 1989; Steenkamp & Baumgartner, 1998).

---

21Komplexe Modelle die an vergleichsweise großen Stichproben getestet werden haben eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass sie fälschlicherweise abgelehnt werden (McQuitty, 2004).


Teil III: Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

Die Ergebnisdarstellung orientiert sich an der Abfolge der Fragestellungen. Gegenstand von Kapitel III.1 ist die Überprüfung der Struktur und psychometrischen Güte des C-ENT Modells auf Grundlage des in Teil II entwickelten Fragebogens (Fragestellung 1). Kapitel III.2 stellt die Ergebnisse zur Kriterien-, konvergenten und diskriminanten Validität der C-ENT dar (Fragestellung 2). Kapitel III.3 beschäftigt sich mit dem Zusammenhang der C-ENT und korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Fragestellung 3) und Kapitel III.4 mit Kulturunterschieden im Niveau und der Entwicklung der C-ENT (Fragestellung 4).

III.1 Überprüfung des C-ENT Modells (Fragestellung 1)


**III.1.1 C-ENT Version 1 (Studie 1, Expertenquerschnitt 2002)**


**III.1.1.1 Ableitung Version 1 des C-ENT Fragebogens**

*Eignung der Daten für die Durchführung von Faktorenanalysen.* Faktorenanalysen basieren auf Korrelationen und setzen damit normalverteilte Daten voraus. Aus Tabelle AIII-1 im Anhang wird deutlich, dass die Daten im Wesentlichen der Normalverteilung folgen (\(MW = 2,98, Mdn = 3,03, SD = 0,99, S = 0,01, K = -0,47\)). Die Items wiesen eine mittlere Schwierigkeit von \(p_i = .60\) auf (Tabelle AIII-1), welche im empfohlenen Bereich liegt (Bortz & Döring, 1995; DeVellis, 1991). Weitere Kriterien zur Beurteilung der Eignung der Daten für die Durchführung einer Faktorenanalyse sind die Angemessenheit der Stichprobengröße, das Verhältnis Itemzahl zu Stichprobengröße, die Höhe und Signifikanz der Iteminterkorrelationen inkl. Bartletts Test auf Sphärizität und die Höhe der Partialkorrelationen inkl. der Stichprobeneignung nach Kaiser-Meyer-Olkin (KMO). Tabelle AIII-4 im Anhang gibt diese Kriterien zusammen mit Richtwerten für ihre Beurteilung wieder (nach Comrey & Lee, 1992; Hair, Anderson, Thathum & Black, 1998; Rudolf & Müller, 2004; Tabachnick & Fidell, 2001). Alle Kriterien sprachen für eine gute bis sehr gute Eignung der Daten (dargestellt im Anhang Tabelle AIII-5, Iteminterkorrelationen Tabelle AIII-3). Die Iteminterkorrelationen fielen eher niedrig aus (mittleres \(r = .17\), wünschenswert wäre \(r > .30\), Tabachnick & Fidell, 2001), was auf die Notwendigkeit der Reduktion des Itempools hinwies.

*Faktorenanalyse erster Ordnung.* Es wurde eine Hauptkomponentenanalyse (PCA) mit Varimax-Rotation\(^{22}\) der 40 C-ENT Items durchgeführt. Während 10 Faktoren Eigenwerte >1 aufwiesen, sprachen Scree-Test, d.h. die Inspektion des Eigenwertverlaufs auf Brüche (Cattell, 1966) und Parallelanalyse (Horn, 1965) für die Extraktion von sechs Faktoren. (Bei der

---


Insgesamt ließ sich diese 6-Faktorenlösung nicht eindeutig interpretieren, da Items zum Teil streuende Ladungsmuster und niedrige Faktorenladungen aufwiesen (im Mittel um .45, Anhang Tabelle AIII-7). Zudem bestand der sechste Faktor aus nur zwei Items. Generell vermischten sich Items unterschiedlicher C-ENT Facetten. Im Einzelnen ließen sich die Faktoren wie folgt den C-ENT Facetten zuordnen: Der erste Faktor vereinte vornehmlich Items der Facetten Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Verantwortungsübernahme. Der zweite Faktor konnte keiner der C-ENT Facetten zugeordnet werden und bezog sich vorwiegend auf Befürchtungen & Bedenken bezüglich unternehmerischer Aktivität (z.B. vera6r „In meiner Region würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.“). Der dritte Faktor enthielt Items der C-ENT Facetten Initiative & Risikobereitschaft sowie Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, der vierte Faktor Items zu Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen sowie unternehmerischer Motivation und der fünfte Faktor vorwiegend Motivations-Items. Der sechste Faktor bestand aus zwei Items, die ursprünglich der Facette Initiative & Risikobereitschaft zugeordnet waren.

Mit dem Ziel eine möglichst prägnante und ökonomische Charakterisierung der C-ENT vorzunehmen wurden im Folgenden sukzessive Items reduziert. Faktoren, die aus zwei Items bestehen sind aus psychometrischer Sicht nicht wünschenswert (DeVellis, 1991, Lienert & Raatz, 1998), derartige Items wurden ausgeschlossen. Zudem wurden Items ausgeschlossen die streuende Ladungsmuster, geringe Ladungen auf den zugehörigen Faktor und/oder niedrige Kommunalitäten aufwiesen, d.h. die nicht gut durch die Faktorenlösung erklärt wurden (Tabachnick & Fidell, 2001). Beim Ausschluss von Items wurden auch die deskriptiven Statistiken, insbesondere die Güte der Verteilungsform sowie Interkorrelationen mit weiteren Items sowie die Item-KMO Werte berücksichtigt (Anhang Tabellen AIII-1 und AIII-5). In vier sukzessiven Faktorenanalysen wurden insgesamt 15 Items ausgeschlossen (vgl. Tabelle AIII-1). Damit verblieben letztlich 25 Items im Instrument. Bei der Faktorenanalyse dieser 25 Items wiesen Scree-Test und Parallelanalyse auf eine 5 bzw. 6-Faktorenlösung hin. (Empirischer und zufällig erzeugter Eigenwertsverlauf differieren um 0,04 bei Faktor 6, vgl. Abbildung 5, S.91). In der 5-Faktorenlösung luden Items der Facetten Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Verantwortungsübernahme auf einen Faktor, was
weniger gut dem theoretischen C-ENT Modell entsprach. Zudem lagen mehr substanzielle Nebenladungen, bzw. streuende Ladungsmuster vor als in der 6-Faktorenlösung. Nach dem Eigenwerte>1 Kriterium hätten sieben Faktoren extrahiert werden sollen, diese 7-Faktorenlösung war jedoch schlechter interpretierbar (der Faktor 'Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten' zerfiel in zwei Faktoren, wobei der zweite Faktor aus nur zwei Items bestand und schlecht interpretierbar war). In Hinblick auf Interpretierbarkeit und Messgüte wurde somit die 6-Faktorenlösung favorisiert, welche in Tabelle 9 (S.92) dargestellt ist.

Die 6-Faktorenlösung klärte 55.1% der Varianz in den 25 Items auf und liegt damit im für exploratorische Faktorenanalysen typischen Bereich zwischen 50 und 60% (Church & Burke, 1994). Die einzelnen Items wurden durch die Faktorenlösung gut erklärt (keine Kommunalitäten <.20, vgl. letzte Spalte Tabelle 9). Insgesamt ergab sich ein eindeutiges Ladungsmuster, in welchem die Items aus den jeweils theoretisch angenommenen C-ENT Facetten eigenständige Faktoren bildeten, ergänzt um die Facette der Befürchtung & Bedenken (vgl. nachfolgender Abschnitt). Es lagen vier substantielle Nebenladungen >.32 vor (Tabelle 9, bzw. Comrey & Lee, 1992). Die einzelnen Faktoren werden im nächsten Abschnitt beschrieben.

Abbildung 5: Ergebnisse des Scree-Test sowie der Parallelanalyse (Horn, 1965) zu Version 1 (Tabelle 9). Scree-Test: Ein Bruch im Eigenwertsverlauf ist nur schwer auszumachen und könnte zwischen Faktor 6 und 7 liegen. Parallelanalyse: Bei Faktor 6 entspricht der per Simulation ermittelte zufällige Eigenwert (1,15) dem empirischen Eigenwert (1,11), bzw. ist minimal höher.

Es wurde geprüft in wie weit die extrahierte Faktorenlösung robust gegenüber alternativen Rotationsverfahren ist. Neben der berichteten Varimax-Rotation konnte die Faktorenlösung auch mit zwei verschiedenen schiefwinkligen Rotationsverfahren (oblimin und promax) eindeutig repliziert werden (dokumentiert im Anhang Übersicht 1, Kapitel AIII.1.1.2 Tabellen AIII-8 und AIII-9). Wobei beide Verfahren auf eine geringe bis mittlere Interkorrelation (.29 bis .48) der Faktoren hinwiesen. Diese Faktoreninterkorrelationen sind Gegenstand der Faktorenanalyse zweiter Ordnung.
### Tabelle 9: 6-Faktorenlösung, C-ENT Version 1, Studie1 (Hauptkomponentenanalyse, Varimax Rotation, N=804)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>$h^2$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef3: nicht Unternehmer, da zögern Risiko einzugehen (ini6r)</td>
<td>.73</td>
<td>.00</td>
<td>.19</td>
<td>.03</td>
<td>.18</td>
<td>-.05</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1: nicht Unternehmer, da Angst vor Veränderung (off2r)</td>
<td>.64</td>
<td>.17</td>
<td>.05</td>
<td>-.01</td>
<td>.31</td>
<td>.06</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5: nicht Unternehmer, da Zweifel an eigenen Fähigkeiten (fähi7r)</td>
<td>.64</td>
<td>.29</td>
<td>.09</td>
<td>.03</td>
<td>-.04</td>
<td>.11</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6: nicht Unternehmer, da Verantwortung gefürchtet (vera6r)</td>
<td>.62</td>
<td>.19</td>
<td>-.03</td>
<td>.41</td>
<td>-.12</td>
<td>.07</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2: unsichere Situationen vermeiden (ini5r)</td>
<td>.54</td>
<td>.22</td>
<td>-.01</td>
<td>-.04</td>
<td>.15</td>
<td>.07</td>
<td>.37</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4: unsicher was eigene unternehmerische Fähigkeiten angeht (fähi3r)</td>
<td>.73</td>
<td>.00</td>
<td>.19</td>
<td>.03</td>
<td>.18</td>
<td>-.05</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2: unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen</td>
<td>.11</td>
<td>.77</td>
<td>.17</td>
<td>.18</td>
<td>.04</td>
<td>.01</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1: schwierige &amp; komplexe Probleme lösen</td>
<td>.05</td>
<td>.76</td>
<td>.20</td>
<td>.18</td>
<td>.10</td>
<td>.00</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4: glauben an eigene Fähigkeiten</td>
<td>.26</td>
<td>.62</td>
<td>.06</td>
<td>.05</td>
<td>.07</td>
<td>.14</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5: durch Schwierigkeiten nicht verunsichern, da eigene Fähigkeiten vertrauen</td>
<td>.18</td>
<td>.55</td>
<td>.07</td>
<td>.24</td>
<td>.21</td>
<td>.04</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6: verfügen nötige Fähigkeiten um erfolgreich Unternehmen zu führen</td>
<td>.12</td>
<td>.45</td>
<td>.08</td>
<td>.24</td>
<td>.21</td>
<td>.14</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3: Eigeninitiative hoch angesehen</td>
<td>.10</td>
<td>.11</td>
<td>.79</td>
<td>.19</td>
<td>.07</td>
<td>.09</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2: Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen</td>
<td>.06</td>
<td>.02</td>
<td>.73</td>
<td>.10</td>
<td>.10</td>
<td>.09</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4: Risiken eingehen hoch angesehen</td>
<td>.17</td>
<td>.18</td>
<td>.63</td>
<td>.11</td>
<td>.11</td>
<td>.09</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1: Herausforderungen aktiv angehen</td>
<td>.13</td>
<td>.34</td>
<td>.57</td>
<td>.09</td>
<td>.18</td>
<td>.07</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4: mögen verantwortungsvolle Aufgaben, auch bei zusätzlicher Arbeit</td>
<td>.12</td>
<td>.22</td>
<td>.16</td>
<td>.72</td>
<td>.21</td>
<td>.04</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3: gewöhnt Verantwortung zu übernehmen</td>
<td>-.06</td>
<td>.24</td>
<td>.18</td>
<td>.67</td>
<td>.21</td>
<td>.06</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r: Aufgaben zurückweisen, wenn verantwortlich gemacht</td>
<td>.40</td>
<td>.15</td>
<td>.11</td>
<td>.62</td>
<td>-.25</td>
<td>.04</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1: verantwortlich hoch-qualitative Arbeit</td>
<td>-.13</td>
<td>.22</td>
<td>.18</td>
<td>.55</td>
<td>.29</td>
<td>.15</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>off4: Marktlücken wahrnehmen</td>
<td>.18</td>
<td>.13</td>
<td>.11</td>
<td>.09</td>
<td>.67</td>
<td>.05</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>off5: mögen verschiedene Problemlösungen</td>
<td>.27</td>
<td>.09</td>
<td>.22</td>
<td>.07</td>
<td>.62</td>
<td>.13</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>off3: in Veränderung Chancen sehen</td>
<td>.18</td>
<td>.13</td>
<td>.11</td>
<td>.09</td>
<td>.67</td>
<td>.05</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4: gründen um unabhängig, frei zu sein</td>
<td>.00</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
<td>.00</td>
<td>.04</td>
<td>.83</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5: gründen weil gute Ideen</td>
<td>.02</td>
<td>.16</td>
<td>.16</td>
<td>.09</td>
<td>.03</td>
<td>.75</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2: KMU führen erstrebenswerte Karriere</td>
<td>.08</td>
<td>-.08</td>
<td>.06</td>
<td>.21</td>
<td>.41</td>
<td>.50</td>
<td>.48</td>
</tr>
</tbody>
</table>

% erklärte Varianz (nach Rotation): 11,6, 11,1, 9,1, 8,7, 8,1, 6,6

Gesamtvarianz: 55,1

Der erste Faktor ging über die theoretisch postulierten C-ENT Facetten hinaus und kann mit ‘Bedenken und Befürchtungen gegenüber unternehmerischer Aktivität’ (kurz: Befürchtungen) beschrieben werden. Die Items beschreiben vielfältige Gründe, die gegen eigene unternehmerische Aktivität sprechen. Dieser Faktor wies mit 11,6% die höchste Varianzaufklärung auf (Tabelle 9). Die Faktorladungen der sechs Items sind vorwiegend als gut bis exzellent zu bezeichnen (.55 bis .72 nach Comrey & Lee, 1992\(^\text{24}\)). Da dieser Faktor durch negativ formulierte Items gebildet wird, könnte vermutet werden, dass es sich um einen so genannten ’Methodenfaktor’, bzw. ’Schwierigkeitsfaktor‘ (Gorsuch, 1983) handelt. Schwierigkeitsfaktoren entstehen vorzugsweise bei Items, die annähernd gleiche Mittelwerte aufweisen, im vorliegenden Fall z.B. durch die negative Fragerichtung verursacht. Obwohl die Mittelwerte der diesem Faktor zugehörigen Items (nach Umkodierung) ähnlich ausfallen, gab es jedoch durchaus weitere Items mit ähnlichen Mittelwerten (vgl. Tab. AllI-1 im Anhang). Zudem erscheint der Faktor gut inhaltlich interpretierbar (als Bedenken und Befürchtungen) und wird damit beibehalten.

Die verbleibenden fünf Faktoren entsprachen den theoretisch angenommenen Facetten der C-ENT. Der zweite Faktor (11,1% Varianzaufklärung) bestand aus fünf Items, die verschiedene Aspekte des ’Vertrauens in eigene Fähigkeiten‘ beschreiben. Während die Ladungen der ersten beiden Items als ’exzellent‘ zu bezeichnen sind (über .73), luden die übrigen Items ’gut‘ sowie ein Item (fähi6) ’mittelmäßig‘ (Tabelle 9). Auf den dritten Faktor (9,1% Varianzaufklärung) luden vier Items, die ’Initiative & Risikobereitschaft‘ erfassen. Die Höhe der Ladungen varierte von ’exzellent‘ bis ’gut‘ (.79 bis .57). Für ini1 lag eine Nebenladung auf den zweiten Faktor vor. Der vierte Faktor konstuierte sich aus Items die ’Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme‘ beschreiben (8,7%. Varianzaufklärung). Die Höhe der Ladungen varierte von ’sehr gut‘ bis ’gut‘ (.72 bis .57). Für Item vera5 lag eine Nebenladung auf dem ersten Faktor vor. Die beiden letzten Faktoren wurden je durch drei Items gebildet. Der fünfte Faktor kann mit ’Offenheit für Gelegenheiten & Veränderung‘ (8,1% Varianzaufklärung) beschrieben werden und bestand aus drei Items, die ’sehr gut‘ (.67-.62) auf ihn luden. Schließlich kann der sechste Faktor als spezifische ’Unternehmerische Motivation‘ (6,6% Varianzaufklärung) verstanden werden. Die Items beziehen sich auf die Verbreitung spezifischer Motive zur Gründung und Führung eines Unternehmens. Die drei Items luden ’exzellent‘ bis ’mittelmäßig‘ (.83 bis .50). Abgesehen von mot2 lagen keine Nebenladungen vor.

\(^{24}\)Zu Grunde gelegt wird das Klassifikationsschema nach Comrey und Lee (1992, s. a. Tabachnick & Fidell, 2001, S. 625). Wonach Ladungen über .71 als exzellent gelten (da sie 50% überlappende Varianz mit dem Faktor aufweisen), Ladungen ≥.63 gelten als sehr gut (40% gemeinsame Varianz), ≥.55 als gut (30% gemeinsame Varianz), ≥.45 als mittelmäßig (20% gemeinsame Varianz) und ≥.32 als schlecht (10% gemeinsame Varianz). Ladungen <.32 sollten nicht interpretiert werden, d.h. sind nicht-substanziale Ladungen und wurden in allen Abbildungen entsprechend grau gedruckt.
Faktorenanalyse zweiter Ordnung der C-ENT Version 1. Entsprechend der theoretischen Annahmen (vgl. Kapitel I.3, Hypothese 1) sollten die C-ENT Facetten, d.h. die im vorangegangenen Abschnitt identifizierten Faktoren erster Ordnung auf einen übergeordneten C-ENT Faktor zweiter Ordnung laden. Um dies zu prüfen wurde eine Faktorenanalyse zweiter Ordnung durchgeführt (Gorsuch, 1983). Dazu wurden aus den Items je C-ENT Facettenfaktor zunächst Skalenmittelwerte gebildet (z.B. \[ \text{mot2} + \text{mot4} + \text{mot5} \] /3), welche Interkorrelationen mittlerer Höhe aufwiesen mit \( r = .37 \) (zwischen \( r = .16 \) bis \( r = .55 \), vgl. Anhang Tabelle AIII-10 für Interkorrelationen, Mittelwerte und -streuungen der Facettenfaktoren). Diese Korrelationsmatrix der Facettenfaktoren bildete die Grundlage für die Faktorenanalyse zweiter Ordnung, welche wiederum als Hauptkomponentenanalyse mit Varimax-Rotation durchgeführt wurde. Alle drei Extrakitionskriterien (Eigenwert >1, Scree-Test und Parallelanalyse) sprachen für die Extraktion eines Faktors zweiter Ordnung (Anhang Abbildung AIII-2). Die Varianzaufklärung des extrahierten Faktors betrug 48,0%. Abbildung 6 stellt die Ergebnisse der Faktorenanalyse zweiter Ordnung dar. Die Facettenfaktoren Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft sowie Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen luden jeweils 'exzellent' (≥.71) und der Faktor Befürchtungen & Bedenken 'sehr gut' (≥.63) auf den C-ENT Sekundärfaktor. Der Facettenfaktor 'Unternehmerische Motivation' lud 'mittelmäßig' hoch (≥.45) und wies mit .26 eine relativ niedrige Kommunalität auf, die jedoch über dem kritischen Wert von .20 lag (Gorsuch, 1983).

\[ \begin{align*}
\text{Befürchtungen} & \quad \text{& Bedenken} \\
\text{Vertrauen in} & \quad \text{eigene Fähigkeiten} \\
\text{Verantwortungs-} & \quad \text{übernahme} \\
\text{Initiative & Risiko-} & \quad \text{bereitschaft} \\
\text{Offenheit für Gelegen-} & \quad \text{heiten & Veränderungen} \\
\text{Unternehmerische} & \quad \text{Motivation} \\
\end{align*} \]

\[ h^2 \]

Abbildung 6: Faktorenstruktur zweiter Ordnung C-ENT Version 1, Studie 1 (N=804), Faktorenladungen und Kommunalitäten (\( h^2 \))

Zwischenzusammenfassung zur Prüfung der Faktorenstruktur. Die Faktorenanalysen erster und zweiter Ordnung bestätigten die theoretisch angenommene Struktur der C-ENT,
erweitert um die Facette der Befürchtungen & Bedenken. Mit Version 1 wurde somit eine gut interpretierbare 6-Faktorenlösung erster Ordnung mit guter Varianzaufklärung extrahiert. Wobei sich die Faktorenlösung robust gegenüber verschiedenen Extraktions- und Rotationsmethoden zeigte. Schließlich ließ sich die C-ENT mit der Faktorenanalyse zweiter Ordnung als ein aus sechs Facetten bestehendes Konstrukt empirisch bestätigen.

Auf die psychometrische Güte der C-ENT Facetten- und Gesamtskala wird in Kapitel III.1.1.3 eingegangen. Zuvor wird geprüft, inwieweit sich die Faktorenstruktur über Kulturen und verschiedene Stichproben replizieren ließ.

III.1.1.2 Bedeutungsgleichheit in Kulturen, Stichproben und über die Zeit


Replikation über die Länderstichproben (kulturelle Bedeutungsgleichheit). Dem exploratorischen Vorgehen zur Prüfung der Bedeutungsgleichheit folgend (Methode Kapitel II.4.2.2), wurden jeweils Faktorenlösungen pro Land berechnet, welche auf die pankulturelle Ladungsmatrix zielrotiert wurden. Die pankulturelle Ladungsmatrix der Faktorenlösung erster Ordnung ist in Tabelle 9, S.92 abgebildet, jene für die Faktorenlösung zweiter Ordnung in Abbildung 6, S.94. (Für die im Ergebnis der Zielrotation erhaltenen Ladungsmatrizen und die
Abweichung der Ladungen pro Item und Faktor vgl. Anhang Tabelle AIII-11 für die Faktorenlösung erster Ordnung und Tabelle AIII-14 für die Faktorenlösung zweiter Ordnung.) Nachfolgend wird zuerst auf die Replikation der Faktorenlösung erster Ordnung eingegangen, deren Ergebnisse in Tabelle 10, S.97 dargestellt sind.

Die **Faktorenlösung erster Ordnung** ließ sich in der west- und ostdeutschen Stichprobe sehr gut replizieren (keine Tucker’s Phi Werte <.85, Tabelle 10). In der tschechischen Stichprobe wiesen zwei der sechs Primärfaktoren (Initiative & Risikobereitschaft sowie Offenheit für Gelegenheiten & Veränderung) faktorielle Inkongruenz auf (Tucker’s Phi <.85), d.h. sie ließen sich nicht bedeutungsgleich replizieren. In der polnischen Stichprobe wiesen zwei der sechs Primärfaktoren (Initiative & Risikobereitschaft sowie Offenheit für Gelegenheiten & Veränderung) faktorielle Inkongruenz auf (Tucker’s Phi <.85), d.h. sie ließen sich nicht bedeutungsgleich replizieren. In der bulgarischen Stichprobe unterschritt Tucker’s Phi den Wert von .85 für die Faktoren Verantwortungsübernahme und unternehmerische Motivation sowie in der polnischen Stichprobe für den Faktor Offenheit für Gelegenheiten & Veränderung. Diese mangelnden Replizierbarkeiten wurden jeweils durch die nicht-substanzielle Ladung eines Items auf den zugehörigen Faktor verursacht sowie durch Nebenladungen auf weitere Faktoren (vgl. Ladungsmatrizen Anhang Tabelle AIII-11).

Insgesamt lagen 11 Nebenladungen (> .32) in der bulgarischen, 12 in der ostdeutschen und je 15 Nebenladungen in der westdeutschen, tschechischen und polnischen Stichprobe vor. Die Varianzaufklärungen der 6-Faktorenlösung in den Länderstichproben entsprach im Wesentlichen jener der pankulturellen Faktorenlösung.

Die **Faktorenlösung zweiter Ordnung** ließ sich in allen fünf Kulturen exzellent replizieren (Tucker’s Phi zwischen .98 und 1, Anhang Tabelle AIII-14). Die Varianzaufklärung des Faktors zweiter Ordnung in den Länderstichproben entsprach im Wesentlichen jener der pankulturellen Faktorenlösung zweiter Ordnung.


**Replikation in der Expertenstichprobe (Stichprobenunabhängigkeit der Faktorenlösung).** Zur Prüfung der Stichprobenunabhängigkeit der C-ENT Struktur (Version 1) wurde die Expertenquerschnittsstichprobe 2002 herangezogen. Aus Tabelle AIII-6 im Anhang geht hervor, dass die Daten für die Durchführung einer Faktorenanalyse geeignet waren. Erneut wurde das exploratorische Vorgehen zur Prüfung der Bedeutungsäquivalenz angewandt, d.h. nach Zielrotation auf die pankulturelle Ladungsmatrix (Tabelle 9, S.92) wurde Tucker’s Phi berechnet.

Tabelle 10: Faktorielle Übereinstimmung (Tucker’s Phi) der 6-Faktorenlösung der C-ENT Version 1 in den Länderteilstichproben (Studie1) und Expertenstichproben (Querschnitt 2002 und Längsschnitt zu t2 (2004))

<table>
<thead>
<tr>
<th>Stichproben</th>
<th>N/n</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Ini</th>
<th>Vera</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>erklärte Varianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Studie1: Studierende</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>136</td>
<td>.97</td>
<td>.90</td>
<td>.93</td>
<td>.87</td>
<td>.88</td>
<td>.95</td>
<td>60.7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>220</td>
<td>.96</td>
<td>.95</td>
<td>.96</td>
<td>.95</td>
<td>.91</td>
<td>.86</td>
<td>57.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>152</td>
<td>.90</td>
<td>.88</td>
<td>.78</td>
<td>.93</td>
<td>.74</td>
<td>.89</td>
<td>59.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>195</td>
<td>.98</td>
<td>.93</td>
<td>.91</td>
<td>.76</td>
<td>.89</td>
<td>.84</td>
<td>56.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>101</td>
<td>.93</td>
<td>.89</td>
<td>.89</td>
<td>.86</td>
<td>.72</td>
<td>.91</td>
<td>60.8%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Experten</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Querschnitt 2002</td>
<td>208</td>
<td>.96</td>
<td>.86</td>
<td>.91</td>
<td>.87</td>
<td>.64</td>
<td>.95</td>
<td>56.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Längsschnitt 2004</td>
<td>127</td>
<td>.93</td>
<td>.91</td>
<td>.84</td>
<td>.90</td>
<td>.85</td>
<td>.82</td>
<td>63.3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Replikation in der Expertenlängsschnittstichprobe (Bedeutungsgleichheit über die Zeit). Die Replikation in der Längsschnittstichprobe der Experten zum zweiten Erhebungszeitpunkt 200425 lieferte Informationen über die zeitliche Stabilität der Faktorenstruktur. Fünf der sechs C-ENT Facettenfaktoren konnten an dieser Längsschnittstichprobe erfolgreich repliziert werden (Tabelle 10 letzte Zeile). Lediglich für den Faktor Initiative & Risikobereitschaft lag Tucker’s Phi knapp unter .85, begründet durch das streuende Ladungsmuster eines Items sowie Nebenladungen durch Items des Faktors Offenheit für Gelegenheiten & Veränderung (vgl. Ladungsmatrix Anhang Tabelle AIII-12). Insgesamt lagen 15 Nebenladungen vor. Die Varianzauflösung der 6-Faktorenlösung war höher als in der pankulturellen Studierendenstichprobe (rund 63% vs. 55%). Erneut ließ sich die Faktorenlösung zweiter Ordnung sehr gut replizieren (Tucker’s Phi = .99, Anhang Tabelle AIII-14, letzte Spalte).

---


III.1.1.3 Psychometrische Güte

Als Indikatoren für die psychometrische Güte werden folgende Indizes betrachtet: interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha), Itemschwierigkeiten und -trennschärfen, drei Indizes der Urteilerübereinstimmung und Retest-Reliabilität. Zunächst werden die Indizes ausführlich für die Studierendenstichprobe 1 und die Expertenquerschnittstichprobe 2002 berichtet. Abschließend wird zusammenfassend auf die psychometrische Güte in den Länderteilstichproben und weiteren Replikationsstichproben aus Kapitel III.1.1.2 eingegangen.

Interne Konsistenzen. Tabelle 11 (S.99) gibt einen Überblick zur psychometrischen Güte (interne Konsistenzen und Urteilerübereinstimmung) der Version 1 des C-ENT Fragebogens basierend auf der Studierendenstichprobe (Studie 1) und der Expertenquerschnittstichprobe 2002. Bezüglich der internen Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) wiesen drei der

**Itemschwierigkeiten und -trennschärfen.** Die Items der C-ENT Version 1 wiesen eine mittlere Schwierigkeit von \( p_i = .60 \) auf (Anhang Tabelle AllI-1), welche im empfohlenen Bereich liegt (Bortz & Döring, 1995, DeVellis, 1991). Die korrigierten Itemtrennschärfen \( r_{t-j} \) lagen für die Facettenskalen im Bereich von .30 bis .60 und waren insgesamt als ‚mittelmäßig‘ \( (r_{t-j} > .30) \) bis ‚hoch‘ \( (r_{t-j} > .50) \) einzustufen (Weise, 1975, zit. nach Bortz & Döring, 1995, S. 200). Die Trennschärfen sind Tabelle AllI-16 im Anhang zu entnehmen.

**Tabelle 11: Psychometrische Güte C-ENT Version 1: Cronbach’s Alpha, \( r_{wg(J)} \), ICC(1), ICC(2) und \( r_{\text{rt}} \) in Studie 1 (N=804) und der Expertenquerschnittstudie 2002 (N=208)**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Itemzahl</th>
<th>Studie 1: Studierende</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
</table>
|          | \( \alpha \) | \( r_{wg(J)} \) | ICC(1) | ICC(2) | \( \alpha \) | \( r_{wg(J)} \) | ICC(1) | ICC(2) | \( r_{rt} \) (2 Jahre)
| Gesamt   | 25               | .88 | .97 | .04*** | .86 | .87 | .97 | .03 | .58 | .65*** |
| Gesamt   | 6                 | .78 | .95 | .04*** | .86 | .79 | .94 | .02 | .57 | .66*** |
| Bef      | 6                 | .76 | .89 | .04*** | .88 | .73 | .91 | .05** | .75 | .34*** |
| Fähi     | 5                 | .76 | .87 | .06*** | .90 | .68 | .88 | .04* | .67 | .42*** |
| Ini      | 4                 | .73 | .84 | .06*** | .91 | .75 | .82 | .07** | .81 | .42*** |
| Vera     | 4                 | .70 | .81 | .03*** | .83 | .69 | .85 | .07** | .79 | .47*** |
| Off      | 3                 | .67 | .76 | .06*** | .91 | .67 | .81 | .03 | .58 | .54*** |
| Mot      | 3                 | .59 | .82 | .04*** | .88 | .50 | .86 | .16*** | .91 | .43*** |

**Anmerkung:** \( \alpha \) – Cronbach’s Alpha, \( r_{wg(J)} \) gemittelt über die Kulturen, \( r_{rt} \) - Retest-Reliabilität basiert auf Experten Längsschnittstichprobe, \( n=127 \), kursiv – Werte die den jeweiligen Grenzwert unterschreiten, Gesamt - C-ENT-Gesamtskala als Mittelwert der 25 Items, bzw. der sechs Facettenskalen, Bef – Befürchtungen & Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität, Fähi – Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Ini – Initiative & Risikobereitschaft, Vera – Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, Off– Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, Mot – unternehmerische Motivation

**Urteilerübereinstimmung (Aggregationsindizes).** \( r_{wg(J)} \) als wichtigste Maßzahl für das Ausmaß der Urteilerübereinstimmung innerhalb der Kulturen (Hofmann, 2002) fiel sowohl in der Studierenden- als auch in der Expertenstichprobe sehr gut aus (Tabelle 11). Für keine Facettenskala wurde der Grenzwert von .70 (Klein et al., 2000) unterschritten. Bezüglich der Varianz zwischen den Kulturen zeigte ICC(1) für die Studierendenstichprobe an, dass eine Aggregation auf die Kulturen ebene gerechtfertigt ist (alle Werte signifikant von Null verschieden). Für die Expertenstichprobe fiel ICC(1) für die Gesamtskala und die Facette der Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen nicht signifikant aus. Darüber hinaus zeigte ICC(2) für die Studierendenstichprobe an, dass es sich um reliable Gruppenmittelwerte handelte (alle Wer-
In der Expertenstichprobe wies ICC(2) 'marginal' reliable Gruppenmittelwerte auf für die C-ENT Gesamtskala sowie die Facettenskalen Offenheit und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten auf (> .50 aber < .70, vorletzte Spalte Tabelle 11).


Psychometrische Qualität in den Replikationsstichproben. Tabelle AllIII-17 im Anhang gibt die internen Konsistenzen für die C-ENT Gesamt- und Facettenskalen wieder, jeweils für die Länderstichproben der Studie 1 als auch für weitere unabhängige Studierendenstichproben (Studie 2 und 3), für die Expertenquerschnittstichprobe 2004 und die Längsschnittstichprobe 2004. Die internen Konsistenzen fielen gut aus – die Mehrzahl der Primärskalen wies Werte > .70 auf. Für die Facettenskala unternehmerische Motivation traten jedoch in zwei Länderstichproben und einer Expertenstichprobe Werte < .60 auf. Gleiches galt für die Facettenskala Offenheit in Studie 2 und 3. Die Urteilerübereinstimmungen \( \text{urw}(J) \) zeigten durchweg sehr zufrieden stellende Werte > .70 (Anhang Tabelle AllIII-18). Die Werte für die weiteren Aggregationsindizes ICC(1) und ICC(2) fielen ebenfalls überwiegend zufriedenstellend aus (signifikante ICC(1), ICC(2) zumeist > .70, Anhang Tabelle AllIII-19). (Da ICC(1) und ICC(2) sich auf die Varianz zwischen den Kulturen beziehen war eine Berechnung pro Länderstichprobe nicht möglich.)

Zwischenzusammenfassung zur psychometrischen Güte. Zusammenfassend zeigte die Version 1 des C-ENT Fragebogens, von wenigen Ausnahmen abgesehen, hinreichende bis gute psychometrische Eigenschaften. Insbesondere bei den kürzeren Primärskalen (Unternehmerische Motivation und Offenheit) bestand Raum für Verbesserungen, vor allem hinsichtlich der internen Konsistenz. Zudem fielen ICC(1) und ICC(2) in der Expertenstichprobe für die Gesamtskala und die Facettenskala Offenheit nur marginal zufriedenstellend aus. Positiv ist hervorzuheben, dass eine hohe Urteilerübereinstimmung \( \text{urw}(J) \) bestand. Sie lag in

\[ 26 \text{Westhoff und Kluck (1998) schlagen die Berechnung von Rangkorrelationen vor. Jedoch differierten die Werte zwischen beiden Berechnungsarten nur minimal (Rangkorrelationen: } r_{S} = .66, \text{ bzw. } .67 \text{ für die C-ENT Gesamtskala als Mittel der 25 Items, bzw. sechs Primärfaktoren und } r_{S} = .43 \text{ im Mittel der Facettenskalen).} \]

\[ 27 \text{Den niedrigsten Wert wies die Skala Befürchtungen & Bedenken mit } r_{S} = .34 \text{ auf. Dabei scheint es sich um eine tatsächliche Veränderung zu handeln (vgl. DeVellis, 1991). In einer Varianzanalyse mit Messwiederholung war eine signifikante Niveauveränderung im Sinne zunehmender Befürchtungen nachweisbar (Faktor Zeit } F(1, 125) = 5.67, \text{ } p < .05, \text{ } \eta_{p}^2 = .05 \text{ bei Kontrolle von Länderunterschieden und den Kovariaten Jahre in der Region lebend und im Bereich Unternehmertum aktiv). Da Veränderungen in der Regel nicht für alle Personen in gleichem Ausmaß wahrnehmbar sind führen sie zu höheren Messfehlern und entsprechend niedrigeren Korrelationen.} \]
der Studierenden-, Experten- und in den Replikationsstichproben über dem Grenzwert von \( r_{wg(j)} = .70 \). Für die Mehrzahl der Skalen lag \( r_{wg(j)} \) über .80. Dies kann als Beleg für die Konstruktvalidität der C-ENT gewertet werden, da geteilte Wahrnehmungen der eigenen Kultur der Messgegenstand der C-ENT sind (Bliese, 2000).

III.1.1.4 Zwischenfazit zu C-ENT Version 1


Die Indizes der Urteilerübereinstimmung (insbesondere \( r_{wg(j)} \) als zentrales Maß, Hofmann, 2002) lieferten zudem einen Beleg dafür, dass es sich bei der C-ENT in der Tat um eine geteilte Wahrnehmung des Verhaltens Anderer, d.h. um kulturelle Praktiken handelte. Bzgl. der Varianz zwischen den Kulturen (ICC(1)) ergaben sich in der Expertenstichprobe Einschränkungen für die Skala Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen sowie für die Gesamtskala. Die internen Konsistenzen waren mit Ausnahme der Facettenskalen unternehmerische Motivation und Offenheit für Gelegenheiten und Veränderungen (Cronbach’s Alpha < .60) zufrieden stellend. Für beide Skalen war eine Verbesserung der psychometrischen Qualität durch die Weiterentwicklung des Fragebogens anzustreben.

Die Ergebnisse stützen somit Hypothese 1: die C-ENT Struktur ließ sich empirisch mit leichten Modifikationen (sechs statt fünf Facetten) und in überwiegend guter psychometrischer Qualität bestätigen.

auf die Facettenfaktoren Verantwortungsübernahme und Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten (in je einer Stichprobe keine Bedeutungsungleichheit).

Obwohl an dieser Stelle keine ausführliche Ergebnisdiskussion erfolgt, sollen mit Blick auf die Weiterentwicklung des Fragebogens (folgender Abschnitt II.1.2) kurz mögliche Ursachen der Replikationschwierigkeiten und der geringen Messgüte einzelner Skalen skizziert werden.


III.1.2 C-ENT Version 2 (Studie 2)


Ausgangspunkt der Weiterentwicklung waren die 25 Items der C-ENT Version 1. Zunächst wurden die Formulierungen der bereits vorliegenden Items nochmals überprüft und in
einzelnen, wenigen Fällen präzisiert (v. a. in der polnischen Version). Damit einhergehend wurden die Items nochmals rückübersetzt und die Übersetzungen geprüft. Zudem wurden dem Fragebogen insgesamt 18 neue Items hinzugefügt um die Anzahl der Items pro Facettenskala zu erhöhen (vgl. Anhang All-1.1 für den Wortlaut der neuen Items und All-1.2.2 für den in Studie 2 eingesetzten Fragebogen). Diese Items wurden wiederum im interkulturellen Forscherteam entwickelt und rückübersetzt. Auftretende Inkonistenzen wurden diskutiert und per Konsensentscheidung gelöst (vgl. Methode, Vorgehen bei der Fragebogenentwicklung Kapitel II.1.2).


Insgesamt gelang es mit der Erstellung von Version 2 des C-ENT Fragebogens nicht, die Eigenschaften des Fragebogens grundlegend zu verbessern. Es ist wahrscheinlich, dass
Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

die Überprüfung der Darbietungsformate (randomisiertes vs. transparentes Format), die e- 
tenfalls in Studie 2 stattfand, die psychometrische Güte und die Qualität der Faktorenreplikation 
neinflusste. Das randomisierte Format erwies sich als weniger gut zur Erfassung 
der C-ENT geeignet – offensichtlich erschwerte es das Verständnis der Fragen (vgl. 
ausführlich (Methode Kapitel II.1.3 und Anhang AII.1.3). Entsprechend kam in der nachfol- 
genden Studie 3 das transparente Format zum Einsatz. Zudem konnten in Studie 2 keine 
Aussagen zur Replikation in Bulgarien und in nicht-studentischen Stichproben getroffen wer- 
den, da diese Daten nicht erhoben werden konnten. Dies wurde in Studie 3 realisiert. 
Schließlich wurde erneut eine Verbesserung des C-ENT Fragebogens durch die Ergänzung 
von Items angestrebt.

III.1.3 C-ENT Version 3 (Studie 3, Expertenquerschnitt 2004)

Gegenstand dieses Kapitels ist die Dokumentation der Erstellung der finalen Version 3 des 
C-ENT Fragebogens auf Grundlage von Erhebungen an Studierenden (Studie 3, N=1003) 
und Experten für Unternehmertum (Expertenquerschnitt 2004, N=207) in allen fünf Ländern/Kulturen (West- und Ostdeutschland, Tschechische Republik, Polen, Bulgarien). (Zur 
genauen Stichprobenbeschreibung vgl. Methode, Kapitel II.2.3.3 und II.2.4.4.) Zum Einsatz 
kamen die 25 Items von Version 1 des C-ENT Fragebogens, ergänzt um das in Version 2 
hinzugefügte Item für Offenheit für Gelegenheiten & Veränderung und weitere 13 neu formu- 
lierte Items. Insgesamt folgte das Vorgehen bei der Formulierung und Übersetzung der Items 
wie der Datenanalysen den für Studie 1 und 2 beschriebenen Schritten (vgl. oben, Kapitel 
III.1.1 und III.1.2), ergänzt um konfirmatorische Faktorenanalysen.

Die Ziele dieser Untersuchung waren die neuerliche Bestätigung der Faktorenstruktur 
des C-ENT Modells (Kapitel III.1.3.1), der Nachweis von Bedeutungsgleichheit in den fünf 
Kulturen und in der Expertenstichprobe (Kapitel III.1.3.2) und die Verbesserung der psychometrischen Güte des Fragebogens (Kapitel III.1.3.3) und zwar auf Grundlage eines verbesserten Fragebogens. Zudem wurden nun konfirmatorische Faktorenanalysen eingesetzt. 
Diese erlauben eine differenziertere Prüfung der Bedeutungsgleichheit der Faktorenstruktur 
(Kapitel III.1.3.2). Zudem lagen mit Version 1 und 2 nun umfangreichere Vorarbeiten vor, die 
den Einsatz dieses stringenteren statistischen Verfahrens rechtfertigten (Byrne, 2001).

III.1.3.1 Ableitung Version 3 des C-ENT Fragebogens

Dieser Abschnitt prüft abschließend Hypothese 1, d.h. ob die im C-ENT Modell angenomme- ne Faktorenstruktur empirisch bestätigt werden kann. Dabei wurden gegenüber Version 1 
und 2 nochmals neue Items formuliert um die psychometrische Qualität zu steigern und die
Facetten inhaltlich breiter abzubilden (insbesondere die Facette unternehmerischer Motivation, vgl. Anhang All.1.1 zu den Items).

Wie bereits Version 1, wurde auch Version 3 zunächst auf Grundlage der Studierendenstichprobe (Studie 3) erstellt. Diese war aufgrund der Stichprobengröße sehr gut und besser als die Expertenstichprobe für die Durchführung von Faktorenanalysen geeignet (Anhang Tabellen AllI-35 und AllI-36 für die Voraussetzungsprüfung beider Stichproben zur Durchführung exploratorischer und konfirmatorischer Faktorenanalysen, deskriptive Statistiken in Tabellen AllI-32 bis AllI-34).

Zur Reduktion des Itempools wurden zunächst *exploratorische Faktorenanalysen* durchgeführt (wie in Abschnitt III.1.1 beschrieben). In sukzessiven Faktorenanalysen wurden die 38 Items auf 25 Items reduziert (zu den Iteminhalten Tabelle 12, S.107). Bei fünf dieser 25 Items handelte es sich um für Version 3 neu formulierte Items (in Tabelle 12 mit dem Zusatz 's3' gekennzeichnet). 19 Items waren bereits in Version 1 enthalten und ein Item (offs2) war im Zuge der Entwicklung von Version 2 hinzugekommen. Die Extraktionskriterien legten eine 5- oder 6-Faktorenlösung nahe (Anhang Abbildung AllI-5). Die 6-Faktorenlösung war jedoch am eindeutigsten zu interpretieren und entsprach darüber hinaus den Modellvorstellungen zur C-ENT. Sie hatte eine Varianzaufklärung von 56.0%, bei guten Kommunalitäten der einzelnen Items (.37 bis .74) und 'guten' bis 'exzellenten' Faktorenladungen (.48 bis .80, Anhang Tabelle AllI-37). In der *Faktorenanalyse zweiter Ordnung* bildete sich erneut ein übergreifender C-ENT Faktor ab, auf den alle Facettenfaktoren substanziiell luden (Anhang Abbildungen AllI-6 und AllI-7 sowie Tabelle AllI-38). Diese exploratorischen Analysen wurden im Folgenden einer konfirmatorischen Faktorenanalyse unterzogen. Diese erlaubt das hierarchische C-ENT Modell (sechs Faktoren erster Ordnung, ein Faktor zweiter Ordnung) *insgesamt* zu testen, d.h. innerhalb einer Analyse.

Die C-ENT Faktorenstruktur konnte mit einer *hierarchischen, konfirmatorischen Faktorenanalyse* bestätigt werden (Abbildung 7, Maximum Likelihood Schätzung, Modellpas sung: RMSEA=.035 [90% Konfidenzintervall (CI) .031-.038]; CFI=.96; RMR=.038; NC=2.20; Chi²(260, 1003)=570,81, p<.001). Alle Items luden substanziiell und hoch signifikant auf die zugehörigen Faktoren (niedrigste Ladung .45, höchste .83). Ebenso luden alle sechs C-ENT Facetten, d.h. die Faktoren erster Ordnung substanziiell und hoch signifikant auf den C-ENT Faktor zweiter Ordnung (.53 bis .89). Die Höhe der unstandardisierten Ladungen und Messfehler sind in Tabelle AllI-39 im Anhang wiedergegeben. Das im Rahmen der exploratorischen Faktorenanalyse (Parallelanalyse) potenziell in Frage kommende 5-Faktorenmodell zeigte gegenüber dem Modell mit sechs Primärfaktoren eine schlechtere Modellpassung (RMSEA=.050, [90% CI: .047-.054]; CFI=.91; RMR=.054; NC=3.54; Chi²(261, 1003)=924,63, p<.001). Somit bestätigte die konfirmatorische Faktorenanalyse das CEN-T Modell mit sechs Primärfaktoren. Die Items der C-ENT Version 3 sind in Tabelle 12 wiedergegeben.
Abbildung 7: C-ENT Faktorenstruktur im Ergebnis der hierarchischen, konfirmatorischen Faktorenanalyse (C-ENT Version 3), abgebildet sind standardisierte Faktorladungen (Modellpassung: RMSEA=0.035 [0.031-0.038]; CFI=0.96; RMR=0.038; NC=2.20; $\chi^2(260, 1003)=570.81, p<.001$, Studie 3, $N=1003$). Fehlerkorrelationen und Messfehler aus Platzgründen nicht dargestellt (Tabelle AIII-39 im Anhang zu entnehmen).

Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

Befürchtungen & Bedenken

Vertrauen in Fähigkeiten

Verantwortungsübernahme

Initiative/ Wertschätzung

Offenheit/ Suche Gelegenheiten

Unternehmertische Motivation

Abbildung 7: C-ENT Faktorenstruktur im Ergebnis der hierarchischen, konfirmatorischen Faktorenanalyse (C-ENT Version 3), abgebildet sind standardisierte Faktorladungen (Modellpassung: RMSEA=0.035 [0.031-0.038]; CFI=0.96; RMR=0.038; NC=2.20; $\chi^2(260, 1003)=570.81, p<.001$, Studie 3, $N=1003$). Fehlerkorrelationen und Messfehler aus Platzgründen nicht dargestellt (Tabelle AIII-39 im Anhang zu entnehmen). Initiative/Wertschätzung – Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften (früher Initiative & Risikobereitschaft, vgl. Zwischenzusammenfassung S.108), Befürchtungen & Bedenken – Befürchtungen & Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität.
Tabelle 12: Items der C-ENT Version 3 (Itemabkürzungen in eckigen Klammern)

### In meiner Region …

<table>
<thead>
<tr>
<th>Befürchtungen &amp; Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen. [bef3]</td>
</tr>
<tr>
<td>...würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln. [bef5]</td>
</tr>
<tr>
<td>...würden die Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten. [bef6]</td>
</tr>
<tr>
<td>...neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden. [bef2]</td>
</tr>
<tr>
<td>...würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben. [bef1]</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen. [fähi2]</td>
</tr>
<tr>
<td>...können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen. [fähi1]</td>
</tr>
<tr>
<td>...glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten. [fähi4]</td>
</tr>
<tr>
<td>...fällt es den meisten Menschen leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten. [fähiS3]</td>
</tr>
<tr>
<td>...lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen. [fähi5]</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen. [vera3]</td>
</tr>
<tr>
<td>...fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich, hoch qualitative Arbeit zu tun. [vera1]</td>
</tr>
<tr>
<td>...mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist. [vera4]</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Initiative &amp; Risikobereitschaft bzw. Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...wird Eigeninitiative hoch angesehen. [ini3]</td>
</tr>
<tr>
<td>...wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen. [ini4]</td>
</tr>
<tr>
<td>...werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen. [ini2]</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden. [off5].</td>
</tr>
<tr>
<td>...versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chancen zu nutzen und aktiv zu handeln. [offS2]</td>
</tr>
<tr>
<td>...suchen die meisten Menschen nach neuen Herausforderungen. [offs32]</td>
</tr>
<tr>
<td>...denken die meisten Menschen darüber nach, wie sie Marktlücken ausnutzen können. [offs31]</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Unternehmerischer Motivation</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um finanziell besser dazustehen. [mots31]</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie erfolgreich sein wollen. [mots32]</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein. [mot4]</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen habe und diese realisieren wollen. [mot5]</td>
</tr>
<tr>
<td>...sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren. [mot2]</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Anmerkung:* s3 – in Studie 3 neu aufgenommene Items, s2 – in Studie 2 neu aufgenommenes Item

Die Facette der unternehmerischen Motivation deckt nun in Übereinstimmung mit der theoretischen Ableitung (Kapitel I.3.2) ein breiteres inhaltliches Spektrum unternehmerischer Motive ab. Neben dem Ansehen unternehmerischer Tätigkeit und Selbstverwirklichungsmotiven wie Unabhängigkeit und Realisierung eigener Ideen werden nun auch monetäre Aspekte und Streben nach Erfolg erfasst.


Im Folgenden bleibt zu prüfen inwiefern das C-ENT Modell über Kulturen und in der Expertenstichprobe repliziert werden kann.
II.1.3.2 Bedeutungsgleichheit in Kulturen und Stichproben


*Replikation über die Länderteilstichproben (kulturelle Bedeutungsgleichheit).* Als Voraussetzung für die nachfolgenden Schritte zur Prüfung der Bedeutungsgleichheit wurde zunächst getestet ob das C-ENT Modell (Abbildung 7, S.106) in den einzelnen Länderstichproben unabhängig voneinander replizierbar war (entspricht Schritt 2, Tabelle 8). Dies war der Fall, das Modell konnte in allen fünf Kulturen *unabhängig voneinander* mit zufrieden stellender Modellpassung bestätigt werden (Anhang Tabelle AIII-40).

*Gleichheit der Faktorenstruktur (strukturelle Invarianz).* Zur Prüfung der strukturellen Invarianz (Schritt 3, Tabelle 8) wurde eine konfirmatorische Mehrgruppen-Faktorenanalyse berechnet. In dieser wurde das hierarchische C-ENT Modell *gleichzeitig* in allen Kulturen daraufhin geprüft, ob in jeder Kultur das gleiche übergreifende Muster von signifikanten und Null-Ladungen auf die jeweils zugehörigen Faktoren vorlag. Das Mehrgruppen-Modell zeigte eine gute Modellpassung (Tabelle 13, S.110, Modell A). Der Chi²-Wert fiel, vor dem Hintergrund der Stichprobengrößen, erwartungsgemäß signifikant aus. RMSEA, CFI, RMR und NC sprachen jedoch übereinstimmend für eine gute Modellpassung. Das heißt, die hierarchische C-ENT Faktorenstruktur war in den verschiedenen Kulturen in guter Qualität replizierbar.

*Gleichheit der Faktorladungen (metrische Invarianz).* Auf der Basis des Modells gleicher Faktorstruktur wurde nun geprüft, ob *vollständig gleiche* Faktorladungen erster Ordnung
Tabelle 13: Bedeutungsgleichheit über Kulturen C-ENT Version 3 (West-, Ostdeutschland, Tschechien, Polen und Bulgarien, Studie 3, N=1003)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Modell</th>
<th>Vgl.</th>
<th>RMSEA</th>
<th>90% CI RMSEA</th>
<th>CFI</th>
<th>RMR</th>
<th>NC</th>
<th>Chi²(df)</th>
<th>Delta Chi²(Delta df)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>A</td>
<td>Strukturelle Invarianz/gleiche Faktorenstruktur</td>
<td>-</td>
<td>.019</td>
<td>.017-.021</td>
<td>.93</td>
<td>.064</td>
<td>1.37</td>
<td>1774.17 (1300)**</td>
</tr>
<tr>
<td>B1</td>
<td>vollständige metrische Invarianz/gleiche Faktorenladungen 1. Ordnung. zu A</td>
<td>.019</td>
<td>.017-.021</td>
<td>.93</td>
<td>.074</td>
<td>1.37</td>
<td>1880.69 (1376)**</td>
<td>165.41 (76)**</td>
</tr>
<tr>
<td>B11</td>
<td>vollständige metrische Invarianz/ gleiche Faktorenladungen 2. Ordnung zu B1</td>
<td>.019</td>
<td>.017-.021</td>
<td>.93</td>
<td>.082</td>
<td>1.38</td>
<td>1919.22 (1396)**</td>
<td>38.53 (20)**</td>
</tr>
<tr>
<td>B2</td>
<td>partielle metrische Invarianz/ teilweise gleiche Faktorenladungen 1. Ordnung zu A</td>
<td>.018</td>
<td>.015-.020</td>
<td>.94</td>
<td>.066</td>
<td>1.32</td>
<td>1755.55 (1332)**</td>
<td>40.28 (32) n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>B21</td>
<td>partielle metrische Invarianz/ teilweise gleiche Faktorenladungen 2. Ordnung zu B2</td>
<td>.018</td>
<td>.015-.020</td>
<td>.94</td>
<td>.074</td>
<td>1.33</td>
<td>1791.61 (1352)**</td>
<td>36.06 (20)*</td>
</tr>
<tr>
<td>C2</td>
<td>partielle skalare Invarianz/ teilweise gleiche Ursprünge der Items (gleiche Ursprünge der Facettenfaktoren) zu B21</td>
<td>.022</td>
<td>.020-.024</td>
<td>.90</td>
<td>-1</td>
<td>1.50</td>
<td>2104.08 (1404)**</td>
<td>312.47 (52)**</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: Vgl. – im Vergleich zum angegebenen Modell , *bei Schätzungen von Intercepts (Ursprüngen der Items und Facettenfaktoren) nicht verfügbar

Tabelle 14: Bedeutungsgleichheit über Stichproben C-ENT Version 3 (Studierende Studie 3, N=1003 vs. Expertenquerschnitt 2004, N=207)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Modell</th>
<th>Vgl.</th>
<th>RMSEA</th>
<th>90% CI RMSEA</th>
<th>CFI</th>
<th>RMR</th>
<th>NC</th>
<th>Chi²(df)</th>
<th>Delta Chi²(Delta df)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>A</td>
<td>Strukturelle Invarianz/gleiche Faktorenstruktur</td>
<td>-</td>
<td>.028</td>
<td>.026-.031</td>
<td>.94</td>
<td>.058</td>
<td>1.98</td>
<td>1027.47 (520)**</td>
</tr>
<tr>
<td>B1</td>
<td>vollständige metrische Invarianz/gleiche Faktorenladungen 1. Ordnung. zu A</td>
<td>.029</td>
<td>.026-.031</td>
<td>.94</td>
<td>.063</td>
<td>2.00</td>
<td>1078.89 (539)**</td>
<td>51.42 (19)**</td>
</tr>
<tr>
<td>B11</td>
<td>vollständige metrische Invarianz/ gleiche Faktorenladungen 2. Ordnung zu B1</td>
<td>.029</td>
<td>.027-.032</td>
<td>.94</td>
<td>.074</td>
<td>2.04</td>
<td>1112.73 (544)**</td>
<td>33.84 (5)**</td>
</tr>
<tr>
<td>C1</td>
<td>partielle skalare Invarianz/ gleiche Ursprünge der Items und Facettenfaktoren zu B11</td>
<td>.036</td>
<td>.034-.039</td>
<td>.90</td>
<td>-1</td>
<td>2.59</td>
<td>1472.79 (568)**</td>
<td>360.06 (24)**</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: Vgl. – im Vergleich zum angegebenen Modell , *bei Schätzungen von Intercepts (Ursprüngen der Items und Facettenfaktoren) nicht verfügbar

Gleichheit der Itemursprünge (skalare Invarianz). Zusätzlich zur Kovarianzstruktur wurden nun die Mittelwerte in die Modellschätzungen einbezogen, um zu prüfen inwiefern die Items und Facettenfaktoren gleiche Skalenursprünge über die Kulturen hinweg aufwiesen (z.B. Kline, 2005, Schritt 5 Tabelle 8). Die Prüfung auf gleiche Skalenursprünge ist nur für jene Items sinnvoll, die gleiche Faktorladungen aufweisen (Steenkamp & Baumgartner, 1998). Entsprechend wurde skalare Invarianz von Modell B21 ausgehend geprüft (Tabelle 13), d.h. es wurden keine gleichen Itemursprünge für jene 11 Items gefordert, die variierende Faktorladungen über die Kulturen zeigten. Das resultierende Modell teilweise gleicher Itemursprünge (bzw. partieller skalarer Invarianz, Modell C2, Tabelle 13) zeigte zufrieden stellende, wenn auch etwas weniger gute Modellpassung im Vergleich zu Modell B21 (Tabelle 13). Entsprechend wurden Modifikationsindizes und erwartete Parameterveränderungen auf weitere mögliche kultur-variable Itemursprünge hin betrachtet. Sie wiesen jedoch niedrige Werte auf (<20, bzw. < .20/um .10), d.h. sie legten keine weiteren Modellveränderungen nahe. Gleiches galt für die Skalenursprünge der Facettenfaktoren. Diese werden gleichzeitig mit den Itemursprüngen im Modell skalarer Invarianz getestet. Einfachere Modelle sind kom-

28Eine erwartete Parameterveränderung von .40 zeigt an, dass sich die Höhe der Faktorladung um den Wert .40 verändern kann, wenn dieser Parameter/Faktorladung über die Kulturen frei variiert.
plexeren Modellen (mit mehr zu schätzenden Parametern) vorzuziehen (Kline, 2005), entsprechend wurde Modell C2 als finales Modell partieller skalarer Invarianz akzeptiert.

Die Höhe der Faktorladungen und Itemursprüngte sowie der Fehler(ko)varianzen sind in Tabelle AIII-41 im Anhang für die einzelnen Länderteilstichproben wiedergegeben. (Im Anschluss an Tabelle AIII-41 finden sich zudem weitergehende Anmerkungen zur Gleichheit der Faktorvarianzen.) Es bleibt anzumerken, dass bezüglich der Replikation über die Kulturen/Länderstichproben hinweg ein vergleichsweise stringentes Vorgehen gewählt wurde, in dem metrische und skalare Invarianz der Items jeweils über alle Kulturen hinweg gefordert wurde. Alternativ hätte Variabilität einzelner Items in einzelnen Kulturen zugelassen werden können (Byrne, 2001; Steenkamp & Baumgartner, 1998). Mit letzterem Vorgehen wären zwar bessere Modellpassung erzielt worden, jedoch gleichzeitig die Interpretation der Ergebnisse erschwert worden.


Tabelle 14 (S.110) zeigt, dass alle Invarianzmodelle gute Modellpassung zeigten und somit bestätigten das in Experten- und Studierendenstichprobe die gleiche Faktorenstruktur, gleiche Faktorladungen und gleiche Itemursprüngte, bzw. Ursprüngte der Facettenfaktoren vorliegen. Die Höhe der Faktorladungen und Itemursprüngte sowie der Fehler(ko)varianzen sind in Tabelle AIII-42 im Anhang für die Experten- im Vergleich mit der Studierendenstichprobe wiedergegeben. (Im Anschluss an Tabelle AIII-42 finden sich zudem weitergehende Anmerkungen zur Gleichheit der Faktorvarianzen.)

Zwischensummenfassung Bedeutungsgleichheit über Kulturen und in der Expertenstichprobe (Stichprobennunabhängigkeit). Version 3 des C-ENT Fragebogens konnte erfolgreich in den verschiedenen Kulturen und in einer unabhängigen Expertenstichprobe

### III.1.3.3 Psychometrische Güte

Zunächst wird auf die psychometrische Güte der C-ENT Version 3 in der Studierendenstichprobe 3 und die Expertenquerschnittstichprobe 2004 eingegangen, anschließend wird die psychometrische Güte in den Länderteilstichproben zusammenfassend dargestellt.

Die auf Grundlage der Faktorenanalyse gebildeten Skalen der C-ENT Version 3 zeigten sehr gute psychometrische Kennwerte (Tabelle 15, S.114). Die Internen Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) und Urteilerübereinstimmungen \( (r_{wg(2)}) \) lagen sowohl für die Studierenden- als auch in der Expertenstichprobe über .70. Die Werte für ICC(1) fielen für beide Stichproben signifikant aus und für ICC(2) lagen ebenfalls hohe Werte (> .70) vor (lediglich die Skala Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten wies in der Expertenstichprobe einen leicht niedrigeren aber noch akzeptablen Wert auf, da über .50, Klein et al., 2000). Darüber hinaus erwies sich die C-ENT Version 3 im Abstand von 14 Tagen als retest reliabel (in der Studierendenstichprobe, Tabelle 15). Schließlich lagen die Itemschwierigkeiten und -trennschärfen in zufrieden stellender Höhe (Anhang Tabellen AIII-32 und AIII-33, sowie AIII-43).

\(^{29}\)Da die Markieritems eines Faktors fixiert sind um den Faktor zu skalieren, wird für diese automatisch Invarianz angenommen (Kline, 2005; Steenkamp & Baumgartner, 1998). Die Modifikationsindices und die erwarteten Parameterveränderungen der jeweiligen Markieritems fielen im Modell partieller metrischer und partieller skalarer Invarianz jeweils gering aus und bestätigten somit die Invarianz der Markieritems. Zusätzlich wurde dem Vorschlag von Kline (2005) folgend die Invarianz der Markieritems geprüft indem jedes Markieritem pro Analyse frei geschätzt wurde (d.h. seine Ladung und Itemursprung) konnte über die Kulturen, bzw. Experten- und Studierendenstichprobe hinweg frei variieren. (Entsprechend wurde das am zweit höchsten ladende Item als Markieritem des jeweiligen Faktors genutzt.) Im Anschluss wurde die Höhe der so frei geschätzten Ladungen und Itemursprünge über die Kulturen/Stichproben hinweg verglichen. Sie lagen jeweils in fast identischer Höhe, entsprechend liegt ein weiterer Beleg für die Invarianz der Markieritems vor (Kline, 2005).
Tabelle 15: Psychometrische Güte C-ENT Version 3: Cronbach’s Alpha, $r_{wg(j)}$, ICC(1), ICC(2) und $r_{tt}$ in der Studierendenstudie 3 ($N=1003$) und in der Expertenquerschnittstudie 2004 ($N=207$)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Itemzahl</th>
<th>Studie 3: Studierende</th>
<th>Expertenquerschnitt 2004</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>$\alpha$ $r_{wg(j)}$ ICC(1) ICC(2) $r_{tt}$</td>
<td>$\alpha$ $r_{wg(j)}$ ICC(1) ICC(2)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt 25</td>
<td>.87 .97 .06*** .92 .71***</td>
<td>.88 .97 .07** .76</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt 6</td>
<td>.75 .95 .06*** .92 .74***</td>
<td>.72 .94 .05* .70</td>
</tr>
<tr>
<td>Bef 5</td>
<td>.76 .85 .01** .73 .52***</td>
<td>.74 .83 .10*** .83</td>
</tr>
<tr>
<td>Fähi 5</td>
<td>.73 .90 .04*** .90 .52***</td>
<td>.80 .87 .05* .67</td>
</tr>
<tr>
<td>Ini/Wert 3</td>
<td>.71 .83 .12*** .97 .52***</td>
<td>.83 .76 .14*** .87</td>
</tr>
<tr>
<td>Vera 3</td>
<td>.77 .78 .03*** .80 .60***</td>
<td>.82 .77 .21*** .92</td>
</tr>
<tr>
<td>Off 4</td>
<td>.72 .85 .02*** .84 .59***</td>
<td>.81 .81 .09*** .81</td>
</tr>
<tr>
<td>Mot 5</td>
<td>.76 .89 .17*** .98 .64***</td>
<td>.77 .88 .23*** .93</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Psychometrische Güte in den Länderteilstichproben. Die internen Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) lagen in den Länderteilstichproben für die Mehrzahl der Primärskalen über .70, zum Teil über .80 (Anhang Tabelle All-44). Die Retest-Reliabilitäten wurden auf Länderebene für eine kleinere ostdeutsche und polnische Stichprobe erhoben ($n=44$ bzw. $n=81$) und lagen für die gesamte Skala bei .70 sowie im Mittel der Facettenskalen bei .52 (alle Werte hochsignifikant, Anhang Tabelle All-45). Die Urteilerübereinstimmungen $r_{wg(j)}$ zeigten sehr zufrieden stellende Werte >.70 (Anhang Tabelle All-46). Einzige Ausnahme war hier die Facettenskala Verantwortungsübernahme in Polen ($r_{wg(j)}=.63$). (Da ICC(1) und ICC(2) sich auf die Varianz zwischen den Kulturen beziehen erfolgt keine Berechnung pro Länderteilstichprobe.)

Zwischenzusammenfassung psychometrische Qualität. Die nochmalige Überarbeitung des C-ENT Fragebogens erzielte eine Verbesserung des Fragebogens bezüglich der psychometrischen Qualität (interne Konsistenzen sowie Urteilerübereinstimmungen/ Aggregationsindizes). Sowohl in der Studierenden- und Expertenstichprobe als auch in den Länderteilstichproben zeigten sich zufrieden stellende interne Konsistenzen (und Retest-Reliabilitäten). Die Höhe der Urteilerübereinstimmungen ($r_{wg(j)}$) bestätigt in allen (Teil-) Stichproben die Annahme, dass es sich in der Tat um geteilte Wahrnehmungen handelt, d.h. die C-ENT ein ‘geteiltes Kulturkonstrukt’ erfasst.
III.1.4 Diskussion Fragestellung 1 (H1 & H2): Empirische Bestätigung des C-ENT Modells

Fragestellung 1: Lässt sich die vorgeschlagene Konzeption der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) empirisch bestätigen?

H1: Die angenommene Struktur der C-ENT lässt sich empirisch in hinreichender psychometrischer Güte nachweisen: Die fünf C-ENT Facetten (Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Initiative & Risikobereitschaft, Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen und unternehmerische Motivation) lassen sich als Faktoren erster Ordnung identifizieren, welche substanziell auf einen Faktor zweiter Ordnung laden.

H2: Die Struktur der C-ENT ist bedeutungsgleich in verschiedenen Stichproben, d.h. sie kann a) in einzelnen Länderteilstichproben/Kulturen, b) in unabhängigen Stichproben von Studierenden sowie Experten für Unternehmertum und c) über die Zeit repliziert werden.

Fragestellung 1 zielte auf die Prüfung der im Theorieteil postulierten Bedeutungsstruktur des C-ENT Modells. Dazu wurde die C-ENT mittels eines Fragebogens operationalisiert. Entsprechend der Konzeption der C-ENT als kulturelle Praktik wurde der Fragebogen als subjektiv bedingungsbezogenes Messinstrument konstruiert. Das heißt, die Items wurden deskriptiv formuliert und nahmen auf die Verbreitung unternehmertumsförderlicher Verhaltensweisen und Einstellungen in der eigenen Region Bezug. Damit setzte das Messinstrument die Anforderungen der Mehrebenentheorie um (Bezug auf Kulturebene, deskriptive Items, z.B. Klein et al., 2001). Inhaltlich entstammten die Items des C-ENT Fragebogens drei Quellen: Items anderer Verfahren zur Messung unternehmertumsförderlicher kultureller Praktiken, in kulturelle Praktiken umformulierte Items existierender Verfahren zur Messung relevanter persönlicher Orientierungen sowie selbst entwickelte Items (ausführlich Kapitel II.1). Im Folgenden wird zunächst auf die Strukturprüfung des C-ENT Modells eingegangen (Hypothese 1), bevor die Bedeutungsgleichheit des Modells in verschiedenen Stichproben diskutiert wird (Hypothese 2). Abschließend wird auf Stärken und Schwächen der vorliegenden Untersuchung eingegangen.

Prüfung des C-ENT Modells. Zur empirischen Prüfung des C-ENT Modells (Hypothese 1) wurden exploratorische und konfirmatorische Faktorenanalysen an drei unabhängigen Studierendenstichproben und einer Expertenstichprobe aus je fünf Kulturen durchgeführt. Zu-


Die Facette der **Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme** beschreibt inwieweit Personen der eigenen Kultur typischerweise bereit sind, Verantwortung für ihr Handeln im Allgemeinen und insbesondere für ihre Arbeit zu übernehmen. In dieser Facette ist somit verantwortungsvolles (unternehmerisches) Handeln mitgedacht. Dies insbesondere im Gegensatz zu einem Unternehmertum, welches schnell und kurzfristig Gelegenheiten ausnutzt um Profit zu machen. Diese kurzfristige Orientierung auf schnellen Reichtum schien, und scheint zum Teil noch, charakteristisch für Transformationsökonomien zu sein, bedingt durch politische und wirtschaftliche Instabilität und hohe Korruption (Manolova & Yan, 2002; Scase, 1997; Smallbone & Welter, 2001).


---

30Das Bedürfnis nach Autonomie (need for autonomy) wird als Persönlichkeitseigenschaft verstanden (Locke & Baum, 2007; Rauch & Frese, 2006)
Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

(Spychala & Stephan, 2005; Stephan et al., im Druck). (Das Ansehen von Unternehmertum als Karriereoption ist Bestandteil der Facette der unternehmerischen Motivation. Die Betonung proaktiven Verhaltens findet sich in der nächsten Facette wieder.)


