

**Bestimmungsgründe  
von Existenzgründungen  
im Handwerk unter  
besonderer Berücksichtigung  
des sozioökonomischen Ansatzes**

Dissertation  
zur Erlangung des wirtschaftswissenschaftlichen Doktorgrades  
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften  
der Universität Göttingen

vorgelegt von  
Maribel Heyden  
aus Hamburg

Göttingen, 2002

## **Danksagung**

Ohne die Mithilfe einer Reihe von Menschen wäre die vorliegende Arbeit nicht in diesem Maße gelungen. Ihnen gebührt mein Dank. In erster Linie ist dies mein Doktorvater Prof. Dr. Wolfgang König, der mir ermöglichte an diesem hochinteressanten Thema zu arbeiten und der mir sein Vertrauen und seine Unterstützung schenkte. Herrn Prof. Dr. Gustav Kucera danke ich für die anregenden Diskussionen und die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens. Dank gilt auch Herrn Prof. Dr. Wolfgang Benner, der sich als Drittprüfer im Rigorosum zur Verfügung stellte.

Für die Bereitstellung des psychologischen Teils des Fragebogens und die Unterstützung bei wirtschaftspsychologischen Fragestellungen danke ich Herrn Prof. Dr. Günter Fred Müller von der Universität Koblenz-Landau. Herrn Dr. Dirk Lehnick danke ich für die Hilfestellungen bei der statistischen Auswertung.

Das Seminar für Handwerkswesen zeichnet sich durch eine besondere Mischung fachlicher und familiärer Atmosphäre aus, für die ich den Kolleginnen und Kollegen recht herzlich danken möchte. Insbesondere Herrn Dr. Klaus Müller danke ich für seine kritisch-wohlwollende Begleitung meiner Arbeit. Herr Dr. Ingo Mecke war so freundlich, mir immer mit fachlichem Rat zur Seite zu stehen und hatte auch stets ein offenes Ohr für fachübergreifende Probleme. Für die Unterstützung bei der Durchführung der Telefoninterviews bedanke ich mich bei Frau Diplom-Kauffrau Kathleen Bang und Herrn Michael Illig. Frau Karin Behler und Herr Jan Janke waren bei der Umsetzung in Schrift und Form eine große Hilfe – hierfür mein herzlicher Dank.

Auf privater Ebene schulde ich meinem Lebensgefährten Michael Illig für seine Liebe und Geduld großen Dank – ohne seine Unterstützung wäre diese Arbeit nicht zustande gekommen. Meiner Familie danke ich für die vielfältige Unterstützung und den Rückhalt während meiner Promotionszeit.

Oldenburg, im März 2003

Maribel Heyden

# Inhaltsverzeichnis

	Seite
<b>Verzeichnis der Tafeln</b>	IV
<b>Verzeichnis der Abkürzungen</b>	IX
<b>1 Einführung</b>	1
<b>2 Der Handwerksbegriff</b>	4
2.1 Handwerksdefinitionen	4
2.2 Bedeutung handwerklicher Existenzgründungen	11
<b>3 Sozioökonomischer Erklärungsansatz der Unternehmensentstehung</b>	19
3.1 Einführung	19
3.1.1 Definitive Abgrenzungen	19
3.1.2 Die Sozioökonomie im Spektrum grundsätzlicher Theorien zur Unternehmensgründung	23
3.2 Grundlegende Voraussetzungen einer Unternehmensentstehung	28
3.2.1 Property Rights	28
3.2.2 Transaktionskosten	29
3.2.3 Unternehmerpotenzial und –funktionen	30
3.2.3.1 Koordination von Ressourcen	30
3.2.3.2 Unsicherheitsübernahme	31
3.2.3.3 Wahrnehmung von Preisarbitragen	32
3.2.3.4 Durchsetzung von Innovationen	33
3.2.4 Resümee	37
3.3 Faktoren der Unternehmensentstehung	38
3.3.1 Persönliche Faktoren	38
3.3.2 Persönlichkeitsfaktoren	42
3.3.2.1 Motivationale Persönlichkeitsfaktoren	42
3.3.2.1.1 Unabhängigkeitsstreben	43
3.3.2.1.2 Leistungsorientierung	45
3.3.2.1.3 Machtstreben	47
3.3.2.1.4 Internale Kontrollüberzeugung	48
3.3.2.1.5 Risikoverhalten	49
3.3.2.2 Kognitive Persönlichkeitsfaktoren	50
3.3.2.3 Affektive Persönlichkeitsfaktoren	51

3.3.2.4 Soziale Persönlichkeitsfaktoren	52
3.3.3 Mikrosoziales Umfeld	53
3.3.3.1 Pre-Gründungsphase	53
3.3.3.2 Gründungsphase	56
3.3.4 Makrosoziales Umfeld	58
3.4. Erfolgsbedingungen der Gründung	62
3.4.1 Indikatoren	62
3.4.2 Verhaltensweisen von Gründern	64
3.4.3 Betriebliche Faktoren	68
3.4.4 Mikroumfeld	75
3.4.5 Markoumfeld	78
3.5 Zusammenfassung und Auswertung	81
<b>4 Empirische Überprüfung der Bestimmungsgründe handwerklicher Existenzgründungen</b>	<b>85</b>
4.1 Untersuchungsaufbau	85
4.2 Charakterisierung der Gruppen	91
4.2.1 Vorbemerkungen	91
4.2.2 Meisterschüler	92
4.2.2.1 Die Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler	92
4.2.2.2 Die Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler	95
4.2.2.3 Die Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler	96
4.2.3 Meister	98
4.2.3.1 Die Gruppe der Existenzgründer	98
4.2.3.2 Die Gruppe der potenziellen Existenzgründer	105
4.2.3.3 Die Gruppe der unselbständigen Meister	107
4.3 Persönliche Faktoren	108
4.3.1 Demographische Faktoren	108
4.3.2 Regionale Herkunft	112
4.4 Meisterprüfung	117
4.4.1 Motivation	117
4.4.2 Finanzierung	120
4.4.3 Qualifizierung	121

4.5	Branche	123
4.5.1	Bau- und Ausbaugewerbe	123
4.5.2	Handwerke für den gewerblichen Bedarf	130
4.5.3	Nahrungsmittelhandwerke	133
4.5.4	Kraftfahrzeug-Handwerke	136
4.5.5	Sonstige konsumentenorientierte Handwerke	140
4.5.6	Gesundheitshandwerke	144
4.6	Mikrosoziales Umfeld	145
4.7	Persönlichkeitsmerkmale	156
4.8	Resümee	160
<b>5</b>	<b>Komparative Analyse der Ergebnisse</b>	<b>167</b>
5.1	Motive und Hemmnisse	167
5.2	Persönlichkeitsmerkmale	170
<b>6</b>	<b>Zusammenfassung und handwerkspolitischer Ausblick</b>	<b>174</b>
	<b>Anhang</b>	<b>186</b>
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>204</b>

## Verzeichnis der Tafeln

		Seite
2.1:	Gliederung der handwerklichen Leistungsstruktur	6
2.2:	Einbindung der handwerklichen Produktionsbereiche in die sektorale Wirtschaftsstruktur der Gesamtwirtschaft	8
2.3:	Entwicklung des Betriebsbestandes im Handwerk 1991-2000	11
2.4:	Entwicklung der Beschäftigten im Handwerk	12
2.5:	Existenzgründungen im Vollhandwerk nach der Handwerksrollenstatistik 1997	15
2.6:	Existenzgründungen im Handwerk nach Gewerbe- anzeigenstatistik	16
2.7:	Existenzgründungen im Handwerk nach der Gewerbe- anzeigenstatistik und den Handwerkskammer- verzeichnissen 1997	17
3.1:	Gründungsformen	21
3.2:	Merkmale von Pull- und Pushfaktoren	56
3.3:	Gründungsbeeinflussende Faktoren	61
3.4:	Faktoren des Unternehmenserfolgs	80
4.1.1:	Mögliche Interdependenzen zwischen Pull-, Pushfaktoren und "auslösendem Moment"	88
4.1.2:	Zuordnung der Handwerkszweige zu Gruppen	90
4.2.1:	Aufbau der Befragungsgruppen	91
4.2.2:	Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meister- schüler	93
4.2.3:	Gründe für die Selbständigkeit im Zusammenhang mit dem geplanten Realisationszeitpunkt	94
4.2.4:	Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meister- schüler	95

4.2.5:	Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler	97
4.2.6:	Hauptmotive für die Selbständigkeit in der Gruppe der Existenzgründer	99
4.2.7:	Ausprägungen der Pull- und Pushfaktoren bei Existenzgründern	100
4.2.8:	Gründungsmotive bei Neugründern und Übernehmern	101
4.2.9:	Hauptgründungsmotive bei Neugründern und Übernehmern	102
4.2.10:	Gründe für die Unselbständigkeit in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer	106
4.2.11:	Gründe für die Unselbständigkeit in der Gruppe der unselbständigen Meister	107
4.3.1:	Geschlechterverteilung in den einzelnen Gruppen	108
4.3.2:	Alter der Meisterschüler und der Meisterkursteilnehmer 1996 (jetzige Meister)	109
4.3.3:	Ausbildungsniveau in den einzelnen Gruppen	111
4.3.4:	Anzahl der Gesellenjahre in den einzelnen Gruppen	111
4.3.5:	Regionale Herkunft der einzelnen Gruppen	112
4.3.6:	Neigung von Meisterschülern nach Kammerbezirken	113
4.3.7:	Pull- und Pushfaktoren nach Kammerbezirken	115
4.3.8:	Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler nach Kammerbezirken	116
4.3.9:	Zukünftige Absichten der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler nach Kammerbezirken	116
4.4.1:	Gründe für das Ablegen der Meisterprüfung in der Gruppe der Meisterschüler	117
4.4.2:	Anstoß zur Meisterprüfung in der Gruppe der Meisterschüler	118
4.4.3:	Gründe für das Ablegen der Meisterprüfung in der Gruppe der Meister	119
4.4.4:	Finanzierung der Meisterschüler in der Gruppe der Meisterschüler	120
4.4.5:	Finanzierung der Meisterschule in der Gruppe Meister	121

4.4.6:	Qualifikation durch die Meisterschule	122
4.5.1:	Gründungsmotive der gründungsinteressierten Meisterschüler im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe	124
4.5.2:	Gründungshemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe	125
4.5.3:	Gründungshemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe	126
4.5.4:	Zukünftige Absichten nicht-gründungsinteressierter Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe	127
4.5.5:	Hauptmotive für die Selbständigkeit in der Gruppe der Existenzgründer im Bau- und Ausbaugewerbe	128
4.5.6:	Motive für die Selbständigkeit in der Gruppe der Existenzgründer im Bau- und Ausbaugewerbe	129
4.5.7:	Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf	131
4.5.8:	Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf	132
4.5.9:	Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den Nahrungsmittelhandwerken	134
4.5.10:	Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den Nahrungsmittelhandwerken	135
4.5.11:	Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den Nahrungsmittelhandwerken	136
4.5.12:	Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den Kfz-Handwerken	137
4.5.13:	Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den Kfz-Handwerken	138
4.5.14:	Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den Kfz-Handwerken	139
4.5.15:	Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken	141



4.5.16:	Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den sonstigen konsumentorientierten Handwerken	142
4.5.17:	Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken	143
4.6.1:	Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler	146
4.6.2:	Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler	147
4.6.3:	Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler	148
4.6.4:	Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der Existenzgründer	148
4.6.5:	Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer	149
4.6.6:	Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der unselbständigen Meister	150
4.6.7:	Selbständigkeit innerhalb der Familie in der Gruppe der Meisterschüler	151
4.6.8:	Selbständigkeit innerhalb der Familie in der Gruppe der Existenzgründer	152
4.6.9:	Selbständigkeit innerhalb der Familie in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer	152
4.6.10:	Selbständigkeit innerhalb der Familie in der Gruppe der unselbständigen Meister	153
4.6.11:	Beschäftigungsgrößenklassen der Inkubatorbetriebe in den einzelnen Gruppen	155
4.7.1:	Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammern) der fünf erhobenen Persönlichkeitsmerkmale	158
4.7.2:	Kontrasttest des unternehmerischen Gesamtpotenzials	160
4.8:	Ausprägungen der Pull-, Pushfaktoren sowie des „auslösenden Momentes“ in Bezug auf den Gründungsentschlusses	163

5.1:	Motive für den Wechsel in die Selbständigkeit	168
5.2:	Ausprägungsstärke selbständigkeitsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale in verschiedenen Untersuchungen	171

## Tafeln im Anhang:

A 4.1:	Begleitschreiben zur Meisterschülerumfrage	187
A 4.2:	Fragebogen für Meisterschüler	188
A 4.3:	Fragebogen für Existenzgründer	192
A 4.4:	Fragebogen für unselbständige Meister	196
A 4.5:	Altersstrukturen in den einzelnen Gruppen	199
A 4.6:	Meisterschülergruppenanteile in den Handwerksgruppen	199
A 4.7:	Meistergruppenanteile in den Handwerksgruppen	200
A 4.8:	Höhe des Eigenkapitalanteils bei Neugründern und Übernehmern	200
A 4.9:	Die Übernahme als Gründungsmotiv	201
A 4.10:	Niveauunterschied Mitarbeiterzahl in Abhängigkeit von Gründungsneigung (Gruppe 1 vs. Gruppe 2)	201
A 4.11:	Grundsätzlicher Niveauunterschied Mitarbeiterzahl in Abhängigkeit von Gründungsneigung	202
A 4.12:	Einweg-Varianzanalyse der Persönlichkeitsmerkmale	202
A 4.13:	Grundsätzlicher Niveauunterschied des Mittelwertes aller Faktoren	203
A 4.14:	Kontraste im Rahmen der Einweg-Varianzanalyse	203

## Verzeichnis der Abkürzungen

a.M.	-	am Main
BaföG	-	Bundesausbildungsförderungsgesetz
Bd.	-	Band
bspw.	-	beispielsweise
BVerGE-	-	Bundesverfassungsgerichtsentscheidung
bzw.	-	beziehungsweise
d.h.	-	das heißt
DtA	-	Deutsche Ausgleichsbank
EKH	-	Eigenkapitalhilfeprogramm
EPQ	-	Entrepreneurial Potential Questionnaire
ERP	-	European Recovery Program
et al.	-	et alii (und andere)
e.V.	-	eingetragener Verein
f./ff.	-	folgende/fortfolgende
FUP	-	Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale
FUP-K	-	Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale - Kurzform
Gl.	-	Gleichung
H.	-	Heft
Hrsg.	-	Herausgeber
HwO	-	Handwerksordnung
Jg.	-	Jahrgang
Kfz	-	Kraftfahrzeug
ko	-	Koordinationskapazität
LGH	-	Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein- westfälischen Handwerks
Mio.	-	Millionen
Mrd.	-	Milliarden
Nr.	-	Nummer
o.J.	-	ohne Jahresangabe
o.O.	-	ohne Ortsangabe
o.O.	-	ohne Verfasser
S.	-	Seite
SfH	-	Seminar für Handwerkswesen
SK <sub>e</sub> (k <sub>1</sub> )	-	zusätzliche Setup-Kosten des Organisationsdesigns
sog.	-	sogenannte

TDM	-	tausend Deutsche Mark
$tk_N^e$	-	externe Transaktionskosten eines Konsumgüternachfragers
$tk_R^e$	-	externe Transaktionskosten eines Inputgütererzeugers
u.	-	und
u.a.	-	und andere
usw.	-	und so weiter
vgl.	-	vergleiche
Vol.	-	Volume
z.B.	-	zum Beispiel
ZDH	-	Zentralverband des Deutschen Handwerks

# 1 Einführung

Seit Anfang der 80er Jahre lässt sich eine Verschiebung des wissenschaftlichen und auch politischen Interesses weg von industriellen Großunternehmen und hin zu Kleinunternehmen beobachten. Wurden den industriellen Großunternehmen aufgrund ihrer Betriebsgröße Vorteile, wie z.B. Skaleneffekte in der Produktion, leichter Zugang zu Kapital und Marktchancen auf internationalen Märkten zugeschrieben, so sind es jetzt die Kleinunternehmen, denen die Fähigkeit zugewiesen wird, aufgrund ihrer Flexibilität und Innovationsfähigkeit besser für die Herausforderungen von Strukturwandel und Globalisierung gerüstet zu sein. In diesem Zusammenhang sind auch die Unternehmensgründungen in den Mittelpunkt akademischen und politischen Interesses gerückt. Erfolgreiche Unternehmensgründungen tragen nicht nur zum Erhalt des marktwirtschaftlichen Systems bei, sondern leisten darüber hinaus einen positiven Beitrag zur Wettbewerbsfunktion.

Im Verlauf der 90er Jahre fand die Selbständigkeit aufgrund der hohen Arbeitslosigkeit in vielen Industrieländern besondere Beachtung als berufliche Alternative zur abhängigen Beschäftigung. Es wurden Forderungen nach einer verbesserten "Kultur der Selbständigkeit"<sup>1</sup> laut, denen die Hoffnung zugrunde lag, dass eine vergrößerte Gründungsdynamik mit verbesserten Beschäftigungsmöglichkeiten einhergeht. Die Unternehmensgründung wird als wirtschaftspolitisches Instrument eingesetzt, das die Wettbewerbsfähigkeit sicherstellen, die Bewältigung des Strukturwandel erleichtern, Innovationen und technologischen Wandel vorantreiben und eine Entlastung des Arbeitsmarktes bewirken soll. Um diese Erwartungen auch nur annähernd erfüllen zu können, wurden in den letzten Jahren Existenzgründungen verstärkt gefördert.<sup>2</sup>

Für das Verständnis der Gründungsdynamik reicht es allerdings nicht aus, allein die tatsächlich erfolgten Gründungen zu betrachten. Vielmehr ist ein Verständnis dafür notwendig, unter welchen Rahmenbedingungen der Gründungsentschluss fällt und auf welche Weise er realisiert werden kann. Somit findet eine Fokussierung auf die Vorgründungsphase statt,

---

<sup>1</sup> Vgl. insbesondere Frick et al. (1998), die Möglichkeiten zur Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige aufzeigen.

<sup>2</sup> Die Frage, inwieweit Existenzgründungen diese Erwartungen überhaupt erfüllen können und wenn ja, welcher Art die Gründungen dann sei müssten, ist nicht Thema dieser Arbeit und soll nicht weiter verfolgt werden.

die sich im Kontext einer Gründung ergibt. Aus den Personen-Umwelt-Interaktionen sowie den berufsbiographischen und mikrosozialen Faktoren ergeben sich Gründungsneigungen und –abneigungen, die in der Gründungsrealisierung gipfeln. Das Verständnis dieses komplexen Prozesses, der zum Gründungsentschluss führt, ist also von elementarer Bedeutung für das Verständnis der Gründungsdynamik im Allgemeinen. Die Gründungsforschung hat hier in den letzten Jahren bereits weitreichende Erkenntnisse geliefert, die diesen Prozess erhellen.

Vernachlässigt wurde jedoch in diesem Zusammenhang das Handwerk. Aufgrund seiner Besonderheiten wie des Großen Befähigungsnachweises und der handwerklichen Tradition sowie seiner wirtschaftlichen Bedeutung, ist jedoch gerade dieser Wirtschaftszweig von Interesse. Somit müssen die Faktoren sowie etwaige Gründe untersucht werden, um die Gründungsdynamik im Handwerk besser zu verstehen. Diese Arbeit soll diese Lücke schließen und wird der Hauptfrage nachgehen, was den relevanten Personenkreis im Handwerk dazu bewegt, eine Existenz zu gründen. Darüber hinaus soll untersucht werden, ob es im Handwerksbereich Besonderheiten gegenüber anderen Wirtschaftsbereichen bezüglich des Gründungsprozesses gibt.

Zu diesem Zweck wird zunächst der Handwerksbegriff konkretisiert und die Bedeutung handwerklicher Existenzgründungen verdeutlicht (Kapitel 2). In Kapitel 3 werden Erklärungsansätze einer Unternehmensentstehung dargelegt, um dann eine ausführliche Darstellung des sozioökonomischen Ansatzes bereitzustellen. Hier wird das theoretische Fundament aufgebaut, auf dem dann die empirische Untersuchung (Kapitel 4) fußt. Zunächst werden die grundlegenden Voraussetzungen einer Unternehmensentstehung (Abschnitt 3.2) erläutert, um anschließend die Faktoren einer Unternehmensentstehung zu identifizieren. Hierbei handelt es sich um ein Bündel, das sich aus persönlichen Faktoren, Persönlichkeitsfaktoren, mikrosozialem sowie makrosozialem Umfeld zusammensetzt. Die Erläuterung gründungsrelevanter Faktoren werden ergänzt durch eine Darstellung derjenigen Kriterien, die für eine *erfolgreiche* Unternehmensgründung relevant sind (Abschnitt 3.4). Um tatsächlich einen positiven Beitrag zur Wettbewerbsfunktion liefern zu können, muss eine Unternehmensgründung erfolgreich sein. Obwohl die mitwirkenden Umstände für eine Unternehmensgründung *an sich* eng mit denen einer erfolgreichen Gründung verbunden sind, ist eine Differenzierung wichtig: Es muss zunächst ein Verständnis dafür entwickelt werden, wie es überhaupt zu einer Gründung kommt, um

dann die Determinanten einer erfolgreiche Gründung identifizieren zu können.

Für die Überprüfung der Frage, inwieweit die im theoretischen Teil erarbeiteten Ergebnisse im Handwerk Relevanz besitzen, wurde eine empirische Erhebung bei Meisterschülern von sieben verschiedenen Kammerbezirken sowie Meisterkurssteilnehmer des Jahres 1996 des Kammerbezirks Hildesheim durchgeführt. So wird zunächst in Kapitel 4 der Untersuchungsaufbau vorgestellt (Abschnitt 4.1), um anschließend die verschiedenen gebildeten Gruppen zu charakterisieren (Abschnitt 4.2).

In Abschnitt 4.3 wird auf die persönlichen Faktoren der Untersuchungsteilnehmer eingegangen, um in Abschnitt 4.4 u.a. der Frage nachzugehen, ob sich anhand der Gründe für die Ablegung der Meisterprüfung bereits Tendenzen bezüglich des Konkretisierungsgrades des Gründungsentschlusses ablesen lassen.

In Abschnitt 4.5 wird die Stichprobe nach Branchen differenziert. Untersucht werden soll, ob Unterschiede der Faktorausprägungen aufgrund der verschiedenen Rahmenbedingungen branchenspezifisch identifiziert werden können. Das Mikrosoziale Umfeld wird in Abschnitt 4.6 näher untersucht. Hierbei wird insbesondere auf die Herkunftsfamilie sowie den Inkubatorbetrieb des Gründers eingegangen.

Abschnitt 4.7 widmet sich den selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsmerkmalen, die anhand des "Fragebogens zur Diagnose unternehmerischer Potenziale" (FUP) getestet worden sind.

In Abschnitt 4.8 werden die Ergebnisse resümiert, um dann in Kapitel 5 die Bedeutung der gewonnenen Erkenntnisse im Vergleich zu den Ergebnissen anderer, sowohl im Handwerk als auch in anderen Wirtschaftsbereichen durchgeführter, Untersuchungen herauszuarbeiten. Kapitel 6 bietet abschließend die Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse, um dem Leser einen Überblick über die wesentlichen Befunde dieser Arbeit zu gewähren.

## 2 Der Handwerksbegriff

### 2.1 Handwerksdefinitionen

Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten zur Abgrenzung des Handwerksbegriffs. Die Legaldefinition bedient sich der Handwerksdefinition, wie sie im "Gesetz zur Ordnung des Handwerks – Handwerksordnung (HwO)" zu finden ist.<sup>1</sup> Die Funktionaldefinition dagegen versucht das Handwerk gegenüber der Industrie und dem Handel durch die Identifizierung bestimmter Merkmale abzugrenzen.

Gemäß *Legaldefinition* liegt im Sinne der HwO dann ein Handwerksbetrieb vor, wenn es sich hierbei um ein stehendes Gewerbe handelt, das von einer in der Handwerksrolle eingetragenen natürlichen oder juristischen Person bzw. Personengesellschaft selbständig geführt wird.<sup>2</sup> Handwerksbetriebe müssen mehrere Kriterien erfüllen:

- Vorliegen eines Gewerbebetriebes

Bei einem Gewerbebetrieb im Sinne der HwO handelt es sich um ein stehendes Gewerbe. Dies ist zwar keine Positivdefinition, aber da die gegensätzlichen Begriffe "Reisegewerbe" (§§55ff HwO) und "Marktverkehr" (§§64ff HwO) erläutert sind, ergibt sich, dass ein stehendes Gewerbe eine Gewerbeausübung ist, die nicht ausschließlich im Reisegewerbe betrieben wird und die nicht zum Marktverkehr gehört.

- Vorliegen eines selbständigen Betriebes

Dies ist erfüllt, wenn das Handwerk im eigenen Namen, auf eigene Rechnung und in eigener Verantwortung ausgeübt wird (BVerfGE 13, S. 97, 105).

- Vorliegen einer handwerksmäßigen Betriebsweise

Ob ein Betrieb "handwerksmäßig" betrieben wird, ergibt sich aus der durch die Handwerksrolleneintragung geschaffenen Rechtslage.<sup>3</sup> So ist der Betrieb eines in die Handwerksrolle eingetragenen

---

<sup>1</sup> Vgl. Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung) in der Fassung der Bekanntmachung vom 24. September 1998.

<sup>2</sup> Vgl. §1 Abs. 1 HwO.

<sup>3</sup> Die Handwerksrolle ist ein Verzeichnis aller zur selbständigen Berufsausübung befugten Handwerker, das von der Handwerkskammer geführt wird. Vgl. Hageböling, L. (1983), S. 79.



Handwerkers ein Handwerksbetrieb. Der Eintragung in die Handwerksrolle als gewerberechtliche Erlaubnis kommt also eine konstitutive, rechtsbegründende Wirkung zu.<sup>4</sup> Voraussetzung für den Handwerksrolleneintrag ist die Erlangung der Zulassungsvoraussetzung – des sog. großen Befähigungsnachweises. Dieser wird in der Regel durch das erfolgreiche Ablegen einer Meisterprüfung erlangt. Aus der Berufszulassung zum selbständigen Betrieb eines Handwerks folgt die Pflichtorganisationszugehörigkeit zur Handwerkskammer (§90 Abs. 2 HwO). Damit ist die Handwerksordnung sowohl ein Berufszulassungs- als auch ein Berufsorganisationsgesetz.

- Vorliegen eines handwerklichen Tätigkeitsgebietes

Ein Handwerksbetrieb führt vollständig oder im Wesentlichen Tätigkeiten eines Gewerbes aus, das in der Anlage A zur Handwerksordnung aufgeführt ist.<sup>5</sup>

Bei der Betrachtung der Kriterien wird deutlich, dass es keine umfassende und eindeutige Legaldefinition des Begriffs "Handwerk" gibt, sondern dass lediglich eine begriffliche Umschreibung bzw. Annäherung vorhanden ist. Dieser Verzicht auf besondere Merkmale wie Zahl, Art oder Vorbildung der Beschäftigten, Umsatz oder Bilanzsumme wurde bewusst gewählt aufgrund der Tatsache, dass sämtliche Merkmale *sowohl* für Handwerksbetriebe *als auch* für kleine und mittlere Betriebe des Gewerbes und der Industrie gelten könnten. Darüber hinaus sollte diese Art der Legaldefinition Fehlinterpretationen vorbeugen.<sup>6</sup> Bei der Anlage A der Handwerksordnung handelt es sich um ein Verzeichnis der Gewerbe, die als Handwerk betrieben werden können (sog. "Positivliste"). Der Positivliste kommt eine wichtige Funktion im Hinblick auf die Verwendung des Handwerksbegriffs zu. Ihr sind zu entnehmen, welche Gewerbe überhaupt betrieben werden können und somit "handwerksfähig" sind. Dies hat zur Folge, dass diejenigen Gewerbe, die nicht im Verzeichnis aufgeführt sind, als nicht handwerksfähig im Sinne der

---

<sup>4</sup> Man spricht von der sog. Tatbestandswirkung der Handwerksrolleneintragung. Unter Tatbestandswirkung werden die Auswirkungen eines Verwaltungsaktes auf die Entscheidungen anderer Behörden und Gerichte verstanden. Vgl. Maurer, H. (1994), S. 254f.

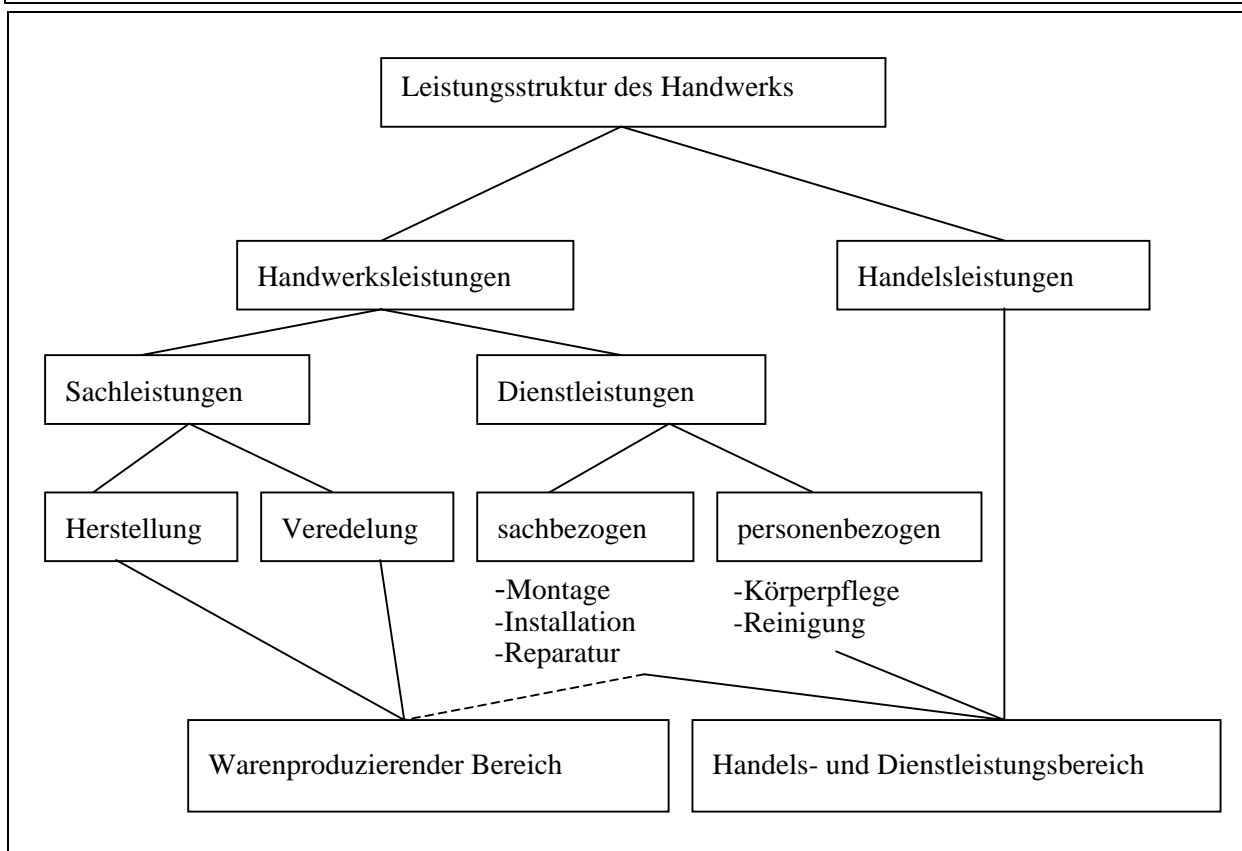
<sup>5</sup> Bei den beiden letztgenannten Kriterien handelt es sich um normative Begriffsmerkmale.

<sup>6</sup> Vgl. schriftlicher Bericht des Ausschusses für Mittelstandsfragen, Bundesdrucksache IV, 3461, S. 4f., abgedruckt in Siegert, A. et al. (1976), S. 7.

Handwerksordnung sind. Die Positivliste verdeutlicht und konkretisiert also den wirtschaftlich-technischen Handwerksbegriff.

Bei der *Funktionaldefinition* dagegen wird eine andere Herangehensweise gewählt. Hier wird versucht, das Handwerk mittels einer Abgrenzung zur Industrie bzw. zum Handel zu definieren. Allerdings treten bei diesen Abgrenzungsversuchen erhebliche Schwierigkeiten auf, die sich aus der Heterogenität handwerklicher Leistungen ergeben.

Tafel 2.1: **Gliederung der handwerklichen Leistungsstruktur**



Quelle: Marahrens (1978), S. 15.

Tafel 2.1 gibt einen Überblick über die handwerkliche Leistungsstruktur und sie verdeutlicht, welches breite Funktionsspektrum das Handwerk im wirtschaftlichen Prozess wahrnimmt. Wie dort ersichtlich, werden im Allgemeinen die Funktionen in Handwerksleistungen und Handelsleistungen differenziert. Die Handwerksleistungen umfassen sowohl Sachleistungen (Produktion materieller Güter) als auch Dienstleistungen un-

terschiedlichster Art (Produktion immatrieller Güter).<sup>7</sup> Die Sachleistungen wiederum lassen sich nach Herstellung und Veredelung differenzieren. Bei der Herstellung handelt es sich um die Neuherstellung von Gütern, während die Veredelung sich auf die Weiterverarbeitung bereits fertiger Rohprodukte oder Güter bezieht, die hauptsächlich von industriellen Produzenten hergestellt werden.<sup>8</sup>

Dienstleistungen können anhand ihres Sach- und Personenbezuges unterschieden werden. Bei den sachbezogenen Dienstleistungen handelt es sich in erster Linie um Installations-, Montage- und Reparaturtätigkeiten, die die Gebrauchsfähigkeit von Sachgütern herstellen bzw. aufrechterhalten. Im Gegensatz dazu stehen die personenbezogenen Dienstleistungen, die ohne Bindung an die Sachgüter unmittelbar auf den persönlichen Bedarf bezogen und unabhängig von der Sachgüterproduktion nachgefragt werden. Diese Leistungen stehen im Vordergrund, wenn von Dienstleistungen im Handwerk gesprochen wird. Allerdings fand in den letzten Jahren im Handwerk eine immer stärkere Bedeutungsverschiebung zugunsten der sachbezogenen Dienstleistungen statt, ausgelöst durch den dienstleistungsorientierten Strukturwandel.<sup>9</sup> Von den Handwerksleistungen lassen sich die Handelsleistungen unterscheiden. Hierbei handelt es sich um den Vertrieb bezogener Fertigwaren, die vom Handwerk weder hergestellt, noch bearbeitet, installiert oder repariert werden.<sup>10</sup>

Es wird deutlich, dass es sich bei dem Handwerk um einen sehr heterogenen Wirtschaftszweig mit äußerst vielfältigen Ausprägungen handelt. Dies ist der Auslöser für Definitionsschwierigkeiten in Bezug auf den Handwerksbegriff sowie für Abgrenzungsprobleme zur Industrie bzw. zum Handel.<sup>11</sup>

---

<sup>7</sup> Vgl. Beck, T. (1986), S. 17.

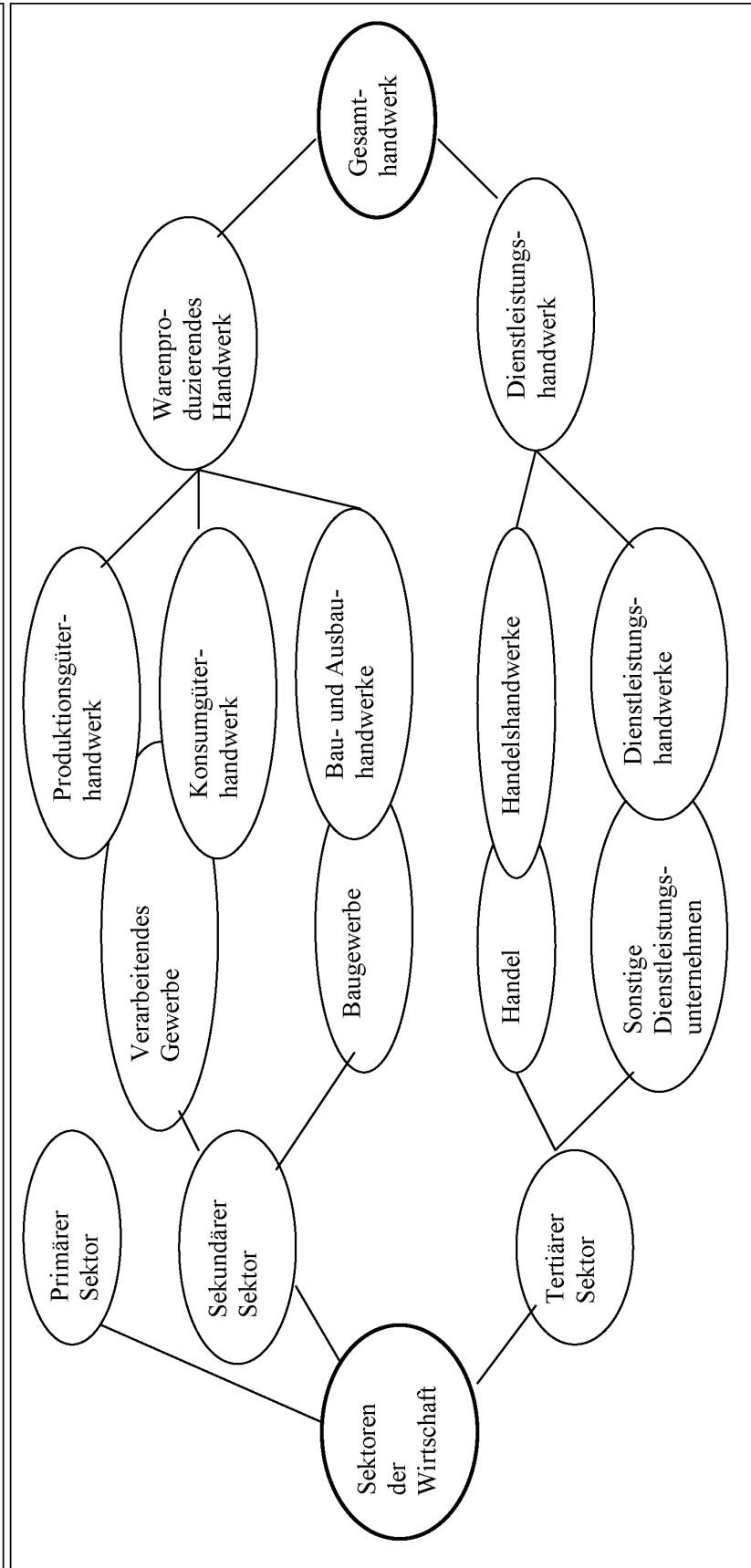
<sup>8</sup> Vgl. Dornieden, M. (2001), S. 4.

<sup>9</sup> Vgl. hierzu ausführlich Mecke, I. (1999).

<sup>10</sup> Vgl. Marahrens, N. (1978), S. 13.

<sup>11</sup> Vgl. Beck, T. (1987), S. 14.

Tafel 2.2: Einbindung der handwerklichen Produktionsbereiche in die sektorale Wirtschaftsstruktur der Gesamtwirtschaft



Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Marahrens (1978), S. 18.

Wie unschwer anhand der vielfältigen Handwerksausprägungen zu erkennen ist, kommt es in mehreren Fällen zu Überschneidungen mit entsprechenden Funktionsbereichen der Industrie oder des Handels. Bei der Anordnung der Handwerksfunktionen in den gesamtgesellschaftlichen Rahmen, wie in Tafel 2.2 geschehen, werden diese Überschneidungen deutlich.

In dieser Systematik wird das Handwerk in das warenproduzierende Handwerk und das Dienstleistungshandwerk unterschieden. Das warenproduzierende Handwerk untergliedert sich in die Produktionsgüterhandwerke und die Bau- und Ausbauhandwerke. Das Dienstleistungshandwerk dagegen setzt sich aus den Handels- und den personenbezogenen Dienstleistungshandwerken zusammen. Betrachtet man die Wirtschaftssektoren, so wird deutlich, dass es zu Überschneidungen der Funktionsbereiche im Sekundären Sektor bei dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Baugewerbe kommt. So decken sich teils die Funktionen der Produktionsgüter- und Konsumgüterhandwerke mit denen des Verarbeitenden Gewerbes sowie die der Bau- und Ausbauhandwerke mit denen des industriellen Baugewerbes. Analog ist es im Tertiären Sektor mit den Handelshandwerken und dem Handel sowie den Dienstleistungshandwerken und den sonstigen Dienstleistungsunternehmen. Aufgrund der Entwicklung verschiedener handwerklicher und industrieller Arbeitsmethoden und Fertigungsweisen kommt es zu einer großen Vermischung der einzelnen Funktionsbereiche.<sup>12</sup> Die Übergänge zwischen Industrie bzw. Handel und Handwerk sind somit fließend und bedürfen eines dynamischen Handwerksbegriffs, der den Wandlungen Rechnung trägt, die in der Realsituation von Handwerk und Industrie eingetreten sind und sich weiter vollziehen.<sup>13</sup>

Eine Annäherung über statische Strukturmerkmale wie die Betriebsgröße ist demnach unzulänglich.<sup>14</sup> Vielmehr wird versucht dieses Dilemma durch die Herausarbeitung von Funktionsmerkmalen des Handwerks zu überwinden. WERNET identifiziert drei solcher Merkmale:<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> Exemplarisch seien hier die kundenindividuelle Massenproduktion, Lean Production usw. genannt.

<sup>13</sup> Vgl. Wernet, W. (1965a), S. 28f.

<sup>14</sup> So z.B. Möller, K.P. (1996), S. 3.

<sup>15</sup> Vgl. Wernet, W. (1965b), S. 15ff.

### 1. Personalität

Die Erstellung einer Handwerksleistung ist ein „...aus dem Persönlichen hervorbrechender und ins Persönliche zurückweisender technischer Vorgang...“<sup>16</sup>.

### 2. Individualität

Handwerk als "Arbeit nach Maß". Das handwerkliche Leistungsangebot ist auf die Befriedigung differenzierter, häufig individualisierter Kundenbedürfnisse gerichtet.<sup>17</sup>

### 3. Lokalität

Der Absatz der handwerklichen Leistungen beschränkt sich in der Regel auf eine bestimmte Region.

LEISNER hat diesen Merkmalen ein weiteres hinzugefügt:<sup>18</sup>

### 4. Handfertigkeit

Der Hauptteil der durchzuführenden Arbeiten ist an die handwerklichen Fähigkeiten gebunden, die von einer mehr instrumentalen Produktionsweise (Maschinen, Werkzeuge) rangieren. Die Grenze des Handwerks liegt dort, wo für Handfertigkeit überhaupt kein Raum mehr bleibt.

Um diese doch eher globalen Funktionsmerkmale operationalisieren zu können, wurden handwerkstypische Merkmalsausprägungen (Unternehmensgröße, Führungsbereich, Produktion, Absatz usw.) identifiziert und als Abgrenzungskriterium genutzt.<sup>19</sup> Doch aufgrund der oben ausgeführten fortschreitenden Annäherung und Überlappung von Handwerk und Industrie können auch diese Charakteristika nur eine unzureichende Abgrenzung von Handwerk und Industrie bzw. Handel liefern.<sup>20</sup>

Somit kann konstatiert werden, dass die Legaldefinition aufgrund ihrer besonderen Fassung in der Lage ist, sich der dynamischen Entwicklung handwerklicher Funktionen anzupassen. Für den vorliegenden Untersu-

---

<sup>16</sup> Wernet, W. (1965b), S. 15.

<sup>17</sup> Vgl. Gutersohn, A. (1997), S. 159.

<sup>18</sup> Vgl. Leisner, W. (1997), S. 399.

<sup>19</sup> Vgl. Reck, R. (1994), S. 22ff.

<sup>20</sup> Wie Wernet treffend bemerkte: „Die Handwerkswirtschaft,..., ist gerade dazu da, die nicht gleichförmigen Verrichtungen in der Produktionswirtschaft zu erledigen, die sich der Schematisierung und Uniformierung mehr oder weniger entziehen.“ Wernet, W. (1965a), S. 37.

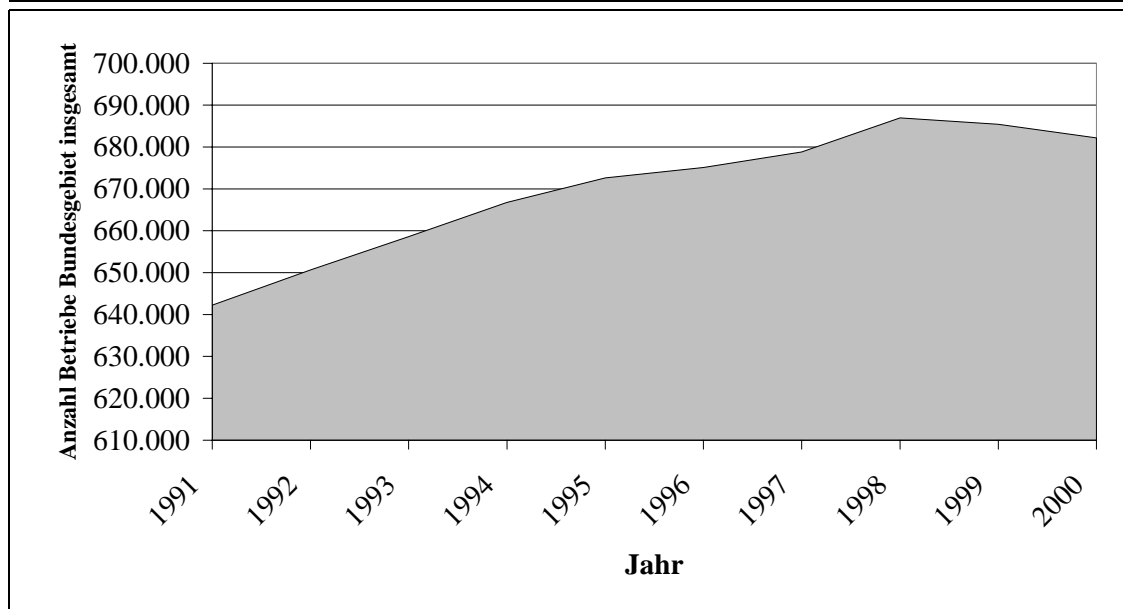
chungsgegenstand ist allein die Legaldefinition des Handwerks maßgebend.

## 2.2 Die Bedeutung handwerklicher Existenzgründungen

Um die Bedeutung handwerklicher Existenzgründungen für die Wirtschaft besser einordnen zu können, ist es wichtig die Relevanz des Handwerks *insgesamt* für die Wirtschaft zu kennen. Der volkswirtschaftliche Stellenwert des Handwerks lässt sich anhand des Arbeitsmarktes, der Produktion und des Umsatzes verdeutlichen.

Das Handwerk nimmt aufgrund seiner hohen Arbeitsintensität eine wichtige beschäftigungspolitische Stabilitätsfunktion auf dem Arbeitsmarkt ein. In den rund 680.000 Betrieben des Vollhandwerks sind ca. 5,5 Mio. Menschen beschäftigt, einschließlich rund 600.000 Lehrlinge, die dort ihre Ausbildung erhalten. Damit sind ca. 15 % aller Beschäftigten und fast 40 % aller Lehrlinge im Vollhandwerk tätig.<sup>21</sup>

Tafel 2.3: Entwicklung des Betriebsbestandes im Handwerk 1991-2000<sup>1</sup>



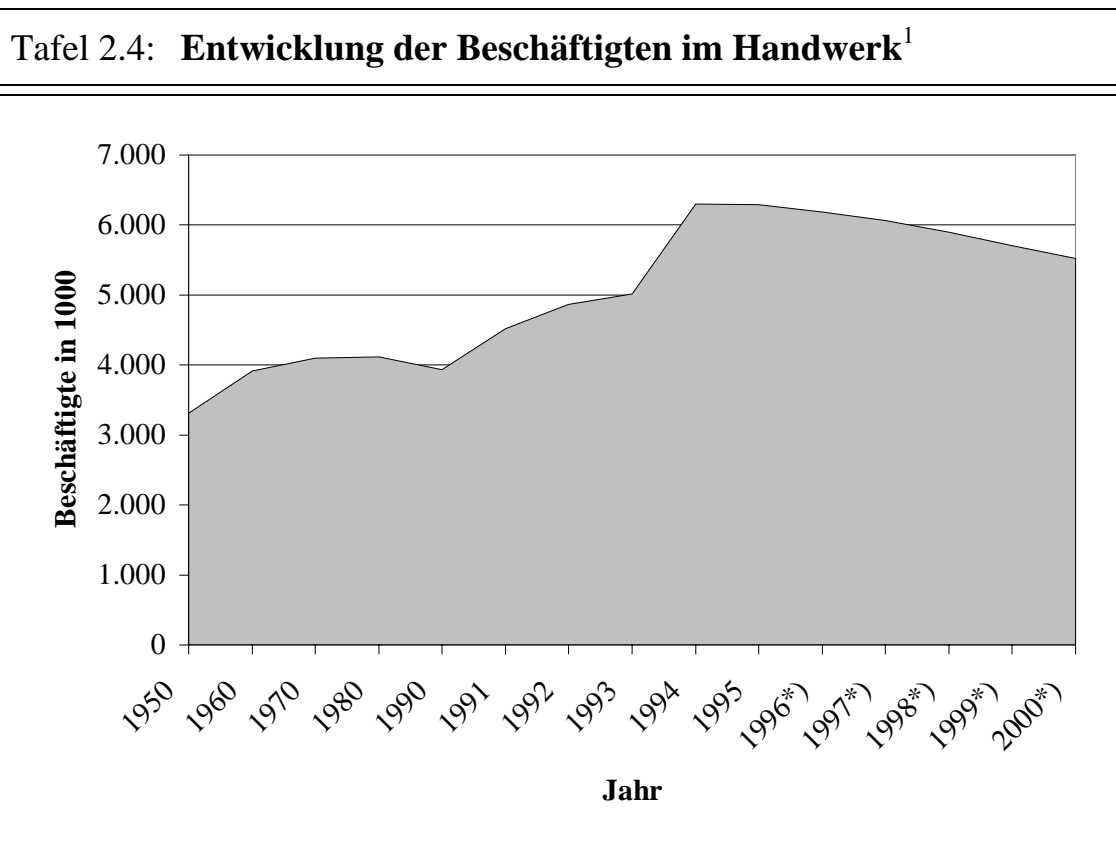
<sup>1)</sup> Ohne handwerksähnliches Gewerbe

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an o.V. (2002c).

<sup>21</sup> Vgl. o.V.(2002a) sowie o.V. (2002b).

Wie in Tafel 2.3 ersichtlich, sank der Betriebsbestand im Gesamthandwerk zwischen 2000 und 2001 erstmalig um 0,5 % auf nunmehr 853.785 Betriebe und im Vollhandwerk sogar um 0,7 % auf nunmehr 677.656 Betriebe gegenüber Ende 2000.

Tafel 2.4 zeigt, dass auch die Zahl der Beschäftigten im Vollhandwerk weist seit 1995 eine rückläufige Tendenz auf.



<sup>1)</sup> Ohne handwerksähnliches Gewerbe

\*) geschätzt

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an o.V. (2002d).

Diese Entwicklung vollzog sich gleichermaßen bei den Auszubildenden. Beim Umsatz im Jahr 2000 ergab sich ein leichter Rückgang um 0,7 % im Vergleich zum Vorjahr. Er belief sich auf rund 990 Mrd. DM. Der Anteil des Handwerks an der Bruttowertschöpfung Deutschlands ist ebenfalls leicht gesunken.

Neben der beschäftigungspolitischen Funktion übernimmt das Handwerk weitere Aufgaben in der Volkswirtschaft. So trägt es einen erheblichen



Teil zur *Humankapitalbildung* bei, da es weit über den eigenen Bedarf hinaus gehend ausbildet und dadurch positive externe Effekte hervorruft, die anderen Wirtschaftsbereichen (insbesondere der Industrie) zu gute kommen.<sup>22</sup> Des Weiteren wirkt das Handwerk aufgrund seiner zumeist klein- und mittelbetrieblichen Organisation als *gesellschaftlicher Stabilisator*.<sup>23</sup> Ein starker Mittelstand wirkt wie eine Art sozialer Puffer in Bezug auf die Einkommensverteilung, die Produktivvermögensverteilung sowie die Verteilung der Entscheidungsmacht über den Einsatz des Produktivvermögens und wird somit zur Barriere für Konzentrations Tendenzen in der Wirtschaft. Aufgrund der Tatsache, dass das Handwerk den größten Teil des gewerblichen Mittelstandes bildet, wirken sich Änderungen in der Stellung des Handwerks unmittelbar auch auf die gesamte Wirtschaft aus.

Ein weiterer wichtiger Punkt der handwerklichen Bedeutung ist die hohe Flexibilität handwerklicher Fertigungsprozesse und die breit differenzierte Produktpalette. Hierbei handelt es sich um handwerkstypische Merkmale, die dazu führen, dass das Handwerk unterschiedlichste Bedürfnisse befriedigen kann und damit einen Beitrag zu einer *optimalen wirtschaftlichen Allokation* leistet.<sup>24</sup>

Handwerkliche Existenzgründungen sind äußerst wichtig, um die Ausübung dieser Funktionen sicherzustellen. Durch sie sollen zusätzliche Arbeitsplätze entstehen, aber auch die Innovationsfähigkeit und ihr Beitrag zur Bewältigung des Strukturwandels sind als positive Effekte auf die Volkswirtschaft von Bedeutung.<sup>25</sup>

Bei der Frage nach der genauen Zahl der Existenzgründungen im Handwerk ergeben sich jedoch beträchtliche Schwierigkeiten.<sup>26</sup> Die Verzeichnisse der Handwerkskammern und die Statistik der Gewerbeanmeldungen (Gewerberegister) sind die relevanten Datenquellen für eine Existenzgründungsstatistik im Handwerk. Sie sollen die Kriterien des gesonderten Ausweises der Handwerkseigenschaft und das der vollständigen Erfassung aller Existenzgründungen erfüllen.<sup>27</sup> Die Handwerksordnung legt fest, welche Daten die Handwerkskammern in ihre Handwerksrollen

---

<sup>22</sup> Vgl. Kucera, G. (1990), S. 40ff.

<sup>23</sup> Vgl. Kucera, G. (1990), S. 95ff.

<sup>24</sup> Vgl. Kucera, G. (1990), S. 62ff.

<sup>25</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 1.

<sup>26</sup> Vgl. ausführlich Müller, K. (2000).

<sup>27</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 4.

aufnehmen dürfen bzw. aufnehmen müssen.<sup>28</sup> Hierbei handelt es sich hauptsächlich um die Eintragungsvoraussetzung, die zur Führung eines Betriebes berechtigt sowie um persönliche Daten und die wesentlichen betrieblichen Verhältnisse (Handwerkszweig, Rechtsforum usw.). Bei einer Datenänderung wird die Rolle entsprechend angepasst. Dies geschieht in der Regel durch eine zusätzliche Eintragung und eine zusätzliche Löschung, was dazu führt, dass nicht alle Eintragungen in der Handwerksrolle Existenzgründungen sind. Vielmehr müssen von den Eintragungen noch die Umgründungen<sup>29</sup> und handwerklichen Nebenbetrieben abgezogen werden.<sup>30</sup> Aufgrund der uneinheitlichen Eintragungspraxis der Handwerkskammern ist der Anteil der Umgründungen an den Eintragungen sowie den Löschungen nur sehr schwer zu ermitteln. Die handwerklichen Nebenbetriebe müssen abgezogen werden, da es sich hier um unselbständige Abteilungen eines Unternehmens handelt, in denen handwerkliche Tätigkeiten ausgeübt werden. Sie sind zwar in die Handwerksrolle einzutragen, aber es kann nicht von einer Existenzgründung gesprochen werden, da der Betriebsleiter nicht selbständig ist.

Nach MÜLLER wird eine gute Annäherung an das reale Ergebnis erzielt, indem von den Zugängen die handwerklichen Nebenbetrieb und die Umgründungen aus der Löschungsstatistik abgezogen werden.<sup>31</sup> Wie in Tafel 2.5 dargestellt, kommt man zu dem Ergebnis, dass etwa 85 % der Zugänge im Vollhandwerk auch tatsächlich Existenzgründungen darstellen.

---

<sup>28</sup> Vgl. §§ 6, 19, 10 sowie Anlage D der HwO.

<sup>29</sup> Eine Umgründung liegt vor, wenn (a) eine Veränderung der Rechtsform des Betriebes stattfindet, oder (b) eine zusätzliche Eintragung (oder Löschung) eines Handwerkszweiges vorgenommen wird, oder (c) ein Gebietswechsel des Betriebes von einem Handwerkskammerbezirk in einen anderen stattfindet oder Änderungen des Gebietsumfanges eines Handwerkskammerbezirkes eintritt, oder (d) ein Wechsel von Mitinhabern bzw. des Eintragungsberechtigten (z.B. bei GmbH oder GbR) stattgefunden hat. Vgl. Müller, K. (2000), S. 5; Schröter, S. (1994), S. 19f.

<sup>30</sup> Darüber hinaus sind zwei weitere Positionen abzuziehen: Der Wegfall des Witwen- und Erbenprivilegs und eine zusätzliche Eintragung eines handwerkähnlichen Gewerbes. Hierbei handelt es sich jedoch um quantitativ eher unbedeutende Umstände, die vernachlässigt werden können. Vgl. Müller, K. (2000), S. 6.

<sup>31</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 8.

Tafel 2.5: Existenzgründungen im Vollhandwerk nach der Handwerksrollenstatistik 1997

	Zugänge	handwerk- Nebenbetr.	Umgrün- dungen	Existenz- gründungen	Anteil Existenzgr. an Zugängen
Baden-Württemberg	6.985	412	727	5.846	83,7%
Bayern	9.008	561	763	7.684	85,3%
Berlin	2.357	113	241	2.003	85,0%
Brandenburg	2.318	49	223	2.046	88,3%
Bremen	290	20	23	247	85,2%
Hamburg	877	49	100	728	83,0%
Hessen	4.784	241	322	4.221	88,2%
Mecklenburg- Vorpommern	1.362	29	158	1.175	86,3%
Niedersachsen	4.597	391	572	3.634	79,1%
Nordrhein-Westfalen	9.889	661	1.164	8.064	81,5%
Rheinland-Pfalz	2.868	127	195	2.546	88,8%
Saarland	696	19	84	593	85,2%
Sachsen	3.882	57	420	3.405	87,7%
Sachsen-Anhalt	2.242	151	245	1.846	82,3%
Schleswig-Holstein	1.794	91	79	1.624	90,5%
Thüringen	2.055	147	291	1.617	78,7%
<b>Deutschland</b>	<b>56.004</b>	<b>3.118</b>	<b>5.607</b>	<b>47.279</b>	<b>84,4%</b>

Quelle: in Anlehnung an Müller, K. (2000), S. 10.

Allerdings treten hier zusätzlich folgende Probleme auf<sup>32</sup>, wie die Nicht-erfassung von nebenberuflich Selbständigen sowie der Schattenwirtschaft und die unterschiedliche Führung der Eintragungs- und Löschungsstatistik. Dies führt dazu, dass die Handwerksrollenstatistik nur begrenzt zur Ermittlung der Existenzgründungen im Handwerk herangezogen werden kann.<sup>33</sup> Eine weitere mögliche Datenquellen stellt die Gewerbeanzeigenstatistik dar. Wie in Tafel 2.6 ersichtlich, zeigen sich hier große Unterschiede in Bezug auf die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk.

<sup>32</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 11.

<sup>33</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 12.

Tafel 2.6: Existenzgründungen im Handwerk nach der Gewerbeanzeigenstatistik						
	echte Neuerrich- tungen	Über- nahmen	Existenz- gründungen	echte Neuerrich- tungen	Über- nahmen	Existenz- gründungen
	1998			1997		
Baden-Württemberg	2.077	858	2.935	2.029	720	2.749
Bayern	1.799	689	2.488	1.887	645	2.532
Berlin	3.234	504	3.738	3.427	568	3.995
Brandenburg	2.274	352	2.626	1.971	383	2.354
Bremen	271	35	306	345	39	384
Hamburg	787	179	966	762	193	955
Hessen	643	197	840	640	262	902
Mecklenburg- Vorpommern	1.227	144	1.371	1.115	135	1.250
Niedersachsen	1.722	542	2.264	1.424	550	1.974
Nordrhein-Westfalen	4.383	888	5.271	4.001	799	4.800
Rheinland-Pfalz	1.530	299	1.829	1.555	300	1.855
Saarland	487	107	594	458	73	531
Sachsen	2.327	462	2.789	2.023	523	2.546
Sachsen-Anhalt	1.763	299	2.062	927	360	1.287
Schleswig-Holstein	870	214	1.084	882	257	1.139
Thüringen	1.440	227	1.667	1.448	310	1.758
<b>Deutschland</b>	<b>26.834</b>	<b>5.996</b>	<b>32.830</b>	<b>24.894</b>	<b>6.117</b>	<b>31.011</b>

Quelle: Müller, K. (2000), S. 18.

Tafel 2.7 Stellt beide Statistiken gegenüber und verdeutlicht das Ausmaß der Diskrepanzen.