Abschließend kann Hypothese 1 positiv beantwortet werden, d.h. das C-ENT Modell wurde mit den oben genannten Modifikationen empirisch bestätigt und mit Version 3 des C-ENT Fragebogens steht ein Instrument mit guter psychometrischer Qualität zur Verfügung.


Hypothese 2c: Bedeutungsgleichheit über die Zeit. Die C-ENT Version 1 erwies sich in der Expertenlängsschnittstichprobe als bedeutungsgleich über den Zeitraum von zwei Jahren. Wobei einzig die Facette Initiative & Risikobereitschaft mit einem Tucker’s Phi von .84 knapp die Replizierbarkeit verfehlte (Grenzwert .85). Sie war eine jener Facetten, die mit der Erstellung von C-ENT Version 3 überarbeitet wurden. Die psychometrische Güte (interne Konsistenz, \( r_{wg(d)} \)) war zufrieden stellend. Die oben angeführten Retest-Reliabilitäten können zudem als Indiz für die kurzfristige und längerfristige Stabilität des C-ENT Modells gelten (DeVellis, 1991). Schließlich ist die vollständige Replikation der C-ENT Faktorenstruktur der Version 1 an der Studierendenstudie 3 als ein weiterer Beleg dafür zu werten, dass die Bedeutungsstruktur zeitinvariant ist, da die Erhebungen zwei Jahre auseinander lagen (Da es sich bei Studie 3 um eine von Studie 1 unabhängige Stichprobe handelt, ist dies zudem ein weiterer Beleg für die Stichprobenunabhängigkeit des C-ENT Modells.)


31 Die Replikation innerhalb der Studie 2 gelang weniger gut. Die wahrscheinliche Ursache hierfür liegt darin, dass in Studie 2 unterschiedliche Darbietungsformate des C-ENT Fragebogens (randomisiert vs. transparent) getestet wurden, was die Qualität der Faktorenreplikation offenbar negativ beeinflusste (vgl. Kapitel III.1.2 sowie II.1.3).
Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen


Eine weitere Stärke des C-ENT Fragebogens ist seine gute psychometrische Qualität, welche bei subjektiv, bedingungsbezogenen Verfahren in der Regel schwerer als bei subjektiv, personbezogenen Verfahren zu erreichen ist. Insbesondere der Nachweis hoher Urteilerübereinstimmung (r_wg(J)) untermauert die Konstruktvalidität des C-ENT Fragebogens als Instrument zur Erfassung kulturell geteilter Wahrnehmungen, d.h. kultureller Praktiken (Bliese, 2000). Dieser Nachweis wurde von bisherigen Arbeiten zu unternehmertumsspezifischen kulturellen Praktiken nicht erbracht (Busenitz et al., 2000; Reynolds et al., 2005). Vor dem Hintergrund, dass die Höhe der Urteilerübereinstimmungen ICC(1) und ICC(2) stark von der Auswahl der Kulturen abhängig ist (s. a. Kapitel III.4 zu den Niveauunterschieden in der C-ENT), sind die für die C-ENT beobachteten Werte zufrieden stellend. Bei Einbezug unterschiedlicher Kulturen (etwa China, USA) sollten höhere Werte in ICC(1) und ICC(2) erreicht werden.

### III.2 Validierung der C-ENT (Fragestellung 2)

Ziel der Fragestellung 2 ist die Validierung der Culture of Entrepreneurship (C-ENT) indem sie zu weiteren Konstrukt en in Beziehung gesetzt wird. Dabei sind zweierlei Analyseebenen zu bedenken: die kulturelle/aggregierte und die individuelle Ebene (s. a. Abbildung 1, S.22). In Bezug auf die kulturelle Ebene wurde in Hypothese 3 angenommen, dass die C-ENT als unternehmertumsförderliches Klima positive Zusammenhänge mit Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum aufweist (Kriterienvalidierung, Kapitel III.2.1.1). Zudem sollte die C-ENT positiv mit den allgemeinen kulturellen Praktiken der Durchsetzungsstärke (Assertivität) und Humanorientierung sowie mit den als unternehmertumsförderlich angenommenen Werten Mastery und intellektuelle Autonomie zusammenhängen (konvergente Validierung, Hypothese 4, Kapitel III.2.1.2). Auf individueller Ebene wurden positive Zusammenhänge der C-ENT zur Selbständigkeit absicht (Kriterienvalidierung, Hypothese 5, Kapitel III.2.2.1) und zur Wahrnehmung des allgemeinen Wirtschaftsklimas (konvergente Validierung, Hypothese 6, Kapitel III.2.2.2) konstatiert. Zudem nahm Hypothese 7 an, dass die Wahrnehmung der C-ENT nicht durch dispositionellen Optimismus beeinflusst wird, d.h. unabhängig ist vom persönlichen Stil Dinge mehr oder weniger positiv zu beurteilen (diskriminante Validierung, Kapitel III.2.2.3). In Kapitel III.2.3 werden die Ergebnisse interpretiert und diskutiert.

#### III.2.1 Zusammenhänge auf kultureller Ebene

Aufgrund der vergleichsweise geringen Stichprobengröße auf Kulturebene wurden zur Prüfung der Hypothesen 3 und 4 Spearman Rangkorrelationen berechnet, da diese im Vergleich zu Produkt-Moment-Korrelationen nicht auf Verteilungsannahmen beruhen. Die Hypothesen gaben die Richtung des zu prüfenden Effekts an, weshalb Signifikanzniveaus einseitig bestimmt wurden.

#### III.2.1.1 Kriterienvalidierung: C-ENT und Unternehmertumsraten sowie Wirtschaftswachstum


Die Ergebnisse stützen somit Hypothese 3, d.h. die C-ENT hängt mit Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum in der erwartet positiven Richtung zusammen.

Tabelle 16: Kriterienvalidität: Rangkorrelationen ($r_s$) C-ENT mit Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum (C-ENT Version 3, Studie 3 sowie Stephan & Iakoleva, in Vorbereitung, Methode Kapitel II.3.1)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>N</th>
<th>C-ENT¹</th>
<th>Fähi</th>
<th>Wert/Ini</th>
<th>Vera</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Unternehmertumsraten</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Arbeitgeberwachstum³</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>8</td>
<td>.90***</td>
<td>.76*</td>
<td>.91***</td>
<td>.81**</td>
<td>.76*</td>
<td>.57#</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>8</td>
<td>.65*</td>
<td>.36</td>
<td>.52#</td>
<td>.41</td>
<td>.14</td>
<td>.60#</td>
</tr>
<tr>
<td>% wachstumsorientierte Gründer²</td>
<td>8</td>
<td>.52#</td>
<td>.33</td>
<td>.55#</td>
<td>.37</td>
<td>.50#</td>
<td>-.05</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Wirtschaftswachstum³</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>13</td>
<td>.69**</td>
<td>.48*</td>
<td>.42#</td>
<td>.31</td>
<td>.57*</td>
<td>.91***</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>13</td>
<td>.47*</td>
<td>.38#</td>
<td>.38#</td>
<td>.11</td>
<td>.46#</td>
<td>.75**</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Abbildung 8: Rangkorrelationen des C-ENT Gesamtwertes mit Wirtschaftswachstum (N = 13 Länder)

III.2.1.2 Konvergente Validierung: C-ENT und kulturelle Praktiken sowie Wertetypen


Die in Hypothese 4b angenommenen positiven Zusammenhänge zu den Schwartz Wertetypen ließen sich nicht nachweisen (Tabelle 17). Für den Wertetyp Mastery lagen keine signifikanten Korrelationen zur C-ENT vor. Der Wertetyp intellektuelle Autonomie korre lierte zum Teil (marginal) signifikant negativ mit der C-ENT und ihren Facettenskalen.
Somit stützen die Ergebnisse Hypothese 4a (Zusammenhänge der C-ENT mit den kulturellen Praktiken Durchsetzungsstärke und Humanorientierung) aber nicht Hypothese 4b (keine, bzw. sogar negative Zusammenhänge der C-ENT mit den Wertetypen Mastery und Intellektuelle Autonomie).

Tabelle 17: Konvergente Validität: Rangkorrelationen (rs) C-ENT mit allgemeinen kulturellen Praktiken und Werten (C-ENT Version 3, Studie 3 sowie Stephan & Iakoleva, in Vorbereitung, Methode Kapitel II.3.1)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kulturelle Praktiken</th>
<th>N</th>
<th>C-ENT1</th>
<th>Fähi</th>
<th>Wert/Ini</th>
<th>Vera</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Durchsetzungsstärke</td>
<td>9</td>
<td>-.75**</td>
<td>-.13</td>
<td>-.48#</td>
<td>-.16</td>
<td>-.78**</td>
<td>-.87***</td>
</tr>
<tr>
<td>Humanorientierung</td>
<td>9</td>
<td>.48#</td>
<td>.03</td>
<td>.12</td>
<td>.33</td>
<td>.50#</td>
<td>.50#</td>
</tr>
<tr>
<td>Kulturelle Werte</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mastery</td>
<td>9</td>
<td>-.12</td>
<td>.05</td>
<td>-.02</td>
<td>-.26</td>
<td>-.37</td>
<td>-.45</td>
</tr>
<tr>
<td>Intellektuelle Autonomie</td>
<td>9</td>
<td>-.48#</td>
<td>-.07</td>
<td>-.07</td>
<td>-.46</td>
<td>-.55#</td>
<td>-.73*</td>
</tr>
</tbody>
</table>


III.2.2 Zusammenhänge auf individueller Ebene


III.2.2.1 Kriterienvalidierung: C-ENT und Selbständigkeitsabsicht

Hypothese 5 nahm einen positiven Zusammenhang der C-ENT mit der Selbständigkeitsabsicht an. Es zeigten sich positive Korrelationen des C-ENT Gesamtwertes sowie der drei Facetten Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften, Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten und unternehmerische Motivation (Tabelle 18, S.125). Die verbleibenden drei Facetten korrelierten nicht signifikant mit der Selbständigkeitsabsicht\(^{32}\). Schließlich ließen sich

\(^{32}\)Da für soziodemographische Variablen zum Teil Zusammenhänge zur Selbständigkeitsabsicht in der Literatur dokumentiert sind (z.B. Jacob & Richter, 2005; Reynolds et al., 2004), wurde zusätzlich eine multiple, hierarchische Regressionen berechnet. Diese bestätigte bei Kontrolle soziodemographischer Variablen den Zusammenhang der C-ENT Gesamtskala mit der Selbständigkeitsabsicht (Anhang Abschnitt AllI.2.2.1, Tabelle AllII-48).
die Zusammenhänge der C-ENT mit der Selbständigkeitsintention auch anhand eines unabängigen Einzelitems nachweisen (Tabelle 18).

Zusammenfassend fand Hypothese 5 somit überwiegend Bestätigung: der C-ENT Gesamtwert und drei der sechs Facettenskalen zeigten positive Zusammenhänge mit der Selbständigkeitsabsicht.

Tabelle 18: Kriterienvälidität: Korrelation C-ENT mit Selbständigkeitsabsicht (C-ENT Version 3, Studie 3, Produkt-Moment Korrelationen)

<table>
<thead>
<tr>
<th>N</th>
<th>C-ENT</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Ini/Wert</th>
<th>Vera</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Selbständigkeitsabsicht (IMMES)</td>
<td>848</td>
<td>.14***</td>
<td>-.04</td>
<td>.15***</td>
<td>.02</td>
<td>.10**</td>
<td>.26***</td>
</tr>
<tr>
<td>Einzelitem</td>
<td>917</td>
<td>.14***</td>
<td>-.09**</td>
<td>.01</td>
<td>.12***</td>
<td>.00</td>
<td>.13***</td>
</tr>
</tbody>
</table>


III.2.2.2 Konvergente Validierung: C-ENT und Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas

Hypothese 6 nahm einen positiven Zusammenhang der C-ENT mit der Wahrnehmung des allgemeinen Wirtschaftsklimas an. Es zeigten sich positive Korrelationen des C-ENT Gesamtwertes sowie der Facetten Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, Verantwortungsübernahme, Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten und unternehmerischer Motivation zur Wahrnehmung des momentanen Wirtschaftsklimas und dessen Entwicklung, sowie dem Index aus beiden (Tabelle 19). Für zwei C-ENT Facetten (Befürchtungen, Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften) lagen keine signifikanten Korrelationen vor.

Tabelle 19: Konvergente Validität: Korrelationen C-ENT mit Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas (C-ENT Version 2, Studie 2, Produkt-Moment Korrelationen)

<table>
<thead>
<tr>
<th>N</th>
<th>C-ENT</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Ini/Wert</th>
<th>Vera</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Wirtschaftsklimaindex</td>
<td>709</td>
<td>.18***</td>
<td>-.01</td>
<td>.23***</td>
<td>.03</td>
<td>.09**</td>
<td>.18***</td>
</tr>
<tr>
<td>Wirtschaftsklima</td>
<td>709</td>
<td>.14***</td>
<td>-.03</td>
<td>.23***</td>
<td>.00</td>
<td>.06</td>
<td>.16***</td>
</tr>
<tr>
<td>Entwicklung des ~</td>
<td>709</td>
<td>.15***</td>
<td>.00</td>
<td>.15***</td>
<td>.05</td>
<td>.09**</td>
<td>.14***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Hypothese 6 konnte somit fast vollständig bestätigt werden: Die Wahrnehmung der C-ENT hing positiv mit der Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas zusammen.

**III.2.2.3 Diskriminante Validierung: C-ENT und dispositioneller Optimismus**

Hypothese 7 nahm an, dass zwischen C-ENT und dispositionellem Optimismus *keine* Zusammenhänge bestehen. Aus Tabelle 20 geht hervor, dass der C-ENT Gesamtwert und die Facettenskalen um Null und nicht signifikant mit dispositionellem Optimismus korrelierten.

Somit konnte Hypothese 7 vollständig bestätigt werden: Die Wahrnehmung der C-ENT, d.h. die Wahrnehmung eines mehr oder weniger unternehmertumsförderlichen Klimas in der eigenen Kultur war nicht durch den dispositionellen Optimismus der befragten Personen eingefärbt.

Tabelle 20: Diskriminante Validität: Korrelationen C-ENT mit dispositionellem Optimismus (Scheler et al., 1994; C-ENT Version 3, Studie 3, Produkt-Moment Korrelationen)

<table>
<thead>
<tr>
<th>C-ENT</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Ini/Wert</th>
<th>Vera</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>N 848</td>
<td>0.03</td>
<td>-0.02</td>
<td>0.03</td>
<td>0.06</td>
<td>0.01</td>
<td>-0.03</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Abschließend zur Validierung auf individueller Ebene wurde getestet ob die Kriterien- und konvergente Korrelationen signifikant höher ausfielen als die diskriminante Korrelation. Dazu wurden die Korrelationskoeffizienten Fisher’s Z-transformiert und anschließend einem t-Test unterzogen (Gediga, 2001). In der Tat fiel die Kriteriumskorrelation der C-ENT mit der Selbstständigkeitsabsicht signifikant höher als die diskriminante Korrelation der C-ENT mit Optimismus Z = -.16, t(1) = -3.23, p < .001. Gleiches war für die konvergente Korrelation der C-ENT mit Wirtschaftsklima im Vergleich zur diskriminanten Korrelation der C-ENT mit Optimismus Z = -.13, t(1) = -2.68, p < .01 zu beobachten. Die Höhe der Kriterien- und konvergenten Korrelationen unterschieden sich nicht signifikant voneinander (Z = -.04, t(1) = -.80, n.s.). Die Unterschiede auf Ebene der Facettenskalen sind im Anhang Tabelle AIII-49 dargestellt.
Ill.2.3 Diskussion Fragestellung 2 (H3 bis H7): Erste Validierung der C-ENT

**Fragestellung 2:** Lassen sich auf kultureller und individueller Ebene Belege für die Validität der C-ENT finden?

**H3:** Die C-ENT steht auf aggregierter, kultureller Ebene in positivem Zusammenhang mit a) nationalen Unternehmertumsraten und b) nationalem Wirtschaftswachstum (Kriterienvalidierung).

**H4:** Die C-ENT steht auf aggregierter, kultureller Ebene a) in negativem Zusammenhang mit kulturellen Praktiken der Durchsetzungsstärke (Assertivität) und in positivem Zusammenhang mit kulturellen Humanorientierungs-Praktiken sowie b) in positivem Zusammenhang mit den Wertetypen Mastery und intellektuelle Autonomie (konvergente Validierung).

**H5:** Die C-ENT steht auf individueller Ebene in positivem Zusammenhang mit der Selbständigkeitsabsicht (Kriterienvalidierung).

**H6:** Die C-ENT steht auf individueller Ebene in positivem Zusammenhang mit der Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas (konvergente Validierung).

**H7:** Die C-ENT steht auf individueller Ebene nicht mit dispositionellem Optimismus im Zusammenhang (diskriminatorische Validierung).

Nachfolgend wird zunächst auf die Validierungsergebnisse auf kultureller Ebene eingegangen und anschließend auf die Ergebnisse auf individueller Ebene. Das Kapitel schließt mit einer Zusammenfassung.

**Validierung auf kultureller Ebene**

Die Validierung auf kultureller Ebene kann überwiegend als erfolgreich beurteilt werden. So ließen sich die erwarteten Zusammenhänge der C-ENT zu Arbeitgeberwachstum, zu Wirtschaftswachstum (einem zentralen Ergebnis unternehmerischer Aktivität auf nationaler Ebene) und auch zu kulturellen Praktiken (s. u.) fast vollständig nachweisen, d.h. Hypothesen 3 und 4a wurden bestätigt. Zunächst wird auf die Zusammenhänge der C-ENT zu den Kriterien Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum und danach auf die Ergebnisse der konvergenten Validierung mit kulturellen Praktiken und Werten eingegangen. Abschließend werden mögliche Schwächen der Untersuchung diskutiert.

**C-ENT und Unternehmertumsraten (Kriterienvalidierung).** Die Zusammenhänge zum Arbeitgeberwachstum sprechen insbesondere für die Validität der C-ENT, da a) ein Wachstum an

Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

auswirken, da unternehmertumsförderliche kulturelle Praktiken Innovationen in und das Wachstum von Unternehmen positiv beeinflussen sollten (s. a. Abbildung 1, S.22).


C-ENT und allgemeine kulturelle Praktiken (konvergente Validierung). Die Ergebnisse zur konvergenten Validierung auf kultureller Ebene bestätigten den angenommenen negativen Zusammenhang der C-ENT mit kulturellen Praktiken der Durchsetzungsstärke sowie tendenziell einen positiven Zusammenhang zu kulturellen Praktiken der Humanorientierung nach GLOBE (House et al., 2004). Diese Ergebnisse stehen in Übereinstimmung mit den Befunden von Stephan und Uhlaner (eingereicht), welche für diese beiden allgemeinen Praktiken der GLOBE Studie entsprechende Zusammenhänge zu nationalen Unternehmertumsraten nachwiesen. Es scheint plausibel, dass ein positives soziales Klima geprägt von gerin-

Interessant ist, dass der Zusammenhang der C-ENT zu den kulturellen Praktiken der Durchsetzungsstärke stärker und konsistenter ausgeprägt war als jener zu den Praktiken der Humanorientierung. Somit scheint insbesondere ein eher feindlich geprägtes soziales Klima, die Verbreitung unternehmerischer Verhaltensweisen zu behindern. Die Idee, dass ein positives sozial unterstützendes Klima nicht dasselbe ist wie die Abwesenheit eines negativen sozialen Klimas, lässt sich in der arbeitspsychologischen Forschung finden. So hängen erlebte soziale Unterstützung und soziale Stressoren am Arbeitsplatz zusammen, aber lediglich in moderater Höhe (je nach Studie um $r = -0.30$) und lassen sich somit als unterschiedliche Konzepte bestätigen (Dormann & Zapf, 1999; Frese & Zapf, 1987).

C-ENT und allgemeine kulturelle Werte (konvergente Validierung). Anders als in Hypothese 4b erwartet, zeigten sich keine bzw. negative Zusammenhänge der C-ENT mit den Schwartz Wertetypen Mastery und intellektuelle Autonomie. Beide werden auf kultureller Ebene als unternehmerisches Verhalten befördern angesehen (Schwartz & Bardi, 1997). Einerseits könnten die geringen Zusammenhänge ihre Ursache darin haben, dass es sich um allgemeine Wertetypen handelt, die aufgrund ihrer Generalität nicht mit dem unternehmertumsspezifischen Konzept der C-ENT zusammen hängen. Andererseits konnten für die ebenfalls allgemeinen kulturellen Praktiken Durchsetzungsstärke und Humanorientierung der GLOBE Studie Zusammenhänge zum unternehmertumsspezifischen Konzept der C-ENT nachgewiesen werden. Im Unterschied zu den kulturellen Praktiken der GLOBE Studie wur-
den die Schwartz Wertetypen an einer anderen Population (Schwartz: Lehrer vs. GLOBE: Manager) erhoben. In beiden Fällen handelt es sich jedoch um Erwerbspersonen.


Eine weitere substanzielle Erklärung der null-, bzw. tendenziell negativen Zusammenhänge der C-ENT mit den Wertetypen Mastery und intellektuelle Autonomie kann darin gesehen werden, dass Werte lediglich eine von mehreren Einflussquellen auf kulturelle Praktiken darstellen. So wurde im Theorieteil vorgeschlagen, dass kulturelle Praktiken durch verschiedene institutionelle Rahmenbedingungen beeinflusst werden und sich zudem durch soziale Interaktion der Mitglieder einer Kultur weiterentwickeln (und sich damit von den zugrunde liegenden kulturellen Werten auch „lösen“ können). Das den kulturellen Praktiken verwandte Konzept des Organisationsklimas (vgl. Theorie, Kapitel I.2.2.3.2) beinhaltet diese


Schwächen der Untersuchung. Im Folgenden werden drei Schwächen der Validierung auf kultureller Ebene diskutiert. Erstens, aufgrund des vergleichsweise geringen Umfanges an Ländern bleibt unklar inwiefern die gefundenen Zusammenhänge stichprobenspezifisch sind. Zunächst weist Bond (2001) darauf hin, dass Befunde auf kultureller Ebene trotz kleiner Stichproben Gültigkeit haben können, da die einzelnen, eingehenden Datenpunkte aufgrund des Aggregationsprozesses hoch reliabel sind. (So lagen jedem C-ENT Länderwert im Mittel 146 unabhängige Beobachtungen zu Grunde.) Zudem konnte die vorliegende Stichprobe bereits drei verschiedene Sprachfamilien (verschiedene slawische, germanische und romanische Sprachen), drei verschiedene Kontinente (Amerika, Europa, Australien) und Länder...
mit unterschiedlichem Entwicklungsniveau (entwickelte Länder, Transformationsökonomien, ein Schwellenland) einbeziehen. Somit sollten gute Chancen für eine erfolgreiche Validierung in künftigen Studien bestehen, die weitere Länder einbeziehen.


Validierung auf individueller Ebene

C-ENT und Selbständigkeitsabsicht (Kriterienvalidierung). Die auf kultureller Ebene gefundenen Zusammenhänge der C-ENT zu Unternehmertumsindikatoren ließen sich auch auf individueller Ebene, bzw. über die Ebenen hinweg, nachweisen. So zeigte sich ein positiver Zusammenhang der Wahrnehmung der C-ENT mit der individuellen Selbständigkeitsabsicht. Dies stimmt mit dem vorgeschlagenen Modell (Abbildung 1, S.22) und der Sichtweise der gesellschaftlichen Legitimation (Davidsson & Wiklund, 1997; Etzioni, 1987) überein. Da es sich um den Einfluss einer Kulturvariable (C-ENT als wahrgenommene Verbreitung unternehmerischen Verhaltens und Einstellungen in der eigenen Kultur) mit einer individuellen

---

34Mit Ausnahme des Prozentsatzes wachstumsorientierter Gründer, welcher nur als Mittelwert über die Jahre 2000 bis 2006 verfügbar war (Autio, 2007)

**Wahrgenommenes Wirtschaftsklima (konvergente Validierung).** Im Vergleich zur Selbstständigkeitsebsicht handelt es sich bei dem wahrgenommenen Wirtschaftsklima um ein Konzept, welches auf die gleiche Ebene Bezug nimmt wie die kulturellen Praktiken der C-ENT. Vor dem Hintergrund, dass eine verbesserte Wirtschaftslage mehr Gelegenheiten für unternehmerisches Handeln bietet sowie mehr Ressourcen diese nutzbar zu machen, wurde auf individueller Ebene ein positiver Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung eines günstigen Wirtschaftsklimas und der Wahrnehmung unternehmertumsförderlicher kultureller C-ENT

---


Dispositioneller Optimismus (diskriminante Validierung). In Bestätigung von Hypothese 7 fanden sich keine Belege dafür, dass die Einschätzung der C-ENT vom individuellen dispositionellen Optimismus einer Person abhängig ist. Somit erwies sich die Wahrnehmung einer unternehmertumsförderlichen Umwelt (C-ENT) als unabhängig von der persönlichen Disposition, Dinge allgemein in einem mehr oder weniger positiven Licht zu betrachten.

Zusammenfassung Validierung

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass die erste Validierung der C-ENT als gelungen zu bewerten ist. Wie die obigen Ausführungen zeigen, konnten systematische Beziehungen der C-ENT sowohl auf kultureller Ebene zu Unternehmertumsraten, Wirtschaftswachstum und kulturellen Praktiken als auch auf individueller Ebene zu Selbstständigkeitsintention und wahrgenommenem Wirtschaftsklima nachgewiesen werden. Zudem erwies sich die C-ENT als unabhängig vom Optimismus des Einschätzenden. Somit liegt mit der C-ENT ein brauchbares Instrument zur Erfassung unternehmertumsrelevanter kultureller Praktiken vor.

Das Muster der Zusammenhänge der C-ENT Facettenskalen mit den einzelnen zur Validierung herangezogenen Variablen bestätigt insbesondere die Validität der Facetten Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten, unternehmerische Motivation, Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften sowie zum Teil Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Verantwortungsübernahme. Obwohl die C-ENT Facetten auf Grundlage ihrer Bedeutung für unternehmerisches Verhalten, d.h. ‚aufgabenspezifisch‘ ausgewählt wurden (vgl. Kapitel I.3), zeigten sich die engsten Zusammenhänge mit jenen drei Facetten die sich am stärksten auf Unternehmertum beziehen: Wobei die Facette der *Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten* den für Unternehmertum wahrscheinlich zentralsten Aspekt des Findens von Geschäftsideen und -gelegenheiten erfaßt (Shane & Venkataraman, 2000). In Übereinstimmung damit lud diese Facette am höchsten auf den C-ENT Faktor zweiter Ordnung (und zwar in allen Kulturen sowie in der Expertenstichprobe, Kapitel III.1.3.1). Die Facetten unternehmerische Motivation und Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften haben die Verbreitung der relevantesten unternehmerischen Motive bzw. die Verbreitung positiver Einstellungen zu unternehmerischer Eigenschaften (Eigeninitiative, Risikobereitschaft und Unabhängigkeit) zum Gegenstand.

Im Sinne einer weiteren Verbesserung des Instrumentes könnte versucht werden die Facetten Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und Verantwortungsübernahme noch weiter anzupassen, so dass der Bezug zu konkreten unternehmerischen Handlungen verstärkt wird und damit die Zusammenhänge zu relevanten Indikatoren künftig höher ausfallen. Auf die Facette der Befürchtungen & Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität trifft dies nicht gleichermaßen zu, da diese bereits unternehmerturnsspezifisch formuliert ist. Somit erscheint eine Verbesserung der Skala auf diesem Wege unwahrscheinlich. Da diese Facette in ihrer momentanen Form nur geringe Validitätskorrelationen zu anderen Konstrukten und Indikatoren zeigte, liegt es nahe, vom künftigen Einsatz dieser Skala abzusehen.

III.3 Zusammenhang C-ENT mit unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Einfluss der Itemreferenz, Fragestellung 3)

Fragestellung 3 fragte wie die C-ENT (als Maß unternehmertumsförderlicher kultureller Praktiken) mit korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammen hängt. C-ENT Version 3 als Instrument zur Messung kultureller Praktiken enthielt Items, die auf die Kultur Bezug nahmen, d.h. auf typisches Verhalten und Einstellungen der meisten Menschen in der eigenen Kultur (Kulturbeschreibung mittels sog. kulturreferenzieller Items, s. a. Methode II.1). Zur Prüfung von Fragestellung 3 wurde zusätzlich zum C-ENT Fragebogen, ein Fragebogen mit inhaltlich identischen Items eingesetzt, die jedoch auf die Person selbst Bezug nahmen (Selbstbeschreibung mittels sog. selbstreferenzieller Items). D.h. die Items erfassten Selbstberichte typischen eigenen Verhaltens und eigener Einstellungen. Da der C-ENT Fragebogen sich auf unternehmertumsförderliche Verhaltensweisen und Einstellungen bezieht, wurden mit der selbstreferenziellen Fragebogenversion die entsprechenden unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen erfasst.

Im Folgenden wird in Kapitel III.3.1 zunächst geprüft ob den kultur- und selbstreferenziell formulierten Fragebogenversionen die gleiche Bedeutungsstruktur zu Grunde lag und ihre Ergebnisse somit überhaupt sinnvoll vergleichbar sind. Kapitel III.3.2 geht auf die Zusammenhänge zwischen C-ENT und den korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen ein (d.h. auf den Zusammenhang zwischen Kultur- und Selbstbeschreibung, Hypothese 8). Gegenstand von Kapitel III.3.3 ist, inwiefern C-ENT und unternehmertumsrelevante persönliche Orientierungen und Einstellungen unterschiedlich mit dispositionellem Optimismus zusammen hängen (d.h. differenzielle Validität zeigen, vgl. Hypothese 9). In Kapitel III.3.4 werden die Ergebnisse interpretiert und diskutiert.

III.3.1 Bedeutungsgleichheit C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen

Um den Zusammenhang zwischen C-ENT und den korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen prüfen zu können, wurde zunächst untersucht, ob die Faktorenstruktur überhaupt vergleichbar war (z.B. Terracciano et al., 2005). Das heißt, ob die Befragten subjektiv ein ähnliches Verständnis des C-ENT Konzepts hatten - unabhängig davon, ob die Verbreitung von unternehmertumsrelevanten Ver-


**III.3.2 Zusammenhang C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen**

Hypothese 8 nahm niedrige bis moderat positive Zusammenhänge der C-ENT mit den korrespondierenden persönlichen Orientierungen an. Diese wurden bestätigt: kultur- und selbstreferenziell eingeschätzte Fragebogenversionen korrelierten mit \( r=.19 \) für die Gesamtskala und im Mittel der Facettenskalen (Tabelle 21, Spalte 2, S.139).

Somit kann Hypothese 8 positiv beantwortet werden, es lagen niedrige bis moderat positive Zusammenhänge der C-ENT mit korrespondierenden, persönlichen Orientierungen vor.
Tabelle 21: Korrelation C-ENT (Kulturreferenz) mit korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Selbstreferenz) sowie Einfluss der Beantwortungsreihenfolge auf die Höhe des Zusammenhangs

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>$r$ Kultur mit Selbstreferenz</th>
<th>$r$ Kultur mit Selbstreferenz: Kultur vor Selbstreferenz beantwortet</th>
<th>Selbst- vor Kulturreferenz beantwortet</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>$N=1001$</td>
<td>$n=508$</td>
<td>$n=493$</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamtwert</td>
<td>$.19^{***}$</td>
<td>$.26^{***}$</td>
<td>$.11^{**}$</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>$.12^{***}$</td>
<td>$.20^{***}$</td>
<td>$.05</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>$.16^{***}$</td>
<td>$.19^{***}$</td>
<td>$.13^{**}$</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>$.17^{***}$</td>
<td>$.17^{***}$</td>
<td>$.16^{***}$</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>$.14^{***}$</td>
<td>$.20^{***}$</td>
<td>$.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>$.15^{***}$</td>
<td>$.24^{***}$</td>
<td>$.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>$.39^{***}$</td>
<td>$.43^{***}$</td>
<td>$.33^{***}</td>
</tr>
<tr>
<td>MW Facettenskalen</td>
<td>$.19$</td>
<td>$.24$</td>
<td>$.13</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: *$p<.05$, **$p<.01$, ***$p<.001$ (einselitg), Produkt-Moment-Korrelationen, $N=1001$, Studie 3

Exkurs Einfluss der Beantwortungsreihenfolge. Die Ergebnisse der GLOBE Studie legten nahe, dass die Beantwortungsreihenfolge einen Effekt auf die Höhe des geprüften Zusammenhangs haben könnte (vgl. Kapitel I.4.3). Spalten 3 und 4 der Tabelle 21 zeigen die Korrelationen getrennt danach, ob zuerst die C-ENT (Kulturreferenz, Spalte 3) oder zuerst die korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Selbstreferenz, Spalte 4) beantwortet wurden. Es ergaben sich signifikant höhere Zusammenhänge, wenn zuerst die kulturreferenziellen Fragen beantwortet wurden (für den Gesamtwert $r=.26$ vs. $r=.11$, $Z=.16$, $t(1)=2.54$, $p<.05$, sowie marginal signifikant im Mittel der Facettenskalen $r=.24$ vs. $r=.13$, $Z=.11$, $t(1)=1.80$, $p=.07$, Signifikanztest pro Facettenskala Tabelle AlIII-53 im Anhang).

III.3.3 Differenzielle Validität: Zusammenhänge der C-ENT und korrespondierender, persönlicher Orientierungen und Einstellungen mit Optimismus

Hypothese 9 nahm für die (kulturreferenzielle) C-ENT einen geringeren Zusammenhang zu dispositionellem Optimismus an, als für die korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen. Der Zusammenhang der (kulturreferenziellen) C-ENT mit dispositionellem Optimismus entspricht der in Kapitel III.2.2.3 geprüften diskriminanten Validität (Hypothese 7). Der Zusammenhang der persönlichen Orientierungen und Einstellungen (selbstreferenzielle C-ENT Fragebogenversion) mit Optimismus kann als konvergente Validierung betrachtet werden, da in beiden Fällen v. a. persönliche Orientierungen erfasst werden (vgl. Kapitel I.4.3). Tabelle 22 (S.140) zeigt, dass in der Tat höhere
Korrelationen der persönlichen Orientierungen und Einstellungen mit Optimismus vorlagen, im Vergleich zu den Korrelationen der C-ENT mit Optimismus. Die Höhe der Korrelationen unterschied sich signifikant sowohl für die Gesamtskala als auch für die einzelnen Facettenskalen (Gesamtskala: \( r = .03 \) vs. \( r = .35 \), \( Z = -.24 \), \( t(1) = -8.06 \), \( p < .001 \), Mittel der Facettenskalen: \( r = .02 \) vs. \( r = .26 \), \( Z = -.25 \), \( t(1) = -5.64 \), \( p < .001 \), die Signifikanztests pro Facettenskala sind in Tabelle AIII-54 im Anhang dargestellt).


Tabelle 22: Korrelationen der C-ENT (Kulturreferenz) und korrespondierender, persönlicher Orientierungen und Einstellungen (Selbstreferenz) mit dispositionellem Optimismus

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>( N = 848 )</th>
<th>( N = 848 )</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Gesamtwert</strong></td>
<td>.03</td>
<td>.35***</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>-.02</td>
<td>-.33***</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>.03</td>
<td>.38***</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>.06</td>
<td>.24***</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>.01</td>
<td>.20***</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>-.03</td>
<td>.24***</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.02</td>
<td>.14***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**MW Facettenskalen**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>( N = 848 )</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamtwert</td>
<td>.02</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>.26</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: *\( p < .05 \), **\( p < .01 \), ***\( p < .001 \) (zweiseitig), Produkt-Moment-Korrelationen, Studie 3

**III.3.4 Diskussion Fragestellung 3 (H8 & H9): Einfluss der Itemreferenz**

**Fragestellung 3:** Einfluss der Itemreferenz: Wie hängt die C-ENT mit korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen zusammen?

**H8:** C-ENT und korrespondierende, persönliche Orientierungen und Einstellungen hängen niedrig bis moderat positiv miteinander zusammen (\( .10 < r < .50 \)).
**H9:** Die C-ENT hängt in geringerem Maße mit dispositionellem Optimismus zusammen als die mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumsspezifischen persönlichen Orientierungen und Einstellungen, d.h. es besteht differenzielle (diskriminante vs. konvergente) Validität.


Zwischen der **C-ENT als kulturelle Praktik** und den **korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen** wurde ein niedriger bis moderat hoher, positiver Zusammenhang erwartet, da davon ausgegangen wurde, dass beider Konzepte auf aggregierter, kultureller Ebene miteinander im Zusammenhang stehen (Abbildung 1, S.22, s.a. Etzioni, 1987). Dieser Zusammenhang sollte auch auf individueller Ebene noch ‘sichtbar’ sein. Kulturelle Praktiken spiegeln typisches Verhalten und typische Einstellungen der meisten Menschen in einer Kultur wider und haben zumindest zum Teil ihren Ursprung in den Einstellungen, persönlichen Orientierungen und auch Werten der einzelnen Mitglieder dieser Kultur. Wie Abbildung 1 deutlich macht, sind kulturelle Praktiken zudem durch situative Faktoren geprägt (z.B. institutionelle Bedingungen). Entsprechend wurde **kein hoher** positiver Zusammenhang zwischen der Wahrnehmung kultureller Praktiken und selbstberichteten unternehmertumsrelevanten Orientierungen und Einstellungen auf individueller Ebene erwartet. Dies bestätigte sich, die C-ENT korrelierte im Mittel um r=.19 mit den korrespondierenden, selbstberichteten Orientierungen und Einstellungen (Hypothese 8). Darüber hinaus zeigte sich erwartungsgemäß, dass die persönlichen Orientierungen und Einstellungen signifikant mit dem selbstberichteten **dispositionellem Optimismus** korrelierten und zwar signifikant höher als die C-ENT mit Optimismus korrelierte (Hypothese 9). Damit

Bei der Betrachtung der Zusammenhänge zwischen den C-ENT Facetten und den korrespondierenden einzelnen Orientierungen und Einstellungen fällt auf, dass die höchste Korrelation für die Skala unternehmerische Motivation bestand. Die Höhe der Korrelation fiel hypothesenkonform moderat hoch aus ($r$ unter .40), was dafür spricht, dass es sich auch bei der kultur- vs. selbstberichteten unternehmerischen Motivation um unterschiedliche Konzepte handelt. Dennoch verwundert, dass die Korrelation für den Aspekt der Motivation höher ausfiel als für die verbleibenden Facettenskalen. Kultur- und Selbstbeschreibung der unternehmerischen Motivation scheinen demnach stärker miteinander verbunden, als dies für die verbleibenden Facetten der Fall ist. Eine mögliche Ursache könnte sein, dass sich die Selbstberichte der unternehmerischen Motivation generell implizit an der in der Kultur wahrgenommenen unternehmerischen Motivation, d.h. der kulturellen Praktik, orientieren. Genauer wäre zu vermuten, dass sich die Studierenden in ihrem Antwortverhalten an der in der Kultur wahrgenommenen unternehmerischen Motivation orientieren, weil sie selbst wenig Wissen in diesem Bereich haben: In den Selbstberichten der unternehmerischen Motivation werden konkrete persönliche Gründungsmotive erfragt sowie ob die Person eine berufliche Karriere als Unternehmer erstrebenswert findet. Studierende haben sich typischerweise nicht/kaum mit einer eigenen Unternehmensgründung auseinander gesetzt und haben somit mit geringer Wahrscheinlichkeit eine elaborierte Einstellung dazu gebildet (Petty & Cacioppo, 1986). Für diese Vermutungen sprechen einerseits, dass Selbständigkeitsabsichten unter Studierenden generell gering ausgeprägt sind (Jacob, 2006), und in der vorliegenden Studie auch nur wenige Studierende bereits unternehmerisch aktiv waren (5,8% vgl. Tabelle 5) – dies lässt geringes Wissen bzgl. Unternehmensgründung zumindest plausibel erscheinen. Andererseits haben kulturelle Praktiken als deskriptive Normen (Fischer, 2006) gerade in weniger vertrauten Situationen einen stärkeren Einfluss auf das individuelle Verhalten (Cialdini, 2001; Cialdini & Trost, 1998). Darüber hinaus spricht dafür, dass die Kultur implizit als Orientierung für die Beurteilung der eigenen unternehmerischen Motivation genutzt wurde, dass sich der Zusammenhang zwischen Kultur- und Selbstbeschreibung der unternehmerischen Motivation nochmals erhöhte, wenn zuerst die Kultur beschrieben wurde und damit als

Eine Stärke der vorliegenden Studie ist, dass sie das Problem der Reihenfolgeeffekte explizit berücksichtigte. In der GLOBE Studie (House et al., 2004) waren Reihenfolgeeffekte eine plausible Erklärung für die gefundenen negativen Zusammenhänge zwischen kulturellen Praktiken und Werten (kulturelle Praktiken wurden vor Werten beurteilt). In der vorliegenden Studie wurde die Darbietungsreihenfolge der Selbst- und Kultureinschätzung ausbalanciert. Dabei ergaben sich höhere Zusammenhänge zwischen Selbst- und Kultureinschätzung, wenn zuerst die kulturellen Praktiken beurteilt wurden. Dieser Befund weist daraufhin, dass eher die berichtete Selbstsicht angepasst wird als die Beurteilung kultureller Praktiken 36. Hierbei könnte es sich um einen Referenzgruppeneffekt handeln, der für Selbstberichte eigener Werte und Einstellungen nachgewiesen ist (Heine et al., 2002; s.a. Peng et al., 1997). So könnte die anfängliche Beantwortung der C-ENT die eigene Kultur als Referenzgruppe zur Beurteilung der persönlichen, unternehmertumsrelevanten Einstellungen und Orientierungen salient gemacht haben. Entsprechend wurden die Berichte der eigenen unternehmertumsrelevanten Einstellungen und Orientierungen den in der Kultur wahrgenommenen typischen Einstellungen und Verhaltensweisen (d.h. der C-ENT) angenähert. Wurden hingegen zuerst die eigenen Orientierungen und Einstellungen eingeschätzt, bleibt unklar wer die Referenzgruppe für diese Selbstberichte ist (Heine et al., 2002). In diesem Fall hingen Selbst- und Kulturbeschreibung geringer zusammen, d.h. waren unabhängig voneinander.

Es bleibt wünschenswert, den gefundenen Zusammenhang auf kultureller Ebene zu replizieren, was die Erhebung von C-ENT und korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen in mehr Ländern notwendig macht. (In der vorliegenden Arbeit standen lediglich N=5 Kulturen zur Verfügung, weshalb keine Zusammenhänge auf kultureller Ebene berechnet wurden.)

36Würde die Beurteilung der kulturellen Praktiken sich an der Selbsteinschätzung persönlicher Orientierungen und Einstellungen orientieren, wären höhere Korrelationen bei der Urteilsreihenfolge Selbst-vor Kultureinschätzung zu erwarten. Diese fielen aber geringer aus als bei umgekehrter Reihenfolge.
III.4 Kulturunterschiede in der C-ENT (Fragestellung 4)


### III.4.1 Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT

Zur Überprüfung der Hypothese 10 zu Mittelwertsunterschieden in der C-ENT wurden die Studierendenstichprobe 3 sowie die Expertenquerschnittstichprobe 2004 herangezogen. Für beide Stichproben wurden die Daten mit dem C-ENT Fragebogen Version 3 erhoben (Kapitel III.1.3). Die Kulturunterschiede wurden an beiden Stichproben getestet um zu prüfen, ob sie sich an verschiedenen Stichproben replizieren lassen.


*Kulturunterschiede in der Studierendenstichprobe.* Die Ausprägung der C-ENT unterschied sich signifikant zwischen den Kulturen (Haupeffekt für Kulturzugehörigkeit F(4, 944)=13,63,  

---

Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

$p<.001$, $\eta_p^2=.055$ kontrolliert für Alter, Semesterzahl, gelebte Jahre in Region. Abbildung 9 zeigt die um die Kovariablen korrigierten Mittelwerte für die einzelnen Kulturen. Da durch die statistische Kontrolle der Kovariablen die Berechnung von Post-Hoc Tests nicht mehr möglich ist, wurden die 95% Konfidenzintervalle der Mittelwerte interpretiert (Abbildung 9). Es wird deutlich, dass die höchste Ausprägung der C-ENT in Bulgarien und Westdeutschland vorlag. Während die niedrigste Ausprägung in Tschechien zu finden war. Ostdeutschland zeigte die zweitniedrigsten Werte und unterschied sich nicht signifikant von Tschechien und Polen.

![Abbildung 9: C-ENT Ländermittelwerte Studie 3 (mit 95% Konfidenzintervall, Mittelwerte korrigiert für Kovariablen Alter, Semester, Jahre in Region) v3 – C-ENT Version 3 (Gesamtskala), West-D – Westdeutschland, Ost-D – Ostdeutschland](image)

Von den drei berücksichtigten Kontrollvariablen hatte lediglich die Semesterzahl einen signifikanten Effekt ($F(1, 944)=8.43$, $p<.01$, $\eta_p^2=.009$). Die bivariate Korrelation zwischen Semesterzahl und C-ENT wies auf einen leicht negativen Zusammenhang hin ($r=-.08$, $p<.05$, $N=965$). Die Kovariablen Alter, Semesterzahl und Jahre in der Region wurden einbezogen, da sich die Länderteilstichproben in diesen Merkmalen am stärksten unterschieden. In weiteren Analysen wurden zudem die Effekte von Studienfach, Geschlecht sowie eigenem Selbstständigkeitsstatus mittels mehrfaktorieller Koanalysen geprüft. Es zeigten sich jeweils keine signifikanten Effekte für diese Variablen, bei gleich bleibend signifikantem Effekt für die Kulturzugehörigkeit.

---

38Die Kovariablen waren relativ unabhängig voneinander. Die Korrelationen betrugen: $r=.16$, $p<.001$, $N=952$ für Alter und Jahre in Region, $r=.35$, $p<.001$, $N=961$ für Alter und Semester, sowie $r=-.09$, $p<.01$, $N=946$ für Semester und Jahre in Region.

39Wenn nur die Semesterzahl als Kovariable in der Analyse der Kulturunterschiede berücksichtigt wurde, stieg die Varianzaufklärung durch den Faktor Kulturzugehörigkeit auf 6,0%.

40Die Teststatistiken lauteten wie folgt: Studienfach $F(2, 908)=1.76$ n.s., $\eta_p^2=.004$; Interaktion Studienfach x Kulturzugehörigkeit $F(8, 908)=.79$ n.s., $\eta_p^2=.007$; Geschlecht $F(1, 908)=3.13$ n.s., $\eta_p^2=.004$; Interaktion Geschlecht x Kulturzugehörigkeit $F(1, 908)=0.25$ n.s., $\eta_p^2=.001$; Selbstständigkeitsstatus $F(1, 934)=0.12$ n.s., $\eta_p^2=.000$; Interaktion Selbstständigkeitsstatus x Kultur $F(4, 934)=0.22$, n.s., $\eta_p^2=.001$. 

145
Die Kulturunterschiede in der C-ENT bestätigten sich auch auf Ebene der Facettenskalen, wo sie stärker ausfielen als für die C-ENT Gesamtskala (Pillai Spur \(F(24, 944)=12,61, p<.001, \eta_p^2 =.075\) geprüft mit multivariater Kovarianzanalyse (MANCOVA) kontrolliert für Alter, Semesterzahl und Jahre in der Region). In anschließend durchgeführten univariaten ANCOVAs wurde deutlich, dass in jeder C-ENT Facette signifikante Länderunterschiede zu beobachten waren. Die Kulturen unterschieden sich am stärksten in den Facetten unternehmerische Motivation (\(F(4, 944)=33,21, p<.001, \eta_p^2 =.124\)) und Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften (\(F(4, 944)=27,11, p<.001, \eta_p^2 =.104\)). Aus Platzgründen werden weitere Details zu den Analysen der Facettenskalen in Anhang Alll.4.1.1 berichtet.

Kulturunterschiede in der Expertenstichprobe. Das an der Studierendenstichprobe gefundene Muster der Kulturunterschiede ließ sich im wesentlichen auch an der Expertenquerschnittsstichprobe 2004 replizieren (Effekt für den Faktor ‚Kulturzugehörigkeit‘ \(F(4, 204)=3,24, p=.01, \eta_p^2 =.062\), kontrolliert für Anzahl gelebter Jahre in der Region und Anzahl an Jahren, die der Experte bereits im Gebiet Unternehmertum aktiv war\(^{41}\)). Es lagen jedoch aufgrund des geringeren Stichprobenumfangs weniger signifikante Unterschiede zwischen den einzelnen Kulturen vor (Abbildung 10).

\[\text{Abbildung 10: C-ENT Ländermittelwerte Expertenquerschnitt 2004 (mit 95\% Konfidenzintervall, Mittelwerte korrigiert für Kovariablen: Jahre in Region und im Bereich Unternehmertum), v3 – C-ENT Version 3 (Gesamtskala), West-D – Westdeutschland, Ost-D – Ostdeutschland}\]

Keine der beiden Kovariablen hatte einen signifikanten Effekt (Jahre in Region \(F(4, 204)=3,15\) n.s. \(\eta_p^2 =.016\) bzw. Jahre im Bereich Unternehmertum \(F(4, 204)=0,06\) n.s. \(\eta_p^2 =.000\)). Hinsichtlich weiterer potenzieller Kontrollvariablen wie Expertisegebiet, Ge-

\(^{41}\) Auf die zusätzliche Kontrolle des Alters der befragten Experten wurde verzichtet, da das Alter jeweils mit den beiden anderen Kovariablen substantiell korrelierte: Alter und Jahre in Unternehmertum involviert \(r=.60, p<.001, N=206\) sowie Alter und Jahre in Region \(r=.51, p<.001, N=205\). Mit der Wahrnehmung der C-ENT korreliert das Alter zu null (\(r=-.04, \text{n.s.}, N=207\)). Damit handelte es sich beim Alter der Befragten um eine redundante Kovariable (vgl. Tabachnick & Fidell, 2001).
Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

schlecht, Anteil Selbständiger und Bildungsgrad waren die Länderteilstichproben vergleichbar (Kapitel II.2.4.4). Somit kommen Unterschiede in diesen Variablen nicht als Alternativklärung der berichteten Länderunterschiede in Frage. Dies bestätigte sich in entsprechenden Analysen (keine signifikanten Einflüsse der genannten Variablen).

Bei der Analyse der C-ENT Facetten fielen die Kulturunterschiede im Vergleich zur Gesamtskala mehr als doppelt so hoch aus (MANCOVA kontrolliert für Jahren in der Region und im Bereich Unternehmertum, Pillai Spur $F(24, 204)=7,55, p<.001, \eta^2_p = .189$). In nachfolgenden durchgeführten univariaten ANCOVAs wurde deutlich, dass in jeder C-ENT Facette signifikante Länderunterschiede zu beobachten waren. Weitere Details zur Analyse auf Ebene der Facettenskalen finden sich im Anhang AIII.4.1.2. Die Kulturunterschiede in den Facettenskalen entsprechen sehr gut den an der Studierendenstichprobe beobachteten Kulturunterschieden (einzige Ausnahme waren die geringen Werte der bulgarischen Experten in der Facette Verantwortungsübernahme, Anhang AIII.4.1.2).

Zusammenfassung der Kulturunterschiede in Hinblick auf Hypothese 10. Da die Stärke des Einflusses des Sozialisationsprozesses, der Wertebasis sowie des Transformationsprozesses auf die C-ENT nur ungenau bestimmt werden konnte, wurden zwei explorative und konkurrierende Hypothesen aufgestellt (10a und b). Die beobachtete Rangreihe der Kulturen entsprach nicht der in Hypothese 10a angenommenen Reihenfolge (da für Bulgarien die höchste, und nicht wie angenommen die niedrigste Ausprägung der C-ENT vorlag). Die Rangreihe der C-ENT Mittelwerte je Kultur folgt jedoch in Teilen Hypothese 10b – insbesondere für die Studierendenstichprobe, in welcher die kulturellen Unterschiede deutlicher von einander zu trennen waren als in der Expertenstichprobe. So zeigte sich die erwartete höhere Ausprägung der C-ENT in Westdeutschland im Vergleich zu Ostdeutschland. Für Bulgarien wurden in Hypothese 10b gleich hohe Werte wie für Ostdeutschland angenommen. Es zeigte sich jedoch, dass die Ausprägung der C-ENT von den bulgarischen Studierenden noch höher wahrgenommen wurde als jene in Ostdeutschland (der Unterschied zu Westdeutschland war nicht signifikant, deutete aber ebenfalls hypothesenkonträr auf höhere Werte in Bulgarien). Im Einklang mit Hypothese 10b wurde die C-ENT von den bulgarischen Befragten höher eingeschätzt als von den Befragten in Polen und Tschechien. Für die Expertenstichprobe war der Unterschied Bulgarien – Polen jedoch nicht signifikant, für die Studierendenstichprobe ergaben sich Unterschiede zwischen allen drei Kulturen (in der Rangfolge Bulgarien, Polen, Tschechien).
III.4.2 Kulturunterschiede in der zeitlichen Entwicklung der C-ENT


In einer ANCOVA mit Messwiederholung ergab sich ein hypotheseskonformer signifikanter Interaktionseffekt Zeit x Kulturzugehörigkeit $F(3, 125)=2.74, p<.05, \eta_p^2=.065$ (keine signifikanten Haupeffekte für Zeit $F(1, 125)=2.59$ n.s., $\eta_p^2=.021$ und Kulturzugehörigkeit $F(3, 125)=2.02$ n.s., $\eta_p^2=.048$, kontrolliert für gelebte Jahre in der Region und Jahre im Bereich Unternehmertum aktiv). Abbildung 11 (S.149) zeigt die um die Kovariablen korrigierten Ländermittelwerte im Zeitvergleich. Dabei wird ersichtlich, dass der Tendenz nach die in Hypothese 11 getroffenen Vermutungen zutreffen (positive Veränderungen in den Transformatioonsökonomien Tschechien und Bulgarien, stärkste Veränderung in Bulgarien). Nachfolgend je Kultur durchgeführte ANOVAs mit Messwiederholung bestätigten eine signifikante Zunahme der Wahrnehmung der C-ENT in Tschechien ($F(1, 43)=4.27, p<.05, \eta_p^2=.092$) und in Bulgarien ($F(1, 25)=5.25, p<.05, \eta_p^2=.180$). Es lagen keine signifikanten Veränderungen über den Zwei-Jahres-Zeitraum in Westdeutschland ($F(1, 18)=0.53$ n.s., $\eta_p^2=.030$) und Ostdeutschland ($F(1, 41)=0.90$ n.s., $\eta_p^2=.022$) vor.

Schließlich bestätigte sich die in Hypothese 11 angenommene kulturabhängige zeitliche Veränderung ebenfalls bei der Analyse der C-ENT Facetten. Eine multivariate Kovarianalyse (MANCOVA) mit Messwiederholung ergab einen signifikanten Interaktionseffekt Zeit x Kulturzugehörigkeit (Pillai Spur, $F(18, 125)=3.42, p<.001, \eta_p^2=.150$, kein signifikanter Haupeffekt für den Faktor Zeit: Pilliai Spur, $F(6, 125)=1.76$, n.s., $\eta_p^2=.085$, signifikanter Haupeffekt Kulturzugehörigkeit: Pillai Spur $F(18, 125)=7.27, p<.001, \eta_p^2=.273$, alle Analysen kontrollierten für die Kovariablen Jahre in der Region und im Bereich Unternehmertum).
Zusammenfassend kann Hypothese 11 somit überwiegend bestätigt werden: Es ergaben sich positive Veränderungen der C-ENT in den beiden Transformationsökonomien Tschechien und Bulgarien (jedoch nicht in Ostdeutschland) bei Stabilität in Westdeutschland. Darüber hinaus fand in Bulgarien eine größere Veränderung der C-ENT über die Zeit statt (der Faktor Zeit klärte 18% der Varianz in der C-ENT auf) als im weiter im Transformationsprozess fortgeschrittenen Tschechien (9,2% Varianzaufklärung durch den Faktor Zeit).

**III.4.3 Diskussion Fragestellung 4 (H10 & H11): Kulturunterschiede**

**Fragestellung 4:** Lassen sich Länderunterschiede in Niveau und Dynamik der Entwicklung der C-ENT vor dem Hintergrund des Transformationsprozesses und typischer Sozialisationserfahrungen identifizieren?

**H10a:** Die C-ENT zeigt im Ländervergleich die höchste Ausprägung in

**H10b:** Die C-ENT zeigt im Ländervergleich die höchste Ausprägung in
Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen


Gegenstand der Fragestellung 4 war einerseits die Exploration von Kulturunterschieden in der C-ENT, aber vor allem auch die Veränderung der C-ENT über einen Zwei-Jahres-Zeitraum. Im Folgenden wird zuerst auf die explorative Analyse der der Niveauunterschiede in der C-ENT eingegangen (Hypothese 10). Anschließend werden die Kulturunterschiede in der zeitlichen Entwicklung der C-ENT diskutiert (Hypothese 11).

Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT. Bei der Analyse der Kulturunterschiede (Hypothese 10) fiel zunächst auf, dass diese in der Studierendenstichprobe deutlicher ausgeprägt waren als in der Expertenstichprobe. Dennoch ließ sich das Muster der Unterschiede auch in der Expertenstichprobe replizieren (insbesondere auch auf Ebene der einzelnen C-ENT Facetten). Da es sich bei Kultur eher um eine 'Hintergrundvariable' handelt, können typischerweise keine groß ausgeprägten Effekte erwartet werden (Davidsson & Wiklund, 1997).

Um kleine Effekte nachzuweisen bedarf es wiederum größerer statistischer Power, d.h. größerer Stichproben (Cohen, 1992). Dies war für die Studierendenstichprobe gegeben, nicht aber für die Expertenstichprobe. In Übereinstimmung mit dieser Argumentation klärte die Kulturzugehörigkeit in der Expertenstichprobe einen etwas höheren Varianzanteil in der Variation der C-ENT auf als in der Studierendenstichprobe (Gesamtskala: 6,2% vs. 5,5% bzw. MANOVA der Facettenskalen: 18,9% vs. 7,5%). Dies spricht dafür, dass die Kulturunterschiede in der Expertenstichprobe vorhanden, aber aufgrund der geringeren statistischen Power/ Stichprobengröße schlechter 'trennbar' waren.


Insgesamt legen die Ergebnisse nahe, dass sich das Muster der Kulturunterschiede an zwei unabhängigen Stichproben replizieren ließ (Studierende als Novizen und Experten für Unternehmertum) und sprechen damit für die Validität der Kulturunterschiede.


Schließlich waren in der vorliegenden Untersuchung (bei gleichem Muster der Kulturunterschiede) Niveauunterschiede zwischen der Experten- und Studierendenstichprobe zu beobachten (etwas niedrigere Beurteilung der C-ENT durch die Experten). Die Niveauunterschiede zwischen Experten und Studierenden fielen zwar gering aus, sind aber durchaus plausibel, insofern Experten aufgrund ihres differenzierteren Wissens, Sachverhalte ihres

42So liegen die Selbstständigkeitsquoten als Indikator der eher necessity Unternehmertum abgebildet (vgl. Earle & Sakova, 2000) in Polen und Tschechien höher als in Bulgarien (z.B. 2005 Selbstständigkeitsquoten 13,4%, 10,7% vs. 7,9%, Deutschland 5,6%, Eurostat, 2008). Die Arbeitgeberquoten, als Indikator der eher opportunity entrepreneurship abgebildet, liegen in Bulgarien in vergleichbarer Höhe wie in Polen und Tschechien (z.B. 2005 3,3% in Polen, je 3,5% in Tschechien und Bulgarien und 4,4% in Deutschland, Eurostat, 2008).

43So schätzt die Weltbank, dass die Schattenwirtschaft 2005 und 2006 rund 37% des bulgarischen Bruttoinlandsprodukts ausmachte (ein Wert der typisch für Transformationsökonomien ist, Schneiders, 2002). Während die Werte für Polen, Tschechien und Deutschland niedriger ausfielen (28%, 19% bzw.16%).

Insgesamt legen die Ergebnisse nahe, dass die C-ENT als ein 'weicher' Indikator zur Bewertung von Veränderungen des unternehmerischen Klimas eingesetzt werden kann. Zudem kann vermutet werden, dass die C-ENT eine Art Frühindikator sein könnte, da Veränderungen in den verbreiteten Einstellungen zu Unternehmertum und unternehmerischen Verhaltensweisen schneller stattfinden sollten, als eine tatsächliche Erhöhung der Unternehmertumsraten (einem 'harten' Indikator zur Bewertung des unternehmerischen Klimas, IfM Bonn, 2007; May-Strobl, 2004).


Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich die C-ENT als stabiles, aber auf relevante Veränderungen reagierendes, sensibles Maß unternehmertumsförderlicher kultureller Praktiken erwies. Damit kann die C-ENT gewinnbringend zur Evaluation politischer Maßnahmen und Initiativen eingesetzt werden, die z.B. eine Erhöhung unternehmerischen Verhaltens oder die Positivierung unternehmertumsrelevanten Einstellungen in der Bevölkerung anstreben. Zudem zeigte die C-ENT Variabilität über Kulturen hinweg.
Teil IV: Zusammenfassende Diskussion

Die detaillierte Diskussion der einzelnen Befunde findet sich in den Kapiteln III.1.4 (Fragestellung 1), III.2.3 (Fragestellung 2), III.3.4 (Fragestellung 3) sowie III.4.3 (Fragestellung 4). Im vorliegenden Kapitel werden die zentralen Befunde der Arbeit zusammenfassend diskutierte. Dabei werden die Vorzüge der Konzeptionalisierung der C-ENT als unternehmertumspezifische kulturelle Praktik heraus gestellt sowie Ansatzpunkte für künftige Studien entwickelt. Abschließend werden praktische Konsequenzen diskutiert.

Das Ziel dieser Arbeit bestand darin, einen für unternehmerische Aktivität relevanten Aspekt von Nationalkulturen – die Culture of Entrepreneurship (C-ENT) – zu konzeptionalisieren und zu validieren. Dazu wurde die C-ENT formal als kulturelle Praktik definiert, d.h. als wahrgenommene Verbreitung typischer Verhaltensweisen und Einstellungen in der eigenen Kultur (Fischer, 2006; House et al., 2004). Inhaltlich wurde die C-ENT unternehmertumsspezifisch definiert und zwar basierend auf der bisherigen Forschung zu unternehmertumsförderlichen kulturellen Praktiken (Busenitz et al., 2000; Reynolds et al., 2004), zu für unternehmerisches Handeln förderlichen Organisationsklimas (z.B. Hunter et al., 2007) und insbesondere auf Grundlage von Befunden zu gründungs- und erfolgsrelevanten persönlichen Orientierungen (z.B. Rauch & Frese, 2006). Die Operationalisierung der C-ENT erfolgte gemäß der Mehrebentheorie (Kulturbeschreibung anhand deskriptiver Items, vgl. Kozlowski & Klein, 2000).


Die hohen Urteilerübereinstimmungen innerhalb der Kulturen belegen, dass mit der C-ENT, wie intendiert, kulturell geteilte Wahrnehmungen gemessen werden (Bliese, 2000). Ein zusätzlicher Beleg für die Konstrukvalidität der C-ENT sind die niedrigen bis moderat hohen Zusammenhänge der C-ENT mit Selbstberichten korrespondierender persönlicher Orientierungen und Einstellungen. Letztere wurden anhand des C-ENT Fragebogens mit geändertem Itembezug erhoben. Dies spricht für die Angemessenheit der Operationalisierung der C-ENT als Kulturbeschreibung mittels deskriptiver Items. Dabei erwies sich die C-ENT als ein valides Instrument, d.h. sie zeigte auf aggregierter, kultureller Ebene die erwar-
teten positiven Zusammenhänge zu den Kriterien Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum und zu weiteren unternehmertumsrelevanten kulturellen Praktiken (niedriger Durchsetzungsstärke und hoher Humanorientierung). Auf individueller Ebene hing sie positiv mit der persönlichen Selbständigkeitsabsicht und der Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas zusammen; während mit dispositionellem Optimismus, wie erwartet, keine Zusammenhänge nachweisbar waren.


Zusammenfassend bestätigen die Befunde sowohl die inhaltliche als auch formale Konzeptionalisierung der C-ENT als unternehmertumsspezifische kulturelle Praktik. Aus dieser Konzeptionalisierung ergeben sich die im Folgenden aufgeführten Vorträge des C-ENT Konzepts im Vergleich zum Vorteilansatz, welcher bisher die Forschung zu unternehmerumsförderlichen Kulturaspekten dominierte (vgl. Hayton et al., 2002).

Eine weitere Stärke ergibt sich aus der Konzeptionalisierung der C-ENT als *kulturelle Praktik*. Das heißt, die C-ENT erfragt die wahrgenommene Verbreitung typischer unternehmertumsförderlicher Verhaltensweisen und Einstellungen in der eigenen Kultur. Mit diesem Ansatz werden zwei Kritikpunkte der Werteforschung umgangen und zwar a) die Effekte sog. deprivationsbasierter Präferenzen und b) Bezugsgruppeneffekte.

a) Der Effekt *deprivationsbasierter Präferenzen* beschreibt, dass die individuelle Wertschätzung von Dingen von deren wahrgenommener Verfügbarkeit abhängt. Bei der Beantwortung von Wertefragen geben Individuen offensichtlich dann an etwas wertzuschätzen, wenn sie darüber nicht oder kaum verfügen können. Wohingegen Dinge die selbstverständlich, bzw. leicht verfügbar sind weniger wertgeschätzt werden (Peng et al., 1997). Bei der Beurteilung von kulturellen Praktiken wie der C-ENT spielen deprivationsbasierte Präferenzen keine Rolle, da keine Wertungen/Präferenzurteile, sondern *Beschreibungen* der Umwelt verlangt werden (vgl. Gelfand et al., 2004; Peng et al., 1997). Das heißt, die Befragten geben *nicht* an, was ihnen selbst wichtig ist. Vielmehr beschreiben sie, was sie ‚um sich herum‘ in der eigenen Kultur an Verhalten und Einstellungen wahrnehmen.


**Ansatzpunkte für künftige Studien.** Generell ist es wünschenswert, eine größere Stichprobe von Kulturen zu untersuchen. Einerseits, um zusätzliche Kontrollvariablen wie das Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung in die Analysen einzubeziehen und das Zusammenspiel der C-ENT mit institutionellen Rahmenbedingungen in der Vorhersage von Gründungsraten zu
Teil IV – Zusammenfassende Diskussion

untersuchen (s.a. Diskussion zu Fragestellung 2, Kapitel III.2.3). Andererseits, um zu prüfen, ob der Anspruch der C-ENT gerechtfertigt ist, eine in allen Kulturen gleichermassen relevante Facette für Unternehmertum zu erfassen. Mit der vorliegenden Studie wurde die C-ENT bereits in vier verschiedenen Sprachen und in Kulturen mit zwei sehr unterschiedlichen historischen Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen (Transformationsökonomien vs. etablierte Marktwirtschaft) erhoben. Der Nachweis der Bedeutungsgleichheit des C-ENT Modells in den untersuchten Kulturen kann als erster Beleg für dessen Generalität gewertet werden, d.h. dafür, dass es sich bei der C-ENT tatsächlich um eine in verschiedenen Kulturen gleichermaßen relevante Facette für Unternehmertum zu erfassen. Mit der vorliegenden Studie wurde die C-ENT bereits in vier verschiedenen Sprachen und in Kulturen mit zwei sehr unterschiedlichen historischen Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen (Transformationsökonomien vs. etablierte Marktwirtschaft) erhoben. Der Nachweis der Bedeutungsgleichheit des C-ENT Modells in den untersuchten Kulturen kann als erster Beleg für dessen Generalität gewertet werden, d.h. dafür, dass es sich bei der C-ENT tatsächlich um eine in verschiedenen Kulturen gleichermaßen relevante Facette für Unternehmertum zu erfassen.

Andererseits, um zu prüfen, ob der Anspruch der C-ENT gerechtfertigt ist, eine in allen Kulturen gleichermaßen relevante Facette für Unternehmertum zu erfassen. Mit der vorliegenden Studie wurde die C-ENT bereits in vier verschiedenen Sprachen und in Kulturen mit zwei sehr unterschiedlichen historischen Gesellschafts- und Wirtschaftssystemen (Transformationsökonomien vs. etablierte Marktwirtschaft) erhoben. Der Nachweis der Bedeutungsgleichheit des C-ENT Modells in den untersuchten Kulturen kann als erster Beleg für dessen Generalität gewertet werden, d.h. dafür, dass es sich bei der C-ENT tatsächlich um eine in verschiedenen Kulturen gleichermaßen relevante Facette für Unternehmertum zu erfassen.

54 Implizit sind in der Facette der Verantwortungsübernahme Aspekte des verantwortungsvollen Umgangs miteinander mitgedacht.


**Praktische Konsequenzen.** Wie bereits in Kapitel III.4.3 (Fragestellung 4) ausführlich diskutiert, legen die kulturabhängigen zeitlichen Veränderungen der C-ENT nahe, dass die C-ENT gewinnbringend für die Evaluation relevanter politischer Maßnahmen eingesetzt werden kann. Wie vorhergesagt, verbesserte sich die C-ENT in Abhängigkeit vom Transformationsfortschritt der Kultur im Abstand von zwei Jahren, d.h. sie erwies sich als sensitiv für Veränderungen. Wird die C-ENT zur Evaluation politischer Maßnahmen eingesetzt, bleibt zu beachten, dass die Evaluation auf der Ebene von Gruppen, z.B. Kulturen oder auch Regionen

folgreiche Unternehmer aus der Arbeitslosigkeit etc. dargestellt werden. Schließlich kann auf die C-ENT über den Weg der beruflichen Sozialisation Einfluss genommen werden. So befördert eine angemessene Arbeitsgestaltung (hohe Freiheitsgrade, bei anforderungsvielfältigen, komplexen Aufgaben, mit transparenten Anforderungen) unternehmerisches Handeln in Unternehmen (z. B. Frese et al., 1996; Hacker, 2003).


Schließlich wirken Maßnahmen, die ein vermehrtes Wirtschaftswachstum bewirken und dadurch vermehrt Gelegenheiten für unternehmerisches Handeln bieten, letztlich ebenfalls positiv auf die C-ENT (vgl. Diskussion zu Fragestellung 2, Kapitel III.2.3).

Literaturverzeichnis


Brissette, I., Scheier, M. F. & Carver, C. S. (2002). The role of optimism in social network development, coping, and psychological adjustment during a life transition. *Journal of
Literaturverzeichnis

Personality and Social Psychology, 82, 102-111.


Cook, T. D. & Campbell, D. T. (1976). The design and conduct of quasi-experiments and true experiments in field settings. In M. D. Dunnette (Hrsg.), Handbook of industrial and or-


counseling psychology. *Journal of Counseling Psychology*, 51, 115-134.


George, J. M. & James, L. R. (1993). Personality, affect, and behavior in groups revisited: Comment on aggregation, levels of analysis, and a recent application of within and between analysis. *Journal of Applied Psychology*, 78, 798-804.


Verlag.


Berlin: Springer.
**Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Zusammenhang kulturelle und individuelle Ebene  22
Abbildung 2: Modell der Culture of Entrepreneurship (C-ENT)  30
Abbildung 3: Wachstum und Niveau der nationalen Wirtschaftskraft (Bruttoinlandsprodukt [BIP])  49
Abbildung 4: Zuordnung und Überblick zu den Stichproben und Versionen des C-ENT Fragebogens  55
Abbildung 5: Ergebnisse des Scree-Test sowie der Parallelanalyse, C-ENT Version 1  91
Abbildung 6: Faktorenstruktur zweiter Ordnung C-ENT Version 1  94
Abbildung 7: C-ENT Faktorenstruktur im Ergebnis der hierarchischen, konfirmatorischen Faktorenanalyse (C-ENT Version 3)  106
Abbildung 8: Rangkorrelationen des C-ENT Gesamtwertes mit Wirtschaftswachstum  123
Abbildung 9: C-ENT Ländermittelwerte Studie 3  145
Abbildung 10: C-ENT Ländermittelwerte Expertenquerschnitt 2004  146
Abbildung 11: Veränderung der C-ENT über die Zeit: Interaktionseffekt Zeit x Kulturzugehörigkeit (Expertenlängsschnittstichprobe)  149
Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Vergleich ‘Aggregate Trait/Value’ und ‘Societal Legitimation’ Perspektive 21
Tabelle 2: Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften 46
Tabelle 3: Umfang der Studierendenstichprobe 3 nach Fachrichtungen 63
Tabelle 4: Soziodemographische Charakteristika der Studierendenstichprobe 3 64
Tabelle 5: Umfang der Expertenquerschnittstichprobe 2004 nach Expertisegebiet 71
Tabelle 6: Soziodemographische Charakteristika der Expertenquerschnittstichprobe 2004 71
Tabelle 7: Variablen und Datenquellen zur Validierung der C-ENT 74
Tabelle 8: Prüfung auf Bedeutungsgleichheit: ‘exploratorisches’ vs. ‘konfirmatorisches’ Vorgehen 84
Tabelle 9: 6-Faktorenlösung, C-ENT Version 1, Studie1 92
Tabelle 10: Faktorielle Übereinstimmung der 6-Faktorenlösung der C-ENT Version 1 in den Länderteilstichproben und Expertenstichproben 97
Tabelle 11: Psychometrische Güte C-ENT Version 1: Cronbach’s Alpha, \( r_{wg(j)}, ICC(1), ICC(2) \) und \( r_t \) 99
Tabelle 12: Items der C-ENT Version 3 107
Tabelle 13: Bedeutungsgleichheit über Kulturen C-ENT Version 3 110
Tabelle 14: Bedeutungsgleichheit über Stichproben C-ENT Version 3 110
Tabelle 15: Psychometrische Güte C-ENT Version 3: Cronbach’s Alpha, \( r_{wg(j)}, ICC(1), ICC(2) \) und \( r_t \) 114
Tabelle 16: Kriterienvalidität: Rangkorrelationen \( (r_s) \) C-ENT mit Unternehmertumsraten und Wirtschaftswachstum 122
Tabelle 17: Konvergente Validität: Rangkorrelationen \( (r_s) \) C-ENT mit allgemeinen kulturellen Praktiken und Werten 124
Tabelle 18: Kriterienvalidität: Korrelation C-ENT mit Selbständigkeitsabsicht 125
Tabelle 19: Konvergente Validität: Korrelationen C-ENT mit Wahrnehmung des Wirtschaftsklimas 125
Tabelle 20: Diskriminante Validität: Korrelationen C-ENT mit dispositionellem Optimismus 126
Tabelle 21: Korrelation der C-ENT (Kulturreferenz) mit korrespondierenden, persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Selbstreferenz) sowie Einfluss des Beantwortungsreihenfolge auf die Höhe des Zusammenhangs 139
Tabelle 22: Korrelation der C-ENT (Kulturreferenz) und korrespondierender, persönlicher Orientierungen und Einstellungen (Selbstreferenz) mit dispositionellem Optimismus 140
<table>
<thead>
<tr>
<th>Abkürzung</th>
<th>Erklärung</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>AMOS</td>
<td>Analysis of Moment Structures</td>
</tr>
<tr>
<td>BIP</td>
<td>Bruttoinlandsprodukt</td>
</tr>
<tr>
<td>BMBF</td>
<td>Bundesministerium für Bildung und Forschung</td>
</tr>
<tr>
<td>bzw.</td>
<td>beziehungsweise</td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT</td>
<td>Culture of Entrepreneurship/Kultur der Selbständigkeit</td>
</tr>
<tr>
<td>CFI</td>
<td>Comparative Fit Index</td>
</tr>
<tr>
<td>Chi²</td>
<td>Chi²-Test</td>
</tr>
<tr>
<td>d. h.</td>
<td>das heißt</td>
</tr>
<tr>
<td>df</td>
<td>Freiheitsgrade</td>
</tr>
<tr>
<td>e</td>
<td>Fehlervariable einer beobachteten Indikatorvariable (Item)</td>
</tr>
<tr>
<td>GEM</td>
<td>Global Entrepreneurship Monitor (z.B. Reynolds et al., 2005)</td>
</tr>
<tr>
<td>GLOBE</td>
<td>Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness Study (House et al., 2004)</td>
</tr>
<tr>
<td>ICC(1), ICC(2)</td>
<td>Urteilerübereinstimmung (Formeln im Anhang AII.4)</td>
</tr>
<tr>
<td>IMMES</td>
<td>Instrument zur Messung der Motivation zur Existenzgründung bei Studierenden</td>
</tr>
<tr>
<td>inkl.</td>
<td>inklusiv</td>
</tr>
<tr>
<td>i. S.</td>
<td>im Sinne</td>
</tr>
<tr>
<td>LOT-R</td>
<td>Revidierte Form des Life Orientation Test (Scheier et al., 1994)</td>
</tr>
<tr>
<td>N</td>
<td>Stichprobengröße</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td>Größe der Teilstichprobe</td>
</tr>
<tr>
<td>n. s.</td>
<td>nicht signifikant</td>
</tr>
<tr>
<td>NC</td>
<td>Normierter Chi²-Wert</td>
</tr>
<tr>
<td>r</td>
<td>Produkt-Moment-Korrelation</td>
</tr>
<tr>
<td>res</td>
<td>Residuen = Fehlervariable einer latenten endogenen Variable</td>
</tr>
<tr>
<td>RMR</td>
<td>Root Mean Square Residual</td>
</tr>
<tr>
<td>RMSEA</td>
<td>Root Mean Error of Approximation</td>
</tr>
<tr>
<td>R</td>
<td>Produkt-Moment Korrelation</td>
</tr>
<tr>
<td>r_s</td>
<td>Rangkorrelation nach Spearman-Brown</td>
</tr>
<tr>
<td>r_tt</td>
<td>Retest-Reliabilität (berechnet als Produkt-Moment-Korrelation)</td>
</tr>
<tr>
<td>r_wg(_j)</td>
<td>Urteilerübereinstimmung (vergleiche All.4)</td>
</tr>
<tr>
<td>S.</td>
<td>Seite</td>
</tr>
<tr>
<td>s.</td>
<td>siehe</td>
</tr>
<tr>
<td>s. a.</td>
<td>siehe auch</td>
</tr>
<tr>
<td>Abkürzung</td>
<td>Bedeutung</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------</td>
<td>------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>s. u.</td>
<td>siehe unten</td>
</tr>
<tr>
<td>sog.</td>
<td>so genannte</td>
</tr>
<tr>
<td>u. a.</td>
<td>unter anderem</td>
</tr>
<tr>
<td>usw.</td>
<td>und so weiter</td>
</tr>
<tr>
<td>vs.</td>
<td>versus</td>
</tr>
<tr>
<td>z. B.</td>
<td>zum Beispiel</td>
</tr>
<tr>
<td>z. T.</td>
<td>zum Teil</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Selbständigkeitserklärung

Ich versichere, dass ich meine Dissertation „Culture of Entrepreneurship (C-ENT)/ Kultur der Selbständigkeit: Konzeptualisierung und erste Validierung eines Fragebogens zur Erfassung einer unternehmertumsförderlichen Kultur“ selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt und mich dabei keiner anderen als der von mir ausdrücklich bezeichneten Quellen und Hilfen bedient habe.

Diese Dissertation wurde in der jetzigen oder einer ähnlichen Form noch bei keiner anderen Hochschule eingereicht und hat noch keinen sonstigen Prüfungszwecken gedient.

Marburg, 11.03.2008

Ute Stephan
BAND 2

Anhänge
Inhaltsverzeichnis Anhang

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis Anhang .......................................................... iii

ANHANG I – THEORETISCHER HINTERGRUND .......................................................... 1

ANHANG II - METHODE ............................................................................................ 4

All.1 Entwicklung des C-ENT Fragebogens ................................................................. 4
   All.1.1 Items zur Messung der C-ENT und deren Quellen ......................................... 4
   All.1.2 Dokumentation eingesetzter Erhebungsinstrumente ...................................... 10
      All.1.2.1 Fragebogen Studie 1, 2002 (C-ENT Version 1) ..................................... 10
      All.1.2.2 Fragebogen Studie 2, 2003 (C-ENT Version 2) ..................................... 16
      All.1.2.3 Fragebogen Studie 3, 2004 (C-ENT Version 3) ..................................... 28
      All.1.2.4 Leitfaden Experteninterview (2002) ...................................................... 41
      All.1.2.5 Leitfaden Experteninterview (2004) ...................................................... 51
      All.1.2.6 Fragebogen Expertenstudien ............................................................... 59
   All.1.3 Vergleich der Fragebogenformate (transparent vs. randomisiert) ................... 88

All.2. Weitere Informationen zu den Stichproben ..................................................... 91
   All.2.1 Umgang mit fehlenden Werten und Ausreißern ............................................ 91
      All.2.1.1 Studie 1 ................................................................................................. 91
      All.2.1.2 Studie 2 ................................................................................................. 92
      All.2.1.3 Studie 3 ................................................................................................. 93
      All.2.1.4 Expertenstudie ..................................................................................... 95
   All.2.2 Weitere Charakteristika der (Retest-)Stichproben .......................................... 97
      All.2.2.1 Studie 1 ................................................................................................. 97
      All.2.2.2 Studie 2 ................................................................................................. 98
      All.2.2.3 Studie 3 ............................................................................................... 101
      All.2.2.4 Expertenstudie ................................................................................... 102

All.3. Zusatzinformationen Validierungsdatenquellen ............................................. 107
   All.3.1 Kulturelle Praktiken und Werte ................................................................. 107
      All.3.1.1 GLOBE Items (H4a) ............................................................................. 107
      All.3.1.2 Items des Schwartz Value Survey (H4b) ............................................. 107
   All.3.2 Erfassung der mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten
      persönlichen Orientierungen und Einstellungen (H8 & H9) ................................. 108

All.4. Urteilerübereinstimmungen \( r_{wg(j)}, ICC(1), ICC(2) \) .................................. 110

ANHANG III – ERGEBNISSE UND DISKUSSIONEN ZU DEN FRAGESTELLUNGEN........ 111

All.1 Überprüfung des C-ENT Modells (Fragestellung 1) ........................................ 111
   All.1.1 Ableitung C-ENT Version 1 (Studie 1, Expertenquerschnitt 2002) .............. 111
      All.1.1.1 Deskriptive Statistiken und Faktorabilität der Daten (inkl. Darstellung der
           Bewertungskriterien) .................................................................................. 111
      All.1.1.2 Ausgangsfaktorenlösung und Robustheitsprüfung der Faktorenlösung der
           C-ENT Version 1 ..................................................................................... 118
      All.1.1.3 Faktorielle Übereinstimmung und psychometrische Güte der C-ENT Version
           1 in Replikationsstichproben (Länderstichproben, Experten) .................... 123
   All.1.2. Ableitung C-ENT Version 2 (Studie 2) .................................................. 131
AIII.1.2.1 Deskriptive Statistiken und Faktorabilität der Daten.................................131
AIII.1.2.2: Faktorenanalysen, faktorielle Übereinstimmung in Länderstichproben sowie
psychometrische Güte (Cronbach’s Alpha, \( r_{wgg \text{ij}} \), ICC(1), ICC(2)) der C-ENT
Version 2..................................................................................................................134
AIII.1.3 Ableitung C-ENT Version 3 (Studie 3, Expertenquerschnitt 2004) ..............140
AIII.1.3.1 Deskriptive Statistiken und Faktorabilität der Daten.................................140
AIII.1.3.2: Faktorenanalysen, faktorielle Übereinstimmung in Replikationsstichproben
sowie psychometrische Güte der C-ENT Version 3..............................................145
AIII.2 Validierung der C-ENT (Fragestellung 2)......................................................159
AIII.2.1 Validierung auf kultureller Ebene .................................................................159
AIII.2.2 Validierung auf individueller Ebene..............................................................160
AIII.2.2.1 Selbständigkeitsabsicht.............................................................................160
AIII.2.2.2 Vergleich der Kriterien-, kovergenten und diskriminanten
Validitätskorrelationen............................................................................................161
AIII.3 Zusammenhang C-ENT mit unternehmertumsrelevanten persönlichen
Orientierungen und Einstellungen (Einfluss der Itemreferenz, Fragestellung 3) ......162
AIII.3.1 Bedeutungsgleichheit kultur- und selbstreferenzielle C-ENT .......................162
AIII.3.2 Zusammenhang kultur- und selbstreferenzielle C-ENT .................................164
AIII.4 Kulturunterschiede in der C-ENT (Fragestellung 4).......................................165
AIII.4.1.1 Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT .................................................165
AIII.4.1.1. Studierendenstichprobe: Analyse der Facettenskalen ..............................165
AIII.4.1.2. Expertenstichprobe: Analyse der Facettenskalen .....................................166
Abbildungsverzeichnis Anhang

(sämtliche Abbildungen finden sich in Anhang III - Ergebnisse und Diskussion )

Abbildung AIII-1: Ergebnisse des Scree-Test sowie der Parallelanalyse für die Ausgangsfaktorenlösung (Studie 1) 119
Abbildung AIII-2: Ergebnisse des Scree-Test sowie der Parallelanalyse für Faktorenanalyse 2. Ordnung, C-ENT Version 1 122
Abbildung AIII-3: Ergebnisse Scree-Test und Parallelanalyse für Faktorenanalyse 1. Ordnung, C-ENT Version 2, Studie 2 135
Abbildung AIII-4: Faktorenlösung zweiter Ordnung, C-ENT Version 2, Studie 2 135
Abbildung AIII-5: Parallelanalyse und Screetest für die Faktorenanalyse 1. Ordnung der C-ENT Version 3 145
Abbildung AIII-6: Parallelanalyse und Screetest für die Faktorenanalyse zweiter Ordnung der C-ENT Version 3 (Studie 3): 147
Abbildung AIII-7: Faktorenstruktur zweiter Ordnung, C-ENT Version 3, Studie 3 147
Abbildung AIII-8: Rangkorrelationen der C-ENT Facettenskalen mit Wirtschaftswachstum 159
Abbildung AIII-9: Ländermittelwerte in den C-ENT Facetten: Studie 3 166
Abbildung AIII-10: Ländermittelwerte in den C-ENT Facetten: Expertenquerschnittsstudie 2004 168

Tabellenverzeichnis Anhang

Tabellen Anhang AI – Theoretischer Hintergrund 1
Tabelle AI-1: Übersicht einiger zentraler Wertetheorien und –studien 1
Tabelle AI-2: Ausprägungen der Schwartz Wertetypen Mastery und intellektuelle Autonomie in relevanten Ländern 3

Tabellen Anhang AII – Methode 4
Tabelle AII-0: Aggregationsanalyse: Mittlere Urteilerübereinstimmung $r_{wgi,j}$ für Analyseebenen Land und Region 4
Tabelle AII-1: Items zur Messung der C-ENT und deren Quellen (‘Original-Items’) 4
Tabelle AII-1.1: Faktorielle Übereinstimmung der 6-Faktorenlösung in Abhängigkeit vom Darbietungsformat (randomisiert vs. transparent) 88
Tabelle AII-1.2: Faktorielle Übereinstimmung der Faktorenlösung zweiter Ordnung in Abhängigkeit vom Darbietungsformat (randomisiert vs. transparent) 88
Tabelle AII-1.3: Interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) in Abhängigkeit vom Darbietungsformat 89
Tabelle AII-1.4: Retest-Reliabilitäten in Abhängigkeit von der Darbietungsform 89
Tabelle AII-1.5: Faktorenladung nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung für Darbietungsformate (randomisiert vs. transparent) 90
Tabelle AII-2: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land: Studie 1 91
Tabelle AII-3: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land: Studie 2 93
Tabelle AII-4: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land: Studie 3 94
Tabelle AII-5: Optimismus (LOT-R) und Selbständigkeitsabsicht (IMMES): Gelöschte und ersetzte Werte pro Land (Studie 3) 95
Tabelle AII-6: C-ENT mit Selbstreferenz (unternehmertumsrelevante persönliche Orientierungen und Einstellungen): Gelöschte und ersetzte Werte pro Land (Studie 3) 95
Tabelle AII-7: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land und Erhebung: Experten 95
Tabelle AII-8: Umfang der Studierendenstichprobe 1 nach Fachrichtungen 97
Tabelle AII-9: Soziodemographische Charakteristika der Studierendenstichprobe 1 98
Tabelle AII-10: Umfang der Studierendenstichprobe 2 nach Fachrichtungen 98
Tabelle AII-11: Soziodemographische Charakteristika der Studierendenstichprobe 2 99
Tabelle AII-12: Vergleichbarkeit der Retest-Stichprobe Studie 2 mit der Ausgangsstichprobe Studie 2 (Retestabstand: 2 Wochen) 100
Tabelle AII-13: Retest-Stichprobe (Studie 2) nach Fachrichtungen 100
Tabelle AII-14: Soziodemographische Charakteristika der Retest-Stichprobe (Studie 2) 101
Tabelle AII-15: Vergleichbarkeit der Retest-Stichprobe Studie 3 mit der Ausgangsstichprobe Studie 3 (Retestabstand: 2 Wochen) 101
Tabelle AII-16: Retest-Stichprobe (Studie 3) nach Fachrichtungen 102
Tabelle AII-17: Soziodemographische Charakteristika der Retest-Stichprobe (Studie 3) 102
Tabelle AII-19: Soziodemographische Charakteristika der Expertenquerschnittstichprobe 2002 103
Tabelle AII-20: Wiederbefragungsquoten (Expertenausgangs- und Längsschnittstichprobe) 104
Tabelle AII-21: Vergleichbarkeit der Expertenlängsschnittstichprobe mit der Ausgangsstichprobe (Expertenquerschnitt 2002) 105
Tabelle AII-22: Umfang der Expertenlängsschnittstichprobe nach Expertisegebiet 105
Tabelle AII-23: Soziodemographische Merkmale der Expertenlängsschnittstichprobe 106
Tabelle AII-24: Items zur Erfassung unternehmertumsrelevanter persönlicher Orientierungen und Einstellungen (Selbstbeschreibung anhand des C-ENT Fragebogens) 109
| Tabelle AIII-1: | Deskriptive Itemstatistiken des C-ENT Fragebogens (Studie 1) | 111 |
| Tabelle AIII-2: | Deskriptive Itemstatistiken des C-ENT Fragebogens (Expertenquerschnitt) | 113 |
| Tabelle AIII-3: | Item-Interkorrelationen C-ENT Version 1 (Studie 1, Expertenquerschnitt 2002) | 114 |
| Tabelle AIII-4: | Voraussetzungsprüfung für die Durchführung von Faktorenanalysen – Kriterien und ihre Beurteilung (Faktorabilität der Datenmatrix) | 115 |
| Tabelle AIII-5: | Voraussetzungsprüfung für die Durchführung von Faktorenanalysen, Studie 1 | 116 |
| Tabelle AIII-7: | Ausgangsfaktorenlösung 'C-ENT Version 0' (Studie 1) | 118 |
| Tabelle AIII-8: | Replikation der 6 Faktorenlösung mit Quartimin-Rotation, C-ENT Version 1, Studie 1 | 121 |
| Tabelle AIII-9: | Komponentenkorrelationsmatrix der C-ENT 6 Primärfaktoren mit Quartimin und Promax Rotation, C-ENT Version 1, Studie 1 | 122 |
| Tabelle AIII-10: | Interkorrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der C-ENT Facettenskalen C-ENT Version 1, Studie 1 | 122 |
| Tabelle AIII-11: | Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung für die Länderstichproben (C-ENT Version 1) | 124 |
| Tabelle AIII-13: | Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung für Studie 2 und Studie 3 sowie für die Expertenerhebung 2004 (C-ENT Version 1) | 127 |
| Tabelle AIII-16: | Korrigierte Itemtrennschärfen ($r_{ij}$) und interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha $\alpha$) für die Skalen der Primärfaktoren (Studie 1, C-ENT Version 1) | 128 |
| Tabelle AIII-17: | Interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha $\alpha$) für die studentische Gesamtstichprobe, die Länderteilstichproben (Studie 1, 2002) sowie die Expertenstichprobe (2002), C-ENT Version 1 | 129 |
## Anhang I – Theoretischer Hintergrund

Tabelle AI-1: Übersicht einiger zentraler Wertetheorien und -studien (Teil 1)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Analyse</td>
<td>EFA über Länder</td>
<td>EFA und MDS über Länder</td>
<td>Smallest Space Analyse (ähnlich MDS) über Länder</td>
<td>MDS</td>
<td>EFA, Mehrebenen-CFA, Urteilerübereinstimmungen geprüft</td>
</tr>
<tr>
<td>Items (s.a. Bond et al., 2004)</td>
<td>Values Survey Module (VSM) entwickelt aus Mitarbeiterumfrage, 5 stufige Likert-Items, Werte z.T. auch Verhaltensberichte, Selbstreferenz</td>
<td>Chinese Values Survey, Werteliste, 9 stufige Antwortska, Selbstreferenz</td>
<td>Schwartz Values Survey, Werteliste, 9 stufige Antwortska, weitere Skalen: PVQ, ESS, Selbstreferenz</td>
<td>Dilemma Geschichten (Erfassen Normen und Verhaltensintentionen), Likert Items, Fragen über Vorlieben, Selbstreferenz</td>
<td>GLOBE Fragebogen 7 stufige Likert Items Werte (‘should be’), Praktiken (‘as is’), alle Items mit Kulturreferenz</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Wertefragen, sowie Selbstbeschreibungen, Normen, Selbstreferenz
### Anhang I – Theoretischer Hintergrund

Fortsetzung Tabelle AI-1: Übersicht einiger zentraler Wertetheorien und –studien (Teil 2)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1. Individualismus – Kollektivismus</td>
<td></td>
<td>1. Konfuzianische Arbeitsethik (Confucian work dynamism, von Hofstede als Langzeitorientierung übernommen)</td>
<td>1. Konservatismus vs. intellektuelle und affektive Autonomie</td>
<td>1. Konservativ vs. „Gleichberechtigung“ (Conservatism vs. egalitarian commitment)</td>
<td>1. Traditionelle vs. säkulare Werte (Traditional vs. secular-rational)</td>
</tr>
<tr>
<td>5. - später: Langzeitorientierung (Long-Term-Orientation auf Grundlage von Chinese Culture Connection, 1980)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>5. Leistungsorientierung</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>1. Konfuzianische Arbeitsethik (Confucian work dynamism, von Hofstede als Langzeitorientierung übernommen)</td>
<td>1. Konfuzianische Arbeitsethik (Confucian work dynamism, von Hofstede als Langzeitorientierung übernommen)</td>
<td>1. Konservativ vs. „Gleichberechtigung“ (Conservatism vs. egalitarian commitment)</td>
<td>1. Traditionelle vs. säkulare Werte (Traditional vs. secular-rational)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>2. Hierarchie vs. Egalitarismus</td>
<td>2. Nützlichkeit vs. Loyalität (Utilitarian involvement vs. loyal involvement)</td>
<td>2. In-Group Kollektivismus</td>
<td>2. Überleben vs. Selbstausdruck (Survival vs. self-expression)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>5. - später: Langzeitorientierung (Long-Term-Orientation auf Grundlage von Chinese Culture Connection, 1980)</td>
<td></td>
<td></td>
<td>5. Leistungsorientierung</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkung:** EFA – Exploratorische Faktorenanalyse, CFA – Konfirmatorische Faktorenanalyse, MDS – Multidimensionale Skalierung

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Mastery (Umweltbeherrschung/ Können)</th>
<th>Intellektuelle Autonomie/ Unabhängigkeit</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Deutschland: West</td>
<td>4,07</td>
<td>4,75</td>
</tr>
<tr>
<td>Deutschland: Ost</td>
<td>4,16</td>
<td>4,47</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>3,76</td>
<td>4,30</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>3,92</td>
<td>4,01</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>4,02</td>
<td>4,22</td>
</tr>
<tr>
<td>'Range'</td>
<td>3,63 – 4,73</td>
<td>3,68 – 5,33</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anhang II - Methode

All.1 Entwicklung des C-ENT Fragebogens

Tabelle All-0: Aggregationsanalyse: Mittlere Urteilerübereinstimmung \( r_{wg(J)} \) für Analyseebenen Land und Region (jeweils für Studierendenstichprobe 3 und Expertenquerschnitt 2004)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Analyseebene: Land</th>
<th>C-ENT Gesamt (25)</th>
<th>( \varnothing ) Facetten</th>
<th>Bef (6)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Ini/Wert (3)</th>
<th>Vera (3)</th>
<th>Off (4)</th>
<th>Mot (5)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Studenten (S3)</td>
<td>1003</td>
<td>.97</td>
<td>.83</td>
<td>.85</td>
<td>.87</td>
<td>.81</td>
<td>.74</td>
<td>.81</td>
</tr>
<tr>
<td>Experten 2004</td>
<td>207</td>
<td>.97</td>
<td>.82</td>
<td>.89</td>
<td>.85</td>
<td>.73</td>
<td>.77</td>
<td>.79</td>
</tr>
<tr>
<td>Analyseebene: Region</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Studenten (S3)</td>
<td>529</td>
<td>.96</td>
<td>.79</td>
<td>.80</td>
<td>.86</td>
<td>.79</td>
<td>.65</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>Experten 2004</td>
<td>121</td>
<td>.97</td>
<td>.84</td>
<td>.90</td>
<td>.87</td>
<td>.77</td>
<td>.82</td>
<td>.82</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: \( r_{wg(J)} > .70 \) zeigt hinreichend Urteilerübereinstimmung an und rechtfertigt somit die Aggregation der Daten auf die betreffende Ebene (James, Demaree & Wolf, 1984, 1993) vgl. Kapitel II.4, Werte beziehen sich auf Version 3 des C-ENT Fragebogens, vgl. Teil III Ergebnisdarstellung (Kapitel III.1.3); Itemzahl in Klammern, \( \varnothing \) Facetten – gemitteltes \( r_{wg(J)} \) über die sechs C-ENT Facetten, C-ENT Facettenskalen: Bef – unternehmerische Befürchtungen, Fähi – Vertrauen in eigene Fähigkeiten/Wirksamkeitsüberzeugungen, Ini/Wert – Wertschätzung unternehmerischer Traits (ursprünglich Initiative und Risikobereitschaft), Vera – Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, Off – Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten, Mot – unternehmerische Motivation.

All.1.1 Items zur Messung der C-ENT und deren Quellen

Tabelle All-1: Items zur Messung der C-ENT und deren Quellen (‘Original-Items’)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Subskala &amp; Item des C-ENT Fragebogens</th>
<th>Quelle des Items bzw. Original-Item</th>
<th>Anpassung</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vertrauen in eigene Fähigkeiten (fähi)</td>
<td>In meiner Region ...</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Studie 1

... können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen. [fähi1]

"I do not seem capable of dealing with most problems that come up in my job." (R) (OCCSEFF, Schyns & Collani, 2002), "Die Lösung schwieriger Probleme gelingt mir immer, wenn ich mich darum bemühe." (Schwarzer & Jerusalem, 1999)  

... können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen. [fähi2]

"I am confident that I could deal efficiently with unexpected events in my job." (OCCSEFF, Schyns & Collani, 2002) 

... sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.* [fähi3R/bef4] nicht Bestandteil von Version 3

"I feel insecure about my professional abilities." (R) (OCCSEFF, Schyns & Collani, 2002)  

... glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten. [fähi4]

"As far as my job is concerned I am a rather self-reliant person." (OCCSEFF, Schyns & Collani, 2002)
... lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen. [fähi5]

... verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen. [fähi6 nicht Bestandteil von Version 3]

... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.* [fähi7R/bef5]

... können die meisten Menschen Jobs und Berufe entsprechend ihrer eigenen Wahl wechseln... [fähi8]

Studie 2

... denken die meisten Menschen, dass ihre Erfolge allein von ihren Anstrengungen abhängen. Eigenentwicklung e

... stimmen die meisten Menschen der Aussage zu, wahre Unternehmer werden immer erfolgreich sein, unabhängig von wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen... Eigenentwicklung e

Studie 3

... fällt es den meisten Menschen leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten. [fähiS3_neu1]

Übernahme von Verantwortung (vera)

In meiner Region ...

Studie 1

... fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich hoch-qualitative Arbeit zu tun. [vera1]

... glauben die meisten jungen Menschen, dass sie sich nicht auf die Regierung verlassen sollten... [vera2]

... sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen. [vera3]

... mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist. [vera4]

... weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden. [vera5R] nicht Bestandteil von Version 3

... machen die meisten Menschen ihre Erfolge auf ihr eigenes Engagement zurück. [vera6]

... glauben die meisten Menschen, dass ihre Arbeitserfolge von ihrem Engagement abhängen. [vera7]

... versuchen die meisten Menschen, ihre Erfolge auf ihr eigenes Engagement zurückzu führen. [vera8]

... meinen die meisten Menschen, dass ihre Erfolge von ihrem Engagement abhängen. [vera9]

... halten die meisten Menschen es für wichtig, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen. [vera10]

... denken die meisten Menschen, dass sie ihre Erfolge im Arbeitsleben auf das Engagement der Mitarbeiter zurückführen. [vera11]
<table>
<thead>
<tr>
<th>Subskala &amp; Item des C-ENT Fragebogens</th>
<th>Quelle des Items bzw. Original-Item</th>
<th>Anpassung¹</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>... würden die Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten. ”vera6R/bef6</td>
<td>„Ich habe schon Aufgaben zurückgewiesen, weil mit ihnen eine zu große Verantwortung verbunden war.“ (EVH, Koch, 2000)</td>
<td>sa</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Studie 2</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>... arbeiten die meisten Menschen nicht gern für andere Leute, sondern wollen selbst bestimmen, was sie tun.</td>
<td>„Ich arbeite nicht gern für andere Leute, ich will selbst bestimmen, was ich tue“ (Frick, Lageman, von Rosenbladt, Voelzkow &amp; Welter, 1998)</td>
<td>a</td>
</tr>
<tr>
<td>... wollen die meisten Menschen eigenverantwortlich arbeiten.</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Studie 3</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>... zögern die meisten Menschen Entscheidungen zu treffen, wenn sie erwarten, für diese verantwortlich gemacht zu werden.</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Offenheit für Veränderungen/Offenheit für und Suche nach Gelegenheiten (off)**

In meiner Region ...

| **Studie 1** | | |
| ... werden Flexibilität und Mobilität hoch angesehen. [off1] | „In meinem Land werden Selbständigkeit, Autonomie, Individualität und Eigeninitiative hoch angesehen.“ (GEM, Reynolds et al., 2002) | sa |
| ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben. * [off2R/bef1] | Eigenentwicklung | e |
| ... sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen. [off3] nicht Bestandteil von Version 3 | Eigenentwicklung | e |
| ... nehmen die meisten Menschen Marktlücken wahr. [off4] nicht Bestandteil von Version 3 | Eigenentwicklung | e |
| ... mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden. [off5] | „When I am confronted with a problem in my job, I can usually find several solutions.“ (OCCSEFF, Schyns & Collani, 2002) | sa |
| ... werden innerhalb etablierter KMU die Menschen respektiert, die ihre eigenen Ideen ausarbeiten. [off6] | Eigenentwicklung | e |
| ... werden innovative Ideen in etablierten KMU unterstützt. [off7] | Eigenentwicklung | e |
| **Studie 2** | | |
| ... wird Ungewissheit als belastend, nicht als herausfordernd, erlebt. | Eigenentwicklung | e |
| ... versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chance zu nutzen und aktiv zu handeln. [offS2 neu] | Eigenentwicklung | e |
| ... mögen es die meisten Menschen, wenn die Dinge ihren festen Platz haben. | Eigenentwicklung | e |
| **Studie 3** | | |
| ... finden es die meisten Menschen spannend, nicht zu wissen, was die Zukunft bringt. | Eigenentwicklung | e |
| Subskala & Item des C-ENT Fragebogens | Quelle des Items bzw. Original-Item | Anpassung
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>... mögen es die meisten Menschen nicht, wenn Dinge immer nach dem selben Schema ablaufen.</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
<tr>
<td>... denken die meisten Menschen darüber nach, wie sie Marktlücken ausnutzen können. [offs3_neu1]</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
<tr>
<td>... suchen die meisten Menschen nach neuen Herausforderungen. [offs3_neu2]</td>
<td>Umformulierung von off4</td>
<td>e</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Initiative & Risikobereitschaft / Wertschätzung unternehmerischer Traits (ini, bzw. wert)**

In meiner Region ...

**Studie 1**

... gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an. [ini1]-nicht Bestandteil von Version 3   
*I actively attack problems.* (Frese et al., 1997, Persönliche Initiative)  
u

... werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen. [ini2/wert2]  
„In meinem Land werden Selbstständigkeit, Autonomie, Individualität und Eigeninitiative hoch angesehen.“ (GEM, Reynolds et al., 2002, Sternberg et al., 2002)  
u/a

... wird Eigeninitiative hoch angesehen. [ini3/wert3]  
„In meinem Land werden Selbstständigkeit, Autonomie, Individualität und Eigeninitiative hoch angesehen.“ (GEM, Reynolds et al., 2002, Sternberg et al., 2002)  
u/a

... wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen, [ini4/wert4]  
„In meinem Land werden Selbstständigkeit, Autonomie, Individualität und Eigeninitiative hoch angesehen.“ (GEM, Reynolds et al., 2002, Sternberg et al., 2002)  
a

... neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.* [ini5R/bef2]  
Eigenentwicklung  
e

... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen. * [ini6R/bef3]  
Eigenentwicklung  
e

... neigen die meisten Menschen dazu, zu handeln und Entscheidungen zu treffen, selbst wenn sie dafür kritisiert werden. [ini7]  
„Wenn ich von etwas überzeugt bin, dann mache ich es und nehme dafür auch Kritik in Kauf.“ (EVH, Koch, 2000)  
a

... handeln die meisten Menschen nur, wenn sie die Konsequenzen ihrer Handlungen vorherzusehen können. [ini8]  
„Ich handle häufig auch dann, wenn ich nicht sicher sein kann, dass mein Handeln nur die gewünschten Folgen hat.“ (EVH, Koch, 2000)  
a

... bevorzugen die meisten Menschen, in neu gegründeten Unternehmen zu arbeiten als in älteren, etablierten. [ini9]  
„In my country, people prefer to work for new firms rather than well-established organizations.“ (GEM, Reynolds et al., 2002)  
u

... bevorzugen die Menschen in KMU zu arbeiten als in Großunternehmen und großen Organisationen. [ini10]  
„In my country, people prefer to work for new firms rather than well-established organizations.“ (GEM, Reynolds et al., 2002)  
u/a

**Studie 2**

... gehen die meisten Menschen kein Risiko ein, selbst wenn eine Sache Gewinn verspricht.  
„Ich bin jemand, der nicht unbedingt auf Nummer Sicher geht; wenn eine Sache Gewinn verspricht, gehe ich auch ein Risiko ein.“ (Frick et al., 1998²)  
a
Anhang II – Methode

Subskala & Item des C-ENT Fragebogens | Quelle des Items bzw. Original-Item | Anpassung
---|---|---
... entscheiden sich die meisten Menschen für die Option, die sie selbst für richtig halten, auch wenn sie dabei Kritik riskieren. | "Wenn ich von etwas überzeugt bin, dann mache ich es und nehme dafür auch Kritik in Kauf." (EVH, Koch, 2000) | 
... stehen die meisten Menschen zu ihren Entscheidungen, auch wenn sie damit ein Risiko eingehen. | Eigenentwicklung | e
... streben die meisten Menschen nach beruflichen Tätigkeiten, die ihnen Chancen und Herausforderungen bieten. | Eigenentwicklung | e
... meiden die meisten Menschen berufliche Risiken. | Eigenentwicklung | e

**Unternehmerische Motivation (mot)**

*Studie 3*

... gehen die meisten Menschen Hinder nisse aktiv an. | "I actively attack problems." (Frese et al., 1996, Persönliche Initiative) | u
... glauben die meisten Menschen, dass es keinen Erfolg gibt ohne Risiken einzugehen. | Eigenentwicklung | e
... versuchen die meisten Menschen, unabhängig von anderen Lösungen zu finden. | Eigenentwicklung | e

In meiner Region …

**Studie 1**

... betrachtet man die Gründung neuer Unternehmen als einen geeigneten Weg, reich zu werden. [mot4] | "In my country, the creation of new ventures is considered an appropriate way to become rich." (GEM, Reynolds et al., 2002) | 
... sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes KMU zu führen und in es zu investieren. [mot2] | "In my country, most people consider becoming an entrepreneur a desirable career choice." (GEM, Reynolds et al., 2002) | u
... gründen die meisten Menschen nur dann ein eigenes Unternehmen, wenn sie keinen guten Job finden können. [mot3] | "In my country most people DO NOT think that people start new businesses only if they cannot find a good job." (GEM, Reynolds et al., 2002) | u
... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen. [mot5] | e
... sieht man oft Beiträge über gescheiterte Unternehmer und gescheiterte KMU in den Medien. [mot6] | "In my country you will often see stories in the public media about successful entrepreneurs and small and medium-sized businesses." (GEM, Reynolds et al., 2002) | a/u
... bieten die Rentenversicherungs- und Sozialhilfesysteme den Bürgern ausreichend Anreize, Eigeninitiative zu ergreifen und selbständig zu sein. [mot7] | "In my country, the social security and welfare systems provide appropriate encouragement for people to take the initiative and be self-sufficient." (GEM, Reynolds et al., 2002) | =
### Anhang II – Methode

| Subskala & Item des C-ENT Fragebogens | Quelle des Items bzw. Original-Item | Anpassung
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>... sieht man oft Beiträge über erfolgreiche Unternehmer und KMU in den Medien. [mot8]</td>
<td>&quot;In my country you will often see stories in the public media about successful entrepreneurs and small and medium-sized businesses.&quot; (GEM, Reynolds et al., 2002)</td>
<td>u/=</td>
</tr>
<tr>
<td>... genießen erfolgreiche Selbständige und erfolgreiche KMU hohes Ansehen und werden respektiert. [mot9]</td>
<td>&quot;In my country, successful entrepreneurs have a high level of status and respect.&quot; (GEM, Reynolds et al., 2002)</td>
<td>u</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Studie 2</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>... scheuen die meisten Menschen die beruflichen Belastungen und Risiken, die mit einer selbständigen Tätigkeit einhergehen.</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
<tr>
<td>... bevorzugen die meisten Menschen eine angestellte Beschäftigung gegenüber beruflicher Selbständigkeit.</td>
<td>angelehnt an das Flash-Eurobarometer (European Commission, 2004b) &quot;Suppose you could choose between different kinds of jobs, which one would you prefer being an employee or being self-employed?&quot;</td>
<td>sa</td>
</tr>
<tr>
<td>... sind die meisten Menschen grundsätzlich daran interessiert sich, (in Zukunft) beruflich selbständig zu machen.</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
<tr>
<td>... hält die Angst zu scheitern die meisten Menschen davon ab ein eigenes Unternehmen zu gründen.</td>
<td>&quot;Die Angst zu scheitern würde Sie davon abhalten, ein Unternehmen zu gründen.&quot; (GEM, Sternberg et al., 2002), sowie &quot;One should not start a business if there is a risk it might fail&quot; Flash-Eurobarometer (European Commission, 2004b)</td>
<td>a</td>
</tr>
<tr>
<td>... gründen die meisten Menschen kein Unternehmen da sie Neid und Missgunst anderer Leute fürchten.</td>
<td>Eigenentwicklung</td>
<td>e</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Studie 3</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie erfolgreich sein wollen. [motS3_neu2]</td>
<td></td>
<td>sa</td>
</tr>
<tr>
<td>... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie Abwechslung suchen.</td>
<td></td>
<td>sa</td>
</tr>
</tbody>
</table>


AII.1.2 Dokumentation eingesetzter Erhebungsinstrumente

AII.1.2.1 Fragebogen Studie 1, 2002 (C-ENT Version 1)

Anmerkungen:
Durchgestrichene Items wurden im Rahmen der Erstellung von Version 1 des C-ENT Fragebogens ausgeschlossen.
Teil 1 a und b sowie Teil III des Fragebogens waren nicht Gegenstand der vorliegenden Arbeit.
Liebe TeilnehmerIn,

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, unseren Fragebogen auszufüllen. Der Fragebogen hat drei Teile. Im ersten Teil geht es uns um Ihre Einschätzung kultureller Merkmale Ihrer Region, wie Werte, Normen, Einstellungen, Bräuche und Verhaltensweisen. Im zweiten Teil interessiert uns Ihre Einschätzung unternehmerischer Motivation und unternehmerischer Chancen in Ihrer Region. Schließlich bitten wir Sie im dritten Teil um Ihre Einschätzung verschiedener Rahmenbedingungen (insbesondere auch Aspekten des Bildungssystems) die den Erfolg etablierter klein- und mittelständischer Unternehmen (KMU) in ihrer Region mitbestimmen.

Kulturelle Merkmale, unternehmerische Chancen und Motivation, als auch Rahmenbedingungen unterscheiden sich von Region zu Region, deshalb bitten wir Sie den gesamten Fragebogen hinsichtlich einer bestimmten Region auszufüllen. Bitte kreuzen Sie die Region nun an:

O Erzgebirge oder O Lausitz oder O Dresden oder O Freistaat Sachsen insgesamt

Bitte beantworten Sie die Fragen so, wie Sie die Verhältnisse wahrnehmen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Teil I: Kultur: Werte, Einstellungen, Normen, Bräuche und Verhaltensweisen

a) Kulturelle Werte

In meiner Region ...

1. sind persönliche Ziele wichtiger als die Ziele der Gesellschaft.
2. wollen die meisten Menschen das Leben genießen.
3. neigen die meisten Menschen zu Bescheidenheit.
4. verkaufen die meisten Menschen sich selbst und ihre Ideen auf eine effiziente Art und Weise.
5. ist Reichtum einer der drei wichtigsten Werte im Leben der meisten Menschen.
6. gefällt es den meisten Menschen, miteinander zu konkurrieren und Gewinner zu sein.
7. wollen die meisten Menschen in ihrem Arbeitsleben etwas erreichen und die Ergebnisse ihrer Arbeit sehen.
8. sind die meisten Menschen in ihrem Verhalten und Handlungen eher auf kurzfristige Ziele hin orientiert.

b) Soziale Normen

In meiner Region ...

9. tolerieren die meisten Menschen und Institutionen Fehler und geben anderen eine „zweite Chance“.
10. führen die meisten Menschen gewöhnlich Aufgaben entsprechend formal gesetzter Regeln aus.
11. handeln die meisten Menschen wider ihrer Überzeugungen, um soziale Anerkennung zu erhalten.
12. folgen die meisten Menschen nur widerwillig den Anweisungen der Behörden.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>1 2 3 4 5</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

13. werden Unterschiede im Lebensstandard toleriert. **Q**

c) Offenheit für Veränderungen

14. werden Flexibilität und Mobilität hoch angesehen. **Q**

15. würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben. **O**

16. sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen. **O**

17. nehmen die meisten Menschen Marktübel wahr. **O**

18. mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden. **O**

19. werden innerhalb etablierter KMU die Menschen respektiert, die ihre eigenen Ideen ausarbeiten. **Q**

20. werden innovative Ideen in etablierten KMU unterstützt. **Q**

d) Initiative und Risikobereitschaft

21. gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an. **O**

22. werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen. **O**

23. wird Eigeninitiative hoch angesehen. **O**

24. wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen. **O**

25. neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden. **O**

26. würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen. **O**

27. neigen die meisten Menschen dazu, zu handeln und Entscheidungen zu treffen, selbst wenn sie dafür kritisiert werden. **Q**

28. handeln die meisten Menschen nur, wenn sie die Konsequenzen ihrer Handlungen vorhersagen können. **O**

29. bevorzugen die meisten Menschen, in neu gegründeten Unternehmen zu arbeiten als in älteren etablierten. **O**

30. bevorzugen die Menschen in KMU zu arbeiten als in Großunternehmen und großen Organisationen. **O**

e) Vertrauen in eigene Fähigkeiten

31. können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen. **O**

32. können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen. **O**
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>33. sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>34. glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>35. lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>36. verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>37. würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>38. können die meisten Menschen Jobs und Berufe entsprechend ihrer eigenen Wahl wechseln.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**f) Übernahme von Verantwortung**

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>39. fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich hoch-qualitative Arbeit zu tun.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>40. glauben die meisten jungen Menschen, dass sie sich nicht auf die Regierung verlassen sollten.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>41. sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>42. mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>43. weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>44. würden die Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Teil II

**a) Unternehmerische Motivation**

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>45. betrachtet man die Gründung neuer Unternehmen als einen geeigneten Weg, reich zu werden.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>46. sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes KMU zu führen und in es zu investieren.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>47. gründen die meisten Menschen nur dann ein eigenes Unternehmen, wenn sie keinen guten Job finden können.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>48. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>49. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>50. sieht man oft Beiträge über gescheiterte Unternehmer und gescheiterte KMU in den Medien.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------</td>
<td>---------------------</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>51. bieten die Rentenversicherungs- und Sozialhilfesysteme den Bürgern ausreichende Anreize, Eigeninitiative zu ergreifen und selbständig zu sein.</td>
<td>1 2 3 4 5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>52. sieht man oft Beiträge über erfolgreiche Unternehmer und KMU in den Medien.</td>
<td>1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>53. genießen erfolgreiche Selbständige und erfolgreiche KMU hohes Ansehen und werden respektiert.</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### b) Unternehmerische Chancen

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>54. sehen die meisten Menschen viele gute Chancen für die Gründung neuer Unternehmen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>55. gibt es mehr gute Chancen für Unternehmensgründungen als es Menschen gibt, die diese wahrnehmen könnten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>56. gibt es Chancen, wirkliche Wachstumsunternehmen zu schaffen.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Teil III

#### a) Bildung

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>58. vermittelt der Unterricht in der Sekundarstufe (höhere Schulen) ausreichend theoretische und praktische Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>59. schenkt der Unterricht in der Sekundarstufe (höhere Schulen) Unternehmensgründung und -führung ausreichend Aufmerksamkeit.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>60. regt die Ausbildung an Universitäten und Fachhochschulen Kreativität, Initiative und Verantwortungsübernahme für das eigene Leben an.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### b) Allgemeine Rahmenbedingungen

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>63. fördert der gegenwärtige Stand im Bereich der Verfügbarkeit von Kapital den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>64. fördert der gegenwärtige Stand im Bereich Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Aussagen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>65. fördert gegenwärtige Stand im Bereich physische Infrastruktur den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>66. fördert der gegenwärtige Stand politischer Rahmenbedingungen den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>67. fördert der gegenwärtige Stand der öffentlichen Förderinfrastruktur den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>68. fördert die gegenwärtige Marktsituation den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>69. fördern die gegenwärtigen Geschäftspraktiken den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>70. fördert der gegenwärtige Stand im Bereich Wissens- und Technologietransfer den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>71. fördern die gegenwärtig existierenden unternehmerischen Chancen den Erfolg etablierter KMU.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Fragen und Angaben

Sie füllten den Fragebogen in Bezug auf eine bestimmte Region aus …

Seit wie viel Jahren leben Sie in dieser Region? …… Jahre

Wo wurden Sie geboren? O Westdeutschland O Ostdeutschland O …………….

Als wie hoch würden Sie Ihr Wissen über diese Region insgesamt beurteilen?

Bitte geben Sie uns noch einige Informationen über Ihre Person:

Alter ……. Jahre

Geschlecht O weiblich O männlich

Welche Nationalität haben Sie? …………………………………………

Berufsausbildung O ja O nein

In welchem Gebiet?

Studienfach …………………………………………

Andere Studienfächer/ Nebenfach(er) …………………………………………

Studiensemester: oder Semester: ……

Höchster Abschluss den Sie erhalten haben: O Diplom O Bachelor O Masters O Andere………………………………………

Sind Sie gegenwärtig selbständig unternehmerisch tätig?

Wenn nein: Haben Sie vor sich selbständig zu machen? O ja O eher ja O eher nicht O nein

Auf welchem Gebiet sind Sie/werden Sie unternehmerisch tätig sein? …………………………………………

Welchen Jahresumsatz erzielen Sie ungefähr? ………. Euro

Sind/Waren Ihre Eltern und/oder enge Verwandte von Ihnen Unternehmer? O ja O nein

Sind enge Freunde von Ihnen Unternehmer? O ja O nein

**Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!**

Bei Fragen oder Anregungen, kontaktieren Sie mich bitte: ute.stephan@mailbox.tu-dresden.de, Telefon: 0351/463 36 220!
All.1.2.2 Fragebogen Studie 2, 2003 (C-ENT Version 2)

Anmerkungen:

Durchgestrichene Items wurden im Rahmen der Erstellung von Version 2 des C-ENT Fragebogens ausgeschlossen. Wiedergegeben sind die kompletten Fragebögen, die im Abstand von 2-Wochen vorgelegt wurden. Zu beiden Erhebungen wurde jeweils das Vorgabeformat (transparent vs. randomisiert) auszubalanciert. Aus Platzgründen ist für Erhebung 1 nur das transparente und für Erhebung 2 nur das randomisierte Format wiedergegeben. (Das randomisierte Format enthielt die Items zum Unternehmerischen Klima ohne Zwischenüberschriften und in zufälliger Reihenfolge.)

Die Fragen zum allgemeinen wirtschaftlichen Klima wurden im Anschluss an die C-ENT erfragt.

Der vorgelegte Fragebogen enthielt zu beiden Erhebungszeitpunkten weitere Skalen, die nicht Gegenstand der Auswertung der vorliegenden Arbeit waren:

Bei der ersten Erhebung
- das Value Survey Modul 94 von ©Hofstede (1994) sowie
- die Minimal Redundanten Skalen 20 von Schallberger und Venez (1999) zur Erfassung der Big Five

Bei der zweiten Erhebung (2-Wochen nach der ersten Erhebung):
- Skalen zur Erfassung der allgemeinen Selbstwirksamkeit (Jerusalem & Schwarzer, 1999), Persönliche Initiative (Frese et al., 1996), 2 Subskalen des Fragebogens zum Eigenverantwortlichen Handeln (Koch, 2000) sowie 3 Subskalen des F-DUP (Müller, 2000)
- Fragen zur unternehmerischen Intention, Berufsaussichten sowie extra-curriculären Aktivitäten des IMMES (Jacob, 2006).
Liebe TeilnehmerIn,

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, unseren Fragebogen auszufüllen!

Alle Antworten, die Sie uns in diesem Fragebogen geben sind anonym. Die Auswertung erfolgt nach den Bestimmungen zum Datenschutz ebenfalls anonym, es sind also keine Rückschlüsse auf Ihre Person möglich.

Bitte beantworten Sie die Fragen so, wie Sie die Verhältnisse wahrnehmen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

**Wichtig:** Damit wir die Resultate von eventuellen zukünftigen Befragungen vergleichen können,

bitten wir Sie, die folgende Kodierung gewissenhaft auszufüllen.

Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihrer Mutter
3. Buchstabe Ihres Nachnamens
Anfangsbuchstabe Ihres Geburtsortes
Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihres Vaters
Geburtsjahr der Mutter (die letzten zwei Ziffern)

Vielen Dank - jetzt kann es losgehen!
Das Unternehmerische Klima in Ihrer Region

Bitte beantworten Sie die folgenden Aussagen so, wie Sie persönlich das Verhalten der meisten Menschen in Ihrer Region wahrnehmen. Dazu schätzen Sie bitte jede Aussage auf einer 5-stufigen Skala von 1 = „völlig falsch“ bis 5 = „völlig richtig“ ein.

In Bezug auf welche Region möchten Sie die Fragen beantworten? Bitte kreuzen Sie *eine* Region an:
- O Dresden
- O Sachsen
- O …………………

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in eigene Fähigkeiten</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1 ... können die meisten Menschen schwierige und komplxe Probleme lösen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2 ... können die meisten Menschen unvorhergesehenen Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3 ... glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4 ... lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5 ... verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6 ... denken die meisten Menschen, dass ihre Erfolge allein von ihren Anstrengungen abhängen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>7 ... stimmen die meisten Menschen der Aussage zu „wahre Unternehmer werden immer erfolgreich sein, unabhängig von wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen“.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Initiative und Risikobereitschaft</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>8 ... gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>9 ... werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>10 ... wird Eigeninitiative hoch angesehen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>11 ... wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>12 ... gehen die meisten Menschen kein Risiko ein, selbst wenn eine Sache Gewinn verspricht.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>13 ... entscheiden sich die meisten Menschen für die Option, die sie selbst für richtig halten, auch wenn sie dabei Kritik riskieren.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>14 ... stehen die meisten Menschen zu ihren Entscheidungen, auch wenn sie damit ein Risiko eingehen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>15 ... streben die meisten Menschen nach beruflichen Tätigkeiten, die ihnen Chancen und Herausforderungen bieten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>16 ... meiden die meisten Menschen berufliche Risiken.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
</tr>
<tr>
<td>----------</td>
<td>---------------------</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Verantwortungsübernahme

*In meiner Region …*

17. ... fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich hoch qualitative Arbeit zu tun.

18. ... sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.

19. ... mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist.*

20. ... weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.*

21. ... arbeiten die meisten Menschen nicht gern für andere Leute, sondern wollen selbst bestimmen, was sie tun.

22. ... wollen die meisten Menschen eigenverantwortlich arbeiten.

Offenheit für Veränderungen

*In meiner Region …*

23. ... sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.

24. ... nehmen die meisten Menschen Marktlücken wahr.

25. ... mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden

26. ... wird Ungewissheit als belastend, nicht als herausfordernd, erlebt.

27. ... versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chance zu nutzen und aktiv zu handeln.

28. ... mögen es die meisten Menschen, wenn die Dinge ihren festen Platz haben.

Unternehmerische Aktivität und Intention

*In meiner Region …*

29. ... würden die Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.

30. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben.

31. ... neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.

32. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen.

33. ... sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.

34. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.

35. ... stimmen die meisten Menschen der Aussage „Unternehmer werden geboren und nicht gemacht“ zu.
### Aussagen

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Unternehmerische Motivation

**In meiner Region ...**

<p>| | | | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>36</td>
<td>... sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes KMU zu führen und in es zu investieren.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>37</td>
<td>... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>38</td>
<td>... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>39</td>
<td>... scheuen die meisten Menschen die beruflichen Belastungen und Risiken, die mit einer selbständigen Tätigkeit einhergehen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>40</td>
<td>... bevorzugen die meisten Menschen eine angestellte Beschäftigung gegenüber beruflicher Selbständigke</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>41</td>
<td>... sind die meisten Menschen grundsätzlich daran interessiert sich, (in Zukunft) beruflich selbständig zu machen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>42</td>
<td>... hält die Angst zu Scheitern die meisten Menschen davon ab ein eigenes Unternehmen zu gründen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>43</td>
<td>... gründen die meisten Menschen kein Unternehmen da sie Neid und Missgunst anderer Leute fürchten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Wie schätzen Sie das allgemeine wirtschaftliche Klima für die oben angekreuzte Region (Seite 2) zum heutigen Zeitpunkt ein?

- Negativ
- Eher negativ
- Neutral
- Eher positiv
- Positiv

### Erwarten Sie, dass sich in einem Jahr (von heute an) das allgemeine wirtschaftliche Klima ...

- Verschlechtert
- Eher verschlechtert
- Gleich bleibt
- Eher verbessert
- Verbessert

... *Value Survey Modul 94 und Minimal Redundanten Skalen 20 (nicht abgebildet)*

### Sie füllten den Fragebogen zum Unternehmerischen Klima (S. 2-3) in Bezug auf eine bestimmte Region aus ...

<p>| | | | | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

... und gleich geschafft, nur noch eine halbe Seite ➔
Zur besseren Vergleichbarkeit der Antworten geben Sie uns bitte noch einige Informationen zu Ihrer Person:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Alter</th>
<th>…….  Jahre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>O weiblich  O männlich</td>
</tr>
<tr>
<td>Welche Nationalität haben Sie?</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Berufsausbildung</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn Ja: In welchem Gebiet?</td>
<td>In: ......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Studienfach:</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Andere Studienfächer/ Nebenfach(er)</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Anzahl Studiensemester im Hauptfach:</td>
<td>……..</td>
</tr>
<tr>
<td>Haben Sie bereits einen Hochschulabschluss?</td>
<td>O Diplom  O Andere....................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Sind Sie gegenwärtig selbständig unternehmerisch tätig?</td>
<td>O ja  O nein</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn nein: Haben Sie vor sich selbständig zu machen?</td>
<td>O ja  O eher ja  O eher nicht  O nein</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn ja: Auf welchem Gebiet sind Sie/herden Sie unternehmerisch tätig sein?</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Welchen Jahresumsatz erzielen Sie ungefähr?</td>
<td>…….. Euro</td>
</tr>
<tr>
<td>Sind/Waren Ihre Eltern und/oder enge Verwandte von Ihnen Unternehmer?</td>
<td>O ja  O nein</td>
</tr>
<tr>
<td>Sind enge Freunde von Ihnen Unternehmer?</td>
<td>O ja  O nein</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Bei Rückmeldungwünschen, Fragen und Anregungen, kontaktieren Sie uns bitte:

Dipl.-Psych. Ute Stephan, stephan@psychologie.tu-dresden.de, Telefon: 0351/463 36 220

Cand.-Psych. Sonja Kauke, sonjakauke@gmx.de, Telefon: 0351/ 37 43 801!
Liebe TeilnehmerInn,

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, unseren Fragebogen auszufüllen!

Alle Antworten, die Sie uns in diesem Fragebogen geben sind anonym. Die Auswertung erfolgt nach den Bestimmungen zum Datenschutz ebenfalls anonym, es sind also keine Rückschlüsse auf Ihre Person möglich.

Bitte beantworten Sie die Fragen so, wie Sie die Verhältnisse wahrnehmen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

**Wichtig:** Damit wir die Resultate von eventuellen zukünftigen Befragungen vergleichen können, bitten wir Sie, die folgende Kodierung gewissenhaft auszufüllen.

| Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihrer Mutter | _________ |
| 3. Buchstabe Ihres Nachnamens | ________________ |
| Anfangsbuchstabe Ihres Geburtsortes | ____________________________ |
| Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihres Vaters | ____________________________ |
| Geburtsjahr der Mutter (die letzten zwei Ziffern) | ____________________________ |

Vielen Dank - jetzt kann es losgehen!
Das Unternehmerische Klima in Ihrer Region

Bitte beantworten Sie die folgenden Aussagen so, wie Sie persönlich das Verhalten der meisten Menschen in Ihrer Region wahrnehmen. Dazu schätzen Sie bitte jede Aussage auf einer 5-stufigen Skala von 1 = „völlig falsch“ bis 5 = „völlig richtig“ ein.

In Bezug auf welche Region möchten Sie die Fragen beantworten? Bitte kreuzen Sie eine Region an: O Dresden oder O Sachsen insgesamt oder O ………………

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>In meiner Region ...</td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>1 ... würden die Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>2 ... wird Eigeninitiative hoch angesehen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3 ... mögen es die meisten Menschen, wenn die Dinge ihren festen Platz haben.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4 ... bevorzugen die meisten Menschen eine angestellte Beschäftigung gegenüber beruflicher Selbständigkeit.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>5 ... sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>6 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>7 ... arbeiten die meisten Menschen nicht gern für andere Leute, sondern wollen selbst bestimmen, was sie tun.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>8 ... streben die meisten Menschen nach beruflichen Tätigkeiten, die Ihnen Chancen und Herausforderungen bieten.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>9 ... mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>10 ... gründen die meisten Menschen kein Unternehmen da sie Neid und Missgunst anderer Leute fürchten.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>11 ... denken die meisten Menschen, dass ihre Erfolge allein von ihren Anstrengungen abhängen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>12 ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>13 ... wird Ungewissheit als belastend, nicht als herausfordernd, erlebt.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>14 ... können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>15 ... sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>16 ... werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>17 ... stimmen die meisten Menschen der Aussage „Unternehmer werden geboren und nicht gemacht“ zu</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>18 ... können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>19 ... hält die Angst zu Scheitern die meisten Menschen davon ab ein eigenes Unternehmen zu gründen.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>20 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------------------------------------------------</td>
<td>---------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>In meiner Region ...</td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>21 ... scheuen die meisten Menschen die beruflichen Belastungen und ...</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>22 ... mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu ...</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>23 ... wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen.</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>24 ... meiden die meisten Menschen berufliche Risiken.</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>25 ... stimmen die meisten Menschen der Aussage zu „wahre Unternehmer ...</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>26 ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu ...</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>27 ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu ...</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>28 ... nehmen die meisten Menschen Marktlücken wahr.</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>29 ... sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>30 ... stehen die meisten Menschen zu ihren Entscheidungen, auch wenn ...</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>31 ... neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu ...</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>32 ... lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten ...</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>33 ... gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an.</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>34 ... verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und ...</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>35 ... sind die meisten Menschen grundsätzlich daran interessiert sich, (in Zukunft) beruflich selbständig zu machen.</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>36 ... wollen die meisten Menschen eigenverantwortlich arbeiten.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>37 ... gehen die meisten Menschen kein Risiko ein, selbst wenn eine Sache Gewinn verspricht.</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>38 ... sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes KMU zu führen und in es zu investieren.</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>39 ... glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>40 ... versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chance zu nutzen und aktiv zu handeln.</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>41 ... entscheiden sich die meisten Menschen für die Option, die sie selbst für richtig halten, auch wenn sie dabei Kritik riskieren.</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>42 ... weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>43 ... fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich hoch qualitative Arbeit zu tun.</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Wie schätzen Sie das allgemeine wirtschaftliche Klima für die oben angekreuzte Region (Seite 2) zum heutigen Zeitpunkt ein?

- Negativ
- Eher negativ
- Neutral
- Eher positiv
- Positiv

Erwarten Sie, dass sich in einem Jahr (von heute an) das allgemeine wirtschaftliche Klima …

- Verschlechtert
- Eher verschlechtert
- Gleich bleibt
- Eher verbessert
- Verbessert

… nicht abgebildet Skalen zur Erfassung der allgemeinen Selbstwirksamkeit, Persönliche Initiative, 2 Subskalen des Fragebogens zum Eigenverantwortlichen Handeln sowie 3 Subskalen des F-DUP

### Ihre Berufsaussichten….

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ich beabsichtige, mich in den ersten 5 Jahren nach meinem Studium selbständig zu machen.</th>
<th>keinesfalls</th>
<th>eher nicht</th>
<th>Unentschieden</th>
<th>eher schon</th>
<th>ganz sicher</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>nie</td>
<td>selten</td>
<td>gelegentlich</td>
<td>oft</td>
<td>immer</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ich habe schon darüber nachgedacht, mich nach dem Ende meines Studiums beruflich selbständig zu machen.</td>
<td>nie</td>
<td>selten</td>
<td>gelegentlich</td>
<td>oft</td>
<td>immer</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich habe mit anderen darüber gesprochen, dass ich mich nach dem Ende meines Studiums beruflich selbständig machen will.</td>
<td>nie</td>
<td>selten</td>
<td>gelegentlich</td>
<td>oft</td>
<td>immer</td>
</tr>
</tbody>
</table>


- Angestellte/r im öffentlichen Dienst
- Angestellte/r in der Privatwirtschaft
- Unternehmensgründer/in
- Wissenschaftler/in
- Nichtregierungsorganisation (NGO)
- Sonstiges: …………………………………………..
- Sonstiges: …………………………………………..

Welchen extra-curricularen Aktivitäten gehen Sie während Ihres Studiums nach?/ Sind Sie während Ihres Studiums nachgegangen? (Es geht hier um Aktivitäten und Tätigkeiten, die nicht Bestandteil Ihres Studiums sind.) Mehrfachnennungen sind möglich!

- Vollzeit/Teilzeit-Beschäftigung
- Freier Mitarbeiter
- Unternehmensgründung
- Zusätzliche Praktika
- Aktives Mitglied einer studentischen Organisation/im Fachschaftsrat
- Freiwillige Teilnahme an Veranstaltungen, Vorlesungen etc. zu Unternehmensgründung und Unternehmertum
- Studien- und/oder Arbeitsaufenthalt im Ausland
- Andere: …………………………………………………..
Haben Sie sich während Ihrer Schulzeit in der Sekundarstufe über den normalen Unterricht hinaus aktiv engagiert, z.B. Redakteur der Schülerzeitung, Veranstaltungsorganisation, Klassensprecher, Verein etc.?

☐ ja    ☐ nein

Bitte kreuzen Sie an (Mehrfachnennungen möglich):

☐ Ich möchte 50 Euro gewinnen

☐ Ich möchte einen Platz im Kommunikationstraining gewinnen (3 Tage, Termin wird mit Ihnen vereinbart)

☐ Ich möchte Rückmeldung über meine Ergebnisse im Fragebogen (Persönlichkeitseigenschaften, unternehmerische Potentiale) --- Bitte merken Sie sich dazu unbedingt Ihren Kodierung von Seite 1!

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Bei Rückmeldungwünschen, Fragen und Anregungen, kontaktieren Sie uns bitte:
Dipl.-Psych. Ute Stephan, stephan@psychologie.tu-dresden.de, Telefon: 0351/463 36 220
Cand.-Psych. Sonja Kauke, sonjakauke@gmx.de, Telefon: 0351/ 37 43 801!

Vor 2 Wochen führten wir bereits eine ähnliche Befragung durch, wenn Sie damals NICHT teilnahmen bitten wir Sie die folgende Seite auszufüllen … ➔
Sie füllten den Fragebogen zum Unternehmerischen Klima (S. 2-3) in Bezug auf eine bestimmte Region aus …

<table>
<thead>
<tr>
<th>Seit wie vielen Jahren leben Sie in dieser Region?</th>
<th>...... Jahre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Wo wurden Sie geboren?</td>
<td>O Westdeutschland</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>O ...</td>
</tr>
<tr>
<td>Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen über diese Region insgesamt ein?</td>
<td>Sehr gering</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen im Bereich Unternehmertum allgemein ein?</td>
<td>Sehr gering</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zur besseren Vergleichbarkeit der Antworten geben Sie uns bitte noch einige Informationen zu Ihrer Person:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Alter</th>
<th>...... Jahre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>O weiblich</td>
</tr>
<tr>
<td>Welche Nationalität haben Sie?</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Berufsausbildung</td>
<td>O ja</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn Ja: In welchem Gebiet?</td>
<td>In: .................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Studienfach:</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Andere Studienfächer/ Nebenfach(er)</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Anzahl Studiensemester im Hauptfach:</td>
<td>......</td>
</tr>
<tr>
<td>Haben Sie bereits einen Hochschulabschluss?</td>
<td>O Diplom</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn Ja: In welchem Gebiet?</td>
<td>In: .........................</td>
</tr>
<tr>
<td>Sind Sie gegenwärtig selbständig unternehmerisch tätig?</td>
<td>O ja</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn nein: Haben Sie vor sich selbständig zu machen?</td>
<td>O ja</td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn ja: Auf welchem Gebiet sind Sie/werden Sie unternehmerisch tätig sein?</td>
<td>......................................................</td>
</tr>
<tr>
<td>Welchen Jahresumsatz erzielen Sie ungefähr?</td>
<td>******* Euro</td>
</tr>
<tr>
<td>Sind/Waren Ihre Eltern und/oder enge Verwandte von Ihnen Unternehmer?</td>
<td>O ja</td>
</tr>
<tr>
<td>Sind enge Freunde von Ihnen Unternehmer?</td>
<td>O ja</td>
</tr>
</tbody>
</table>
All.1.2.3 Fragebogen Studie 3, 2004 (C-ENT Version 3)

Anmerkungen:


Der vorgelegte Fragebogen enthielt weitere Skalen die nicht Gegenstand der Auswertung in der vorliegenden Arbeit waren und zwar:

Zum ersten Erhebungszeitpunkt:
- Das Schwartz Werte Inventar (Schwartz, 1992)
- Einer Teilstichprobe wurden die Intentionstitems des IMMES (Jacob, 2006) vorgelegt.

Zum zweiten Erhebungszeitpunkt wurden neben der C-ENT noch folgende Skalen eingesetzt:
- Die Minimal Redundanten Skalen (MRS-20) zur Erfassung der Big Five (Schallberger & Venetz, 1999).
- Der Life Orientation Test-R zur Erfassung von dispositionellem Optimismus nach Scheier et al. (1994).
Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

Vielen Dank, dass Sie sich Zeit nehmen, unseren Fragebogen auszufüllen!

Alle Antworten, die Sie uns in diesem Fragebogen geben sind anonym. Die Auswertung erfolgt nach den Bestimmungen zum Datenschutz ebenfalls anonym, es sind also keine Rückschlüsse auf Ihre Person möglich.

Bitte beantworten Sie die Fragen so, wie sie die Verhältnisse wahrnehmen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

**Wichtig**: Damit wir die Resultate von eventuellen zukünftigen Befragungen vergleichen können, bitten wir Sie, die folgende Kodierung gewissenhaft auszufüllen.

Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihrer Mutter  
3. Buchstabe Ihres Nachnamens  
Anfangsbuchstabe Ihres Geburtsortes  
Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihres Vaters  
Geburtsjahr der Mutter (letzten zwei Ziffern)

**Wichtig !** Wenn Sie Rückmeldung wünschen, bitten wir Sie, sich Ihren Code zu merken.

Vielen Dank!
Ihre

Cand.-Psych. Katrin Riedel  
Dipl.-Psych. Ute Stephan  
Prof. Peter G. Richter
Das unternehmerische Klima in Ihrer Region

Bitte beantworten Sie die folgenden Aussagen so, wie Sie das Verhalten der meisten Menschen in Ihrer Region wahrnehmen. Dazu schätzen Sie bitte jede Aussage auf einer 5-stufigen Skala von 1 = „völlig falsch“ bis 5 = „völlig richtig“ ein.
Versuchen Sie die Fragen spontan zu beantworten, versuchen Sie nicht lange nachzudenken.

In Bezug auf welche Region möchten Sie die Fragen beantworten? Bitte kreuzen Sie eine Region an:
- o Dresden
- o Sachsen insgesamt
- o andere .................................................................

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>In meiner Region ....</td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Offenheit für Veränderungen**

*In meiner Region...*

1. ... sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.
2. ... erkennen die meisten Menschen Marktlücken.
3. ... mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden.
4. ... versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chancen zu nutzen und aktiv zu handeln.
5. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben.
6. ... finden es die meisten Menschen spannend, nicht zu wissen, was die Zukunft bringt.
7. ... mögen es die meisten Menschen nicht, wenn Dinge immer nach demselben Schema ablaufen.
8. ... denken die meisten Menschen darüber nach, wie sie Marktlücken ausnutzen können.
9. ... suchen die meisten Menschen nach neuen Herausforderungen.

**Initiative und Risikobereitschaft**

*In meiner Region ...*

10. ... gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an.
11. ... werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen.
12. ... wird Eigeninitiative hoch angesehen.
13. ... wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen.
14. ... neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.
15. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen.
16. ... gehen die meisten Menschen Hindernisse aktiv an.
17. ... glauben die meisten Menschen, dass es keinen Erfolg gibt ohne Risiken einzugehen.
18. ... versuchen die meisten Menschen, unabhängig von anderen Lösungen zu finden.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>In meiner Region ....</td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in eigene Fähigkeiten</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>19 ... können die meisten Menschen schwierige und komplizierende Probleme lösen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>20 ... können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>21 ... glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>22 ... sind sich die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>23 ... lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>24 ... verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>25 ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>26 ... fällt es den meisten Menschen leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>27 ... fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich, hoch qualitativ Arbeit zu tun.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>28 ... sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>29 ... mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>30 ... weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>31 ... würden die Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>32 ... zögern die meisten Menschen Entscheidungen zu treffen, wenn sie erwarten, für diese verantwortlich gemacht zu werden.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>33 ... sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>34 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>35 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen habe und diese realisieren wollen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>36 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um finanziell besser dazustehen.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Aussagen

<table>
<thead>
<tr>
<th>In meiner Region ….</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie erfolgreich sein wollen.</td>
</tr>
<tr>
<td>... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie Abwechslung suchen.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Offenheit für Veränderungen</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich sehe in Veränderungen Chancen.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich erkenne Marktlücken.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich mag es, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich versuche, offene Situationen als Chancen zu nutzen und aktiv zu handeln.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich würde NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, da ich Angst vor Veränderungen habe.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich finde es spannend, nicht zu wissen, was die Zukunft bringt.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich mag es nicht, wenn Dinge immer nach dem selben Schema ablaufen.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich denke darüber nach, wie ich Marktlücken ausnutzen kann.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich suche beständig neuen Herausforderungen</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Initiative und Risikobereitschaft</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich gehe Herausforderungen aktiv an.</td>
</tr>
<tr>
<td>Unabhängigkeit und Autonomie sind mir wichtig.</td>
</tr>
<tr>
<td>Eigeninitiative ist mir wichtig.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich mag es Risiken einzugehen.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich neige dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich würde NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil ich zögere Risiken einzugehen.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich gehe Hindernisse aktiv an.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich glaube, dass es keinen Erfolg gibt ohne Risiken einzugehen.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ich versuche, Lösungen unabhängig von Anderen zu finden.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>völlig falsch</th>
<th>eher falsch</th>
<th>weder noch</th>
<th>eher richtig</th>
<th>völlig richtig</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 2 3 4 5</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>----------</td>
<td>---------------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>völlig falsch</td>
<td>eher falsch</td>
<td>weder noch</td>
<td>eher richtig</td>
<td>völlig richtig</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in eigene Fähigkeiten</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>19 Ich kann schwierige und komplexe Probleme lösen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>20 Ich kann unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>21 Ich glaube an meine eigenen Fähigkeiten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>22 Ich bin mir unsicher, was meine unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>23 Ich lasse mich durch auftretende Schwierigkeiten in meiner Arbeit nicht verunsichern, denn ich vertraue auf meine Fähigkeiten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>24 Ich verfüge über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>25 Ich würde NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil ich an meinen Fähigkeiten zweifle.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>26 Es fällt mir leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>27 Ich fühle mich dafür verantwortlich, qualitativ hochwertige Arbeit zu tun.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>28 Ich bin es gewöhnt, für die Dinge die ich tue, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>29 Ich übernehme gern verantwortungsvolle Aufgaben, auch wenn dies mit zusätzlicher Arbeit verbunden ist.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>30 Ich weise Aufgaben zurück, wenn ich erwartet, dafür zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>31 Ich würde NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil ich die damit verbundene Verantwortung fürchte.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>32 Ich zögere Entscheidungen zu treffen, wenn ich erwartete, diese verantwortlich gemacht zu werden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>33 Ich sehe eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, mein eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>34 Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>35 Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, weil ich gute Ideen habe und diese realisieren möchte.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>36 Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, weil ich erfolgreich sein möchte.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>37 Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, um finanziell besser dazustehen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>38 Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, weil ich Abwechslung suche.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

... nicht abgebildet: Schwartz Werte Inventar
**Optimismus**

*Bittengeben Sie an, inwieweit Ihre Meinung mit den folgenden Aussagen übereinstimmt.*

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ausgesprochen zu</th>
<th>trifft etwas zu</th>
<th>teils/teils</th>
<th>trifft kaum zu</th>
<th>trifft überhaupt nicht zu</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Auch in ungewissen Zeiten erwarte ich normalerweise das Beste.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Es fällt mit leicht zu entspannen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn bei mir etwas schief laufen kann, dann tut es das auch.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Meine Zukunft sehe ich immer optimistisch.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>In meinem Freundeskreis fühle ich mich wohl.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Es ist wichtig für mich, ständig beschäftigt zu sein.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Fast nie entwickeln sich die Dinge nach meinen Vorstellungen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ich bin nicht allzu leicht aus der Fassung zu bringen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ich zähle darauf, dass mir etwas Gutes widerfährt.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Alles in allem erwarte ich, dass mir mehr gute als schlechte Dinge widerfahren.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Sie füllten den Fragebogen zum Unternehmerischen Klima (S. 2 und 3) in Bezug auf eine bestimmte Region aus ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Seit wie viel Jahren leben Sie in dieser Region?</th>
<th>Jahre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Wo wurden Sie geboren?</td>
<td>o Westdeutschland o Ostdeutschland</td>
</tr>
<tr>
<td>Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen über die Region insgesamt ein?</td>
<td>Sehr gering o Gering o Mittel o Hoch o Sehr hoch o</td>
</tr>
<tr>
<td>Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen im Bereich Unternehmertum ein?</td>
<td>Sehr gering o Gering o Mittel o Hoch o Sehr hoch o</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zur besseren Vergleichbarkeit der Antworten geben Sie uns bitte noch einige Informationen zu Ihrer Person:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Alter</th>
<th>....... Jahre</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>o weiblich o männlich</td>
</tr>
<tr>
<td>Familienverhältnisse</td>
<td>o Single o verheiratet oder in Partnerschaft zusammen lebend o verwitwet o geschieden</td>
</tr>
<tr>
<td>Mit welcher religiösen Gruppe können Sie sich identifizieren?</td>
<td>o evangelisch o orthodox o katholisch o Islam o keine o andere _____________</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Wie religiös sind Sie?

<table>
<thead>
<tr>
<th>überhaupt</th>
<th>nicht</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>7</th>
<th>sehr religiös</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
| Welche Nationalität haben Sie? .................................................................

momentanes Studienfach .................................................................

andere Studienfächer/ Nebenfach(er) .................................................................

Anzahl der bereits absolvierten Semester in Hauptfach........ Semester

Berufsausbildung wenn Ja: In welchem Beruf? o ja o nein

Haben Sie bereits einen Hochschulabschluss? o ja o nein

Sind Sie gegenwärtig selbständig unternehmerisch tätig? Wenn nein: o ja o eher ja o eher nein o nein

Wenn Ja: Auf welchem Gebiet sind Sie/ werden Sie unternehmerisch tätig?

Sind/ Waren Ihre Eltern/ oder enge Verwandte von Ihnen Unternehmer? o ja o nein

Sind enge Freunde von Ihnen Unternehmer? o ja o eher ja o eher nein o nein

Ihre Berufsaussichten…..

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ich beabsichtige, mich in den ersten 5 Jahren nach meinem Studium selbständig zu machen.</th>
<th>keinesfalls</th>
<th>eher nicht</th>
<th>unentschieden</th>
<th>eher schon</th>
<th>ganz sicher</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>nie</td>
<td>selten</td>
<td>gelegentlich</td>
<td>oft</td>
<td>immer</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Ich habe schon darüber nachgedacht, mich nach dem Ende meines Studiums beruflich selbständig machen zu machen. |
|---------------------------------------------------------------|-------------|------------|---------------|------------|-------------|
| nie | selten | gelegentlich | oft | immer |

| Ich habe mit anderen darüber gesprochen, dass ich mich nach dem Ende meines Studiums beruflich selbständig machen will. |
|---------------------------------------------------------------|-------------|------------|---------------|------------|-------------|
| nie | selten | gelegentlich | oft | immer |


Für Ihre Teilnahme! Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Bei Rückmeldungswünschen, Fragen und Anregungen, kontaktieren Sie uns bitte: Dipl.-Psych. Ute Stephan, Ute.Stephan@mailbox.tu-dresden.de; Telefon: 0351/46 33 62 20
Cand.-Psych. Katrin Riedel, riedel@service360.de, Telefon: 0351/84 70 985 weitere Informationen erhalten Sie unter: www.service360.de
Liebe Teilnehmerin, lieber Teilnehmer,

Herzlichen Dank, dass Sie sich Zeit nehmen, unseren Fragebogen ein zweites Mal auszufüllen!

Alle Antworten, die Sie uns in diesem Fragebogen geben sind anonym. Die Auswertung erfolgt nach den Bestimmungen zum Datenschutz ebenfalls anonym, es sind also keine Rückschlüsse auf Ihre Person möglich.

Bitte beantworten Sie die Fragen so, wie sie die Verhältnisse wahrnehmen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten.

Wichtig: Damit wir die Resultate von eventuellen zukünftigen Befragungen vergleichen können, bitten wir Sie, die folgende Kodierung gewissenhaft auszufüllen.

Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihrer Mutter
3. Buchstabe Ihres Nachnamens
Anfangsbuchstabe Ihres Geburtsortes
Anfangsbuchstabe des Vornamens Ihres Vaters
Geburtsjahr der Mutter (letzten zwei Ziffern)

Wichtig! Wenn Sie Rückmeldung wünschen, bitten wir Sie, sich Ihren Code zu merken.

Vielen Dank!
Ihre

Cand.-Psych. Katrin Riedel        Dipl.-Psych. Ute Stephan        Prof. Peter G. Richter
Das unternehmerische Klima in Ihrer Region

Bitte beantworten Sie die folgenden Aussagen so, wie Sie das Verhalten der meisten Menschen in Ihrer Region wahrnehmen. Dazu schätzen Sie bitte jede Aussage auf einer 5-stufigen Skala von 1 = „völlig falsch“ bis 5 = „völlig richtig“ ein.

Versuchen Sie die Fragen spontan zu beantworten, versuchen Sie nicht lange nachzudenken.

In Bezug auf welche Region möchten Sie die Fragen beantworten? Bitte kreuzen Sie eine Region an:

- Dresden
- Sachsen insgesamt
- andere ........................................................................

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>In meiner Region ....</td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Offenheit für Veränderungen

*In meiner Region...*

1. ... sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.
2. ... erkennen die meisten Menschen Marktlücken.
3. ... mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden.
4. ... versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chancen zu nutzen und aktiv zu handeln.
5. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben.
6. ... finden es die meisten Menschen spannend, nicht zu wissen, was die Zukunft bringt.
7. ... mögen es die meisten Menschen nicht, wenn Dinge immer nach dem selben Schema ablaufen.
8. ... denken die meisten Menschen darüber nach, wie sie Marktlücken ausnutzen können.
9. ... suchen die meisten Menschen nach neuen Herausforderungen.

### Initiative und Risikobereitschaft

*In meiner Region ...*

10. ... gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an.
11. ... werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen.
12. ... wird Eigeninitiative hoch angesehen.
13. ... wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen.
14. ... neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.
15. ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen.
16. ... gehen die meisten Menschen Hindernisse aktiv an.
17. ... glauben die meisten Menschen, dass es keinen Erfolg gibt ohne Risiken einzugehen.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>In meiner Region ...</strong></td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>18 ... versuchen die meisten Menschen, unabhängig von andern Lösungen zu finden.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Vertrauen in eigene Fähigkeiten</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>19 ... können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>20 ... können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>21 ... glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>22 ... sind sich die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>23 ... lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verrutschen, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>24 ... verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>25 ... würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>26 ... fällt es den meisten Menschen leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Übernahme von Verantwortung</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>27 ... fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich, hoch qualitative Arbeit zu tun.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>28 ... sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>29 ... mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>30 ... weisen die meisten Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>31 ... würden die Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>32 ... zögern die meisten Menschen Entscheidungen zu treffen, wenn sie erwarten, für diese verantwortlich gemacht zu werden.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Unternehmerische Motivation</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><em>In meiner Region ...</em></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>33 ... sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>34 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>35 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen habe und diese realisieren wollen.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Aussagen

| In meiner Region …. | Die Aussage ist ...
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

36 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um finanziell besser dazustehen.

37 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie erfolgreich sein wollen.

38 ... gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie Abwechslung suchen.

### … nicht abgebildet Minimal Redundanten Skalen (MRS-20)

### Optimismus

Bitte geben Sie an, inwieweit Ihre Meinung mit den folgenden Aussagen übereinstimmt.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Auch in ungewissen Zeiten erwarte ich normalerweise das Beste.</th>
<th>trifft ausgesprochen zu</th>
<th>trifft etwas zu</th>
<th>teils/ teils</th>
<th>trifft kaum zu</th>
<th>trifft überhaupt nicht zu</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Es fällt mit leicht zu entspannen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Wenn bei mir etwas schief laufen kann, dann tut es das auch.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Meine Zukunft sehe ich immer optimistisch.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>In meinem Freundeskreis fühle ich mich wohl.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Es ist wichtig für mich, ständig beschäftigt zu sein.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Fast nie entwickeln sich die Dinge nach meinen Vorstellungen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ich bin nicht allzu leicht aus der Fassung zu bringen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ich zähle darauf, dass mir etwas Gutes widerfährt.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Alles in allem erwarte ich, dass mir mehr gute als schlechte Dinge widerfahren.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Vor 2 Wochen führten wir bereits eine ähnliche Befragung durch, wenn Sie damals NICHT teilnahmen bitten wir Sie die folgende Felder (S. 5 und 6) noch auszufüllen …
Sie füllten den Fragebogen zum Unternehmerischen Klima (S. 2 und 3) in Bezug auf eine bestimmte Region aus ...

| Seit wie viel Jahren leben Sie in dieser Region? | _______ Jahre |
| Wo wurden Sie geboren? | o Westdeutschland o Ostdeutschland o |
| Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen über die Region insgesamt ein? | Sehr gering o Gering o Mittel o Hoch o Sehr hoch o |
| Wie hoch schätzen Sie Ihr Wissen im Bereich Unternehmertum ein? | Sehr gering o Gering o Mittel o Hoch o Sehr hoch o |

Zur besseren Vergleichbarkeit der Antworten geben Sie uns bitte noch einige Informationen zu Ihrer Person:

| Alter | _______ Jahre |
| Geschlecht | o weiblich o männlich |
| Familienverhältnisse | o Single o verheiratet oder in Partnerschaft zusammen lebend o verwitwet o geschieden |
| Welche Nationalität haben Sie? | ........................................... |
| momentanes Studienfach | ........................................... |
| andere Studienfächer/ Nebenfach(er) | ........................................... |
| Anzahl der bereits absolvierten Semester in Hauptfach | _______ Semester |
| Berufsausbildung | o ja o nein |
| wenn Ja: In welchem Beruf? | ........................................... |
| Haben Sie bereits einen Hochschulabschluss? | o ja o nein |
| Sind Sie gegenwärtig selbständig unternehmerisch tätig? | o ja o nein |
| Wenn nein: Haben Sie vor sich selbständig zu machen? | o ja o eher ja o eher nein o nein |
| Wenn Ja: Auf welchem Gebiet sind Sie/ werden Sie unternehmerisch tätig? | ........................................... |
| Sind/ Waren Ihre Eltern/ oder enge Verwandte von Ihnen Unternehmer? | o ja o nein |
| Sind enge Freunde von Ihnen Unternehmer? | o ja o nein |

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Bei Rückmeldungswünschen, Fragen und Anregungen, kontaktieren Sie uns bitte:
Dipl.-Psych. Ute Stephan, Ute.Stephan@mailbox.tu-dresden.de; Telefon: 0351/46 33 62 20
Cand.-Psych. Katrin Riedel, riedel@service360.de, Telefon: 0351/84 70 985
weitere Informationen erhalten Sie unter: www.service360.de
Einleitung

Dank

“Ich danke Ihnen, dass Sie sich Zeit für dieses Interview nehmen. Ich möchte mit Ihnen im Folgenden über die spezielle Situation etablierter klein- und mittelständischer Unternehmen in Sachsen sprechen.”

Projektvorstellung

Weitere Informationen über unser Projekt finden Sie auch auf diesem Blatt, welches Sie behalten können. [Flyer ausgeben… Wenn der Interviewpartner das Projekt überhaupt nicht kennt, den Flyer erklären!]


„Haben Sie Fragen?” …

„Bevor wir mit dem Interview beginnen möchte ich kurz erläutern, was wir unter etablierten klein- und mittelständischen Unternehmen verstehen, da wir diesen Terminus oft im Interview benutzen werden.“


“Sind Sie mit dieser Definition einverstanden?”

O ja O nein

Wenn “nein”:
„Was würden Sie ergänzen? Was würden Sie ändern an dieser Definition?”

Könnten Sie diese Spezifikation für die Dauer des Interviews akzeptieren?

Vielen Dank. Ich werde der Einfachheit halber im Interview die Abkürzung KMU für klein- und mittelständische Unternehmen nutzen.

**Ablauf Interview**


**Datenschutz**


**Angebot „Entschädigung“**

Wir bieten Ihnen an, Ihnen den Umfragebericht noch vor seiner Veröffentlichung zu zusenden. Der umfassende Bericht wird sowohl ökonomische als auch psychologische Rahmenbedingungen für Unternehmertum betrachten und auf den Daten basieren, die wir in unseren Interviews in Polen, Tschechien und Deutschland erheben.“

„Haben Sie soweit Fragen?“

**Während des Interviews werde ich mir Notizen zu Ihren Antworten machen.**

**I. Rahmenbedingungen**

Dann würde ich gern das Interview beginnen mit Fragen zu den Rahmenbedingungen.

1. Welche Besonderheiten hat Nordrhein-Westfalen, die sich positiv auf etablierte KMU auswirken, also auf Unternehmen, die schon einige Zeit am Markt sind und nicht gerade erst gegründet wurden? Fällt Ihnen etwas Außergewöhnliches ein?

2. Welche Besonderheiten sehen Sie in Nordrhein-Westfalen für KMU, welche gut etabliert waren, aber dennoch nach einigen Jahren am Markt scheiterten?

3. Sehen Sie einen großen Unterschied in Nordrhein-Westfalen in Bezug auf Unternehmensgründungen verglichen mit etablierten KMU? Fällt Ihnen etwas besonders Positives ein?

4. Sehen Sie einen großen Unterschied in Nordrhein-Westfalen bezüglich gescheiterter Unternehmensgründungen verglichen mit etablierten KMU? Fällt Ihnen etwas besonders Negatives ein?

5. Was waren, Ihrer Meinung nach, die erfolgreichsten Aktivitäten und Ereignisse in Nordrhein-Westfalen, die die Bedingungen für KMUs verbesserten?

6. Was werden aus Ihrer Sicht wichtige Ereignisse und Aktivitäten im kommenden Jahr sein, die die Rahmenbedingungen verändern?
7. Was sollte aus Ihrer Sicht geändert werden, um das Klima in Sachsen unternehmerfreundlicher zu gestalten?

Um die Rahmenbedingungen noch genauer aufzuklären, möchte ich Sie bitten, diesen Fragebogen auszufüllen. ➔ Fragebogen aushändigen und erklären:


Bestimmung der Region
Da unterschiedliche regionale Bedingungen Unternehmenserfolg beeinflussen, würde ich gern mit Ihnen während der gesamten Zeit über die Region sprechen, die Sie am besten kennen.
Hier in Sachsen liegt der Fokus speziell auf den Regionen Dresden, Erzgebirge und Lausitz. Hinsichtlich welcher dieser drei Regionen möchten Sie unsere Fragen beantworten? [Pause]
Region ankreuzen: O Dresden  O Erzgebirge  O Lausitz
Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie die Region gut genug kennen, können wir auch über Sachsen insgesamt sprechen.
O Sachsen
[Entsprechende Region einkreisen und auch auf dem Fragebogen vermerken]

Haben Sie Fragen? Bitte fragen Sie mich, wenn Sie sich bei einer Frage nicht sicher sind.

Interviewpartner den Fragebogen ausfüllen lassen.
Wichtige Fragen, die der Interviewte während der Bearbeitung des Fragebogens hatte:

Nachdem der Interviewte den Fragbogen ausgefüllt hat ➔ Fragen:
Gibt es noch etwas, das sie hinzufügen möchten, oder etwas Wichtiges, das Sie im Fragebogen vermisst haben?

Möchten Sie vielleicht eine kurze Pause machen?

II. Transformationsprozess
Ich möchte jetzt gern das Interview forsetzen und mit Ihnen darüber sprechen, wie sich die Einstellung gegenüber Unternehmern über die Zeit verändert hat. Außerdem interessieren uns kulturelle Unterschiede im Management von KMUs.

[Wenn der Interviewpartner sehr jung oder nicht in der Ex-DDR aufgewachsen ist ➔ fragen:
Denken Sie, dass Sie genug Wissen haben, um Fragen zur Situation unter dem sozialistischen System und der Situation unmittelbar nach der Wende beantworten zu können?
➔ Wenn NEIN: zu Frage 9 (eventuell 10, wenn sehr jung) gehen.]

8. Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer im Allgemeinen zur Zeit der sozialistischen Regierung in Ostdeutschland wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?
8a - von der ostdeutschen sozialistischen Regierung selbst?
8b - von der ostdeutschen Bevölkerung im Allgemeinen?

9. Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer kurz nach der Wende, d.h. von 1990-1992, wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?
9a - von der sächsischen Regierung?
9b - von der sächsischen Bevölkerung im Allgemeinen?
10. Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer in der zweiten Hälfte der 90iger Jahre, also nach 1995, wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?
10a - von der sächsischen Regierung?
10b - von der sächsischen Bevölkerung im Allgemeinen?

11. Wie werden Unternehmer heute wahrgenommen? Was ist positiv, was negativ?
11a - von der sächsischen Regierung?
11b - von der sächsischen Bevölkerung im Allgemeinen?

12. Denken Sie, dass es einen Unterschied macht, ob man ein KMU in einer „Übergangsökonomie“ wie z.B. Ostdeutschland, PL, oder CZ leitet oder in einer etablierten Marktwirtschaft (wie z.B. Westdeutschland oder GB)?
O ja  O nein  O weiß nicht
Wenn JA:
13. Welche wesentlichen Unterschiede sehen Sie?
[ungefähr drei Gebiete/Unterschiede]
14. Macht es Ihrer Meinung nach einen Unterschied, ob man ein KMU in Ostdeutschland oder in der Tschechischen Republik leitet?
O ja  O nein  O weiß nicht
Wenn JA:
15. Welche wesentlichen Unterschiede sehen Sie?
[ungefähr drei Gebiete/Unterschiede]
16. Macht es Ihrer Meinung nach einen Unterschied, ob man ein KMU in Ostdeutschland oder in Polen leitet?
O ja  O nein  O weiß nicht
Wenn JA:
17. Welche wesentlichen Unterschiede sehen Sie?
[ungefähr drei Gebiete/Unterschiede]

III. Regionale Besonderheiten
Jetzt möchte ich mich speziell auf die Region .... [Name der Region einfügen] konzentrieren.

18. Denken Sie, dass .... [Name der Region einfügen] ein gutes Umfeld für etablierte KMUs bereitstellt?
O ja  O nein  O weiß nicht
20. Was, denken Sie, sind die wesentlichsten Nachteile von .... [Name der Region einfügen] in Bezug auf etablierte KMU im Vergleich zu anderen Regionen in Westdeutschland? [ungefähr drei]
21. Gibt es in Ihrer Region traditionell besonders starke Branchen?
O ja  O nein  O weiß nicht
21a Welche?
21b Wie gut „geht“ es diesen Branchen wirtschaftlich im Moment? Können Sie dies bitte für jede der Branchen, die Sie nannten, auf einer 4stufigen Skala von "sehr schlecht" bis "sehr gut" einschätzen?
Branche: _______________________ sehr schlecht O schlecht O gut O sehr gut O
21c Wie stark beeinflusst die Leistung dieser Branchen etablierte KMU in Ihrer Region? Können Sie dies bitte für jede der Branchen, die Sie nannten, auf einer 4stufigen Skala von „gar nicht“ bis „sehr stark“ einschätzen?
Branche: _______________________ gar nicht O wenig O etwas O sehr stark O
[Möchten Sie eine kurze Pause machen?]

22. Welche Merkmale von Personen, die etablierte KMUs leiten, gehen mit Erfolg einher?
23. Welche Merkmale von Personen, die KMU leiten, gehen mit Misserfolg einher?
24. Was sind weitere, besondere Erfolgsfaktoren für etablierte KMU seitens des Unternehmens selbst, also neben Personenmerkmalen und externen Rahmenbedingungen? [wenigstens ein Erfolgsfaktor]
25. Was sind die erfolgreichsten etablierten KMU in Ihrer Region? [wenigstens ein KMU]
25a. Welches waren die hauptsächlichen Erfolgsfaktoren für die Unternehmen, die sie gerade nannten? [wenigstens ein Erfolgsfaktor]
26. Was sind im Allgemeinen die wesentlichen Misserfolgsfaktoren seitens des Unternehmens bei etablierten KMUs, abgesehen von Personenmerkmalen und externen Rahmenbedingungen? [wenigstens ein Faktor]
27. Gibt es andere Misserfolgsfaktoren für Unternehmensgründungen als für etablierte KMU? [Personenmerkmale und unternehmensinterne Faktoren]
28. In welchem Bereich würde eine Person, die ein etabliertes KMU leitet, wohl am ehesten Training oder sonstige Weiterbildung brauchen? [wenigstens ein Bereich]
29. In welchem Bereich würde eine Person, die ein Unternehmen gründen will, wohl am ehesten Training oder sonstige Weiterbildung brauchen? [wenigstens ein Bereich]

Fragen 28c – 29c: Nur Unternehmer fragen:
28.c In welchem Bereich würden Sie für sich selbst Trainings- oder Weiterbildungsbedarf sehen?
29.a Welche Informations- und Wissensressourcen nutzen Sie zur Lösung betrieblicher Probleme? [im allgemeinen]
29.b Welche Informations- und Wissensressourcen, die Sie momentan nicht nutzen können, würden Sie gern nutzen?
29.c Wie sollten Informations- und Wissensressourcen designed sein, um für Sie nützlich zu sein?

V. Selbständigkeit
In diesem Abschnitt des Interviews würde ich gern mit Ihnen Vor- und Nachteile von Selbständigkeit erläutern.

30. Führen Sie allein oder zusammen mit anderen ein Unternehmen?
   O ja, allein   O ja, mit anderen   O nein
Wenn JA ➔ zu Frage 34, Seite 15
Wenn NEIN (= der Interviewpartner ist nicht selbständig) fragen:
30a Haben Sie allein oder zusammen mit anderen in der Vergangenheit ein Unternehmen geführt?
   O ja   O nein
Wenn JA:
   30.a.a Was für ein Unternehmen führten Sie?
   30.a.b Können Sie bitte kurz beschreiben, warum Sie Ihre unternehmerische Tätigkeit aufgegeben haben?
31. Was, denken Sie, würde Ihnen am meisten daran gefallen, selbständig zu sein?
   ODER Was hat Ihnen an der Selbständigkeit am besten gefallen?
32. Was, denken Sie, was würde Ihnen am wenigsten daran gefallen, selbständig zu sein?
   ODER Was hat Ihnen am wenigsten an der Selbständigkeit gefallen?
33. Was hindert sie daran, selbst ein Unternehmen zu gründen?

⇒ zu Abschnitt „Innovation und Kooperation“ gehen (Seite 15),
⇒ wenn Experte kein eigenes Unternehmen hat ⇒ direkt zu Frage 50 (Seite 20)

Wenn der Interviewpartner selbständig ist (= „Ja“ in Frage 30)
34. Was für ein Unternehmen führen sie?
35. Wie viele Angestellte hat Ihr Unternehmen ungefähr?
36. Wann wurde es gegründet?
37. Was gefällt Ihnen am besten an der Selbständigkeit? [wenigstens eine Nennung]
38. Was gefällt Ihnen am wenigsten an der Selbständigkeit? [wenigstens ein Grund]
39. Wie kam es dazu, dass Sie sich selbständig machten? (D.h. Können Sie die Umstände beschreiben, unter denen Sie sich selbständig machten?)

VI. Innovation und Kooperation

In diesem Abschnitt des Interviews möchte ich gern mit Ihnen über Innovation und Kooperation sprechen und deren Bedeutung für etablierte KMU.

⇒ Wenn der Interviewpartner ein Experte ist, der KEIN eigenes Unternehmen hat: Direkt zu Frage 50 gehe, Seite 17

⇒ Wenn der Interviewpartner ein Experte ist, der sein eigenes Unternehmen hat:

„Ich bitte Sie, die folgenden Fragen aus unternehmerischer Sicht zu beantworten.“
[und weiter lesen (=Frage 40)]

⇒ Wenn der Interviewpartner ein Unternehmer ist:
40. Gibt es etwas in Ihrem Unternehmen, dass Sie für wirklich innovativ halten, z.B. ein Produkt, einen Service, einen Prozess oder die Organisationsstruktur Ihres Unternehmens?
O ja  O nein
Wenn JA:
41. Könnten Sie mir die besten Innovationen Ihres Unternehmens nennen?

42. „Arbeiten Sie derzeit mit anderen Unternehmen zusammen, welche weder Ihre Lieferanten noch Kunden sind?“ [d.h. zum Zweck des Wissensaustauschs und strategische Partnerschaften]
O ja  O nein
Wenn JA:
42a. Mit welcher Art von Unternehmen arbeiten Sie zusammen?
[Nicht weiter fragen, wenn die Unternehmen, mit denen das KMU kooperiert Dienstleister sind, wie z.B. Rechtsberatung, Steuerberatung oder ähnliche. ⇒ direkt zu Frage 42c]
Wenn andere Kooperationen genannt wurden ⇒ Frage 42b

42b. Was ist der Zweck der Kooperation?
[wenn eine Kooperation genannt wurde ⇒ Frage 42d Wenn keine Kooperation im Sinne eines Wissensaustausches/ strategische Kooperation genannt wurde ⇒ Frage 42c ]

42c Unterhalten Sie Kooperationen mit Experten von andern Unternehmen mit dem Ziel, Ihrer beider Wissen zu vermehren?
42d Was funktioniert gut? Was funktioniert weniger gut bei diesen Kooperationsbeziehungen?

43. Gibt es einen Kunden oder Lieferanten, mit welchem Sie sehr enge Kooperationsbeziehungen pflegen? Ich denke dabei an einen Lieferanten, der Ihr Unternehmen sehr gut kennt, oder einen Kunden, dessen Unternehmen Sie sehr gut kennen, mit welchem die Kooperation intensiver als gewöhnlich ist.

44a Von allen Kooperationen die Sie nannten, welche ist Ihrer Meinung nach die innovativste?
LEITFADEN EXPERTENINTERVIEW, VERSION 1.9 OD, SEPTEMBER 2002

Wenn keine innovative Kooperation genannt wurde:

44.b Wie würde aus Ihrer Sicht eine innovative Kooperation aussehen?

45. Was sind aus Ihrer Sicht im Allgemeinen die hauptsächlichen Gründe, die gute Kooperationsbeziehungen verhindern?

46. Arbeiten Sie zurzeit mit ausländischen Unternehmen zusammen?
   O ja  O nein

   Wenn JA:
   46a Aus welchen Ländern stammen diese Unternehmen?
   46b Die ausländischen Unternehmen mit dem Sie zusammen arbeiten sind...
      O Ihre Lieferanten
      O Ihre Kunden
      O andere:

   Wenn NEIN:
   46c Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit, bzw. Kooperation?

Interviewpartner ist “nur” Experte ist, d.h. er/sie führt kein eigenes Unternehmen

VI. Innovation und Kooperation

In diesem Abschnitt des Interviews möchte ich gern mit Ihnen über Innovation und Kooperation sprechen und deren Bedeutung für etablierte KMU.

50. Was halten Sie für die besten Innovationen in den letzten Jahren in Ihrer Region?

   Überhaupt nicht üblich  eher nicht üblich  üblich  sehr üblich
   O  O  O  O

52. Können Sie einige Beispiele für solche Kooperationen nennen?

53. Was, denken Sie, funktioniert in diesen „Beispiel-Kooperationen“ gut?

54. Was behindert Ihrer Meinung nach solche Kooperationen vor allem?
Wenn Experte keine innovative Kooperation nannte in den Fragen 51 bis 54, fragen:

55. Was sind Ihrer Meinung nach Merkmale einer innovativen Kooperation?

56. Wie üblich, denken Sie, ist es für Unternehmen aus Ihrer Region, mit ausländischen Unternehmen zusammen zu arbeiten?
   Überhaupt nicht üblich eher nicht üblich üblich sehr üblich

57. Was sind Ihrer Meinung nach die wesentlichen Beweggründe für etablierte KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus der Tschechischen Republik zusammen zu arbeiten?

58. Was sind die Hauptgründe, die eine Kooperation etablierter KMU [aus Ihrer Region] mit Unternehmen aus der Tschechischen Republik behindern?

59. Was sind die wesentlichen Beweggründe für etablierte KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Polen zusammen zu arbeiten?

60. Was sind die hauptsächlichen Gründe, die eine Kooperation etablierter KMU [aus Ihrer Region] mit Unternehmen aus Polen behindern?

VII. Gesundheit

In unserem letzten Teil des Interviews möchte ich die Aufmerksamkeit auf Gesundheit lenken. Wir wollen untersuchen, ob es eine Beziehung zwischen Gesundheit und Unternehmenserfolg gibt.

61. Was tun Sie für Ihre Gesundheit?

62. In welchem Maß achten Sie selbst auf Ihre Gesundheit?
   überhaupt nicht O etwas O stark O sehr stark O

63. Was denken Sie, in welchem Maße achten Personen, die etablierte KMU führen, auf Ihre Gesundheit?
   überhaupt nicht O etwas O stark O sehr stark O

64. In welchem Maße achten Ihrer Meinung nach Personen, die KMU führen, auf die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter?
   überhaupt nicht O etwas O stark O sehr stark O

65. Was tun Personen, die etablierte KMU führen, im Allgemeinen, um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu fördern, können Sie Beispiele nennen?

66. Welche Dinge wirken sich am häufigsten negativ auf die Gesundheit der Mitarbeiter in KMU aus?

67. Wie wichtig ist es Ihrer Meinung nach, dass der Arbeitgeber aktiv auf die Gesundheit seiner Mitarbeiter achtet?
   überhaupt nicht wichtig O weniger wichtig O wichtig O sehr wichtig O

68. Wie viele Stunden arbeiten Sie pro Woche im Durchschnitt? ________

69. Was denken Sie, wie viele Stunden Selbständige im Durchschnitt pro Woche arbeiten? ________ [wir beziehen uns hier auf sehr kleine Unternehmen, bzw. die „Ein-Mann-Firma“]

70. Wie viele Stunden arbeiten Personen, die etablierte KMU leiten, im Durchschnitt pro Woche? ________ [wir beziehen uns hier auf eher mittelgroße Unternehmen]

71. Wie viele Stunden arbeiten Angestellte in etablierten KMU im Durchschnitt pro Woche? ________

72. Wird Ihrer Meinung nach in der zukünftigen Arbeitswelt die Bedeutung von Gesundheit eher...
   O abnehmen O gleich bleiben O zunehmen.

73. In Zukunft wird die Arbeitsintensität ________
   O abnehmen O gleich bleiben O zunehmen.

74. Das Ausmaß kontingenter Arbeit, d.h. Arbeit auf Abruf, Leiharbeit usw., wird in Zukunft...
O abnehmen  O gleich bleiben  O zunehmen.

75. Denken Sie, dass sich zukünftige Arbeitsanforderungen und Gesundheit widersprechen/ im Konflikt stehen?
   O ja   O nein

Wenn JA:
75a Wie stark wird dieser Widerspruch sein?
   Sehr starker O  starker O  geringer O  fast kein O  Widerspruch

Wenn „stark“ oder „sehr stark“:
75b Wie könnte dieser Widerspruch gelöst werden?

Postscript I

Ich würde jetzt gern noch einige Angaben zu Ihrer Person (und ihrem Unternehmen) erfassen für unsere Statistik.

• Organisation oder Institution in der der Interviewte arbeitet: ______________________
   Funktion des Interviewten innerhalb dieser Organisation : ____________

Der Interviewpartner ist selbständig oder ein Unternehmer. ____________

Welche Rechtsform hat das Unternehmen? ______

Die ökonomischen Kennzahlen, die für unsere Forschung von Bedeutung sind, sind:

Umsatz: ______
   Gewinn vor Steuern und Abschreibung (EBITDA): _______
   Netto- Gewinn: ______
   Andere: ____________________________

• Seit wie vielen Jahren sind Sie aktiv involviert im Bereich Unternehmertum? ______

• Als wie hoch beurteilen Sie Ihre Expertise in diesem Bereich insgesamt, auf einer 5stufigen Skala?
   sehr gering O  gering O  mittel O  hoch O  sehr hoch O

• Als wie hoch würden Sie Ihr Wissen über die Region, über welche wir sprachen, beurteilen, auf einer 5stufigen Skala?
   sehr gering O  gering O  mittel O  hoch O  sehr hoch O

• Wie alt sind Sie? ____________

• Noch eine Frage hinsichtlich Ihrer Ausbildung. Was ist Ihr höchster Abschluss?
   O Universität  O Fachhochschule
   O Professor  O Habilitation  O Doktor  O Diplom  O Master  O Bachelor
   Fachgebiet(e): ____________________________
   O Berufsausbildung
   Fachgebiet(e): ____________________________

• Welche Nationalität haben Sie?
   O Bulgarisch  O Tschechisch  O Polnisch  O andere ____________________________
   O Deutsch: O geboren und aufgewachsen in Ostdeutschland
               O geboren und aufgewachsen in Westdeutschland

In welcher Region in Deutschland aufgewachsen? ____________________________

• Sind Sie in einer „Unternehmerfamilie“ aufgewachsen?

Ich werde Sie kontaktieren, sobald der Forschungsbericht fertig ist. Da wir Ihnen diesen gern per email zukommen lassen würden, könnten Sie mir bitte Ihre email Adresse nennen?

Gibt es Fragen, die Sie mir gern stellen möchten?

Mit dieser Studie wollen wir Politikern und anderen Verantwortlichen Rückmeldung über die aktuelle Situation von KMU geben und Konzepte zur Verbesserung der Rahmenbedingungen vorschlagen.

Was, denken Sie, wäre der wirkungsvollste Weg, die Ergebnisse dieser Studie an verantwortliche Stellen und Experten weiterzuleiten, die die Rahmenbedingungen für etablierte KMU beeinflussen können?
Welche anderen Experten würden Sie an unserer Stelle interviewen? 
Wie können wir diese Experten erreichen?

Vielen Dank für das Interview. Ich habe mich sehr gefreut, dass Sie Zeit für mich hatten! 
Uhrzeit am Ende des Gesprächs: … h … min

Postscript II
Nach dem Interview auszufüllen
Geschlecht Interviewpartner: O männlich O weiblich

(Bitte für die Gebiete ausfüllen, in denen Sie sich sehr sicher sind, dass der Interviewpartner sehr schlechtes oder sehr gutes Wissen während des Interviews erkennen ließ. Wenn Sie sich nicht sicher sind, bitte die entsprechende Reihe NICHT ausfüllen.)

Ich beurteile die Expertise meines Interviewpartners im Gebiet …. wie folgt ….

Fragebogen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gebiet</th>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Verfügbarkeit von Kapital</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Physische Infrastruktur</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Politische Rahmenbedingungen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Öffentliche Förderinfrastruktur</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Markt</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Geschäftspraktiken</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Wissens- und Technologie Transfer</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aus- und Weiterbildung</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kultur</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Chancen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Interviewleitfaden

<table>
<thead>
<tr>
<th>Gebiet</th>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Rahmenbedingungen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Transformation Prozess</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Regionale Besonderheiten</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Erfolgsfaktoren</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Selbständigkeit</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Innovation und Kooperation</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Gesundheit</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Fragen, die der Interviewpartner stellte. (Bitte Stichpunkte notieren.)

Bitte einige Worte über den Interviewpartner aufschreiben, die helfen könnten sich später wieder an ihn zu erinnern.
Bitte kurz zweideutige oder konfliktartige Situationen beschreiben, die während des Interviews auftraten. (Beispielsweise Zeitdruck, klingendes Telefon, etc. )
Gab es während des Interviews augenfällige Probleme, welche dessen Qualität beeinträchtigen könnten? (Der Interviewpartner war nicht offen, beantwortete die Fragen nur sehr kurz und dachte nur kurz nach, gespannte Atmosphäre, „man mochte sich nicht“ ....)
All.1.2.5 Leitfaden Experteninterview (2004)
(gekürzt um Leerzeilen zum Niederschreiben der Notizen)

Anweisungen für den Interviewer sind kursiv geschrieben und sollen NICHT vorgelesen werden
Bitte sicherstellen, dass die Nummer des Experten auf Interviewleitfaden und Fragebogen geschrieben wird und nicht sein Name (Datenschutz).
Uhrzeit zu Interviewbeginn: … h … min

Einleitung

Dank
"Ich danke Ihnen, dass Sie sich Zeit für dieses Interview nehmen. Ich möchte mit Ihnen im Folgenden über die spezielle Situation etablierter klein- und mittelständischer Unternehmen in Sachsen sprechen."

Projektvorstellung
Weitere Informationen über unser Projekt finden Sie auch auf diesem Flyer, welches Sie behalten können. [Flyer ausgeben… unter Umständen erklären]
[Jeder Studienteilnehmer hat von uns eine 90-seitige Broschüre mit den aufbereiteten Forschungsergebnissen erhalten. Falls diese nicht vorliegt, können wir Ihm gern noch die CD mit dem Forschungsbericht zusenden.]
Wir sprechen erneut mit verschiedenen Experten für Unternehmertum, wie erfolgreichen Unternehmern, Vereinen und Verbänden, Politikern, Forschern, Beratern und Rechtsanwälten. Um einen repräsentativen Überblick zu erhalten, werden wir in jedem Land je ca. 50 Experten erneut interviewen.

"Haben Sie Fragen?" …

„Bevor wir mit dem Interview beginnen, möchte ich kurz erläutern, was wir unter etablierten klein- und mittelständischen Unternehmen verstehen, da wir diesen Terminus oft im Interview benutzen werden."

„Etabliert“ bedeutet, dass das Unternehmen mindestens 3,5 Jahre am Markt tätig ist. Zudem verstehen wir unter „klein- und mittelständischen Unternehmen“, angefangen beim Arbeitskraftunternehmer, als „Ein-Mann-Unternehmen“, bis hin zu Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern alles. Wobei der Fokus in diesem Interview eher auf Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern liegt.
[u.U. weiter erläutern: D.h. wir sprechen über kleine Familienbetriebe, wie Handwerker und den Bäcker um die Ecke, über Ingenieur-, Architektur- und Steuerberatungsbüros, über kleine Produktions-, IT- oder Biotechnologiebetriebe, aber auch über Restaurant- und Hotelbesitzer, kleine Agrarbetriebe sowie über freie Mitarbeiter.]
Ich werde der Einfachheit halber im Interview die Abkürzung KMU für klein- und mittelständische Unternehmen nutzen.

**Ablauf Interview**

**Datenschutz**

**Angebot „Entschädigung“**
Wir bieten Ihnen an, Ihnen den Umfragebericht noch vor seiner Veröffentlichung zu zusenden. Der umfassende Bericht wird sowohl ökonomische als auch psychologische Rahmenbedingungen für Unternehmertum betrachten und auf den Daten basieren, die wir in unseren Interviews in Polen, Tschechien und Deutschland erheben."

„Haben Sie soweit Fragen?“

**Während des Interviews werde ich mir Notizen zu Ihren Antworten machen.**

### I. Rahmenbedingungen
Dann würde ich gern das Interview mit Fragen zu den Rahmenbedingungen beginnen.

1. Welche Besonderheiten hat Sachsen, die sich positiv auf etablierte KMUs auswirken, also auf Unternehmen, die schon einige Zeit am Markt sind und nicht gerade erst gegründet wurden? (Fällt Ihnen etwas Außergewöhnliches ein?)

2. Welche Besonderheiten sehen Sie in Sachsen für KMUs, welche gut etabliert waren, aber dennoch nach einigen Jahren am Markt scheiterten?

3. Was waren, ihrer Meinung nach, die erfolgreichsten Aktivitäten und Ereignisse (in Sachsen), die die Bedingungen für KMUs verbesserten?

4. Was werden aus Ihrer Sicht wichtige Ereignisse und Aktivitäten im kommenden Jahr sein, die die Rahmenbedingungen verändern?

4.1. Wie werden sich aus Ihrer Sicht die Rahmenbedingungen für etablierte KMUs in den nächsten 5 Jahren entwickeln?

   Die Rahmenbedingungen werden sich wahrscheinlich ....
   
   [[  ]] Verschlechtern  [[  ]] Eher verschlechtern  [[  ]] Gleich bleiben  [[  ]] Eher verbessern  [[  ]] Verbessern

5. Was sollte aus Ihrer Sicht geändert werden, um das Klima in Sachsen untermnehmerfreundlicher zu gestalten?

Um die Rahmenbedingungen noch genauer aufzuklären, möchte ich Sie bitten, diesen Fragebogen auszufüllen.

*Fragebogen aushändigen und erklären:*

**Bestimmung der Region**
Da unterschiedliche regionale Bedingungen Unternehmenserfolg beeinflussen, bitte ich Sie sich im Fragebogen auf eine bestimmte Region zu beziehen. Und zwar ist dies jene Region, hinsichtlich derer Sie vor 2 Jahren den Fragebogen beantwortet.

Haben Sie Fragen? Bitte fragen Sie mich, wenn Sie sich bei der Beantwortung einer Frage nicht sicher sind. 

Interviewpartner den Fragebogen ausfüllen lassen.

Wichtige Fragen, die der Interviewte während der Bearbeitung des Fragebogens hatte:

**II. Transformationsprozess**
Ich möchte jetzt gern das Interview fortsetzen und mit Ihnen darüber sprechen, wie sich die Einstellung gegenüber Unternehmern über die Zeit verändert hat. Außerdem interessieren uns kulturelle Unterschiede im Management von KMUs zwischen den einzelnen Untersuchungsländern.

6. Wie werden Unternehmer heute wahrgenommen? Was ist positiv, was negativ?
6.a - von der sächsischen Regierung?
6.b - von der sächsischen Bevölkerung im Allgemeinen?
6.c - von den sächsischen Medien (Printmedien, Fernsehen, Radio)?

Ich würde gern noch einmal auf die Sichtweise der Medien und deren Veränderung über die Zeit zurückkommen. Bitte versuchen Sie, zurückzudenken.

7.a Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer im Allgemeinen von den Medien zur Zeit der sozialistischen Regierung in Ostdeutschland wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?
7.b Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer im Allgemeinen von den Medien kurz nach der Wende, d.h. von 1990-1992, wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?
7.c Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer im Allgemeinen von den Medien in der zweiten Hälfte der 90iger Jahre, also nach 1995, wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?
7.d Können Sie kurz beschreiben, wie Unternehmer im Allgemeinen von den Medien vor 2 Jahren, d.h. 2002 wahrgenommen wurden? Was war positiv, was negativ?

Möchten Sie noch etwas hinzufügen?
[und andere Anmerkungen des Interviewten zum Transformationsprozess:]

Die Rahmenbedingungen für Unternehmertum während der Planwirtschaft waren recht unternehmer-unfreundlich. Uns interessiert, wie sich die Situation heute darstellt…

8. Denken Sie, dass es einen Unterschied macht, ob man ein KMU in einer „Übergangsgökonomie“ (wie z.B. Ostdeutschland, PL, oder CZ) oder in einer etablierten Marktwirtschaft (wie z.B. Westdeutschland oder GB) leitet?

O ja  O nein  O weiß nicht

Wenn JA:

9. Welche wesentlichen Unterschiede sehen Sie? [ungefähr drei Gebiete]
III. Erfolgsfaktoren und Weiterbildung


10. Welche Merkmale von Personen, die etablierte KMU leiten, gehen mit Erfolg einher?
11. Welche Merkmale von Personen, die KMU leiten, gehen mit Misserfolg einher?
12. Würden Sie heutzutage einer Ihnen nahe-stehenden Person (z.B. Ihrer Tochter, Sohn, engem Freund, Verwandten…) empfehlen sich selbstständig zu machen?
   O ja  O nein  O kommt drauf an (bitte erläutern):

13. Was speziell würden Sie dieser Person empfehlen zu tun, damit sie erfolgreich selbständig wird?

Um auf die existierenden Unternehmer zurückzukommen …

14.a In welchem Bereich würde eine Person, die ein etabliertes KMU leitet, wohl am ehesten Training oder sonstige Weiterbildung brauchen? [wenigstens ein Bereich/hier sind Trainingsinhalte gefragt]
14.b In welchem Bereich würde eine Person, die ein Unternehmen gründen will, wohl am ehesten Training oder sonstige Weiterbildung brauchen? [wenigstens ein Bereich/hier sind Trainingsinhalte gefragt]

Nur Unternehmer fragen (14.c):
14.c In welchem Bereich würden Sie für sich selbst Trainings- oder Weiterbildungsbedarf sehen?
14.d Wie sollte Aus- und Weiterbildung aussehen, um junge Leute auf eine erfolgreiche Selbständigkeit vorzubereiten? welche Lehrmethoden, -stile und -arten sollten genutzt werden (z.B. Training, Vorlesung, Coaching?) welches sollten die wichtigsten Inhalte sein (z.B. Controlling, Verhandlungsführung)?

IV. Kooperation [für Unternehmer]

In diesem Abschnitt des Interviews möchte ich gern über Kooperation mit Ihnen sprechen.

⇒ Wenn Interviewpartner ein Experte ist auf Seite 10, Frage 23 weiter fragen
⇒ Wenn der Interviewpartner ein Unternehmer ist:

15. Arbeiten Sie derzeit mit anderen Geschäftspartnern aus Ihrem Land zusammen?
   O ja  O nein
15.a Diese Kooperation ist eine …
O Lieferanten-Kunden-Beziehung und/oder O Strategische/engere Kooperation [d.h. Kooperation im Wortsinne]

16. Arbeiten Sie derzeit mit ausländischen Unternehmen zusammen?
   O ja  O nein
16.a Diese Kooperation ist eine …
O Lieferanten-Kunden-Beziehung und/oder O Strategische/engere Kooperation [d.h. Kooperation im Wortsinne]
16.b Aus welchen Ländern stammen diese Unternehmen?

17. Was sind/wären Ihre Hauptgründe mit Unternehmen aus Tschechien zusammen zu arbeiten?
18. Was sind aus Ihrer Sicht die hauptsächlichen Gründe, die eine Zusammenarbeit mit Unternehmen aus Tschechien verhindern?
19. Was sind/wären Ihre Hauptgründe mit Unternehmen aus Polen zusammen zu arbeiten?
20. Was sind aus Ihrer Sicht die hauptsächlichen Gründe, die eine Zusammenarbeit mit Unternehmen aus Polen verhindern?
21. Was sind/wären Ihre Hauptgründe mit Unternehmen aus Bulgarien zusammen zu arbeiten?
22. Was sind aus Ihrer Sicht die hauptsächlichen Gründe, die eine Zusammenarbeit mit Unternehmen aus Bulgarien verhindern?

Interviewpartner ist “nur” Experte ist, d.h. er/sie führt kein eigenes Unternehmen ➔ Fragen:

IV. Kooperation [für Experten]
In diesem Abschnitt des Interviews möchte ich gern über Kooperation mit Ihnen sprechen.


Überhaupt nicht üblich eher nicht üblich üblich sehr üblich
O O O O

24. Wie üblich, denken Sie, ist es für Unternehmen (KMU) aus Ihrer Region, mit ausländischen Unternehmen zusammen zu arbeiten?

Überhaupt nicht üblich eher nicht üblich üblich sehr üblich
O O O O

25. Was sind Ihrer Meinung nach die wesentlichen Beweggründe für etablierte KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Tschechien zusammen zu arbeiten?
Was sind die Hauptgründe, die eine Kooperation etablierter KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Tschechien behindern?
Was sind Ihrer Meinung nach die wesentlichen Beweggründe für etablierte KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Polen zusammen zu arbeiten?
Was sind die Hauptgründe, die eine Kooperation etablierter KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Polen behindern?
Was sind die wesentlichen Beweggründe für etablierte KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Bulgarien zusammen zu arbeiten?
Was sind die Hauptgründe, die eine Kooperation etablierter KMU [aus Ihrer Region], mit Unternehmen aus Bulgarien behindern?

V. Gesundheit
In unserem letzten Teil des Interviews möchte ich die Aufmerksamkeit auf Gesundheit lenken. Wir wollen untersuchen, ob es eine Beziehung zwischen Gesundheit und Unternehmenserfolg gibt.

31. Was tun Sie (aktiv) für Ihre Gesundheit?

32. In welchem Maß achten Sie selbst auf Ihre Gesundheit?

33. Was denken Sie, in welchem Maße achten Personen, die etablierte KMUs führen, auf Ihre Gesundheit?
34. In welchem Maße achten Ihrer Meinung nach Personen, die etablierte KMUs führen, auf die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter?

überhaupt nicht  O  etwas O  stark O  sehr stark O

35. Was tun Personen, die etablierte KMUs führen, im Allgemeinen, um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu fördern, können Sie Beispiele nennen?

36. Welche Dinge wirken sich am häufigsten negativ auf die Gesundheit der Mitarbeiter in etablierten KMUs aus?

37. Wie wichtig ist es Ihrer Meinung nach, dass der Arbeitgeber aktiv auf die Gesundheit seiner Mitarbeiter achtet?

überhaupt nicht wichtig O  weniger wichtig O  wichtig O  sehr wichtig  O


38. Wie viele Stunden arbeiten Sie pro Woche im Durchschnitt? ______

39. Was denken Sie, wie viele Stunden Selbständige im Durchschnitt pro Woche arbeiten? ___ [wir beziehen uns hier auf sehr kleine Unternehmen bzw. die „Ein-Mann-Firma“]

40. Wie viele Stunden arbeiten Personen, die etablierte KMUs leiten, im Durchschnitt pro Woche? ___ [wir beziehen uns hier auf eher mittelgroße Unternehmen]

41. Wie viele Stunden arbeiten Angestellte in etablierten KMUs im Durchschnitt pro Woche? ___

Postscript I
Ich würde jetzt gern für unsere Statistik noch einige Angaben zu Ihrer Person (und Ihrem Unternehmen) erfassen.

Geschlecht des Interviewpartners:  O männlich  O weiblich

• Organisation oder Institution in der der Interviewte arbeitet: ______________________

  Funktion des Interviewten innerhalb dieser Organisation : ____________

Unternehmer fragen:
• Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
  1. Freiberufler
  2. Einzelunternehmen (Einmannbetrieb)
  3. GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
  4. AG
  5. OHG (offene Handelsgesellschaft)
  6. Genossenschaft
  7. andere: ........................

• Wie viele Mitarbeiter hat Ihr Unternehmen? __________
• In welchem Jahr wurde Ihr Unternehmen gegründet? ________ Jahr
**Experten fragen:**

- Führen Sie derzeit allein oder zusammen mit anderen (aktiv) ein Unternehmen?
  - O ja, ich bin allein selbständig
  - O ja, ich führe zusammen mit anderen ein Unternehmen
  - O nein ich bin derzeit nicht selbständig

- Haben Sie allein oder zusammen mit anderen in der Vergangenheit ein Unternehmen geführt?
  - O ja, war allein selbständig
  - O ja, ich führte zusammen mit anderen ein Unternehmen
  - O nein ich war nie selbständig

Wenn ja: Welche Art von Unternehmen führten Sie?

**Alle [Unternehmer und Experten – bitte entsprechende Formulierung auswählen]:**

- Was gefällt Ihnen am besten an der Selbständigkeit?
- Bzw. Was hat Ihnen an der Selbständigkeit am besten gefallen?
- Bzw. Was, denken Sie, würde Ihnen am meisten daran gefallen, selbständig zu sein?

- Was gefällt Ihnen am wenigsten an der Selbständigkeit?
- Was hat Ihnen am wenigsten an der Selbständigkeit gefallen?
- Bzw.: Was, denken Sie, was würde Ihnen am wenigsten daran gefallen, selbständig zu sein?

**→ Hier Life-Orientation Test vorlegen und ausfüllen lassen**

**Expertise-Bestimmung:**

- Seit wie vielen Jahren sind Sie aktiv im Bereich Unternehmertum involviert? ________
- Als wie hoch beurteilen Sie Ihre Expertise in diesem Bereich insgesamt, auf einer 5stufigen Skala?
  - sehr gering O     gering O     mittel O     hoch O     sehr hoch O
- Als wie hoch würden Sie Ihr Wissen über die Region, über welche wir sprachen, beurteilen, auf einer 5stufigen Skala?
  - sehr gering O     gering O     mittel O     hoch O     sehr hoch O
- Wie lang leben Sie bereits in der Region? ________ Jahre
- Wie alt sind Sie? ____________
- Noch eine Frage hinsichtlich Ihrer Ausbildung. Was ist Ihr höchster Abschluss?
  - O Universität  O Fachhochschule
  - O Professor  O Habilitation  O Doktor  O Diplom  O Master  O Bachelor
  - Fachgebiet(e): ______________________________________
  - O Berufsausbildung
  - Fachgebiet(e): ______________________________________

- Welche Nationalität haben Sie?
  - O Bulgarisch  O Tschechisch  O Polnisch  O andere ____________________________
O Deutsch: O (geboren und) aufgewachsen in Ostdeutschland
O (geboren und) aufgewachsen in Westdeutschland

- Kommen Sie aus einer „Unternehmerfamilie“? z.B. Großeltern, Eltern waren Unterneh- 
  men - aufschreiben wer genau Unternehmer war

Ich werde Sie kontaktieren, sobald der Forschungsbericht fertig ist. Da wir Ihnen diesen gern 
per email zukommen lassen würden, könnten Sie mir bitte Ihre email Adresse nennen? Bzw. 
Könnten Sie mir Ihre Visitenkarte geben?

Gibt es Fragen, die Sie mir gern stellen möchten?

Wenn wir Expertenmangel haben, dann fragen: 
Welche anderen Experten würden Sie an unserer Stelle interviewen? Und wie können wir 
diese Experten erreichen? (Kann ich mich auf Sie beziehen?)

Vielen Dank für das Interview. Ich habe mich sehr gefreut, dass Sie Zeit für mich hatten!

Uhrzeit am Ende des Gesprächs: … h … min

Postscript II

Nach dem Interview auszufüllen

Fragen, die der Interviewpartner stellte. (Bitte Stichpunkte notieren.)

Bitte einige Worte über den Interviewpartner aufschreiben, die helfen könnten sich später 
weniger an ihn zu erinnern.

Bitte kurz zweideutige oder konflikthafte Situationen beschreiben, die während des Inter-
views aufraten. (Beispielsweise Zeitdruck, klingelndes Telefon, etc.)

Gab es während des Interviews augenfällige Probleme, welche dessen Qualität beeinträchti-
gen könnten? (Der Interviewpartner war nicht offen, beantwortete die Fragen nur sehr kurz 
und dachte nur kurz nach, gespannte Atmosphäre, „man mochte sich nicht“ ....)
AII.1.2.6 Fragebogen Expertenstudien

Meine Aussagen beziehen sich auf folgende Region: O Erzgebirge O Lausitz O Dresden O Sachsen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
</table>

### I. Verfügbarkeit von Kapital

In meiner Region ...

1. ist genug Eigenkapital für etablierte KMU erhältlich (durch Unternehmensgewinne seit Unternehmensgründung und den Eigentümer).
2. ist genug Fremdkapital für etablierte KMU erhältlich.
3. gibt es genug staatliche Subventionen für etablierte KMU.
4. sind Privatpersonen (Eigentümer nicht eingeschlossen) und Beteiligungskapitalgesellschaften (venture capitalists) eine wichtige Quelle finanzieller Unterstützung für etablierte KMU.
5. nehmen die Personen, die etablierte KMU leiten, das verfügbare Kapital insgesamt realistisch wahr. **WENN** völlig oder **eher FALSCH**: Personen, die etablierte KMU leiten...

**Meine Expertise im Bereich der Verfügbarkeit von Kapital beurteile ich als ...**

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Hoch
- Sehr hoch

### II. Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen

In meiner Region ...

6. gibt es genug Subunternehmer und Lieferanten, die etablierte KMU unterstützen können.
7. ist es leicht für etablierte KMU, gute Subunternehmer und Lieferanten zu finden.
8. verfügen etablierte KMU über die finanziellen Mittel, um gute Subunternehmer und Lieferanten nutzen zu können.
9. ist es einfach für etablierte KMU, gute fachliche und juristische sowie Wirtschafts- und Steuerberatung zu finden.
10. verfügen etablierte KMU über die finanziellen Mittel, um fachliche und juristische sowie Wirtschafts- und Steuerberatung in Anspruch nehmen zu können.
11. ist es einfach für etablierte KMU, gute Bankdienstleistungen (Girokonten, Auslandstransaktionen, Kreditwürdigkeitsauskünfte usw.) zu erhalten.

**Meine Expertise im Bereich Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen beurteile ich als ...**

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Hoch
- Sehr hoch

### III. Physische Infrastruktur

In meiner Region ...

12. unterstützt die physische Infrastruktur (Straßen, Versorgungseinrichtungen, Nachrichtentechnik etc.) etablierte KMU gut.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>13. ist es für etablierte KMU NICHT zu teuer die physische Infrastruktur zu nutzen.</td>
<td>Sehr gering O</td>
<td>Gering O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich physische Infrastruktur beurteile ich als ...

### IV. Politische Rahmenbedingungen

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>14. können etablierte KMU notwendige Genehmigungen und Lizenzen schnell und leicht erhalten.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>15. ist die Höhe der Steuern eine große Belastung für etablierte KMU.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>16. erfolgt die Erhebung von Steuern und die Anwendung staatlicher Regulierungen bei etablierten KMU konsistent und vorhersehbar.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>17. fördert das derzeitige Wirtschafts- und Handelsrecht ethisches unternehmerisches Verhalten.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>18. sind Regierungspolitik und staatliche Regulierungen, die die Führung etablierter KMU betreffen, transparent.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>19. ist die Unterstützung etablierte KMU ein wichtiges Thema in der Politik der Bundesregierung.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>20. ist die Unterstützung etablierter KMU ein Thema mit hoher Priorität in der lokalen und der Landespolitik.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>21. nehmen Personen, die etablierte KMU leiten, insgesamt realistisch wahr, wie die Regierung Unternehmertum unterstützt.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**WENN völlig oder eher FALSCH:** Personen die etablierte KMU leiten...

- O unterschätzen die Unterstützung durch die Regierung
- O überschätzen die Unterstützung durch die Regierung

Meine Expertise im Bereich politischer Rahmenbedingungen beurteile ich als ...

### V. Öffentliche Förderinfrastruktur

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>22. gibt es eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für etablierte KMU.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>23. kann fast jeder, der Unterstützung durch staatliche Programme benötigt, ohne zusätzliche Unterstützung leicht das richtige Angebot finden.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>24. sind die Mitarbeiter öffentlicher Einrichtungen, die etablierte KMU unterstützen, kompetent und effektiv bei der Erfüllung ihrer Aufgaben.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>25. leisten Technologiezentren effektive Unterstützung für etablierte KMU.</td>
<td>O</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich öffentlicher Förderinfrastruktur beurteile ich als ...
| Aussagen | Die Aussage ist ... | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Weiß nicht |
|----------|---------------------|---|---|---|---|---|-----------------
<p>| VI. Marktsituation | In meiner Region ... | | | | | | |
| 26. verändern sich die Märkte für Waren und Dienstleistungen im Allgemeinen dramatisch von Jahr zu Jahr. | | | | | | O |
| 27. verfügen etablierte KMU über die finanziellen Mittel, um mit neuen Waren und Dienstleistungen den Markt zu durchdringen. | | | | | | O |
| 28. werden etablierte KMU von Unternehmen mit hohen Marktanteilen unfair behindert, wenn sie versuchen den Markt zu betreten. | | | | | | O |
| 29. sind Verfahrensweisen und Regulierungen hinsichtlich freien Wettbewerbs effektiv und werden gut durchgesetzt. | | | | | | O |
| 30. ist die Kaufkraft ausreichend hoch, um Güter und Dienstleistungen zu kaufen. | | | | | | O |
| Meine Expertise im Bereich Marktsituation beurteile ich als ... | Sehr gering | Gering | Mittel | Hoch | Sehr hoch | O |
| VII. Geschäftspraktiken | In meiner Region ... | | | | | | |
| 31. erhöhen etablierte KMU künstlich ihre Kosten, um keine Steuern zahlen zu müssen. | | | | | | O |
| 32. ist Schwarzarbeit ein verbreitetes Phänomen bei etablierten KMU. | | | | | | O |
| 33. sind illegale Geschäftspraktiken (d.h. Warenhandel oder Serviceerstellung ohne gesetzlich erforderliche Dokumentation) ein verbreitetes Phänomen bei etablierten KMU, um Steuerzahlungen zu vermeiden. | | | | | | O |
| 34. ist Verzug bei der Bezahlung von Waren und Dienstleistungen eine übliche Praxis bei etablierten KMU. | | | | | | O |
| 35. ist das Nichtbezahlen von Waren und Dienstleistungen ein häufiges Problem, welches die Existenz etablierteter KMU bedroht. | | | | | | O |
| 36. nutzen KMU oft die Langsamkeit der Gerichte zu ihren Gunsten aus. | | | | | | O |
| 37. ist Korruption ein verbreitetes Phänomen bei etablierten KMU. | | | | | | O |
| 38. ist es besser für etablierte KMU, alle geschäftlichen Verträge, spezifischen Geschäftsbedingungen etc. schriftlich festzuhalten und zu unterzeichnen, um ernsthafte Probleme zu vermeiden. | | | | | | O |
| 39. vertrauen Geschäftspartner mündlichen Vereinbarungen und handeln entsprechend dieser. | | | | | | O |
| Meine Expertise im Bereich Geschäftspraktiken beurteile ich als ... | Sehr gering | Gering | Mittel | Hoch | Sehr hoch | O |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### VIII. Wissens- und Technologietransfer

In meiner Region ...

- 40. können etablierte KMU leicht Zugang zu neuen Technologien und Wissen von Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen erhalten. _O_

- 41. haben etablierte KMU genauso viel Zugang zu neuen Technologien und Wissen wie große, etablierte Unternehmen. _O_

- 42. können sich etablierte KMU die neuesten Technologien leisten. _O_

- 43. unterstützen, im allgemeinen, neue Technologien und Wissen von Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen effizient etablierte KMU bei der Herstellung wettbewerbsfähiger Produkte und Dienstleistungen. _O_

- 44. können etablierte KMU ausländische Technologien und Wissen erhalten, die nicht an inländischen Universitäten und Forschungseinrichtungen verfügbar sind. _O_

- 45. ist es leicht geistiges Eigentum zu schützen. _O_

Meine Expertise im Bereich Wissens- und Technologietransfer beurteile ich als ...

Sehr gering _O_ Gering _O_ Mittel _O_ Hoch _O_ Sehr hoch _O_

### IX. Aus- und Weiterbildung

In meiner Region ...