**Tafel 2.7: Existenzgründungen im Handwerk nach der Gewerbeanzeigenstatistik und den Handwerkskammerverzeichnissen 1997**

	Gewerbeanzeigenstatistik	Voll-Handwerk	handwerksähnliches Gewerbe	Handwerk insgesamt	Differenz
Baden-Württemberg	2.749	5.846	4.072	9.918	260,8%
Bayern	2.532	7.684	6.021	13.705	441,3%
Berlin	3.995	2.003	2.711	4.714	18,0%
Brandenburg	2.354	2.046	1.516	3.562	51,3%
Bremen	384	247	311	558	45,2%
Hamburg	955	728	731	1.459	52,7%
Hessen	902	4.221	1.838	6.059	571,8%
Mecklenburg-Vorpommern	1.250	1.175	867	2.042	63,4%
Niedersachsen	1.974	3.634	2.862	6.496	229,1%
Nordrhein-Westfalen	4.800	8.064	7.775	15.839	230,0%
Rheinland-Pfalz	1.855	2.546	1.819	4.365	135,3%
Saarland	531	593	435	1.028	93,6%
Sachsen	2.546	3.405	1.905	5.310	108,6%
Sachsen-Anhalt	1.287	1.846	1.347	3.193	148,1%
Schleswig-Holstein	1.139	1.624	1.439	3.063	168,9%
Thüringen	1.758	1.617	1.181	2.798	59,1%
<b>Deutschland</b>	<b>31.011</b>	<b>49.282</b>	<b>36.831</b>	<b>86.113</b>	<b>177,7%</b>

Quellen: Müller, K. (2000), S. 24.

MÜLLER stellt fest, dass diese Unterschiede auf folgende Ursachen zurückzuführen sind<sup>34</sup>:

- In der Gewerbeanzeigenstatistik wird häufig, insbesondere im handwerksähnlichen Gewerbe, die Zugehörigkeit zum Handwerk nicht angegeben.
- Die reale Zahl der Existenzgründungen ist vermutlich geringer, als durch das verwendete Verfahren zur Korrektur der Zugänge in die Handwerkskammerverzeichnisse ausgewiesen wird.

<sup>34</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 24.

Zusammenfassend kommt MÜLLER zu dem Schluss, dass keine der beiden Statistiken die Zahl der Existenzgründungen im Handwerk exakt darstellt. In der Gewerbeanzeigestatistik wird diese eindeutig unterzeichnet und somit sind die Handwerkskammerverzeichnisse eher in der Lage, Anhaltspunkte über die Existenzgründeranzahl im Handwerk zu geben.<sup>35</sup>

Nach einer Untersuchung von DtA-geförderten Handwerksbetrieben<sup>36</sup> starten die Betriebe mit durchschnittlich 3,4 Beschäftigten, von denen 1,6 einen neugeschaffenen Arbeitsplatz innehaben. In den vier Jahren nach der Gründung zeigt sich ein dynamischer Zuwachs der Beschäftigung in den untersuchten Handwerksbetrieben. Bis zum dritten Geschäftsjahr erhöht sich die durchschnittliche Beschäftigtenzahl um mehr als einen Beschäftigten pro Betrieb und Jahr.<sup>37</sup> In den nachfolgenden Geschäftsjahren tritt eine leichte Senkung der Steigerungsrate ein, insgesamt gesehen ergibt sich jedoch eine Verdoppelung der Beschäftigtenzahl. Auch in Bezug auf die Ausbildung leistet das Handwerk einen wichtigen Beitrag. So wird jeder dritte Ausbildungsvertrag im Handwerk geschlossen.<sup>38</sup> Diese Zahlen belegen, dass das Handwerk einen verlässlichen Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung sowie zur Humankapitalbildung leistet.

In den letzten Jahren konnte allerdings eine unterschiedliche Entwicklung von Handwerks- und Nicht-Handwerksunternehmen beobachtet werden. Die Handwerksunternehmen blieben dabei meist hinter der Gesamtkonjunktur zurück.<sup>39</sup> Seit 1998 konnte ein deutlicher Rückgang der handwerklichen Existenzgründungen festgestellt werden. Wurden sonst jedes Jahre etwa 40.000 Handwerksbetriebe neu gegründet, waren es im Jahr 2000 nur noch 34.000.<sup>40</sup> Um so mehr ist es von Interesse die Bestimmungsgründe von Existenzgründungen im Handwerk und damit auch die der Gründungsdynamik zu verstehen, um geeignete Maßnahmen ergreifen zu können, die diesem "Negativtrend" entgegenwirken.

---

<sup>35</sup> Vgl. Müller, K. (2000), S. 25.

<sup>36</sup> Vgl. Thomsen, U./Kuhn, C. (1998), S. 53ff.

<sup>37</sup> Vgl. Thomsen, U./Kuhn, C. (1998), S. 54.

<sup>38</sup> Vgl. Creditreform (2001), S. 42.

<sup>39</sup> Vgl. Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (2002), S. 16.

<sup>40</sup> Vgl. Bornmann, M. (2002), S. 8.

## 3 Sozioökonomischer Erklärungsansatz der Unternehmensentstehung

### 3.1 Einführung

#### 3.1.1 Definitive Abgrenzungen

Zur Beantwortung der Frage nach den Bestimmungsgründen handwerklicher Existenzgründungen ist es zunächst wichtig, ein allgemeines Verständnis des Prozesses der Unternehmensentstehung zu erlangen. Nachfolgend sollen verschiedene theoretische Erklärungsansätze dahingehend untersucht werden, ob sie eine theoretische Fundierung des Gründungsentschlusses liefern können.

Zu diesen Theorien gehören der neoklassische Ansatz und der Transaktionskostenansatz (vgl. Abschnitt 3.1.2). Weitaus befriedigendere Erkenntnisse bezüglich des Erkenntnisobjektes "Unternehmensentstehung" lässt jedoch der sozioökonomische Ansatz erwarten, da hier explizit die Person des Gründers mit ihren Handlungsmotiven berücksichtigt wird. Die Diskussion dieser verschiedenen Erklärungsansätze bildet die konzeptionelle Basis für die empirische Untersuchung über die Bestimmungsgründe handwerklicher Existenzgründungen (vgl. Kapitel 4).

Im Hinblick auf die zu untersuchende Fragestellung erscheint eine formal-juristische<sup>1</sup> oder unter finanziellem Aspekt<sup>2</sup> formulierte Definition des Gründungsbegriffs nicht sinnvoll. Die *Gründung* soll als zeitlich ausgedehnter Prozess verstanden werden, der die konstitutiv-konzeptionellen Voraussetzungen für den Start, den Aufbau und die Entwicklung einer neuen Unternehmenseinheit bildet.<sup>3</sup> Unter *Unternehmung* versteht SCHUMPETER eine „äußerlich selbständige, scheinbar autonome, grund-

---

<sup>1</sup> In diesem Fall bezieht sich die Gründungsdefinition auf die nach § 14 der Gewerbeordnung vorgeschriebene Anzeigepflicht bzw. die entsprechenden gesetzlichen Regelungen für Handwerksbetriebe (§ 1 HwO).

<sup>2</sup> Eine unter dem finanziellen Aspekt definierte Gründung liegt erstens entweder als Bargründung durch Einlage von Geldmitteln (Personenunternehmung) oder durch den Erwerb von Anteilen an Kapitalgesellschaften vor. Zweitens kann sie als Sachgründung durch Einbringung von einzelnen Vermögenswerten oder von Betriebsteilen bzw. ganzen Betrieben vorgenommen werden, vgl. Wöhe, G. (1990), S. 873f.

<sup>3</sup> Vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 23.

sätzlich auf sich gestellte, unmittelbar nur am eigenen Lebensinteresse orientierte Einheit“.<sup>4</sup> Als Synonym für den Begriff Unternehmung darf in der Sprache des Gesetzgebers *Unternehmen* verstanden werden.<sup>5</sup>

Bei einer *Gründung* handelt es sich um den Schaffungsprozess eines gegenüber seiner Umwelt qualitativ abgegrenzten und vorher in der gleichen Struktur nicht existenten Systems.<sup>6</sup> Ist dieses System eine Unternehmung, so liegt eine Unternehmensgründung vor. Die Gründung soll also als Prozess verstanden werden, der zur Existenz einer Unternehmung führt und dabei alle relevanten Teilaspekte bis zur Aufnahme des Geschäftsbetriebes umfasst.

Die Definition des *Unternehmers* erfolgt oftmals in Anlehnung an SCHUMPETER. Danach ist ein Unternehmer eine Person, die *neue Kombinationen* durchsetzt.<sup>7</sup> Dies kann unter anderem sowohl die Herstellung eines neuen Gutes als auch die Einführung einer neuen Produktionsmethode sein.<sup>8</sup> SZYPERSKI/NATHUSIUS unterscheiden vom Unternehmer den *Gründer*, der neue Kombinationen durchsetzt, in dem er eine neue bzw. in wesentlichen Komponenten bisher nicht existente Wirtschaftseinheit schafft.<sup>9</sup> Daraus folgt, dass es sich bei einem *Unternehmensgründer* um eine Person handelt, die eine neue Kombination produktiver Faktoren durch die Schaffung eines gegenüber der Umwelt qualitativ abgegrenzten Systems durchsetzt, welches als wirtschaftlich selbständige Wirtschaftseinheit der Fremdbedarfsdeckung dient und dabei die besondere Art des wirtschaftlichen Risikos zu tragen hat.<sup>10</sup> Erhebliche Abgrenzungsprobleme ergeben sich zu dem englisch-französischsprachigen *entrepreneur*. Der Begriff *entrepreneur* legt, im Gegensatz zum Begriff *Unternehmer*, die Betonung eher auf den *Unternehmensgründer*.<sup>11</sup>

Tafel 3.1 zeigt, dass die Unternehmensgründung in unterschiedlicher Form stattfinden kann. Mit dem Merkmal der Selbständigkeit, personenbezogene Grundform, lässt sich eine erste Unterscheidung treffen, näm-

---

<sup>4</sup> Schumpeter, J.A. (1928), S. 476.

<sup>5</sup> Vgl. Wöhe, G. (1990), S. 13f.

<sup>6</sup> Vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 25.

<sup>7</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 116.

<sup>8</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 100f., vgl. hierzu auch Abschnitt 3.2.3.4.

<sup>9</sup> Vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 25.

<sup>10</sup> Vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 25.

<sup>11</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 26.



lich die zwischen selbständigen und unselbständigen Gründungen.<sup>12</sup> So handelt es sich bei erstgenannten um Gründungen, die durch einen Gründer erfolgen, der in einem selbständigen Arbeitsverhältnis<sup>13</sup> steht und die Gründung zum Aufbau oder zur Sicherung einer selbständigen unternehmerischen Existenz durchsetzt. In diesem Fall liegt also eine klassische Existenzgründung vor. Dagegen erfolgen unselbständige Gründungen durch Gründer, die in abhängiger Stellung beschäftigt sind und die die Gründung als Teil ihrer Aufgabenbereiche durchführen (z.B. Gründung einer Filiale).

Das Merkmal der Strukturexistenz, unternehmensbezogene Grundform, erlaubt eine Differenzierung nach originären und derivativen Gründungen. Eine originäre Gründung ist gekennzeichnet durch den völligen Neuaufbau einer betriebswirtschaftlichen Einheit, ohne dass dabei auf eventuell vorhandene Unternehmensteile eines bestehenden Betriebes zurückgegriffen wird. Von einer derivativen Gründung wird dann gesprochen, wenn eine bereits bestehende Wirtschaftseinheit durch Umgründung, Übernahme oder Vorgänge, die wesentliche Strukturmerkmale ändern, in eine andere Unternehmenseinheit transferiert wird und dabei erhebliche Teile der vorherigen Identität verloren gehen.

Tafel 3.1: <b>Gründungsformen</b>		
	Originäre Gründungen	Derivative Gründungen
Selbständige Gründungen	Unternehmensgründungen <i>Existenzgründung</i>	Unternehmensgründung durch Betriebsübernahme <i>Existenzgründung</i>
Unselbständige Gründungen	Betriebsgründung	Fusion/Umgründung

Quelle: in Anlehnung an Szyperski/Nathusius (1977), S. 27

<sup>12</sup> Für die nachfolgenden Ausführungen vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 26ff.

<sup>13</sup> Vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 26.

Bei der *selbständig-originären* Gründung entsteht ein neues Unternehmen. Hierbei ist das Potenzial des Gründers von besonderer Bedeutung, da weder auf Leistungsdaten einer vorhandenen Einheit noch auf die einer Muttergesellschaft zurückgegriffen werden kann. Bei der *selbständig-derivativen* Gründung tritt der Gründer als selbständiger Gewerbetreibender auf, der sich mit der Übernahme einer bereits bestehenden Wirtschaftseinheit eine eigene unternehmerische Existenz aufbauen möchte. Hier spricht man von *Existenzgründung durch Übernahme*, da die berufliche Veränderung des Gründers im Vordergrund steht. Ein typisches Beispiel für eine selbständig-derivative Unternehmensgründung ist die Übernahme eines Handwerksbetriebes, wobei auch hier unterschiedliche Ausprägungen möglich sind. So kann die Übernahme ohne große Änderungen der Betriebsausstattung erfolgen, die Strukturänderung ergibt sich dann ausschließlich aus dem Wechsel der Person des Handwerksmeisters. Andererseits ist eine weitgehende Neuausstattung des Betriebes mit Maschinen und Personal denkbar, so dass der Übernahmegegenstand im Wesentlichen der Firmenmantel ist und alle anderen Variablen mehr oder weniger der freien Gestaltung unterliegen.

Eine *unselbständig-originäre* Gründung liegt dann vor, wenn eine neue abgrenzbare Wirtschaftseinheit durch eine bestehende Unternehmung geschaffen wird. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn im Rahmen einer Diversifikationsstrategie neue Märkte und/oder Produkte erschlossen werden sollen und dafür die Gründung eines Zweigbetriebes erfolgt. Es wird also eine gänzlich neue Organisation aufgebaut, die aber als neugeschaffene Einheit ein abhängiger Teil einer größeren Unternehmung ist. Durch dieses Merkmal der Abhängigkeit entspricht die Betriebseinheit nicht der Definition einer Unternehmung (selbständige Wirtschaftseinheit).

Bei der *unselbständig-derivativen* Gründung liegt eine Gründungsform vor, die SZYPERSKI/NATHUSIUS als *unechte Gründung* bezeichnen.<sup>14</sup> Im Extremfall ändert sich nur der Kapitalgeber, während die ursprüngliche Identität der Wirtschaftseinheit erhalten bleibt. Je weniger sich die Unternehmensstruktur ändert, desto schwieriger wird es, noch von einer Gründung zu sprechen. Die in diesem Falle auftretenden Phänomene werden im Allgemeinen als Fusions- und Umwandlungsprobleme behandelt und unterscheiden sich in erheblichem Maße von den spezifischen Problemen einer typischen Unternehmensgründung.

---

<sup>14</sup> Vgl. Szyperski, N./Nathusius, K. (1977), S. 27.

In dieser Arbeit werden unselbständige Gründungen ausgeschlossen und das Augenmerk wird sowohl auf *selbständig-originäre* als auch auf *selbständig-derivative* Gründungen gelegt, da gemäß der Aufgabenstellung die Aufnahme einer *selbständigen* unternehmerischen Existenz von zentralem Interesse ist. Beide Gründungsformen lassen sich unter dem Oberbegriff *Existenzgründung* subsumieren, der die personenbezogene Grundform der Gründung in den Vordergrund stellt und damit die Selbständigkeit zwecks Vollerwerbs als notwendige Bedingung voraussetzt.<sup>15</sup>

### **3.1.2 Die Sozioökonomie im Spektrum grundsätzlicher Theorien zur Unternehmensgründung**

Kennzeichnend für die neoklassische Theorie ist der methodologische Individualismus: Die Rekonstruktion gesellschaftlicher Sachverhalte unter Rückgriff auf die Motive, Handlungen und Entscheidungen von Individuen, die entscheidungslogische Fundierung wirtschaftlicher Phänomene. In erster Linie ist die neoklassische Theorie an der Erklärung langfristiger Gleichgewichte der Wirtschaft interessiert. Im Fall der freien Konkurrenz sind diese durch eine einheitliche Kapitalrendite (Profitrate) auf den Angebotspreis der Kapitalgüter gekennzeichnet. Unternehmensgründungen bzw. Markteintritte tragen zur Erreichung des langfristigen Gleichgewichts bei.

Bei Annahme der *vollständigen Konkurrenz* herrscht freier Marktzugang. Sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite liegt eine atomistische Marktstruktur vor. Dies bedeutet die Existenz einer großen Anzahl von Anbietern und Nachfragern, die jeweils einen sehr kleinen Marktanteil haben.<sup>16</sup> Die Teilnehmer haben eine vollständige Markttransparenz hinsichtlich der zustande kommenden Preise und verfügen über keinerlei Präferenzen hinsichtlich bestimmter Partner auf der Marktgegenseite. Die Anbieter verhalten sich gewinnmaximierend und die Haushalte als Nachfrager nutzenmaximierend. Diese Annahmen führen dazu, dass auf dem Markt ein homogenes Gut zu einem einheitlichen Preis gehandelt wird. Es lässt sich das Kriterium der statischen Effizienz herleiten, welches beinhaltet, dass im langfristigen Marktgleichgewicht alle Anbieter im Betriebsgrößenoptimum produzieren und der Markt-

---

<sup>15</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 31, Joos, T. (1987), S. 5.

<sup>16</sup> Folgende Ausführungen basieren insbesondere auf nachfolgenden Werken: Henderson, J./Quant, R. (1973), Schneider, H. (1986) und Schumann, J. (1992).

preis den Grenzkosten und den totalen Durchschnittskosten der Produktion entspricht. Bei der Produktion werden keine Gewinne erzielt, die Produktionsfaktoren werden zu ihren Grenzproduktivitäten entlohnt, somit kommt es zu einer Verzinsung des eingesetzten Kapitals zum landesüblichen Zinssatz und unter Berücksichtigung des kalkulatorischen Unternehmerlohns.

Relevant bezüglich möglicher Erklärungsansätze von Existenzgründungen sind die Markteintritte. Es wird angenommen, dass die oben beschriebene gleichgewichtige Ausgangslage gestört wird. Dies kann beispielsweise durch technologischen Fortschritt der Fall sein. Mit Hilfe neuer Technologie sind einige Anbieter in der Lage, Gewinne zu erzielen, da sie zu niedrigeren Kosten produzieren können als ihre Konkurrenten. Aufgrund der Gewinne werden andere Anbieter angeregt, in den Markt einzutreten, um an selbigen zu partizipieren. Aufgrund des freien Marktzutritts ist dies auch ohne weiteres möglich. Die Wahl der Betriebsgröße bleibt den Unternehmen überlassen, wobei sie sich an der langfristigen Durchschnittskostenkurve orientieren. Sie produzieren folglich mit der beim neuen Stand der Technik optimalen Betriebsgröße.

Durch die Markteintritte kommt es zu einer Angebotsausdehnung und damit zu einem Sinken der Marktpreise, bis die Gewinne wieder auf Null sinken. Bereits am Markt operierende Anbieter, die zu höheren Kosten aufgrund der alten Technologie produziert haben, müssen sich entweder an die neuen Produktionsverhältnisse anpassen oder aus dem Markt ausscheiden. Die Motivation, aufgrund derer es zu einer Gründung kommt, ergibt sich allein aus der Annahme, dass sich der Marktteilnehmer rational und gewinnmaximierend verhält und darüber hinaus vollständige Markttransparenz gegeben ist. Aufgrund dieser Annahmen ist er dazu in der Lage, sämtliche Handlungsalternativen zu erfassen und zu bewerten. So stellt die Gründung eine Handlungsalternative zur abhängigen Beschäftigung dar. Der potenzielle Gründer kann die Gewinne aus den alternativen Handlungsoptionen im Voraus ermitteln und wählt aufgrund dieser Basis die Alternative, mit der er das maximale Einkommen erzielen kann. Alleiniges Gründungsmotiv ist die Gewinnmaximierung.

Sind am Markt Gewinne zu realisieren, kommt es zu Unternehmensgründungen, wobei die Gründungsfähigkeit als gegeben vorausgesetzt wird. Solange am Markt Gewinne erzielt werden, erhöht sich das Angebot (unter anderem auch durch andere Gründungen) bis die Gewinne wieder auf Null sinken. Ein erfolgreicher Gründer ist mithin einer, der so rechtzeitig den Markteintritt vollzieht, dass er zumindest noch geringfü-

gige Gewinne zum sinkenden Marktpreis realisieren kann. Der erfolgreiche unterscheidet sich von anderen Gründern dadurch, dass er einen genügend langen Überblick über die Datenänderung hat und sich nicht täuscht.

Der Erklärungsansatz von Markteintritten bei vollständiger Konkurrenz bildet lediglich Teile des Gründungsprozesses ab und diese auch nur eindimensional. So wird als alleinige Gründungsmotivation die Gewinnmaximierung unterstellt. Die Gründung ist Ausdruck individuellen Maximierungsverhaltens unter Sicherheit, denn die Wirtschaftssubjekte entscheiden sich allein nach dem Vergleich alternativer Einkommenshöhen für oder gegen eine Gründung. Hierbei wird vernachlässigt, inwieweit die unterschiedliche Befähigung zum Unternehmertum diese Einkommenshöhen beeinflussen könnte.

Mit seinem Aufsatz "The Nature of the Firm"<sup>17</sup> begründete COASE im Jahr 1937 die Transaktionskostenökonomik. In dieser Abhandlung werden zwei Fragestellungen untersucht: Warum existieren Unternehmen überhaupt und warum gibt es nicht nur eine einzige große Unternehmung? COASE nimmt an, dass die Nutzung des Preismechanismus für Marktteilnehmer nicht kostenfrei sei und betont, dass die Marktteilnehmer unvollständige Informationen haben, so dass die Inanspruchnahme des Preismechanismus sehr wohl Kosten verursacht.<sup>18</sup> Sie entstehen durch die Suche nach dem Preis, beim Aushandeln und Abschluß von Verträgen sowie einer möglicherweise nachträglich erforderlichen Konkretisierung der Leistung, die vom Vertragspartner erwartet wird.<sup>19</sup> Diese sogenannten Transaktionskosten sieht COASE mithin als Ursache für die Existenz von Unternehmungen. Eine Einsparung der Kosten kann nämlich erfolgen, wenn die Transaktion innerhalb einer Unternehmung durchgeführt wird und nicht über den Markt. Dass eine Unternehmung nicht unendlich wächst, ist auf Organisationskosten zurückzuführen. Hierunter versteht BÖSSMANN Kosten, die im Rahmen der in einer Unternehmung erfolgenden Koordination entstehen.<sup>20</sup> COASE unterstellt eine Zunahme der Organisationskosten bei wachsendem Transaktionsvolumen. Die Expansion einer Unternehmung setzt sich solange fort, wie Transaktionskosten eingespart werden können.

---

<sup>17</sup> Vgl. Coase, R.H. (1937).

<sup>18</sup> Vgl. Coase, R.H. (1937), S. 387f.

<sup>19</sup> Vgl. Coase, R.H. (1937), S. 391f.

<sup>20</sup> Vgl. Bössmann, E. (1982), S. 665.

Als alleinigen Grund für die Unternehmensexistenz nennt COASE die Kosteneinsparung durch die Internalisierung von Markttransaktionen. Hierbei werden die Transaktionen allerdings weder hinsichtlich ihres Inhaltes noch hinsichtlich ihres Zustandekommens näher betrachtet. Daraus ist zu folgern, dass eine profitable Geschäftsidee als gegeben vorausgesetzt werden muss. Darüber hinaus wird auch von Problemen der Umsatzaufnahme in der Frühentwicklungsphase abstrahiert, da die Transaktionskosten für die Suche nach Marktpartnern zur Absatzseite hin als gegeben angesehen werden. Somit kann die COASE'SCHE Transaktionskostenökonomik zwar eine Erklärung für die Existenz von Unternehmen geben, aber da der Ansatz die Geschäftsidee, den Gründungsentschluss und Probleme der Umsatzaufnahme weitgehend vernachlässigt, kann die *Unternehmensentstehung* nicht nachvollzogen werden.

WILLIAMSON hat die Transaktionskostenökonomik weiterentwickelt, indem er eine differenzierte Betrachtungsweise der einzelnen Transaktionen einführt. Diese ist notwendig, da WILLIAMSON untersucht, mit welcher Vertragsform die gesamten Transaktionskosten einer Geschäftsbeziehung minimiert werden können. Hierzu untersucht er die einzelne Transaktion daraufhin, welche Kosten sie verursacht. WILLIAMSON unterscheidet dabei folgende transaktionskostenverursachende Eigenschaften:<sup>21</sup>

- Unsicherheit
- Häufigkeit
- Faktorspezifität.

Die Unsicherheit beeinflusst die Transaktionskosten, da zukünftige Ereignisse eintreten können, die nicht im ursprünglichen Vertrag geregelt sind, weil beispielsweise die Gestaltung eines ausreichend differenzierten Vertrages zu aufwendig gewesen wäre. Im Falle der Häufigkeit sinken die Kosten, je häufiger eine Transaktion durchgeführt wird. Die Faktorspezifität bezieht sich auf den möglichen Umstand, dass Produktionsfaktoren durch eine bestimmte Verwendung eine Festlegung erfahren und nur noch schwer in andere Verwendungen transferiert werden können. Dies führt zu starren Bindungen an bestehende Transaktionsbeziehung. Darüber hinaus macht WILLIAMSON noch zwei weitere Annahmen bezüglich des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte: Sie verfügen über eine begrenzte Rationalität und verhalten sich opportunistisch.

---

<sup>21</sup> Vgl. Williamson, O. (1990), S. 59ff.

WILLIAMSON ordnet den Transaktionen mit unterschiedlichen Eigenschaftsausprägungen Vertragsformen zu.<sup>22</sup> Der *klassische Vertrag* ist optimal für Transaktionen, bei denen alle wichtigen Vertragsbedingungen und Produkteigenschaften erschöpfend geregelt werden können. Der *neoklassische Vertrag* eignet sich für langfristige Geschäftsbeziehungen unter Unsicherheit, die wiederholte Austausche beinhalten und spezifische Investitionen erforderlich machen. Der *relationale Vertrag* ist adäquat bei Transaktionsbeziehungen, die hohe spezifische Investitionen und seltene Austausche erfordern.

WILLIAMSONS detaillierte Betrachtung kann als Gestaltungshilfe im Gründungsfall dienen, jedoch bietet sie nur ein heuristisches Entscheidungsmuster. Der Transaktionsbegriff beinhaltet unterschiedlichste Geschäftsbeziehungen. Die in der neoklassischen Theorie gemachten Annahmen der Gewinn- bzw. Nutzenmaximierung werden durch realistischeres Verhalten der Wirtschaftssubjekte ersetzt, für das WILLIAMSON allerdings keine Formalisierung anbietet. Die von ihm beschriebenen menschlichen Eigenschaften Opportunismus und begrenzte Rationalität werden nicht als Gründungsmotivation aufgefasst. Das eigentliche Motiv, das den Gründer veranlasst, die Selbständigkeit zu wählen, bleibt im Dunkeln. Die Annahmen über das menschliche Verhalten und das Phänomen der fundamentalen Transformation tragen jedoch zur Erklärung der Markteintrittsprobleme von Gründungsunternehmen bei. WILLIAMSONS Beitrag bietet keine geschlossenen Ursache-Wirkungszusammenhänge, sondern stellt ein „offenes Modell“ dar, das eine Vielzahl von Aussagen ermöglicht.

Der sozioökonomische Ansatz besteht einerseits aus verhaltenswissenschaftlichen Elementen und andererseits aus rein ökonomischen Elementen. Als einer der ersten Wegbereiter des sozialwissenschaftlichen Basiskonzepts in den Wirtschaftswissenschaften wird SCHUMPETER angesehen. Begründet wird dies mit seiner Aussage, dass der Gewinn nicht als alleiniges Motiv für die Erklärung unternehmerischen Verhaltens ausreicht, sondern vielmehr ein Motivbündel die Basis des Unternehmerverhaltens ausmacht. Eine genauere Untersuchung des Motivbündels des Gründers erfolgt in Abschnitt 3.3.2.1. Zunächst werden die grundlegenden Voraussetzungen einer Unternehmensentstehung aufgezeigt. Anschließend erfolgt eine Untersuchung der verschiedenen Faktoren der Unternehmensentstehung. Dabei wird eine Differenzierung nach Fakto-

---

<sup>22</sup> Vgl. Williamson, O. (1990), S. 77ff.

ren, die generell zu einer Unternehmensentstehung führen, und solchen, die zu einer erfolgreichen Unternehmensentstehung beitragen, vorgenommen.

## 3.2 Grundlegende Voraussetzungen einer Unternehmensentstehung

Für die Entstehung von Unternehmen müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein: (1) definierte Verfügungsrechte (*property rights*), (2) die Existenz von Transaktionskosten und (3) das Vorhandensein von Unternehmensgründern.

### 3.2.1 Property Rights

Der Begriff *property rights* beschränkt sich nicht nur auf Eigentums- oder Nutzungsrechte, sondern umfasst auch die Rechte zur Verfügung über Ressourcen. *Property rights* begrenzen und bestimmen also in unterschiedlicher Weise die individuelle Möglichkeit der Nutzung von Gütern. Somit ist die Definition von *property rights* von Bedeutung für die Handelbarkeit der Güter.<sup>23</sup> SMITH weist auf jene Grundregeln hin, die alle freiheitlichen Rechtsordnungen strukturieren.<sup>24</sup> Im Einzelnen lassen sich für das Marktsystem folgende handlungsrechtliche Mindestanforderungen ableiten:<sup>25</sup>

- a) Durch eine Eigentumsordnung muss völlig unmissverständlich bestimmt werden, wer die Verfügungsgewalt über Güter hat.
- b) Der Gütertausch ist durch Verträge gesichert.
- c) Es sind Institutionen erforderlich, die im Interesse der Rechtsstaatlichkeit Vertragsstreitigkeiten nach allgemeinen Regeln beilegen und entsprechende Entscheidungen erzwingbar machen.

---

<sup>23</sup> Nach SMITH kann es nicht zu einem langfristigen Wirtschaftswachstum kommen in einem Staat, „...which does not enjoy a regular administration of justice, in which the people do not feel themselves secure in the possession of their property, in which the faith of contracts is not supported by law, and in which the authority of the state is not supposed to be regularly employed in enforcing the payment of debts from all those who are able to pay. Commerce and manufactures, in short, can seldom flourish in any state in which there is not a certain degree of confidence in the justice of government.“, Smith, A. (1796), S. 400f.

<sup>24</sup> Vgl. von Hayek, F.A. (1971), S. 190.

<sup>25</sup> Vgl. Lachmann, L.M. (1963), S. 66 und von Hayek, F.A. (1971), S. 285ff.



Sind diese Mindestanforderungen erfüllt, so ist die Handelbarkeit gewährleistet. Hierdurch erklärt sich lediglich, wie es in einer Volkswirtschaft zum Tausch kommen kann. Jedoch liefert dies keine hinreichende Erklärung für das Vorhandensein von Unternehmen. Zu diesem Zweck müssen neben den definierten *property rights* noch *Transaktionskosten* vorhanden sein.