- 46. regen Berufsabbildungen zu Kreativität, Initiative und Übernahme von Verantwortung für das eigene Leben an. _O_

- 47. regt der Unterricht in der Sekundarstufe (höhere Schulen) Kreativität, Initiative und die Übernahme von Verantwortung für das eigene Leben an. _O_

- 48. vermittelt der Unterricht in der Sekundarstufe (höhere Schulen) ausreichend theoretische und praktische Kenntnisse über das Funktionieren einer Marktwirtschaft. _O_

- 49. schenkt der Unterricht in der Sekundarstufe (höhere Schulen) Unternehmensgründung und -führung ausreichend Aufmerksamkeit. _O_

- 50. regt die Ausbildung an Universitäten und Fachhochschulen Kreativität, Initiative und Verantwortungsübernahme für das eigene Leben an. _O_


- 52. bieten Fachhochschulen und Universitäten genügend Kurse und Studiengänge zum Thema Unternehmensführung und -management für Nicht-Wirtschaftswissenschaftler an. _O_
### Aussagen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>53. haben die Personen, die etablierte KMU leiten, gute Geschäfts- und Managementwissen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich Aus- und Weiterbildung beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Meine Expertise im Bereich Aus- und Weiterbildung beurteile ich als ...</th>
<th>Sehr gering O</th>
<th>Gering O</th>
<th>Mittel O</th>
<th>Hoch O</th>
<th>Sehr hoch O</th>
</tr>
</thead>
</table>

#### X. Kultur: Werte, Normen, Einstellungen, Bräuche und Verhaltensweisen

##### X.a Kulturelle Werte

In meiner Region ...

| 54. sind persönliche Ziele wichtiger als die Ziele der Gesellschaft. |               |         |         |        |            | O          |
|---------------------------------------------------------------------|---------------|---------|---------|--------|------------|
| 55. wollen die meisten Menschen das Leben genießen.                  |               |         |         |        |            | O          |
| 56. neigen die meisten Menschen zu Bescheidenheit.                   |               |         |         |        |            | O          |
| 57. verkaufen die meisten Menschen sich selbst und ihre Ideen auf eine effiziente Art und Weise. |               |         |         |        |            | O          |
| 58. ist Reichtum einer der drei wichtigsten Werte im Leben der meisten Menschen. |               |         |         |        |            | O          |
| 59. gefällt es den meisten Menschen, miteinander zu konkurrieren und Gewinner zu sein. |               |         |         |        |            | O          |
| 60. wollen die meisten Menschen in ihrem Arbeitsleben etwas erreichen und die Ergebnisse ihrer Arbeit sehen. |               |         |         |        |            | O          |
| 61. sind die meisten Menschen in ihrem Verhalten und Handlungen eher auf kurzfristige Ziele hin orientiert. |               |         |         |        |            | O          |

Meine Expertise im Bereich kultureller Werte beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Meine Expertise im Bereich kultureller Werte beurteile ich als ...</th>
<th>Sehr gering O</th>
<th>Gering O</th>
<th>Mittel O</th>
<th>Hoch O</th>
<th>Sehr hoch O</th>
</tr>
</thead>
</table>

##### X.b Soziale Normen

In meiner Region ...

| 62. tolerieren die meisten Menschen und Institutionen Fehler und geben anderen eine „zweite Chance“. |               |         |         |        |            | O          |
| 63. führen die meisten Menschen gewöhnlich Aufgaben entsprechend formal gesetzter Regeln aus. |               |         |         |        |            | O          |
| 64. handeln die meisten Menschen wider ihrer Überzeugungen, um soziale Anerkennung zu erhalten. |               |         |         |        |            | O          |
| 65. folgen die meisten Menschen nur widerwillig den Anweisungen der Behörden. |               |         |         |        |            | O          |
| 66. werden Unterschiede im Lebensstandard toleriert. |               |         |         |        |            | O          |

Meine Expertise im Bereich sozialer Normen beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Meine Expertise im Bereich sozialer Normen beurteile ich als ...</th>
<th>Sehr gering O</th>
<th>Gering O</th>
<th>Mittel O</th>
<th>Hoch O</th>
<th>Sehr hoch O</th>
</tr>
</thead>
</table>

##### X.c Offenheit für Veränderungen

In meiner Region ...

| 67. werden Flexibilität und Mobilität hoch angesehen. |               |         |         |        |            | O          |
## Aussagen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>68. würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>69. sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>70. nehmen die meisten Menschen Marktlücken wahr.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>71. mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>72. werden innerhalb etablierter KMU die Menschen respektiert, die ihre eigenen Ideen ausarbeiten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>73. werden innovative Ideen in etablierten KMU unterstützt.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

## Meine Expertise im Bereich Offenheit für Veränderungen beurteile ich als ...

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Hoch
- Sehr hoch

### X.d Initiative und Risikobereitschaft

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>74. gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>75. werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>76. wird Eigeninitiative hoch angesehen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>77. wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>78. neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>79. würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risken einzugehen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>80. neigen die meisten Menschen dazu, zu handeln und Entscheidungen zu treffen, selbst wenn sie dafür kritisiert werden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>81. handeln die meisten Menschen nur, wenn sie die Konsequenzen ihrer Handlungen vorhersagen können.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>82. bevorzugen die meisten Menschen, in neu begründeten Unternehmen zu arbeiten als in älteren, etablierten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>83. bevorzugen die Menschen in KMU zu arbeiten als in Großunternehmen und großen Organisationen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Meine Expertise im Bereich Initiative und Risikobereitschaft beurteile ich als ...

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Hoch
- Sehr hoch

### X.e Vertrauen in eigene Fähigkeiten

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>84. können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>85. können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>86. sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
<td>Weiβ nicht</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------------------------------------------------</td>
<td>---------------------</td>
<td>------------</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
</tr>
<tr>
<td>87. glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td>Eher falsch</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>88. lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen.</td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>89. verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td>Nach Ehr richtig</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>90. würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.</td>
<td>Nach Völlig richtig</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>91. können die meisten Menschen Jobs und Berufe entsprechend ihrer eigenen Wahl wechseln.</td>
<td>Weiß nicht</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Meine Expertise im Bereich Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten beurteile ich als ...**

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Hoch
- Sehr hoch

**X.1 Übernahme von Verantwortung**

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiβ nicht</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>92. fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich hoch-qualitative Arbeit zu tun.</td>
<td>Eher falsch</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>93. glauben die meisten jungen Menschen, dass sie sich nicht auf die Regierung verlassen sollten.</td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>94. sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td>Nach Ehr richtig</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>95. mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist.</td>
<td>Nach Völlig richtig</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>96. weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td>Weiß nicht</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>97. würden die Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.</td>
<td>Eher falsch</td>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Meine Expertise im Bereich Übernahme von Verantwortung beurteile ich als ...**

- Sehr gering
- Gering
- Mittel
- Hoch
- Sehr hoch
### Vergleichende Beurteilung der Rahmenbedingungen in Ihrer Region

<table>
<thead>
<tr>
<th>&quot;Welche drei, der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am <strong>positivsten</strong> ausgeprägt für ein etabliertes KMU?&quot;</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bitte markieren Sie mit je einem Kreuz die drei Rahmenbedingungen, die Sie gegenwärtig als am positivsten in Ihrer Region einschätzen.</td>
</tr>
<tr>
<td>„Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am <strong>negativsten</strong> ausgeprägt für ein etabliertes KMU?“</td>
</tr>
<tr>
<td>Bitte markieren Sie mit je einem Kreuz die drei Rahmenbedingungen, die Sie gegenwärtig als am negativsten in Ihrer Region einschätzen.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- Verfügbarkeit von Kapital
- Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen
- Physische Infrastruktur
- Politische Rahmenbedingungen
- Öffentliche Förderinfrastruktur
- Marktsituation
- Geschäftspraktiken
- Wissens- und Technologietransfer
- Aus- und Weiterbildung
- Kultur (Werte, Normen, Einstellungen, Bräuche und Verhaltensweisen)
- andere: …………………………………….

<table>
<thead>
<tr>
<th>&quot;Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am <strong>positivsten</strong> ausgeprägt hinsichtlich erfolgreicher Unternehmensgründungen?“</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bitte markieren Sie mit je einem Kreuz die drei Rahmenbedingungen, die Sie gegenwärtig als am positivsten in Ihrer Region einschätzen.</td>
</tr>
<tr>
<td>„Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am <strong>negativsten</strong> ausgeprägt hinsichtlich erfolgreicher Unternehmensgründungen?“</td>
</tr>
<tr>
<td>Bitte markieren Sie mit je einem Kreuz die drei Rahmenbedingungen, die Sie gegenwärtig als am negativsten in Ihrer Region einschätzen.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

- Verfügbarkeit von Kapital
- Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen
- Physische Infrastruktur
- Politische Rahmenbedingungen
- Öffentliche Förderinfrastruktur
- Marktsituation
- Geschäftspraktiken
- Wissens- und Technologietransfer
- Aus- und Weiterbildung
- Kultur (Werte, Normen, Einstellungen, Bräuche und Verhaltensweisen)
- andere: …………………………………….
### XI. Unternehmerische Motivation

**In meiner Region ...**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>98. betrachtet man die Gründung neuer Unternehmen als einen geeigneten Weg, reich zu werden.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>99. sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes KMU zu führen und in es zu investieren.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>100. gründen die meisten Menschen nur dann ein eigenes Unternehmen, wenn sie keinen guten Job finden können.</td>
<td>Eher falsch 2</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
</tr>
<tr>
<td>101. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>102. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen.</td>
<td>Eher falsch 2</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
</tr>
<tr>
<td>103. sieht man oft Beiträge über gescheiterte Unternehmer und gescheiterte KMU in den Medien.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>104. bieten die Rentenversicherungs- und Sozialhilfesysteme den Bürgern ausreichend Anreize, Eigeninitiative zu ergreifen und selbständig zu sein.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>105. sieht man oft Beiträge über erfolgreiche Unternehmer und KMU in den Medien.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>106. genießen erfolgreiche Selbständige und erfolgreiche KMU hohes Ansehen und werden respektiert.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich unternehmerischer Motivation beurteile ich als ... Sehr gering O Gering O Mittel O Hoch O Sehr hoch O

### XII. Unternehmerische Chancen

**In meiner Region ...**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>107. sehen die meisten Menschen viele gute Chancen für die Gründung neuer Unternehmen.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>108. gibt es mehr gute Chancen für Unternehmensgründungen als es Menschen gibt, die diese wahrnehmen könnten.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>109. gab es Anfang der 90iger Jahre mehr gute Chancen für Unternehmer als heute.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>110. gab es in der zweiten Hälfte der 90iger Jahre mehr gute Chancen für Unternehmer als heute.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
<tr>
<td>111. gibt es Chancen, wirkliche Wachstumsunternehmen zu schaffen.</td>
<td>Völlig falsch 1</td>
<td>Eher falsch 2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich unternehmerische Chancen beurteile ich als ... Sehr gering O Gering O Mittel O Hoch O Sehr hoch O
Einschätzung der Bedeutung aller in diesem Fragebogen genannten Gebiete in Bezug auf Unternehmenserfolg

(Please beziehen Sie sich dabei auf die Fragen, die Sie eben beantworteten.)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Für den Erfolg etablierter KMU</th>
<th>Überhaupt nicht wichtig</th>
<th>Weniger wichtig</th>
<th>Wichtig</th>
<th>Sehr wichtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ist die Verfügbarkeit von Kapital ...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>sind Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>ist die physische Infrastruktur...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>sind die politischen Rahmenbedingungen...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>ist die öffentliche Förderinfrastruktur...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>ist die Marktsituation...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>sind die gängigen Geschäftspraktiken...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>sind Wissens- und Technologietransfer in einer Region...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>sind Aus- und Weiterbildung in einer Region...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>ist der Bereich Kultur (Werte, Normen, Einstellungen, Bräuche und Verhaltensweisen)...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>ist die unternehmerische Motivation...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
<tr>
<td>sind unternehmerische Chancen...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Meine Aussagen beziehen sich auf die Region ____________________

Dieser Fragebogen enthält verschiedene Aussagen über die Qualität von Rahmenbedingungen für den Unternehmenserfolg. Viele Aussagen beziehen sich speziell auf Klein- und Mittelständische Unternehmen, abgekürzt KMU.

Bitte beurteilen Sie jede Aussage auf einer fünf-stufigen Skala von „völlig falsch“, „eher falsch“, „weder falsch noch richtig“, „eher richtig“ bis „völlig richtig“. Bitte nutzen Sie die Kategorie „weiß nicht“ so wenig wie möglich.

Schätzen Sie bitte nach jedem Bereich den Grad Ihrer Expertise in dem jeweiligen Bereich ein.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>Weiβ nicht</th>
</tr>
</thead>
</table>

### I. Verfügbarkeit von Kapital

In meiner Region ...

1. ist genug Eigenkapital für etablierte KMU erhältlich (durch Unternehmensgewinne seit Unternehmensgründung und den Eigentümer).

2. ist genug Fremdkapital für etablierte KMU erhältlich.

3. gibt es genug staatliche Subventionen für etablierte KMU.

4. sind Privatpersonen (Eigentümer nicht eingeschlossen) und Beteiligungskapitalgesellschaften (venture capitalists) eine wichtige Quelle finanzieller Unterstützung für etablierte KMU.

5. nehmen die Personen, die etablierte KMU leiten, das verfügbare Kapital insgesamt realistisch wahr.

Meine Expertise im Bereich der Verfügbarkeit von Kapital beurteile ich als ...

#### II. Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen

In meiner Region ...

6. gibt es genug Subunternehmer und Lieferanten, die etablierte KMU unterstützen können.

7. ist es leicht für etablierte KMU, gute Subunternehmer und Lieferanten zu finden.

8. verfügen etablierte KMU über die finanziellen Mittel, um gute Subunternehmer und Lieferanten nutzen zu können.

9. ist es einfach für etablierte KMU, gute fachliche und juristische sowie Wirtschafts- und Steuerberatung zu finden.

10. verfügen etablierte KMU über die finanziellen Mittel, um gute fachliche und juristische sowie Wirtschafts- und Steuerberatung in Anspruch nehmen zu können.

11. ist es einfach für etablierte KMU, gute Bankdienstleistungen (Girokonten, Auslandstransaktionen, Kreditwürdigkeitsauskünfte usw.) zu erhalten.

Meine Expertise im Bereich Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen beurteile ich als ...
### III. Physische Infrastruktur

In meiner Region ...

12. unterstützt die physische Infrastruktur (Straßen, Versorgungseinrichtungen, Nachrichtentechnik etc.) etablierte KMU gut.  

13. ist es für etablierte KMU NICHT zu teuer die physische Infrastruktur zu nutzen.  

Meine Expertise im Bereich physische Infrastruktur beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### IV. Politische Rahmenbedingungen

In meiner Region ...

14. können etablierte KMU notwendige Genehmigungen und Lizenzen schnell und leicht erhalten.  

15. ist die Höhe der Steuern eine große Belastung für etablierte KMU.  

16. erfolgt die Erhebung von Steuern und die Anwendung staatlicher Regulierungen bei etablierten KMU konsistent und vorhersehbar.  

17. fördert das derzeitige Wirtschafts- und Handelsrecht ethisches unternehmerisches Verhalten.  

18. sind Regierungspolitik und staatliche Regulierungen, die die Führung etablierter KMU betreffen, transparent.  

19. ist die Unterstützung etablierte KMU ein wichtiges Thema in der Politik der Bundesregierung.  

20. ist die Unterstützung etablierter KMU ein Thema mit hoher Priorität in der lokal en und der Landespolitik.  

21. nehmen Personen, die etablierte KMU leiten, insgesamt realistisch wahr, wie die Regierung Unternehmertum unterstützt.  

Meine Expertise im Bereich politischer Rahmenbedingungen beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

### V. Öffentliche Förderinfrastruktur

In meiner Region ...

22. gibt es eine angemessene Anzahl staatlicher Förderprogramme für etablierte KMU.  

23. kann fast jeder, der Unterstützung durch staatliche Programme benötigt, ohne zusätzliche Unterstützung leicht das richtige Angebot finden.  

24. sind die Mitarbeiter öffentlicher Einrichtungen, die etablierte KMU unterstützen, kompetent und effektiv bei der Erfüllung ihrer Aufgaben.  

25. leisten Technologiezentren effektive Unterstützung für etablierte KMU.  

Meine Expertise im Bereich öffentlicher Förderinfrastruktur beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
<th>Weiß nicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------</td>
<td>---------------------</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
</tr>
<tr>
<td>Völlig falsch</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Eher falsch</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Weder falsch noch richtig</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eher richtig</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Völlig richtig</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**VI. Marktsituation**

In meiner Region ...

26. verändern sich die Märkte für Waren und Dienstleistungen im Allgemeinen dramatisch von Jahr zu Jahr.

27. verfügen etablierte KMU über die finanziellen Mittel, um mit neuen Waren und Dienstleistungen den Markt zu durchdringen.

28. werden etablierte KMU von Unternehmen mit hohen Markanteilen unfair behindert, wenn sie versuchen den Markt zu betreten.

29. sind Verfahrensweisen und Regulierungen hinsichtlich freien Wettbewerbs effektiv und werden gut durchgesetzt.

30. ist die Kaufkraft ausreichend hoch, um Güter und Dienstleistungen zu kaufen.

Meine Expertise im Bereich Marktsituation beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**VII. Geschäftspraktiken**

In meiner Region ...

31. erhöhen etablierte KMU künstlich ihre Kosten, um keine Steuern zahlen zu müssen.

32. ist Schwarzarbeit ein verbreitetes Phänomen bei etablierten KMU.

33. sind illegale Geschäftspraktiken (d.h. Warenhandel oder Serviceerstellung ohne gesetzlich erforderliche Dokumentation) ein verbreitetes Phänomen bei etablierten KMU, um Steuerzahlungen zu vermeiden.

34. ist Verzug bei der Bezahlung von Waren und Dienstleistungen eine übliche Praxis bei etablierten KMU.

35. ist das Nichtbezahlen von Waren und Dienstleistungen ein häufiges Problem, welches die Existenz etablierter KMU bedroht.

36. nutzen KMU oft die Langsamkeit der Gerichte zu ihren Gunsten aus.

37. ist Korruption ein verbreitetes Phänomen bei etablierten KMU.

38. ist es besser für etablierte KMU, alle geschäftlichen Verträge, spezifischen Geschäftsbedingungen etc. schriftlich festzuhalten und zu unterzeichnen, um ernsthafte Probleme zu vermeiden.

39. vertrauen Geschäftspartner mündlichen Vereinbarungen und handeln entsprechend dieser.

Meine Expertise im Bereich Geschäftspraktiken beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>O</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aussagen</td>
<td>Die Aussage ist ...</td>
<td>Völlig falsch</td>
<td>Eher falsch</td>
<td>Weder falsch noch richtig</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------------------------------------------------</td>
<td>---------------------</td>
<td>---------------</td>
<td>-------------</td>
<td>--------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>40. können etablierte KMU leicht Zugang zu neuen Technologien und Wissen von Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen erhalten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>41. haben etablierte KMU genauso viel Zugang zu neuen Technologien und Wissen wie große, etablierte Unternehmen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>42. können sich etablierte KMU die neuesten Technologien leisten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>43. unterstützen, im allgemeinen, neue Technologien und Wissen von Universitäten und öffentlichen Forschungseinrichtungen effizient etablierte KMU bei der Herstellung wettbewerbsfähiger Produkte und Dienstleistungen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>44. können etablierte KMU ausländische Technologien und Wissen erhalten, die nicht an inländischen Universitäten und Forschungseinrichtungen verfügbar sind.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>45. ist es leicht geistiges Eigentum zu schützen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Meine Expertise im Bereich Wissens- und Technologietransfer beurteile ich als ...</td>
<td>Sehr gering</td>
<td>Gering</td>
<td>Mittel</td>
<td>Hoch</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| VIII. Wissens- und Technologietransfer                                      |                     |               |             |                          |             |                | O         |

| IX. Aus- und Weiterbildung                                                    |                     |               |             |                          |             |                | O         |

| Meine Expertise im Bereich Aus- und Weiterbildung beurteile ich als ...      | Sehr gering | Gering | Mittel | Hoch | Sehr hoch | O | O | O |
### Aussagen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Die Aussage ist ...</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### X. Kultur/Unternehmerisches 'Klima'
(Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen)

#### X.a Offenheit für Veränderungen
In meiner Region ...

51. sehen die meisten Menschen in Veränderungen Chancen.  
O

52. erkennen die meisten Menschen Marktlücken.  
O

53. mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden.  
O

54. versuchen die meisten Menschen, offene Situationen als Chance zu nutzen und aktiv zu handeln.  
O

55. würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben.  
O

56. finden es die meisten Menschen spannend, nicht zu wissen, was die Zukunft bringt.  
O

57. mögen es die meisten Menschen nicht, wenn Dinge immer nach demselben Schema ablaufen.  
O

58. denken die meisten Menschen darüber nach, wie sie Marktlücken ausnutzen können.  
O

59. suchen die meisten Menschen nach neuen Herausforderungen.  
O

Meine Expertise im Bereich Offenheit für Veränderungen beurteile ich als ...

- Sehr gering  
- Gering  
- Mittel  
- Hoch  
- Sehr hoch  

#### X.b Initiative und Risikobereitschaft
In meiner Region ...

60. gehen die meisten Menschen Herausforderungen aktiv an.  
O

61. werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen.  
O

62. wird Eigeninitiative hoch angesehen.  
O

63. wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen.  
O

64. neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden.  
O

65. würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen.  
O

66. gehen die meisten Menschen Hindernisse aktiv an.  
O

67. glauben die meisten Menschen, dass es keinen Erfolg gibt ohne Risiken einzugehen.  
O

68. versuchen die meisten Menschen, unabhängig von anderen Lösungen zu finden.  
O

Meine Expertise im Bereich Initiative und Risikobereitschaft beurteile ich als ...

- Sehr gering  
- Gering  
- Mittel  
- Hoch  
- Sehr hoch
### X.c Vertrauen in eigene Fähigkeiten

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>69. können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>70. können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>71. sind die meisten Menschen unsicher, was ihre unternehmerischen Fähigkeiten angeht.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>72. glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>73. lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>74. verfügen die meisten Menschen über die Fähigkeiten und Fertigkeiten, die nötig sind, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>75. würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>76. fällt es den meisten Menschen leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Expertise</th>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vertrauen in eigene Fähigkeiten</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### X.d Übernahme von Verantwortung

In meiner Region ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussage</th>
<th>Völlig falsch</th>
<th>Eher falsch</th>
<th>Weder falsch noch richtig</th>
<th>Eher richtig</th>
<th>Völlig richtig</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>77. fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich hoch-qualitative Arbeit zu tun.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>78. sind die meisten Menschen es gewöhnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>79. mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>80. weisen die meisten Menschen Aufgaben zurück, wenn sie erwarten, für diese zur Verantwortung gezogen zu werden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>81. würden die Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>82. zögern die meisten Menschen Entscheidungen zu treffen, wenn sie erwarten für diese verantwortlich gemacht zu werden.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Meine Expertise im Bereich Übernahme von Verantwortung beurteile ich als ...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Expertise</th>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Übernahme von Verantwortung</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
<td>O</td>
</tr>
</tbody>
</table>

85
<table>
<thead>
<tr>
<th>Aussagen</th>
<th>Die Aussage ist ...</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Völlig falsch</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**X.e Unternehmerische Motivation**

In meiner Region ...  

83. sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren.  

84. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein.  

85. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen haben und diese realisieren wollen.  

86. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um finanziell besser dazustehen.  

87. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie erfolgreich sein wollen.  

88. gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie Abwechslung suchen.  

Meine Expertise im Bereich unternehmerischer Motivation beurteile ich als ...  

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
</tr>
</thead>
</table>

O  

**X.f Unternehmerische Chancen**

In meiner Region ...  

89. sehen die meisten Menschen viele gute Chancen für die Gründung neuer Unternehmen.  

90. gibt es mehr gute Chancen für Unternehmensgründungen als es Menschen gibt, die diese wahrnehmen könnten.  

91. gibt es Chancen, wirkliche Wachstumsunternehmen zu schaffen.  

Meine Expertise im Bereich unternehmerische Chancen beurteile ich als ...  

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sehr gering</th>
<th>Gering</th>
<th>Mittel</th>
<th>Hoch</th>
<th>Sehr hoch</th>
</tr>
</thead>
</table>

O  

> bitte umblättern
Vergleichende Beurteilung der Rahmenbedingungen in Ihrer Region

### Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am **positivsten** ausgeprägt für ein etabliertes KMU?

| ___ Verfügbarkeit von Kapital | ___ Verfügbarkeit von Kapital |
| ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen | ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen |
| ___ Physische Infrastruktur | ___ Physische Infrastruktur |
| ___ Politische Rahmenbedingungen | ___ Politische Rahmenbedingungen |
| ___ Öffentliche Förderinfrastruktur | ___ Öffentliche Förderinfrastruktur |
| ___ Marktsituation | ___ Marktsituation |
| ___ Geschäftspraktiken | ___ Geschäftspraktiken |
| ___ Wissens- und Technologietransfer | ___ Wissens- und Technologietransfer |
| ___ Aus- und Weiterbildung | ___ Aus- und Weiterbildung |
| ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) | ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) |
| ___ andere: .............................................. | ___ andere: .............................................. |

### Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am **negativsten** ausgeprägt für ein etabliertes KMU?

| ___ Verfügbarkeit von Kapital | ___ Verfügbarkeit von Kapital |
| ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen | ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen |
| ___ Physische Infrastruktur | ___ Physische Infrastruktur |
| ___ Politische Rahmenbedingungen | ___ Politische Rahmenbedingungen |
| ___ Öffentliche Förderinfrastruktur | ___ Öffentliche Förderinfrastruktur |
| ___ Marktsituation | ___ Marktsituation |
| ___ Geschäftspraktiken | ___ Geschäftspraktiken |
| ___ Wissens- und Technologietransfer | ___ Wissens- und Technologietransfer |
| ___ Aus- und Weiterbildung | ___ Aus- und Weiterbildung |
| ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) | ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) |
| ___ andere: .............................................. | ___ andere: .............................................. |

---

### Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am **positivsten** ausgeprägt hinsichtlich erfolgreicher Unternehmensgründungen?

| ___ Verfügbarkeit von Kapital | ___ Verfügbarkeit von Kapital |
| ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen | ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen |
| ___ Physische Infrastruktur | ___ Physische Infrastruktur |
| ___ Politische Rahmenbedingungen | ___ Politische Rahmenbedingungen |
| ___ Öffentliche Förderinfrastruktur | ___ Öffentliche Förderinfrastruktur |
| ___ Marktsituation | ___ Marktsituation |
| ___ Geschäftspraktiken | ___ Geschäftspraktiken |
| ___ Wissens- und Technologietransfer | ___ Wissens- und Technologietransfer |
| ___ Aus- und Weiterbildung | ___ Aus- und Weiterbildung |
| ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) | ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) |
| ___ andere: .............................................. | ___ andere: .............................................. |

### Welche drei der unten genannten Rahmenbedingungen sind gegenwärtig, Ihrer Meinung nach, in Ihrer Region am **negativsten** ausgeprägt hinsichtlich erfolgreicher Unternehmensgründungen?

| ___ Verfügbarkeit von Kapital | ___ Verfügbarkeit von Kapital |
| ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen | ___ Geschäftspartner und unternehmensnahe Dienstleistungen |
| ___ Physische Infrastruktur | ___ Physische Infrastruktur |
| ___ Politische Rahmenbedingungen | ___ Politische Rahmenbedingungen |
| ___ Öffentliche Förderinfrastruktur | ___ Öffentliche Förderinfrastruktur |
| ___ Marktsituation | ___ Marktsituation |
| ___ Geschäftspraktiken | ___ Geschäftspraktiken |
| ___ Wissens- und Technologietransfer | ___ Wissens- und Technologietransfer |
| ___ Aus- und Weiterbildung | ___ Aus- und Weiterbildung |
| ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) | ___ Kultur/Unternehmerisches 'Klima' (Einstellungen, Normen und Verhaltensweisen) |
| ___ andere: .............................................. | ___ andere: .............................................. |
All.1.3 Vergleich der Fragebogenformate (transparent vs. randomisiert)


Tabelle All-1.1 zeigt die Güte der Replikation der Faktorenstruktur erster Ordnung für beide Darbietungsformate. Die Replikation gelang in beiden Darbietungsformaten (Tucker’s Phi für alle Primärfaktoren > .85, vgl. Methode Kapitel I.4 zu Erläuterungen zum Vorgehen), jedoch in besserer Qualität für das transparente Darbietungsformat (durchschnittliches Tucker’s Phi .99 vs. .93). Beim transparentem Format lagen vier substantielle Nebenladungen (> .32) vor und alle Items lagen substantiell auf ihren zugehörigen Faktor. Beim randomisierten Format existierten 13 substanzielle Nebenladungen und zwei Items lagen nichtsubstanziell auf den zugehörigen Faktor (Ladungsmatrizen vgl. Tabelle All-1.5). Entsprechend lag Tucker’s Phi für alle Primärskalen über dem stringenten .95 Kriterium transparenten (Tucker’s Phi für alle Faktoren ≥ .98), aber nicht im randomisierten Format (Tabelle All-1.1) Die Varianzaufklärungen der Faktorenlösungen lag bei randomisiertem vs. transparentem Darbietungsformat in vergleichbarer Höhe (vg. Tabelle All-1.1) Der Faktor zweiter Ordnung ließ sich auf Grundlage beider Darbietungsformate „perfekt‘ replizieren (Tucker’s Phi =1, Tabelle All.1.2).

Tabelle All-1.1: Faktorielle Übereinstimmung (Tucker’s Phi) der 6-Faktorenlösung in Abhängigkeit vom Darbietungsformat (randomisiert vs. transparent, Studie2, C-ENT Version 2)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Darbietungsformat</th>
<th>N</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>erklärte Varianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Randomisiert</td>
<td>484</td>
<td>.99</td>
<td>.91</td>
<td>.92</td>
<td>.93</td>
<td>.90</td>
<td>.95</td>
<td>55,1 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Transparent</td>
<td>712</td>
<td>.99</td>
<td>.99</td>
<td>.99</td>
<td>1</td>
<td>.98</td>
<td>.99</td>
<td>54,1 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: Zielrotation auf pankulturelle Stichprobe (zum Vorgehen, vgl. Methode Kap. II.4.2.2)

Hinsichtlich der Messgüte zeigten sich Vorteile für das transparente gegenüber dem randomisierten Format (vgl. Tabellen All-1.3 und All-1.4). So lag Cronbach’s Alpha bei randomisi-
sierter Itemvorgabe bei drei der sechs Primärskalen unter dem Mindestkriterium von .60 (vgl. Tabelle All-1.3, Zeile 1). Wohingegen dies nur bei einer Facette im transparenten Format der Fall war (Zeile 2). Im Mittel der Facettenskalen gab es nur einen leichten Unterschied .64 für randomisierte und .66 für transparentes Format. Das Cronbach’s Alpha der Gesamtskala fiel etwas besser für das randomisierte Format aus.

Tabelle All-1.3: Interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) in Abhängigkeit vom Darbietungsformat (Studie 2 (t1), Version 2)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Subskala (Itemanzahl)</th>
<th>N</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>Gesamt (23)</th>
<th>Gesamt (23)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Randomisiert</td>
<td>484</td>
<td>.77</td>
<td>.73</td>
<td>.69</td>
<td>.67</td>
<td>.50</td>
<td>.72</td>
<td>.84</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Transparent</td>
<td>712</td>
<td>.76</td>
<td>.67</td>
<td>.66</td>
<td>.65</td>
<td>.57</td>
<td>.65</td>
<td>.80</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>1196</td>
<td>.76</td>
<td>.70</td>
<td>.63</td>
<td>.64</td>
<td>.53</td>
<td>.68</td>
<td>.82</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: kursiv – interne Konsistenzen <.60 (Mindestkriterium nach DeVellis, 1991), Gesamt – C-ENT Gesamtskala, als Mittelwert der Primärfaktoren und als Mittelwert über alle Items

Deutlichere Unterschiede zwischen den beiden Vorgabeformaten zeigten sich bei der Retest-Reliabilität im Abstand von 14 Tagen (vgl. Tabelle All-1.4). Wie der untere Teil der Tabelle zeigt fielen für zwei Primärskalen sowie die Gesamtskala die Retest-Reliabilitäten signifikant niedriger für das randomisierte gegenüber dem transparenten Format aus. Die gemittelten Retest-Reliabilitäten über die sechs Primärskalen lagen bei $r_{tt} = .39$ (randomisiert) und $r_{tt} = .66$ (transparent) und unterschieden sich ebenfalls signifikant (Fisher's Z = -.38, $t = -2.31$, $p<.05$).

Tabelle All-1.4: Retest-Reliabilitäten in Abhängigkeit von der Darbietungsform (Studie 2, Version 2, Produkt-Moment-Korrelationen, 14-Tages Retest-Abstand)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Subskala (Itemanzahl)</th>
<th>N</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>Ges. (23)</th>
<th>Ges. (23)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Randomisiert</td>
<td>53</td>
<td>.61***</td>
<td>.12</td>
<td>.54***</td>
<td>.34**</td>
<td>.18</td>
<td>.52***</td>
<td>.69***</td>
<td>.67***</td>
</tr>
<tr>
<td>Transparent</td>
<td>144</td>
<td>.73***</td>
<td>.67***</td>
<td>.69***</td>
<td>.57***</td>
<td>.63***</td>
<td>.68***</td>
<td>.85***</td>
<td>.85***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Differenz der Formate:
Fisher's Z: -0.21
$t$: -1.34

Anmerkung: *p<.05, **p<.01, ***p<.001 (einseitige Testung), Ges. – C-ENT Gesamtskala

Zusammenfassend erscheint das transparente Format angemessener für die Erhebung der C-ENT als kulturelle Praktik als das randomisierte Format. Es ergaben sich insbesonder Vorzüge des transparenten gegenüber dem randomisierten bzgl. der Replikation der Faktorenstruktur erster Ordnung und der Retest-Reliabilitäten.
### Tabelle AII-1.5: Faktorenladung nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung für Darbietungsformate (randomisiert vs. transparent) (C-ENT Version 2)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Randomisiert</th>
<th>US/Item*</th>
<th>Transparent</th>
<th>US/Item*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.75</td>
<td>-.15</td>
<td>.07</td>
<td>.15</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>.85</td>
<td>.03</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>.67</td>
<td>-.13</td>
<td>.04</td>
<td>.15</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.73</td>
<td>.23</td>
<td>-.05</td>
<td>-.02</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.05</td>
<td>.55</td>
<td>.43</td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>.04</td>
<td>.58</td>
<td>.48</td>
<td>.00</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi3</td>
<td>-.02</td>
<td>.62</td>
<td>-.02</td>
<td>.36</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>.01</td>
<td>.61</td>
<td>.20</td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>-.01</td>
<td>.21</td>
<td>.27</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>-.07</td>
<td>-.13</td>
<td>.66</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>vera2</td>
<td>-.05</td>
<td>.44</td>
<td>.64</td>
<td>.02</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>.04</td>
<td>.33</td>
<td>.46</td>
<td>.32</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5R</td>
<td>.41</td>
<td>.16</td>
<td>.36</td>
<td>-.11</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>.11</td>
<td>.09</td>
<td>.27</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>.11</td>
<td>.17</td>
<td>.15</td>
<td>-.04</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>.05</td>
<td>-.16</td>
<td>.20</td>
<td>.26</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>.09</td>
<td>.48</td>
<td>.01</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>.10</td>
<td>.27</td>
<td>.04</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>.07</td>
<td>.28</td>
<td>.43</td>
<td>.21</td>
</tr>
<tr>
<td>offneu</td>
<td>.14</td>
<td>.39</td>
<td>.07</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.18</td>
<td>.04</td>
<td>.09</td>
<td>.38</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>.05</td>
<td>.08</td>
<td>.00</td>
<td>-.10</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>.00</td>
<td>.20</td>
<td>-.07</td>
<td>-.05</td>
</tr>
<tr>
<td>US/Faktor**</td>
<td>.05</td>
<td>.14</td>
<td>.12</td>
<td>.13</td>
</tr>
<tr>
<td>erklärte Varianz</td>
<td>55.1%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkungen:**
* Wurzel der mittleren, quadrierten Differenz pro Item,
** Wurzel der mittleren, quadrierten Differenz pro Faktor,
Tucker's Phi = Proportionalitätskoeffizient (Maß faktorieller Übereinstimmung);
fett markiert - Ladungen auf intendierte Faktoren > .32
grau - Nebenladungen ≤ .32
All.2. Weitere Informationen zu den Stichproben

All.2.1 Umgang mit fehlenden Werten und Ausreißern


All.2.1.1 Studie 1

Fehlerwerte. Zur Erfassung der C-ENT wurden in Studie 1 40 Items eingesetzt (vgl. Abschnitt All.1.1). Maximal neun Fehlwerte pro Fall wurden zugelassen (dies entspricht 22,5%) und diese durften nicht innerhalb derselben Facettenskala auftreten. Die Ergebnisse und das Vorgehen sind in Tabelle All-2 dokumentiert. Es fällt auf, dass in West- und Ostdeutschland bei 15% bis über 16% der befragten Studenten mehr als 25% fehlende Werte pro Fragebogen vorlagen.

Tabelle All-2: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land: Studie 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>% gelöschte Fälle</th>
<th>% ersetzter Werte</th>
<th>n gelöschte Fälle</th>
<th>n nach Löschen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>West-Deutschland</td>
<td>Ost-Deutschland</td>
<td>Tschechien</td>
<td>Polen</td>
</tr>
<tr>
<td>15,15</td>
<td>16,42</td>
<td>2,47</td>
<td>0,49</td>
</tr>
<tr>
<td>7,00</td>
<td>5,17</td>
<td>3,31</td>
<td>1,73</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>44</td>
<td>4</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>140</td>
<td>224</td>
<td>158</td>
<td>205</td>
</tr>
</tbody>
</table>

ermüdend gewesen sei. Dieser Hinweis wurde ebenfalls in der nachfolgenden Studie aufgegriffen und die Instruktion gekürzt und umformuliert (siehe Fragebögen in Kapitel AII.1.2.1 vs. AII.1.2.2).

Nicht desto trotz erstaunt, dass die Fehlwerte gehäuft in den deutschen Stichproben auftraten, die beiden eben angeführten Erklärungen jedoch auf die Gesamtstichprobe zutreffen sollten. (In Tschechien gab es derart gehäufte Auslassungen und ‚weiß nicht‘ Antworten nur in 2,5% der Fälle, in Bulgarien bei 1,7% und in Polen bei nur 0,5% der Fälle.) Eine mögliche Erklärung für diesen Länder- bzw. Kulturunterschied könnten sein, dass die deutschen Befragten ein geringeres Wissen über Unternehmertum hatten. Jedoch schätzten sowohl die deutschen als auch die tschechischen und polnischen Befragten ihr Wissen signifikant niedriger ein als die bulgarischen Befragten (fünfstufiges Item zur Selbsteinschätzung des Wissens über Unternehmertum, vgl. aber Fußnote Kapitel II.2.2.2 Methode, $F(4, 804)=12,80, \eta^2=.06$, post-hoc Turkey HSD Test $p<.05$). Eventuell sind die deutschen Befragten aufgrund ihrer im Vergleich relativ hohen Wertschätzung intellektueller Unabhängigkeit (vgl. Tabelle AI-2, Anhang I) auch eher bereit ‚zuzugeben‘, dass sie Sachverhalte nicht beurteilen können, oder sie fühlen sich weniger verpflichtet intensiv nachzudenken als die polnischen, bulgarischen und tschechischen Befragten. Darüber hinaus schien trotz Absprachen die Instruktion in den verschiedenen Ländern unterschiedlich ausführlich gegeben worden zu sein. In den folgenden Befragungen (Studie 2 und 3) wurden zunächst die Informationen und Instruktionen beim Ausgeben des Fragebogens standardisiert (Projektinformation und Ziel des Fragebogens). Zudem wurde versucht die Motivation zu wahrheitsgemäßem und vollständigem Antworten zu erhöhen, indem in allen Kulturen Anreize angeboten wurden (persönliche Rückmeldung über zusätzlich mit erhobene persönliche Orientierungen sowie Geld- und Sachpreise). Schließlich wurden Instruktion und Items überarbeitet.

**Ausreißer.** Die Analyse von uni- und multivariaten Ausreißern mittels der Inspektion der z-standardisierten Werte der Befragten auf den einzelnen Items und der Berechnung der Mahalanobis-Distanz für das Set der 40 C-ENT Items (vgl. Methode, Kap.II. 4.1) ergab 39 multivariate Ausreißer, von den vier gleichzeitig univariate Ausreißer (auf Item bef2) waren. Es handelte sich um je vier west- und ostdeutsche Fälle, sechs tschechische, 10 polnische und 15 bulgarische Befragte, deren Werte für die Mahalanobis-Distanz über dem kritischen Wert von Chi²=73,40 ($df=40$) lagen. Diese Fälle wurden von den weiteren Analysen ausgeschlossen, um Ergebnisverzerrungen zu vermeiden.

**AII.2.1.2 Studie 2**

**Fehlwerte.** In Studie 2 wurden insgesamt 43 Items zur Erfassung der C-ENT eingesetzt (vgl. Abschnitt AII-1.2.2). Ein Maximum von zehn Fehlwerten pro Fall wurde zugelassen (dies entspricht 23,1%). Wiederum galt, dass die Fehlwerte sich nicht ausschließlich auf eine Facette konzentrieren durften. Länderübergreifend lag bei dieser Erhebung, im Vergleich zu Studie 1 eine geringere, im Vergleich zu Studie 3 aber eine leicht höhere Anzahl an Fehlwer- ten vor (0,18% bis 0,64% pro Land, vgl. Tabelle AII-3). In der westdeutschen Stichprobe mussten sieben Befragte aufgrund zu vieler fehlender Werte ausgeschlossen werden. Für diesen höheren Anteil fehlender Werte kommen am wahrscheinlichsten die Erhebungsumstände als Erklärung in Frage. Die Erhebung erfolgte am Ende einer Vorlesung gegen Tagesende.
Im Abstand von zwei Wochen wurde der C-ENT Fragebogen in Ostdeutschland, der Tschechischen Republik und Polen erneut vorgelegt. Der Prozentsatz fehlender Werte lag erneut niedrig (0,19 bis 0,55%). Es mussten keine Fälle aufgrund fehlender Werte ausgeschlossen werden. Alle fehlenden Werte wurden mittels im Methodenteil unter II.4.1 beschriebenen Imputationsverfahrens ersetzt.

Tabelle All-3: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land: Studie 2

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Westdeutschland</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>1. Erhebung</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschte Fälle</td>
<td>3,13</td>
<td>0 / 0*</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzter Werte</td>
<td>0,64</td>
<td>0,29 / 0,33*</td>
<td>0,18</td>
<td>0,29</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>n gelöschte Fälle</td>
<td>7</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>n nach Löschen</td>
<td>217</td>
<td>114 / 292*</td>
<td>264</td>
<td>352</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Retest</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschter Fälle</td>
<td>-</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzter Werte</td>
<td>-</td>
<td>0,55</td>
<td>0,19</td>
<td>0,38</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>n gelöschte Fälle</td>
<td>-</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>n nach Löschen</td>
<td>-</td>
<td>249</td>
<td>120</td>
<td>351</td>
<td>-</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Anmerkung:* # Nachdem der erste Teil der Daten \((n=141)\) in Ostdeutschland bereits erhoben war, wurde im Forscherteam entschieden drei weitere, neue Items (fähi6, fähi7 sowie bef7) aufzunehmen. Diese wurden bei allen weiteren Erhebungen berücksichtigt \((n=292)\). Entsprechend wurden fehlende Werte getrennt für diese beiden Erhebungsschritte ersetzt. – keine Datenerhebung

**Ausreißer.** Die Analyse von uni- und multivariaten Ausreißern mittels der Inspektion der z-standardisierten Werte der Befragten auf den einzelnen Items und der Berechnung der Mahlanobis-Distanz für das Set der 43 C-ENT Items (vgl. Methode, Kap. 4.1) ergab 43 multivariate Ausreißer. Es lagen keine univariaten Ausreißer vor. Dabei handelte sich um sieben west- und 10 ostdeutsche sowie neun tschechische und 17 polnische Befragte, deren Werte für die Mahlanobis-Distanz über dem kritischen Wert von \(\text{Chi}^2=77,34\) \((df=43)\) lagen. Diese Fälle wurden von den weiteren Analysen ausgeschlossen, um Ergebnisverzerrungen zu vermeiden.

**All.2.1.3 Studie 3**

**Fehlwerte.** Der C-ENT Fragebogen umfasste nach Überarbeitung in Studie 3 38 Items. Maximal neun Fehlwerte pro Fall wurden zugelassen (dies entspricht 23,7%). Erneut durften die fehlenden Werte nicht innerhalb desselben Bereichs/Facette auftreten. Länderübergreifend lag bei dieser Erhebung, im Vergleich zu Studie 1 und Studie 2, die geringste Anzahl an Fehlwerten vor (0,11% bis 0,45% pro Land, vgl. Tabelle All-4). Es mussten keine Fälle aufgrund zu vieler fehlender Werte gelöscht werden. Die maximal beobachtete Anzahl fehlender Werte pro Fall lag bei 10,53% (eine Person hatte 4 von 38 Items nicht beantwortet). Die fehlenden Werte wurden mittels des oben beschriebenen Imputationsverfahrens vollständig ersetzt.
Anhang II – Methode

Tabelle AII-4: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land: Studie3

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Westdeutschland</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>1. Erhebung</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschter Fälle</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzter Werte</td>
<td>0,36</td>
<td>0,22</td>
<td>0,45</td>
<td>0,24</td>
<td>0,42</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td>129</td>
<td>281</td>
<td>117</td>
<td>391</td>
<td>116</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Retest</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschter Fälle</td>
<td>-</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzter Werte</td>
<td>-</td>
<td>0,13</td>
<td>0,33#</td>
<td>0,28</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td>-</td>
<td>101</td>
<td>8</td>
<td>179</td>
<td>-</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Anmerkung:* # Eine Ersetzung, da Stichprobe zu gering. – keine Datenerhebung

**Ausreißer.** Die Analyse von uni- und multivariaten Ausreißern mittels der Inspektion der z-standardisierten Werte der Befragten auf den einzelnen Items und der Berechnung der Mahalanobis-Distanz für das Set der 38 C-ENT Items (vgl. Methode, Kap.II.4.1) ergab 29 multivariate Ausreißer (davon waren neun Fälle gleichzeitig univariate Ausreißer auf Item mot4 und mot5). Dabei handelte es sich um 10 ostdeutsche, einen tschechischen und 18 polnischen Befragten, deren Werte für die Mahalanobis-Distanz über dem kritischen Wert von \( \text{Chi}^2=70,66 \) (df=38) lagen. Diese Fälle wurden von den weiteren Analysen ausgeschlossen, um Ergebnisverzerrungen zu vermeiden.

Es scheint als ob die Veränderung der Instruktion zum Fragebogen der Kultur der Selbständigkeit zusammen mit der Setzung von Anreizen (vgl. Methodenteil II.2.3.4 'Vorgehen bei der Datenerhebung'), die Studierenden dazu bewegte die Fragebögen vollständiger auszufüllen. In diesem Zusammenhang könnte es auch eine Rolle spielen, dass der Fragebogen etwas kürzer als in den vorangegangenen Studien ausfiel (38 Items). Zudem könnte die inhaltliche Überarbeitung der Fragen (vgl. Ergebnisse Kapitel III.1) einen positiven Effekt gehabt haben.


**Selbständigkeitabsicht.** Die Selbständigkeitabsicht wurde mittels dreier Intentionsitems des IMMES (Jacob, 2006) erfasst. Da es sich um drei Items handelte, wurde ein Fehlwert auf einem der drei Items zugelassen (d.h. 33%). Wie aus Tabelle AII-5 hervorgeht lagen in keinem Land mehr als 1% fehlende Werte vor.
Tabelle AII-5: Optimismus (LOT-R) und Selbständigkeitseinsicht (IMMES): Gelöschte und ersetzte Werte pro Land (Studie3)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Westdeutschland</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Optimismus (LOT-R)</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschte Fälle</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0,86</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzer Werte</td>
<td>2,33</td>
<td>1,8</td>
<td>0,85</td>
<td>2,31</td>
<td>3,45</td>
</tr>
<tr>
<td>n gelöschte Fälle</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>n nach Löschen</td>
<td>127</td>
<td>208</td>
<td>30</td>
<td>367</td>
<td>116</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Selbständigkeitseinsicht (IMMES)</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschte Fälle</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>33,33</td>
<td>1,36</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzer Werte</td>
<td>0,26</td>
<td>0,53</td>
<td>0</td>
<td>0,92</td>
<td>0,25</td>
</tr>
<tr>
<td>n gelöschte Fälle</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>5</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>n nach Löschen</td>
<td>127</td>
<td>208</td>
<td>30</td>
<td>367</td>
<td>116</td>
</tr>
</tbody>
</table>

C-ENT mit Selbstreferenz (Erfassung mit der C-ENT korrespondierender, unternehmertumsrelevanter persönlicher Orientierungen und Einstellungen). Für den im Rahmen von Fragestellung 3 zusätzlich eingesetzten selbstreferenziell zu beantwortenden C-ENT Fragebogen lagen ebenfalls kaum fehlende Werte vor (0,07 bis 0,80 Prozent, vgl. Tabelle AII-6). Es mussten keine Fälle gelöscht werden und die fehlenden Werte wurden vollständig ersetzt.

Tabelle AII-6: C-ENT mit Selbstreferenz (unternehmertumsrelevante persönliche Orientierungen und Einstellungen): Gelöschte und ersetzte Werte pro Land (Studie3)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Westdeutschland</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>% gelöschte Fälle</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzer Werte</td>
<td>0,35</td>
<td>0,17</td>
<td>0,07</td>
<td>0,20</td>
<td>0,80</td>
</tr>
<tr>
<td>n*</td>
<td>129</td>
<td>271</td>
<td>114</td>
<td>372</td>
<td>115</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: * Da keine Fälle gelöscht wurden entfällt die Differenzierung in vor und nach Ersetzung.

AII.2.1.4 Expertenstudie

Fehlwerte. Erneut wurde das Kriterium angelegt, dass weniger als 25% fehlende Werte pro Fall ersetzt wurden, dies aber nur, wenn die Fehlwerte nicht auf eine Facettenskala konzentriert waren (vgl. oben). Überstieg die Anzahl fehlender Werte dieses Kriterium wurde der komplette Fall gelöscht. Bei der ersten Experten-Erhebung 2002 lagen kaum fehlende Werte bei der Beurteilung der C-ENT vor (2,04 bis 1,78% fehlende Werte wurden pro Land ersetzt, vgl. Tabelle AII-7). Dieser Prozentsatz lag bei der zweiten Erhebung 2004 etwas höher (0,44 bis 3,66%, vgl. Tabelle AII-7). Dabei musste jeweils nur ein Fall pro Erhebung in Westdeutschland aufgrund zu vieler fehlender Werte gelöscht werden.

Tabelle AII-7: C-ENT: Gelöschte und ersetzte Werte pro Land und Erhebung: Experten

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Westdeutschland</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>2002</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>% gelöschte Fälle</td>
<td>3,70</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>-</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>% ersetzer Werte</td>
<td>1,44</td>
<td>1,78</td>
<td>2,04</td>
<td>-</td>
<td>1,38</td>
</tr>
<tr>
<td>n gelöschte Fälle</td>
<td>1</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>n nach Löschen</td>
<td>26</td>
<td>76</td>
<td>70</td>
<td>-</td>
<td>40</td>
</tr>
</tbody>
</table>
All.2.2 Weitere Charakteristika der (Retest-)Stichproben

All.2.2.1 Studie 1

Tabelle AII-8: Umfang der Studierendenstichprobe 1 nach Fachrichtungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fachrichtung</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Bulgarien</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Psychologie &amp; Sozialwissenschaft</td>
<td>48 (35%)</td>
<td>86 (39%)</td>
<td>23 (15%)</td>
<td>94 (48%)</td>
<td>2 (2%)</td>
<td>253 (32%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Wirtschaft</td>
<td>71 (52%)</td>
<td>68 (31%)</td>
<td>99 (65%)</td>
<td>101 (52%)</td>
<td>63 (63%)</td>
<td>402 (50%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Technische Fachrichtungen</td>
<td>7 (5%)</td>
<td>44 (20%)</td>
<td>30 (20%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>11 (11%)</td>
<td>92 (11%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Andere</td>
<td>8 (6%)</td>
<td>9 (4%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>3 (3%)</td>
<td>20 (3%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Keine Angabe</td>
<td>2 (1%)</td>
<td>13 (6%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>22 (22%)</td>
<td>37 (5%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>136</td>
<td>220</td>
<td>152</td>
<td>195</td>
<td>101</td>
<td>804</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Länderunterschiede in soziodemographischen Merkmalen: Die Studierenden aus den verschiedenen Länder unterschieden sich signifikant im Alter ($F(4, 794) =8,09, p < .001, \eta^2 =.04$), hinsichtlich der Geschlechtsverteilung ($\chi^2(4, 798)=31,37, p <.001$) sowie in der Anzahl der Semester die sie bereits studierten ($F(4, 691) = 96,13, p < .001, \eta^2 = .36$, vgl. Tabelle AII-9). Die tschechischen Studenten waren signifikant jünger als die Studenten der anderen Länder ($p < .05$, Post-hoc Test\(^2\)) und studierten signifikant weniger Semester als die

---

\(^1\) Nach Buehl und Zoefel (2000, S.200) sind die standardisierte Residuen wie folgt zu bewerten: $> = 2.0$ entspricht $p < .05$; $> = 2.6$ entspricht $p < .01$ und $> = 3.3$ entspricht $p < .001$.

Teilnehmenden der anderen Länder (p < .05, Post-hoc Test). Die polnische Stichprobe enthielt mehr weibliche Versuchspersonen (standardisiertes Residuum > 2,0, vgl. Fußnote 1). Die Studierenden unterschieden sich weiterhin im Ausmaß unternehmerischer Aktivität (Chi²(4, 790)=27,24, p<.001). Die tschechischen Studierenden waren häufiger und die ostdeutschen Studierenden weniger häufig bereits unternehmerisch aktiv (standardisierte Residuum > 2,0, bzw. < -2,0). Polnische und bulgarische Studenten gaben an signifikant länger in der Region zu leben als alle anderen Befragten (F(4, 785) = 13,52, p < .001, η² = .07).

Tabelle All-9: Soziodemographische Charakteristika der Studierendenstichprobe 1

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>Semesterszahl</th>
<th>% Unternehmer</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>MW/ Mdn SD N</td>
<td>23,9/ 23 4,68 794</td>
<td>58,5%</td>
<td>5,5/ 6</td>
<td>2,15</td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>24,1/ 23 3,54 135</td>
<td>54,8%</td>
<td>6,5/ 7</td>
<td>1,94</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>24,5/ 23 5,38 220</td>
<td>50,0%</td>
<td>6,1/ 5</td>
<td>1,54</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>22,3/ 21 3,27 151</td>
<td>51,3%</td>
<td>3,0/ 3</td>
<td>2,13</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>23,8/ 22 4,48 195</td>
<td>74,4%</td>
<td>6,0/ 6</td>
<td>1,06</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>25,3/ 24 5,87 93</td>
<td>62,5%</td>
<td>5,5/ 7</td>
<td>2,56</td>
</tr>
</tbody>
</table>

All.2.2.2 Studie 2

Tabelle All-10: Umfang der Studierendenstichprobe 2 nach Fachrichtungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fachrichtungen</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Psychologie &amp; Sozialwissenschaft</td>
<td>28 (13%)</td>
<td>71 (18%)</td>
<td>45 (18%)</td>
<td>142 (42%)</td>
<td>286 (24%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Wirtschaft</td>
<td>134 (64%)</td>
<td>177 (45%)</td>
<td>203 (80%)</td>
<td>91 (27%)</td>
<td>605 (52%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Technische Fachrichtungen</td>
<td>24 (11%)</td>
<td>130 (33%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>100 (30%)</td>
<td>254 (22%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Andere</td>
<td>15 (7%)</td>
<td>9 (2%)</td>
<td>2 (1%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>26 (2%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Keine Angabe</td>
<td>9 (4%)</td>
<td>9 (2%)</td>
<td>5 (2%)</td>
<td>2 (1%)</td>
<td>25 (2%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>210</td>
<td>396</td>
<td>255</td>
<td>335</td>
<td>1196</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Länderunterschiede in soziodemographischen Merkmalen. Die Länderteilstichproben differierten signifikant in allen in Tabelle AII-11 berichteten soziodemographischen Variablen. Die tschechischen und polnischen Befragten waren jünger als die ostdeutschen, wohingegen die westdeutschen Studierenden am ältesten waren ($F(3, 1170) = 49,29, p < .001, \eta^2 = .11$, Post-hoc, $p < .05$). Die ostdeutsche Stichprobe wies einen geringeren und die polnische Stichprobe einen signifikant höheren Anteil weiblicher Studierender auf ($\chi^2(3, 1178)=57,90, p<.001$, standardisierte Residuuen $<-2$, bzw. $>2$). Ähnlich den Altersunterschieden gaben die tschechischen und polnischen Befragten an, bisher weniger Studiensemester absolviert zu haben als die ost- und westdeutschen Befragten ($F(3, 1067) = 86,32, p < .001, \eta^2 = .20$, Post-hoc $p < .05$). Es lag kein signifikanter Länderunterschied hinsichtlich unternehmerischer Aktivität vor ($\chi^2(3, 1179)=3,19$ n.s.). Letztlich unterschieden sich die bisher in der Region verbrachten Jahre zwischen den Länderteilstichproben signifikant ($F(3, 1176)=19,01, p<.001, \eta^2 = .05$), dabei gaben die polnischen Studierenden an am längsten und die ostdeutschen Studierenden am kürzesten in der Region zu leben (Post-hoc, $p<.05$).

### Tabelle AII-11: Soziodemographische Charakteristika der Studierendenstichprobe 2

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>Semesterszahl</th>
<th>% Unternehmer</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>MW/ Mdn SD N</td>
<td>22,2/ 22 3,12 1170</td>
<td>55,3</td>
<td>4,1/ 3 2,96</td>
<td>5,2</td>
<td>17,2/ 20 8,22 1176</td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>23,8/ 23 2,52 197</td>
<td>45,2</td>
<td>5,8/ 5 3,11</td>
<td>6,9</td>
<td>16,3/ 21 9,22 202</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>22,9/ 22 2,65 384</td>
<td>44,0</td>
<td>5,3/ 5 2,82</td>
<td>5,7</td>
<td>15,2/ 20 9,41 387</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>20,9/ 20 1,69 254</td>
<td>64,6</td>
<td>2,6/ 1 2,39</td>
<td>5,1</td>
<td>17,5/ 20 6,73 254</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>21,5/ 20 4,05 335</td>
<td>67,7</td>
<td>3,1/ 2 2,37</td>
<td>3,6</td>
<td>19,7/ 20 6,24 333</td>
</tr>
</tbody>
</table>

99

Wie Tabelle AII-12 darstellt, war die Retest-Stichprobe sehr gut mit der Ausgangsstichprobe hinsichtlich Zusammensetzung der Fachrichtungen, der Geschlechterverteilung und des Anteils selbständiger Studenten vergleichbar. Signifikant unterschiedlich erwies sich die Retest-Stichprobe im Vergleich zur Ausgangsstichprobe hinsichtlich des Alters, der Semesteranzahl sowie der Jahre, die die Studierenden bereits in der Region lebten. Dabei fielen die beobachteten Unterschiede gering aus: Die Retest-Teilnehmer waren rund fünf Monate jünger, hatten 0,3 Semester weniger studiert und lebten bereits 11 Monate länger in der Region.

Tabelle AII-12: Vergleichbarkeit der Retest-Stichprobe Studie 2 mit der Ausgangsstichprobe Studie 2 (Retestabstand: 2 Wochen)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Merkmal</th>
<th>Test und Teststatistik</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fachrichtungen</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(3, 200)=3,48, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Alter (in Jahren)</td>
<td>Einstichproben t-Test: $t(363, 364)=-2,23$, $p&lt;.05$</td>
</tr>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(1, 200)=0,08, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Semesteranzahl</td>
<td>Einstichproben t-Test: $t(344, 345)=-2,11$, $p&lt;.05$</td>
</tr>
<tr>
<td>selbständige vs. nicht-selbständig</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(1, 200)=0,00, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Jahre in Region</td>
<td>Einstichproben t-Test: $t(361, 362)=2,83$, $p&lt;.01$.</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tabelle AII-13: Retest-Stichprobe (Studie 2) nach Fachrichtungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fachrichtung</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Polen</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Psychologie &amp; Sozialwissenschaft</td>
<td>21 (16%)</td>
<td>91 (51%)</td>
<td>112   (31%)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Wirtschaft</td>
<td>47 (36%)</td>
<td>59 (100%)</td>
<td>51 (29%)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Technische Fachrichtungen</td>
<td>57 (44%)</td>
<td>36 (20%)</td>
<td>93 (26%)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Andere</td>
<td>4 (2%)</td>
<td></td>
<td>4 (1%)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt - $N$</td>
<td>129</td>
<td>59</td>
<td>178</td>
<td>366</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Länderunterschiede in soziodemographischen Variablen. Wie zum Zeitpunkt der Erstbefragung unterschieden sich die Länderstichproben der Retest-Erhebung im Alter (signifikant älter in der ostdeutschen Stichprobe, jünger in der polnischen und am jüngsten in der tschechischen Stichprobe, $F(2, 364)=11,36$, $p<.001$, $\eta^2 = .06$, post-hoc $p<.05$), im Prozentsatz weiblicher Teilnehmer (signifikant weniger weibliche Befragte in Ostdeutschland und signifikant mehr in der polnischen Stichprobe, Chi²(2, 366)=47,88, $p<.001$, standardisierten Resi-
duen <-2, bzw. >2), in der Semesterzahl (signifikant höhere Semesterzahl in der ostdeutschen im Vergleich zur tschechischen und polnischen Stichprobe, \(F(2, 345)=24,01, p=.001, \eta^2 = .12\), post-hoc \(p<.05\)), sowie der Anzahl an Jahren die die Befragten in der eingeschätzten Region lebten (signifikant weniger in der ostdeutschen im Vergleich zur polnischen Stichprobe, Unterschiede zur tschechischen Stichprobe jeweils nicht signifikant, \(F(2, 363)=14,73, p<.001, \eta^2 = .08\), post-hoc \(p<.05\)). Als nicht signifikant unterschiedlich zwischen den einzelnen Länderstichproben erwies sich der Prozentsatz bereits unternehmerisch aktiver Studenten (\(\chi^2(2, 366) =0,28, n.s.)\).

Tabelle AII-14: Soziodemographische Charakteristika der Retest-Stichprobe (Studie 2)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>Semesterzahl</th>
<th>% Unternehmer</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Gesamt</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD N</td>
<td>21,8/ 21/ 364</td>
<td>56,8</td>
<td>3,8/ 3</td>
<td>4,6/ 366/ 363</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ostdeutschland</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>22,7/ 22/ 127</td>
<td>32,6</td>
<td>5,0/ 5</td>
<td>4,7/ 129/ 129</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tschechien</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>20,4/ 20/ 59</td>
<td>71,2</td>
<td>2,7/ 3</td>
<td>3,4/ 47/ 59</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Polen</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD n</td>
<td>21,6/ 20/ 178</td>
<td>69,7</td>
<td>3,3/ 2</td>
<td>5,1/ 178/ 177</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**All.2.2.3 Studie 3**

Die im Methodenteil berichteten Ergebnisse der Signifikanztests auf Unterschiede der Retest-Stichprobe zur Ausgangsstichprobe der Studie 3 sind in Tabelle AII-15 dargestellt.

Tabelle AII-15: Vergleichbarkeit der Retest-Stichprobe Studie 3 mit der Ausgangsstichprobe Studie 3 (Retestabstand: 2 Wochen)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Merkmal</th>
<th>Test und Teststatistik</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fachrichtungen</td>
<td>Chi²-Test: (\chi^2(3, 200)=52,26, p&lt;.001)</td>
</tr>
<tr>
<td>Alter (in Jahren)</td>
<td>Einstichproben t-Test: (t(125, 126)=-3,12, p&lt;.01)</td>
</tr>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>Chi²-Test: (\chi^2(1, 200)=4,86, p&lt;.05)</td>
</tr>
<tr>
<td>Semesteranzahl</td>
<td>Einstichproben t-Test: (t(125, 126)=-0,06, n.s.)</td>
</tr>
<tr>
<td>selbständige vs. nicht-selbständige Jahre in Region</td>
<td>Chi²-Test: (\chi^2(1, 200)=0,42, n.s.); Einstichproben t-Test: (t(125, 126)=-0,21, n.s.)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Die Retest-Stichprobe von insgesamt \(N=126\) ostdeutschen und polnischen Studenten ähnelte der Gesamtstichprobe der Studie 3 in sofern nicht, als Studierende der Psychologie überrepräsentiert waren und 79% der Stichprobe ausmachten (vgl. Tabelle AII-16). In Polen konnten keine Wirtschaftsstudierenden im Retest befragt werden (dieser Länderunterschied in der Verteilung der Fachrichtungen wird durch de Chi²-Test bestätigt, \(\chi^2(3, 126)=28,20, p<.001\)).
Länderunterschiede. Die soziodemographischen Merkmale der Länderteilstichproben und der Gesamtstichprobe im Retest sind in Tabelle AII-17 dargestellt. Dabei zeigte der Vergleich der beiden Länderteilstichproben, dass die ostdeutschen Teilnehmer signifikant älter waren ($t(62, 126)=2,96, p<.01$), signifikant mehr Semester absolviert hatten ($t(112, 126)=4,75, p<.001$) als die polnischen Teilnehmer. Es waren keine Länderunterschiede waren in Bezug auf die Geschlechterverteilung, den Anteil bereits unternehmerisch Aktiver und Jahre in der Region nachweisbar ($\text{Chi}^2(1, 126)= 1,37, \text{n.s.}, \text{Chi}^2(1, 126)=0,53, \text{n.s.}$ bzw. $t(55, 126)=-1,63, \text{n.s.}$).

Tabelle AII-17: Soziodemographische Charakteristika der Retest-Stichprobe (Studie 3)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>Semestertanzahl</th>
<th>% Unternehmer</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>MW/ Mdn/ SD</td>
<td>21,9/21</td>
<td>78,6</td>
<td>4,1/4</td>
</tr>
<tr>
<td>N</td>
<td>2,47</td>
<td>126</td>
<td>126</td>
<td>126</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>MW/ Mdn/ SD</td>
<td>22,9/22</td>
<td>72,7</td>
<td>5,1/5</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td>3,04</td>
<td>44</td>
<td>44</td>
<td>44</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>MW/ Mdn/ SD</td>
<td>21,4/21</td>
<td>81,7</td>
<td>3,6/2</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td>1,94</td>
<td>82</td>
<td>82</td>
<td>82</td>
</tr>
</tbody>
</table>

All.2.2.4 Expertenstudie

All.2.2.4.1 Ersterhebung 2002

Nach Behandlung der fehlenden Werte (vgl. vorn Anhang Tabelle AII-7) für den C-ENT Fragebogen lagen 212 Datensätze vor. Bei vier Fällen (zwei bulgarische, ein tschechischer und ein ostdeutscher Befragter) handelte es sich um (uni- bzw. multivariate) Ausreißer, die gelöscht wurden. Somit belief sich die Stichprobe auf $N=208$ Experten für Unternehmertum.

Länderunterschiede in Expertisegebieten. Entsprechend Tabelle AII-18 ist das Matching der Länderteilstichproben bzgl. der Expertisegebiete gelungen. Laut Chi²-Test lag keine signifikant unterschiedliche Verteilungen der Expertisegruppen über die Länder ($\text{Chi}^2(12, 208)=11,23, \text{n.s.}$) vor. Entsprechend können die Länderteilstichproben als gut vergleichbar gelten.

3 Berichtet werden für alle Analysen die t-Werte für inhomogene Varianzen, da der Levene-Test bei jeder der Variablen inhomogene Varianzen anzeigte.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Expertisegebiet</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Bulgarien</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Unternehmer</td>
<td>11 (42%)</td>
<td>31 (41%)</td>
<td>26 (38%)</td>
<td>22 (58%)</td>
<td>90 (43%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Kammern/ Verbände/ Vereine</td>
<td>4 (15%)</td>
<td>11 (15%)</td>
<td>9 (13%)</td>
<td>8 (21%)</td>
<td>32 (15%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmensnahe Dienstleister</td>
<td>5 (19%)</td>
<td>11 (15%)</td>
<td>14 (20%)</td>
<td>5 (13%)</td>
<td>35 (17%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Regionalpolitiker</td>
<td>3 (12%)</td>
<td>11 (15%)</td>
<td>10 (15%)</td>
<td>3 (8%)</td>
<td>27 (13%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Forscher</td>
<td>3 (12%)</td>
<td>11 (15%)</td>
<td>10 (15%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>24 (12%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>26</td>
<td>75</td>
<td>69</td>
<td>38</td>
<td>208</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: West-D - Westdeutschland, Ost-D - Ostdeutschland

Länderunterschiede in soziodemographischen Merkmalen. Die soziodemographischen Merkmale der Länderstichproben sind in Tabelle AII-19 dargestellt. Die Länderstichproben waren bezüglich Alter ($F(3, 207)=1,19$, n.s.), Geschlecht ($\chi^2(3, 208)=4,57$, n.s.), Anteil selbständiger Nicht-Unternehmer-Experten ($\chi^2(3, 117)=0,76$, n.s.) sowie Bildungsgrad ($\chi^2(3, 204)=3,03$, n.s., % Uniabschluss in Tabelle AII-19). Die Länderstichproben unterschieden sich signifikant hinsichtlich der Jahre, die sie aktiv im Bereich Unternehmertum tätig waren (die westdeutschen Experten länger, $F(3, 204)=12,12$, $p<.001$, $\eta^2=.15$, post-hoc $p < .05$). Das westdeutschen Experten signifikant länger im Bereich Unternehmertum involviert waren erstaunlich wenig, da privatwirtschaftliches Unternehmertum größtenteils erst seit 1989 in den untersuchten Transformationsökonomien wieder möglich ist (vgl. auch Theorieteil).

Tabelle AII-19: Soziodemographische Charakteristika der Expertenquerschnittstichprobe 2002

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>% Uni-Abschluss</th>
<th>%Unternehmer¹</th>
<th>Jahre im Bereich U’tum</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Gesamt</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD/ N</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>45,8/ 46 10,84/ 207</td>
<td>24,0%</td>
<td>89,2%</td>
<td>27,4%</td>
<td>11,8/ 11 6,93/ 204</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Westdeutschland</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD/ n</td>
<td>48,2/ 48 9,75/ 26</td>
<td>7,7%</td>
<td>80%</td>
<td>33,3%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Ostdeutschland</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD/ n</td>
<td>46,3/ 47 10,17/ 75</td>
<td>28,0%</td>
<td>91,7%</td>
<td>23,3%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Tschechien</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD/ n</td>
<td>45,8/ 47 10,44/ 68</td>
<td>24,6%</td>
<td>88,4%</td>
<td>27,9%</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Bulgarien</strong></td>
<td>MW/ Mdn SD/ n</td>
<td>43,2/ 43 13,23/ 38</td>
<td>26,3%</td>
<td>92,1%</td>
<td>31,3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: ¹ – Anteil der (nebenberuflich) selbständig Tätigen an den Experten, die nicht in der Kategorie Unternehmer interviewt wurden, U’tum – Unternehmertum, Uni-Abschluss - Universitätsabschluss
All.2.2.4.2 Längsschnitt-Stichprobe


<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabelle All-20: Wiederbefragungsquoten (Expertaenausgangs- und Längsschnittstichprobe, nach Bereinigung um Ausreißer)</th>
<th>Ersterhebung 2002</th>
<th>„Bereinigter“ Längsschnitt</th>
<th>Wiederbefragungsquote²</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>26</td>
<td>18</td>
<td>69,2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>75</td>
<td>41</td>
<td>54,7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>69</td>
<td>43</td>
<td>62,3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen¹</td>
<td>(72)</td>
<td>(6)</td>
<td>(8,3%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>38</td>
<td>25</td>
<td>65,8%</td>
</tr>
<tr>
<td>N (mit Polen)¹</td>
<td>(280)</td>
<td>(133)</td>
<td>(47,2%)</td>
</tr>
<tr>
<td>N (ohne Polen)¹</td>
<td>208</td>
<td>127</td>
<td>61,1%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkungen: ¹Siehe Ausführungen im Text bezüglich der polnischen Daten, ’korrekter’ Längsschnitt bezieht sich auf Längsschnitt mit gleichem Regionsbezug zu beiden Erhebungszeitpunkten ²Bezieht sich auf ’korrekten’ Längsschnitt

Tabelle AII-21: Vergleichbarkeit der Expertenlängsschnittstichprobe mit der Ausgangsstichprobe (Expertenquerschnitt 2002, Erhebungsabstand 2 Jahre)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Merkmal</th>
<th>Test und Teststatistik</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Verteilung auf Expertisegebiete</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(4, 200)=0,96, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Alter (in Jahren)</td>
<td>Einstichproben t-Test: t(126, 127)=0,35, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(1, 200)=0,74, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>selbständige vs. nicht-selbständige</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(1, 200)=0,23, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Jahre im Bereich Unternehmertum</td>
<td>Einstichproben t-Test: t(126, 127)=-0,01, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Jahre in Region</td>
<td>Einstichproben t-Test: t(125, 126)=0,03, n.s.</td>
</tr>
<tr>
<td>Bildungsstand</td>
<td>Chi²-Test: Chi²(2, 200)=0,06, n.s.</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Länderunterschiede innerhalb der Retest-Stichprobe. Mit Ausnahme Bulgariens entsprach die Verteilung auf die Expertisegruppen überwiegend den Quoten (Soll: 40% Unternehmer, je 15% verbleibende Gruppen). Die Verteilung auf die Expertisegruppen unterschied sich nicht signifikant zwischen den Länderteilstichproben (Chi²(12,127)=12,67, n.s.), welche somit als gut vergleichbar gelten können (s.a. Tabelle AII-22). Es gab keine signifikanten Unterschiede zwischen den Ländern hinsichtlich des Alters der Untersuchungs teilnehmer (F(3, 127)=1,51, n.s.), der Geschlechterverteilung (Chi²(3,127)=6,33, n.s.) und des Anteils der selbständig Tätigen unter den Nicht-Unternehmer Experten (Chi²(3,66)=0,95, n.s.; s.a. Tabelle AII-23). Erneut ergab sich für den Bildungsgrad ein signifikanter Chi²-Wert (Chi²(6, 123)=12,56, n.s.) jedoch war die Voraussetzung des Chi²-Tests verletzt (gab es zu viele gering besetzte Zellen (42%)). Zudem wiesen die Befragten jeweils einen sehr hohen Bildungsgrad auf (vgl. Tabelle AII-23). Die Anzahl an Jahren, die in der eingeschätzten Region gelebt wurde unterschied sich nicht zwischen den Ländern F(3, 126)=2,15, n.s. Die Länderteilstichproben unterschieden sich einzig hinsichtlich der Jahre der Einbindung in den Bereich Unternehmertum (kürzer in Bulgarien, Ostdeutschland und Tschechien als in Westdeutschland, F(3, 126)=7,02, p<.001, η²=.15, post-hoc, p < .05) Schlussfolgerung: Vergleichbarkeit der Länderstichproben: Mit Ausnahme der Anzahl an Jahren im Bereich Unternehmertum erwiesen sich die Länderstichproben als gut vergleichbar. Letztere Variablen wären ggf. bei einem Kulturvergleich der Länder über Kovarianzanalysen statistisch zu 'kontrollieren'.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Expertisegruppe</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechien</th>
<th>Bulgarien</th>
<th>Gesamt</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Unternehmer</td>
<td>7 (39%)</td>
<td>20 (49%)</td>
<td>17 (40%)</td>
<td>17 (68%)</td>
<td>61 (48%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Kammern/ Verbände/ Vereine</td>
<td>2 (11%)</td>
<td>7 (17%)</td>
<td>7 (16%)</td>
<td>6 (24%)</td>
<td>22 (17%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmensnahe Dienstleister</td>
<td>4 (22%)</td>
<td>6 (15%)</td>
<td>9 (21%)</td>
<td>1 (4%)</td>
<td>20 (16%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Regionalpolitiker</td>
<td>3 (17%)</td>
<td>4 (10%)</td>
<td>4 (9%)</td>
<td>1 (4%)</td>
<td>12 (9%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Forscher</td>
<td>2 (11%)</td>
<td>4 (10%)</td>
<td>6 (14%)</td>
<td>0 (0%)</td>
<td>12 (9%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>18</td>
<td>41</td>
<td>43</td>
<td>25</td>
<td>127</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: West-D - Westdeutschland, Ost-D – Ostdeutschland, Polen (n=6) ausgeschlossen
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Alter (in Jahren)</th>
<th>% weiblich</th>
<th>% Uni-Abschluss</th>
<th>%Unternehmer</th>
<th>Jahre Bereich U’tum</th>
<th>Jahre in Region</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamt</td>
<td>MW/ Mdn</td>
<td>46,2/ 47</td>
<td>26,0%</td>
<td>91,9%</td>
<td>36,4%</td>
<td>11,8/ 11</td>
</tr>
<tr>
<td>SD</td>
<td></td>
<td>10,59</td>
<td>127</td>
<td>123</td>
<td>66</td>
<td>126</td>
</tr>
<tr>
<td>N</td>
<td></td>
<td>127</td>
<td>123</td>
<td>66</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>MW/ Mdn</td>
<td>47,3/ 48</td>
<td>5,6%</td>
<td>100%</td>
<td>36,4%</td>
<td>17,3/ 19</td>
</tr>
<tr>
<td>SD</td>
<td></td>
<td>9,51</td>
<td>18</td>
<td>12</td>
<td>11</td>
<td>7,81</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td></td>
<td>18</td>
<td>12</td>
<td>11</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>MW/ Mdn</td>
<td>46,4/ 47</td>
<td>34,1%</td>
<td>97,6%</td>
<td>28,6%</td>
<td>10,6/ 11</td>
</tr>
<tr>
<td>SD</td>
<td></td>
<td>9,54</td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td>21</td>
<td>41</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td></td>
<td>41</td>
<td>41</td>
<td>21</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>MW/ Mdn</td>
<td>47,8/ 51</td>
<td>23,3%</td>
<td>83,7%</td>
<td>42,4%</td>
<td>12,2/ 10</td>
</tr>
<tr>
<td>SD</td>
<td></td>
<td>10,20</td>
<td>43</td>
<td>43</td>
<td>26</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td></td>
<td>43</td>
<td>43</td>
<td>26</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>MW/ Mdn</td>
<td>42,8/ 42</td>
<td>20,0%</td>
<td>92,0%</td>
<td>37,5%</td>
<td>8,8/ 9</td>
</tr>
<tr>
<td>SD</td>
<td></td>
<td>13,16</td>
<td>25</td>
<td>25</td>
<td>8</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>n</td>
<td></td>
<td>24</td>
<td>25</td>
<td>25</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

All.3. Zusatzinformationen Validierungsdatenquellen

All.3.1 Kulturelle Praktiken und Werte

All.3.1.1 GLOBE Items (H4a)

Items die in der GLOBE Studie verwendet wurden um die Dimension Humanorientierung und Assertivität zu erfassen. Die Nummerierung in Klammern bezieht sich auf den original GLOBE Fragebogen. R – Item geht rekodiert in die jeweilige Dimension ein. Alle Items werden auf einer sieben-stufigen Skala eingeschätzt:

*Durchsetzungsstärke (Assertivität/ Englisch: Assertiveness)*

- In this society, people are generally: 1 aggressive – 7 non-aggressive (1-2R)
- In this society, people are generally: 1 assertive – 7 non-assertive (1-6R)
- In this society, people are generally: 1 dominant – 7 non-dominant (1-10R)
- In this society, people are generally: 1 tough – 7 tender (1-14R)

*Humanorientierung (Englisch: Humane orientation):*

- In this society, people are generally: 1 very concerned about others – 7 not at all concerned about others (1-9R)
- In this society, people are generally: 1 very sensitive towards others – 7 not at all sensitive towards others (1-21R)
- In this society, people are generally: 1 very friendly – 7 very unfriendly (1-25R)
- In this society, people are generally: 1 very tolerant of mistakes – 7 not at all tolerant of mistakes (1-32R)
- In this society, people are generally: 1 very generous – 7 not generous at all (1-33R)


All.3.1.2 Items des Schwartz Value Survey (H4b)


Die Befragten werden in der Instruktion des SVS aufgefordert alle Items auf einer Skala von -1 bis 7 zu beantworten. Sie sollten die einzelnen Items danach beantworten inwiefern der jeweils im Item genannte Werte ein Leitprinzip in ihrem Leben ist. Auszug aus der Instruktion:

Als ein Leitprinzip in meinem Leben ist dieser Wert...

<table>
<thead>
<tr>
<th>Meinen Werten entgegengesetzt</th>
<th>nicht wichtig</th>
<th>wichtig</th>
<th>sehr wichtig</th>
<th>äußerst wichtig</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>-1</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Mastery
---
23. Soziale Anerkennung (Achtung, Zustimmung durch andere)
31. Unabhängig (selbständig, sich auf sich selbst verlassen)
34. Ehrgeizig (hart arbeiten, zielstrebig)
37. Wagemutig (Abenteuer und Risiko suchen)
39. Einflussreich (Einfluss auf Menschen und Ereignisse ausüben)
41. Eigene Ziele Wählen (eigene Absichten verfolgen)
43. Fähig (kompetent, effektiv und effizient)
55. Erfolgreich (Ziele erreichen)

Intellektuelle Autonomie (Intellectual Autonomy)
---
5. Freiheit (Freiheit des Handelns und Denkens)
16. Kreativität (Originalität, Phantasie)
35. Tolerant (gegenüber verschiedenen Ideen und Überzeugungen)
53. Neugierig (interessiert an allem, erkunden)

AII.3.2 Erfassung der mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen (H8 & H9)

Die Items zur Erfassung der mit der C-ENT korrespondierenden, unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen entsprechen der Version 3 des kulturreferenzziellen C-ENT Fragebogens (Kapitel III.1.3). Der Iteminhalt ist identisch, nur der Bezugspunkt der Items unterscheidet sich (es wird jetzt eine Selbstbeschreibung der eigenen Person erfragt, vgl. ausführlich Theoretischer Hintergrund, Kapitel I.4.3).

Instruktion und Antwortskala:

„Bitte beantworten Sie die folgenden Aussagen so, wie es Ihrem persönlichen Stil zu denken und zu handeln am nahesten kommt. Für eine gesicherte Diagnose Ihrer Potentiale ist es wichtig, dass Sie so antworten, wie Sie tatsächlich denken und handeln. Versuchen Sie die Fragen spontan zu beantworten, versuchen Sie nicht lange nachzudenken.
Schätzen Sie bitte jede Aussage auf einer 5-stufigen Skala von 1 = „völlig falsch“ bis 5 = „völlig richtig“ danach ein, wie sehr sie auf Sie persönlich zutrifft.“
Tabelle AII-24: Items zur Erfassung unternehmertumsrelevanter persönlicher Orientierungen und Einstellungen (Selbstbeschreibung anhand des C-ENT Fragebogens)

**Befürchtungen & Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität**
- Ich würde NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil ich zögere Risiken einzugehen. [ibef3]
- Ich würde NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, da ich Angst vor Veränderungen habe. [ibef1]
- Ich würde NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil ich die damit verbundene Verantwortung fürchte. [ibef6]
- Ich würde NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil ich an meinen Fähigkeiten zweifle. [ibef5]
- Ich neige dazu, unsichere Situationen zu vermeiden. [ibef2]

**Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten**
- Ich kann unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen. [ifäh2]
- Ich glaube an meine eigenen Fähigkeiten. [ifäh4]
- Ich lasse mich durch auftretende Schwierigkeiten in meiner Arbeit nicht verunsichern, denn ich vertraue auf meine Fähigkeiten. [ifäh5]
- Ich kann schwierige und komplexe Probleme lösen. [ifäh1]
- Es fällt mir leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten. [ifähs31]

**Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme**
- Ich bin es gewöhnt, für die Dinge die ich tue, Verantwortung zu übernehmen. [ivera3]
- Ich fühle mich dafür verantwortlich, qualitativ hochwertige Arbeit zu tun. [ivera1]
- Ich übernehme gern verantwortungsvolle Aufgaben, auch wenn dies mit zusätzlicher Arbeit verbunden ist. [ivera4]

**Initiative & Risikobereitschaft, bzw. Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften**
- Ich mag es Risiken einzugehen. [iini4]
- Unabhängigkeit und Autonomie sind mir wichtig. [iini2]
- Eigeninitiative ist mir wichtig. [iini3]

**Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen/ Offenheit für/ Suche nach Gelegenheiten**
- Ich versuche, offene Situationen als Chancen zu nutzen und aktiv zu handeln. [ioffs2]
- Ich mag es, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden. [ioff5]
- Ich suche beständig neue Herausforderungen [ioffs32]
- Ich denke darüber nach, wie ich Marktlücken ausnutzen kann. [ioffs31]

**Unternehmerische Motivation**
- Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, weil ich erfolgreich sein möchte. [imots32]
- Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, um unabhängig und frei zu sein. [imot4]
- Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, um finanziell besser dazustehen. [imots31]
- Ich sehe eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, mein eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren. [imot2]
- Ich würde mein eigenes Unternehmen gründen, weil ich gute Ideen habe und diese realisieren möchte. [imot5]

*Anmerkung: Itemabkürzungen in Klammer (i – steht für ‚Ich’, d.h. Selbstreferenz)
**All.4. Urteilerübereinstimmungen $r_{wg(J)}$, ICC(1), ICC (2)**

Nach James et al. (1984, S. 88) wird $r_{WG(J)}$ wie folgt berechnet:

\[ r_{WG(J)} = \frac{J[1-(\bar{s}_{xj}^2/\sigma_{EU}^2)]}{J[1-(\bar{s}_{xj}^2/\sigma_{EU}^2)] + (\bar{s}_{xj}^2/\sigma_{EU}^2)} \]  

*Formel 1*

mit

- $J$ ... Itemzahl
- $\bar{s}_{xj}^2$ ... mittlere beobachtete Varianz der $J$ Items
- $\sigma_{EU}^2$ ... theoretische Varianz bei zufälligem Antwortverhalten

Dabei ist $\sigma_{EU}^2$ definiert als (James et al., 1984, S. 87):

\[ \sigma_{EU}^2 = \frac{(A^2 - 1)}{12} \]  

*Formel 2*

mit

- $EU$ ... erwartete Fehlervarianz (E) bei einförmiger Verteilung (U – uniform distribution)
- $A$ ... Zahl der Antwortalternativen (von 1 bis $A$)

Für eine Likert-Skala mit fünf Antwortalternativen ergibt sich für $\sigma_{EU}^2$ der Wert 2 (=$(5^2-1)/12$).

**ICC(1)** wird basierend auf einer einfaktoriellen Varianzanalyse (ANOVA) wie folgt berechnet (Bartko, 1976 zit. nach Bliese, 2000, S.355):

\[ ICC(1) = \frac{MQZ - MQI}{MQZ + [(k-1)*MQI]} \]  

*Formel 3*

- $MQZ$ ... Mittel der Quadrate zwischen den Gruppen
- $MQI$ ... Mittel der Quadrate innerhalb der Gruppen
- $k$ ... mittlere Gruppengröße

**ICC(2)** wird ebenfalls auf Grundlage einer einfaktoriellen ANOVA berechnet und zwar mittels folgender Formel (Bliese, 2000, S. 356):

\[ ICC(2) = \frac{MQZ - MQI}{MQZ} \]  

*Formel 4*

- $MQZ$ ... Mittel der Quadrate zwischen den Gruppen
- $MQI$ ... Mittel der Quadrate innerhalb der Gruppen
Anhang III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

Alll.1. Überprüfung des C-ENT Modells (Fragestellung 1)

Alll.1.1 Ableitung C-ENT Version 1 (Studie 1, Expertenquerschnitt 2002)

Alll.1.1.1 Deskriptive Statistiken und Faktorabilität der Daten (inkl. Darstellung der Bewertungskriterien)

Alll.1.1.1.1 Deskriptive Itemstatistiken: Verteilung (MW, Mdn, SD, S (Schiefe), K (Kurtosis), pi (Itemschwierigkeiten))


<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>MW</th>
<th>Mdn</th>
<th>SD</th>
<th>S</th>
<th>K</th>
<th>pi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>off1</td>
<td>3,45</td>
<td>4</td>
<td>1,09</td>
<td>-0,38</td>
<td>-0,76</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>off2/r/bef1</td>
<td>2,65</td>
<td>2</td>
<td>1,06</td>
<td>0,31</td>
<td>-0,85</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>3,16</td>
<td>3</td>
<td>1,02</td>
<td>-0,05</td>
<td>-0,98</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>Item</td>
<td>MW</td>
<td>Mdn</td>
<td>SD</td>
<td>S</td>
<td>K</td>
<td>p_i</td>
</tr>
<tr>
<td>------------</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
<td>-----</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>2.72</td>
<td>3</td>
<td>1.03</td>
<td>0.40</td>
<td>-0.63</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>3.00</td>
<td>3</td>
<td>1.04</td>
<td>0.02</td>
<td>-0.89</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>off6</td>
<td>3.36</td>
<td>4</td>
<td>0.96</td>
<td>-0.46</td>
<td>-0.39</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>off7</td>
<td>3.20</td>
<td>3</td>
<td>0.97</td>
<td>-0.25</td>
<td>-0.63</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1</td>
<td>3.00</td>
<td>3</td>
<td>0.96</td>
<td>-0.03</td>
<td>-0.90</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>3.68</td>
<td>4</td>
<td>0.93</td>
<td>-0.57</td>
<td>-0.11</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>3.59</td>
<td>4</td>
<td>0.99</td>
<td>-0.59</td>
<td>-0.25</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>3.02</td>
<td>3</td>
<td>0.99</td>
<td>-0.03</td>
<td>-0.77</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>ini5r /bef2</td>
<td>2.03</td>
<td>2</td>
<td>0.83</td>
<td>0.86</td>
<td>0.77</td>
<td>.41</td>
</tr>
<tr>
<td>ini6r /bef3</td>
<td>2.34</td>
<td>2</td>
<td>1.01</td>
<td>0.65</td>
<td>-0.26</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>ini7</td>
<td>2.84</td>
<td>3</td>
<td>0.97</td>
<td>0.24</td>
<td>-0.71</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>ini8r</td>
<td>2.40</td>
<td>2</td>
<td>0.92</td>
<td>0.70</td>
<td>-0.09</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>ini9</td>
<td>2.39</td>
<td>2</td>
<td>0.92</td>
<td>0.71</td>
<td>0.56</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>ini10</td>
<td>2.72</td>
<td>3</td>
<td>0.93</td>
<td>0.22</td>
<td>-0.24</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>2.94</td>
<td>3</td>
<td>0.97</td>
<td>0.09</td>
<td>-0.69</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>3.08</td>
<td>3</td>
<td>0.95</td>
<td>-0.17</td>
<td>-0.84</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi3r/bef4</td>
<td>2.40</td>
<td>2</td>
<td>0.87</td>
<td>0.61</td>
<td>-0.11</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>3.27</td>
<td>3</td>
<td>0.97</td>
<td>-0.25</td>
<td>-0.77</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>2.89</td>
<td>3</td>
<td>0.96</td>
<td>0.15</td>
<td>-0.78</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6</td>
<td>2.68</td>
<td>3</td>
<td>1.01</td>
<td>0.29</td>
<td>-0.65</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi7r/bef5</td>
<td>2.63</td>
<td>2</td>
<td>0.97</td>
<td>0.40</td>
<td>-0.68</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi8</td>
<td>2.45</td>
<td>2</td>
<td>1.15</td>
<td>0.50</td>
<td>-0.76</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>3.24</td>
<td>3</td>
<td>1.00</td>
<td>-0.23</td>
<td>-0.70</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>vera2</td>
<td>4.00</td>
<td>4</td>
<td>1.02</td>
<td>-1.08</td>
<td>0.69</td>
<td>.80</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>3.37</td>
<td>4</td>
<td>1.03</td>
<td>-0.36</td>
<td>-0.76</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>2.90</td>
<td>3</td>
<td>1.05</td>
<td>0.01</td>
<td>-0.95</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>2.73</td>
<td>3</td>
<td>0.99</td>
<td>0.14</td>
<td>-0.95</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>vera6r /bef6</td>
<td>2.70</td>
<td>3</td>
<td>1.00</td>
<td>0.15</td>
<td>-0.92</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>mot1</td>
<td>3.47</td>
<td>4</td>
<td>1.03</td>
<td>-0.48</td>
<td>-0.50</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>3.27</td>
<td>3</td>
<td>1.21</td>
<td>-0.24</td>
<td>-0.81</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>mot3r</td>
<td>3.04</td>
<td>3</td>
<td>1.12</td>
<td>0.01</td>
<td>-0.96</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>3.75</td>
<td>4</td>
<td>0.95</td>
<td>-0.79</td>
<td>0.29</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>3.80</td>
<td>4</td>
<td>0.85</td>
<td>-0.65</td>
<td>0.40</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>mot6r</td>
<td>2.68</td>
<td>3</td>
<td>1.15</td>
<td>0.22</td>
<td>-0.83</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>mot7</td>
<td>2.05</td>
<td>2</td>
<td>0.98</td>
<td>0.88</td>
<td>0.37</td>
<td>.41</td>
</tr>
<tr>
<td>mot8</td>
<td>2.87</td>
<td>3</td>
<td>0.97</td>
<td>0.15</td>
<td>-0.56</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>mot9</td>
<td>3.53</td>
<td>4</td>
<td>0.94</td>
<td>-0.55</td>
<td>-0.03</td>
<td>.71</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>MW aller Items</strong></td>
<td>2.98</td>
<td>3.0</td>
<td>0.99</td>
<td>0.01</td>
<td>-0.47</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>MW Items Version 1</strong></td>
<td>2.99</td>
<td>3.0</td>
<td>0.98</td>
<td>0.00</td>
<td>-0.55</td>
<td>.60</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkungen:** N für alle Items 804, Items der C-ENT Version 1 sind grau unterlegt, r – rekodierte I-
tems, Wertebereich aller Items: 1 bis 5, für alle Items gilt: SES = 0.08 und SEK = 0.17
off – Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, ini – Initiative & Risikobereitschaft, fähi – Vertrau-
en in eigene Fähigkeiten, vera – Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, mot – unternehmerische Motivation, 'bef' – Befürchtungen und Bedenken in Bezug auf Unternehmertum
Tabelle AIII-2: Deskriptive Itemstatistiken des C-ENT Fragebogens Version 1 (Expertenquerschnitt 2002): Mittelwert (MW), Median (Mdn), Standardabweichung (SD), Schiefe (S), Kurto-
sis (K), Itemschwierigkeiten (pi, nach Dahl, 1971); N=208

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>MW</th>
<th>Mdn</th>
<th>SD</th>
<th>S</th>
<th>K</th>
<th>pi</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>off1</td>
<td>3,04</td>
<td>3</td>
<td>1,18</td>
<td>0,02</td>
<td>-1,18</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>off2r/bef1</td>
<td>2,33</td>
<td>2</td>
<td>0,99</td>
<td>0,88</td>
<td>0,23</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>2,74</td>
<td>2</td>
<td>0,95</td>
<td>0,45</td>
<td>-0,72</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>2,49</td>
<td>2</td>
<td>0,89</td>
<td>0,62</td>
<td>-0,32</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>2,74</td>
<td>3</td>
<td>0,94</td>
<td>0,38</td>
<td>-0,74</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>off6</td>
<td>3,38</td>
<td>4</td>
<td>0,97</td>
<td>-0,50</td>
<td>-0,48</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>off7</td>
<td>3,46</td>
<td>4</td>
<td>0,90</td>
<td>-0,50</td>
<td>-0,31</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1</td>
<td>2,77</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>0,21</td>
<td>-0,98</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>3,17</td>
<td>3</td>
<td>1,01</td>
<td>-0,27</td>
<td>-1,03</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>3,17</td>
<td>3</td>
<td>0,97</td>
<td>-0,32</td>
<td>-0,85</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>2,72</td>
<td>3</td>
<td>1,02</td>
<td>0,31</td>
<td>-0,57</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>ini5r/bef2</td>
<td>2,03</td>
<td>2</td>
<td>0,65</td>
<td>1,42</td>
<td>4,93</td>
<td>.41</td>
</tr>
<tr>
<td>ini6r/bef3</td>
<td>2,11</td>
<td>2</td>
<td>0,84</td>
<td>1,01</td>
<td>1,00</td>
<td>.42</td>
</tr>
<tr>
<td>ini7</td>
<td>2,55</td>
<td>2</td>
<td>0,89</td>
<td>0,45</td>
<td>-0,45</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>ini8r</td>
<td>2,45</td>
<td>2</td>
<td>0,82</td>
<td>0,71</td>
<td>-0,08</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>ini9</td>
<td>2,41</td>
<td>2</td>
<td>0,82</td>
<td>1,00</td>
<td>0,96</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>ini10</td>
<td>2,58</td>
<td>2</td>
<td>0,92</td>
<td>0,55</td>
<td>-0,21</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>2,70</td>
<td>3</td>
<td>0,96</td>
<td>0,37</td>
<td>-0,61</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>2,84</td>
<td>3</td>
<td>0,96</td>
<td>0,25</td>
<td>-0,95</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi3r/bef4</td>
<td>2,45</td>
<td>2</td>
<td>0,91</td>
<td>0,61</td>
<td>-0,17</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>3,27</td>
<td>3</td>
<td>0,90</td>
<td>-0,18</td>
<td>-0,96</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>2,80</td>
<td>3</td>
<td>0,87</td>
<td>0,27</td>
<td>-0,95</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6</td>
<td>2,27</td>
<td>2</td>
<td>0,88</td>
<td>0,61</td>
<td>0,13</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi7r/bef5</td>
<td>2,47</td>
<td>2</td>
<td>0,93</td>
<td>0,39</td>
<td>-0,78</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi8</td>
<td>2,29</td>
<td>2</td>
<td>1,02</td>
<td>0,77</td>
<td>-0,05</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>2,91</td>
<td>3</td>
<td>0,91</td>
<td>-0,05</td>
<td>-0,82</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>vera2</td>
<td>3,82</td>
<td>4</td>
<td>1,01</td>
<td>-1,07</td>
<td>0,75</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>2,80</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>0,31</td>
<td>-0,77</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>2,55</td>
<td>2</td>
<td>0,94</td>
<td>0,43</td>
<td>-0,38</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>2,60</td>
<td>2</td>
<td>0,93</td>
<td>0,36</td>
<td>-0,56</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>vera6r/bef6</td>
<td>2,40</td>
<td>2</td>
<td>0,93</td>
<td>0,65</td>
<td>-0,29</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>mot1</td>
<td>3,10</td>
<td>3</td>
<td>1,07</td>
<td>-0,22</td>
<td>-0,92</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>2,93</td>
<td>3</td>
<td>1,03</td>
<td>0,14</td>
<td>-1,12</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>mot3r</td>
<td>3,05</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>-0,04</td>
<td>-0,90</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>3,75</td>
<td>4</td>
<td>0,83</td>
<td>-0,71</td>
<td>0,12</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>3,74</td>
<td>4</td>
<td>0,76</td>
<td>-0,72</td>
<td>0,43</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>mot6r</td>
<td>2,97</td>
<td>3</td>
<td>1,10</td>
<td>0,14</td>
<td>-0,99</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>mot7</td>
<td>1,77</td>
<td>2</td>
<td>0,81</td>
<td>1,56</td>
<td>3,83</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>mot8</td>
<td>2,93</td>
<td>3</td>
<td>1,03</td>
<td>0,05</td>
<td>-0,87</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>mot9</td>
<td>3,12</td>
<td>3</td>
<td>1,08</td>
<td>-0,26</td>
<td>-0,86</td>
<td>.62</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| MW aller Items | 2,79 | 2,7  | 0,94  | 0,25  | -0,21 | .55  |
| MW Items Version1 | 2,75 | 2,6  | 0,92  | 0,30  | -0,27 | .55  |

Anmerkungen: N für alle Items 208, Items der C-ENT Version 1 sind grau unterlegt, r – rekodierte I-
tems, Wertebereich aller Items: 1 bis 5, für alle Items gilt: SE S =,17 und SE K =,17
### Anhang Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

#### Tabelle A1II-3: Item-Interkorrelationen C-ENT Version 1 (unterhalb der Diagonale: Studie 1, N=804; oberhalb der Diagonale: Expertenquerschnitt 2002, N=208)

|       | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9   | 10  | 11  | 12  | 13  | 14  | 15  | 16  | 17  | 18  | 19  | 20  | 21  | 22  | 23  | 24  | 25  |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| off2r/bef1 | .35 | .16 | .25 | .14 | .18 | .16 | .10 | .32 | .39 | .20 | .24 | .29 | .21 | .20 | .11 | .30 | .09 | .19 | .17 | .28 | .31 | .13 | .13 | .03 |
| off3  | .36 | .36 | .44 | .33 | .29 | .29 | .22 | .30 | .33 | .31 | .28 | .14 | .30 | .22 | .30 | .32 | .14 | .22 | .40 | .21 | .31 | .21 | .20 | .15 |
| off4  | .30 | .41 | .42 | .39 | .32 | .27 | .13 | .15 | .29 | .28 | .25 | .09 | .14 | .25 | .17 | .22 | .16 | .14 | .25 | .08 | .14 | .10 | .09 | .07 |
| off5  | .28 | .37 | .42 | .42 | .33 | .31 | .30 | .28 | .32 | .35 | .41 | .08 | .28 | .35 | .19 | .10 | .24 | .38 | .39 | .21 | .27 | .17 | .04 | .08 |
| ini1  | .27 | .27 | .26 | .33 | .33 | .33 | .26 | .23 | .24 | .42 | .45 | -.01 | .21 | .30 | .13 | .16 | .29 | .21 | .48 | .25 | .15 | .07 | .01 | .21 |
| ini2  | .10 | .24 | .21 | .18 | .36 | .61 | .43 | .28 | .28 | .21 | .17 | .09 | .35 | .24 | .19 | .20 | .12 | .27 | .28 | .04 | .15 | .09 | .16 | .15 |
| ini3  | .17 | .30 | .21 | .22 | .42 | .51 | .58 | .25 | .22 | .28 | .31 | .03 | .30 | .34 | .20 | .09 | .30 | .36 | .41 | .16 | .17 | .07 | .18 | .14 |
| ini4  | .16 | .26 | .19 | .24 | .35 | .30 | .47 | .18 | .23 | .18 | .21 | .07 | .32 | .29 | .16 | .08 | .21 | .38 | .38 | .13 | .16 | .10 | .19 | .07 |
| ini5r/bef2 | .31 | .22 | .16 | .15 | .18 | .11 | .13 | .21 | .47 | .17 | .16 | .15 | .21 | .14 | .24 | .27 | .05 | .15 | .24 | .40 | .30 | .08 | .07 | .00 |
| ini6r/bef3 | .49 | .27 | .20 | .23 | .20 | .15 | .22 | .24 | .47 | .25 | .18 | .28 | .22 | .26 | .18 | .45 | .11 | .24 | .30 | .33 | .49 | .09 | .10 | .00 |
| fähi1 | .23 | .21 | .21 | .36 | .19 | .15 | .27 | .29 | .14 | .16 | .70 | .12 | .10 | .25 | .27 | .20 | .26 | .29 | .36 | .23 | .18 | .09 | .07 | .13 |
| fähi2 | .26 | .18 | .19 | .33 | .37 | .17 | .26 | .24 | .15 | .17 | .66 | .12 | .18 | .36 | .22 | .18 | .27 | .33 | .35 | .24 | .13 | .03 | .04 | .14 |
| fähi3r/bef4 | .32 | .23 | .19 | .16 | .18 | .13 | .10 | .14 | .22 | .29 | .11 | .21 | .18 | .19 | .16 | .20 | .00 | .14 | .02 | .14 | .14 | .10 | .05 | .02 |
| fähi4 | .22 | .24 | .20 | .23 | .25 | .18 | .21 | .20 | .18 | .18 | .36 | .39 | .29 | .40 | .23 | .37 | .08 | .30 | .31 | .08 | .31 | .21 | .08 | .10 |
| fähi5 | .22 | .27 | .22 | .30 | .23 | .17 | .23 | .27 | .15 | .20 | .37 | .37 | .22 | .47 | .26 | .28 | .19 | .33 | .39 | .26 | .20 | .13 | .13 | .09 |
| fähi6 | .18 | .26 | .23 | .22 | .23 | .16 | .22 | .25 | .13 | .17 | .36 | .34 | .19 | .26 | .37 | .26 | .21 | .27 | .28 | .23 | .27 | .22 | .11 | .11 |
| fähi7r/bef5 | .38 | .20 | .17 | .16 | .23 | .12 | .20 | .22 | .26 | .39 | .25 | .24 | .33 | .24 | .25 | .24 | .25 | -.01 | .15 | .26 | .27 | .44 | .17 | .07 | .04 |
| vera1 | .10 | .21 | .23 | .29 | .29 | .22 | .27 | .20 | .05 | .05 | .34 | .30 | .05 | .15 | .25 | .28 | .08 | .45 | .31 | .23 | .16 | .00 | .17 | .17 |
| vera3 | .10 | .24 | .19 | .30 | .29 | .23 | .29 | .23 | .05 | .06 | .34 | .33 | .10 | .23 | .30 | .28 | .13 | .41 | .48 | .36 | .34 | .07 | .10 | .07 |
| vera4 | .18 | .26 | .25 | .35 | .29 | .20 | .32 | .29 | .15 | .18 | .32 | .36 | .15 | .26 | .37 | .32 | .16 | .40 | .51 | .33 | .41 | .19 | .16 | .13 |
| vera5r | .23 | .13 | .10 | .11 | .22 | .15 | .22 | .19 | .18 | .22 | .26 | .29 | .15 | .24 | .24 | .20 | .27 | .19 | .29 | .38 | .41 | -.07 | -.04 | .03 |
| vera6/bef6 | .35 | .16 | .19 | .16 | .18 | .17 | .14 | .25 | .35 | .27 | .27 | .31 | .28 | .26 | .19 | .41 | .14 | .19 | .31 | .46 | .17 | .00 | -.05 | .22 |
| mot2  | .14 | .27 | .20 | .25 | .16 | .17 | .16 | .20 | .07 | .12 | .08 | .12 | .16 | .19 | .20 | .12 | .23 | .22 | .19 | .05 | .10 | .21 | .17 |
| mot4  | .08 | .15 | .10 | .13 | .16 | .15 | .14 | .12 | .00 | .03 | .10 | .12 | .05 | .13 | .08 | .12 | .07 | .18 | .11 | .11 | .05 | .06 | .27 | .43 |
| mot5  | .14 | .18 | .17 | .15 | .21 | .14 | .22 | .20 | .03 | .04 | .20 | .20 | .05 | .13 | .18 | .10 | .20 | .18 | .19 | .13 | .10 | .24 | .46 |
### All.1.1.1.2 Beurteilung der Faktorabilität

Tabelle All-4: Voraussetzungsprüfung für die Durchführung von Faktorenanalysen – Kriterien und ihre Beurteilung („Faktorabilität der Datenmatrix“)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriterium</th>
<th>Beurteilung</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>größere Stichproben wünschenswerte bei: komplexen oder</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>heterogenen Konstrukten, geringen Item-Interkorrelationen, geringer</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Anzahl Items pro Faktor (Hair, Anderson, Thatham &amp; Black, 1998; Rudolf &amp; Müller, 2004; Tabachnick &amp; Fidell, 2001)</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis Itemzahl : <em>N</em></td>
<td>- mindestens 3:1 (Rudolf &amp; Müller, 2004); ideal 10:1 (Tabachnick &amp; Fidell, 2001)</td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor</td>
<td>- mindestens 3 Items pro Faktor, ideal 5 bis 6 (Hair et al., 1998; Tabachnick &amp; Fidell, 2001)</td>
</tr>
<tr>
<td>Höhe und Signifikanz der Korrelationen</td>
<td>- signifikante Korrelationen mindestens &gt;.30 (Tabachnick &amp; Fidell, 2001)</td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett’s Test auf Sphärizität</td>
<td>- signifikanter Chi²-Wert (Es wird testet ob Korrelationen in Korrelationsmatrix signifikant von Null verschieden sind.)</td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation</td>
<td>- Sind Daten gut für eine Faktorenanalyse geeignet fällt die Partialkorrelation eines jeden Items mit der Gesamtheit der anderen Items gering aus (Hair et al., 1998; Tabachnick &amp; Fidell, 2001), d.h. der allen Items gemeinsame Einfluss kann durch Faktoren erklärt werden. SPSS gibt die negativen Werte der Partialkorrelationen in der Anti-Image Korrelationsmatrix aus. Geringe Werte d.h. zwischen -.10 bis +.10 sprechen für gute Eignung der Daten für die Durchführung von Faktorenanalysen (Hair et al., 1998).</td>
</tr>
<tr>
<td>- Item-KMO</td>
<td>- Nach Hair et al. (1998) gilt: KMO &gt;.80 sehr gut; &gt;.70 gut, &gt;.60 mittelmäßig, &gt;.50 schlecht und &lt;.50 Daten nicht für Faktorenanalyse geeignet.</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- KMO wird üblicherweise für die Gesamt-Korrelationsmatrix berechnet, kann aber auch pro Item berechnet werden (gleiche Richtwerte, s.o.; Hair et al., 1998).</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Tabelle AIII-5: Voraussetzungsprüfung für die Durchführung von Faktorenanalysen, Studie 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriterium</th>
<th>Ausgangsitemset</th>
<th>Nach Reduktion des Itempools Version 1</th>
<th>Beurteilung vgl. Tab. AIII-4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Stichprobengröße N</td>
<td>Ausgangsset: 804</td>
<td>Nach Reduktion: 804:32:1</td>
<td>Sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis Itemzahl :N</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- In Gesamtstichprobe</td>
<td>804:40 = 20:1</td>
<td>804:25 = 32:1</td>
<td>Sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- In Länderteilstichproben</td>
<td>WD 136:40 = 3:1</td>
<td>OD 220:40 = 6:1</td>
<td>für Ausgangsset: zufrieden stellend;</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ 152:40 = 4:1</td>
<td>PL 195:40 = 5:1</td>
<td>nach Reduktion: gut</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL 101:40 = 3:1</td>
<td></td>
<td>bis sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor</td>
<td>6 bis 10</td>
<td>3 bis 6</td>
<td>gut bis sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrelationen (vgl. Tabelle AIII-4)</td>
<td>mittlere Höhe $r_{18}$</td>
<td>mittlere Korrelation innerhalb der Facettenskalen .34 (mittlere Höhe der Matrix insgesamt $r_{25}$, von .00 bis .66)</td>
<td>mittelmäßig</td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett's Test auf Sphärizität</td>
<td>$\chi^2(780, 804) = 8248.99, p &lt; .001$</td>
<td>$\chi^2(300, 804) = 5680.25, p &lt; .001$</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation</td>
<td>überwiegend zwischen -.10 und +.10</td>
<td></td>
<td>gut</td>
</tr>
<tr>
<td>KMO</td>
<td>.88</td>
<td>.89</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Gesamt</td>
<td>.60 bis .95</td>
<td>.73 bis .94</td>
<td>mittelmäßig bis sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Item-KMO</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriterium</th>
<th>Version 1 (25 Items)</th>
<th>Beurteilung (vgl. Tab. AIII-4)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Stichprobengröße N</td>
<td>208</td>
<td>ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis Itemzahl :N</td>
<td>208:25 = 8:1</td>
<td>ausreichend bis gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- In Gesamtstichprobe</td>
<td>WD 26:25 = 1:1</td>
<td>nicht geeignet zur Durchführung von Faktorenanalysen auf Länderebene</td>
</tr>
<tr>
<td>- In Länderteilstichproben</td>
<td>OD 75:25 = 3:1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ 69:25 = 3:1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL -</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG 38:25 = 2:1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor</td>
<td>3 bis 6</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Korrelationen (vgl. Tabelle AIII-4)</td>
<td>mittlere Korrelation innerhalb der Facettenskalen .34 (mittlere Höhe der Matrix &gt;.30)</td>
<td>akzeptabel (viele Korrelationen &gt;.30)</td>
</tr>
<tr>
<td>Kriterium</td>
<td>Version 1 (25 Items)</td>
<td>Beurteilung (vgl. Tab. AIII-4)</td>
</tr>
<tr>
<td>-----------------------------------------------</td>
<td>--------------------------------------------------------------------------------------</td>
<td>---------------------------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett's Test auf Sphärizität</td>
<td>lere Höhe der Matrix insgesamt: r=.25, zwischen -.07 bis .70</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation</td>
<td>Chi²(300, 208)= 1662,63; p&lt;.001</td>
<td>mittelmäßig bis akzeptabel</td>
</tr>
<tr>
<td>KMO</td>
<td>.84, zwischen -.10 bis +.10, vereinzelt jedoch bis -.37</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Gesamt</td>
<td>.62 bis .90</td>
<td>mittelmäßig bis sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Item-KMO</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


<table>
<thead>
<tr>
<th>Stichprobengröße</th>
<th>N</th>
<th>Verhältnis Itemzahl : N</th>
<th>'dürftig'</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>127</td>
<td>25</td>
<td>5:1</td>
<td>ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td>WD, OD, CZ, BG</td>
<td>25</td>
<td>1:1</td>
<td>nicht geeignet zur Durchführung von Faktorenanalysen auf Länderebene</td>
</tr>
<tr>
<td>PL</td>
<td>25</td>
<td>1:1</td>
<td>ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor</td>
<td>3 bis 6</td>
<td>mittlere Korrelation innerhalb der Facettenskalen</td>
<td>akzeptabel (viele Korrelationen &gt;.30)</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrelationen</td>
<td>.41 (mittlere Höhe der Matrix insgesamt r=.26, zwischen -.09 bis .74)</td>
<td>Sehr gut</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett's Test auf Sphärität</td>
<td>Chi²(300, 127)= 1090,48; p&lt;.001</td>
<td>mittelmäßig bis akzeptabel</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation</td>
<td>um -.10 bis +.10, vereinzelt jedoch bis -.39</td>
<td>schlecht bis sehr gut</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>KMO</td>
<td>.78, zwischen -.10 bis +.10, vereinzelt jedoch bis -.37</td>
<td>sehr gut</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- Gesamt</td>
<td>.50 bis .86</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- Item-KMO</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
### All.1.1.2 Ausgangsfaktorenlösung und Robustheitsprüfung der Faktorenlösung der C-ENT Version 1

Tabelle All.7: Ausgangsfaktorenlösung 'C-ENT Version 0' (Studie1, N=804, 40 Items, Fortsetzung nachfolgende Seite)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>$h^2$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>fähi2: unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen</td>
<td>.69</td>
<td>.16</td>
<td>.25</td>
<td>.00</td>
<td>-.10</td>
<td>.16</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1: schwierige und komplexe Probleme lösen</td>
<td>.67</td>
<td>.10</td>
<td>.29</td>
<td>.05</td>
<td>-.10</td>
<td>.18</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4: mögen verantwortungsvolle Aufgaben, bei zusätzlicher Arbeit</td>
<td>.64</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
<td>.30</td>
<td>.10</td>
<td>-.12</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5: durch Schwierigkeiten nicht verunsichern, da Fähigkeiten vertrauen</td>
<td>.57</td>
<td>.18</td>
<td>.08</td>
<td>.21</td>
<td>.05</td>
<td>.19</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1: verantwortlich hoch-qualitative Arbeit</td>
<td>.55</td>
<td>-.15</td>
<td>.10</td>
<td>.29</td>
<td>.23</td>
<td>-.16</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r: Aufgaben zurückweisen, wenn verantwortlich gemacht</td>
<td>.52</td>
<td>.35</td>
<td>.10</td>
<td>-.13</td>
<td>-.01</td>
<td>-.18</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4: glauben an eigene Fähigkeiten</td>
<td>.49</td>
<td>.29</td>
<td>.12</td>
<td>.02</td>
<td>.10</td>
<td>.13</td>
<td>.37</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6: Fähigkeiten die nötig um erfolgreich Uen führen</td>
<td>.49</td>
<td>.13</td>
<td>.09</td>
<td>.19</td>
<td>.18</td>
<td>.15</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3: Nicht Unternehmer, da zögern Risiko</td>
<td>.05</td>
<td>.69</td>
<td>.10</td>
<td>.24</td>
<td>-.04</td>
<td>-.04</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1: nicht Unternehmer, da Angst vor Veränderung</td>
<td>.14</td>
<td>.62</td>
<td>.13</td>
<td>.20</td>
<td>.01</td>
<td>.06</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5: Nicht Unternehmer, da Zweifel Fähigkeiten</td>
<td>.24</td>
<td>.62</td>
<td>.12</td>
<td>.00</td>
<td>.04</td>
<td>.03</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2: meisten Menschen unsichere Situationen vermeiden</td>
<td>.01</td>
<td>.57</td>
<td>.07</td>
<td>.25</td>
<td>-.05</td>
<td>-.03</td>
<td>.39</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6: Nicht Unternehmer, fürchten Verantwortung</td>
<td>.41</td>
<td>.56</td>
<td>.01</td>
<td>-.06</td>
<td>.07</td>
<td>-.11</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4: unsicher eigene unternehmerische Fähigkeiten</td>
<td>.15</td>
<td>.53</td>
<td>-.05</td>
<td>.20</td>
<td>.07</td>
<td>.09</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>ini8R: nur handeln wenn Konsequenzen vorhersehen</td>
<td>.00</td>
<td>.47</td>
<td>.03</td>
<td>.03</td>
<td>.04</td>
<td>-.04</td>
<td>.22</td>
</tr>
<tr>
<td>mot3R: nur gründen, wenn kein Job finden</td>
<td>.02</td>
<td>.37</td>
<td>.23</td>
<td>-.36</td>
<td>.13</td>
<td>.24</td>
<td>.40</td>
</tr>
<tr>
<td>mot6R: oft gescheiterte Unternehmer und KMU in Medien</td>
<td>-.01</td>
<td>.35</td>
<td>-.09</td>
<td>-.04</td>
<td>.23</td>
<td>.30</td>
<td>.28</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3: Eigeninitiative hoch angesehen</td>
<td>.22</td>
<td>.11</td>
<td>.66</td>
<td>.19</td>
<td>.06</td>
<td>-.28</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>off7: innovative Ideen in KMU unterstützt</td>
<td>.09</td>
<td>.06</td>
<td>.63</td>
<td>.10</td>
<td>.02</td>
<td>.35</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>off6: in KMU Respekt für Men die Ideen ausarbeiten</td>
<td>.02</td>
<td>-.13</td>
<td>.59</td>
<td>.27</td>
<td>-.01</td>
<td>.22</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>mot9: erfolgreiche Selbständige/Unternehmer hohes Ansehen &amp; Respekt</td>
<td>.21</td>
<td>-.05</td>
<td>.52</td>
<td>-.04</td>
<td>.15</td>
<td>-.05</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1: Herausforderungen aktiv angehen</td>
<td>.31</td>
<td>.17</td>
<td>.52</td>
<td>.24</td>
<td>.00</td>
<td>-.06</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td>off1: flexibilität u. mobilität hoch angesehen</td>
<td>.03</td>
<td>.27</td>
<td>.49</td>
<td>.11</td>
<td>.12</td>
<td>.02</td>
<td>.34</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4: Risiken eingehen hoch angesehen</td>
<td>.21</td>
<td>.18</td>
<td>.48</td>
<td>.22</td>
<td>.06</td>
<td>-.02</td>
<td>.36</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2: Unabhängigkeit &amp; Autonomie hoch angesehen</td>
<td>.12</td>
<td>.08</td>
<td>.48</td>
<td>.25</td>
<td>.14</td>
<td>-.45</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>vera2: junge Menschen, nicht auf Regierung verlassen</td>
<td>.10</td>
<td>-.16</td>
<td>.17</td>
<td>.05</td>
<td>-.02</td>
<td>-.13</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>off4: Marktlücken wahrnehmen</td>
<td>.16</td>
<td>.15</td>
<td>.16</td>
<td>.58</td>
<td>.06</td>
<td>.08</td>
<td>.41</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Anhang Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>(h^2)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>off5: verschiedene Problemlösungen</td>
<td>.31</td>
<td>.13</td>
<td>.23</td>
<td>.50</td>
<td>.00</td>
<td>.14</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td>off3: in Veränderung Chancen</td>
<td>.13</td>
<td>.29</td>
<td>.25</td>
<td>.50</td>
<td>.16</td>
<td>.02</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td>ini7: handeln und entscheiden selbst wenn Kritik dafür</td>
<td>.19</td>
<td>.20</td>
<td>.11</td>
<td>.44</td>
<td>.10</td>
<td>.09</td>
<td>.30</td>
</tr>
<tr>
<td>mot7: Versicherungssysteme Anreize Eigeninitiative und selbständig</td>
<td>.04</td>
<td>.08</td>
<td>.22</td>
<td>.37</td>
<td>.03</td>
<td>.07</td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>mot8: oft erfolgreiche Unternehmer und KMU in Medien</td>
<td>.15</td>
<td>.08</td>
<td>.08</td>
<td>.33</td>
<td>.31</td>
<td>-.01</td>
<td>.24</td>
</tr>
<tr>
<td>mot1: Gründung geeignet reich zu werden</td>
<td>-.09</td>
<td>-.02</td>
<td>-.03</td>
<td>.07</td>
<td>.69</td>
<td>.08</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2: KMU führen erstrebenswerte Karriere</td>
<td>.09</td>
<td>.04</td>
<td>.06</td>
<td>.34</td>
<td>.68</td>
<td>.02</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4: gründen um unabhängig und frei zu sein</td>
<td>.09</td>
<td>.02</td>
<td>.29</td>
<td>-15</td>
<td>.61</td>
<td>.13</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5: gründen weil gute Ideen</td>
<td>.19</td>
<td>.03</td>
<td>.39</td>
<td>-14</td>
<td>.50</td>
<td>.10</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi8: Jobs und Berufe entsprechend eigener Wahl wechseln</td>
<td>.16</td>
<td>.19</td>
<td>-.03</td>
<td>.26</td>
<td>.41</td>
<td>-.05</td>
<td>.30</td>
</tr>
<tr>
<td>ini9: bevorzugten in neu gegründeten Uen arbeiten statt in etablierten</td>
<td>.01</td>
<td>.11</td>
<td>.02</td>
<td>.26</td>
<td>.10</td>
<td>.60</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td>ini10: bevorzugten in KMU statt Großunternehmen</td>
<td>.22</td>
<td>-.11</td>
<td>.07</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
<td>.49</td>
<td>.32</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Erklärte Varianz in %**  
9,9 8,5 8,1 6,4 5,4 3,9

**Gesamtvarianz in %**  
42,2


---

**Abbildung AIII-1:** Ergebnisse des Scree-Test sowie der Parallelanalyse (Horn, 1965) für die Ausgangsfaktorenlösung (Studie1, \(N=804, 40\) Items). Scree-Test: Ein Bruch im Eigenwertsverlauf ist nur schwer auszumachen und könnte zwischen Faktor 6 und 7 liegen. Parallelanalyse: Bei Faktor 6 ist der empirische Eigenwert größer als der zufällige (1,41 vs. 1,27). Dies spricht für die Extraktion von sechs Faktoren.
Übersicht 1: Prüfung alternativer Vorgehensweisen zur Faktorenrotation


Tabelle AIII-8: Replikation der 6-Faktorenlösung der C-ENT Version1 mit Quartimin-Rotation (Studie1)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>$h^2$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>fähi2: unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen</td>
<td>.78</td>
<td>-.03</td>
<td>-.04</td>
<td>-.10</td>
<td>.04</td>
<td>.07</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1: schwierige &amp; komplexe Probleme lösen</td>
<td>.77</td>
<td>-.08</td>
<td>-.05</td>
<td>-.13</td>
<td>-.02</td>
<td>.06</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4: glauben an eigene Fähigkeiten</td>
<td>.63</td>
<td>-.17</td>
<td>.12</td>
<td>.01</td>
<td>.01</td>
<td>-.06</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5: durch Schwierigkeiten nicht verunsichern, da Fähigkeiten</td>
<td>.52</td>
<td>.09</td>
<td>.00</td>
<td>.02</td>
<td>-.15</td>
<td>.16</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6: Fähigkeiten die nötig um erfolgreich Uen</td>
<td>.41</td>
<td>.03</td>
<td>.10</td>
<td>.00</td>
<td>-.15</td>
<td>.17</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3: nicht Uer, da zögern Risiko (ini6r)</td>
<td>-.10</td>
<td>.74</td>
<td>-.07</td>
<td>-.16</td>
<td>-.11</td>
<td>.00</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5: nicht Uer, da Zweifel Fähigkeiten (fähi7r)</td>
<td>.10</td>
<td>.63</td>
<td>.05</td>
<td>.02</td>
<td>-.25</td>
<td>-.05</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1: nicht Uer, da Angst vor Veränderung (off2r)</td>
<td>.24</td>
<td>.60</td>
<td>.10</td>
<td>-.04</td>
<td>.13</td>
<td>-.04</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6: nicht Uer, fürchten Verantwortung (vera6r)</td>
<td>-.13</td>
<td>.60</td>
<td>-.13</td>
<td>-.17</td>
<td>-.09</td>
<td>.03</td>
<td>-.62</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2: unsichere Situationen vermeiden (ini5r)</td>
<td>.09</td>
<td>.59</td>
<td>.06</td>
<td>.11</td>
<td>.21</td>
<td>.41</td>
<td>.42</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4: unsicher eigene unternehmerische Fähigkeiten (fähi3r)</td>
<td>.19</td>
<td>.53</td>
<td>.06</td>
<td>.07</td>
<td>-.10</td>
<td>-.09</td>
<td>.37</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4: gründen um unabhängig, frei zu sein</td>
<td>.01</td>
<td>-.04</td>
<td>.85</td>
<td>-.04</td>
<td>.06</td>
<td>-.09</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5: gründen weil gute Ideen</td>
<td>.07</td>
<td>-.04</td>
<td>.76</td>
<td>-.10</td>
<td>.08</td>
<td>.00</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2: KMU führen erstrebenswerte Karriere</td>
<td>-.20</td>
<td>.06</td>
<td>.50</td>
<td>.02</td>
<td>-.35</td>
<td>.18</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3: Eigeninitiative hoch angesehen</td>
<td>-.01</td>
<td>.00</td>
<td>.03</td>
<td>-.82</td>
<td>.05</td>
<td>.08</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2: Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen</td>
<td>-.09</td>
<td>-.02</td>
<td>.04</td>
<td>-.77</td>
<td>.00</td>
<td>.00</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4: Risiken eingehen hoch angesehen</td>
<td>.09</td>
<td>.08</td>
<td>.04</td>
<td>-.64</td>
<td>.00</td>
<td>.00</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1: Herausforderungen aktiv angehen</td>
<td>.27</td>
<td>.02</td>
<td>.02</td>
<td>-.56</td>
<td>-.08</td>
<td>-.03</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>off4: Marktlücken wahrnehmen</td>
<td>.05</td>
<td>.14</td>
<td>.01</td>
<td>-.03</td>
<td>-.65</td>
<td>.05</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>off5: verschiedene Problemlösungen</td>
<td>.24</td>
<td>.01</td>
<td>-.04</td>
<td>-.03</td>
<td>-.62</td>
<td>.11</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>off3: in Veränderung Chancen</td>
<td>-.01</td>
<td>.23</td>
<td>.09</td>
<td>-.15</td>
<td>-.58</td>
<td>.01</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4: mögen verantwortungsvolle Aufgaben, bei zusätzlicher Arbeit</td>
<td>.08</td>
<td>.02</td>
<td>-.02</td>
<td>-.07</td>
<td>-.13</td>
<td>.71</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3: gewöhnt Verantwortung zu übernehmen</td>
<td>.12</td>
<td>-.17</td>
<td>.01</td>
<td>-.10</td>
<td>-.13</td>
<td>.66</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r: Aufgaben zurückweisen, wenn verantwortlich gemacht</td>
<td>.04</td>
<td>.34</td>
<td>.01</td>
<td>-.06</td>
<td>.36</td>
<td>.63</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1: verantwortlich hoch-qualitative Arbeit</td>
<td>.11</td>
<td>-.23</td>
<td>.10</td>
<td>-.10</td>
<td>-.22</td>
<td>.52</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>% erklärte Varianz (nach Rotation)</td>
<td>25.8</td>
<td>8.3</td>
<td>6.4</td>
<td>5.2</td>
<td>5.0</td>
<td>4.4</td>
<td>55.1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabelle AIII-9: Komponentenkorrelationsmatrix der C-ENT 6 Primärfaktoren mit Quartimin und Promax Rotation, C-ENT Version1 (Studie 1, N = 804, PCA)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Komponenten</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Mot</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bef</td>
<td>.26</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Mot</td>
<td>.19</td>
<td>.08</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ini</td>
<td>-.28</td>
<td>-.20</td>
<td>-.20</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Off</td>
<td>-.19</td>
<td>-.15</td>
<td>-.19</td>
<td>.25</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vera</td>
<td>.34</td>
<td>.16</td>
<td>.19</td>
<td>-.29</td>
<td>-.17</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Quartimin**

**Promax**


Tabelle AIII-10: Interkorrelationen, Mittelwerte und Standardabweichungen der C-ENT Facettenskalen C-ENT Version 1, Studie 1, (Faktoren erster Ordnung, N=804)

<table>
<thead>
<tr>
<th>C-ENT Facettenskalen</th>
<th>MW</th>
<th>SD</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>2.46</td>
<td>.63</td>
<td>-</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2 Vertrauen in eigenen Fähigkeiten</td>
<td>2.98</td>
<td>.67</td>
<td>.43***</td>
<td>-</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3 Verantwortungsübernahme</td>
<td>3.06</td>
<td>.73</td>
<td>.32***</td>
<td>.55***</td>
<td>-</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4 Initiative &amp; Risikobereitschaft</td>
<td>3.33</td>
<td>.70</td>
<td>.34***</td>
<td>.45***</td>
<td>.46***</td>
<td>-</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>5 Offenheit für Gelegenheiten</td>
<td>2.95</td>
<td>.78</td>
<td>.41***</td>
<td>.44***</td>
<td>.40***</td>
<td>.42***</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>6 Unternehmerische Motivation</td>
<td>3.59</td>
<td>.68</td>
<td>.16***</td>
<td>.26***</td>
<td>.29***</td>
<td>.31***</td>
<td>.31***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

AIII.1.1.3 Faktorielle Übereinstimmung und psychometrische Güte der C-ENT Version 1 in Replikationsstichproben (Länderstichproben, Experten)

**Faktorielle Übereinstimmung.** Tabelle AIII-11 gibt die im Ergebnis der Procrustus-Rotation erhaltenen Ladungsmatrizen sowie das Ausmaß faktorieller Übereinstimmung (Tucker’s Phi) für die einzelnen Länderteilstichproben der Studie 1 wieder. Tabelle AIII-12 enthält die gleichen Informationen für die Expertenreplikationsstichproben (Expertenquerschnitt 2002, Expertenlängsschnitt zu 2004) und Tabelle AIII-13 für weitere Stichproben (Studie 2, 3 sowie Expertenquerschnitt 2004).

Die Tabellen AIII-14 und AIII-15 geben die gleichen Informationen für die Replikation der Faktorenlösung zweiter Ordnung wieder. Tabelle AIII-14 für die Länder teilstichproben und Tabelle AIII-15 für die Replikation in weiteren unabhängigen Stichproben.

**Psychometrische Güte.** Tabelle AIII-16 stellt die korrigierten Item trennschärfen und internen Konsistenzen der C-ENT Version 1 für die Studierendenstichprobe 1 dar. Tabellen AIII-17 bis AIII-19 geben die psychometrische Güte der C-ENT Version 1 in den Replikationsstichproben wieder (Cronbach’s Alpha, \( \text{rwg}() \), \( \text{ICC(1)} \), \( \text{ICC(2)} \)).
Tabelle AIII-11: Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung für die Länderstichproben (C-ENT Version 1) – Teil 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>ve-</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>US/ Item*</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>ve-</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>US/ Item*</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>ve-</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>US/ Item*</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>ve-</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>US/ Item*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>.72</td>
<td>.06</td>
<td>.19</td>
<td>.23</td>
<td>.32</td>
<td>.01</td>
<td>.05</td>
<td>.66</td>
<td>.03</td>
<td>.28</td>
<td>.03</td>
<td>.40</td>
<td>.12</td>
<td>.05</td>
<td>.63</td>
<td>.19</td>
<td>.44</td>
<td>.02</td>
<td>.12</td>
<td>.10</td>
<td>.09</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.71</td>
<td>.21</td>
<td>.12</td>
<td>.04</td>
<td>.22</td>
<td>.16</td>
<td>.06</td>
<td>.47</td>
<td>.27</td>
<td>.05</td>
<td>.19</td>
<td>.10</td>
<td>.39</td>
<td>.07</td>
<td>.73</td>
<td>.30</td>
<td>.09</td>
<td>.02</td>
<td>.07</td>
<td>.08</td>
<td>.02</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>.57</td>
<td>.30</td>
<td>.34</td>
<td>.06</td>
<td>.49</td>
<td>.07</td>
<td>.04</td>
<td>.66</td>
<td>.20</td>
<td>.06</td>
<td>.29</td>
<td>.04</td>
<td>.12</td>
<td>.03</td>
<td>.56</td>
<td>.03</td>
<td>.08</td>
<td>.45</td>
<td>.14</td>
<td>.15</td>
<td>.07</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>.67</td>
<td>.01</td>
<td>.16</td>
<td>.24</td>
<td>.40</td>
<td>.14</td>
<td>.07</td>
<td>.61</td>
<td>.24</td>
<td>.11</td>
<td>.06</td>
<td>.30</td>
<td>.00</td>
<td>.03</td>
<td>.56</td>
<td>.26</td>
<td>.24</td>
<td>.19</td>
<td>.35</td>
<td>.09</td>
<td>.06</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.64</td>
<td>.15</td>
<td>.01</td>
<td>-.14</td>
<td>.24</td>
<td>-.14</td>
<td>.07</td>
<td>.49</td>
<td>-.16</td>
<td>.40</td>
<td>.18</td>
<td>.27</td>
<td>-.23</td>
<td>.07</td>
<td>.29</td>
<td>.26</td>
<td>.71</td>
<td>.04</td>
<td>-.12</td>
<td>-.13</td>
<td>.14</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>.43</td>
<td>.49</td>
<td>-.02</td>
<td>-.33</td>
<td>.16</td>
<td>-.01</td>
<td>.08</td>
<td>.47</td>
<td>.29</td>
<td>-.06</td>
<td>-.15</td>
<td>.00</td>
<td>.28</td>
<td>.06</td>
<td>.62</td>
<td>.25</td>
<td>.00</td>
<td>.20</td>
<td>.24</td>
<td>.00</td>
<td>.05</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>.12</td>
<td>.56</td>
<td>.21</td>
<td>.45</td>
<td>.26</td>
<td>-.08</td>
<td>.08</td>
<td>.03</td>
<td>.71</td>
<td>.16</td>
<td>.22</td>
<td>.14</td>
<td>-.12</td>
<td>.04</td>
<td>.08</td>
<td>.68</td>
<td>.25</td>
<td>.16</td>
<td>.23</td>
<td>.22</td>
<td>.06</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.07</td>
<td>.55</td>
<td>.29</td>
<td>.38</td>
<td>.29</td>
<td>.07</td>
<td>.07</td>
<td>-.01</td>
<td>.69</td>
<td>.13</td>
<td>.17</td>
<td>.32</td>
<td>-.11</td>
<td>.06</td>
<td>-.05</td>
<td>.62</td>
<td>.39</td>
<td>.19</td>
<td>.25</td>
<td>.17</td>
<td>.07</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>.34</td>
<td>.67</td>
<td>.09</td>
<td>-.04</td>
<td>-.19</td>
<td>.06</td>
<td>.06</td>
<td>.28</td>
<td>.72</td>
<td>.07</td>
<td>.04</td>
<td>-.02</td>
<td>.16</td>
<td>.03</td>
<td>.48</td>
<td>.38</td>
<td>-.25</td>
<td>.20</td>
<td>.09</td>
<td>.28</td>
<td>.10</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>.21</td>
<td>.69</td>
<td>.22</td>
<td>.13</td>
<td>.07</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
<td>.42</td>
<td>.55</td>
<td>.04</td>
<td>.16</td>
<td>.02</td>
<td>-.01</td>
<td>.06</td>
<td>.23</td>
<td>.69</td>
<td>-.12</td>
<td>.11</td>
<td>.20</td>
<td>-.16</td>
<td>.07</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6</td>
<td>.27</td>
<td>.34</td>
<td>-.27</td>
<td>.32</td>
<td>.40</td>
<td>.20</td>
<td>.09</td>
<td>-.10</td>
<td>.23</td>
<td>.12</td>
<td>.36</td>
<td>.07</td>
<td>.52</td>
<td>.11</td>
<td>.03</td>
<td>.51</td>
<td>.30</td>
<td>.14</td>
<td>.30</td>
<td>-.25</td>
<td>.10</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>.21</td>
<td>.44</td>
<td>.23</td>
<td>.60</td>
<td>.02</td>
<td>-.07</td>
<td>.07</td>
<td>.12</td>
<td>.26</td>
<td>.13</td>
<td>.74</td>
<td>.14</td>
<td>.00</td>
<td>.02</td>
<td>.11</td>
<td>.41</td>
<td>.30</td>
<td>.53</td>
<td>-.07</td>
<td>-.04</td>
<td>.08</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>.01</td>
<td>.30</td>
<td>.32</td>
<td>.53</td>
<td>.14</td>
<td>.06</td>
<td>.04</td>
<td>.00</td>
<td>.33</td>
<td>.23</td>
<td>.62</td>
<td>.15</td>
<td>.11</td>
<td>.03</td>
<td>.02</td>
<td>.26</td>
<td>.18</td>
<td>.76</td>
<td>.03</td>
<td>.11</td>
<td>.04</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>.26</td>
<td>.24</td>
<td>.18</td>
<td>.65</td>
<td>-.21</td>
<td>.03</td>
<td>.04</td>
<td>.37</td>
<td>.09</td>
<td>.03</td>
<td>.67</td>
<td>-.18</td>
<td>-.11</td>
<td>.04</td>
<td>.35</td>
<td>-.03</td>
<td>.28</td>
<td>.69</td>
<td>.10</td>
<td>.05</td>
<td>.09</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>-.15</td>
<td>.29</td>
<td>.81</td>
<td>.01</td>
<td>.11</td>
<td>.03</td>
<td>.03</td>
<td>-.03</td>
<td>.27</td>
<td>.09</td>
<td>.41</td>
<td>.30</td>
<td>.04</td>
<td>.04</td>
<td>-.18</td>
<td>.34</td>
<td>.18</td>
<td>.59</td>
<td>.29</td>
<td>.08</td>
<td>.03</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>.01</td>
<td>.21</td>
<td>.81</td>
<td>.16</td>
<td>.01</td>
<td>.11</td>
<td>.03</td>
<td>.13</td>
<td>.14</td>
<td>.76</td>
<td>.13</td>
<td>.01</td>
<td>.24</td>
<td>.04</td>
<td>.47</td>
<td>.11</td>
<td>.44</td>
<td>.24</td>
<td>.29</td>
<td>.05</td>
<td>.11</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>.06</td>
<td>.02</td>
<td>.76</td>
<td>.08</td>
<td>.04</td>
<td>-.06</td>
<td>.03</td>
<td>.15</td>
<td>.10</td>
<td>.80</td>
<td>-.09</td>
<td>.03</td>
<td>.14</td>
<td>.05</td>
<td>.36</td>
<td>.26</td>
<td>.25</td>
<td>.28</td>
<td>.36</td>
<td>.01</td>
<td>.14</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>.30</td>
<td>.09</td>
<td>.65</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
<td>.23</td>
<td>.04</td>
<td>.20</td>
<td>-.15</td>
<td>.43</td>
<td>.28</td>
<td>.19</td>
<td>.25</td>
<td>.09</td>
<td>.38</td>
<td>.17</td>
<td>.58</td>
<td>.06</td>
<td>-.01</td>
<td>.14</td>
<td>.05</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ini1</td>
<td>.08</td>
<td>.43</td>
<td>.48</td>
<td>.25</td>
<td>.33</td>
<td>.02</td>
<td>.05</td>
<td>.13</td>
<td>.41</td>
<td>.49</td>
<td>.09</td>
<td>.31</td>
<td>.03</td>
<td>.03</td>
<td>.38</td>
<td>.11</td>
<td>.54</td>
<td>.27</td>
<td>.26</td>
<td>.12</td>
<td>.08</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>.17</td>
<td>.09</td>
<td>.17</td>
<td>.19</td>
<td>.59</td>
<td>-.02</td>
<td>.03</td>
<td>.30</td>
<td>.12</td>
<td>.08</td>
<td>.02</td>
<td>.72</td>
<td>.24</td>
<td>.05</td>
<td>.02</td>
<td>.01</td>
<td>.19</td>
<td>-.01</td>
<td>.82</td>
<td>.03</td>
<td>.06</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>.50</td>
<td>.11</td>
<td>.17</td>
<td>-.12</td>
<td>.48</td>
<td>.04</td>
<td>.07</td>
<td>.32</td>
<td>.23</td>
<td>.37</td>
<td>.10</td>
<td>.43</td>
<td>.08</td>
<td>.06</td>
<td>.33</td>
<td>.10</td>
<td>.28</td>
<td>.16</td>
<td>.59</td>
<td>.17</td>
<td>.03</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>.22</td>
<td>.32</td>
<td>.10</td>
<td>.26</td>
<td>.61</td>
<td>-.18</td>
<td>.05</td>
<td>.03</td>
<td>.28</td>
<td>.15</td>
<td>.19</td>
<td>.77</td>
<td>-.04</td>
<td>.03</td>
<td>.04</td>
<td>.29</td>
<td>.28</td>
<td>.34</td>
<td>.25</td>
<td>.20</td>
<td>.10</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>-.11</td>
<td>-.02</td>
<td>-.02</td>
<td>.14</td>
<td>.07</td>
<td>.83</td>
<td>.05</td>
<td>.06</td>
<td>.11</td>
<td>.26</td>
<td>-.01</td>
<td>.25</td>
<td>.61</td>
<td>.07</td>
<td>-.10</td>
<td>.17</td>
<td>.19</td>
<td>-.07</td>
<td>.78</td>
<td>.04</td>
<td>.04</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>.09</td>
<td>-.05</td>
<td>.13</td>
<td>.24</td>
<td>-.19</td>
<td>.71</td>
<td>.07</td>
<td>.16</td>
<td>.15</td>
<td>.26</td>
<td>.00</td>
<td>.15</td>
<td>.60</td>
<td>.05</td>
<td>-.18</td>
<td>.05</td>
<td>.28</td>
<td>.05</td>
<td>.23</td>
<td>.67</td>
<td>.07</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.05</td>
<td>.31</td>
<td>.24</td>
<td>-.15</td>
<td>.37</td>
<td>.41</td>
<td>.11</td>
<td>.12</td>
<td>-.05</td>
<td>.05</td>
<td>.33</td>
<td>.37</td>
<td>.61</td>
<td>.04</td>
<td>.19</td>
<td>.30</td>
<td>-.07</td>
<td>.13</td>
<td>.05</td>
<td>.48</td>
<td>.11</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