### 3.2.2 Transaktionskosten

Diese *Transaktionskosten* entstehen bei der Nutzung von *property rights* zum Zwecke des Tausches oder der Produktion.<sup>26</sup> Es handelt sich um Kosten, die durch die Koordination ökonomischer Handlungen entstehen. Die Nutzung der *property rights* verursacht Informationsbeschaffungskosten und Informationsverarbeitungskosten hinsichtlich der Wahl der Partner und Mittel. Des Weiteren fallen Kosten des Austausches, der Überwachung und der Durchsetzung von *property rights* an, d.h. es entstehen Kosten bei der Nutzung des Preismechanismus.<sup>27</sup> Nach SCHÜLLER<sup>28</sup> lassen sich die Transaktionskosten wie folgt klassifizieren:

- *Suchkosten*: sie entstehen durch die Tatsache, dass geeignete Tauschpartner nicht beliebig zur Verfügung stehen; man muss sie erst finden.
- *Informationskosten*: sie werden dadurch verursacht, dass die potentiellen Tauschpartner über die eigenen Transaktionswünsche zu informieren sind.
- *Aushandlungskosten*: sie entstehen dadurch, dass die Tauschverhandlungen zu einem Abschluss zu bringen sind.
- *Durchsetzungs-, Wertsicherungs- oder Kontrollkosten*: sie fallen durch die Kontrolle der gewünschten Vertragserfüllung an.

Mithin sind Markttransaktionen nicht kostenlos. COASE drückt dies folgendermassen aus: „The most obvious cost of "organizing" production through the pricemechanism is that of discovering what the relevant prices are.“<sup>29</sup> Die Markttransaktionen werden bei COASE durch Preise

---

<sup>26</sup> Vgl. Oesterdiekhoff, G.W. (1993), S. 182.

<sup>27</sup> Vgl. Coase, R.H. (1937), S. 390.

<sup>28</sup> Vgl. Schüller, A. (1983), S. 158f.

<sup>29</sup> Coase, R.H. (1937), S. 390.

koordiniert und die Transaktionen in Unternehmungen durch Anordnungen.<sup>30</sup>

In den obigen Ausführungen wird indirekt auf eine weitere notwendige Bedingung der Unternehmensentstehung hingewiesen; das Vorhandensein der Person des Unternehmensgründers worauf im Folgenden einzugehen ist.

### 3.2.3 Unternehmerpotenzial und -funktionen

In der ökonomischen Theorie spielt der Unternehmer eine wichtige Rolle, denn er übernimmt innerhalb des marktwirtschaftlichen Systems bestimmte Funktionen, die für das Bestehen und Funktionieren des Marktes essentiell sind. Dennoch hat sich keine spezifische Theorie des Unternehmers herausgebildet. CASSON schreibt dazu: „It may be said quite categorically that at the present there is no established economic theory of the entrepreneur.“<sup>31</sup> Und weiter: „Indeed, almost all social sciences have a theory of the entrepreneur, except economics.“<sup>32</sup>

Zwar ist es zu keiner einheitlichen Theorie des Unternehmers gekommen, dennoch wurden von unterschiedlichen Ökonomen verschiedene Funktionen des Unternehmers betrachtet und hervorgehoben.<sup>33</sup> Doch auch hier ist es zu keiner einheitlichen Auffassung darüber gekommen, was letztendlich *die* Funktionen des Unternehmers sind.

#### 3.2.3.1 Koordination von Ressourcen

Schon für SAY ist die Koordination die entscheidende Funktion des Unternehmers. SAY ist der Meinung, dass der Schlüssel zur Produktion die Kombinationsfunktion des Unternehmers ist. Die Aufgaben, die der Unternehmer in diesem Zusammenhang zu erfüllen hat, sind Koordination, Überwachung und das Fällen von Entscheidungen. Erschwert wird die Koordinationsfunktion nach SAYS Meinung durch die Unsicherheit bezüglich der Zukunft. Dies bedeutet, dass nicht allein die Nutzung von Wissen innerhalb eines Produktionsprozesses sicher zum Erfolg führt. Der Unternehmer muss Entscheidungen darüber treffen, welche Hand-

---

<sup>30</sup> Vgl. Coase, R.H. (1937), S. 331ff.

<sup>31</sup> Casson, M.C. (1982), S. 9.

<sup>32</sup> Vgl. Casson, M.C. (1982), S. 9.

<sup>33</sup> Vgl. Neck, P.A. (2000), S. 155ff sowie Suarez-Villa, L. (1989), der unter anderem auf die Integrationsfunktion des Unternehmers hinweist (S. 27ff).

lungen erfolgen bzw. welche Prozesse ablaufen sollen. Zusätzlich beinhaltet das Entscheiden an sich eine Übernahme von Risiko. Dieser Aspekt wird von SAY nicht weiter betont, sondern lediglich kurz erwähnt.<sup>34</sup> Entscheidungen zu treffen und Risiken zu übernehmen sind notwendige dominierende Handlungen, die ein Unternehmer im Produktionsprozess durchführt. Doch die tatsächliche Hauptaufgabe des Unternehmers ist seine Rolle bei der Koordination der Bedürfnisse verschiedener Wirtschaftssubjekte.

Für SAY ist Unternehmertum eine bestimmte Funktion, die ausgefüllt werden muss, damit Produktion überhaupt stattfinden kann. Sie kann mit anderen personenspezifischen Fähigkeiten kombiniert sein, dennoch können diese Funktionen theoretisch unterschieden werden. Somit kann SAY auch klar zwischen einem Entrepreneur und einem Kapitalgeber<sup>35</sup> unterscheiden. SAY erkennt, dass Unsicherheit vorhanden ist, aber er schreibt lediglich, dass die Koordinationsfunktion durch die Unsicherheit erschwert wird.<sup>36</sup> Er vertritt nicht die Auffassung, dass die Unsicherheit die Koordinationsfunktion erst ermöglicht.<sup>37</sup>

CASSON ist ebenfalls der Ansicht, dass die Koordinationsfunktion die wichtigste Funktion des Unternehmers sei.<sup>38</sup> Er verfeinert die theoretischen Überlegungen SAYS und unterscheidet die private und soziale Koordination.<sup>39</sup> Im ersten Fall ist die Abstimmung erreicht, wenn sich ein Einzelner durch eine Transaktion besser stellen konnte. Von einer sozialen Koordination kann erst gesprochen werden, wenn mindestens ein Akteur besser gestellt wird, ohne dass es einem anderen Akteur gleichzeitig schlechter geht. CASSONS Ziel ist es, die Unternehmerfunktion in die Neoklassische Theorie zu integrieren.

### 3.2.3.2 Unsicherheitsübernahme

Die Funktion des Unternehmers als Träger von Unsicherheit durch die Übernahme von Marktrisiko wurde von KNIGHT weiter aufgeschlüsselt. KNIGHT unterscheidet in seiner Theorie zwischen Risiko und Unsicherheit. Für KNIGHT bedeutet Risiko, die Eintrittswahrscheinlichkeit eines

---

<sup>34</sup> Vgl. Barreto, H. (1989), S. 10f.

<sup>35</sup> Den er als Kapitalisten bezeichnet.

<sup>36</sup> Vgl. Say, J.-B. (1830), S. 285.

<sup>37</sup> Vgl. Say, J.-B. (1830), S. 286.

<sup>38</sup> Vgl. Casson, M.C. (1982), S. 23.

<sup>39</sup> Vgl. Casson, M.C. (1982), S.79ff.

Ereignisses zu kennen. Unsicherheit hingegen bedeutet, diese Wahrscheinlichkeit nicht zu kennen. Somit ist beim Risiko die Wahrscheinlichkeit eines Ereigniseintritts bekannt und quantifizierbar.<sup>40</sup> Das Risiko kann folglich versichert werden. Bei Unsicherheit hingegen ist das Eintreten eines Ereignisses nicht quantitativ darstellbar. Dies erklärt auch, dass sich die Umwandlung von Unsicherheit in Risiko (z.B. durch einen Versicherer) als eine unternehmerische Leistung herausgebildet hat.

Für KNIGHT sind diejenigen Personen Unternehmer, die unter Unsicherheit Entscheidungen treffen *und* dafür die Verantwortung übernehmen.<sup>41</sup> „The presence of uncertainty requires an agent to bear the burden of incorrect decisions. The entrepreneur is called upon to forecast consumers' wants and be responsible for the results of his decisions.“<sup>42</sup> Der Unternehmer übernimmt auch eine Koordinationsfunktion im Wirtschaftsprozess, aber diese Funktion sieht KNIGHT nicht als so wichtig an, wie die der Unsicherheitsübernahme. „Thus the entrepreneur usurps one of the functions of the price system by determining what products are produced. It is the functional role of the entrepreneur to forecast consumers' wants and direct production towards those perceived wants.“<sup>43</sup> Der Profit, den der Unternehmer nach Abzug aller Kosten erhält, ist folglich für KNIGHT die Kompensation für das Treffen der Produktions- oder Handlungsentscheidungen, verbunden mit den aus der Unsicherheitsübernahme resultierenden Konsequenzen.<sup>44</sup>

### 3.2.3.3 Wahrnehmen von Preisarbitragen

KIRZNER'S Unternehmer hat nicht die "einfache" Aufgabe, Angebot und Nachfrage aufeinander abzustimmen und so ein Gleichgewicht herbeizuführen, wie die orthodoxe Schule es beschreibt. Der Unternehmer muss vor dem Hintergrund der Österreichischen Schule betrachtet werden. Wobei das Augenmerk auf dem Ungleichgewicht und der menschlichen Aktion liegt. Das menschliche Handeln, die konstante Wachsamkeit gegenüber Gelegenheiten, die die jeweilige Position verbessern können, ist die treibende Kraft hinter dem Marktprozess. Es geht beim menschlichen Handeln um die Art, wie Pläne revidiert werden und Ignoranz vermin-

---

<sup>40</sup> Vgl. Knight, F.H. (1921), S. 268.

<sup>41</sup> Vgl. Knight, F.H. (1921), S. 271.

<sup>42</sup> Barreto, H. (1989), S. 41.

<sup>43</sup> Barreto, H. (1989), S. 40.

<sup>44</sup> Vgl. Knight, F.H. (1921), S. 272f.

dert wird. KIRZNER'S Unternehmer hat die Fähigkeit zu lernen. Seine Rolle ist das Entdecken von Gelegenheiten in einer ungleichgewichtigen Umwelt. Der Unternehmer zieht einen Vorteil aus Situationen, in denen mehr als ein Preis existiert und in denen die Inputpreise nicht mit den Produktpreisen korrespondieren. Er ist ein Arbitrageur, ein "Gleichmacher", aber nicht im herkömmlichen Sinn des Wortes. Der Unternehmer spielt eine entscheidende Rolle als "Gleichgewichtsagent" und er hilft zu erklären, warum der Markt zu einem Gleichgewicht tendiert. Der "reine" Unternehmer ist für KIRZNER ein Arbitrageur: „The key point is that *pure* entrepreneurship is exercised only in the *absence* of an initially owned asset...The 'pure' entrepreneur observes the opportunity to sell something at a price higher than that at which he can buy it.“<sup>45</sup> Für KIRZNER ist der Unternehmer kein Produktionsfaktor. Er benötigt keine speziellen Fähigkeiten, um seine Funktion auszuüben.<sup>46</sup> Doch weshalb eine Person diese Wachsamkeit besitzt ist auch für KIRZNER nicht klar: „We do not clearly understand how entrepreneurs get their flashes of superior foresight. We cannot explain how some men discover what is around the corner before others do.“<sup>47</sup> Es handelt sich mithin weniger um eine erlernbare Fähigkeit als um ein Talent.

Der Antrieb, die Motivation, immer wachsam zu sein, liegt für KIRZNER im Profit. Die Profitantizipation, nicht die Realisierung, ist das auslösende Moment. Der Profit hat eine Anreizfunktion zur Ausübung von unternehmerischen Aktivitäten. „We do not know precisely how entrepreneurs experience superior foresight, but we do know, at least in a general way, that entrepreneurial alertness is stimulated by the lure of profits. Alertness to an opportunity rests on the attractiveness of that opportunity and its ability to be grasped once it has been perceived.“<sup>48</sup>

#### 3.2.3.4 Durchsetzung von Innovationen

Das Konzept "Durchsetzung von Innovationen" wird sehr stark mit SCHUMPETER in Verbindung gebracht. Aber SCHUMPETER war nicht der

---

<sup>45</sup> Kirzner, I. (1973), S. 16.

<sup>46</sup> Vgl. van Praag, M. (1996), S. 27.

<sup>47</sup> Kirzner, I. (1979), S. 8f.

<sup>48</sup> Kirzner, I. (1979), S. 11.

Einzigste, der sich mit dem Durchsetzen von Innovationen beschäftigt hat.<sup>49</sup>

J.H. VON THÜNEN, ein Vertreter der Physiokraten, unterscheidet zwei Unternehmerfunktionen: die Übernahme von Risiko und die Durchsetzung von Innovationen. Dass nur Unternehmer diese Funktionen übernehmen können, macht VON THÜNEN anhand der Aufschlüsselung des Unternehmergewinn deutlich. Dieser besteht aus dem Jahresüberschuss, der nach Abzug der Zinsen des verwendeten Kapitals, der Assekuranzprämie und der Besoldung eines Administrators übrig bleibt.<sup>50</sup> Der Unternehmergeinn wird durch die Tatsache gerechtfertigt, dass der Unternehmer Risikoträger ist. „Es gibt keine Assecuranzgesellschaft gegen alle und jede Gefahr, die mit der Uebernahme eines Gewerbes verbunden ist; ein Theil [Sic!] der Gefahr muss immer von dem Unternehmer selbst getragen werden.“<sup>51</sup> Für VON THÜNEN motiviert der Gewinn sich als Unternehmer zu betätigen. „Was könnte nun bei so ungleichen Aussichten in die Zukunft ihn bewegen, Unternehmer zu werden – wenn nicht die Wahrscheinlichkeit des Gewinns sehr viel größer wäre, als die des Scheiterns.“<sup>52</sup>

Durch die äußeren Umstände wird der Unternehmer für VON THÜNEN zum Durchsetzer von Innovationen. Konjunkturelle Einbrüche beispielsweise bringen den Unternehmer dazu, neue Erfindungen oder Entdeckungen zu machen und zur Marktfähigkeit zu bringen.<sup>53</sup> Hier unterscheidet VON THÜNEN nochmals den Gewinn in den Teil, der sich aus der Innovation ergibt, der "Industriebelohnung"<sup>54</sup>, und den Anteil, der immer anfällt, da der Unternehmer stets Risikoträger ist. Der Unternehmerlohn ist die Summe aus ständigem Unternehmergeinn und der Industriebelohnung, welche nur bei der Durchsetzung von Innovationen am Markt entsteht. Somit ist VON THÜNEN einer der Ersten, die eine differenzierte Betrachtung des Reingewinns des Unternehmers vornimmt. Dieser muss anfallen, um die Unternehmung überlebensfähig zu machen. Monopolgewinne können aufgrund der durch die Innovation erlangten Wettbewerbsposition anfallen. Nach VON THÜNEN wird der Innovations-

---

<sup>49</sup> Vgl. hierzu Ripsas, S. (1997), S. 28 und Hébert, R./Link, N. (1988), S. 58.

<sup>50</sup> Vgl. von Thünen, J.H. (1875), S. 83f.

<sup>51</sup> Von Thünen, J.H. (1875), S. 84 (Schreibweise aus dem Original übernommen).

<sup>52</sup> Von Thünen, J.H. (1875), S. 85.

<sup>53</sup> Vgl. von Thünen, J.H. (1875), S. 86f.

<sup>54</sup> Vgl. von Thünen, J.H. (1875), S. 87.

druck durch für das Unternehmen negative Rahmenbedingungen ausgelöst.<sup>55</sup> In diesem Zusammenhang unterscheidet er auch klar zwischen Unternehmer und Manager. Der Manager hat ein festes Einkommen, während das des Unternehmers je nach Geschäftslage schwankt.

Mit den Begriffen *Unternehmergewinn* und *Industriebelohnung* wird deutlich, was VON THÜNEN von KNIGHT und SCHUMPETER sowohl trennt, als auch miteinander verbindet. Während KNIGHT vollkommen auf die Risikofunktion fokussieren, trägt der Unternehmer bei SCHUMPETER nicht das Risiko<sup>56</sup>, sondern die Unternehmerfunktion beschränkt sich auf die *Durchsetzung* von neuen Kombinationen.<sup>57</sup>

Der SCHUMPETERSCHE Unternehmer erhält seinen Profit für die Durchsetzung neuer Kombinationen und nicht für die Risikoübernahme. Durch die Einführung der Innovation am Markt realisiert der Unternehmer Monopolgewinne<sup>58</sup>. Diese sinken wenn Imitatoren den Markt betreten.

*Kombinationen* beschreibt SCHUMPETER wie folgt: „Technisch wie wirtschaftlich betrachtet heißt also Produzieren die in unserem Bereiche vorhandenen Dinge und Kräfte kombinieren. Eine jede Produktionsmethode bedeutet eine bestimmte solche Kombination. Verschiedene Produktionsmethoden können sich nur durch die Art und Weise unterscheiden, wie sie kombinieren, also entweder durch die kombinierten Objekte oder durch das Verhältnis zwischen deren Mengen. Jeder konkrete Produktionsaspekt verkörpert für uns, IST für uns eine solche Kombination.“<sup>59</sup> Durch den Unternehmer kommt es zu einem neuartigen Produktionsprozess, dessen Ergebnis die Verfahrensinnovation ist. Die Funktion des Unternehmers ist es, diese neuen Kombinationen am Markt durchzusetzen. Die "Durchsetzung neuer Kombinationen" beinhaltet für SCHUMPETER fünf Fälle<sup>60</sup>:

- (1) Herstellung eines neuen Gutes oder einer neuen Qualität eines Gutes.
- (2) Einführung einer neuen Produktionsmethode.

---

<sup>55</sup> Vgl. von Thünen (1875), S. 88.

<sup>56</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 217.

<sup>57</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 217.

<sup>58</sup> Schumpeter nennt sie „temporäre Reingewinne“ (Schumpeter, J.A. (1952), S. 211).

<sup>59</sup> Schumpeter, J.A. (1952), S. 17 (Hervorhebung im Original).

<sup>60</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 100f.

- (3) Erschließung eines neuen Absatzmarktes.
- (4) Erschließung eines neuen Beschaffungsmarktes.
- (5) Durchführung einer Neuorganisation, wie die Schaffung einer Monopolstellung oder Durchbrechen eines Monopols.

Der Begriff der wirtschaftlichen Entwicklung ist in diesem Zusammenhang zentral. Essentiell für SCHUMPETERS Betrachtung des Wirtschaftsprozesses ist die Tatsache, dass es sich hierbei nicht um einen statischen Kreislauf handelt, der sich um ein einziges Gleichgewicht dreht. Vielmehr können verschiedene Gleichgewichte, allerdings nicht gleichzeitig, existieren, die durch Änderungen der wirtschaftlichen Rahmendaten bestimmt werden. Unter Entwicklung versteht SCHUMPETER Veränderungen des Kreislaufs des Wirtschaftslebens, die die Wirtschaft aus sich selbst heraus erzeugt.<sup>61</sup> Der Unternehmer ist mit dem Durchsetzen neuer Kombinationen die treibende Kraft am Markt. Diese Märkte sind in der Regel Oligopole und somit unvollkommen. Der Wettbewerb entsteht durch die auf den Markt drängenden Unternehmer, die die bestehenden Strukturen zerstören, mit ihrem neuen Angebot die bestehenden Gleichgewichte aufheben und so den Wirtschaftsprozess weitertreiben.<sup>62</sup> Dieser Mechanismus wird als "kreative Zerstörung" bezeichnet. Ob die Imitatoren selbst Unternehmer sind ist umstritten. Bei enger Auslegung der SCHUMPETERSCHEN Definition sind sie es nicht, da sie keine *neuen* Kombinationen durchsetzen. BAUMOL<sup>63</sup> hingegen vertritt die Ansicht, dass es sehr wohl um Unternehmer handelt, da sie maßgeblich an der Durchsetzung der Innovation im Markt beteiligt sind und somit eine gleichwertige Rolle spielen. Der BAUMOLSCHE Unternehmer erfüllt demnach nur einen der fünf Fälle<sup>64</sup>, die nach SCHUMPETER die Durchsetzung neuer Kombinationen ausmacht. Darüber hinaus ist der SCHUMPETERSCHE Unternehmer jemand, der bestehende Strukturen zerstört, während der Imitator zur Verfestigung neuer, vom Unternehmer geschaffener, Strukturen beiträgt und selber keine neuen schaffen kann. Der Imitator erfüllt zwar die Funktionen der Koordination, der Unsicherheitsübernahme sowie der Wahrnehmung von Preisarbitragen, aber er kann ex definitione nicht zur „kreativen Zerstörung“ beitragen. In Bezug auf die Eingrenzung des Unternehmerstatus geht SCHUMPETER sogar

---

<sup>61</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 95.

<sup>62</sup> Vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 102f.

<sup>63</sup> Vgl. Baumol, W. (1987), S. 417f.

<sup>64</sup> Nämlich den der Einführung einer neuen Produktionsmethode, vgl. S. 39.



soweit, „...daß jemand grundsätzlich nur dann Unternehmer ist, wenn er eine „neue Kombination“ durchsetzt – weshalb er den Charakter verliert, wenn er die geschaffene Unternehmung dann kreislaufmäßig weiterbetreibt -...“<sup>65</sup>.

### 3.2.4 Resümee

Bei einer Funktion handelt es sich um eine klar umrissene Aufgabe innerhalb eines größeren Zusammenhangs. Im Falle des Unternehmers bezieht sich der größere Zusammenhang auf das Marktgeschehen. Im vorangegangenen Kapitel wurden die verschiedenen Funktionen, die ein Unternehmer erfüllen kann, dargestellt. Hierbei wurde deutlich, dass einzelne Ökonomen entweder die Betonung auf eine Funktion legen oder überhaupt nur eine einzige Funktion betrachten. Durch die Konzentration auf einzelne Unternehmerfunktionen wurde eine theoretisch genauere Untersuchung ermöglicht. Stellt man diese Erkenntnisse in Bezug zur Wirklichkeit, ist festzustellen, dass es aufgrund der Marktunvollkommenheiten zu einem simultanen Auftreten fast aller untersuchten Unternehmerfunktionen kommt. So bedingt die Marktunvollkommenheiten das Vorhandensein von Unsicherheit, sowohl zukünftig, als auch über die Präferenzen der Nachfrager. Die Unsicherheit beinhaltet wiederum die Profitchancen, die für den Unternehmer den Anreiz zum Agieren bilden. Damit erfüllt der Unternehmer automatisch zwei Funktionen, die des Risikoträgers und die des Arbitrageurs. Durch sein Agieren auf dem Markt übernimmt er dann auch eine weitere Funktion, nämlich die des Koordinators von Angebot und Nachfrage.

Anders verhält es sich bei der Durchsetzung von Innovationen, so wie SCHUMPETER sie beschreibt. Allein der *Schumpetersche Unternehmer* übernimmt diese Funktion, aber auch gleichzeitig alle anderen Funktionen.<sup>66</sup> Während die Mehrheit der zitierten Ökonomen die Funktionsübernahme durch den Unternehmer als essentiell für das *Bestehen* des Marktprozesses hält, isoliert SCHUMPETER die Funktion, die zu einer wirtschaftlichen *Entwicklung* führt.

---

<sup>65</sup> Schumpeter, J. A. (1952), S. 116.

<sup>66</sup> Auch wenn Schumpeter die Risikoübernahme ausschließt (vgl. Schumpeter, J.A. (1952), S. 112), ist es in der Realität eher unwahrscheinlich, dass ein Unternehmer kein Risiko trägt.

### 3.3 Faktoren der Unternehmensentstehung

#### 3.3.1 Persönliche Faktoren

Eingangs soll darauf hingewiesen werden, dass zwischen persönlichen Faktoren und Persönlichkeitsfaktoren unterschieden wird. Alter, Geschlecht, Nationalität und Konfession sind die *persönlichen Faktoren*, die hauptsächlich untersucht werden in Bezug auf die Frage, ob sie mit einer Existenzgründung zusammenhängen. Im Gegensatz dazu handelt es sich bei den *Persönlichkeitsfaktoren* um charakterliche Eigenschaften eines Gründers.<sup>67</sup>

Analog zum Gesamtbild der Berufswelt findet sich bei den Existenzgründern eine Dominanz des männlichen Geschlechts. KLANDT<sup>68</sup> stellt in Deutschland einen Gründerinnenanteil von ca. 27 % fest. Er weist darauf hin, dass das geschlechtsspezifische Rollenverhalten bei Gründungen wesentlich stärker ins Gewicht fällt als dies bei der sonstigen Erwerbstätigkeit der Fall ist.<sup>69</sup> Bei der Betrachtung der Gruppe der Gründungsinteressierten hatten Frauen nach seinen Berechnungen 1982 in Deutschland lediglich einen Anteil von 4,4 %.<sup>70</sup> Auch FRICK et al. kommen sowohl für 1995 als auch für 1997 zu einem Frauenanteil von 28 % bei den Selbständigen in Gesamtdeutschland.<sup>71</sup> VALERIUS ermittelt in ihrer Untersuchung für Berlin und Brandenburg einen Frauenanteil von 24,6 %<sup>72</sup> und BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER haben mit 27 % einen ähnlichen Befund für Oberbayern.<sup>73</sup> Auch für Österreich kommt WANZENBÖK mit 29 % auf einen vergleichbaren Wert.<sup>74</sup>

Im Handwerk liegt der Frauenanteil traditioneller Weise jedoch niedriger. MÜLLER ermittelte in seiner Untersuchung des niedersächsischen Handwerks eine Frauenquote von 12,2 % bei den Neueintragungen.<sup>75</sup> Hierbei ist allerdings zu beachten, dass 8 % aller Existenzgründungen

---

<sup>67</sup> Vgl. Abschnitt 3.3.2.

<sup>68</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 214.

<sup>69</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 214.

<sup>70</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 216.

<sup>71</sup> Vgl. Frick, S. et al. (1998), S. 54.

<sup>72</sup> Vgl. Valerius, G. (1994), S. 214.

<sup>73</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 83.

<sup>74</sup> Vgl. Wanzenböck, H. (1996), S. 18.

<sup>75</sup> Vgl. Müller, K. (1997a), S. 247.

von Friseurinnen vorgenommen wurden und nur 4 % von Frauen in den anderen Handwerksberufen.<sup>76</sup> Bei der KLANDTSCHEN Gründeruntersuchung für die Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) lag der Frauenanteil sogar nur bei 11 %.<sup>77</sup> Allerdings lag der Anteil mit 20 % bei einer jüngeren Untersuchung des LGH über die mit der Meistergründungsprämie geförderten Existenzgründer erheblich höher.<sup>78</sup> Bei Betrachtungen in den einzelnen Bundesländern kann lediglich die Handwerkszählung von 1995 zugrunde gelegt werden, da hier das Verhältnis der weiblichen tätigen Inhaber und Mitinhaber gesondert ausgewiesen wurde. Es zeigt sich, dass in den Stadtstaaten Berlin, Bremen und Hamburg sowie im Saarland der Anteil mit über 16 % am höchsten ist. Sachsen und Thüringen haben mit etwas über 10 % den geringsten.

In der Bundesrepublik liegt die Quote der weiblichen Selbständigen im Handwerk liegt bei ca. 12,7 %.<sup>79</sup> Betrachtet man die einzelnen Handwerkszweige, so kann man feststellen, dass die Bereiche der Gesundheits- und Körperpflege mit über 50 % den weitaus höchsten Anteil an weiblichen Selbständigen hat. Im Bekleidungsgewerbe sind etwas über 20 % und im Glas-, Papier- und keramischen Gewerbe ca. 17 %. Die verbleibenden Handwerkszweige weisen lediglich Anteile von 2-6 % auf.

Beim Faktor Alter kommen zwei Tendenzen zum Tragen, die eine gegensätzliche Wirkung haben.<sup>80</sup> Einerseits wird mit zunehmendem Alter mehr Erfahrungen gesammelt, die aus beruflichen Erfolgen und Misserfolgen resultiert. Dieser Umstand führt auch zu einer Erhöhung des Selbstvertrauens, was wiederum die subjektive Bereitschaft sowie die objektive Fähigkeit zum Wechsel in die Selbständigkeit begünstigt.

Andererseits findet mit zunehmendem Alter eine verstärkte berufliche und private Etablierung statt. Die berufliche manifestiert sich in den Perspektiven arbeitstechnischer Entwicklung, die bei der abhängigen Beschäftigung auftritt. Mit zunehmendem Alter setzt der Gründer immer mehr in Bezug auf Status und Einkommen aufs Spiel. Im privaten Bereich handelt es sich bei der Etablierung um Heirat und Gründung einer

---

<sup>76</sup> Vgl. Müller, K. (1997a), S. 47.

<sup>77</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 11.

<sup>78</sup> Vgl. Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001), S. 5.

<sup>79</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1996), S. 16.

<sup>80</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 220.

Familie. Dadurch wird ein immer größerer Teil des Einkommens für den Lebensunterhalt, die Absicherung gegen Risiken und die Ausbildung der Kinder benötigt.

In der Zeit vom 20. bis zum 33. Lebensjahr überwiegt die für eine Unternehmensgründung positive Tendenz, gefolgt von der eine Unternehmensgründung behindernden Tendenz bis etwa zum 44. Lebensjahr. Es kommt in der Phase vom 27. bis zum 33. Lebensjahr zu einer sog. "free choice"-Periode, in der aufgrund der geringen gründungshemmenden Tendenzen der Entscheidungsprozess weitestgehend frei und unabhängig von äußeren Einflüssen abläuft. KLANDT weist darauf hin, dass die Entwicklung nach dem 45. Lebensjahr in der Literatur nicht berücksichtigt wird.<sup>81</sup> In dieser Periode nehmen die finanziellen Verpflichtungen gegenüber den Kindern ab, weil die Ausbildung abgeschlossen ist; die berufliche Kompetenz nimmt weiter zu. Das es nicht zu einer weiteren "free choice"-Periode kommt liegt nach KLANDT an der Tatsache, dass hier Umstände wie Abnahme des "Tatendrangs", Abnahme der Freude am Schaffen wie auch ein Nachlassen der physischen Kraft eine immer stärkere Rolle bei der Entscheidung für eine Selbständigkeit spielen.<sup>82</sup>

KLANDT ermittelt in seiner Untersuchung, dass das Alter zum Zeitpunkt der Existenzgründung bei Mitte 30 liegt.<sup>83</sup> FRICK et al. stellen fest, dass der Schwerpunkt der Gründungsaktivität bei den 30- bis 35jährigen liegt.<sup>84</sup> Von den Gründern sind 26 % 30 bis 35 Jahre alt und etwa ein Drittel wagt den Schritt in die Selbständigkeit mit unter 30 Jahren. SCHILLER bestätigt diese Ergebnisse und stellt fest, dass die gründungsaktivste Zeit der Nachwuchsunternehmer zwischen dem 25. und 35. Lebensjahr liegt.<sup>85</sup>

Für Oberbayern erhalten BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER ein Durchschnittsalter zum Zeitpunkt der Existenzgründung von 36 Jahren.<sup>86</sup> Beim Vergleich mit allen Erwerbstätigen wird deutlich, dass 53 % im Alter zwischen 25 und 39 Jahren ein Unternehmen gründen. Neben dem

---

<sup>81</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 220f.