US/Faktor* | .09 | .15 | .12 | .16 | .14 | .08       | .10 | .10 | .09 | .09 | .12 | .15       | .16 | .16 | .21 | .11 | .20 | .12       |

Tuckers erkl. Var. | .97 | .90 | .93 | .87 | .88 | .95     | .96 | .95 | .96 | .95 | .91 | .86     | .90 | .88 | .78 | .93 | .74 | .89     | .59 | .4%   |
### Tabelle AIII-11: Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung für die Länderstichproben (C-ENT Version 1) – Teil 2

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Polen</th>
<th>US/Item*</th>
<th>Bulgarien</th>
<th>US/Item*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>bef</td>
<td>fähi</td>
<td>ini</td>
<td>vera</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>.68</td>
<td>.07</td>
<td>.09</td>
<td>-.28</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.56</td>
<td>.22</td>
<td>.15</td>
<td>.18</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>.59</td>
<td>.15</td>
<td>-.15</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>.63</td>
<td>-.03</td>
<td>-.01</td>
<td>-.11</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.67</td>
<td>.16</td>
<td>-.03</td>
<td>-.12</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>.64</td>
<td>.04</td>
<td>.13</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>.12</td>
<td>.79</td>
<td>.05</td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>-.02</td>
<td>.79</td>
<td>.00</td>
<td>.14</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>.22</td>
<td>.52</td>
<td>.35</td>
<td>.23</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>.11</td>
<td>.45</td>
<td>.22</td>
<td>.43</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6</td>
<td>.15</td>
<td>.56</td>
<td>.21</td>
<td>.27</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>.13</td>
<td>.25</td>
<td>.08</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>-.13</td>
<td>.31</td>
<td>.06</td>
<td>.42</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>.47</td>
<td>.12</td>
<td>-.04</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>-.13</td>
<td>.33</td>
<td>.25</td>
<td>.21</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>.08</td>
<td>.04</td>
<td>.76</td>
<td>.06</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>.00</td>
<td>-.14</td>
<td>.80</td>
<td>.33</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>.15</td>
<td>.42</td>
<td>.45</td>
<td>-.08</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1</td>
<td>.12</td>
<td>.28</td>
<td>.55</td>
<td>-.06</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>.25</td>
<td>.01</td>
<td>.14</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>.07</td>
<td>.07</td>
<td>.30</td>
<td>.25</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>.00</td>
<td>.12</td>
<td>.10</td>
<td>.18</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>-.10</td>
<td>-.06</td>
<td>.17</td>
<td>.38</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>-.09</td>
<td>.11</td>
<td>.03</td>
<td>.23</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.08</td>
<td>.16</td>
<td>.20</td>
<td>.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Tucker’s Phi</td>
<td>.98</td>
<td>.93</td>
<td>.91</td>
<td>.76</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Anmerkungen:
* Wurzel der mittleren quadrierten Differenz pro Item,
** Wurzel der mittleren quadrierten Differenz pro Faktor,
Tucker’s Phi = Proportionalitätskoefﬁzient (Maß faktorieller Übereinstimmung);
fett markiert – substantielle Ladungen, d.h. >.32
grau - Nebenladungen ≤.32
<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>vera</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>US/Item*</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>vera</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>US/Item*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>.70</td>
<td>.01</td>
<td>.19</td>
<td>.19</td>
<td>.25</td>
<td>-.03</td>
<td>.04</td>
<td>.60</td>
<td>.21</td>
<td>.07</td>
<td>.01</td>
<td>.36</td>
<td>-.12</td>
<td>.07</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.64</td>
<td>.34</td>
<td>-.04</td>
<td>-.02</td>
<td>.07</td>
<td>.10</td>
<td>.04</td>
<td>.69</td>
<td>.25</td>
<td>.02</td>
<td>.02</td>
<td>.06</td>
<td>.27</td>
<td>.04</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>.63</td>
<td>.27</td>
<td>.03</td>
<td>.32</td>
<td>-.11</td>
<td>-.01</td>
<td>.03</td>
<td>.52</td>
<td>-.05</td>
<td>.17</td>
<td>.54</td>
<td>-.01</td>
<td>.01</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>.58</td>
<td>-.02</td>
<td>.01</td>
<td>.16</td>
<td>.29</td>
<td>.10</td>
<td>.05</td>
<td>.78</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
<td>-.03</td>
<td>.17</td>
<td>-.01</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.62</td>
<td>-.14</td>
<td>.23</td>
<td>.20</td>
<td>.24</td>
<td>-.05</td>
<td>.04</td>
<td>.57</td>
<td>.26</td>
<td>-.10</td>
<td>-.05</td>
<td>.08</td>
<td>-.14</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>.43</td>
<td>.12</td>
<td>-.11</td>
<td>.02</td>
<td>.03</td>
<td>.14</td>
<td>.05</td>
<td>.56</td>
<td>.30</td>
<td>-.18</td>
<td>-.08</td>
<td>.30</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>-.05</td>
<td>.50</td>
<td>.04</td>
<td>.37</td>
<td>.53</td>
<td>-.08</td>
<td>.13</td>
<td>.34</td>
<td>.76</td>
<td>.10</td>
<td>.17</td>
<td>.08</td>
<td>-.13</td>
<td>.06</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.00</td>
<td>.43</td>
<td>.00</td>
<td>.35</td>
<td>.58</td>
<td>-.05</td>
<td>.13</td>
<td>.14</td>
<td>.64</td>
<td>.07</td>
<td>.28</td>
<td>.12</td>
<td>-.31</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>.35</td>
<td>.52</td>
<td>.36</td>
<td>-.10</td>
<td>-.17</td>
<td>.20</td>
<td>.09</td>
<td>.02</td>
<td>.64</td>
<td>.24</td>
<td>-.12</td>
<td>-.08</td>
<td>.37</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>.17</td>
<td>.56</td>
<td>.25</td>
<td>.18</td>
<td>.03</td>
<td>.10</td>
<td>.05</td>
<td>.19</td>
<td>.58</td>
<td>.42</td>
<td>.10</td>
<td>.05</td>
<td>.17</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6</td>
<td>.24</td>
<td>.44</td>
<td>-.01</td>
<td>.23</td>
<td>.00</td>
<td>.26</td>
<td>.06</td>
<td>-.13</td>
<td>.19</td>
<td>.02</td>
<td>.00</td>
<td>.73</td>
<td>.04</td>
<td>.14</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>.17</td>
<td>.45</td>
<td>.34</td>
<td>.43</td>
<td>-.11</td>
<td>.10</td>
<td>.09</td>
<td>-.11</td>
<td>.28</td>
<td>.11</td>
<td>.76</td>
<td>.12</td>
<td>.00</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>.11</td>
<td>.37</td>
<td>.30</td>
<td>.63</td>
<td>-.13</td>
<td>.08</td>
<td>.08</td>
<td>-.05</td>
<td>.34</td>
<td>-.03</td>
<td>.76</td>
<td>.11</td>
<td>.03</td>
<td>.06</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>.44</td>
<td>.04</td>
<td>-.04</td>
<td>.66</td>
<td>.05</td>
<td>-.18</td>
<td>.08</td>
<td>.33</td>
<td>.08</td>
<td>.16</td>
<td>.66</td>
<td>-.28</td>
<td>.06</td>
<td>.02</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>-.16</td>
<td>.14</td>
<td>.17</td>
<td>.68</td>
<td>.09</td>
<td>.17</td>
<td>.05</td>
<td>-.01</td>
<td>.34</td>
<td>-.02</td>
<td>.73</td>
<td>.26</td>
<td>.05</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>.05</td>
<td>.14</td>
<td>.78</td>
<td>.23</td>
<td>.13</td>
<td>.10</td>
<td>.02</td>
<td>-.03</td>
<td>.19</td>
<td>.81</td>
<td>.12</td>
<td>.17</td>
<td>.06</td>
<td>.04</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>.20</td>
<td>.09</td>
<td>.76</td>
<td>-.06</td>
<td>.20</td>
<td>.10</td>
<td>.05</td>
<td>.06</td>
<td>.10</td>
<td>.74</td>
<td>-.04</td>
<td>.23</td>
<td>.24</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>.07</td>
<td>.16</td>
<td>.73</td>
<td>.22</td>
<td>-.09</td>
<td>.12</td>
<td>.05</td>
<td>.19</td>
<td>.10</td>
<td>.83</td>
<td>-.09</td>
<td>.03</td>
<td>.12</td>
<td>.06</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1</td>
<td>.00</td>
<td>.33</td>
<td>.33</td>
<td>.22</td>
<td>.55</td>
<td>-.10</td>
<td>.10</td>
<td>.18</td>
<td>.37</td>
<td>.24</td>
<td>.41</td>
<td>.33</td>
<td>.04</td>
<td>.10</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>.15</td>
<td>.27</td>
<td>.27</td>
<td>-.11</td>
<td>.57</td>
<td>-.06</td>
<td>.07</td>
<td>.15</td>
<td>.03</td>
<td>.16</td>
<td>.26</td>
<td>.65</td>
<td>.19</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>.39</td>
<td>.28</td>
<td>.21</td>
<td>.04</td>
<td>.43</td>
<td>.18</td>
<td>.06</td>
<td>.33</td>
<td>-.04</td>
<td>.39</td>
<td>.03</td>
<td>.57</td>
<td>.23</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>.17</td>
<td>.40</td>
<td>.34</td>
<td>.17</td>
<td>.40</td>
<td>-.09</td>
<td>.07</td>
<td>.25</td>
<td>.21</td>
<td>.56</td>
<td>.29</td>
<td>.30</td>
<td>.06</td>
<td>.12</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>.03</td>
<td>-.19</td>
<td>.14</td>
<td>.14</td>
<td>.19</td>
<td>.78</td>
<td>.07</td>
<td>.05</td>
<td>-.10</td>
<td>.14</td>
<td>.01</td>
<td>-.03</td>
<td>.85</td>
<td>.04</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>-.16</td>
<td>-.03</td>
<td>.04</td>
<td>.12</td>
<td>.34</td>
<td>.69</td>
<td>.08</td>
<td>.05</td>
<td>.04</td>
<td>.12</td>
<td>.05</td>
<td>.04</td>
<td>.75</td>
<td>.03</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.18</td>
<td>.40</td>
<td>-.04</td>
<td>-.22</td>
<td>.00</td>
<td>.50</td>
<td>.15</td>
<td>.25</td>
<td>.21</td>
<td>-.07</td>
<td>-.17</td>
<td>.50</td>
<td>.51</td>
<td>.11</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Tuckers Phi | .96 | .86  | .91 | .87  | .64 | .95 |         | .93 | .91  | .84 | .90  | .85 | .92 |         |
| erkl. Varianz| 56.5%|      |    |      |    |    |          | 63.3%|      |    |      |    |    |          |

**Anmerkungen:**
* Wurzel der mittleren, quadrierten Differenz pro Item,
** Wurzel der mittleren, quadrierten Differenz pro Faktor,
Tucker’s Phi = Proportionalitätskoeffizient (Maß faktorieller Übereinstimmung);
fett markiert – substantielle Ladungen, d.h. > .32
grau - Nebenladungen ≤ .32
<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>Item*</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>ini</th>
<th>off</th>
<th>mot</th>
<th>Item*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>.79</td>
<td>-.09</td>
<td>.10</td>
<td>.17</td>
<td>.18</td>
<td>.04</td>
<td>.04</td>
<td>.73</td>
<td>.11</td>
<td>.07</td>
<td>.08</td>
<td>.21</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.66</td>
<td>.13</td>
<td>-.07</td>
<td>-.04</td>
<td>.03</td>
<td>.01</td>
<td>.05</td>
<td>.65</td>
<td>.27</td>
<td>-.06</td>
<td>.16</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>.67</td>
<td>.13</td>
<td>.03</td>
<td>.23</td>
<td>.21</td>
<td>-.07</td>
<td>.04</td>
<td>.68</td>
<td>.16</td>
<td>.09</td>
<td>.33</td>
<td>-.09</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>.60</td>
<td>.22</td>
<td>.00</td>
<td>.21</td>
<td>-.35</td>
<td>.15</td>
<td>.14</td>
<td>.61</td>
<td>.16</td>
<td>.07</td>
<td>.00</td>
<td>.19</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.67</td>
<td>-.19</td>
<td>.15</td>
<td>.08</td>
<td>.33</td>
<td>.00</td>
<td>.06</td>
<td>.60</td>
<td>.08</td>
<td>.14</td>
<td>.07</td>
<td>.06</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>.60</td>
<td>-.20</td>
<td>.01</td>
<td>-.11</td>
<td>.38</td>
<td>-.01</td>
<td>.10</td>
<td>.53</td>
<td>.18</td>
<td>-.02</td>
<td>.06</td>
<td>.18</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>-.02</td>
<td>.63</td>
<td>.11</td>
<td>.23</td>
<td>.13</td>
<td>-.04</td>
<td>.05</td>
<td>.10</td>
<td>.78</td>
<td>.15</td>
<td>.14</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.01</td>
<td>.61</td>
<td>.02</td>
<td>.20</td>
<td>.23</td>
<td>-.10</td>
<td>.06</td>
<td>.04</td>
<td>.77</td>
<td>.14</td>
<td>.14</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>.00</td>
<td>.63</td>
<td>.19</td>
<td>-.19</td>
<td>.15</td>
<td>.12</td>
<td>.08</td>
<td>.16</td>
<td>.64</td>
<td>.17</td>
<td>.09</td>
<td>.01</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>.01</td>
<td>.63</td>
<td>.17</td>
<td>.11</td>
<td>.15</td>
<td>.08</td>
<td>.05</td>
<td>.20</td>
<td>.46</td>
<td>.15</td>
<td>.05</td>
<td>.04</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6</td>
<td>.07</td>
<td>.45</td>
<td>.11</td>
<td>.07</td>
<td>.37</td>
<td>-.04</td>
<td>.06</td>
<td>.17</td>
<td>.33</td>
<td>-.08</td>
<td>.15</td>
<td>.43</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>.08</td>
<td>.23</td>
<td>.23</td>
<td>.62</td>
<td>.19</td>
<td>-.03</td>
<td>.03</td>
<td>.07</td>
<td>.23</td>
<td>.16</td>
<td>.70</td>
<td>.16</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>-.10</td>
<td>.27</td>
<td>.13</td>
<td>.67</td>
<td>.23</td>
<td>.05</td>
<td>.01</td>
<td>-.02</td>
<td>.25</td>
<td>.16</td>
<td>.74</td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>.41</td>
<td>.03</td>
<td>.11</td>
<td>.50</td>
<td>.04</td>
<td>-.06</td>
<td>.06</td>
<td>.34</td>
<td>.03</td>
<td>.14</td>
<td>.63</td>
<td>-.27</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>-.07</td>
<td>.05</td>
<td>.06</td>
<td>.59</td>
<td>.30</td>
<td>.19</td>
<td>.04</td>
<td>-.11</td>
<td>.24</td>
<td>.04</td>
<td>.70</td>
<td>.30</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>.09</td>
<td>.07</td>
<td>.78</td>
<td>.15</td>
<td>-.02</td>
<td>.06</td>
<td>.02</td>
<td>.04</td>
<td>.05</td>
<td>.82</td>
<td>.11</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>.07</td>
<td>.01</td>
<td>.70</td>
<td>.10</td>
<td>.10</td>
<td>.17</td>
<td>.03</td>
<td>.05</td>
<td>.10</td>
<td>.69</td>
<td>.05</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>.17</td>
<td>-.09</td>
<td>.68</td>
<td>.09</td>
<td>.11</td>
<td>.02</td>
<td>.06</td>
<td>.10</td>
<td>-.11</td>
<td>.70</td>
<td>.13</td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>ini1</td>
<td>-.02</td>
<td>.54</td>
<td>.36</td>
<td>.19</td>
<td>.15</td>
<td>.07</td>
<td>.07</td>
<td>.25</td>
<td>.51</td>
<td>.38</td>
<td>.15</td>
<td>-.04</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>.18</td>
<td>.17</td>
<td>.01</td>
<td>.06</td>
<td>.63</td>
<td>.01</td>
<td>.03</td>
<td>.09</td>
<td>.02</td>
<td>.03</td>
<td>.08</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>.12</td>
<td>.33</td>
<td>.15</td>
<td>.10</td>
<td>.39</td>
<td>.14</td>
<td>.07</td>
<td>.17</td>
<td>-.01</td>
<td>.34</td>
<td>.11</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>.03</td>
<td>.27</td>
<td>.17</td>
<td>.37</td>
<td>.30</td>
<td>.13</td>
<td>.09</td>
<td>.09</td>
<td>.35</td>
<td>.28</td>
<td>.11</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>.04</td>
<td>-.15</td>
<td>.07</td>
<td>.04</td>
<td>.13</td>
<td>.76</td>
<td>.05</td>
<td>.06</td>
<td>.06</td>
<td>.15</td>
<td>.06</td>
<td>.12</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>.01</td>
<td>.15</td>
<td>.05</td>
<td>.12</td>
<td>.00</td>
<td>.76</td>
<td>.02</td>
<td>.02</td>
<td>.21</td>
<td>.20</td>
<td>.15</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.18</td>
<td>-.06</td>
<td>.25</td>
<td>-.03</td>
<td>.49</td>
<td>.41</td>
<td>.07</td>
<td>.20</td>
<td>.01</td>
<td>.07</td>
<td>.07</td>
<td>.31</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>US/Faktor**</td>
<td>.09</td>
<td>.15</td>
<td>.10</td>
<td>.12</td>
<td>.19</td>
<td>.08</td>
<td>.06</td>
<td>.06</td>
<td>.09</td>
<td>.09</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>Tuckers Phi</td>
<td>.97</td>
<td>.90</td>
<td>.94</td>
<td>.91</td>
<td>.78</td>
<td>.96</td>
<td>.98</td>
<td>.96</td>
<td>.95</td>
<td>.97</td>
<td>.95</td>
<td>.95</td>
</tr>
<tr>
<td>erkl. Var.</td>
<td>51.9%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabelle AIII-13: Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorische Übereinstimmung für Studie 2 und Studie 3 sowie für die Expertenerhebung 2004 (C-ENT Version 1)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>n/N</td>
<td>136</td>
<td>220</td>
<td>152</td>
<td>195</td>
<td>101</td>
<td>208</td>
<td>127</td>
</tr>
<tr>
<td>Bef</td>
<td>.75</td>
<td>.74</td>
<td>.76</td>
<td>.46</td>
<td>.35</td>
<td>.67</td>
<td>.66</td>
</tr>
<tr>
<td>Fähi</td>
<td>.83</td>
<td>.73</td>
<td>.80</td>
<td>.74</td>
<td>.84</td>
<td>.82</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>Vera</td>
<td>.75</td>
<td>.70</td>
<td>.75</td>
<td>.79</td>
<td>.80</td>
<td>.75</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>Ini</td>
<td>.71</td>
<td>.73</td>
<td>.82</td>
<td>.72</td>
<td>.64</td>
<td>.75</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td>Off</td>
<td>.72</td>
<td>.78</td>
<td>.74</td>
<td>.64</td>
<td>.80</td>
<td>.77</td>
<td>.81</td>
</tr>
<tr>
<td>Mot</td>
<td>.42</td>
<td>.64</td>
<td>.46</td>
<td>.57</td>
<td>.41</td>
<td>.38</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>erklärte Varianz</td>
<td>50.4%</td>
<td>51.9%</td>
<td>53.1%</td>
<td>43.8%</td>
<td>44.6%</td>
<td>49.6%</td>
<td>45.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tucker’sPhi</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>.99</td>
<td>.98</td>
<td>1</td>
<td>.99</td>
</tr>
</tbody>
</table>


<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Primärfaktoren)</th>
<th>Experten Querschnitt ’04</th>
<th>Studierende Studie 2</th>
<th>Studie 3</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>N</td>
<td>207</td>
<td>1196</td>
<td>1003</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>.65</td>
<td>.43</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in eigenen Fähigkeiten</td>
<td>.75</td>
<td>.67</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>.42</td>
<td>.74</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>Initiative &amp; Risikobereitschaft</td>
<td>.77</td>
<td>.70</td>
<td>.71</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für Veränderungen</td>
<td>.80</td>
<td>.72</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.53</td>
<td>.51</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>erklärte Varianz</td>
<td>44.3%</td>
<td>40.9%</td>
<td>46.6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tucker’sPhi</td>
<td>.98</td>
<td>.99</td>
<td>1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabelle AIII-16: Korrigierte Item trennschärfen (r_{ij}) und interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha α) für die Skalen der Primärfaktoren (Itemanzahl in Klammern, Studie 1, N=804), C-ENT Version 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>Gesamt (6)</th>
<th>Gesamt (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>r_{ij}</td>
<td>bef3 .59</td>
<td>fähi2 .60</td>
<td>vera4 .59</td>
<td>ini3 .62</td>
<td>off4 .50</td>
<td>mot4 .46</td>
<td>fähi .62</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>bef5 .52</td>
<td>fähi1 .60</td>
<td>vera3 .55</td>
<td>ini2 .50</td>
<td>off5 .47</td>
<td>mot5 .44</td>
<td>vera .38</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>bef6 .49</td>
<td>fähi .49</td>
<td>vera1 .43</td>
<td>ini1 .48</td>
<td>off3 .46</td>
<td>mot2 .30</td>
<td>ini .33</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>bef1 .55</td>
<td>fähi5 .54</td>
<td>vera5 .37</td>
<td>ini4 .47</td>
<td>off .33</td>
<td>mot .15</td>
<td>bef .26</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>bef2 .43</td>
<td>fähi6 .44</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>bef4 .43</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>α</td>
<td>.76</td>
<td>.75</td>
<td>.70</td>
<td>.73</td>
<td>.67</td>
<td>.59</td>
<td>.78</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Anmerkung:* fähi1, fähi2, fähi5, ini1, vera4, Gesamt (6) – Gesamtskala als Mittelwert der sechs Facettenskalen; Gesamt (25) - Gesamtskala als Mittelwert der 25 Items; Bef – Befürchtungen & Bedenken, Fähi – Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Vera – Verantwortungsübernahme, Ini – Initiative & Risikobereitschaft, Off – Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, Mot – Unternehmerische Motivation
Tabelle AIII-17: Interne Konsistenzen (Cronbach's Alpha) für die studentische Gesamtstichprobe, die Länderstichproben (Studie 1, 2002) sowie die Expertenstichprobe (2002), C-ENT Version 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>n/N</th>
<th>Bef (6)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Vera (4)</th>
<th>Ini (4)</th>
<th>Off (3)</th>
<th>Mot (3)</th>
<th>C-ENT (6)</th>
<th>C-ENT (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Studie 1: Studierende</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>136</td>
<td>.81</td>
<td>.77</td>
<td>.74</td>
<td>.75</td>
<td>.63</td>
<td>.49</td>
<td>.79</td>
<td>.89</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>220</td>
<td>.71</td>
<td>.72</td>
<td>.69</td>
<td>.70</td>
<td>.72</td>
<td>.64</td>
<td>.81</td>
<td>.88</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>152</td>
<td>.79</td>
<td>.73</td>
<td>.76</td>
<td>.80</td>
<td>.62</td>
<td>.53</td>
<td>.82</td>
<td>.90</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>195</td>
<td>.73</td>
<td>.78</td>
<td>.61</td>
<td>.70</td>
<td>.64</td>
<td>.66</td>
<td>.73</td>
<td>.85</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>101</td>
<td>.73</td>
<td>.82</td>
<td>.74</td>
<td>.70</td>
<td>.65</td>
<td>.64</td>
<td>.73</td>
<td>.86</td>
</tr>
<tr>
<td>Experten</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>208</td>
<td>.73</td>
<td>.68</td>
<td>.69</td>
<td>.75</td>
<td>.67</td>
<td>.50</td>
<td>.79</td>
<td>.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Längsschnitt 2004</td>
<td>127</td>
<td>.77</td>
<td>.69</td>
<td>.82</td>
<td>.77</td>
<td>.72</td>
<td>.64</td>
<td>.74</td>
<td>.87</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>207</td>
<td>.77</td>
<td>.74</td>
<td>.78</td>
<td>.76</td>
<td>.68</td>
<td>.66</td>
<td>.73</td>
<td>.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 2 (t1)</td>
<td>1196</td>
<td>.77</td>
<td>.70</td>
<td>.63</td>
<td>.62</td>
<td>.56</td>
<td>.53</td>
<td>.70</td>
<td>.82</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 3 (t1)</td>
<td>1003</td>
<td>.77</td>
<td>.71</td>
<td>.73</td>
<td>.68</td>
<td>.55</td>
<td>.66</td>
<td>.77</td>
<td>.87</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: kursiv – Cronbach’s Alpha < .60, C-ENT – Gesamtskala, Bef – Befürchtungen, Fähi – Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten, Vera – Verantwortungsübernahme, Ini – Initiative & Risikobereitschaft, Off – Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, Mot – Unternehmerische Motivation


<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>n/N</th>
<th>Bef (6)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Ini (4)</th>
<th>Vera (4)</th>
<th>Off (3)</th>
<th>Mot (3)</th>
<th>Gesamt (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Studie 1: Studierende</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>136</td>
<td>.90</td>
<td>.90</td>
<td>.87</td>
<td>.84</td>
<td>.80</td>
<td>.83</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>220</td>
<td>.90</td>
<td>.88</td>
<td>.85</td>
<td>.83</td>
<td>.80</td>
<td>.81</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>152</td>
<td>.86</td>
<td>.86</td>
<td>.81</td>
<td>.81</td>
<td>.72</td>
<td>.82</td>
<td>.96</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>195</td>
<td>.90</td>
<td>.86</td>
<td>.86</td>
<td>.81</td>
<td>.70</td>
<td>.83</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>101</td>
<td>.86</td>
<td>.84</td>
<td>.81</td>
<td>.76</td>
<td>.75</td>
<td>.82</td>
<td>.96</td>
</tr>
<tr>
<td>Experten</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Längsschnitt 2004</td>
<td>127</td>
<td>.87</td>
<td>.88</td>
<td>.81</td>
<td>.85</td>
<td>.71</td>
<td>.78</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>207</td>
<td>.90</td>
<td>.88</td>
<td>.82</td>
<td>.85</td>
<td>.74</td>
<td>.79</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 2</td>
<td>1196</td>
<td>.85</td>
<td>.88</td>
<td>.85</td>
<td>.82</td>
<td>.77</td>
<td>.79</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 3</td>
<td>1003</td>
<td>.88</td>
<td>.87</td>
<td>.85</td>
<td>.80</td>
<td>.77</td>
<td>.76</td>
<td>.97</td>
</tr>
</tbody>
</table>


<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>n/N</th>
<th>Bef (6)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Ini (4)</th>
<th>Vera (4)</th>
<th>Off (3)</th>
<th>Mot (3)</th>
<th>Ges. (6)</th>
<th>Ges. (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ICC(1)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Experten</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Längsschnitt 2004</td>
<td>127</td>
<td>.05</td>
<td>.03</td>
<td>.16***</td>
<td>.24***</td>
<td>.02</td>
<td>.35***</td>
<td>.04</td>
<td>.04</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>207</td>
<td>.10***</td>
<td>.02</td>
<td>.12***</td>
<td>.22***</td>
<td>.03*</td>
<td>.25***</td>
<td>.03</td>
<td>.03</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 2</td>
<td>1196</td>
<td>.30***</td>
<td>.07***</td>
<td>.14***</td>
<td>.11***</td>
<td>.03***</td>
<td>.11***</td>
<td>.17***</td>
<td>.20***</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 3</td>
<td>1003</td>
<td>.02***</td>
<td>.03***</td>
<td>.08***</td>
<td>.03***</td>
<td>.10***</td>
<td>.16***</td>
<td>.07***</td>
<td>.06***</td>
</tr>
<tr>
<td>Facettenskala (Itemzahl)</td>
<td>n/N</td>
<td>Bef (6)</td>
<td>Fähi (5)</td>
<td>Ini (4)</td>
<td>Vera (4)</td>
<td>Off (3)</td>
<td>Mot (3)</td>
<td>Ges. (6)</td>
<td>Ges. (25)</td>
</tr>
<tr>
<td>-------------------------</td>
<td>-----</td>
<td>---------</td>
<td>----------</td>
<td>--------</td>
<td>---------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>---------</td>
<td>---------</td>
</tr>
<tr>
<td>ICC(2)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Experten</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Längsschnitt 127</td>
<td>127</td>
<td>.62</td>
<td>.44</td>
<td>.85</td>
<td>.91</td>
<td>.37</td>
<td>.95</td>
<td>.54</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>207</td>
<td>.82</td>
<td>.47</td>
<td>.85</td>
<td>.92</td>
<td>.59</td>
<td>.93</td>
<td>.56</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 2</td>
<td>1196</td>
<td>.99</td>
<td>.96</td>
<td>.98</td>
<td>.97</td>
<td>.89</td>
<td>.97</td>
<td>.98</td>
<td>.99</td>
</tr>
<tr>
<td>Studie 3</td>
<td>1003</td>
<td>.92</td>
<td>.79</td>
<td>.95</td>
<td>.84</td>
<td>.95</td>
<td>.98</td>
<td>.94</td>
<td>.92</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### All.1.2. Ableitung C-ENT Version 2 (Studie 2)

#### All.1.2.1 Deskriptive Statistiken und Faktorabilität der Daten

Tabelle AllII-20: Deskriptive Itemstatistiken C-ENT Version 2 (Studie 2): Mittelwert ($MW$), Median ($Mdn$), Standardabweichung ($SD$), Schiefe ($S$), Kurtosis ($K$), Itemschwierigkeiten ($pi$, nach Dahl, 1971); $N=1196$

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>$MW$</th>
<th>$Mdn$</th>
<th>$SD$</th>
<th>$S$</th>
<th>$K$</th>
<th>$pi$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>3,04</td>
<td>3</td>
<td>0,92</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,82</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>3,21</td>
<td>3</td>
<td>0,88</td>
<td>-0,43</td>
<td>-0,65</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi3</td>
<td>3,38</td>
<td>4</td>
<td>0,89</td>
<td>-0,40</td>
<td>-0,58</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>2,86</td>
<td>3</td>
<td>0,89</td>
<td>0,09</td>
<td>-0,84</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>2,62</td>
<td>3</td>
<td>0,97</td>
<td>0,25</td>
<td>-0,51</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>3,60</td>
<td>4</td>
<td>0,92</td>
<td>-0,48</td>
<td>-0,15</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>3,76</td>
<td>4</td>
<td>0,89</td>
<td>-0,67</td>
<td>0,24</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>3,15</td>
<td>3</td>
<td>0,96</td>
<td>-0,04</td>
<td>-0,72</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>3,44</td>
<td>4</td>
<td>0,96</td>
<td>-0,39</td>
<td>-0,52</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>3,31</td>
<td>4</td>
<td>1,01</td>
<td>-0,35</td>
<td>-0,78</td>
<td>.66</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>2,90</td>
<td>3</td>
<td>0,98</td>
<td>-0,07</td>
<td>-0,87</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r</td>
<td>2,96</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>0,08</td>
<td>-0,93</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>3,05</td>
<td>3</td>
<td>1,00</td>
<td>0,01</td>
<td>-0,94</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>2,77</td>
<td>3</td>
<td>1,04</td>
<td>0,29</td>
<td>-0,70</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>3,10</td>
<td>3</td>
<td>0,93</td>
<td>-0,10</td>
<td>-0,72</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>offS2*</td>
<td>3,07</td>
<td>3</td>
<td>0,86</td>
<td>-0,05</td>
<td>-0,63</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>2,71</td>
<td>2</td>
<td>1,06</td>
<td>0,41</td>
<td>-0,83</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>2,76</td>
<td>2</td>
<td>1,05</td>
<td>0,38</td>
<td>-0,93</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>2,93</td>
<td>3</td>
<td>1,03</td>
<td>0,06</td>
<td>-0,91</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>3,12</td>
<td>3</td>
<td>0,97</td>
<td>-0,16</td>
<td>-0,82</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>3,13</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>-0,07</td>
<td>-0,85</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>3,58</td>
<td>4</td>
<td>0,96</td>
<td>-0,61</td>
<td>-0,27</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>3,50</td>
<td>4</td>
<td>0,96</td>
<td>-0,38</td>
<td>-0,59</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td><em>MW aller Items</em></td>
<td>3,13</td>
<td>3,2</td>
<td>0,96</td>
<td>-0,12</td>
<td>-0,67</td>
<td>.63</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Anmerkungen:* Wertebereich aller Items: 1 bis 5, für alle Items gilt: $SE S = .07$ und $SE K = .14$, *In Studie 2 neu hinzugefügtes Item*
<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriterium</th>
<th>Ausgangsitemset</th>
<th>Nach Reduktion des Itempools</th>
<th>Beurteilung vgl. Tabelle AIII-4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Stichprobengröße ( N )</td>
<td>1196</td>
<td>23:1196=1:52</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis Itemzahl : ( N )</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- In Länderteilstichproben</td>
<td>OD 43:396= 1:9</td>
<td>OD 23:396= 1:17</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL 43:335= 1:8</td>
<td>PL 23:335= 1:15</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>43:210= 1:5</td>
<td>WD 23:210= 1:9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor</td>
<td>6 bis 9</td>
<td>3 bis 5</td>
<td>gewissend; nach Reduktion: gut bis sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrelationen</td>
<td>mittleres ( r=) .16, von -.05 bis 64</td>
<td>mittleres ( r=) .19, (innerhalb der Facetten skalaren mittleres ( r=) .35, von .16 bis .64)</td>
<td>akzeptabel, gut bzgl. der Facetten skalaren (mittlere Korrelation &gt;.30)</td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett’s Test auf Sphärizität</td>
<td>( \chi^2(903, 1196)=13815,61, \ p&lt;.001 )</td>
<td>( \chi^2(253, 1196)=6062,16, \ p&lt;.001 )</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation</td>
<td>vorwiegend zwischen -.10 und +.10</td>
<td>gut</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>KMO</td>
<td>( .91 )</td>
<td>( .85 )</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Gesamt</td>
<td>( .66 ) bis ( .95 )</td>
<td>( .69 ) bis ( .93 )</td>
<td>Ausgangsset: mittelmäßig bis sehr gut, nach Reduktion gut bis sehr gut</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Tabelle AIII-22: Item-Interkorrelationen C-ENT Version 2 (Studie 2, N=1196)

|       | 1   | 2   | 3   | 4   | 5   | 6   | 7   | 8   | 9   | 10  | 11  | 12  | 13  | 14  | 15  | 16  | 17  | 18  | 19  | 20  | 21  | 22  |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1 fähig | .49 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 2 fähig | .26 | .29 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 3 fähig | .30 | .37 | .40 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 4 fähig | .33 | .23 | .25 | .27 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 5 fähig | .12 | .14 | .15 | .17 | .12 | .41 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 6 ini2  | .04 | .11 | .09 | .12 | .09 | .28 | .38 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 7 ini3  | .18 | .15 | .16 | .21 | .21 | .19 | .14 | .15 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 10 vera2| .11 | .10 | .03 | .10 | .07 | .11 | .14 | .14 | .14 | .20 | .24 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 12 off4 | .18 | .17 | .10 | .14 | .23 | .10 | .08 | .12 | .12 | .16 | .21 | .07 | .34 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 13 off5 | .22 | .26 | .17 | .26 | .18 | .18 | .15 | .15 | .23 | .27 | .31 | .15 | .26 | .20 |     |     |     |     |     |     |     |     |     |
| 14 off6 | .23 | .25 | .28 | .28 | .29 | .14 | .20 | .23 | .19 | .26 | .33 | .21 | .33 | .29 | .31 |     |     |     |     |     |     |     |
| 15 bef2 | .01 | -.02 | -.04 | .01 | .09 | .14 | .15 | .21 | .07 | .02 | .14 | .29 | .10 | .16 | .06 | .17 |     |     |     |     |     |     |
| 16 bef3 | .03 | .01 | -.03 | .03 | .10 | .14 | .17 | .19 | .10 | .07 | .18 | .33 | .10 | .16 | .10 | .18 | .64 |     |     |     |     |     |     |
| 17 bef4 | -.02 | -.07 | -.02 | -.06 | .02 | .07 | .07 | .11 | .05 | -.03 | .01 | .18 | .07 | .13 | .02 | .07 | .46 | .47 |     |     |     |     |     |
| 18 bef5 | .05 | .03 | .06 | .05 | .06 | .06 | .03 | .05 | .00 | -.02 | .07 | .22 | .07 | .07 | .07 | .09 | .29 | .42 | .37 |     |     |     |     |
| 19 mot2 | .08 | .05 | .15 | .12 | .16 | .23 | .18 | .22 | .21 | .15 | .16 | .12 | .20 | .19 | .15 | .23 | .25 | .22 | .23 | .05 |     |     |     |
| 20 mot4 | -.04 | .01 | .03 | .02 | .02 | .18 | .12 | .15 | .17 | .07 | .04 | .08 | .08 | .09 | .08 | .12 | .11 | .09 | .02 | .28 |     |     |     |
| 21 mot5 | .06 | .07 | .12 | .15 | .07 | .11 | .13 | .14 | .12 | .06 | .12 | .08 | .14 | .11 | .08 | .07 | .00 | .02 | .19 | .32 |     |     |     |

**Anmerkung:** Produkt-Moment-Korrelationen, Korrelationen über .30 sind fett markiert; Korrelationen ab r = 0,05 sind einseitig signifikant (p<.05); off – Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, ini – Initiative & Risikobereitschaft, fäh – Vertrauen in eigene Fähigkeiten, vera – Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, mot – unternehmerische Motivation, bef – Befürchtungen und Bedenken in Bezug auf Unternehmertum
### AIII.1.2.2: Faktorenanalysen, faktorielle Übereinstimmung in Länderstichproben sowie psychometrische Güte (Cronbach’s Alpha, $rwg(j)$, ICC(1), ICC(2)) der C-ENT Version 2

#### Tabelle AIII-23: 6-Faktorenlösung, C-ENT Version 2, Studie2 (PCA, Varimax Rotation, \(N=1196\))

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>h²</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef3 nicht Unternehmer, da zögern Risiko</td>
<td>.79</td>
<td>-.06</td>
<td>.16</td>
<td>.11</td>
<td>.12</td>
<td>.06</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2 unsichere Situationen vermeiden</td>
<td>.75</td>
<td>-.10</td>
<td>.08</td>
<td>.15</td>
<td>.16</td>
<td>.08</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4 unsicher eigene unternehmerische Fähigkeiten</td>
<td>.72</td>
<td>-.07</td>
<td>-.11</td>
<td>.09</td>
<td>.03</td>
<td>.10</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5 nicht Unternehmer, da Zweifel Fähigkeiten</td>
<td>.68</td>
<td>.22</td>
<td>-.05</td>
<td>-.05</td>
<td>-.05</td>
<td>-.01</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4 glauben an eigene Fähigkeiten</td>
<td>-.01</td>
<td>.73</td>
<td>-.13</td>
<td>.05</td>
<td>.16</td>
<td>.14</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5 durch Schwierigkeiten nicht verunsichern, da Fähigkeiten</td>
<td>-.03</td>
<td>.67</td>
<td>.19</td>
<td>.12</td>
<td>.09</td>
<td>.07</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1 schwierige &amp; komplexe Probleme lösen</td>
<td>.03</td>
<td>.63</td>
<td>.28</td>
<td>.14</td>
<td>-.06</td>
<td>-.07</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2 unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen</td>
<td>-.05</td>
<td>.63</td>
<td>.29</td>
<td>.13</td>
<td>.02</td>
<td>-.06</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi6 Fähigkeiten die nötig um erfolgreich Uen</td>
<td>.07</td>
<td>.44</td>
<td>.13</td>
<td>.35</td>
<td>.04</td>
<td>.00</td>
<td>.34</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3 gewöhnlt Verantwortung zu übernehmen</td>
<td>-.07</td>
<td>.26</td>
<td>.70</td>
<td>.14</td>
<td>.08</td>
<td>.10</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4 mögen verantwortungsvolle Aufgaben, bei zusätzlicher Arbeit</td>
<td>.07</td>
<td>.17</td>
<td>.65</td>
<td>.23</td>
<td>.19</td>
<td>-.04</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1 verantwortlich hoch-qualitytive Arbeit</td>
<td>-.01</td>
<td>.12</td>
<td>.58</td>
<td>.04</td>
<td>.08</td>
<td>.31</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5r Aufgaben zurückweisen, wenn verantwortlich gemacht</td>
<td>.45</td>
<td>.02</td>
<td>.52</td>
<td>-.02</td>
<td>.05</td>
<td>-.08</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>off4 Marktlücken wahrnehmen</td>
<td>.11</td>
<td>.04</td>
<td>.05</td>
<td>.77</td>
<td>.00</td>
<td>.05</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>off3 in Veränderung Chancen</td>
<td>.02</td>
<td>.18</td>
<td>.09</td>
<td>.67</td>
<td>.11</td>
<td>.07</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>offS2 versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chance zu nutzen und aktiv zu handeln</td>
<td>.15</td>
<td>.30</td>
<td>.21</td>
<td>.53</td>
<td>.16</td>
<td>.04</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td>off5 verschiedene Problemlösungen</td>
<td>.01</td>
<td>.20</td>
<td>.37</td>
<td>.39</td>
<td>.11</td>
<td>.10</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3 Eigeninitiative hoch angesehen</td>
<td>.05</td>
<td>.14</td>
<td>.17</td>
<td>.01</td>
<td>.77</td>
<td>.04</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2 Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen</td>
<td>.04</td>
<td>.10</td>
<td>.03</td>
<td>.07</td>
<td>.71</td>
<td>.16</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4 Risiken eingehen hoch angesehen</td>
<td>.12</td>
<td>-.02</td>
<td>.12</td>
<td>.16</td>
<td>.69</td>
<td>.02</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4 gründen um unabhängig &amp; frei</td>
<td>.06</td>
<td>-.09</td>
<td>.04</td>
<td>.04</td>
<td>.11</td>
<td>.77</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5 gründen weil gute Ideen</td>
<td>.01</td>
<td>.13</td>
<td>.15</td>
<td>.00</td>
<td>.00</td>
<td>.71</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2 KMU erstrebenswerte Karriere</td>
<td>.22</td>
<td>.03</td>
<td>.00</td>
<td>.31</td>
<td>.25</td>
<td>.51</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>% erklärte Varianz (nach Rotation)</td>
<td>10.9</td>
<td>10.4</td>
<td>8.9</td>
<td>8.3</td>
<td>7.9</td>
<td>6.9</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Erklärte Gesamtvarianz</td>
<td>53.2</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkung:** Benennung der Items identisch zu Version 1 (vgl. Kapitel III.1.1), offS2 – in Studie 2 neu hinzugefügtes Item, Itemwortlaut stark gekürzt; KMU – Klein- und Mittelständische Unternehmen, Ladungen auf intendierte Faktoren sind fett gedruckt. Nebenladungen ≥.32 sind grau gedruckt, h² - Itemkommunalität
Abbildung AIII-3: Ergebnisse Scree-Test und Parallelanalyse für Faktorenanalyse 1. Ordnung, C-ENT Version 2, Studie 2 (Da die Parallelanalyse die Extraktion von 5 Faktoren nahe legt, wurde die Faktorenanalyse unter Vorgabe von 5 Faktoren wiederholt. Die rotierte Ladungsmatrix ließ sich jedoch weniger gut interpretieren als jene der 6 Faktorenlösung. Bei sonst gleichen Faktoren bildeten die Items der Offenheit für Veränderungen Skala sowie jene der Skala Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten einen gemeinsamen Faktor. Entsprechend wird theoriegeleitet (C-ENT Modell) die 6-Faktorenlösung berichtet.)

Abbildung AIII-4: Faktorenlösung zweiter Ordnung, C-ENT Version 2, Studie 2, (Faktorenladungen und Kommunalitäten ($h^2$), Gesamtvarianzaufklärung 39,8%, PCA)
### Tabelle AIII-25. Psychometrische Güte C-ENT Version 2: Cronbach’s Alpha ($\alpha$), $r_{wg(j)}$, $ICC(1)$, $ICC(2)$ und $r_{tt}$ in der Studie 2 ($N=1196$)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Itemzahl</th>
<th>Studie 2: Studierende</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>$\alpha$</td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT Gesamtskala 23</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT Gesamtskala 6</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen (s2)</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>5</td>
</tr>
<tr>
<td>Initiative &amp; Risikobereitschaft (s2)</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit (s2)</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkung:** $\alpha$ – Cronbach’s Alpha, $r_{wg(j)}$ gemittelt über die Kulturen, kursiv – Werte die den jeweiligen Mindestschwierwert unterschreiten, C-ENT Gesamtskala als Mittelwert der 23 Items, bzw. der sechs Primärfaktoren, ¹ - Retest-Reliabilitäten für $N=366$

### Tabelle AIII-26: Korrigierte Itemtrennschärfen ($r_{tt}(j)$) und interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha ($\alpha$)) für C-ENT Version 2 (Itemanzahl in Klammern), Studie 2 ($N=1196$)

<table>
<thead>
<tr>
<th>$r_{tt}(j)$</th>
<th>Bef (4)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Vera (4)</th>
<th>Veran (4)</th>
<th>Ini (3)</th>
<th>Off (4)</th>
<th>Mot (3)</th>
<th>Gesamt (6)</th>
<th>Gesamt (23)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef3 .67</td>
<td>fähi4 .50</td>
<td>vera3 .50</td>
<td>ini3 .50</td>
<td>off4 .41</td>
<td>mot4 .40</td>
<td>bef .28</td>
<td>≤ .30</td>
<td>4 items</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef2 .61</td>
<td>fähi5 .38</td>
<td>vera4 .48</td>
<td>ini2 .41</td>
<td>off3 .46</td>
<td>mot5 .33</td>
<td>fähi .39</td>
<td>&gt;.30&lt;.50</td>
<td>18 Items</td>
<td>≥ .50</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4 .54</td>
<td>fähi1 .51</td>
<td>vera1 .39</td>
<td>ini4 .39</td>
<td>neu .46</td>
<td>mot2 .31</td>
<td>vera .51</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef5 .45</td>
<td>fähi2 .49</td>
<td>vera5r.29</td>
<td></td>
<td>off5 .37</td>
<td></td>
<td>ini .42</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>fähi6 .38</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>off .55</td>
<td>mot .36</td>
<td></td>
<td>1 Item</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkung:** Anordnung der Items entsprechend der Höhe ihrer Faktorladung, Gesamt - C-ENT Gesamtskala als Mittelwert der 23 Items, bzw. der sechs Primärfaktoren

### Tabelle AIII-27: Interne Konsistenzen (Cronbach’s Alpha) für die Länderteilstichproben C-ENT Version 2, Studie 2

<table>
<thead>
<tr>
<th>Länderteilstichprobe</th>
<th>$n$</th>
<th>Bef (4)</th>
<th>Vera (4)</th>
<th>Ini (3)</th>
<th>Off (4)</th>
<th>Mot (3)</th>
<th>Gesamt (6)</th>
<th>Gesamt (23)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Cronbach’s Alpha</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>210</td>
<td>.68</td>
<td>.70</td>
<td>.69</td>
<td>.58</td>
<td>.70</td>
<td>.43</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>396</td>
<td>.65</td>
<td>.64</td>
<td>.69</td>
<td>.62</td>
<td>.66</td>
<td>.53</td>
<td>.71</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>255</td>
<td>.71</td>
<td>.62</td>
<td>.68</td>
<td>.41</td>
<td>.57</td>
<td>.45</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>335</td>
<td>.65</td>
<td>.76</td>
<td>.38</td>
<td>.65</td>
<td>.61</td>
<td>.57</td>
<td>.51</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkung:** kursiv – interne Konsistenzen <.60 (Mindestkriterium nach DeVellis, 1991)
Tabelle AIII-28: Urteilerübereinstimmung $r_{wg(j)}$ für die Länderstichproben C-ENT Version 2 (Studie 2)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>N</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>C-ENT</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Studie2</td>
<td>1196</td>
<td>.87</td>
<td>.89</td>
<td>.83</td>
<td>.84</td>
<td>.84</td>
<td>.81</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>210</td>
<td>.86</td>
<td>.89</td>
<td>.86</td>
<td>.86</td>
<td>.84</td>
<td>.82</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>396</td>
<td>.88</td>
<td>.90</td>
<td>.83</td>
<td>.84</td>
<td>.85</td>
<td>.78</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechen</td>
<td>255</td>
<td>.87</td>
<td>.89</td>
<td>.80</td>
<td>.86</td>
<td>.85</td>
<td>.81</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>335</td>
<td>.88</td>
<td>.87</td>
<td>.83</td>
<td>.81</td>
<td>.80</td>
<td>.83</td>
<td>.97</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tabelle AIII-29: Replikation der Faktorenstruktur erster Ordnung in den Länderstichproben (C-ENT Version 2, Studie 2): Faktorielle Übereinstimmung (Tucker’s Phi)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Stichproben</th>
<th>n</th>
<th>Bef</th>
<th>Fähi</th>
<th>Vera</th>
<th>Ini</th>
<th>Off</th>
<th>Mot</th>
<th>Erklärte Varianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>210</td>
<td>.87</td>
<td>.93</td>
<td>.94</td>
<td>.97</td>
<td>.90</td>
<td>.97</td>
<td>54.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>396</td>
<td>.96</td>
<td>.94</td>
<td>.98</td>
<td>.93</td>
<td>.89</td>
<td>.95</td>
<td>52.6%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechen</td>
<td>255</td>
<td>.94</td>
<td>.93</td>
<td>.96</td>
<td>.58</td>
<td>.82</td>
<td>.80</td>
<td>50.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>335</td>
<td>.81</td>
<td>.84</td>
<td>.79</td>
<td>.95</td>
<td>.89</td>
<td>.93</td>
<td>53.7%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: kursiv – Tucker’s Phi < .85 (Mindestkriterium für faktorielle Replizierbarkeit)

Tabelle AIII-30: Replikation der Faktorenstruktur zweiter Ordnung in den Länderstichproben (C-ENT Version 2, Studie 2): Faktorenladungen und Gesamtvarianzaufklärung, sowie faktorielle Übereinstimmung (Tucker’s Phi)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Primärfaktoren)</th>
<th>West-D</th>
<th>Ost-D</th>
<th>Tschechen</th>
<th>Polen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Befürchtungen (s2)</td>
<td>.70</td>
<td>.60</td>
<td>.57</td>
<td>-.57</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>.72</td>
<td>.72</td>
<td>.71</td>
<td>.81</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsrückgabe</td>
<td>.72</td>
<td>.70</td>
<td>.65</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>Initiative &amp; Risikobereitschaft (s2)</td>
<td>.42</td>
<td>.52</td>
<td>.62</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für Veränderung (s2)</td>
<td>.79</td>
<td>.79</td>
<td>.75</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.32</td>
<td>.49</td>
<td>.42</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>aufgeklärte Varianz</td>
<td>40.6%</td>
<td>41.9%</td>
<td>39.5%</td>
<td>44.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Tucker’s Phi</td>
<td>.97</td>
<td>.99</td>
<td>.99</td>
<td>.79</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: (s2) – geänderte Skalenzusammensetzung in C-ENT Version 2 im Vergleich zu C-ENT Version 1, West-D – Westdeutschland, Ost-D – Ostdeutschland
Tabelle AIII-31: Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung in den Länderstichproben (C-ENT Version 2, Studie 2) Teil 1

| Item | bef | fähi | vera | off | ini | mot | bef | fähi | vera | off | ini | mot |
|------|-----|------|------|-----|-----|-----|-----|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| bef2 | .60 | .15  | .14  | .32 | .18 | -.02 | .07 | .59  | .09  | .05 | .35 | -.14 | .06 | .09 |
| bef3 | .62 | .12  | .13  | .34 | .18 | .03  | .07 | .63  | .04  | .15 | .36 | -.03 | .11 | .07 |
| bef4 | .58 | .23  | -.16 | 07  | 00  | .09  | .07 | .67  | .08  | -.04 | -.10 | .17  | -.13 | .08 |
| bef5 | .70 | .20  | -.01 | 07  | -.07 | -.03 | .03 | .71  | .27  | .02  | -.10 | .14  | .09  | .05 |
| fähi1 | -.15 | .68  | .12  | .43 | -.07 | .03  | .08 | 03   | .38  | .39  | .32  | -.19 | -.09 | .08 |
| fähi2 | -.11 | .59  | .28  | .24 | .17  | -.28 | .07 | 00   | .55  | .31  | .19  | -.02 | .04  | .03 |
| fähi3 | .42 | .65  | -.03  | .23 | .12  | .16  | .12 | 22   | .71  | -.20  | -.03 | .16  | .08  | .06 |
| fähi4 | .17 | .59  | .34  | -.06 | .07  | .09  | .06 | 05   | .84  | .00  | .09  | .07  | .12  | .05 |
| fähi5 | .04 | .58  | .00  | .49  | -.05 | .02  | .05 | .25  | .20  | .18  | .54  | .06  | -.08 | .07 |
| vera1 | -.08 | .27 | .62  | -.06 | .04  | .23  | .06 | -.03 | .18  | .60  | .07  | .05  | .10  | .04 |
| vera2 | .04 | .25  | .61  | .13  | .14  | .10  | .03 | .03  | .21  | .70  | .05  | .17  | .04  | .04 |
| vera3 | .28 | .10  | .70  | .13  | .09  | .01  | .05 | .20  | .16  | .69  | .04  | .15  | .03  | .04 |
| vera5R | .36 | .08  | .63  | -.02 | .11  | .02  | .04 | .37  | 15   | .57  | -.04 | .07  | .03  | .04 |
| ini2 | -.03 | .17  | -.07 | .00  | .72  | .14  | .04 | -.00 | -.08 | .11  | .04  | .74  | .07  | .04 |
| ini3 | -.02 | .17  | -.03  | .08  | .84  | .01  | .05 | -.06 | .13  | .21  | .10  | .69  | .07  | .04 |
| ini4 | .06 | -.13  | .29  | .12  | .57  | -.01 | .06 | .07  | .03  | -.07 | .31  | .65  | .11  | .06 |
| off3 | .26 | .05  | .23  | .66  | .08  | .06  | .06 | .02  | .28  | .16  | .45  | .25  | .06  | .06 |
| off4 | .36 | .11  | .03  | .60  | -.06 | -.03  | .06 | .15  | .14  | .13  | .65  | .11  | .09  | .04 |
| off5 | .25 | .06  | .39  | .40  | .13  | .06  | .06 | .04  | .09  | .39  | .48  | .17  | .05  | .03 |
| offS2 | .18 | .25  | .24  | .62  | .19  | -.02  | .03 | .26  | .36  | .21  | .43  | .15  | .02  | .03 |
| mot2 | .09 | -.08 | .19  | .40  | .11  | .51  | .07 | .19  | .06  | -.09 | .32  | .29  | .43  | .02 |
| mot4 | -.15 | -.12 | -.05  | .03  | .18  | .71  | .06 | .10  | -.13 | .08  | -.02 | .08  | .81  | .02 |
| mot5 | .12 | .07  | .07  | .00  | -.08 | .71  | .04 | -.01 | .12  | .23  | .06  | -.01 | .74  | .03 |

| US/Faktor** | .17 | .12  | .11  | .14  | .07  | .07  | .10  | .11  | .07  | .14  | .11  | .08  |
| Tucker's Phi | .87  | .93  | .94  | .90  | .97  | .97  | .96  | .94  | .98  | .89  | .93  | .95  |
| erklärte Varianz | 54.9% | 52.6% | 54.9% | 52.6% | 54.9% | 52.6% | 54.9% | 52.6% | 54.9% | 52.6% | 54.9% | 52.6% | 54.9% | 52.6% |

Anmerkungen:
* Wurzel der mittleren, quadrierten Differenz pro Item.
** Wurzel der mittleren, quadrierten Differenz pro Faktor.
Tucker's Phi = Proportionalitätskoeffizient (Maß faktorieller Übereinstimmung);
fett markiert - Ladungen auf intendierte Faktoren > .32
grau - Nebenladungen ≤ .32
### Tabelle AIII-31: Faktorenladungen nach Zielrotation und faktorielle Übereinstimmung in den Länderstichproben (C-ENT Version 2, Studie 2) Teil 2

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>vera</th>
<th>off</th>
<th>ini</th>
<th>mot</th>
<th>bef</th>
<th>fähi</th>
<th>vera</th>
<th>off</th>
<th>ini</th>
<th>mot</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.63</td>
<td>.09</td>
<td>.06</td>
<td>.34</td>
<td>-.18</td>
<td>.16</td>
<td>.09</td>
<td>.57</td>
<td>.17</td>
<td>-.30</td>
<td>-.24</td>
<td>-.04</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>.72</td>
<td>.17</td>
<td>.08</td>
<td>.22</td>
<td>-.04</td>
<td>.14</td>
<td>.07</td>
<td>.70</td>
<td>.31</td>
<td>.15</td>
<td>-.08</td>
<td>-.13</td>
</tr>
<tr>
<td>bef4</td>
<td>.72</td>
<td>-.08</td>
<td>.05</td>
<td>.01</td>
<td>.18</td>
<td>-.05</td>
<td>.06</td>
<td>.58</td>
<td>-.12</td>
<td>-.07</td>
<td>-.04</td>
<td>-.11</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.70</td>
<td>.30</td>
<td>-.05</td>
<td>-.01</td>
<td>.11</td>
<td>-.08</td>
<td>.05</td>
<td>.65</td>
<td>-.46</td>
<td>.15</td>
<td>-.05</td>
<td>-.13</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.15</td>
<td>.73</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
<td>.01</td>
<td>-.09</td>
<td>.05</td>
<td>.02</td>
<td>.68</td>
<td>.35</td>
<td>.04</td>
<td>-.04</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>.17</td>
<td>.54</td>
<td>.22</td>
<td>.08</td>
<td>.21</td>
<td>-.27</td>
<td>.08</td>
<td>.00</td>
<td>.63</td>
<td>.41</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi3</td>
<td>.14</td>
<td>.61</td>
<td>-.06</td>
<td>-.09</td>
<td>.37</td>
<td>.01</td>
<td>.08</td>
<td>-.08</td>
<td>.65</td>
<td>.09</td>
<td>.35</td>
<td>.21</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>-.01</td>
<td>.52</td>
<td>.23</td>
<td>.30</td>
<td>-.12</td>
<td>.09</td>
<td>.07</td>
<td>-.14</td>
<td>.52</td>
<td>.22</td>
<td>.25</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>.07</td>
<td>.42</td>
<td>.19</td>
<td>.39</td>
<td>-.36</td>
<td>.39</td>
<td>.12</td>
<td>-.18</td>
<td>.43</td>
<td>.07</td>
<td>.40</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>.02</td>
<td>-.05</td>
<td>.68</td>
<td>-.03</td>
<td>.17</td>
<td>.19</td>
<td>.06</td>
<td>-.08</td>
<td>.24</td>
<td>.62</td>
<td>.11</td>
<td>.16</td>
</tr>
<tr>
<td>vera2</td>
<td>.05</td>
<td>.21</td>
<td>.71</td>
<td>-.03</td>
<td>.20</td>
<td>-.14</td>
<td>.07</td>
<td>-.18</td>
<td>.35</td>
<td>.62</td>
<td>.17</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>.12</td>
<td>.09</td>
<td>.66</td>
<td>.22</td>
<td>.02</td>
<td>.16</td>
<td>.06</td>
<td>-.17</td>
<td>.23</td>
<td>.51</td>
<td>.36</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>vera5R</td>
<td>.29</td>
<td>.20</td>
<td>.65</td>
<td>.01</td>
<td>.09</td>
<td>-.12</td>
<td>.06</td>
<td>.44</td>
<td>.01</td>
<td>-.17</td>
<td>-.19</td>
<td>.13</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>-.13</td>
<td>.32</td>
<td>.06</td>
<td>.24</td>
<td>.49</td>
<td>.28</td>
<td>.08</td>
<td>-.14</td>
<td>-.03</td>
<td>.28</td>
<td>.07</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>-.07</td>
<td>.19</td>
<td>.10</td>
<td>.28</td>
<td>.36</td>
<td>.24</td>
<td>.12</td>
<td>-.04</td>
<td>.03</td>
<td>.11</td>
<td>-.01</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>.00</td>
<td>-.09</td>
<td>.13</td>
<td>.33</td>
<td>.14</td>
<td>.12</td>
<td>.13</td>
<td>.09</td>
<td>.07</td>
<td>.06</td>
<td>.04</td>
<td>.78</td>
</tr>
<tr>
<td>off3</td>
<td>.25</td>
<td>.14</td>
<td>.10</td>
<td>.36</td>
<td>.60</td>
<td>-.08</td>
<td>.13</td>
<td>-.20</td>
<td>.08</td>
<td>.05</td>
<td>.72</td>
<td>.12</td>
</tr>
<tr>
<td>off4</td>
<td>-.01</td>
<td>-.05</td>
<td>.02</td>
<td>.72</td>
<td>.15</td>
<td>-.32</td>
<td>.09</td>
<td>.05</td>
<td>.13</td>
<td>.10</td>
<td>.77</td>
<td>-.08</td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>.00</td>
<td>.18</td>
<td>.30</td>
<td>.35</td>
<td>.36</td>
<td>.05</td>
<td>.06</td>
<td>-.09</td>
<td>.27</td>
<td>.42</td>
<td>.19</td>
<td>-.01</td>
</tr>
<tr>
<td>offS2</td>
<td>.29</td>
<td>.21</td>
<td>.20</td>
<td>.46</td>
<td>.19</td>
<td>.13</td>
<td>.04</td>
<td>.08</td>
<td>.41</td>
<td>.12</td>
<td>.49</td>
<td>.22</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.19</td>
<td>.10</td>
<td>.02</td>
<td>-.07</td>
<td>.38</td>
<td>.50</td>
<td>.09</td>
<td>-.10</td>
<td>.46</td>
<td>-.09</td>
<td>.22</td>
<td>.23</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>.08</td>
<td>-.23</td>
<td>.00</td>
<td>.07</td>
<td>.25</td>
<td>.59</td>
<td>.06</td>
<td>.04</td>
<td>-.05</td>
<td>.21</td>
<td>.15</td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>.01</td>
<td>-.14</td>
<td>-.01</td>
<td>.05</td>
<td>.18</td>
<td>.55</td>
<td>.06</td>
<td>-.03</td>
<td>.15</td>
<td>.06</td>
<td>.00</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>US/Faktor**</td>
<td>.11</td>
<td>.12</td>
<td>.08</td>
<td>.17</td>
<td>.25</td>
<td>.17</td>
<td>.14</td>
<td>.19</td>
<td>.19</td>
<td>.14</td>
<td>.09</td>
<td>.10</td>
</tr>
<tr>
<td>Tucker's Phi</td>
<td>94</td>
<td>.93</td>
<td>.96</td>
<td>.82</td>
<td>.58</td>
<td>.80</td>
<td>.91</td>
<td>.84</td>
<td>.79</td>
<td>.89</td>
<td>.95</td>
<td>.93</td>
</tr>
<tr>
<td>erklärte Varianz</td>
<td>50.5%</td>
<td>53.7%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
AIII.1.3 Ableitung C-ENT Version 3 (Studie 3, Expertenquerschnitt 2004)

AIII.1.3.1 Deskriptive Statistiken und Faktorabilität der Daten

AIII.1.3.1.1 Deskriptive Itemstatistiken: Verteilung (MW, Mdn, SD, S (Schiefe), K (Kurtosis), \( p_i \) (Itemschwierigkeiten)

Tabelle AIII-32: Deskriptive Itemstatistiken C-ENT Version 3 (Studie 3, 2004): Mittelwert (MW), Median (Mdn), Standardabweichung (SD), Schiefe (S), Kurtosis (K), Itemschwierigkeiten (\( p_i \), nach Dahl, 1971); N=1003

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item (Benennung entspricht C-ENT Version 1)</th>
<th>MW</th>
<th>Mdn</th>
<th>SD</th>
<th>S</th>
<th>K</th>
<th>( p_i )</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>off5</td>
<td>3,11</td>
<td>3</td>
<td>0,97</td>
<td>-0,10</td>
<td>-0,76</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>offs2**</td>
<td>3,10</td>
<td>3</td>
<td>0,98</td>
<td>-0,11</td>
<td>-0,89</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>ochs31*</td>
<td>2,86</td>
<td>3</td>
<td>1,03</td>
<td>0,16</td>
<td>-0,74</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>ochs32*</td>
<td>3,14</td>
<td>3</td>
<td>0,99</td>
<td>-0,03</td>
<td>-0,89</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>ini2</td>
<td>3,71</td>
<td>4</td>
<td>0,92</td>
<td>-0,64</td>
<td>0,06</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>ini3</td>
<td>3,81</td>
<td>4</td>
<td>0,89</td>
<td>-0,72</td>
<td>0,32</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>ini4</td>
<td>3,31</td>
<td>3</td>
<td>0,98</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,63</td>
<td>.66</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig1</td>
<td>3,05</td>
<td>3</td>
<td>0,94</td>
<td>0,08</td>
<td>-0,75</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig2</td>
<td>3,10</td>
<td>3</td>
<td>0,92</td>
<td>-0,12</td>
<td>-0,82</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig4</td>
<td>3,37</td>
<td>4</td>
<td>0,96</td>
<td>-0,44</td>
<td>-0,55</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig5</td>
<td>3,04</td>
<td>3</td>
<td>0,91</td>
<td>0,11</td>
<td>-0,69</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>fähigs3*</td>
<td>3,12</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>0,02</td>
<td>-0,63</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>3,48</td>
<td>4</td>
<td>1,00</td>
<td>-0,47</td>
<td>-0,49</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>3,38</td>
<td>4</td>
<td>1,04</td>
<td>-0,40</td>
<td>-0,71</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>2,83</td>
<td>3</td>
<td>1,04</td>
<td>0,25</td>
<td>-0,75</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>3,27</td>
<td>3</td>
<td>1,04</td>
<td>-0,27</td>
<td>-0,75</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>3,59</td>
<td>4</td>
<td>1,05</td>
<td>-0,56</td>
<td>-0,48</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td>mots31*</td>
<td>4,06</td>
<td>4</td>
<td>0,86</td>
<td>-1,06</td>
<td>1,26</td>
<td>.81</td>
</tr>
<tr>
<td>mots32*</td>
<td>3,98</td>
<td>4</td>
<td>0,84</td>
<td>-0,96</td>
<td>1,10</td>
<td>.80</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>3,62</td>
<td>4</td>
<td>0,93</td>
<td>-0,48</td>
<td>-0,29</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>2,50</td>
<td>2</td>
<td>0,99</td>
<td>0,51</td>
<td>-0,49</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>2,79</td>
<td>3</td>
<td>1,01</td>
<td>0,28</td>
<td>-0,78</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>2,76</td>
<td>3</td>
<td>0,98</td>
<td>0,41</td>
<td>-0,68</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>2,78</td>
<td>3</td>
<td>1,03</td>
<td>0,23</td>
<td>-0,91</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>2,20</td>
<td>2</td>
<td>0,88</td>
<td>0,86</td>
<td>0,68</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td>MW aller Items</td>
<td>3,20</td>
<td>3,3</td>
<td>0,97</td>
<td>-0,15</td>
<td>-0,41</td>
<td>.64</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkungen: Wertebereich aller Items: 1 bis 5, für alle Items gilt: SE S =,08 und SE K =,15, * in Studie 3 neu hinzugefügte Items, ** in Studie 2 neu hinzugefügtes Items
Tabelle AIII-33: Deskriptive Itemstatistiken C-ENT Version 3 (Expertenquerschnitt 2004): Mittelwert ($MW$), Median ($Mdn$), Standardabweichung ($SD$), Schiefe ($S$), Kurtosis ($K$), Itemschwierigkeiten ($p_i$, nach Dahl, 1971); $N=207$