<sup>82</sup> Die physische Belastung einer Existenzgründung sollte nicht unterschätzt werden. Hierauf wird noch näher in Abschnitt 3.3.1.2 eingegangen.

<sup>83</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 222.

<sup>84</sup> Vgl. Frick, S. et al. (1998), S. 57.

<sup>85</sup> Vgl. Schiller, R. (1986), S. 40.

<sup>86</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 83.

Durchschnittsalter der Gründer steht die Ledigenquote, die mit 31 % höher als bei den Erwerbstätigen mit 25 %.

KOLLER ET AL. stellten für Franken fest, dass der überwiegende Anteil der Gründer zum Gründungszeitpunkt zwischen 25 und 30 Jahre alt war.<sup>87</sup> Dieser Anteil entspricht 35 % aller Gründer, während ein geringerer Teil, nämlich 27 % auf die 31- bis 35-jährigen entfällt.

Bei der Untersuchung, die MÜLLER für das niedersächsische Handwerk durchführte, zeigt sich ein ähnliches Bild.<sup>88</sup> Zum Zeitpunkt der Gründung waren 31,6 % zwischen 30 und 34 Jahre alt und 23,3 % jünger als 30 Jahre. Deutlich wird hier auch der Zusammenhang zwischen der Ablegung der Meisterprüfung und der Existenzgründung. So legten 48,6 % ihre Meisterprüfung in einem Alter zwischen 25 und 29 Jahren ab. Im nordrhein-westfälischen Handwerk zeigt sich ein ähnliches Bild; hier sind die Unternehmer zum Zeitpunkt der Gründung im Durchschnitt 31,9 Jahre alt.<sup>89</sup>

Faktoren wie die Nationalität und die Konfession werden in Handwerkerhebungen nicht gesondert erhoben, so dass sich keine Aussagen über den Ausländeranteil bei den Selbständigen oder deren Konfession treffen lassen. Die Konfessionszugehörigkeit ist interessant im Hinblick auf die von WEBER aufgestellte These, dass der Protestantismus die kapitalistische Wirtschaftsgesinnung wesentlich mit hervorgebracht hat.<sup>90</sup> Dies ist das erste Glied in WEBERS Erklärungskette. Weiterhin untersucht er die Umsetzung dieser Ethik in konkrete Institutionen. Hier lautet seine These, dass sich der moderne Kapitalismus von seinen alten Stützen emanzipiert hat.<sup>91</sup> Mithin bedarf es nicht mehr der religiösen Fundierung, denn die institutionelle Absicherung und Verankerung gewährt eine dauerhafte Reproduktion der Form der kapitalistischen Unternehmung. WEBER vermutete bereits damals: „Solche vom "kapitalistischen Geist" erfüllte Naturen pflegen heute, wenn nicht gerade kirchenfeindlich, so doch indifferent zu sein.“<sup>92</sup> Hiermit werden Grundlagen für ein Verständnis des Zustandekommens einer *Kultur der Selbständigkeit* aufgezeigt. Allerdings scheint es in diesem Forschungsgebiet einen weitge-

---

<sup>87</sup> Vgl. Koller, T. et al. (1998), S. 45.

<sup>88</sup> Vgl. Müller, K. (1997a), S. 352.

<sup>89</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 11.

<sup>90</sup> Vgl. Weber, M. (1934), S. 29.

<sup>91</sup> Vgl. Weber, M. (1934), S. 56.

<sup>92</sup> Weber, M. (1934), S. 54.

henden Konsens dahingehend zu geben, dass religiöse bzw. ethnische Gruppen lediglich dann verstärkt in die berufliche Selbständigkeit drängen, wenn sowohl eine Reihe von kulturellen Prämissen vorliegen als auch ein Mindestniveau an finanziellen Ressourcen verfügbar ist.<sup>93</sup>

Die Frage nach der Nationalität wird interessant im Zusammenhang mit der Disadvantage-These. Hier wird argumentiert, dass der unternehmerische Erfolg als Entschädigung für Entbehrungen in der Kindheit, für gesellschaftliche Zurückweisung oder zur Selbstbildstabilisierung gesucht wird.<sup>94</sup> Aufgrund der Komplexität des Themas kann die Frage jedoch nicht weiter untersucht werden.

Zudem können sich morphologische Faktoren auf die Unternehmensentstehung und den Unternehmenserfolg auswirken. Diese sind z.B. das äußere Erscheinungsbild, im Sinne vom gesamten Auftreten des Gründers, das einen gewissen Einfluss auf den Gründungserfolg oder die Erlangung von Zuwendungen haben könnte. Hierzu liegen allerdings keine ausreichenden empirischen Untersuchungen vor<sup>95</sup>, so dass von einer weiteren Diskussion abgesehen wird.

### 3.3.2 Persönlichkeitsfaktoren

Im Folgenden sollen motivationale, kognitive, affektive und soziale Persönlichkeitsfaktoren untersucht werden. Da das Gebiet der Persönlichkeitsfaktoren außerordentlich komplex ist, sollen zu jedem der vier Bereiche nur diejenigen Faktoren differenzierter vorgestellt werden, denen in der Literatur eine hohe Relevanz bezüglich der Gründungsaktivität bzw. des Gründungserfolgs zugeschrieben wird.<sup>96</sup>

#### 3.3.2.1 Motivationale Persönlichkeitsfaktoren

Unter motivationalen Persönlichkeitsfaktoren werden Wesenszüge verstanden, die Auskunft darüber geben, welche Gründe eine Person dazu bewegen, etwas Bestimmtes zu tun.<sup>97</sup> Sie spiegeln also die Einstellungen, Motive und andere Verhaltensantriebe einer Person wider. Insbe-

---

<sup>93</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 29.

<sup>94</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 31f.

<sup>95</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 227.

<sup>96</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), Frick, S. et al. (1998), Müller, F.G. (1999a), Conrad, W. (1998).

<sup>97</sup> Vgl. Lorenzen, F. (1996), S. 27.

sondere in Bezug auf den Bereich der Motive lassen sich sinnvolle Ansatzpunkte für eine Verknüpfung mit der Gründungsaktivität und dem Gründungserfolg finden, deren Relevanz in der vorhandenen Literatur bestätigt wird. Allerdings gibt es keine größeren Untersuchungen dieser Faktoren bei Gründern im Handwerk.<sup>98</sup> Im empirischen Teil dieser Arbeit wird versucht diese Lücke – zumindest teilweise – zu schließen. MCCLELLAND weist darauf hin, dass diese Faktoren in der Regel bereits in einem früheren Alter geprägt werden.<sup>99</sup>

Für den Motivationsbegriff lässt sich in der Psychologie keine einheitliche und verbindliche Definition des Motivationsbegriffs finden.<sup>100</sup> Hier soll auch keine enge Definition des Motivbegriffs erfolgen, sondern "Motiv" soll umgangssprachlich verstanden werden im Sinne von "Streben, Wollen, Begehren, Hoffen, Wünschen" usw.

In der Literatur wird eine ganze Reihe von Motiven<sup>101</sup> in Bezug auf die Gründungsrelevanz untersucht, aber es gibt nur eine begrenzte Anzahl, die immer wieder diskutiert wird. Das Unabhängigkeitsstreben, die Leistungsorientierung, das Machtstreben und das Risikoverhalten einer Person werden dabei am häufigsten untersucht und daher im Folgenden aufgegriffen.<sup>102</sup>

### 3.3.2.1.1 Unabhängigkeitsstreben

Das Motiv der Unabhängigkeit wird bei den meisten Untersuchungen, die mit Motivlisten arbeiten, an vorderster Stelle genannt. Das Streben nach Eigenständigkeit gehört zu den sog. *Pull-Faktoren*. Hierbei handelt es sich um Merkmale, die auf eine unternehmerisch veranlagte Persönlichkeit deuten, welche entsprechend aktiv ist, selbsterkannte Chancen nutzen will und somit über ein hohes Maß an intrinsischer Motivation

---

<sup>98</sup> Kleinere Untersuchungen für das Handwerk liegen von Welter, F. (1996) für die Kammerbezirke Düsseldorf und Leipzig, von der Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) (1999 und 2001) für die Kammerbezirke Dortmund, Düsseldorf, Köln und Münster und von Heinrich, G./Lettmayr, C. (1998) für Wien vor.

<sup>99</sup> Vgl. McClelland, D. (1961), S. 185; allerdings könnte es im Handwerk leicht andere Wertigkeiten bei den Gründungsmotiven (beispielsweise in Bezug auf das Motiv "Traditionsfortführung") geben. Hierzu können jedoch aufgrund des fehlenden Untersuchungsmaterials lediglich Vermutungen geäußert werden.

<sup>100</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 121.

<sup>101</sup> Vgl. Goebel, S. (1998) S. 118, Conrad, W. (1998) u.a.

<sup>102</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 124.

verfügt.<sup>103</sup> Im Gegensatz dazu deuten *Pushfaktoren* eher auf ein aus der Not geborenes Unternehmertum hin (vgl. Abschnitt 3.3.3.2 Gründungsphase).

Von Bedeutung ist bei stark unabhängigkeitmotivierten Personen das Verhältnis zu Autoritäten.<sup>104</sup> Hierbei handelt es sich um ein Vermeidungsverhalten, denn der Unternehmer neigt dazu vor den hierarchischen Systemen etablierter Organisationen zu fliehen. Mit dem Unabhängigkeitsstreben verbinden sich über das Vermeidungsverhalten hinaus auch Aspekte der Selbstverwirklichung, der Durchsetzung eigener Ideen und der Suche nach Handlungs- und Entscheidungsfreiheit. KLANDT kann in seiner Untersuchung zeigen, dass tatsächliche Gründer ein stärkeres Unabhängigkeitsstreben besitzen als Gründungsinteressierte<sup>105</sup>, wobei es sich bei den Gründungsinteressierten um Personen handelt, die ein generelles Interesse an einer Selbstständigkeit haben, aber noch keine konkreten Schritte zur Realisierung derselben eingeleitet haben. Mit anderen Worten neigen somit Personen mit einem starken Unabhängigkeitsstreben eher zu einem Wechsel in die Selbstständigkeit.

Auch MAISBERGER stellt in seiner Untersuchung fest, dass der Wunsch nach Selbstbestimmung das wichtigste Gründungsmotiv ist.<sup>106</sup> KAMP ET AL. erachten die Motive "Eigene Existenz" und "Keine Vorgesetzten, Unabhängigkeit" als Hauptmotive für den Wechsel in die Selbstständigkeit.<sup>107</sup> Diese Motive werden von BRETSCHNEIDER bestätigt.<sup>108</sup> Dieselben Ergebnisse lassen sich auch für andere Länder wie Österreich<sup>109</sup>, Japan<sup>110</sup> und die USA<sup>111</sup> feststellen.

Im Hinblick auf das Handwerk stellt WELTER in ihrer Untersuchung der Kammerbezirke Düsseldorf und Leipzig ebenfalls fest, dass "Interesse an Selbstständigkeit" und "berufliche Unabhängigkeit" die Hauptmotive der Unternehmensgründung sind.<sup>112</sup> Dies bestätigt die KLANDTSCHER Untersu-

---

<sup>103</sup> Vgl. Sternberg, R. (2000), S. 94.

<sup>104</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 153.

<sup>105</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 156.

<sup>106</sup> Vgl. Maisberger, P. (1998), S. 27.

<sup>107</sup> Vgl. Kamp, E. et al. (1977), S. 38f.

<sup>108</sup> Vgl. Bretschneider, R. (2000), S. 35.

<sup>109</sup> Vgl. Heinrich, G./Lettmayer, C. (1997), S. 79.

<sup>110</sup> Vgl. Teraoka, H. (1993), S. 31.

<sup>111</sup> Vgl. Collins, O./Moore, D. (1964), S. 239ff.

<sup>112</sup> Vgl. Welter, F. (1996), S. 34.



chung für das nordrhein-westfälische Handwerk, in der die persönliche Leistung, die Unabhängigkeit und die Selbstverwirklichung als Hauptmotive identifiziert werden.<sup>113</sup>

#### 3.3.2.1.2 Leistungsorientierung

Das Leistungsmotiv ist die am häufigsten untersuchte Variable in der Gründungsforschung. Für keine andere wurden derartig viele empirische Belege gesammelt und operationale Konzepte entwickelt. Der wesentliche Anstoß zur Erforschung dieses Motivs kam von MCCLELLAND und seiner Schule. Er versteht das Leistungsmotiv als ein Streben nach Effizienz, als Wunsch etwas besser und schneller zu machen.<sup>114</sup>

Die Betrachtungsebene, von MCCLELLANDS ist eher gesamtwirtschaftlicher Natur, da er den Beziehungszusammenhang zwischen dem Leistungsmotiv und dem Wachstum darstellt. Aufbauend auf den Hypothesen MAX WEBERS über die protestantische Arbeitsethik entwickelte er sein Konzept des Leistungsmotivs, in dem er versucht den Kern dieser Ethik, also der Tendenz, hart und lange zu arbeiten, spezifisch zu operationalisieren.<sup>115</sup> So zeichnen sich nach MCCLELLAND Menschen mit einer hohen Leistungsorientierung dadurch aus, dass

- sie gut kalkulierte Risiken eingehen,
- sie persönliche Verantwortung für ihr Tun übernehmen,
- Profit für sie ein Maß ihrer Leistung ist.<sup>116</sup>

Bei der Betrachtung dieser Kriterien wird deutlich, dass die Rolle des Unternehmensgründers wie keine andere die Möglichkeit dafür bietet, sich entsprechend dem Leistungsmotiv zu verhalten und die damit verbundenen Ziele zu erreichen. Da es sich bei diesem um keine direkt messbare Dimension handelt, ist eine Messung nur über Indikatoren möglich. Dies kann in Form von Messinstrumenten wie den projektiven Testverfahren oder Fragebögen geschehen.<sup>117</sup>

In verschiedenen empirischen Untersuchungen wurde nachgewiesen, dass das Leistungsmotiv bei Unternehmensgründungen von Bedeutung

---

<sup>113</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 13.

<sup>114</sup> Vgl. McClelland, D. (1961), S. 180f.

<sup>115</sup> Vgl. McClelland, D. (1985), S. 255f.

<sup>116</sup> Vgl. McClelland, D. (1961), S. 183ff.

<sup>117</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 143f.

ist.<sup>118</sup> Personen mit einer hohen Leistungsmotivation fühlen sich von Aufgaben angezogen, die interessant, vielseitig und von mittlerer Schwierigkeit sind. Diese Aufgaben zeichnen sich dadurch aus, dass sie herausfordernd sind, aber gleichzeitig eine realistische Chance der Bewältigung bieten. Mithin ist es die Aufgabe selbst, welche die Person reizt. Das Streben nach guten Resultaten ergibt sich aus dem Umstand, dass die Leistungserbringung *an sich* als Nutzen steigernd empfunden wird. Leistungsorientierte Personen erlangen eher Befriedigung aus Belohnungen durch die Aufgabenerfüllung, als aus Belohnungen, die von anderen Personen oder Organisationen für Tätigkeitserfolge in Aussicht gestellt werden.<sup>119</sup> Dementsprechend ist bei Gründern und Selbständigen das Leitungsmotiv stärker ausgeprägt als in der abhängigen Beschäftigung. Führungskräften weisen ebenfalls eine starke Ausprägung auf.<sup>120</sup> Eine hohe Leistungsmotivation kann auch in einem starken Unabhängigkeitsmotiv zum Ausdruck kommen. Dieses ermöglicht eine direkte Zuordnung des Erfolges zu eigenen Handlungen.<sup>121</sup>

KLANDT erhält in seiner Untersuchung eine eindeutig positive und lineare Korrelation zwischen dem Leistungsmotiv und der Gründungsaktivität.<sup>122</sup> Dieses Ergebnis wird von anderen Untersuchungen bestätigt.<sup>123</sup> Damit ist das Vorhandensein eines hohen Leistungsmotivs ein wichtiger Faktor der Unternehmensentstehung. Dies führt zu der Frage, ob solche Wesenszüge angeboren und unveränderbar sind, oder ob es Möglichkeiten der Einflussnahme gibt. MCCLELLAND bejaht diese Frage und ging zunächst davon aus, dass das Leistungsmotiv lediglich im Laufe der frühkindlichen Sozialisation von den Eltern vermittelt wird.<sup>124</sup> Wichtig für diese Herausbildung sind das Setzen hoher Standards sowie das Verhalten der Mutter, da sie den größten Teil der Erziehung übernimmt. Die Mutter sollte nicht dem traditionellen Rollenverhalten verhaftet sein, sondern einen gleichberechtigten Platz in der Gesellschaft einnehmen. Der Vater sollte nicht autoritär sein und Phasen seiner Abwesenheit

---

<sup>118</sup> Vgl. McClelland, D. (1985), Müller, G.F. (1999a), Klandt, H. (1984), King, A. (1985), Langham-Fox, J./Roth, S. (1995).

<sup>119</sup> Vgl. Conrad, W. et al. (1998), S. 9.

<sup>120</sup> Vgl. Müller, G.F. (1999b); S. 175 sowie Korunka, C./Frank, H./Becker, P. (1993), S. 171.

<sup>121</sup> Vgl. Korunka, C./Frank, H./Becker, P. (1993), S. 174.

<sup>122</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 152.

<sup>123</sup> Vgl. Welter, F./v.Rosenblatt, B. (1998), Müller, G.F. (1999a) sowie Müller, G.F. (1999b).

<sup>124</sup> Vgl. McClelland, D. (1961), S. 185.

seien der Leistungssteigerung förderlich.<sup>125</sup> Von dieser Auffassung rückte der Autor später insofern ab, als er davon ausgeht, dass sich das Leistungsmotiv auch im Erwachsenenalter signifikant steigern lässt und dies anhand von Erfolgen entsprechender Seminarveranstaltungen belegt.<sup>126</sup> Zu diesem Ergebnis kommen auch andere Untersuchungen, welche auch zusätzlich den positiven Effekt kaufmännischer Fähigkeiten berücksichtigen.<sup>127</sup>

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es sich bei dem Leistungsmotiv um einen Persönlichkeitsfaktor handelt, der wichtig für die Gründungsaktivität ist und in der Kindheit ausgebildet wird, aber im Erwachsenenalter durchaus noch signifikant gesteigert werden kann.

### 3.3.2.1.3 Machtstreben

MCCLELLAND untersucht auch das Machtstreben. Dieses manifestiert sich als der Wunsch, Verhalten zu kontrollieren.<sup>128</sup> Ziel ist es, das Verhalten Dritter zu beeinflussen und sie so zu etwas zu veranlassen, was sie sonst nicht getan hätten. Der Verfasser macht darauf aufmerksam, dass das Machtmotiv in Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern bei Führungspersonen stärker ausgeprägt ist.<sup>129</sup> Es kann positiv wirken, da eine stärkere Mitarbeitermotivation und weitgehende Delegation von Aufgaben erfolgt.

Während die Beziehung zwischen Machtmotiv und Gründungsaktivität in der Literatur bis jetzt nicht eindeutig nachgewiesen ist, scheint der unternehmerische Erfolg mit einer mittleren Ausbildung des Machtmotivs verbunden zu sein.<sup>130</sup> Dies hängt möglicherweise mit dem Umstand zusammen, dass bei einem wachsenden Unternehmen ab einer gewissen Größe hierarchische Strukturen notwendig sind. Personen mit einem Machtmotiv mittlerer Ausprägung können so die positiven Auswirkungen des Führungsverhaltens zum Erfolg der Unternehmung einsetzen.

---

<sup>125</sup> Vgl. McClelland, D. (1961), S. 186ff.

<sup>126</sup> Vgl. McClelland, D. (1985), S. 553ff.

<sup>127</sup> Vgl. Brockhaus, R.H. (1982), S. 42.

<sup>128</sup> Vgl. McClelland, D. (1978), S. 185.

<sup>129</sup> Vgl. McClelland, D. (1978), S. 186ff.

<sup>130</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 161.

#### 3.3.2.1.4 Internale Kontrollüberzeugung

Ein weiterer wichtiger Persönlichkeitsfaktor ist die Stärke der *internalen Kontrollüberzeugung*. Dieser Faktor zeigt an, inwieweit die jeweilige Person davon ausgeht, für wichtige Ereignisse auf eigenes Können, Bestreben oder Dazutun zurückgreifen zu können.<sup>131</sup> Dementsprechend werden im Berufsleben die Arbeitsergebnisse zumeist auf das Können oder Wollen zurückgeführt und sich bemüht, aktiv dieses zu gestalten, um Vorgänge nach eigenen Zielvorstellungen zu beeinflussen.<sup>132</sup> Personen, die ein geringes Machbarkeitsdenken haben, betrachten ein Ereignis eher durch Glück, Schicksal oder Dritte verursacht.

Charakteristisch für Personen mit internaler Kontrollüberzeugung ist, dass sie proaktiv ausgerichtet sind und es wichtig für sie ist, Angelegenheiten in die Hand zu nehmen. So schreiben sie berufliche Erfolge internal stabil, d.h. ihren eigenen Fähigkeiten, und Misserfolge internal variabel, also unzureichenden Anstrengungen, zu. Diese Einstellung führt dazu, dass im Erfolgsfall das Selbstbewusstsein gestärkt wird und bei Misserfolgen die Motivation bestehen bleibt, weiter an sich zu arbeiten und es bei nächster Gelegenheit besser zu machen.

Bei Personen mit starken internalen Kontrollüberzeugungen werden oftmals Gefühle der *Selbstwirksamkeit* hervorgerufen. Ein solches Gefühl geht mit der Erwartung einher, Handlungen erfolgreich ausführen zu können, Aufgaben bewältigen zu können und in der Lage zu sein, eigene Ideen zu realisieren. Dass sich Existenzgründer als eigenwillig beschreiben und wenig Wert auf Fremdbestimmung legen, weist auf dieses Dispositionsmerkmal hin.<sup>133</sup>

KLANDT macht darauf aufmerksam, dass sich die Konzepte des Leistungsmotivs und des Machbarkeitsdenkens sehr gut ergänzen.<sup>134</sup> Er betont allerdings, dass es sich bei dem Konzept des ersteren um ein umfassenderes handelt und führt an, dass Personen mit einem starken Leistungsmotiv sowohl Situationen mit einem extrem hohen Risiko als auch mit einem sehr niedrigen Risiko meiden. Das Konzept der internalen Kontrollüberzeugung deckt zwar den Aspekt der Vermeidung hoher Risiken ab, aber nicht den der Vermeidung niedriger Risiken. Hohe Risi-

---

<sup>131</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 183 und Müller, G.F. (2000), S. 107.

<sup>132</sup> Vgl. Conrad, W. et al.(1998), S. 9.

<sup>133</sup> Vgl. Müller, G.F. (2000), S. 108.

<sup>134</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 189.

ken würden als externe Kontrolle im Sinne der Zufallssteuerung empfunden werden, extrem niedrige Risiken dagegen müssten bevorzugt werden, da sie eine völlige interne Kontrolle gewährleisten. Dieser hypothetische Zusammenhang wird durch empirische Untersuchungen im Zusammenhang mit dem Leistungsmotiv widerlegt.<sup>135</sup> KLANDT stellt in seiner Untersuchung die stärkste unternehmerische Aktivität bei Personen mit hoher Leistungsmotivation, hohem Machbarkeitsdenken und mittlerer Risikoneigung fest.<sup>136</sup>

#### 3.3.2.1.5 Risikoverhalten

Die dauerhafte Übernahme von Risiko wird im Allgemeinen als eine der typischen Unternehmereigenschaften angesehen (vgl. auch Abschnitt 3.2.3.2 Unsicherheitsübernahme). Bei dieser Betrachtung beschränkt man sich auf das monetäre Risiko.<sup>137</sup> LILES macht darauf aufmerksam, dass es eine Vielzahl von Risiken ist, die der Unternehmer mit einer Gründungsaktivität eingeht.<sup>138</sup> Neben dem monetären Risiko besteht das *Karriererisiko*, da ein Fehlschlag bei der Existenzgründung einen Rückschritt auf der Karriereleiter bedeuten kann. Ein weiteres Risiko ist das *familiärer Natur*, da der Gründer derart stark durch das Vorhaben gebunden und absorbiert ist, dass familiäre Aktivitäten in den Hintergrund treten müssen. Das Familienleben kann durch diese Situation nachhaltig gestört werden. Ein weiteres ist das *psychische*, das sich dadurch ergibt, dass der Gründer sein Unternehmen oftmals als Lebenswerk betrachtet. Ein Scheitern wird als persönlicher Misserfolg gesehen, der wiederum zu einem geschwächten Selbstbewusstsein führt, von dem sich der Unternehmer nur schwer erholen kann.

MCCLELLAND kommt zu dem Schluss, dass sich typischerweise eine hohe Leistungsmotivation mit einer mittleren Risikobereitschaft verbindet.<sup>139</sup> Erfolgreiches unternehmerisches Handeln setzt diese mittlere Merkmalsausprägung voraus.<sup>140</sup> Hierbei handelt es sich um eine kalkulierte oder kontrollierte Risikoeinschätzung, die eine elaborierte Informationsverarbeitung voraussetzt. So erscheint eine umgekehrt U-förmige

---

<sup>135</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 189.

<sup>136</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 190.

<sup>137</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 167.

<sup>138</sup> Vgl. Liles, P. (1974), S. 13ff.

<sup>139</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 170.

<sup>140</sup> Vgl. Müller, G.F. (2000), S. 109.

Beziehung zwischen Risikobereitschaft einerseits und erfolgreichem unternehmerischen Handeln andererseits plausibel.<sup>141</sup> Da Gründungsinitiativen in der Regel unsicherheitsbehaftet sind, dürften risikoscheue Personen vor dieser Berufswahl zurückschrecken. Darüber hinaus besitzen sie schlechte Voraussetzungen, mit immer neuen Unwägbarkeiten, die die Selbständigkeit mit sich bringt, fertig zu werden. Hochriskante Aktionen wiederum bergen die Gefahr, dass junge Unternehmen in ernsthafte Liquiditätsschwierigkeiten bzw. in existenzielle Krisen geraten.

Ausschlaggebend für einen langfristigen Geschäftserfolg dürfte somit sein, dass unsicherheitsbehaftete Entscheidungen so getroffen werden, dass sie zu zählbaren Geschäftserfolgen führen. Dies verbindet sich mit einem eher durchschnittlichen Risikoniveau.<sup>142</sup>

### 3.3.2.2 Kognitive Persönlichkeitsfaktoren

Hierbei handelt es sich um Kriterien wie intellektuelle Befähigung, Problemlösungsorientierung, Wissenskapazitäten und Kreativität. Allerdings weisen diese einen geringeren Einfluss auf die Gründungsaktivität aus und hängen stärker mit dem Gründungserfolg zusammen (vgl. ausführlicher Abschnitt 3.4.2 "Verhaltensweisen erfolgreicher Gründer").<sup>143</sup> Eine hohe Problemlösungsorientierung und die damit verbundene Kompetenz befähigt eine Person dazu, große Informationsmengen zu verarbeiten und ungewohnte Situationen zu bewältigen. Darüber hinaus ist die Person in der Lage Prioritäten zu setzen und somit auch bei immer neuen Unwägbarkeiten des unternehmerischen Entwicklungsprozesses handlungsfähig zu bleiben.<sup>144</sup> Für die erfolgreiche Unternehmensgründung ist es wichtig, dass der Gründer Wertschöpfungspotenziale erkennt und ausschöpft. Das Erkennen beruht zum einen auf der grundsätzlichen Fähigkeit, sich etwas Neues vorstellen zu können und zum anderen, dies in den wettbewerblichen Marktprozess zu implementieren.<sup>145</sup> Dies ist ein kreativer Prozess, bei dem ökonomische Informationen neu kombiniert

---

<sup>141</sup> Vgl. Conrad, W. et al. (1998), S. 10.

<sup>142</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 171.

<sup>143</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 209.

<sup>144</sup> Einen Zusammenhang mit den Eigenschaften aus diesen Bereichen und dem Unternehmenserfolg bestätigt für schweizerische Unternehmen auch Hilb, M. (2000), S. 174f.

<sup>145</sup> Vgl. Ripsas, S. (1997), S. 211.

werden, um neue Wertschöpfungspotenziale zu erschließen. Das betriebswirtschaftliche Wissen und die Erfahrung ermöglichen es der Gründerperson, die ökonomischen Informationen und kreativen Ideen rational zu bewerten. Personen mit einer solchen Disposition betrachten oftmals die gegebenen Umstände aus unterschiedlichen Perspektiven und haben eine Vorliebe für offene und unstrukturierte Situationen, die sie als Herausforderung betrachten.<sup>146</sup> Sie haben keine Probleme mit unklaren Arbeitsanforderungen und verfügen deshalb neben der Kreativität auch über eine ausgeprägte Problemlöseorientierung, die es ihnen ermöglicht, große Informationsmengen zu verarbeiten und mit diesen "Nicht-Routine"-Situationen fertig zu werden. Die Unternehmensgründung ist somit ein Ausdruck unternehmerischer Kreativität. Die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse und die Branchenerfahrung bilden die rationale Grundlage, um diese kreativen Ideen zu bewerten und die Gründung zum Erfolg zu führen. So ist es bei der Betrachtung der Erfolgsrelevanz wichtig, dass innerhalb der kognitiven Persönlichkeitsmerkmale nicht nur die Kreativität und Problemlöseorientierung ausgeprägt sind, sondern dass darüber hinaus ein bestimmtes Maß an ökonomisch-technischem Wissen vorhanden ist. Branchen- und Berufserfahrung sind in hohem Maße erfolgsrelevant.<sup>147</sup> Dies stellt auch SHEIKH bei geförderten Existenzgründern fest, die überdurchschnittlich erfolgreich sind.<sup>148</sup> Sowohl bei der Kreativität als auch beim ökonomisch-technischen Wissen handelt es sich um Fähigkeiten, die erlernbar sind.<sup>149</sup>

### 3.3.2.3 Affektive Persönlichkeitsfaktoren

Hierbei handelt es sich in erster Linie um die *Belastbarkeit* einer Person. So ist der Existenzgründer vor allem in der Anfangsphase der Unter-

---

<sup>146</sup> Vgl. Müller, G.F. (2000), S. 110.

<sup>147</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 120, Woywode, M. (1998), S. 215, InMit (1998), S. 27, Wanzenböck, H. (1996), S. 52, Klandt, H. (1984), S. 265, Galais, N. (1998), S. 95, Hinz, T./Ziegler, R. (1999), S. 431, Klandt, H. et al. (1999), S. 36ff. sowie Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001), S. 15. WIEBNER stellt einen signifikant positiven Zusammenhang bei arbeitslosen Gründern zwischen der Meisterausbildung und der Überlebenschance des Unternehmens fest (vgl. Wießner, F. (2001), S. 141).

<sup>148</sup> Vgl. Sheikh, S. (2000), S. 297, wobei "überdurchschnittlich erfolgreich" bedeutet, dass in den ersten fünf Jahren die Anzahl der Mitarbeiter verdoppelt wurde.

<sup>149</sup> Vgl. Ripsas, S. (1987), S. 212. Für einen Überblick über eine wissenschaftlich fundierte, handlungsorientierte Unternehmergeausbildung vgl. Pinkwart, A. (2000), S. 188ff.

nehmung erheblichen körperlichen Belastungen ausgesetzt.<sup>150</sup> Die durchschnittliche Arbeitszeit des Gründers ist in der Regel wesentlich höher als sie bei den vorangegangenen Beschäftigungen war. Der zu bewältigende Stress nimmt ebenfalls zu, was nicht zuletzt mit frustrierenden Erlebnissen während der Gründungsphase zusammenhängen kann. Hier ist eine hohe Stressresistenz für eine erfolgreiche Realisierung des Vorhabens erforderlich. Darüber hinaus hat die Gesundheit eher für den Erfolg einer Unternehmung eine Relevanz, als für die Gründungsaktivität an sich. So kommt die DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK zu dem Schluss, dass der Ausfall des Gründers wegen Krankheit, Invalidität oder Tod eine der schwerwiegendsten Bedrohungen für den Bestand junger Unternehmen darstellt.<sup>151</sup>

Ein weiterer Faktor ist die *emotionale Stabilität*.<sup>152</sup> Im Gegensatz zur Belastbarkeit, die etwas über das energetische Dauerpotenzial von Personen aussagt, geht es hierbei um die affektive Reaktion auf negativ empfundene Ereignisse. So kommen emotional stabile Personen schneller über frustrierende Erlebnisse hinweg als instabile Personen.<sup>153</sup> Erstere verarbeiten Misserfolge in geringerem Maße tiefgründig, reagieren bei auftauchenden Schwierigkeiten gelassener und sind weniger durch Hindernisse und negative Erfahrungen zu entmutigen. Gerade bei Unternehmensgründungen kann es wichtig sein, bei kritischen Situationen nicht den Kopf zu verlieren. Im Gegensatz zu einer Übernahme beinhaltet eine Neugründung, dass größere Widerstände und Barrieren zu überwinden sind.<sup>154</sup>

Die *Antriebsstärke* ist eine weitere Eigenschaft, die für das unternehmerische Handeln von Vorteil sein dürfte, da der Aufbau und die Leitung einer Unternehmung dem Gründer sehr viel Einsatz und Ausdauer abverlangen.<sup>155</sup>

#### 3.3.2.4 Soziale Persönlichkeitsfaktoren

Bei diesen handelt es sich um auf den ersten Blick widersprüchlich erscheinende Ausprägungen. So ist es zum einen das *Durchsetzungsver-*

---

<sup>150</sup> Vgl. Maier, J. et al. (1999), S. 23 sowie Klandt, H. (1984), S. 227ff.

<sup>151</sup> Vgl. Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1987), S. 29.

<sup>152</sup> Vgl. hierzu insbesondere Boyd, D./Gumpert, D. (1984), die auf die besondere Gefahr der Isolierung bei Existenzgründern hinweisen.

<sup>153</sup> Vgl. Müller, G.F. (2000), S. 109.

<sup>154</sup> Vgl. Müller, G.F. (2000), S. 109 sowie Brandstätter, H. (1997).

<sup>155</sup> Vgl. Müller, G.F. (2000), S. 109.



mögen einer Person, das selbständigkeitsrelevant ist, und zum anderen sind es die *integrativen Fähigkeiten*.

*Durchsetzungsvermögen* ist für die Positionierung gegenüber den Wettbewerbern erforderlich. Hier ist, wie bei der Risikobereitschaft auch, eine mittlere Ausprägung von Vorteil, da es so dem Gründer ermöglicht wird, gegenüber Wettbewerbern, Banken und Behörden offensiv aufzutreten. Dieser Faktor sollte aber nicht so stark ausgeprägt sein, dass der Unternehmer berechtigte Einwände oder überlegene Machtpositionen anderer Personen nicht mehr wahrnimmt.<sup>156</sup>

Die *integrativen Fähigkeiten* versetzen den Gründer in die Lage, Kontakte zu Kunden, Geschäftspartnern, Behörden, Geldgebern, Mitarbeitern und Wettbewerbern aufzunehmen und diese integrativ, unterstützend oder entgegenkommend zu gestalten.<sup>157</sup> Auch hier erscheint eine mittlere Merkmalsausprägung optimal für Existenzgründungen zu sein. KAURANEN weist in seiner Studie auf einen signifikanten Zusammenhang zwischen "Geselligkeit und Ungezwungenheit im zwischenmenschlichen Umgang" und dem Unternehmenserfolg hin.<sup>158</sup>

### 3.3.3 Mikrosoziales Umfeld

Neben der Person sind auch die Rahmenbedingungen einer Existenzgründung wichtig. Sie können entweder einen fördernden oder hemmenden Einfluss ausüben.<sup>159</sup> Im Folgenden werden das mikro- und das makrosoziale Umfeld genauer betrachtet.<sup>160</sup>

#### 3.3.3.1 Pre-Gründungsphase

In der Pre-Gründungsphase kommen vor allem die Familie des Gründers und seine Ausbildung zum Tragen.

---

<sup>156</sup> Vgl. Conrad, W. et al. (1998), S. 11.

<sup>157</sup> Vgl. Conrad, W. et al. (1998), S. 11.

<sup>158</sup> Vgl. Kauranen, I. (1994), S. 228.

<sup>159</sup> Vgl. Ripsas, S. (1997), S. 197 sowie Hilb, M. (2000), S. 176.

<sup>160</sup> Für eine ausführliche komparative Analyse verschiedener ökonomischer Studien bezüglich determinierender Faktoren eines Statuswechsels in die Selbständigkeit vgl. Schulz, N. (1995).

In Bezug auf die *Herkunftsfamilie* des Gründers sind zunächst der Erziehungsstil und Stellung in der Geschwisterreihe zu betrachten. In beiden Fällen wurden im Zusammenhang mit der Gründungsaktivität keine signifikanten Korrelationen festgestellt.<sup>161</sup> Von größerem Interesse ist die Selbständigkeit der Eltern. COOPER/DUNKELBERG weisen daraufhin, dass Unternehmensgründer am ehesten aus Familien kommen, in denen die Eltern oder nahe Verwandte bereits eine Geschäftstätigkeit ausübten.<sup>162</sup> KLANDT erklärt dies damit, dass Kinder die Selbständigkeit als etwas Überschaubares erleben, das in ihr Machbarkeitsdenken aufgenommen wird und somit zu einer realisierbaren beruflichen Alternative wird.<sup>163</sup> Die starke Bindung der Kinder an das Unternehmen resultiert daraus, dass das Geschäftsleben der Eltern nicht vom Privatleben der Familie zu trennen ist.<sup>164</sup> Ein direkter Kontakt zur beruflichen Selbständigkeit führt so dazu, dass diese Möglichkeit bewusst in das Entscheidungsspektrum einbezogen wird. WELTER bestätigt diesen Zusammenhang für das Handwerk.<sup>165</sup> Allerdings betont sie, dass eher von einer handwerklichen Berufstradition als von einer handwerklichen Unternehmertradition gesprochen werden sollte, da es sich bei den im Handwerk tätigen Familienangehörigen nicht immer um Unternehmer handelt, sondern auch um Gesellen. In diesem Zusammenhang ist zu bedenken, dass in manchen Handwerksbetrieben typische unternehmerische Funktionen nur in einem relativ geringen Maße wahrgenommen werden angesichts der Dominanz von Fertigkeiten in der Produktion. In der LGH-Untersuchung über die mit der Meistergründungsprämie geförderten nordrhein-westfälischen Existenzgründer gab jeder zweite der Befragten an, er hätte eine gewisse persönliche Nähe zur Selbständigkeit, da er entweder aus Unternehmerfamilien kam oder mit anderen Personen bekannt war, die sich selbständig gemacht hatten.<sup>166</sup>

Das Kennen lernen und Vertrautsein mit der Lebenssituation eines Gründers und Unternehmers und seiner Verhaltensmuster dürfte besonders in Kleinunternehmen gegeben sein. Hier können durch die enge Zusammenarbeit mit dem Gründer Entscheidungssituationen miterlebt wer-

---

<sup>161</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 231f.

<sup>162</sup> Vgl. Cooper, A./Dunkelberg, W. (1986), S. 271 sowie Bergmann, H. (2000), S. 74f.

<sup>163</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 239.

<sup>164</sup> Vgl. Institut für Mittelstandsforschung (Hrsg.) (2000), S. 28.

<sup>165</sup> Vgl. Welter, F. (1996), S. 30.

<sup>166</sup> Vgl. Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001), S. 14.

den, so dass in diesen Fällen eine Entmystifizierung und Konkretisierung der Unternehmertätigkeit erfolgt, die dazu führt, dass die eigene Selbständigkeit als Berufsalternative wahrgenommen wird.<sup>167</sup> Es ist davon auszugehen, dass die Funktion solcher Vorbilder in dem *Inkubatorbetrieb* im Abbau von Informationsdefiziten liegt. Es wird sowohl die Attraktivität der Selbständigkeit als auch die im spezifischen Fall subjektiv empfundene Erfolgswahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung erhöht. Die Beispielwirkung solcher Vorbilder erhöht sich insbesondere dann, wenn deren Fähigkeiten nicht höher eingeschätzt werden als die der eigenen Person. Aufgrund der durchschnittlichen Betriebsgröße von 10,8 Beschäftigten scheinen sich Handwerksbetriebe gut zu eignen, um einen solchen Erfahrungstransfer zu realisieren.<sup>168</sup>

Bei der Betrachtung der Beziehung zwischen *Ausbildung* und Gründungsaktivität stößt man auf zwei gegenläufige Tendenzen. Zum einen wird eine höhere Gründungsaktivität durch eine schlechtere formale Ausbildung erklärt. Dies bedeutet, dass die Gründer über weniger Ausbildungsabschlüsse verfügen und aus diesem Grund die Alternative der beruflichen Selbständigkeit wählen. Zum anderen handelt es sich um Personen mit einem überdurchschnittlichen Ausbildungsstand.<sup>169</sup> Dies erscheint gerade bei stark technologisch orientierten Unternehmen plausibel. Generell hat sich in den neueren Untersuchungen erwiesen, dass ein Beziehungszusammenhang zwischen Ausbildung und Gründungsaktivität besteht, der besagt, dass Existenzgründer besser als die durchschnittliche Bevölkerung, aber schlechter als die in vergleichbaren Führungspositionen beschäftigten Personen ausgebildet sind.<sup>170</sup> Dieses Ergebnis wird von BRÜDERL/PREISDÖRFER/ZIEGLER in ihrer Untersuchung bestätigt.<sup>171</sup> Für das Handwerk kommen KLANDT ET AL. in Nordrhein-Westfalen zu dem Ergebnis, dass der überwiegende Teil der Gründer (40 %) die mittlere Reife als höchsten Schulabschluss hat.<sup>172</sup>

---

<sup>167</sup> Vgl. Ripsas, S. (1997), S. 196, Klandt, H. (1984), S. 321 sowie Wenz, J. (1993), S. 191.

<sup>168</sup> Vgl. hierzu auch Johnson, P.S./Cathcart, D.G. (1979) sowie Storey, D.J. (1982). Denkbar wäre es auch, dass im Handwerk die Wanderschaft einen positiven Einfluss hat in Bezug auf das Vorhandensein von Vorbildern und den Abbau von Informationsdefiziten. Darüber existieren jedoch keine Untersuchungen.

<sup>169</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 247f.

<sup>170</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 255f.

<sup>171</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisböcker, P./Ziegler, R. (1996), S. 86.

<sup>172</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 11.

### 3.3.3.2 Gründungsphase

Die Neigung bzw. Bereitschaft einer Person ein Unternehmen zu gründen, ist nicht zwangsläufig mit dem Akt der Gründung verbunden. Hierzu bedarf es eines *auslösenden Momentes*.<sup>173</sup> Zunächst muss bei dem potentiellen Gründer ein Verhaltenspotential entwickelt sein, damit die Gründungshandlung durch ein intervenierendes Ereignis tatsächlich durchgeführt wird. Bei einem *auslösenden Moment* handelt es sich um viele Einflussfaktoren, die eine Person zu einem grundlegenden Wandel ihrer Lebenssituation bewegen. Man kann diese Einflussfaktoren in Pull- und Pushfaktoren unterscheiden (vgl. Tafel 3.2).<sup>174</sup>

Tafel 3.2: Merkmale von Pull- und Pushfaktoren

Pullfaktoren	Pushfaktoren
Selbständigkeit als Wunsch	Selbständigkeit als "Notnagel"
Selbständigkeit als etwas Positives	Selbständigkeit als etwas Negatives
Auslöser liegt in der Person	Auslöser liegt in der Umwelt
Zeitliche Dimension ist zukunftsorientiert	Zeitliche Dimension ist gegenwartsorientiert

Quelle: in Anlehnung an Galais, N. (1998), S. 88.

Bei der Unterscheidung von Pull- und Pushfaktoren muss zum Teil ein Rückgriff auf die Persönlichkeitsfaktoren gemacht werden, da insbesondere die Pullfaktoren stark mit ihnen zusammenhängen. Die *Pullfaktoren* geben einen Hinweis auf unternehmerisch aktive Persönlichkeiten, die in der Selbständigkeit eine Möglichkeit der Selbstverwirklichung sehen. Zu den Pullfaktoren zählen Determinanten wie der Drang zur selbständigen Tätigkeit und damit zur Unabhängigkeit, das Entdecken einer profitablen Geschäftsgelegenheit, der Abschluss einer Ausbildung und, speziell im

<sup>173</sup> Vgl. Ripsas, S. (1997), S. 198.

<sup>174</sup> Vgl. Welter, F. (1996), S. 33.

Handwerk, der Wunsch, eine Familientradition aufrechtzuerhalten und fortzuführen.

Das Erkennen einer unternehmerischen Chance allein ist in manchen Fällen nicht ausreichend, um zum Gründungsakt zu führen. Erst im Zusammenhang mit einer Hilfe bei der Überwindung von Gründungsbarrieren wird diese zum auslösenden Moment. Hierbei kann es sich um den Zugriff auf neue Finanzierungsquellen handeln, die durch eine Erbschaft, die Bekanntschaft von Investoren oder die Zusage von Fördermitteln entstehen.<sup>175</sup>

Im Gegensatz dazu sind *Pushfaktoren* Ausdruck eines "ungewollten" Unternehmertums. Die Gründe einer Unternehmensgründung sind in diesem Falle drohender, respektive bereits eingetretener Arbeitsplatzverlust oder Unzufriedenheit am Arbeitsplatz.<sup>176</sup> Dieser Zusammenhang wird häufig mit dem Begriff "Flucht in die Selbständigkeit" umschrieben. Die Unternehmensgründung ist hier Ausdruck einer wirtschaftlichen Überlebensstrategie und nicht der einer inneren Berufung zur Selbständigkeit. Allerdings scheint es sich bei diesem Gründungsmotiv um ein vergleichsweise zweitrangiges und untergeordnetes Motiv zu handeln.<sup>177</sup> Existenzgründungen, die aus einem Push-Unternehmertum, insbesondere Arbeitslosigkeit, entstanden sind, tendieren eher zu einer geringen Überlebensfähigkeit am Markt.<sup>178</sup>

Der vorherige Arbeitsplatz ist darüber hinaus insofern von Bedeutung, als Angestellte in Betrieben mit einer Größe von weniger als 100 Mitarbeitern eher ein Unternehmen gründen, als Beschäftigte größerer Betriebe.<sup>179</sup> Dies erscheint auch plausibel im Zusammenhang mit der Vorbildfunktion der Unternehmer, die im vorherigen Abschnitt diskutiert wurde.

Weiterhin zeigt sich, dass der überwiegende Teil der Gründungen in derselben Branche realisiert wird, in der die Gründer zuvor abhängig beschäftigt waren.<sup>180</sup> Die Möglichkeit, nach der Unternehmensgründung

---

<sup>175</sup> Nach einer Untersuchung von LAUB/ZEILER hätten 41 % der befragten Handwerksbetriebe ohne öffentliche Finanzierungsförderung nicht oder erst erheblich später gegründet werden können. Vgl. Laub, K./Ziegler, M. (1987), S. 120.

<sup>176</sup> Vgl. Amit, R./Müller, E. (1996), S. 92.

<sup>177</sup> Vgl. Ziegler, R. (1995), S. 10.

<sup>178</sup> Vgl. Welter, F. (2000), S. 13f.

<sup>179</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 283 sowie Ziegler, R. (1995), S. 11.

<sup>180</sup> Vgl. Klandt (1984), S. 285 sowie Ziegler, R. (1995), S. 10.

ähnliche Produkte anzubieten und einen ähnlichen Kundenkreis anzusprechen, führt zu einer verstärkten Gründungsaktivität. Dies ist insbesondere im Handwerk gegeben. So stellen KLANDT ET AL. für das nordrhein-westfälische Handwerk fest, dass vier Fünftel aller Gründer ähnliche oder gleiche Produkte bzw. Dienstleistungen anbieten wie der Betrieb des letzten Arbeitgebers. Darüber hinaus richten sich fast zwei Drittel mit ihrem Angebot an denselben Kundenkreis.<sup>181</sup>

### 3.3.4 Makrosoziales Umfeld

Die Entscheidung ein Unternehmen zu gründen, findet immer in einem spezifischen sozio-kulturellen Umfeld statt. Die Gründungsaktivität wird durch diese Kultur hervorgebracht, gefördert oder gehemmt und wirkt gleichzeitig prägend auf diese zurück. Allgemein gesprochen kann dies als *Kultur der Selbständigkeit* bezeichnet werden. Allerdings fehlt bislang ein fundiertes Konzept dessen, was darunter zu verstehen ist. Darüber hinaus ist es nicht möglich, aus den bestehenden Ansätzen und Theorien die Inhalte und Entstehungsbedingungen einer Kultur der Selbständigkeit abzuleiten.<sup>182</sup> Dennoch ist eine Annäherung an den Begriff möglich, indem man ein pragmatisches Kulturverständnis zugrunde legt. *Kultur* kann dann als Ausdruck der interpersonellen Beziehungen, Werte, Normen, Ansichten und Meinungen, die eine Gruppe von Menschen gemeinsam hat, verstanden werden.<sup>183</sup> FRICK ET AL. vertreten die Auffassung, dass der Selbständigenbegriff in diesem Zusammenhang über den des Arbeits- und Steuerrechts hinausgehen muss.<sup>184</sup> Sie verstehen unter *Kultur der Selbständigkeit* Normen, Werte, Ansichten, Meinungen, Stile des Erkennens und des Wissens, die "Entrepreneurship" und "Intrapreneurship" fördern. Intrapreneurship bezieht sich auf das Unternehmertum im Unternehmen, das von abhängig Beschäftigten insbesondere in Großunternehmen gefordert wird mit dem Ziel der Leistungssteigerung LANGEMANN ET AL. unterscheiden drei Dimensionen der Kultur der Selbständigkeit.<sup>185</sup> Bei der qualitativen handelt es sich um interne Anreizstrukturen, wie Werte, Normen und Ansichten, die unternehmerische Wahrnehmungs- und Handlungsweisen unterstützen. Die

---

<sup>181</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 22.

<sup>182</sup> Vgl. Frick, S. et al. (1998), S. 41.

<sup>183</sup> Vgl. Frick, S. et al. (1998), S. 43.

<sup>184</sup> Vgl. Frick, S. et al. (1998), S. 44.

<sup>185</sup> Vgl. Langemann, B. et al. (1997), S. III.

Signaldimension beinhaltet externe, wie ökonomische (Steuern, Abgaben, Kosten, Realtransfers) und kommunikative Signale, die die relevanten Preise der Selbständigkeit beeinflussen. Steigen bspw. Steuern und Abgaben von Unternehmen, so steigen auch die Kosten und mit der Preis für die Selbständigkeit und eine gründungsinteressierte Person sieht aufgrund dessen von einer Gründung ab. Die quantitative Dimension bezieht sich auf die Bedeutung und Entwicklung von Existenzgründungen und Selbständigkeit sowie Intrapreneurship in einer Gesellschaft. Obwohl die Bedeutung des Intrapreneurship-Aspekts nicht unterschätzt werden sollte, wird hier eine Fokussierung auf den Entrepreneurship-Aspekt erfolgen.

Von großer Bedeutung für die Förderung von Unternehmertum ist das Image des Unternehmers, das in der Gesellschaft vorherrscht. Dieses steht in einem engen Zusammenhang mit grundsätzlichen Einstellungen bezüglich notwendiger Rahmenbedingungen eines selbständigen Unternehmertums.<sup>186</sup> Nach einer Umfrage des INSTITUTS FÜR DEMOSKOPIE ALLENSBACH werden in der Bundesrepublik Deutschland hiermit solche Eigenschaften verbunden, die bei entsprechenden Rahmenbedingungen für Wohlstand und neue Arbeitsplätze sorgen können.<sup>187</sup> Mit der Person des Unternehmers werden Willensstärke (67 %), harte Arbeit (62 %), Durchhaltevermögen (59 %) und Tüchtigkeit (56 %) assoziiert. Somit ist das Image des Unternehmers überwiegend positiv besetzt, obwohl es auch negative Klischees gibt, wie „Unternehmer seien egoistisch und verfolgten nur eigene Interessen und hätten somit kein Verständnis für die Sorgen der kleinen Leute“. Insgesamt wurden im Jahre 2001 die Unternehmer von 29 % der Deutschen hoch geschätzt und konnten damit einen Zuwachs an Prestige gegenüber dem Jahr 1999 von einem Prozentpunkt verbuchen.<sup>188</sup> Dies wird von einer Untersuchung der EOS GALLUP EUROPE für die Europäische Kommission über Entrepreneurship in den USA und den Ländern der EU bestätigt. Danach genießen die KMU-Gründer sowohl in den USA als auch in der Europäischen Union ein hohes Ansehen.<sup>189</sup>

---

<sup>186</sup> Hierbei handelt es sich etwa um die Einstellung gegenüber der Marktwirtschaft.

<sup>187</sup> Vgl. o.V. (2000b), S. 1f.

<sup>188</sup> Vgl. o.V. (2001a), S. 8 sowie Sternberg, R./Bergmann, H. Tamásy, C. (2001), S. 27, die feststellen, dass sich das Image von Gründern in den letzten Jahren spürbar verbessert hat.

<sup>189</sup> Vgl. EOS Gallup Europe (2000), S. 13.

Über das generelle Image des Unternehmers hinaus sind auch Kollektivmeinungen einzelner Gruppen von Bedeutung.<sup>190</sup> Diese können in einzelnen Regionen auf die Entstehung oder Nichtentstehung neuer Unternehmen einen wesentlichen Einfluss ausüben. Hierüber gibt es allerdings keine genauen Untersuchungen. Problematisch ist hingegen das Image eines gescheiterten Unternehmers in Deutschland. Oftmals wird die Ursache des Misserfolges in der Person des Unternehmers gesucht und andere Faktoren, die nicht beeinflusst werden können, außer Acht gelassen. Die Erfahrungen, die ein gescheiterter Unternehmer gemacht hat, werden nicht als positiv antizipiert, und er bekommt nur selten eine zweite Chance.<sup>191</sup> Aufgrund des Negativimages eines Gründungsmisserfolges erklärt sich, zumindest teilweise, die mangelnde Bereitschaft das damit einhergehende Risiko zu übernehmen, wenn man sich in einer sicheren abhängigen Beschäftigung befindet.<sup>192</sup>

Zusammenfassend kann bei der Betrachtung der vielfältigen Determinanten einer Unternehmensgründung (vgl. Tafel 3.3) festgestellt werden, dass die Gründung von der Lebensgeschichte, mit den damit verbundenen beruflichen und persönlichen Erfahrungen einer Person sowie von der daraus resultierenden Persönlichkeitsstruktur und von den Werten und Normen abhängt. Darüber hinaus müssen noch das aktuelle Umfeld und die subjektive Einschätzung der Situation durch den Gründer berücksichtigt werden. Diese liefern die Erklärung für die Tatsache, dass Unternehmen auch von Personen gegründet werden, die nicht über die notwendige Kompetenz oder psychische Stabilität verfügen.<sup>193</sup>

---

<sup>190</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 332.

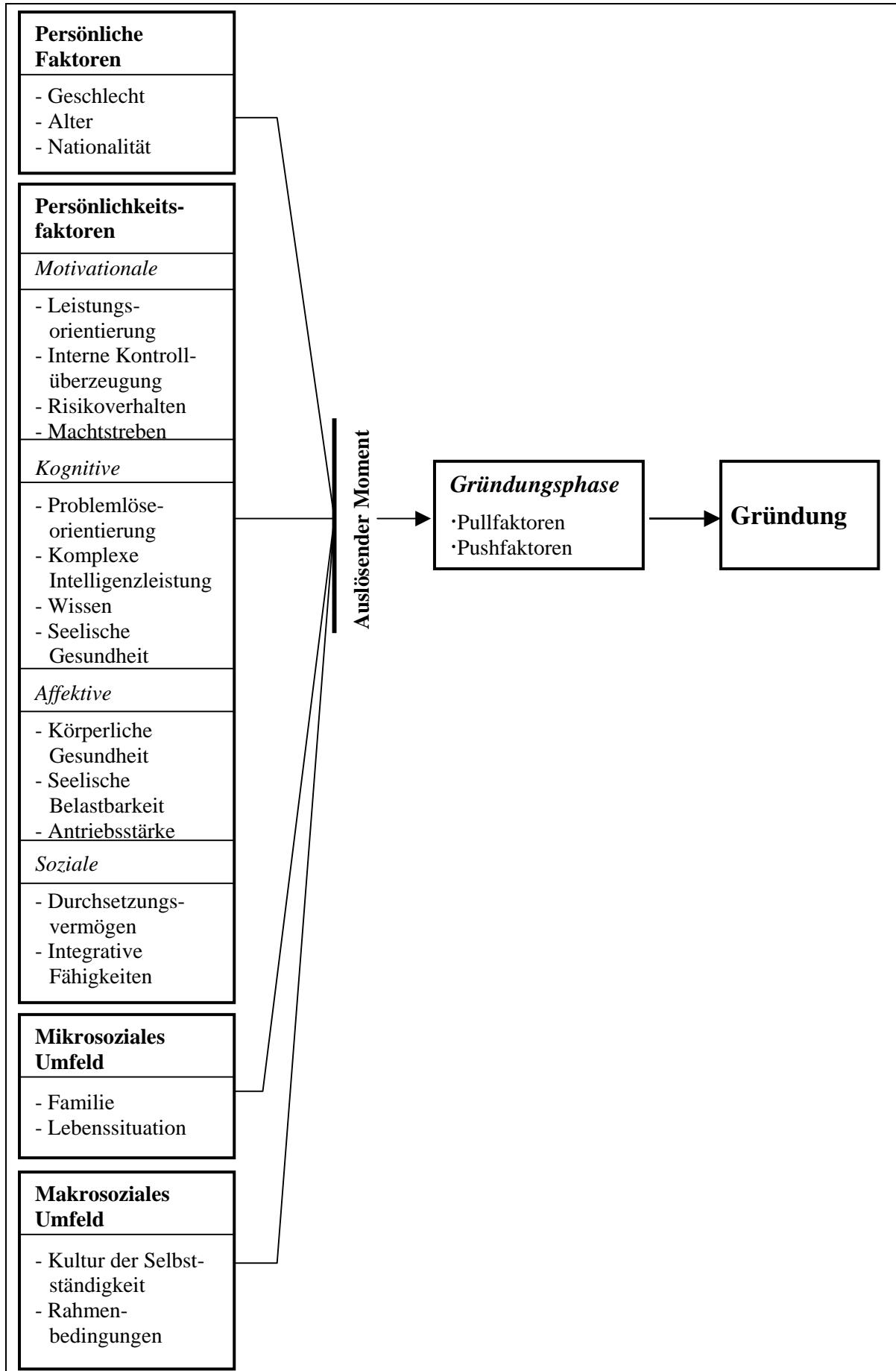
<sup>191</sup> Vgl. Sternberg, R./Bergmann, H./Tamásy, C. (2001), S. 27 sowie o.V. (2000a), S. 8.

<sup>192</sup> Vgl. o.V. (2001b), S. 30.

<sup>193</sup> Vgl. Ripsas, S. (1997), S. 202.



Tafel 3.3: Gründungsbeeinflussende Faktoren



Quelle: eigene Darstellung

Bei Unternehmensgründungen handelt es sich demzufolge nicht immer um das Ergebnis einer bestimmten Abfolge von Handlungen, sondern es ist eher ein evolutionärer Prozess, der Sprünge, teils rekursive Verläufe und Diskontinuitäten beinhaltet. WELTER unterscheidet die Gründung in einen bewussten und einen unbewussten Prozess. Ersterer umfasst die Reaktion auf die Umweltvariablen und letzterer bezieht sich auf die inhärenten Verhaltensmuster einer Person.<sup>194</sup> So entsteht jede Gründung aus einem spezifischen Beziehungsgeflecht zwischen der Person, seinen individuellen Bewusstseinsstrukturen und seinem speziellen mikrosozialen Umfeld, das seinerseits in der kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Umwelt der Makroebene eingebunden ist.

### **3.4 Erfolgsbedingungen der Gründung**

#### **3.4.1 Indikatoren**

WÖHE definiert den Begriff Erfolg als Differenz zwischen dem bewerteten Ertrag und dem bewerteten Einsatz der Produktionsfaktoren einer Periode, d.h. Gewinn oder Verlust.<sup>195</sup> KLANDT kritisiert diese Sichtweise als zu eindimensional und differenziert nach unterschiedlichen Betrachtungsebenen.<sup>196</sup> Er vertritt die Auffassung, dass Erfolg als Grad einer Zielerreichung zu bewerten ist. Die Trennung zwischen Erfolg und Misserfolg erfolgt durch einen bestimmten Grad, der vorher festgelegt wurde. Die Eindeutigkeit des KLANDTSCHEN Erfolgsbegriffs ergibt sich allerdings erst, wenn eine konkrete Betrachtungsebene zugeordnet werden kann. Dabei werden fünf Betrachtungsebenen unterschieden:<sup>197</sup> die gesamtgesellschaftliche, die gesamtwirtschaftliche, die regionalwirtschaftliche, die einzelwirtschaftliche und die individuelle. Dementsprechend geht jede dieser Betrachtungsebenen bei ihrer Erfolgsbeurteilung von unterschiedlichen Bezugssystemen aus. So wird die regionalwirtschaftliche Betrachtung beispielsweise auf die Persistenz, d.h. das Überleben von Unternehmen, abstellen, während die individuelle eher auf persönliche Ziele wie beispielsweise Zufriedenheit abstellt.

---

<sup>194</sup> Vgl. Welter, F. (2000), S. 26.

<sup>195</sup> Vgl. Wöhe, G. (1990), S. 47.

<sup>196</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 89.

<sup>197</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 89.