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item (Benennung entspricht C-ENT Version 1)</th>
<th>$MW$</th>
<th>$Mdn$</th>
<th>$SD$</th>
<th>$S$</th>
<th>$K$</th>
<th>$p_i$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>off5</td>
<td>2,87</td>
<td>3</td>
<td>1,01</td>
<td>0,12</td>
<td>-0,99</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>offs2**</td>
<td>2,73</td>
<td>3</td>
<td>0,99</td>
<td>0,24</td>
<td>-0,74</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>ochs31*</td>
<td>2,73</td>
<td>2</td>
<td>1,13</td>
<td>0,44</td>
<td>-0,77</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>ochs32*</td>
<td>2,68</td>
<td>3</td>
<td>0,96</td>
<td>0,27</td>
<td>-0,60</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td>wert/ini2</td>
<td>3,26</td>
<td>3</td>
<td>1,08</td>
<td>-0,15</td>
<td>-0,98</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>wert/Ini3</td>
<td>3,29</td>
<td>4</td>
<td>1,02</td>
<td>-0,19</td>
<td>-1,01</td>
<td>.66</td>
</tr>
<tr>
<td>wert/ini4</td>
<td>3,00</td>
<td>3</td>
<td>1,05</td>
<td>0,15</td>
<td>-0,85</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig1</td>
<td>2,73</td>
<td>3</td>
<td>0,94</td>
<td>0,09</td>
<td>-1,03</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig2</td>
<td>2,82</td>
<td>3</td>
<td>0,97</td>
<td>0,31</td>
<td>-0,73</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig4</td>
<td>3,30</td>
<td>3</td>
<td>0,95</td>
<td>-0,07</td>
<td>-0,81</td>
<td>.66</td>
</tr>
<tr>
<td>fähig5</td>
<td>2,88</td>
<td>3</td>
<td>0,90</td>
<td>0,20</td>
<td>-0,78</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>fähigs3*</td>
<td>2,98</td>
<td>3</td>
<td>1,08</td>
<td>0,07</td>
<td>-0,92</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>3,07</td>
<td>3</td>
<td>0,99</td>
<td>-0,26</td>
<td>-0,96</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>2,85</td>
<td>3</td>
<td>1,04</td>
<td>0,05</td>
<td>-1,11</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>2,61</td>
<td>2</td>
<td>0,92</td>
<td>0,41</td>
<td>-0,55</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>3,05</td>
<td>3</td>
<td>1,09</td>
<td>0,17</td>
<td>-1,17</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>3,76</td>
<td>4</td>
<td>1,08</td>
<td>-0,74</td>
<td>-0,35</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td>mots31*</td>
<td>3,96</td>
<td>4</td>
<td>0,84</td>
<td>-0,99</td>
<td>1,54</td>
<td>.79</td>
</tr>
<tr>
<td>mots32*</td>
<td>3,89</td>
<td>4</td>
<td>0,80</td>
<td>-0,84</td>
<td>0,90</td>
<td>.78</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>3,70</td>
<td>4</td>
<td>0,91</td>
<td>-0,65</td>
<td>-0,01</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>2,09</td>
<td>2</td>
<td>0,81</td>
<td>0,93</td>
<td>0,76</td>
<td>.42</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>2,38</td>
<td>2</td>
<td>0,87</td>
<td>0,74</td>
<td>0,12</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>2,57</td>
<td>2</td>
<td>0,96</td>
<td>0,77</td>
<td>0,19</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>2,33</td>
<td>2</td>
<td>1,03</td>
<td>0,95</td>
<td>0,35</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>2,16</td>
<td>2</td>
<td>0,79</td>
<td>1,22</td>
<td>2,24</td>
<td>.43</td>
</tr>
<tr>
<td>$MW$ aller Items</td>
<td>2,95</td>
<td>2,92</td>
<td>0,97</td>
<td>0,13</td>
<td>-0,33</td>
<td>.59</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Anmerkungen:* Wertebereich aller Items: 1 bis 5, für alle Items gilt: $SE S = 0,17$ und $SE K = 0,33$, * in Studie 3 neu hinzugefügte Items, ** in Studie 2 neu hinzugefügte Items
### Tabelle AIII-34: Item-Interkorrelationen C-ENT Version 3 (unterhalb der Diagonale: Studie 3; N=1003, oberhalb der Diagonale: Expertenquerschnitt 2004, N=207)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>C-ENT Version 3</th>
<th>Item-IK-Korrelationen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>off5</td>
<td>.46 .38 .53 .38 .41 .41 .30 .35 .29 .42 .37</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>off52</td>
<td>.43 .43 .60 .34 .30 .31 .27 .30 .33 .41 .37</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>ochs31</td>
<td>.38 .38 .58 .31 .26 .34 .20 .22 .30 .35 .39 .09 .12 .36</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>ochs32</td>
<td>.38 .39 .41 .35 .34 .34 .39 .49 .35 .19 .25 .23 .14 .15 .15 .17 .32 .22 .26 .24 .14</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>wert/ini2</td>
<td>.24 .17 .20 .30 .69 .51 .10 .19 .33 .34 .26 .12 .13 .10 .28 .34 .32 .32 .27 .19 .11 .20 .13 .02</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>wert/ini4</td>
<td>.18 .19 .21 .22 .34 .48 .14 .27 .26 .41 .26 .03 .01 .07 .20 .22 .24 .12 .23 .21 .12 .17 .17 .05</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>fähig1</td>
<td>.30 .25 .22 .26 .16 .19 .11 .66 .29 .30 .33 .35 .39 .31 .10 .09 .05 .01 .03 .24 .24 .15 .17 .13</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>fähig2</td>
<td>.28 .27 .23 .25 .20 .18 .08 .63 .46 .41 .42 .33 .34 .28 .20 .03 .01 .04 .06 .28 .20 .33 .33 .26</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>fähig3</td>
<td>.27 .24 .24 .30 .24 .20 .10 .38 .41 .42 .35 .11 .15 .09 .24 .25 .19 .08 .20 .08 .12 .27 .12 .06</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>fähig4</td>
<td>.21 .18 .23 .24 .19 .20 .17 .24 .28 .34 .47 .15 .14 .25 .25 .15 .10 .02 .12 .23 .16 .29 .20 .09</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>fähig6</td>
<td>.26 .24 .21 .26 .21 .21 .20 .29 .30 .28 .22 .22 .63 .61 .08 .03 .19 .01 .09 .06 .11 .24 .10 .08 .11</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>vera1</td>
<td>.24 .22 .16 .19 .15 .17 .16 .29 .28 .25 .18 .22 .72 .61 .08 .05 .03 .13 .04 .11 .16 .10 .03 .12</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>vera2</td>
<td>.31 .27 .26 .21 .25 .15 .27 .31 .30 .24 .23 .29 .44 .53 .03 .00 .07 .11 .09 .11 .21 .09 .06 .08</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>mot2</td>
<td>.18 .23 .29 .22 .27 .20 .20 .09 .12 .18 .19 .13 .15 .16 .19 .38 .40 .24 .26 .13 .03 .33 .17 .11</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>mot3</td>
<td>.17 .21 .21 .23 .25 .21 .22 .08 .09 .15 .19 .08 .14 .16 .19 .41 .46 .40 .57 .02 .08 .21 .04 .04</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>mot4</td>
<td>.22 .22 .23 .28 .25 .24 .22 .20 .18 .20 .16 .24 .24 .27 .28 .52 .49 .39 .05 .04 .25 .06 .02</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>mots31</td>
<td>.10 .12 .14 .15 .19 .14 .18 .03 .06 .13 .15 .04 .11 .07 .09 .33 .42 .36 .43 .00 .04 .07 .05 .01</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>mots32</td>
<td>.13 .19 .12 .18 .16 .18 .21 .09 .12 .13 .13 .05 .10 .10 .11 .30 .34 .38 .54 .09 .04 .25 .04 .11</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>bef1</td>
<td>.18 .26 .22 .25 .12 .10 .10 .17 .22 .16 .13 .11 .07 .12 .12 .15 .09 .10 .02 .07 .37 .40 .46 .38</td>
</tr>
<tr>
<td>22</td>
<td>bef2</td>
<td>.11 .18 .20 .16 .04 .09 .14 .16 .14 .10 .08 .12 .03 .03 .12 .10 .04 .08 .04 .02 .25 .39 .31 .16</td>
</tr>
<tr>
<td>23</td>
<td>bef3</td>
<td>.21 .21 .33 .25 .08 .10 .17 .16 .19 .15 .21 .15 .11 .13 .17 .18 .17 .16 .06 .05 .43 .43 .45 .33</td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>bef5</td>
<td>.14 .21 .25 .21 .10 .06 .06 .20 .23 .30 .24 .18 .13 .18 .21 .17 .10 .10 .05 .03 .35 .26 .41 .28</td>
</tr>
<tr>
<td>25</td>
<td>bef6</td>
<td>.16 .22 .26 .23 .12 .15 .12 .20 .26 .25 .22 .16 .15 .22 .27 .20 .09 .11 .04 .06 .34 .28 .41 .46</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Anmerkung:** Korrelationen über .30 sind fett markiert; unterhalb der Diagonale: Korrelationen ab $r=.05$ sind einseitig signifikant ($p<.05$), über der Diagonale ab $r=.11$; off – Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, ini – Initiative & Risikobereitschaft, fähi – Vertrauen in eigene Fähigkeiten, vera – Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, mot – unternehmerische Motivation, bef – Befürchtungen und Bedenken in Bezug auf Unternehmertum.
## AIII.1.3.1.2 Beurteilung der Faktorabilität

Tabelle AIII-35: Voraussetzungsprüfung für die Durchführung von Faktorenanalysen, Studie 3

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Stichprobengröße N</td>
<td>1003</td>
<td>1003</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis Itemzahl : N</td>
<td>38:1003 = 1:26</td>
<td>25:1003=1:40</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- In Gesamt-stichprobe</td>
<td>WD 38:129= 1:3</td>
<td>WD 25:129= 1:5</td>
<td>z.T. gering in Ausgangsset, mit stärkerer Reduktion gut bis</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD 38:271= 1:7</td>
<td>OD 25:271= 1:11</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ 38:114= 1:3</td>
<td>CZ 25:114= 1:5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL 38:373= 1:10</td>
<td>PL 25:373= 1:15</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG 38:116=1:3</td>
<td>BG 25:116=1:5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- In Länderteil-stichproben</td>
<td>WD 38:129= 1:3</td>
<td>WD 25:129= 1:5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD 38:271= 1:7</td>
<td>OD 25:271= 1:11</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ 38:114= 1:3</td>
<td>CZ 25:114= 1:5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL 38:373= 1:10</td>
<td>PL 25:373= 1:15</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG 38:116=1:3</td>
<td>BG 25:116=1:5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor Korrelationen</td>
<td>5 bis 9</td>
<td>3 bis 5</td>
<td>sehr gut - ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mittlere Korrelation innerhalb der Facettenskalen .31 (von .08 bis .63), über alle Skalen hinweg: mittlere Korrelation .21</td>
<td>mittlere Korrelation innerhalb der Facettenskalen .41 (von .22 bis .63), über alle Skalen hinweg: mittlere Korrelation .24</td>
<td>sehr gut (viele Korrelationen &gt;.30)</td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett's Test auf Sphärizität</td>
<td>Chi²(703, 1003)= 11737,70, p&lt;.001</td>
<td>Chi²(300, 1003)= 7332,04, p&lt;.001</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation KMO</td>
<td>vorwiegend zwischen -.06 und +.06</td>
<td>gut</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- Gesamt</td>
<td>.90</td>
<td>.87</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Item-KMO</td>
<td>.71 bis .96</td>
<td>.79 bis .94</td>
<td>gut bis sehr gut</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: EFA – Exploratische Faktorenanalyse, CFA – Konfirmatorische Faktorenanalyse
Tabelle AIII-36: Voraussetzungsprüfung für die Durchführung von Faktorenanalysen zur Replikation der C-ENT Version 3 an Expertenquerschnittsstichprobe 2004

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kriterium</th>
<th>Version 3 (25 Items)</th>
<th>Beurteilung (vgl. Tab. AIII-4, sowie Kline, 2005 bzgl CFA)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Stichprobengröße N</td>
<td>207</td>
<td>ausreichend für EFA und CFA</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis Itemzahl :N</td>
<td>207:25 = 8:1</td>
<td>ausreichend bis gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- In Gesamtstichprobe</td>
<td>WD:26 = 1:1</td>
<td>nicht geeignet zur Durchführung von Faktorenanalysen auf Länderebene</td>
</tr>
<tr>
<td>- In Länderteilstichproben</td>
<td>OD:49 = 2:1</td>
<td>sehr gut - ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ:47 = 2:1</td>
<td>sehr gut - ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL:43 = 2:1</td>
<td>sehr gut - ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG:42 = 2:1</td>
<td>sehr gut - ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td>Itemzahl pro Faktor</td>
<td>3 bis 5</td>
<td>sehr gut - ausreichend</td>
</tr>
<tr>
<td>Korrelationen</td>
<td>mittlere Korrelationen innerhalb der Facettenskalen: r=.49 (von r=.16-.69), mittlere Korrelation über alle Skalen: r=.27</td>
<td>akzeptabel (viele Korrelationen &gt;.30)</td>
</tr>
<tr>
<td>- Bartlett’s Test auf Sphärizität (EFA)</td>
<td>Chi²(300, 207)= 2157,17; p&lt;.001</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>Partialkorrelation (EFA)</td>
<td>vorwiegend zwischen .10 bis +.10</td>
<td>mittelmäßig bis akzeptabel</td>
</tr>
<tr>
<td>KMO (EFA)</td>
<td>.84</td>
<td>sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Gesamt</td>
<td>.77 bis .95</td>
<td>gut bis sehr gut</td>
</tr>
<tr>
<td>- Item-KMO</td>
<td></td>
<td>- ungünstig, zu schätzendes Modell für Etablierung einer konfirmatorischen Faktorenlösung zu komplex, akzeptabel (minimum 5:1)</td>
</tr>
<tr>
<td>Verhältnis N zu Anzahl frei geschätzter Parameter (CFA)</td>
<td>- Ohne Testung von Invarianz: 207:65 = 3:1</td>
<td>- ungünstig, zu schätzendes Modell für Etablierung einer konfirmatorischen Faktorenlösung zu komplex, akzeptabel (minimum 5:1)</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Modell bei partieller skalierer Invarianz: 207:24 = 8:1</td>
<td>- ungünstig, zu schätzendes Modell für Etablierung einer konfirmatorischen Faktorenlösung zu komplex, akzeptabel (minimum 5:1)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: EFA – Exploratische Faktorenanalyse, CFA – Konfirmatorische Faktorenanalyse
AIII.1.3.2: Faktorenanalysen, faktorielle Übereinstimmung in Replikationsstichproben sowie psychometrische Güte der C-ENT Version 3


Tabelle AIII-37: 6-Faktorenlösung, C-ENT Version 3, Studie 3 (PCA, Varimax Rotation, N=1003)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item [Itemabkürzung]</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>6</th>
<th>$h^2$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>...würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie zögern Risiken einzugehen. [bef3]</td>
<td>.75</td>
<td>.09</td>
<td>.06</td>
<td>.21</td>
<td>.03</td>
<td>.04</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>...würden die meisten Menschen NICHT versuchen ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie an ihren Fähigkeiten zweifeln. [bef5]</td>
<td>.71</td>
<td>.06</td>
<td>.23</td>
<td>.02</td>
<td>.13</td>
<td>-.05</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>...würden die Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie die damit verbundene Verantwortung fürchten. [bef6]</td>
<td>.70</td>
<td>.08</td>
<td>.18</td>
<td>.04</td>
<td>.18</td>
<td>.08</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>...neigen die meisten Menschen dazu, unsichere Situationen zu vermeiden. [bef2]</td>
<td>.62</td>
<td>.03</td>
<td>.09</td>
<td>.26</td>
<td>-.05</td>
<td>.01</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td>...würden die meisten Menschen NICHT versuchen, ein Unternehmen zu gründen und zu leiten, weil sie Angst vor Veränderungen haben. [bef1]</td>
<td>.60</td>
<td>-.05</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
<td>.00</td>
<td>.13</td>
<td>.39</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um finanziell besser dazustehen. [mots31]</td>
<td>-.04</td>
<td>.79</td>
<td>.02</td>
<td>.02</td>
<td>-.02</td>
<td>.06</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie erfolgreich sein wollen. [mots32]</td>
<td>-.05</td>
<td>.73</td>
<td>.08</td>
<td>.08</td>
<td>-.05</td>
<td>.07</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, um unabhängig und frei zu sein. [mot4]</td>
<td>.07</td>
<td>.72</td>
<td>.02</td>
<td>.10</td>
<td>.11</td>
<td>.13</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>...gründen die meisten Menschen ihr eigenes Unternehmen, weil sie gute Ideen habe und diese realisieren wollen. [mot5]</td>
<td>.04</td>
<td>.63</td>
<td>.16</td>
<td>.18</td>
<td>.17</td>
<td>.14</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>...sehen die meisten Menschen eine erstrebenswerte berufliche Karriere darin, ihr eigenes klein- und mittelständisches Unternehmen zu führen und in es zu investieren. [mot2]</td>
<td>.24</td>
<td>.56</td>
<td>.01</td>
<td>.10</td>
<td>.12</td>
<td>.12</td>
<td>.41</td>
</tr>
<tr>
<td>...können die meisten Menschen unvorhergesehene Situationen aktiv bewältigen. [fähi2]</td>
<td>.12</td>
<td>.01</td>
<td>.80</td>
<td>.19</td>
<td>.11</td>
<td>.05</td>
<td>.71</td>
</tr>
<tr>
<td>...können die meisten Menschen schwierige und komplexe Probleme lösen. [fähi1]</td>
<td>.07</td>
<td>-.03</td>
<td>.75</td>
<td>.21</td>
<td>.13</td>
<td>.06</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>Item [Itemabkürzung]</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
<td>4</td>
<td>5</td>
<td>6</td>
<td>h²</td>
</tr>
<tr>
<td>---------------------</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---</td>
<td>---------</td>
</tr>
<tr>
<td>...glauben die meisten Menschen an ihre eigenen Fähigkeiten. [fähi4]</td>
<td>.18</td>
<td>.14</td>
<td>.62</td>
<td>.11</td>
<td>.12</td>
<td>.08</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td>...fällt es den meisten Menschen leicht zu improvisieren, wenn unerwartete Veränderungen auftreten. [fähiS3neu]</td>
<td>.09</td>
<td>.02</td>
<td>.57</td>
<td>.10</td>
<td>.18</td>
<td>.01</td>
<td>.37</td>
</tr>
<tr>
<td>...lassen sich die meisten Menschen durch auftretende Schwierigkeiten in ihrer Arbeit nicht verunsichern, weil sie auf ihre eigenen Fähigkeiten vertrauen. [fähi5]</td>
<td>.24</td>
<td>.22</td>
<td>.48</td>
<td>-.01</td>
<td>.08</td>
<td>.14</td>
<td>.38</td>
</tr>
<tr>
<td>...mögen es die meisten Menschen, verschiedene Lösungen für ein Problem zu finden. [off5].</td>
<td>.04</td>
<td>.05</td>
<td>.22</td>
<td>.72</td>
<td>.15</td>
<td>.10</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>...versuchen die meisten Menschen offene Situationen als Chancen zu nutzen und aktiv zu handeln. [offs2]</td>
<td>.18</td>
<td>.14</td>
<td>.15</td>
<td>.70</td>
<td>.14</td>
<td>.06</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>...suchen die meisten Menschen nach neuen Herausforderungen. [offs32]</td>
<td>.21</td>
<td>.18</td>
<td>.17</td>
<td>.59</td>
<td>.07</td>
<td>.24</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>...denken die meisten Menschen darüber nach, wie sie Marktstücke ausnutzen können. [offs31]</td>
<td>.33</td>
<td>.17</td>
<td>.09</td>
<td>.59</td>
<td>.09</td>
<td>.09</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>...sind die meisten Menschen es gewohnt, für die Dinge die sie tun, Verantwortung zu übernehmen. [vera3]</td>
<td>.08</td>
<td>.07</td>
<td>.18</td>
<td>.16</td>
<td>.81</td>
<td>.13</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>...fühlen sich die meisten Menschen dafür verantwortlich, hoch qualitative Arbeit zu tun. [vera1]</td>
<td>.01</td>
<td>.09</td>
<td>.18</td>
<td>.11</td>
<td>.80</td>
<td>.04</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>...mögen es die meisten Menschen, verantwortungsvolle Aufgaben zu übernehmen, auch wenn damit zusätzliche Arbeit verbunden ist. [vera4]</td>
<td>.16</td>
<td>.09</td>
<td>.21</td>
<td>.12</td>
<td>.70</td>
<td>.15</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>...wird Eigeninitiative hoch angesehen. [ini3]</td>
<td>.04</td>
<td>.10</td>
<td>.13</td>
<td>.13</td>
<td>.10</td>
<td>.82</td>
<td>.73</td>
</tr>
<tr>
<td>...wird die Bereitschaft, Risiken einzugehen, hoch angesehen. [ini4]</td>
<td>.11</td>
<td>.16</td>
<td>-.03</td>
<td>.11</td>
<td>.12</td>
<td>.73</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>...werden Unabhängigkeit und Autonomie hoch angesehen. [ini2]</td>
<td>.06</td>
<td>.21</td>
<td>.16</td>
<td>.11</td>
<td>.06</td>
<td>.70</td>
<td>.58</td>
</tr>
</tbody>
</table>

% erklärte Varianz (nach Rotation) 10.8 10.7 10.2 8.3 8.3 7.8
Erklärte Gesamtvarianz 56.0%

Anmerkung: Benennung der Komponenten – vgl. Text; Itemabkürzungen entsprechend Studie 1; fett gedruckt - Ladungen auf intendierte Faktoren. Grau – Nebenladungen <.32
Abbildung AIII-6: Parallelanalyse und Screetest für die Faktorenanalyse zweiter Ordnung der C-ENT Version 3 (Studie 3): Sowohl Screetest als auch Parallelanalyse weisen auf die Extraktion eines Faktors hin (Bruch im Eigenwertsverlauf nach Faktor 1, bei Faktor 2 ist der empirisch ermittelte Eigenwert niedriger als der Zufallseigenwert).

Abbildung AIII-7: Faktorenstruktur zweiter Ordnung, C-ENT Version 3 (Studie 3 (N=1003), Faktorenladungen und Kommunalitäten ($h^2$), Gesamtvarianzaufklärung 44,9% (PCA))
Tabelle AIII-39: C-ENT Faktorenmodell für Studie 3 (C-ENT Version 3): Faktorenladungen und Fehlervarianzen im Ergebnis der hierarchischen, konfirmatorischen Faktorenanalyse

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item Faktorenladungen</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Unstandard.</td>
<td>Standardisiert</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Faktorenladung 1. Ordnung</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>.89***</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.57***</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>1.00</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.96***</td>
<td>.66</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>1.00</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.90***</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>1.00</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>.96***</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>.75***</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td>fähis3</td>
<td>.79***</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>wert2</td>
<td>1.00</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>wert3</td>
<td>1.15***</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>wert4</td>
<td>1.04***</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungs-übernahme</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>1.00</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>1.20***</td>
<td>.83</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>.94***</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/ Suche nach Gelegenheiten</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>off5</td>
<td>1.00</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>offs2</td>
<td>1.07***</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>offs31</td>
<td>1.06***</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td>offs32</td>
<td>1.09***</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.88***</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>1.00</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>.99***</td>
<td>.77</td>
</tr>
<tr>
<td>mots31</td>
<td>.62***</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>mots32</td>
<td>.59***</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Faktorenladung 2. Ordnung</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen</td>
<td>.82***</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen</td>
<td>.94***</td>
<td>.80</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung</td>
<td>.62***</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortung</td>
<td>.86***</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit</td>
<td>1.00</td>
<td>.89</td>
</tr>
<tr>
<td>Motivation</td>
<td>.73***</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Fehlerkovarianzen</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>θfähi1-fähi2</td>
<td></td>
<td>.20</td>
</tr>
<tr>
<td>θfähi4-bef5</td>
<td></td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>θvera4-bef6</td>
<td></td>
<td>.08</td>
</tr>
<tr>
<td>θoffs31-mot2</td>
<td></td>
<td>.09</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Anhang Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Unstandard.</td>
<td>Standardisiert</td>
</tr>
<tr>
<td>e_{offS31-bef3}</td>
<td>.09</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>e_{mot2-mot5}</td>
<td>-.19</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>e_{motS31-mot S32}</td>
<td>.18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>e_{bef2-bef3}</td>
<td>.10</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>e_{wert-vera}</td>
<td>.08</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

C-ENT
(Varianz .26)


Tabelle AIII-40: Modellpassung des hierarchischen C-ENT Modells in den einzelnen Länderteilstichproben/Kulturen (Studie 3) und der Expertenquerschnittstichprobe 2004: Modellpassung der separaten hierarchischen, konfirmatorischen Faktorenanalysen

<table>
<thead>
<tr>
<th>gute Modellpassung ab:</th>
<th>n/N</th>
<th>RMSEA</th>
<th>90% CI</th>
<th>CFI</th>
<th>RMR</th>
<th>NC</th>
<th>Chi²(df)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>≤.08</td>
<td>RMSEA</td>
<td>≥.90</td>
<td>≤.10</td>
<td>&lt;3</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>West-D</td>
<td>129</td>
<td>.052</td>
<td>.037-.065</td>
<td>.90</td>
<td>.070</td>
<td>1.34</td>
<td>349.33 (260)**</td>
</tr>
<tr>
<td>Ost-D</td>
<td>271</td>
<td>.038</td>
<td>.028-.047</td>
<td>.94</td>
<td>.046</td>
<td>1.38</td>
<td>359.48 (260)**</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>114</td>
<td>.051</td>
<td>.034-.066</td>
<td>.90</td>
<td>.074</td>
<td>1.30</td>
<td>336.59 (260)**</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>373</td>
<td>.030</td>
<td>.020-.038</td>
<td>.97</td>
<td>.041</td>
<td>1.32</td>
<td>344.36 (260)**</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>116</td>
<td>.046</td>
<td>.027-.062</td>
<td>.93</td>
<td>.078</td>
<td>1.24</td>
<td>323.33 (260)**</td>
</tr>
<tr>
<td>Experten</td>
<td>207</td>
<td>.060</td>
<td>.051-.070</td>
<td>.90</td>
<td>.073</td>
<td>1.75</td>
<td>924.63 (260)**</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabelle AIII-41: C-ENT Faktorenmodell für die einzelnen Länderteilstichproben/Kulturen, Faktorenladungen und Fehlervarianzen im Ergebnis der hierarchischen, konfirmatorischen Mehrgruppen-Faktorenanalyse (Werte beziehen sich auf das Modell partieller skalarer Invarianz), C-ENT Version 3, Studie 3

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Kul-</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Item-</th>
<th>Fehler-</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>tur</td>
<td>Unstandardisiert</td>
<td>Intercept/-Ursprung</td>
<td>varianz</td>
</tr>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>WD</td>
<td>.91***</td>
<td>2.81***</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.91***</td>
<td>2.81***</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.91***</td>
<td>2.81***</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.91***</td>
<td>2.81***</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.91***</td>
<td>2.81***</td>
<td>.96</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>WD</td>
<td>.56***</td>
<td>2.22***</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.56***</td>
<td>2.22***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.56***</td>
<td>2.22***</td>
<td>.72</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.56***</td>
<td>2.22***</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.56***</td>
<td>2.22***</td>
<td>.84</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>WD</td>
<td>1.00</td>
<td>2.52***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.00</td>
<td>2.52***</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.00</td>
<td>2.52***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.00</td>
<td>2.52***</td>
<td>.44</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.00</td>
<td>2.52***</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>WD</td>
<td>.83***</td>
<td>2.92***</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.14***</td>
<td>2.84***</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.10***</td>
<td>2.73***</td>
<td>.35</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.91***</td>
<td>2.68***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.77***</td>
<td>3.02***</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>WD</td>
<td>1.01***</td>
<td>2.82***</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.01***</td>
<td>2.82***</td>
<td>.55</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.01***</td>
<td>2.82***</td>
<td>.43</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.01***</td>
<td>2.82***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.01***</td>
<td>2.82***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>WD</td>
<td>.91***</td>
<td>3.10***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.91***</td>
<td>3.10***</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.91***</td>
<td>3.10***</td>
<td>.50</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.91***</td>
<td>3.10***</td>
<td>.46</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.91***</td>
<td>3.10***</td>
<td>.90</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>WD</td>
<td>1.00</td>
<td>3.15***</td>
<td>.41</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.00</td>
<td>3.15***</td>
<td>.42</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.00</td>
<td>3.15***</td>
<td>.34</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.00</td>
<td>3.15***</td>
<td>.42</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.00</td>
<td>3.15***</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>WD</td>
<td>.65***</td>
<td>3.59***</td>
<td>.45</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.82***</td>
<td>3.40***</td>
<td>.54</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.81***</td>
<td>3.67***</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.00***</td>
<td>3.21***</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.18***</td>
<td>3.65***</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>WD</td>
<td>.36</td>
<td>3.16***</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.77***</td>
<td>3.00***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.32</td>
<td>2.70***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.74***</td>
<td>3.05***</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.98***</td>
<td>3.53***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>fähis3</td>
<td>WD</td>
<td>.98***</td>
<td>3.10***</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.14***</td>
<td>3.26***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td>Item Item-Intercept/-Ursprung</td>
<td>Fehlervarianz</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------</td>
<td>--------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Faktorenladungen Standardisiert</td>
<td>Standardisiert</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kunst Unstandardisiert</td>
<td>Kunst Standardisiert</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>CZ</td>
<td>PL</td>
<td>BG</td>
<td>CZ</td>
<td>PL</td>
</tr>
<tr>
<td>.49***</td>
<td>.59***</td>
<td>.88***</td>
<td>2.85***</td>
<td>.59***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>3.77***</td>
<td>3.77***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.13***</td>
<td>1.13***</td>
<td>1.13***</td>
<td>3.88***</td>
<td>3.88***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.13***</td>
<td>1.13***</td>
<td>1.13***</td>
<td>3.88***</td>
<td>3.88***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>1.00</td>
<td>3.55***</td>
<td>3.55***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.20***</td>
<td>1.20***</td>
<td>1.20***</td>
<td>3.46***</td>
<td>3.46***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.20***</td>
<td>1.20***</td>
<td>1.20***</td>
<td>3.46***</td>
<td>3.46***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.09***</td>
<td>1.02***</td>
<td>.59***</td>
<td>2.87***</td>
<td>2.99***</td>
</tr>
<tr>
<td>1.05***</td>
<td>1.05***</td>
<td>1.05***</td>
<td>3.15***</td>
<td>3.15***</td>
</tr>
<tr>
<td>.92***</td>
<td>1.23***</td>
<td>1.18***</td>
<td>3.25***</td>
<td>3.14***</td>
</tr>
<tr>
<td>.95***</td>
<td>1.22***</td>
<td>1.23***</td>
<td>3.30***</td>
<td>3.18***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften**

**Verantwortungsübernahme**

**Offenheit für Suche nach Gelegenheiten**
### Anhang Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Item-Intercept/-Ursprung</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Kul-</td>
<td>Unstandardisier</td>
<td>Standardisiert</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>tur</td>
<td>diert</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>BG</td>
<td>1.35***</td>
<td>.73</td>
<td>3.29***</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>mot2</td>
<td>WD</td>
<td>.96***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.89***</td>
<td>.62</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.57***</td>
<td>.41</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.74***</td>
<td>.60</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.98***</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mot4</td>
<td>WD</td>
<td>1.00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.00</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.00</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.00</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.00</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mot5</td>
<td>WD</td>
<td>1.05***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.05***</td>
<td>.78</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.05***</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.05***</td>
<td>.85</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.05***</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mots31</td>
<td>WD</td>
<td>.40</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.31***</td>
<td>.24</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.80***</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.65***</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.62***</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mots32</td>
<td>WD</td>
<td>.53***</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.35***</td>
<td>.30</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.32</td>
<td>.31</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.69***</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.12***</td>
<td>.74</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen</td>
<td>WD</td>
<td>.81***</td>
<td>.63</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.81***</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.81***</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.81***</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.81***</td>
<td>.52</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>WD</td>
<td>.93***</td>
<td>.81</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.93***</td>
<td>.75</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.93***</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.93***</td>
<td>.80</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.93***</td>
<td>.80</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>WD</td>
<td>.62***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.62***</td>
<td>.48</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.62***</td>
<td>.47</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.62***</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.62***</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>WD</td>
<td>.88***</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>.88***</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.88***</td>
<td>.51</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.88***</td>
<td>.65</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.88***</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>WD</td>
<td>1.00</td>
<td>.95</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>OD</td>
<td>1.00</td>
<td>.89</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>1.00</td>
<td>.96</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>1.00</td>
<td>.86</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>1.00</td>
<td>.83</td>
</tr>
<tr>
<td>Item</td>
<td>Kul-</td>
<td>Faktorenladungen</td>
<td>Item-</td>
</tr>
<tr>
<td>------</td>
<td>-----</td>
<td>-------------------</td>
<td>-------</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>tur</td>
<td>Unstandardisiert</td>
<td>Intercept/-</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Standardisiert</td>
<td>Ursprung</td>
</tr>
<tr>
<td>Unterneh-</td>
<td>WD</td>
<td>.76***</td>
<td>.68</td>
</tr>
<tr>
<td>merische Motiva-</td>
<td>OD</td>
<td>.76***</td>
<td>.49</td>
</tr>
<tr>
<td>tion</td>
<td>CZ</td>
<td>.76***</td>
<td>.56</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.76***</td>
<td>.59</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td>.76***</td>
<td>.58</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Fehlerkоварианzen**

<p>| θᵣ₁-θᵣ₂ | WD | .17 |
|          | OD | .19 |
|          | CZ | .07 |
|          | PL | .17 |
|          | BG | .40 |
| θᵣ₄-bef₅ | WD | -9.03 |
|          | OD | .09 |
|          | CZ | .11 |
|          | PL | .12 |
|          | BG | .40 |
| θᵥ₄-bef₆ | WD | .19 |
|          | OD | .20 |
|          | CZ | .05 |
|          | PL | .02 |
|          | BG | -9.02 |
| θₒ₃₁-mot₂ | WD | .26 |
|          | OD | .14 |
|          | CZ | .01 |
|          | PL | .02 |
|          | BG | -9.02 |
| θₒ₃₁-bef₃ | WD | .05 |
|          | OD | .07 |
|          | CZ | .11 |
|          | PL | .05 |
|          | BG | .21 |
| θₘ₂-mot₅ | WD | -.33 |
|          | OD | -.25 |
|          | CZ | -.09 |
|          | PL | -.12 |
|          | BG | -.16 |
| θₘ₃₁-mot₃₂ | WD | .27 |
|          | OD | .33 |
|          | CZ | .15 |
|          | PL | .12 |
|          | BG | -.03 |
| θᵣ₂-bef₃ | WD | .20 |
|          | OD | .12 |
|          | CZ | .14 |
|          | PL | .08 |
|          | BG | -.04 |
| θᵥ₄-vera | WD | .08 |
|          | OD | .10 |
|          | CZ | -.04 |
|          | PL | .06 |
|          | BG | .07 |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Kul-</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Item-</th>
<th>Fehler-</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>tur</td>
<td>Unstandardisiert</td>
<td>Intercept/-</td>
<td>varianz</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>standardized</td>
<td>Ursprung</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT¹</td>
<td>WD</td>
<td>.19</td>
<td>-.10</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(Varianz .24</td>
<td>OD</td>
<td>.23</td>
<td>-.21**</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>CZ</td>
<td>.30</td>
<td>-.03</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>PL</td>
<td>.28</td>
<td>.19***</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>BG</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Anmerkungen zur Gleichheit der Faktorvarianz über die Kulturen hinweg (Faktorvarianz-Invarianz). Auf Grundlage des Modells partiell invarianter Faktorenladungen und Itemsprünge (Modell C2, Tabelle 13) wurde geprüft ob die Faktorvarianz des C-ENT Faktors zweiter Ordnung über die Kulturen hinweg gleich war. Die Modellpassung RMSEA, CFI und NC dieses Modells D entsprachen jenen des vorangegangenen Modells C2 (RMSEA=.022 [90% CI: .020-.024]; CFI=.90; NC=1,50, \(\chi^2\)(1408)=2112.93, p<.001). Damit fand die Annahme kulturell invarianter Faktorvarianz Bestätigung. Die Faktoren erster Ordnung mussten in einer separaten Analyse auf Varianz-Invarianz geprüft werden, da dies innerhalb des hierarchischen Modells nicht möglich ist. Es wurde ein Modell mit den sechs C-ENT Primärfaktoren und ohne Faktor zweiter Ordnung erstellt. Zunächst wurde das Modell der (hierarchischen) partiellen skalaren Invarianz (C2, Tabelle 13) auf das Primärfaktorenmodell übertragen. Es lag ein gute Modellpassung vor (RMSEA=.020 [90% CI: .018-.022]; CFI=.92; NC=1,41, \(\chi^2\)(1328)=1866,31, p<.001). Bei der Prüfung gleicher Varianzen der sechs Primärfaktoren über die Kulturen hinweg verschlechterte sich die Modellpassung nur unwesentlich (Veränderung von RMSEA um .001, NC um .02) bzw. gar nicht (CFI) und betrug: RMSEA=.021 [90% CI: .019-.023]; CFI=.92; NC=1,43; \(\chi^2\)(1352)=1937,35, p<.001. Zusammenfassend wurde somit die Annahme gleicher Faktorvarianzen der C-ENT Primärfaktoren und des Sekundärfaktors bestätigt.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen 1. Ordnung</th>
<th>Faktorenladungen 2. Ordnung</th>
<th>Items- Ursprung</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Unstandardisiert</td>
<td>Standardisiert</td>
<td>Studie3 = Experten1</td>
<td>Studie3 = Experten1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Studie3</td>
<td>Experten</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Anhang Teil III – Ergebnisse &amp; Diskussionen zu den Fragestellungen</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabelle AIII-42: C-ENT Faktorenmodell für Studierendenstichprobe 3 vs. Expertenquerschnitt 2004: Faktorenladungen und Fehlervarianzen im Ergebnis der hierarchischen, konfirmatorischen Mehrgruppen-Faktorenanalyse (Werte beziehen sich auf das Modell vollständiger skalärer Invarianz), C-ENT Version 3

**Faktorenladungen 1. Ordnung**

| Befürchtungen | bef1 | 1.05*** | .62 | .71 | 2.68*** | .67 | .37 |
| Befürchtungen | bef2 | .55*** | .41 | .35 | 2.24*** | .59 | .76 |
| Befürchtungen | bef3 | 1.00 | .65 | .57 | 2.53*** | .53 | .73 |
| Befürchtungen | bef5 | 1.07*** | .67 | .64 | 2.74*** | .53 | .57 |
| Befürchtungen | bef6 | 1.07*** | .67 | .71 | 2.72*** | .55 | .40 |

| Vertrauen in Fähigkeiten | fähi1 | .87*** | .57 | .58 | 3.05*** | .57 | .65 |
| Vertrauen in Fähigkeiten | fähi2 | 1.00 | .67 | .68 | 3.12*** | .44 | .49 |
| Vertrauen in Fähigkeiten | fähi4 | .90*** | .59 | .63 | 3.42*** | .56 | .52 |
| Vertrauen in Fähigkeiten | fähi5 | .78*** | .53 | .60 | 3.07*** | .59 | .45 |
| Vertrauen in Fähigkeiten | fähis3 | .82*** | .52 | .54 | 3.15*** | .66 | .70 |

| Wertschätzung, unternehmer. Eigenschaften | wert2 | 1.00 | .66 | .74 | 3.71*** | .46 | .48 |
| Wertschätzung, unternehmer. Eigenschaften | wert3 | 1.16*** | .78 | .89 | 3.79*** | .31 | .21 |
| Wertschätzung, unternehmer. Eigenschaften | wert4 | .97*** | .60 | .73 | 3.33*** | .60 | .47 |

| Verantwortungsübernahme | vera1 | 1.00 | .72 | .84 | 3.47*** | .46 | .31 |
| Verantwortungsübernahme | vera3 | 1.17*** | .83 | .88 | 3.37*** | .32 | .29 |
| Verantwortungsübernahme | vera4 | .87*** | .82 | .76 | 2.86*** | .63 | .40 |

| Offenheit für Gelegenheiten | offs5 | 1.00 | .60 | .64 | 3.14*** | .57 | .58 |
| Offenheit für Gelegenheiten | offs2 | 1.11*** | .64 | .73 | 3.10*** | .56 | .44 |
| Offenheit für Gelegenheiten | offs31 | 1.06*** | .59 | .61 | 2.89*** | .66 | .78 |
| Offenheit für Gelegenheiten | offs32 | 1.18*** | .67 | .81 | 3.14*** | .55 | .29 |

| Unternehmerische Motivation | mot2 | .86*** | .60 | .57 | 3.26*** | .67 | .84 |
| Unternehmerische Motivation | mot4 | 1.00 | .69 | .70 | 3.66*** | .56 | .59 |
| Unternehmerische Motivation | mot5 | .89*** | .72 | .71 | 3.72*** | .39 | .44 |
| Unternehmerische Motivation | mots31 | .62*** | .53 | .58 | 4.06*** | .49 | .42 |
| Unternehmerische Motivation | mots32 | .60*** | .52 | .52 | 3.67*** | .50 | .54 |

**Faktorenladungen 2. Ordnung**

| Befürchtungen | .77*** | .63 | .68 | .23 | .19s |
| Vertrauen | .95*** | .79 | .77 | .14 | .17 |
| Wertschätzung | .69*** | .58 | .47 | .24 | .45 |
| Verantwortung | .85*** | .60 | .53 | .33 | .51 |
| Offenheit | 1.00 | .90 | .83 | .06 | .12 |
| Motivation | .64*** | .46 | .46 | .40 | .44 |

**Fehlerkovarianzen**

| e| .21 | .28 |
**Anmerkungen zur Gleichheit der Faktorvarianz in der Experten- und Studierendenstichprobe (Faktorvarianz-Invarianz).** Auf Grundlage des Modells invarianter Faktorenladungen und Itemursprüngs (Modell C1, Tabelle 14) wurde geprüft ob die Faktorvarianz des C-ENT Faktors zweiter Ordnung über die Stichproben hinweg gleich war. Dies bestätigte sich – die Indizes der Modellpassung entsprachen dem Modell vollständiger skalarer Invarianz (Tabelle 14): (RMSEA=.036 [90% CI: .034-.039]; CFI=.90; NC=2,59; $\chi^2(569)=1473,06$, $p<.001$). *Schließlich wurde die Invarianz der Faktoren erster Ordnung in einer separaten konfirmatorischen Mehrgruppen-Faktorenanalyse geprüft.* Das Modell partieller skalarer Invarianz (C1, Tabelle 14) wurde dazu auf das Primärfaktorenmodell übertragen und erzielte ebenfalls gute Modellpassung (RMSEA=.036 [90% CI: .034-.039]; CFI=.90; NC=2,60; $\chi^2(548)=1423,13$, $p<.001$). Bei der Prüfung gleicher Varianzen der sechs Primärfaktoren über die *beiden Stichproben* hinweg verschlechterte sich der Modellpassung nur unwesentlich (Veränderung von RMSEA um .001, NC um .06, keine Veränderung in CFI, $\Delta\chi^2(\Delta6)=48,50$, $p<.001$ und betrug: RMSEA=.037 [90% CI: .035-.039]; CFI=.90; NC=2,66; $\chi^2(526)=1471,63$, $p<.001$, Zusammenfassen wurde somit die Annahme gleicher Faktorvarianzen der sechs C-ENT Primärfaktoren sowie des Sekundärfaktors bestätigt.
Tabelle AIII-43: Korrigierte Itemtrennschärfen ($r_{(i,j)}$) und Interne Konsistenzen (Cronbach’s \( \alpha \)) für C-ENT Version 3 (Itemanzahl in Klammern), Studierendenstudie 3 \((N=1003)\)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala</th>
<th>N/n</th>
<th>Bef (5)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Veran (3)</th>
<th>Ini/Wert (3)</th>
<th>Off (4)</th>
<th>Mot (5)</th>
<th>Gesamt (6)</th>
<th>Gesamtskala (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Befürchtungen</td>
<td></td>
<td>.68***</td>
<td>.66***</td>
<td>.67***</td>
<td>.67***</td>
<td>.63</td>
<td>.53</td>
<td>.75</td>
<td>.75***</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen</td>
<td></td>
<td>.72***</td>
<td>.69***</td>
<td>.70***</td>
<td>.67***</td>
<td>.64</td>
<td>.64</td>
<td>.73</td>
<td>.73***</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung</td>
<td></td>
<td>.53***</td>
<td>.52***</td>
<td>.52***</td>
<td>.52***</td>
<td>.68</td>
<td>.68</td>
<td>.72</td>
<td>.72***</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortung</td>
<td></td>
<td>.48***</td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.82</td>
<td>.82</td>
<td>.78</td>
<td>.78***</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit</td>
<td></td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.73</td>
<td>.73</td>
<td>.73</td>
<td>.73***</td>
</tr>
<tr>
<td>Motivation</td>
<td></td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.46***</td>
<td>.75</td>
<td>.75</td>
<td>.75</td>
<td>.75***</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tabelle AIII-44: Interne Konsistenzen (Cronbach’s \( \alpha \)) für C-ENT Version 3 in den Länderstichproben der Studie 3 und in der Expertenquerschnittstichprobe 2004

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>N/n</th>
<th>Bef (5)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Vera (3)</th>
<th>Ini/Wert (3)</th>
<th>Off (4)</th>
<th>Mot (5)</th>
<th>Gesamt (6)</th>
<th>Gesamtskala (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Studie 3</td>
<td>1003</td>
<td>.76</td>
<td>.73</td>
<td>.77</td>
<td>.71</td>
<td>.72</td>
<td>.76</td>
<td>.75</td>
<td>.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>129</td>
<td>.77</td>
<td>.67</td>
<td>.77</td>
<td>.67</td>
<td>.63</td>
<td>.53</td>
<td>.75</td>
<td>.85</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>271</td>
<td>.70</td>
<td>.73</td>
<td>.69</td>
<td>.66</td>
<td>.64</td>
<td>.64</td>
<td>.73</td>
<td>.84</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>114</td>
<td>.81</td>
<td>.66</td>
<td>.70</td>
<td>.73</td>
<td>.70</td>
<td>.68</td>
<td>.72</td>
<td>.85</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>373</td>
<td>.76</td>
<td>.76</td>
<td>.80</td>
<td>.65</td>
<td>.76</td>
<td>.82</td>
<td>.78</td>
<td>.89</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>113</td>
<td>.77</td>
<td>.77</td>
<td>.82</td>
<td>.76</td>
<td>.68</td>
<td>.75</td>
<td>.73</td>
<td>.87</td>
</tr>
<tr>
<td>Experten 2004</td>
<td>207</td>
<td>.74</td>
<td>.80</td>
<td>.82</td>
<td>.83</td>
<td>.81</td>
<td>.77</td>
<td>.72</td>
<td>.88</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tabelle AIII-45: Retest-Reliabilitäten ($r_{(i)}$) Länderstichproben Studie 3

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>Ostdeutschland</th>
<th>Polen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>C-ENT Gesamtskala</td>
<td>.68***</td>
<td>.72***</td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT Gesamtskala</td>
<td>.72***</td>
<td>.74***</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen</td>
<td>.52***</td>
<td>.53***</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen</td>
<td>.59***</td>
<td>.48***</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung</td>
<td>.46***</td>
<td>.48***</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortung</td>
<td>.55***</td>
<td>.62***</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit</td>
<td>.50***</td>
<td>.62***</td>
</tr>
<tr>
<td>Motivation</td>
<td>.49***</td>
<td>.46***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabelle AIII-46: Urteilerübereinstimmung $r_{wg(J)}$ C-ENT Version 3 für die Länderteilstichproben (Studie 3)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Facettenskala (Itemzahl)</th>
<th>$N$</th>
<th>Bef (6)</th>
<th>Fähi (5)</th>
<th>Ini/Wert (3)</th>
<th>Vera (3)</th>
<th>Off (4)</th>
<th>Mot (5)</th>
<th>Gesamt (25)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Studie3</td>
<td>1003</td>
<td>.85</td>
<td>.90</td>
<td>.83</td>
<td>.78</td>
<td>.85</td>
<td>.89</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Westdeutschland</td>
<td>129</td>
<td>.87</td>
<td>.88</td>
<td>.83</td>
<td>.78</td>
<td>.85</td>
<td>.85</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostdeutschland</td>
<td>271</td>
<td>.82</td>
<td>.88</td>
<td>.80</td>
<td>.76</td>
<td>.84</td>
<td>.91</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Tschechien</td>
<td>114</td>
<td>.86</td>
<td>.86</td>
<td>.83</td>
<td>.70</td>
<td>.78</td>
<td>.89</td>
<td>.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Polen</td>
<td>373</td>
<td>.74</td>
<td>.84</td>
<td>.75</td>
<td>.63</td>
<td>.69</td>
<td>.86</td>
<td>.95</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulgarien</td>
<td>116</td>
<td>.83</td>
<td>.87</td>
<td>.81</td>
<td>.73</td>
<td>.80</td>
<td>.88</td>
<td>.97</td>
</tr>
</tbody>
</table>

AllI.2 Validierung der C-ENT (Fragestellung 2)

AllI.2.1 Validierung auf kultureller Ebene

Abbildung AllI-8: Rangkorrelationen der C-ENT Facettenskalen mit Wirtschaftswachstum (Korrelationskoeffizienten und Signifikanzniveaus vgl. nachfolgende Tabelle, N je 13 Länder)

Tabelle AllI-47: Rangkorrelationen ($r_s$) der C-ENT Gesamtskala und Facettenskalen mit Wirtschaftswachstum

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>N=13 Länder</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(Erhebungszeitraum C-ENT 2004-2007)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT Gesamtwert</td>
<td>.69**</td>
<td>.47*</td>
<td>.35</td>
<td>.50*</td>
<td>.52*</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.91***</td>
<td>.75**</td>
<td>.78***</td>
<td>.81***</td>
<td>.80***</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>.57*</td>
<td>.46#</td>
<td>.13</td>
<td>.41#</td>
<td>.32</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>.48*</td>
<td>.38#</td>
<td>.30</td>
<td>.34</td>
<td>.39#</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>.42#</td>
<td>.38#</td>
<td>.17</td>
<td>.32</td>
<td>.30</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>.31</td>
<td>.11</td>
<td>-.09</td>
<td>.04</td>
<td>.16</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>N=9 Länder</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(Erhebungszeitraum C-ENT 2006-2007)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT Gesamtwert</td>
<td>.77**</td>
<td>.75**</td>
<td>.53#</td>
<td>.60*</td>
<td>.58*</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.80**</td>
<td>.62*</td>
<td>.88***</td>
<td>.80**</td>
<td>.73*</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>.48#</td>
<td>.53#</td>
<td>.18</td>
<td>.40#</td>
<td>.27</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>.63*</td>
<td>.72*</td>
<td>.37</td>
<td>.40</td>
<td>.48#</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>.42</td>
<td>.67*</td>
<td>.23</td>
<td>.33</td>
<td>.25</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>.32</td>
<td>.31</td>
<td>.04</td>
<td>.03</td>
<td>.15</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: *p<.10, **p<.05, ***p<.01, ****p<.001 (einsichtig), ¹vgl. Kapitel Methode II.3.1, ²C-ENT Mittelwert auf Basis der fünf dargestellten Facettenskalen
AIII.2.2 Validierung auf individueller Ebene

### AIII.2.2.1 Selbständigsabsicht

Zur Untermauerung der im Ergebnisteil berichteten Kriteriumskorrelationen der C-ENT mit der Selbständigsabsicht wurde eine multiple, hierarchische Regressionen berechnet. Diese kontrollierten für Effekte von soziodemographischen Variablen für welche zum Teil in der Literatur Zusammenhänge zur Absicht sich selbständig zu machen, bzw. ein Unternehmen zu gründen berichtet wurden (Jacob, 2006; Jacob & Richter, 2005; Minniti & Nardone, 2007; Reynolds et al., 2004). Wie Tabelle AIII-48 zeigt entspricht das Ergebnis der Regressionsanalyse der im Ergebnisteil berichteten bivariaten Korrelation der C-ENT mit der Selbständigsabsicht.

Bei den Berechnung der Regressionen für die C-ENT Gesamtskala lag keine Multikollinearität vor. Von der Darstellung der Regression über die Facettenskalen wurde abgesehen, da aufgrund der Zusammenhänge der C-ENT Facetten untereinander Multikollinearität vorlag (Konditionsindex > 30, und zwei Varianzanteile > .50, Tabachnick & Fidell, 2001).

Tabelle AIII-48: Regression C-ENT auf die Selbständigsabsicht (C-ENT Version 3, Studie 3)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Variable</th>
<th>Selbständigsabsicht</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Schritt 1: Kontrollvariablen</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dummy technische Fachrichtung</td>
<td>-.24***</td>
</tr>
<tr>
<td>Dummy sozialwissenschaftliche Fachrichtung</td>
<td>-.07#</td>
</tr>
<tr>
<td>Alter</td>
<td>-.08*</td>
</tr>
<tr>
<td>Geschlecht</td>
<td>.11**</td>
</tr>
<tr>
<td>Schritt 2: C-ENT</td>
<td>.11**</td>
</tr>
</tbody>
</table>

N 817  
$R^2$ .060***  
Korrigiertes $R^2$ .055***  
$\Delta R^2$ .011**

**Anmerkung:** dargestellt sind die standardisierten Regressionsgewichte ($\hat{\beta}$), * $p < .10$ * $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$. Als Kontrollvariablen in Schritt 1 im Regressionsmodell im Verfahren ‘schrittweise Selektion’ eingegeben: Alter, Semester, Geschlecht, Jahre in Region, Dummy Variablen für sozialwissenschaftliche, technische und die Kategorie ‘andere/keine’ Fachrichtungen (Referenz Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften). Im Schritt 2 wurde das Verfahren ‘Einschluss’ gewählt. Die C-ENT wurde jedoch auch im ‘schrittweise Selektion’ zusätzlich zu den Kontrollvariablen mit in das Regressionmodell aufgenommen, d.h. klärte zusätzliche Varianz auf.

Bei der Berechnung der Regression für die C-ENT Gesamtskala wurden die Kovariablen im ersten Schritt mit dem Verfahren ‘schrittweise Selektion’ eingegeben um Multikollinearitätsprobleme zu vermeiden (die Kovariablen waren untereinander korreliert). Bei den Kovariablen handelte es sich um: Anzahl der Semester, Anzahl gelebter Jahre in der Region, Alter, Geschlecht sowie Dummy Variablen für sozialwissenschaftliche, technische und die Kategorie ‘andere/keine’ Fachrichtungen (Referenz Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften, vgl. Tabachnick & Fidell, 2001). Die Berechnungen für das Einzelitem (Haben Sie vor sich selb-
ständig zu machen?) ergaben fast identische Werte zu den bereits im Ergebnisteil berichteten, weshalb auf eine Darstellung verzichtet wird.

AIII.2.2.2 Vergleich der Kriterien-, kovergenten und diskriminanten Validitätskorrelationen

Tabelle AIII-49: Vergleich der Kriteriums-, konvergenten und diskriminanten Validitätskorrelationen der C-ENT

<table>
<thead>
<tr>
<th>Vergleich Korrelationen</th>
<th>Vergleich Korrelationen</th>
<th>Vergleich Korrelationen</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>C-ENT/ Optimismus vs.</td>
<td>C-ENT/ Optimismus vs.</td>
<td>C-ENT/ Selbstständigkeitsabsicht vs. C-ENT/ Wirtschaftsklima</td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENT/ Selbstständigkeit</td>
<td>Wirtschaftsklima</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>intention</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Fisher's Z</td>
<td>Fisher's Z</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>t-Wert&lt;sup&gt;1&lt;/sup&gt;</td>
<td>t-Wert&lt;sup&gt;2&lt;/sup&gt;</td>
</tr>
<tr>
<td>C-ENTt</td>
<td>-.16</td>
<td>-.15</td>
</tr>
<tr>
<td>Bef</td>
<td>-.07</td>
<td>-.01</td>
</tr>
<tr>
<td>Fähig</td>
<td>-.02</td>
<td>-.20</td>
</tr>
<tr>
<td>Ini/Wert</td>
<td>-.21</td>
<td>-.03</td>
</tr>
<tr>
<td>Vera</td>
<td>-.03</td>
<td>-.08</td>
</tr>
<tr>
<td>Off</td>
<td>-.07</td>
<td>-.21</td>
</tr>
<tr>
<td>Mot</td>
<td>-.28</td>
<td>-.14</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: *p < .05, **p < .01, ***p < .001, <sup>1</sup>t-Test für abhängige Stichproben (Optimismus und Selbstständigkeitsabsicht wurden an der gleichen Stichprobe, Studie 3 gewonnen), <sup>2</sup>t-Test für unabhängige Stichproben (wahrgenommenes Wirtschaftsklima wurde an Studie 2 erhoben, Optimismus an Studie 3), <sup>df</sup>=1, bef – Befürchtungen und Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität, fähig – Vertrauen in eigene Fähigkeiten, Ini/Wert – Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften (ursprünglich Initiative und Risikobereitschaft), vera – Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme, off – Offenheit für Gelegenheiten & Veränderungen, mot – unternehmerische Motivation
All.3 Zusammenhang C-ENT mit unternehmertumsrelevanten persönlichen Orientierungen und Einstellungen (Einfluss der Itemreferenz, Fragestellung 3)

All.3.1 Bedeutungsgleichheit C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen

Tabelle All.50: Bedeutungsgleichheit C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen (C-ENT als Kultur- vs. Selbstbeschreibung, Studie 3, C-ENT Version 3)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Modell</th>
<th>Vgl zu.</th>
<th>RMSEA [90% CI]</th>
<th>CFI</th>
<th>RMR</th>
<th>NC</th>
<th>Chi² (df)</th>
<th>∆Chi² (Δdf)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>A</td>
<td>Konfigurale Invarianz (gleiche Faktorstruktur)</td>
<td>.034 [.032-.036]</td>
<td>.92</td>
<td>.049</td>
<td>3.34</td>
<td>1734.54 (520)***</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>B1</td>
<td>vollständige metrische Invarianz/gleiche Faktorladungen 1. Ordnung</td>
<td>A .035 [.034-.037]</td>
<td>.91</td>
<td>.058</td>
<td>3.51</td>
<td>1890.24 (539)***</td>
<td>155.70 (19)***</td>
</tr>
<tr>
<td>B11</td>
<td>vollständige metrische Invarianz/gleiche Faktorladungen 2. Ordnung</td>
<td>B1 .036 [.035-.038]</td>
<td>.91</td>
<td>.073</td>
<td>3.65</td>
<td>1983.30 (544)***</td>
<td>93.05 (5)***</td>
</tr>
<tr>
<td>C1</td>
<td>vollständige Faktorvarianz-Invarianz/gleiche Varianz Faktor 2. Ordnung</td>
<td>B11 .036 [.035-.038]</td>
<td>.91</td>
<td>.071</td>
<td>3.64</td>
<td>1985.40 (545)***</td>
<td>2.10 (1) n.s.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: Vgl. zu – im Vergleich zum angegebenen, vorangegangenen Modell
Eine gleichzeitig durchgeführte exploratorische Faktorenanalyse hatte fünf statt sechs Faktoren erster Ordnung nahe gelegt, in dem die Items der Faktoren Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten und Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften auf einen gemeinsamen Faktor luden. Dieses Modell wurde ebenfalls mittels konfirmatorischer Faktorenanalyse berechnet (RMSEA=.049, [90% CI: .046-.052], CFI=.93, RMR=.040, NC=3.41, Chi²(239)=815.38, p<.001) Die Modellpassung fiel fast identisch zum Modell mit sechs Primärfaktoren aus (∆Chi²(2)=0.60, n.s.) und legten somit die Plausibilität beider Modelle nahe. Die im Ergebnisteil berichteten Analysen wurden mit den Skalen der 5-Faktorenmodell wiederholt und ergaben keine unterschiedlichen Ergebnisse zu den im Ergebnisteil Kapitel III.3 berichteten.

Tabelle All.51: Faktorenmodell C-ENT (Kulturbeschreibung) und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen (Selbstbeschreibungen): Faktorladungen und Fehlervarianzen der hierarchischen, konfirmatorischen Mehrgruppen-Faktorenanalyse (Werte für Modell vollständiger Faktorvarianz–Invarianz), C-ENT Version 3, Studie 3

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Unstandard.</td>
<td>Standardisiert Kultur/Selbst</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Kultur=Selbst¹</td>
<td>Kultur/Selbst</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Faktorladungen 1. Ordnung</th>
<th>Befürchtungen</th>
<th>Vertrauen in Fähigkeiten</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>bef1</td>
<td>.89***</td>
<td>.86***</td>
</tr>
<tr>
<td>bef2</td>
<td>.51***</td>
<td>.46**</td>
</tr>
<tr>
<td>bef3</td>
<td>1.00</td>
<td>.56**</td>
</tr>
<tr>
<td>bef5</td>
<td>.95***</td>
<td>.67**</td>
</tr>
<tr>
<td>bef6</td>
<td>.92***</td>
<td>.65**</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi1</td>
<td>.67**</td>
<td>.53**</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi2</td>
<td>.58**</td>
<td>.51**</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Anhang Teil III – Ergebnisse & Diskussionen zu den Fragestellungen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Unstandard.</td>
<td>Standardisiert</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi4</td>
<td>1.19***</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>fähi5</td>
<td>1.11***</td>
<td>.58</td>
</tr>
<tr>
<td>fähis3</td>
<td>.94***</td>
<td>.48</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>wert2</td>
<td>1.00</td>
<td>.67</td>
</tr>
<tr>
<td>wert3</td>
<td>1.10***</td>
<td>.76</td>
</tr>
<tr>
<td>wert4</td>
<td>1.06***</td>
<td>.65</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Verantwortungsübernahme

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>vera1</td>
<td>1.00</td>
<td>.69</td>
</tr>
<tr>
<td>vera3</td>
<td>1.15***</td>
<td>.79</td>
</tr>
<tr>
<td>vera4</td>
<td>1.03***</td>
<td>.66</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>off5</td>
<td>1.00</td>
<td>.53</td>
</tr>
<tr>
<td>offs2</td>
<td>1.10***</td>
<td>.57</td>
</tr>
<tr>
<td>offs31</td>
<td>1.29***</td>
<td>.61</td>
</tr>
<tr>
<td>offs32</td>
<td>1.36***</td>
<td>.67</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Unternehmerische Motivation

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>mot2</td>
<td>.91***</td>
<td>.34</td>
</tr>
<tr>
<td>mot4</td>
<td>1.00</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>mot5</td>
<td>.85***</td>
<td>.70</td>
</tr>
<tr>
<td>mots31</td>
<td>.78***</td>
<td>.64</td>
</tr>
<tr>
<td>mots32</td>
<td>.65***</td>
<td>.56</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### Faktorenladungen 2. Ordnung

| Befürchtungen | 1.19*** | .88 | .61 | .27 | .39 |
| Vertrauen     | .89***  | .76 | .80 | .10 | .07 |
| Wertschätzung | .96***  | .63 | .87 | .23 | .05 |
| Verantwortung | .81***  | .50 | .71 | .33 | .10 |
| Offenheit     | 1.00    | .85 | .93 | .06 | .03 |
| Motivation    | 1.09*** | .60 | .49 | .34 | .62 |

### Fehlerkovarianzen

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kovarianzen</th>
<th>Faktorenladungen</th>
<th>Fehlervarianz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>θfähi1-fähi2</td>
<td>.26</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>θfähi4-bef5</td>
<td>.08</td>
<td>.09</td>
</tr>
<tr>
<td>θvera4-bef6</td>
<td>.08</td>
<td>.07</td>
</tr>
<tr>
<td>θoffs31-mot2</td>
<td>.08</td>
<td>.16</td>
</tr>
<tr>
<td>θoffs31-bef3</td>
<td>.08</td>
<td>.05</td>
</tr>
<tr>
<td>θmot2-mot5</td>
<td>-.16</td>
<td>-.12</td>
</tr>
<tr>
<td>θmots31-mot332</td>
<td>.17</td>
<td>.30</td>
</tr>
<tr>
<td>θbef2-bef3</td>
<td>.10</td>
<td>.04</td>
</tr>
<tr>
<td>θwert-vera</td>
<td>.07</td>
<td>.01</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### C-ENT²

(Varianz: .16/16)

Anmerkung: "Da vollständige metrischer Invarianz der Faktorenladungen erster und zweiter Ordnung vorlag entsprechen die unstandardisierten Faktorenladungen der kulturreferenziellen C-ENT jenen der selbstreferenziell eingeschätzten. "Da Faktorvarianz-Invarianz vorlag entsprechen die Werte der Variance der kulturreferenziellen C-ENT jenen der selbstreferenziell eingeschätzten."
Tabelle AIII-52: Interne Konsistenzen unternehmertumsrelevanten, persönlichen Einstellungen und Orientierungen (Selbsteinschätzung anhand des C-ENT Fragebogens)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Itemzahl</th>
<th>Interne Konsistenz</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamtwert</td>
<td>24 .88</td>
</tr>
<tr>
<td>Gesamtwert</td>
<td>6 .77</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>5 .81</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>5 .70</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>3 .60</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>3 .64</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>3 .58</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>5 .86</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: Interne Konsistenzen und Skalenbildung entsprechend des Modells mit sechs Primärfaktoren. Die interne Konsistenz liegt unter .60, was in Anbetracht der geringen Itemzahl noch akzeptabel ist (Cortina, 1993).


### AIII.3.2 Zusammenhang C-ENT und korrespondierende persönliche Orientierungen und Einstellungen (Kultur- und Selbstbeschreibung)

Tabelle AIII-53: Vergleich der Korrelationen der C-ENT mit korrespondierenden, persönlichen Einstellungen und Orientierungen: Kultur- vor Selbstreferenz beantwortet vs. Selbstvor Kulturreferenz beantwortet

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fisher's Z</th>
<th>t-Wert1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamtwert</td>
<td>.16  2,54*</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>.16  2,45*</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>.06  0.98</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>.01  0.97</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>.14  2.20*</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>.18  2.96**</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.11  1.85*</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: *p<.06, *p<.05, **p<.01, ***p<.001, t-Test für unhängige Stichproben, df=1

Tabelle AIII-54: Vergleich der Korrelationen der C-ENT und korrespondierender, persönlicher Einstellungen und Orientierungen mit Optimismus

<table>
<thead>
<tr>
<th>Fisher's Z</th>
<th>t-Wert1</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gesamtwert</td>
<td>.35  8,06***</td>
</tr>
<tr>
<td>Befürchtungen &amp; Bedenken</td>
<td>.32  7.19***</td>
</tr>
<tr>
<td>Vertrauen in Fähigkeiten</td>
<td>.37  8.52***</td>
</tr>
<tr>
<td>Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften</td>
<td>.18  4.11***</td>
</tr>
<tr>
<td>Verantwortungsübernahme</td>
<td>.20  4.51***</td>
</tr>
<tr>
<td>Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten</td>
<td>.24  5.38***</td>
</tr>
<tr>
<td>Unternehmerische Motivation</td>
<td>.13  3.45***</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Anmerkung: *p<.06, *p<.05, **p<.01, ***p<.001, t-Test für abhängige Stichproben, df=1
**AIII.4 Kulturunterschiede in der C-ENT (Fragestellung 4)**

**AIII.4.1. Kulturunterschiede im Niveau der C-ENT**

**AIII.4.1.1. Studierendenstichprobe: Analyse der Facettenskalen**

Wie bereits im Ergebnisteil berichtet lagen auf Ebene der Facettenskalen größere Kulturunterschiede vor als für die C-ENT Gesamtskala (Pillai Spur $F(24, 944)=12,61, p<.001, \eta^2=.075$ geprüft mit einer multivariaten Kovarianzanalyse (MANCOVA) kontrolliert für Alter, Semesterzahl und Jahren in der Region). In anschließend durchgeführten univariaten ANCOVAs wurde deutlich, dass in jeder C-ENT Facette signifikante Länderunterschiede zu beobachten waren, wobei die Kulturen sich am stärksten in den Facetten unternehmerische Motivation ($F(4, 944)=33,21, p<.001, \eta^2=.124$) und Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften ($F(4, 944)=27,11, p<.001, \eta^2=.104$) unterschieden. Die geringsten Kulturunterschiede waren für die Facette der Befürchtungen & Bedenken bzgl. unternehmerischer Aktivität auszumachen ($F(4, 944)=3,20, p<.05, \eta^2=.013$). Für die weiteren drei Facettenskalen lag die Varianzaufklärung durch den Faktor Kulturzugehörigkeit dazwischen: Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten ($F(4, 944)=6,33, p<.001, \eta^2=.026$; Vertrauen in Fähigkeiten $F(4, 944)=9,05, p<.001, \eta^2=.037$; und Verantwortungsübernahme $F(4, 944)=6,41, p<.001, \eta^2=.027$). Die Kulturunterschiede sind graphisch im Anhang Abbildung Alll-9 veranschaulicht (nicht überlappende Konfidenzintervalle entsprechen signifikanten Mittelwertsunterschieden).


AIII.4.1.2. Expertenstichprobe: Analyse der Facettenskalen

Wie bereits im Ergebnisteil angesprochen fielen die Kulturunterschiede bei Analyse der C-ENT Facetten mehr als doppelt so hoch aus im Vergleich zur Gesamtskala (MANCOVA kontrolliert für Jahren in der Region und im Bereich Unternehmertum, Pillai Spur $F(24, 204)=7,55, p<.001, \eta_p^2=.189$). In nachfolgend durchgeführten univariaten ANCOVAs wurde deutlich, dass in jeder C-ENT Facette signifikante Länderunterschiede zu beobachten waren. Dabei lagen für fünf der sechs Facetten mittlere Effektkrögen ($\eta^2 >.09$ nach Cohen, 1988) vor, und zwar für Verantwortungsübernahme $F(4, 204)=13,08, p<.001, \eta_p^2=.210$, unternehmerische Motivation $F(4, 204)=11,01, p<.001, \eta_p^2=.183$, Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften $F(4, 204)=6,24, p<.001, \eta_p^2=.159$, Vertrauen in Fähigkeiten $F(4, 204)=5,64, p<.001, \eta_p^2=.141$, Verantwortungsübernahme $F(4, 204)=5,47, p<.001, \eta_p^2=.137$. In der Facette aufgeklärter Befürchtungen unterlag die Unterschiede nicht der Prüfung der Signifikanz.
Eigenschaften $F(4, 204)=8.22, p<.001, \eta^2_p = .143$, unternehmerische Befürchtungen & Bedenken $F(4, 204)=6.75, p<.001, \eta^2_p = .121$, sowie Offenheit für/Suche nach Gelegenheiten $F(4, 204)=5.29, p<.001, \eta^2_p = .097$. Ein geringerer Kulturunterschied lag für die Facette Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten vor $F(4, 204)=2.86, p<.05, \eta^2_p = .055$. Die Länderunterschiede sind in Abbildung AlII-10 veranschaulicht.

Erneut ergab die Betrachtung der C-ENT Facetten ein differenziertes Bild, welches fast vollständig jenes der Studierendenstichprobe replizierte: So werden in den einzelnen Kulturen vor allem relativ spezifische 'Schwächen' wahrgenommen. Die ost- und westdeutschen Experten nahmen eine im Ländervergleich gering ausgeprägte unternehmerische Motivation wahr und die tschechischen Experten eine vergleichsweise geringe Wertschätzung unternehmerischer Eigenschaften und Verantwortungsübernahme. Als vergleichsweise niedrig wurden Wirksamkeitsüberzeugungen (Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten) in der eigenen Kultur von den polnischen und auch tschechischen Befragten wahrgenommen. Wohingegen die bulgarischen Experten die im Kulturvergleich positivste Ausprägung in fast allen C-ENT Facetten wahrnahmen, d.h. ihre Kultur als vergleichsweise unternehmertumsförderlich wahrnehmen. Eine Ausnahme im Vergleich zur Ausprägung der Facetten in der Studierendenstichprobe stellt die Facette der Bereitschaft zur Verantwortungsübernahme dar, in welcher die bulgarischen Experten die im Ländervergleich signifikant geringste Ausprägung berichteten. Dies war die einzig substantielle Abweichung der Wahrnehmung der Experten von jener der Studierenden. Darüber hinaus setzte sich die von den westdeutschen Experten berichtete C-ENT in den einzelnen Facetten vergleichsweise weniger deutlich von den Werten der mitteleuropäischen Transformationsökonomien (Ostdeutschland, Tschechische Republik und Polen) ab als dies bei den Studierenden der Fall war.