KLANDT differenziert darüber hinaus zwischen Gründungs-, Frühentwicklungs- und Unternehmungserfolg und weist auf die Problematik des Beziehungsgeflechts zwischen denselben hin.<sup>198</sup> Der Gründungserfolg resultiert aus dem Erfolg der Faktoren, deren Einflussnahme bis zum Zeitpunkt der Geschäftseröffnung wirksam wurde. Eine Erfolgsmessung müsste demnach bei Geschäftseröffnung stattfinden. Allerdings kann hier noch kein realisierter Erfolg vorliegen, so dass lediglich ein Erfolgspotenzial festgestellt werden kann.

Bei der Betrachtung des Erfolges, der innerhalb des ersten bis dritten Geschäftsjahres auftritt, wäre mithin von Frühentwicklungserfolg zu sprechen, während der Unternehmungserfolg sich auf einen darüber hinausgehenden Zeitraum bezieht.

Da sich eine Unterscheidung durch die Überlappung der beiden Phasen oftmals als schwierig erweist und in den empirischen Untersuchungen in der Regel nicht vorgenommen wird, soll im weiteren nur von Gründungserfolg die Rede sein, in den der Frühentwicklungserfolg einbezogen ist. Hinzuweisen wäre noch auf eine unterscheidende Betrachtung von Gründererfolg und Gründungserfolg. So handelt es sich bei ersterem um den Erfolg aus der Sicht der Person des Gründers und bei letzterem um den Erfolg aus der Perspektive des Systems Unternehmung. Diese Erfolgseinschätzungen müssen nicht unbedingt deckungsgleich sein. Ein Gründererfolg kann auch dann gegeben sein, wenn das Unternehmen Verluste macht, was kein Gründungserfolg wäre, solange die subjektiven Erfolgsmaßstäbe des Unternehmers erfüllt werden

Die Operationalisierung des Erfolgsbegriffs gestaltet sich sehr unterschiedlich in den verschiedenen empirischen Arbeiten. Am häufigsten wird der Indikator *Überleben* für den Erfolg einer Existenzgründung gewählt. In der Regel liegt der Zeitraum für eine Erfolgsmessung innerhalb von zwei bis fünf Jahren nach Gründung. Ein weiterer Indikator ist der *Umsatz* bzw. das Umsatzwachstum. Alternativ dazu wird in manchen Fällen auch die *Wachstumsrate im Vergleich zur Branche* bzw. zum allgemeinen Wirtschaftswachstum gewählt. Darüber hinaus sind der *Gewinn* und die *Anzahl der Mitarbeiter*, gemessen als absolute Größe oder als Zuwachsgröße, häufig verwendete Indikatoren der Messung. Ein komplexer Ansatz ist die Methode der *multiplen Indikatorisierung*, bei der mehrere Determinanten zur Beurteilung herangezogen werden.<sup>199</sup>

---

<sup>198</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 95.

<sup>199</sup> Vgl. Jungbauer-Gans, M. (1993), S. 63f.

Dieser soll es ermöglichen, ein detailliertes und ausgewogeneres Bild über die Entwicklung von jungen Unternehmen zu entwickeln. Neuere Untersuchungen unterscheiden zwischen *harten* und *weichen* Indikatoren.<sup>200</sup> Eine Präzisierung dieser Begriffe hat bis jetzt noch nicht stattgefunden, allerdings passen am ehesten Umschreibungen wie "quantitativ/qualitativ" oder "objektiv/subjektiv-personenbezogen". JUNGBAUER-GANS/PREISENDÖRFER unterscheiden harte und weiche Messgrößen, indem sie zu den harten Messgrößen die Beschäftigten- und Umsatzentwicklung zählen.<sup>201</sup> Für die weichen Erfolgsmaße wurden Unternehmer gebeten eine Skizze des Entwicklungspfades ihrer Betriebe anzufertigen. Bei einem aufwärtsgerichteten Verlauf wurde eine positive Betriebsentwicklung unterstellt. Darüber hinaus wurden die Unternehmer zur Einschätzung bezüglich ihrer Zukunftsperspektiven ihrer befragt. Auch REHKUGLER/VOIGT/SCHILLING setzen bei der Erfolgsmessung neben harten Indikatoren auf eine subjektive Qualifizierung in nicht-quantitativen Kategorien.<sup>202</sup> SCHENK unterscheidet ähnlich zwischen betriebswirtschaftlichen Erfolgsmaßen (wobei er neben den oben genannten Messgrößen noch den cash flow hinzuzieht) und psychologischen Erfolgsmaßen.<sup>203</sup>

Im Folgenden der Erfolg anhand von drei Indikatoren gemessen werden: Umsatzwachstum, Anstieg der Beschäftigtenzahl und Überleben des Unternehmens nach fünf Jahren.

### 3.4.2 Verhaltensweisen von Gründern

Eine bestimmte Ausprägung von Persönlichkeitsmerkmalen ist notwendig, um eine Unternehmensgründung wahrscheinlich werden zu lassen. Der Anteil des Einflusses der Persönlichkeitsfaktoren auf die Gründungsentscheidung liegt bei rund 20 %.<sup>204</sup> Für den Erfolg spielt somit die Verhaltensweise der Gründerperson eine wichtige Rolle. Die Verhaltensmuster bilden sich auf Basis der Persönlichkeitsfaktoren d.h. unterschiedlichen Merkmale manifestieren sich den Handlungen einer Person und werden damit für die Umwelt erkennbar. Verhaltensmuster bedeutet in diesem Zusammenhang, dass sich Individuen zwar voneinander unter-

---

<sup>200</sup> Vgl. Jungbauer-Gans, M. (1993), S. 63f.

<sup>201</sup> Vgl. Jungbauer-Gans, M./Preisendörfer, P. (1991), S. 993.

<sup>202</sup> Vgl. Rehkugler, H./Voigt, M./Schilling, A. (1992), S. 221-230.

<sup>203</sup> Vgl. Schenk, R. (1998), S. 59ff.

<sup>204</sup> Vgl. Müller, G.F. (1999a), S. 8.

scheiden, aber dass dieselbe Person sich in ähnlichen Situationen zu unterschiedlichen Zeitpunkten gewöhnlich beständig verhält.<sup>205</sup> Welches Verhalten eine Person mit bestimmten Ausprägungen tatsächlich zeigt, hängt von den situativen Gegebenheiten und den Handlungszielen ab.<sup>206</sup> Dies bedeutet, dass eine Person, die eine ausgeprägte Leistungsmotivation hat, nicht auch automatisch so handelt. Abhängig ist dies von den Umständen und den persönlichen Zielen, allerdings ist es aufgrund der stärkeren Ausprägung des Merkmals Leistungsmotivation wesentlich wahrscheinlicher, dass die sie auch entsprechend handelt.

BYGRAVE und MITTON liefern eine Beschreibung der Verhaltensmuster, die ein erfolgreicher Unternehmer haben sollte.<sup>207</sup> Letzterer verdichtet dies und stellt die relevanten Verhaltensweisen für einen Idealtypus des Unternehmers zusammen. Auch GOEBEL und DONCKELS/VAN CAUWENBERGHE beschäftigen sich mit dem Verhalten erfolgreicher Unternehmer.<sup>208</sup> In ihren Untersuchungen kommen sie zu sehr ähnlichen Ergebnissen. Obwohl eine differierende Terminologie verwendet wird und unterschiedliche Akzente gesetzt werden, handelt es sich im Kern um folgende erfolgsrelevante Verhaltensweisen:

- der Unternehmensgründer muss eine Vision haben,
- die Selbständigkeit ist eine Berufung für ihn, er ist mit Hingabe bei der Sache,
- er ist ein Macher, der die Sachen selbst in die Hand nimmt, entschlossen agiert und sein Schicksal selbst bestimmen will,
- er hat keine Angst vor dem Risiko und ist bereit die Verantwortung zu übernehmen,
- er entdeckt Möglichkeiten der Gewinnerzielung und findet Marktnischen,
- er besitzt Erfahrungen/Wissen, die er kreativ anwendet.

Hier zeigt sich deutlich die Verbindung zu den Persönlichkeitsausprägungen wie Unabhängigkeitstreben, internale Kontrollüberzeugung,

---

<sup>205</sup> Vgl. Kauranen, I. (1994), S. 220.

<sup>206</sup> Für ein Anforderungsprofil für Existenzgründer vgl. Braun, O.L./Maaßen, J. (2000).

<sup>207</sup> Vgl. Bygrave, W. (1998), S. 117ff. sowie Mitton, D. (1989), S. 11ff.

<sup>208</sup> Vgl. Goebel, P. (1998), S. 85ff sowie Donckels, R./van Cauwenberghe, E. (1984), S. 242ff. Siehe auch Miner, J. (1993), der ausdrücklich auf die Leistungsorientierung, internale Kontrolle und Risikoverhalten hinweist.

Leistungsorientierung, Risikoverhalten und Machtstreben.<sup>209</sup> Auch eine andere Verknüpfung wird deutlich. Die hier aufgeführten erfolgsrelevanten Verhaltensweisen haben eine auffallende Ähnlichkeit mit den Unternehmertypen, wie sie schon von CANTILLON, SCHUMPETER, KIRZNER und anderen beschrieben wurden. Doch im Gegensatz zu der rein deskriptiven Betrachtungsweise von Unternehmertypen, die obige Ökonomen vorgenommen haben, können nunmehr Aussagen darüber getroffen werden, welche Persönlichkeitsmerkmale sich durch situative Gegebenheiten und persönliche Handlungsziele in bestimmten Verhaltensweisen manifestieren. Diese wiederum ermöglichen eine Charakterisierung unterschiedlicher Unternehmertypen. Somit ist der unternehmerische Prozess vom Gründungsentschluss bis zum Erfolg transparent geworden. Durch das Erkennen erfolgsrelevanter Verhaltensmuster und ihres Ursprunges ist es möglich, dieses Wissen in der unternehmerischen Ausbildung anzuwenden.

Aufgrund dieser identifizierten Verhaltensmuster wurde von verschiedenen Autoren versucht, Eigenschaftstypen zu isolieren, die mit dem Unternehmenserfolg in Zusammenhang stehen.<sup>210</sup> MÜLLER<sup>211</sup> konnte in seiner Untersuchung vier Eigenschaftstypen bei erfolgreichen Unternehmensgründungen<sup>212</sup> identifizieren.<sup>213</sup> Der Leistungstypus (leistungsmotivstark, internal kontrolliert) bildete sich relativ deutlich heraus. Hier ergaben sich zwei verschiedene Ausprägungen: Zum einen der *distanzierte* Leistungstypus, der auch ein starkes Unabhängigkeitsstreben besitzt, und zum anderen der *risikofreudige* Managertypus, der sowohl durch Risikofreude als auch durch Durchsetzungsbereitschaft gekenn-

---

<sup>209</sup> Einen anderen Ansatz wählen FRÖHLICH/PICHLER, die eine *wertebasierte* Unternehmertypologie entwickeln. Jedoch ergeben sich hier große Überschneidungen mit den *persönlichkeitsbasierten* Unternehmertypologien. Vgl. ausführlich Fröhlich, E./Pichler, J.H. (1988).

<sup>210</sup> Vgl. u.a. Jung, C.G. (1950), Miner, J. (1997), Moran, P. (1998) und Müller, G.F. (2001). Für einen generellen Überblick verschiedener Unternehmertypologien vgl. Filion, J.J. (2000).

<sup>211</sup> Vgl. für die nachfolgenden Ausführungen Müller, G.F. (2001).

<sup>212</sup> Als erfolgreich gelten hier Unternehmen, die mindestens fünf Jahre überlebt haben.

<sup>213</sup> Hierbei orientierte er sich an zwei Eigenschaftstypologien, in denen dispositionelle Besonderheiten selbständiger Personen unterschieden werden. Ein Ansatz geht zurück auf Miner, J. (1997) und der zweite ist eine Anwendung des Myers-Briggs-Indikators für psychologische Persönlichkeitstypen auf Unternehmer und Selbständige (Reynierse, J.H. (1997), Moran, P. (1998)). Bei seiner eigenen empirischen Überprüfung dieser Ansätze konnten die entsprechenden Typen so nicht identifiziert werden, allerdings ergaben sich andere, ähnliche Typen.

zeichnet ist. Der *ideenreiche Akquisitionstypus* vereinigt die Merkmale der Ungewissheitstoleranz, der intuitiven/kreativen Problemlöseorientierung und der sozialen Anpassungsfähigkeit, während der *rationale Aktivitätstypus* die affektiven Merkmale Belastbarkeit, Antriebsstärke und emotionale Stabilität sowie eine analytische Problemorientierung in sich vereint. Die vier Eigenschaftstypen können in unterschiedlicher Ausprägung auftreten, aber es konnte keine dominante Form identifiziert werden. Lediglich die Merkmale des Leistungstypus scheinen von größerer Bedeutung zu sein, was allerdings kein überraschendes Ergebnis ist, haben sie sich doch in zahlreichen anderen Untersuchungen als weiteres Merkmal unternehmerischer Persönlichkeit herausgebildet.<sup>214</sup>

In der von der Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) in Auftrag gegebenen Untersuchung über die nordrhein-westfälischen Handwerksunternehmen wurde ebenfalls versucht den Gründern verschiedene Persönlichkeitstypen zuzuordnen. Zu Grunde lagen dabei die Konzepte der Verhaltenstypologie von C.G. JUNG<sup>215</sup>, die von INSIGHTS weiterentwickelt wurden.<sup>216</sup> Hiernach können acht Haupttypen identifiziert werden (Direktor, Berater, Motivator, Inspirator, Unterstützer, Koordinator, Beobachter, Reformierender).<sup>217</sup> Bei der Frage nach dem Zusammenhang zwischen Erfolg und Typus differenzieren KLANDT ET AL. nach durchschnittlich und überdurchschnittlich erfolgreichen Existenzgründungen im Handwerk, wobei die Überdurchschnittlichen als Referenz genommen werden. Überdurchschnittlich erfolgreich bedeutet in diesem Zusammenhang ein Überleben der Betriebe von vier bis acht Jahren mit einer Beschäftigtenzahl im Untersuchungsjahr von fünf und mehr Mitarbeitern und einem Umsatz von mehr als 200 TDM. Tendenziell ergab sich im *Produktionssektor* ein Zusammenhang zwischen den Typen "Direktor" und "Berater" und dem überdurchschnittlichen Erfolg. Der "Direktor" steht hierbei für einen leistungsorientierten, analytischen sowie kreativen und leicht zur Selbstsucht neigenden Unternehmertypus. Dies entspricht weitgehend dem distanzierten Leistungstypus, den MÜLLER identifizieren konnte. Der "Berater" dagegen zeichnet sich durch hohe Teamfähigkeit, eine eher geringe Autorität

---

<sup>214</sup> Vgl. auch Abschnitt 3.4.2.2.1.2 Leistungsorientierung.

<sup>215</sup> Vgl. Jung, C.G. (1950).

<sup>216</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 5ff sowie Anlage.

<sup>217</sup> Ohne im Folgenden näher auf die einzelnen Haupttypen und ihre jeweiligen Ausprägungen einzugehen, sollen nur die im Hinblick auf die Erfolgskorrelation relevanten Typen weiter erläutert werden.

und dem Verlangen nach einer stabilen Umgebung aus. Hier findet sich kaum eine Entsprechung mit den MÜLLERSCHEN Eigenschaftstypen.

Im Bereich der *Dienstleistungen* sind es der "Inspirator" und der "Bera-ter", die tendenziell mit den überdurchschnittlich erfolgreichen Unternehmen korreliert sind. Der "Inspirator" ist extrovertiert und gesellig, d.h., er hat eine hohe soziale Anpassungsfähigkeit und hat damit große Übereinstimmungen mit dem ideenreichen Akquisitionstypus der MÜLLERSCHEN Typologie. Bei diesen Ergebnissen ist zu beachten, dass aufgrund der geringen Fallzahlen eine Überprüfung der statistischen Signifikanz nicht möglich ist.<sup>218</sup> Dennoch lässt sich auch anhand dieser Ergebnisse erkennen, dass es *den* Eigenschaftstypus, der mit dem Unternehmenserfolg korreliert, nicht zu geben scheint, vielmehr handelt es sich um verschiedene Eigenschaftstypen.<sup>219</sup>

### 3.4.3 Betriebliche Faktoren

Zunächst soll auf die Relevanz der *Unternehmensplanung* hingewiesen werden. NATHUSIUS, BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER und BEYER/HAMBÜCHEN betonen, dass es sich bei der Planung um einen wichtigen Faktor für den Unternehmenserfolg handelt.<sup>220</sup> Der Grund hierfür liegt in der Tatsache, dass sich viele Gründer nicht vergegenwärtigen, dass die Gründungskonzeption eine langfristige Wirkung hat und dass ein verbessertes Planungsverhalten die Gefahr einer unzureichenden Finanzausstattung vermindern kann.<sup>221</sup> Auch SHEIKH stellt fest, dass überdurchschnittlich erfolgreiche Unternehmer über eine verbindliche,

---

<sup>218</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 36.

<sup>219</sup> Auch FRÖHLICH/PICHLER können keine eindeutige Aussage darüber treffen, welcher Typ den ersten Rang in Bezug auf die Überlebenschance eines Unternehmens einnimmt. Vgl. Fröhlich, E./Picher, J.H. (1988), S. 144f. FLÜGLISTALLER kommt zu dem Schluss, „...dass somit das Stärken/Schwächenprofil der Unternehmer mit der Bedeutung unterschiedlicher Erfolgsfaktoren korreliert.“ Flüglistaller, U. (2000), S. 320. Dieser Auffassung ist auch UTSCH. Vgl. Utsch, A. (1998), S. 144ff.

<sup>220</sup> Vgl. Nathusius, K. (1984), S. 174f., Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 165f. sowie Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001), S. 15. ELFERS konstatiert einen direkten Einfluss von unzureichender oder mangelnder Planungsaktivität auf die Unternehmensentwicklung, vgl. Elfers, J. (1996), S. 44f., was von einer DtA-Untersuchung bestätigt wird, wonach von den gescheiterten Unternehmen 66,7 % kein detailliertes Konzept hatten, vgl. Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1998), S. 8.

<sup>221</sup> Vgl. Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1987), S. 115.



schriftlich fixierte Unternehmenspolitik verfügen.<sup>222</sup> HUNSDIEK/MAY-STROBL hingegen können keine eindeutige Beziehung zwischen Planung und Ertragssituation erkennen.<sup>223</sup> Sie vermuten allerdings, dass die Ergebnisse zum Planungsverhalten von Charakteristika überlagert werden, die einen stärkeren Einfluss auf die Unternehmensentwicklung ausüben. In diesem Zusammenhang ist auf die Existenzgründungsberatung hinzuweisen, die wesentlich dazu beitragen kann, Fehler zu vermeiden und eine tragfähige Basis für das Gründungsvorhaben zu schaffen.<sup>224</sup>

Auch die *Gründungsform*, also ob es sich um eine Neugründung (selbständig-originär) oder eine Übernahme (selbständig-derivativ) handelt, wirkt sich auf die Unternehmensentwicklung aus. HUNSDIEK/MAY-STROBL konnten feststellen, dass aufgrund objektiver Unternehmensdaten, d.h. Umsatzentwicklung, Beschäftigtenentwicklung, Entwicklung der Investitionen und Entwicklung der Umsatzrentabilität, die Hypothese, Neugründungen stellen einen dynamischen und Übernahmen einen statischen Aspekt des Gründungsgeschehens dar, nicht bestätigt werden konnte.<sup>225</sup> Sie wiesen allerdings darauf hin, dass bei subjektiver Betrachtung (Einschätzung des Gründers über den Entwicklungsverlauf seiner Firma) davon auszugehen ist, dass Übernahmen signifikant häufiger unter den schrumpfenden bzw. stagnierenden Unternehmensentwicklungen zu finden sind, als dies bei Neugründungen der Fall ist.<sup>226</sup> Dies ist darauf zurückzuführen, dass Übernehmer ein „sichereres“ Einkommen beziehen als selbständig-originäre Gründer. Überspitzt könnte gesagt werden, dass die Übernahme eine Investition in eine relativ kalkulierbare, das Fortbestehen des Unternehmens und den Lebensunterhalt des Gründers sichernde Anlage darstellt. Häufig werden Expansionsziele nicht mit der Übernahme verbunden.

Die *Kapitalausstattung* ist ein wichtiges Erfolgskriterium in der Gründungsphase und den ersten nachfolgenden Jahren. BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER konnten in ihrer Untersuchung zeigen, dass die Höhe des Startkapitals sehr deutliche Effekte auf die Erfolgsindikatoren Überlebenswahrscheinlichkeit, Beschäftigten- und Umsatzzuwachs hat.<sup>227</sup>

---

<sup>222</sup> Vgl. Sheikh, S. (2000), S. 292.

<sup>223</sup> Vgl. Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1986), S. 49.

<sup>224</sup> Vgl. Hebig, M. (1999), S. 55.

<sup>225</sup> Vgl. Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1986), S. 46.

<sup>226</sup> Vgl. Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1986), S. 46.

<sup>227</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 171.

Insbesondere der Effekt auf den Umsatzzuwachs erwies sich als signifikant. So kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass „...die Festlegung der Investitionssumme als eine Schlüsselentscheidung für das weitere Schicksal eines Betriebes eingestuft werden [kann]“<sup>228</sup> HUNSDIEK/MAY-STROBL belegen, dass die Gründungsgröße gemessen am Startkapital eine erhebliche Relevanz auf die Entwicklung neugegründeter Unternehmen ausübt.<sup>229</sup> KLANDT kommt ebenfalls zu dem Ergebnis, dass ein relativ starker positiver Zusammenhang zwischen Startkapitalhöhe und dem Gründungserfolg besteht.<sup>230</sup> MAISBERGER nennt bei den Hauptfaktoren für den Erfolg einer Unternehmensgründung die gesicherte Finanzierung als die wichtigste Anforderung.<sup>231</sup> Dies entspricht der Tatsache, dass als einer der Hauptfaktoren für das Scheitern eines Unternehmens Finanzierungsprobleme genannt werden.<sup>232</sup> Die Höhe des aufgebrauchten Startkapitals ist somit entscheidend für den Erfolg der Unternehmensgründung.<sup>233</sup> Gleichmaßen gilt dies im Handwerk.<sup>234</sup> STRUCK stellt fest, dass Gründungen im Handwerk in höheren Kapitalklassen scheinbar häufiger auftreten, da in der entsprechenden Untersuchung 55 % der befragten Handwerksunternehmen angaben, ein Startkapital von über 120 TDM gehabt zu haben.<sup>235</sup> Allerdings ist dieser Wert nicht statistisch signifikant.

Betrachtet man die *Eigenkapitalquote* (Eigenkapital dividiert durch das gesamte Startkapital), so ergibt sich in unterschiedlichen Untersuchungen kein positiver Zusammenhang mit dem Gründungserfolg.<sup>236</sup> Eine hohe Eigenkapitalquote, bzw. ein 1:1-Verhältnis von Eigenkapital und Fremdkapital, zeigte keine positive Wirkung. Als mögliche Erklärung für dieses unerwartete Ergebnis führen BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER die geringe Beobachtungsspanne von fünf Jahren und die möglicherweise positiv selektierte Gruppe der Betriebe mit vielen

---

<sup>228</sup> Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 171.

<sup>229</sup> Vgl. Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1986), S. 54.

<sup>230</sup> Vgl. Klandt, H. (1984), S. 306f.

<sup>231</sup> Vgl. Maisberger, P. (1998), S. 85.

<sup>232</sup> Vgl. Maisberger, P. (1998), S. 88.

<sup>233</sup> Vgl. Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (1996), S. 27.

<sup>234</sup> Vgl. Handwerkskammer des Saarlandes (o.J.), S. 10 sowie Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001), S. 15.

<sup>235</sup> Vgl. Struck, J. (1998), S. 135.

<sup>236</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 192f. sowie Klandt, H. (1984), S. 309.

Fremdmitteln an. SHEIKH kommt in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass die überdurchschnittlich erfolgreichen Gründer über eine niedrigere Eigenkapitalquote verfügen als die durchschnittlich erfolgreichen Gründer, welches auf einen positiven Leverage-Effekt zurückzuführen ist.<sup>237</sup>

Bei der Betrachtung der *Unternehmensgröße* wird von der These ausgegangen, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße, gemessen anhand der Anzahl der Beschäftigten und der Überlebensfähigkeit gibt. Dieses als "liability of smallness" bekannte Konzept besagt, dass kleinere Unternehmen *ceteris paribus* eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit haben als große der gleichen Alterskohorte.<sup>238</sup> Gründe hierfür können Wettbewerbsvorteile sein, die größere Unternehmen kleineren gegenüber haben. Kleinere Betriebe sind eher von Kapitalmarktrestriktionen betroffen als große. Größere Unternehmen haben oft einen leichteren Zugang zum organisierten Kapitalmarkt und verfügen tendenziell über die Fähigkeit "economies of scale" zu realisieren. Auch im Hinblick auf den Wettbewerb um qualifizierte Arbeitskräfte haben kleinere Unternehmen vermutlich einen Nachteil, da sie die Stabilität des Arbeitsplatzes nicht garantieren können. Des Weiteren können kleinere Unternehmen nicht auf einen internen Arbeitsmarkt zurückgreifen und bezüglich der beruflichen und sozialen Mobilität nicht dieselben Möglichkeiten bieten.

WANZENBÖK bestätigt die These, dass mit der Zahl der Mitarbeiter zum Gründungszeitpunkt die Überlebensquote steigt, weist aber daraufhin, dass der Zusammenhang nicht signifikant ist.<sup>239</sup> WOYWODE, PREISSENDÖRFER/SCHÜSSLER/ZIEGLER sowie ZIEGLER kommen ebenfalls zu diesem Ergebnis, allerdings besteht in ihren Untersuchungen ein statistisch bestätigter Zusammenhang.<sup>240</sup> PAULINI weist in diesem Kontext darauf hin, dass eine Beschäftigungsentwicklung von einer gleichgerichteten Umsatzentwicklung begleitet wird.<sup>241</sup> WANZENBÖK und PREISSENDÖRFER/SCHÜSSLER/ZIEGLER legen in ihren Untersuchungen dar, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit von Betrieben mit drei und mehr Beschäftigten zum Zeitpunkt der Anmeldung wesentlich höher liegt, als

---

<sup>237</sup> Vgl. Sheikh, S. (2000), S. 292.

<sup>238</sup> Vgl. Woywode, M. (1998), S. 39.

<sup>239</sup> Vgl. Wanzenböck, H. (1996), S. 57.

<sup>240</sup> Vgl. Woywode, M. (1998), S. 176, Preisendörfer, P./Schüssler, R./Ziegler, R. (1989), S. 244 sowie Ziegler, R. (2000), S. 41.

<sup>241</sup> Vgl. Paulini, M. (1999), S. 173.

bei noch kleineren Unternehmen. Darunter fallen insbesondere Einmannbetriebe, deren Gründer nur über eine geringe intrinsische Gründungsmotivation verfügen. Diese sog. Schmalspurexistenzen reichen kaum aus, um den Lebensunterhalt des Unternehmers zu sichern und stellen meist nur eine Notlösung dar, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen.

Betrachtet man die Überlebensrate in zeitlicher Hinsicht, so kommt man zu der "liability of adolescence"-These. Sie besagt, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit einer Kohorte von Unternehmen in den ersten Lebensjahren abnimmt, um dann, mit zunehmendem Alter, kontinuierlich zuzunehmen, d.h. dass ein nicht-monotoner Zusammenhang zwischen Überlebenswahrscheinlichkeit und dem *Unternehmensalter* besteht.<sup>242</sup> Als Erklärung für diesen Verlauf der Überlebenskurve werden zum einen der Vertrauensvorschuss, den junge Unternehmen bekommen, und zum anderen der positive Anfangsbestand von Ressourcen genannt. Im ersten Fall kommt es zu einem Ansteigen der Sterberate, da die Unternehmen nach einer anfänglichen "Schonfrist" den Selektionskräften des Marktes ausgesetzt sind. Für den Erfolg wichtige Gruppen, wie Kunden, Lieferanten und Kapitalgeber, überprüfen auf Grundlage der nun vorhandenen Informationen ihre Erwartungen und korrigieren sie. Im zweiten Fall wird davon ausgegangen, dass ein Unternehmen bei der Gründung über einen positiven Anfangsbestand an Ressourcen verfügt. Bevor es zu einer aus betriebswirtschaftlicher Sicht notwendigen Schließung kommt, muss der Anfangsbestand erst verbraucht werden. BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER können diese These stützen.<sup>243</sup> Die Autoren konnten zeigen, dass der Verlauf der Überlebensrate neugegründeter Unternehmen dem Muster der "liability of adolescence" folgt, wobei jedoch die Höhe des Startkapitals das Muster in spezifischer Art und Weise verändert.<sup>244</sup> Der absteigende Ast der Sterberate im Konzept der "liability of adolescence" wird auch "liability of newness" genannt und beschreibt die Tendenz, dass junge Unternehmen, häufiger aus dem Markt austreten als alte. WOYWODE bestätigt diese Tendenz.<sup>245</sup>

Darüber hinaus betrachtet WOYWODE in seiner Arbeit den Zusammenhang zwischen *Rechtsform* des Unternehmens und seiner Überlebens-

---

<sup>242</sup> Vgl. Woywode, M. (1998), S. 41.

<sup>243</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 254.

<sup>244</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 256. Zur Bedeutung des Startkapitals siehe vorstehende Ausführungen.

<sup>245</sup> Vgl. Woywode, M. (1998), S. 177.

wahrscheinlichkeit.<sup>246</sup> Der Grund hierfür liegt darin, dass mit der Wahl einer bestimmten Rechtsform die Führungs- und Verantwortungsstruktur einer Organisation in ihren Grundzügen festgelegt wird, und dass damit unterschiedliche haftungsrechtliche und steuerrechtliche Konsequenzen verbunden sind. WOYWODE kommt zu dem Ergebnis, dass Unternehmen mit der Rechtsform einer GmbH oder GmbH & Co. KG eine signifikant höhere Insolvenzrate haben als Einzelfirmen.<sup>247</sup> Bei allen anderen Rechtsformen zeigt sich keine über- oder unterdurchschnittliche Insolvenzwahrscheinlichkeit gegenüber der Einzelfirma. Dieses Ergebnis wird von KOLLER ET AL. gestützt, die darauf hinweisen, dass es eine deutliche Tendenz einer ansteigenden Insolvenzanfälligkeit mit zunehmender Haftungsbeschränkung gibt.<sup>248</sup>

BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER unterscheiden *Vollerwerbsgründungen* und *Nebenerwerbsgründungen* und ihren Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit. Bei ersteren kommen sie im Vergleich zu letzteren zu dem Ergebnis, dass Nebenerwerbsgründungen ungünstigere Wachstums- und Überlebenschancen haben.<sup>249</sup> Lediglich bei Fällen der Nebenerwerbsgründungen, in denen die Gründerperson keine andere Erwerbstätigkeit hat und mit einem Partner zusammenlebt, der ein bestimmtes Haushaltseinkommen sichert, verbessert sich die Lage ein wenig und die Nebenerwerbsgründungen zeigen mehr Bestandsfestigkeit. Bei diesen Unternehmen handelt es sich nicht um Vollerwerbsgründungen, da der Lebensunterhalt hauptsächlich von dem Einkommen des Partners bestritten wird. HINZ/ZIEGLER stellen fest, dass Unternehmensgründungen, die für den Existenzgründer ausreichendes Einkommen erzielen sollen, weniger wachstumsorientiert sind, aber sich durch eine höhere Bestandsfestigkeit auszeichnen.<sup>250</sup>

Bei der Frage, ob *Teamgründungen* einen positiven Einfluss auf die Überlebensrate haben, unterscheiden BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER zunächst in „echte“ und „unechte“ Teamgründungen, um dann ersterer einer genaueren Untersuchung zu unterziehen. Von einer "echten Teamgründung" wird gesprochen, wenn mindestens zwei Geschäftspartner

---

<sup>246</sup> Vgl. Woywode, M. (1998), S. 125ff. und S. 177ff.

<sup>247</sup> Vgl. Woywode, M. (1998), S. 178.

<sup>248</sup> Vgl. Koller, T. et al. (1998), S. 36.

<sup>249</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, R./Ziegler, R. (1996), S. 199.

<sup>250</sup> Vgl. Hinz, T./Ziegler, R. (1999), S. 431.

von Anfang an hauptberuflich zusammenarbeiten.<sup>251</sup> Dagegen ist bei einer „unechten Teamgründung“ ein Geschäftspartner nur nebenberuflich involviert. Zunächst scheint es so, als wären Teamgründungen den Einzelgründungen überlegen, da sie der Tendenz nach über höhere Startressourcen, mehr Beschäftigte und mehr Humankapital verfügen. Aber es zeigt sich, dass diese positiven Effekte durch Konflikthanfälligkeit und steigende Transaktionskosten der Abstimmungs- und Koordinationsvorgänge nivelliert werden.<sup>252</sup> So hatten 29 % dieser Gründungen größere Probleme oder Auseinandersetzungen zu bewältigen.<sup>253</sup> Am häufigsten lagen diesen Konflikten divergierende Vorstellungen bezüglich des persönlichen Arbeitseinsatzes zu Grunde, gefolgt von Meinungsverschiedenheiten über finanzielle sowie persönliche und private Aspekte, Betriebsorganisation und Personalprobleme. BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER weisen nach, dass Teamgründungen nur unter ganz spezifischen Bedingungen vorteilhaft erscheinen. Hierbei muss im Wesentlichen erfüllt sein, dass es (a) echte Teamgründungen sind und (b) ein Partner zusätzliche Branchenerfahrung mit einbringt. Sie gehen davon aus, dass es darüber hinaus noch weitere Voraussetzungen gibt.<sup>254</sup> CACHON weist nach, dass es für erfolgreiche Teams wichtig ist, eine gemeinsame Zielsetzung zu haben mit wechselseitiger Ergänzung in der praktischen Arbeit.<sup>255</sup>

Ein weiterer Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Unternehmensgründung ergibt sich aus dem Umstand, ob es sich bei der Gründung um ein Pull- oder ein Push-Unternehmertum handelt. So scheinen Projekte, die aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet werden (Push-Unternehmertum) anfälliger für eine frühere Unternehmensaufgabe zu sein, als solche, die aus einer abhängigen Beschäftigung heraus gegründet wurden (Pull-Unternehmertum).<sup>256</sup>

---

<sup>251</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 190.

<sup>252</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 191f.

<sup>253</sup> Vgl. Ziegler, R. (1995), S. 22.

<sup>254</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 194. Dieses Ergebnis wird in einer neueren Untersuchung von Ziegler bestätigt, vgl. Ziegler, R. (2000), S. 41.

<sup>255</sup> Vgl. Cachon, J. (1991), S. 21.

<sup>256</sup> Vgl. Kay, R./May-Strobl, E./Maaß, F. (2001), S. 53.

#### 3.4.4 Mikroumfeld

Neben den Verhaltensweisen des Unternehmensgründers und den betrieblichen Faktoren sind auch Einflüsse des Umfeldes auf die Überlebenswahrscheinlichkeit des Unternehmens vorhanden. Diese können in Einflüsse des Mikro- und Makroumfeldes unterschieden werden, wobei sich das Mikroumfeld auf Gegebenheiten in unmittelbarer Nähe zum Unternehmen bezieht, während das Makroumfeld die konjunkturellen und politischen Rahmenbedingungen darstellt.

Wichtig in Bezug auf das Mikroumfeldes sind die jeweiligen *Charakteristika der Branche und des Marktes*, in denen der Gründer agiert. Allerdings wurde der Zusammenhang zwischen Wirtschaftszweig und Unternehmenserfolg bis jetzt nur unzureichend untersucht. BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER konnten einige Annahmen bestätigen. So konnten sie nachweisen, dass Existenzgründungen in Branchen mit einem höheren Konkurrenz- und Wettbewerbsdruck eine signifikant geringere Überlebenswahrscheinlichkeit haben.<sup>257</sup> Auch die Art des Wettbewerbs ist von Bedeutung: Unternehmenszweige, in denen es einen starken Preiswettbewerb zwischen den Betrieben gibt, bereiten neugegründeten Betrieben wesentlich mehr Schwierigkeiten, als jene, in denen der Wettbewerb in erster Linie auf Basis der Qualität stattfindet.<sup>258</sup> So scheinen handwerkliche Existenzgründungen besonders erfolgsversprechend, da der Große Befähigungsnachweis für einen Qualitäts- statt für einen Preiswettbewerb sorgt. Vorteilhaft für neugegründete Unternehmen erscheinen darüber hinaus Branchen, in denen wenige große Anbieter den Markt dominieren. Existieren viele kleine Anbieter, sinken die Überlebenschancen der Existenzgründer.<sup>259</sup>

Bezüglich der *Marktdynamik* einer Branche kommen die Autoren zu dem Ergebnis, dass eine höhere zur Bestandsfestigkeit beiträgt, da häufiger Marktlücken und -nischen auftreten, die von bestehenden Betrieben nicht schnell genug abgedeckt werden. Im Gegensatz dazu erhöht eine hohe *Kundenfluktuation* die Sterberate. Ein kleiner Kreis von Stammkundschaft trägt wesentlich zum Bestand des Betriebes bei, da Ressourcen, die sonst zur Kundenakquisition genutzt werden müssten, anderweitig eingesetzt werden können.

---

<sup>257</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 222.

<sup>258</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 223.

<sup>259</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 224.

Im Hinblick auf *saisonale Schwankungen* kommen BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER zu dem Ergebnis, dass sich dieser Umstand nicht gravierend nachteilig auf die neugegründeten Betriebe auswirkt, da die Gründer – insbesondere jene mit guten Branchenerfahrungen – die saisonalen Schwankungen antizipieren und entsprechend reagieren, was zu einer Verminderung der Sterberate führt.<sup>260</sup> Die DEUTSCHE AUSGLEICHSBANK stellt in ihrer Betrachtung der gescheiterten Eigenkapitalhilfe-(EKH)-geförderten Unternehmen fest, dass sich Gründungen im Handwerk als überdurchschnittlich bestandsfest erweisen.<sup>261</sup>

In Bezug auf die *Standortwahl* wird davon ausgegangen, dass die Unternehmensgründungen in dichter besiedelten Räumen erfolgreicher sind als in ländlichen, da in letzteren Benachteiligungen in Bereichen der Fremdkapitalbeschaffung und mangelnden Vorhandenseins qualifizierter Arbeitskräfte erwartet wird. Die Arbeit von STEIL, in der die Standortfaktoren im Hinblick auf ihren Einfluss bei der Gründungsentscheidung untersucht wurden, liefert einen Ansatz für die Erfolgsrelevanz dieser Faktoren.<sup>262</sup> Es kann davon ausgegangen werden, dass diese nicht nur punktuell auf die Gründungsentscheidung wirken, sondern auch eine längerfristige Wirkung zeigen. Eine große Bedeutung seitens der Unternehmer wird insbesondere der regionalen Infrastruktur, dem zu erwartenden Wirtschaftswachstum, den regionalen Förderprogrammen sowie dem unbürokratischen Verhalten der Behörden beigemessen.<sup>263</sup> An oberer Stelle rangieren auch Faktoren, die sich auf die Wettbewerbssituation beziehen, wie die Konkurrenzsituation und das Kundenpotenzial, und die weiter oben diskutiert wurden. Größen wie Miete, Grundstückspreise und Erschließungskosten sind bei diesen Einschätzungen eher nebensächlich. Generell lässt sich sagen, dass die absatzbezogenen Faktoren, d.h. Kundenpotenzial, Kundennähe und erwartete regionale Wirtschaftsentwicklung, eine dominierende Rolle spielen, gefolgt von der Verkehrsinfrastruktur und den Einflussgrößen der öffentlichen Hand, die sich durch unbürokratisches Verhalten der Behörden und regionale Förderprogramme zeigen.<sup>264</sup>

---

<sup>260</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 227.

<sup>261</sup> Vgl. Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1987), S. 26.

<sup>262</sup> Vgl. Steil, F. (1999), S. 141f.

<sup>263</sup> Vgl. Steil, F. (1999), S. 143.

<sup>264</sup> Vgl. Steil, F. (1999), S. 147.



In Bezug auf die *private Sphäre* des Gründers dürfte die Familie bzw. der Lebensgefährte eine wichtige Rolle spielen. Durch die tief greifenden Einwirkungen der Gründungsaktivität, ausgelöst durch das hohe Maß an Anspannung und Zeitbedarf des Gründers für sein neues Unternehmen, muss die Familie oftmals auf gemeinsame Abende, Wochenenden oder Ferien verzichten.<sup>265</sup> Die grundsätzliche Einstellung des Lebensgefährten dürfte also durchaus eine Rolle spielen in Bezug auf die Fähigkeit des Gründers, diese Belastungen zu ertragen und damit auch letztendlich zum Unternehmenserfolg beitragen.<sup>266</sup> Dies wird von KLANDT ET AL. bestätigt.<sup>267</sup> BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER haben diesen Ansatz ausgeweitet und das gesamte soziale Netzwerk des Gründers untersucht.<sup>268</sup> Das soziale Netzwerk umfasst dabei sowohl die sozialen Kontakte, sog. "weak ties", als auch familiäre Beziehungen des Gründers, sog. "strong ties". BRÜDERL/PREISENDÖRFER/ZIEGLER kommen zu dem Ergebnis, dass die Unterstützung aus dem sozialen Netzwerk und zwar insbesondere aus den "strong ties", d.h. aus den familiären Beziehungen<sup>269</sup>, einen signifikant positiven Einfluss auf den Unternehmenserfolg hat und zwar in Bezug auf die untersuchten Erfolgsindikatoren Überleben, Beschäftigungswachstum und Umsatzentwicklung.<sup>270</sup> Aber auch bei den sog. "weak ties", also die Unterstützung durch lose soziale Bindungen, konnte ein signifikant positiver Einfluss auf den Unternehmenserfolg festgestellt werden.

---

<sup>265</sup> Zum Stellenwert der Gründerperson für ein KMU vgl. Reckhaus, H.-D. (2000), S. 188. Die Handwerkskammer Düsseldorf stellte in einer Untersuchung fest, dass Selbständige im Handwerk durchschnittlich über 55 Stunden pro Woche arbeiten, während die durchschnittliche Arbeitszeit bei abhängig Beschäftigten bei 40-44 Stunden lag, vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (1985), S. 12. Zu diesem Ergebnis kommt auch eine neuere Studie von HÜPPNER, die feststellte, dass drei Viertel der befragten Selbständigen durchschnittlich mindestens 50 Stunden pro Woche arbeiten, vgl. Hüppner, B. (1995), S. 25.

<sup>266</sup> Nach einer Untersuchung des IAB haben Verheiratete und solche Existenzgründer, die mit einem Lebensgefährten zusammenleben, gegenüber Alleinstehenden eine etwa 1,5 fach bessere Aussicht auf einen Gründungserfolg, vgl. Wießner, F. (2001), S. 140.

<sup>267</sup> Vgl. Klandt, H. et al. (1999), S. 36f.

<sup>268</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 131ff.

<sup>269</sup> In diesem Zusammenhang ist auf die Bedeutung der tätigen Mithilfe des (Ehe-) Partners hinzuweisen, die nicht nur auf die emotionale Unterstützung des Gründers beschränkt ist, sondern im Rahmen der klassischen Arbeitsteilung maßgeblich zum Funktionieren des Unternehmens beiträgt, vgl. hierzu ausführlich Abraham, M. (2000).

<sup>270</sup> Vgl. Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996), S. 136.

DAVIDSSON konnte nachweisen, dass das Unternehmenswachstum auch von der vom Gründer wahrgenommenen Situation und ihrer Beziehung zu den persönlichen Handlungszielen abhängt.<sup>271</sup> Reicht dem Unternehmer ein gewisser Status quo aus (wie es bei einer Übernahme denkbar wäre), wird das Wachstum nicht als etwas betrachtet, das den persönlichen Zielen zweckdienlich ist und somit Unternehmenswachstum seitens des Gründers verhindert. Erfolg kann mithin als Funktion von Zielen, Rahmenbedingungen, Einstellungen und Verhalten aufgefasst werden.

### 3.4.5 Makroumfeld

Das Makroumfeld setzt sich aus ökonomischen, wie Wirtschaftsindikatoren und Konjunktur, und politischen Größen, also Unterstützungseinrichtungen und Regulierungen, zusammen. Der Einfluss des Makroumfeldes auf die Überlebenswahrscheinlichkeit eines Unternehmens dürfte sehr schwer nachzuweisen sein, da dieser oftmals nur indirekt vorhanden ist und darüber hinaus in Kombination mit anderen Determinanten auftritt. Dennoch sollen die wichtigsten Wirkungsfelder des Makroumfeldes kurz aufgezeigt werden.

Die Ordnungspolitik beeinflusst durch ihre formalen Institutionen, d.h. Gesetze und Regelungen, den Zugang zu Märkten in Form von Qualitätsanforderungen, wie die Handwerksordnung, und zum Teil auch den Wettbewerb. Neben der Steuer- und Abgabenlast spielt auch die Belastung durch administrative Kosten eine Rolle im Hinblick auf die Bestandsfestigkeit. Hierbei handelt es sich unter anderem um Bürokratiekosten, Folgekosten und Befolgungskosten. Die generelle konjunkturelle Lage sowie die "Kultur der Selbständigkeit"<sup>272</sup> sind weitere Determinanten. In diesem Zusammenhang spielt die Förderpolitik und ihre Ausgestaltung eine entsprechende Rolle.<sup>273</sup>

Bei den politischen Rahmenbedingungen kann unterschieden werden, wie das Thema Unternehmensgründungen aufgenommen wird und inwieweit Steuern, Gesetze, Regulierungen und Verwaltungshandeln positive Bedingungen für Unternehmensgründungen schaffen. In Deutsch-

---

<sup>271</sup> Vgl. Davidsson, P. (1992), S. 153f.

<sup>272</sup> Vgl. zur "Kultur der Selbständigkeit" auch Johannisson, B. (1991), S. 198.

<sup>273</sup> Für einen Überblick über die Rangplätze Deutschlands bei gründungsbezogenen Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich, vgl. Sternberg, R./Bergmann, H./Tamásy, C. (2001), S. 19.

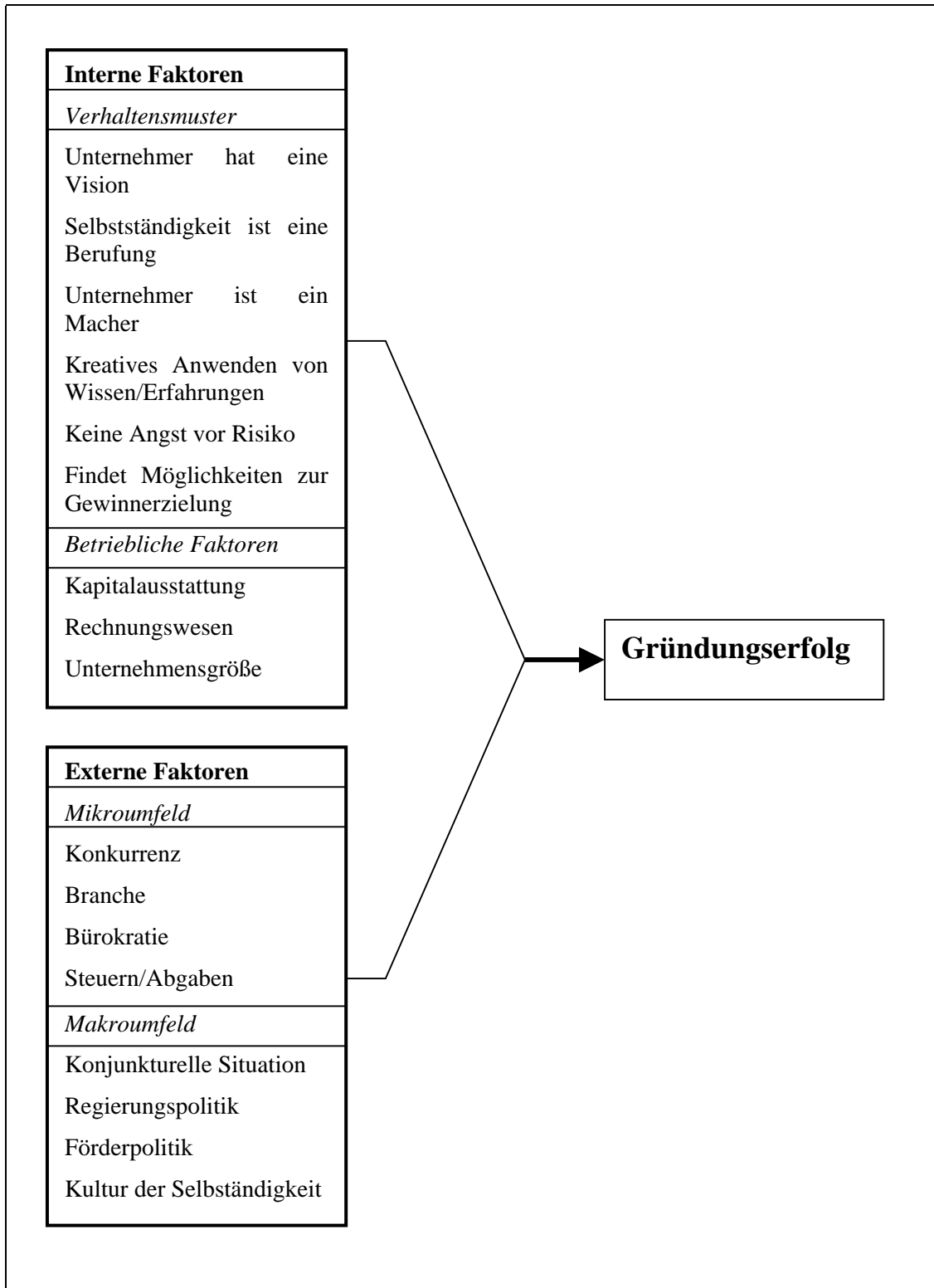
land kann die Einstellung von Politikern zum Thema Existenzgründungen als deutlich positiv eingeschätzt werden.<sup>274</sup> Die politischen Entscheidungen hingegen sind zum Teil nicht förderlich für Gründungen bzw. Selbständige. Regulierungen und bürokratische Verfahren werden als wesentliches Hemmnis angesehen. Die öffentliche Förderstruktur wird als weitestgehend sinnvoll und effektiv eingeschätzt. Nachteilig kann sich hier jedoch die Fülle von Förderprogrammen auswirken. Bezüglich der gründungsbezogenen Aus- und Weiterbildung kann konstatiert werden, dass die Gründer in Deutschland in fachlicher Hinsicht meist gut vorbereitet sind, aber immer wieder mangelnde betriebswirtschaftliche Kenntnisse und fehlende Marktorientierung insbesondere bei technisch ausgebildeten Gründern, festzustellen sind. Erfolgreich sind mithin diejenigen Unternehmen, die unter gegebenen Umweltbedingungen die besten Handlungsstrategien auswählen<sup>275</sup> (vgl. Tafel 3.4).

---

<sup>274</sup> Vgl. im Folgenden Sternberg, R./Bergmann, H./Tamásy, C. (2001), S. 21ff.

<sup>275</sup> Vgl. ausführlich zu dem Zusammenhang zwischen Umweltfaktoren, Strategien und Erfolg Rauch, A. (1998).

Tafel 3.4: Faktoren des Unternehmenserfolgs



Quelle: eigene Darstellung

### 3.5 Zusammenfassung und Auswertung

In diesem Kapitel wurden prägnante Ansätze analysiert, die den Vorgang der Unternehmensentstehung transparent machen. Hauptaugenmerk lag dabei auf der sozioökonomischen Theorie, die verhaltenswissenschaftliche und sozioökonomische Elemente vereint. Hierbei wurden wichtige Determinanten der Unternehmensentstehung untersucht und zwischen persönlichen Faktoren, Persönlichkeitsfaktoren sowie mikro- und makrosoziales Umfeld unterschieden. Die persönlichen Faktoren haben kaum Einfluss auf den Gründungsentschluss. Die Persönlichkeitsfaktoren umfassen motivationale, affektive, kognitive und soziale Gegebenheiten. Bei den motivationalen Merkmalen ist das Unabhängigkeitsmotiv besonders wichtig für den Wechsel in die Selbständigkeit. Eine hohe Leistungsorientierung sowie eine mittlere Ausprägung des Machtstrebens und des Risikoverhaltens sind für die Gründungsentscheidung von hoher Relevanz. Dies gilt auch für eine ausgeprägte internale Kontrollüberzeugung (Machbarkeitsdenken). Die kognitiven Persönlichkeitsmerkmale, wie Kreativität und Wissen, haben weniger auf die Gründungsentscheidung und mehr auf den Gründungserfolg Einfluss. Bei den affektiven Faktoren handelt es sich um Belastbarkeit, Antriebsstärke und emotionale Stabilität. Diese werden die bei einem Unternehmensgründer stark in Anspruch genommen und sollten deshalb eine entsprechende Ausprägung aufweisen. Durchsetzungsvermögen und integrative Fähigkeiten gehören zu den sozialen Persönlichkeitsfaktoren. Auch hier ist eine mittlere Ausprägung für die Gründung positiv.

Das mikrosoziale Umfeld wurde in eine Pre- und in eine Gründungsphase unterteilt, um so die unterschiedlichen Determinanten deutlicher zu charakterisieren. In der Pre-Gründungsphase wirkt sich ein Vorbild für die Gründungsentscheidung positiv aus. Hierbei kann es sich um selbständige Vorbilder aus der Familie oder dem Bekanntenkreis handeln oder, bei entsprechender Größe des Unternehmens, um den Gründer des Betriebes, in dem man angestellt ist. Die Funktion eines solchen Vorbildes liegt im Abbau von Informationsdefiziten. Die Selbständigkeit wird so zu einer realisierbaren beruflichen Alternative und die subjektiv empfundene Erfolgswahrscheinlichkeit wird erhöht.

Die Gründungsphase wird durch einen auslösenden Moment initialisiert. Dieser kann unterschiedliche Ursachen haben. Bei den Pullfaktoren handelt es sich um Gegebenheiten, die auf eine unternehmerisch aktive Persönlichkeit hindeuten, die die Selbständigkeit als Mittel zur Selbstverwirklichung sieht. Es sind Faktoren wie das Entdecken einer profitablen

Geschäftsidee, der Abschluss einer Ausbildung oder das Aufrechterhalten einer Familientradition. Bei den Pushfaktoren handelt es sich im Gegensatz dazu um den Ausdruck eines ungewollten Unternehmertums. Dies wird häufig mit dem Begriff "Flucht in die Selbständigkeit" umschrieben und meint damit die Unternehmensgründung aufgrund eines drohenden oder bereits eingetretenen Arbeitsplatzverlustes. Somit ist die Gründung Ergebnis einer wirtschaftlichen Überlebensstrategie und nicht einer inneren Berufung.

Da die Gründung immer in einem spezifischen sozio-kulturellen Umfeld stattfindet, ist das makrosoziale von besonderer Bedeutung. Die Gründungsaktivität wird durch diese "Kultur der Selbständigkeit" hervorgebracht, gefördert oder gehemmt und wirkt simultan auf sie zurück. Innerhalb dieser Kultur spielt das Image des Unternehmers eine große Rolle, denn dies steht in engem Zusammenhang mit grundsätzlichen Einstellungen bezüglich notwendiger Rahmenbedingungen eines selbständigen Unternehmertums.

Doch nicht nur die Unternehmensentstehung, sondern auch der ökonomische Erfolg einer Gründung ist von entscheidender Bedeutung. Bei der Betrachtung wurden zunächst verschiedene Indikatoren der Erfolgsmessung untersucht, um dann aufgrund der besseren Vergleichbarkeit des empirischen Materials das Umsatzwachstum, den Anstieg der Beschäftigtenzahl und das Überleben nach fünf Jahren heranzuziehen. Die gründungsrelevanten Persönlichkeitsfaktoren spielen für die erfolgreiche Unternehmensgründung insofern eine Rolle, als dass sie die Grundlage für die erfolgsrelevanten Verhaltensmuster sind. Welche Verhaltensmuster eine Person tatsächlich ausprägt, hängt von den situativen Gegebenheiten und den persönlichen Handlungszielen ab. Bei den erfolgsrelevanten Verhaltensweisen handelt es sich im Kern um das Vorhandensein einer Vision, die Selbständigkeit als Berufung anzusehen und mit Hingabe dafür zu arbeiten. Der Gründer tritt als Macher auf, der sein Schicksal selbst in die Hand nimmt und das Risiko nicht scheut. Er übernimmt Verantwortung, entdeckt Möglichkeiten der Gewinnerzielung und wendet seine Erfahrung und sein Wissen kreativ an. Diese Verhaltensweisen zeigen deutlich ihren Zusammenhang mit den Persönlichkeitsfaktoren und erlauben eine Charakterisierung unterschiedlicher Unternehmertypen, wie sie zum Beispiel SCHUMPETER beschrieben hat.

Entscheidend bei der Frage nach dem Gründungserfolg sind neben der Person des Gründers auch betriebliche Faktoren. Eine gute Planung, eine großzügige Kapitalausstattung und eine bestimmte Unternehmensgröße

haben einen großen Einfluss auf die Überlebenswahrscheinlichkeit. Darüber hinaus spielen die Rechtsform, das Unternehmensalter und die Frage, ob es sich um eine Vollgründung handelt, eine wichtige Rolle.

Weitere Determinanten des Erfolges liegen in dem Mikro- und Makroumfeld. Innerhalb des Mikroumfeldes sind es der Konkurrenz- und Wettbewerbsdruck einer Branche sowie die private Sphäre des Gründers, die wesentlich zur Überlebenswahrscheinlichkeit beitragen. Auch der Standort, das unbürokratische Verhalten von Behörden und die Marktdynamik sind relevant. Das Makroumfeld bezieht sich auf die formalen Institutionen, d.h. Gesetze und Verordnungen, die konjunkturelle Lage und die Gründungsförderung. Es scheint, als würde nur eine spezifische Kombination von positiven Einflussfaktoren zum beabsichtigten Erfolg führen.<sup>276</sup>

In der anschließenden empirischen Untersuchung wird überprüft, ob die Ergebnisse der theoretischen Überlegungen auf handwerkliche Existenzgründungen übertragen werden können. Das Handwerk wurde bei den zitierten Untersuchungen größtenteils vernachlässigt<sup>277</sup>, was primär darauf zurückzuführen ist, dass der überwiegende Teil diesbezüglicher Studien aus dem US-amerikanischen Raum stammt.<sup>278</sup> Dabei ist gerade dieser Berufszweig aufgrund seiner Besonderheiten (Großer Befähigungsnachweis, handwerkliche Tradition u.a.) und seiner wirtschaftlichen Bedeutung ein äußerst interessantes Untersuchungsobjekt.

Insbesondere wird hier den Fragen in Bezug auf die Stärke der Gründungsmotivation, die Ausprägung des Pull- und Pushunternehmertums und selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsfaktoren sowie den Einfluss des Mikro- und Makrosozialen Umfeldes nachgegangen. Der

---

<sup>276</sup> Wobei es allerdings einen gewissen Spielraum bezüglich der Ausprägung der Einzelfaktoren gibt.

<sup>277</sup> Welter, F. (1996) hat in ihrer Studie zumindest einen Teil der Faktoren untersucht. Müller, G.F. (1999a) untersucht das Handwerk im Rahmen seiner Stichprobe, aber differenziert nicht danach, sondern subsumiert es unter der Branche Handwerk/Produktion/Technik. Klandt, H. (1984) betrachtet das Handwerk in seiner Erhebung gar nicht gesondert. Koller, T. et al. (1989) führen lediglich eine oberflächliche Untersuchung der gründungsrelevanten Persönlichkeitsfaktoren durch. Müller, K./Heyden, M. (1999) untersuchen diese gar nicht und stellen, wie Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001), ausschließlich auf die erfolgreiche Gründung ab.

<sup>278</sup> Chell, E./Harworth, J./Brealey, S. (1991), Timmons, J.A./Smollen, L.E./Dingee, A.L. (1977), Begley, T./Boyd, D. (1987), McClelland, D. (1986), um nur einige Untersuchungen exemplarisch zu nennen. In den USA wird das Handwerk nicht gesondert ausgewiesen, sondern ist ein Teil des Gewerbes an sich.

handwerkliche Gründungsprozess und seine maßgeblichen Determinanten werden somit transparent und können als Grundlage entsprechender wirtschaftspolitischer Einflussnahmen dienen.



## 4 Empirische Überprüfung der Bestimmungsgründe handwerklicher Existenzgründungen

### 4.1 Untersuchungsaufbau

Ziel dieses Kapitels ist es, die vorangegangenen Überlegungen zur Unternehmensentstehung auf handwerkliche Existenzgründungen anzuwenden. Dabei wird überprüft, welche Determinanten zu einer Existenzgründung führen und welche Bestimmungsgründe diese charakterisieren.

Zu diesem Zweck wurden in einer empirischen Erhebung zunächst Meisterkurs Teilnehmer in sieben verschiedenen Handwerkskammerbezirken im Zeitraum von Juli bis Oktober 2001 *schriftlich* befragt. Die Wahl der Handwerkskammerbezirke erfolgte nach geographischen Gesichtspunkten, da so unterschiedliche regionale Einflüsse berücksichtigt werden konnten. Die Kammern Hildesheim und Lüneburg-Stade decken den mittleren und nördlichen Teil der Bundesrepublik ab, während Dresden und Magdeburg den östlichen Teil repräsentierten, Kassel und Frankfurt am Main<sup>1</sup> den westlichen Teil und Trier die südliche Region Deutschlands.

Die Fragebögen wurden in den jeweiligen Meisterkursen vom Dozenten während des Unterrichts ausgeteilt und wieder eingesammelt. Die Meisterschüler erhielten ein Schreiben, das zur Teilnahme motivieren sollte. Dieses Verfahren führte zu einem sehr hohen Rücklauf, da fast alle der angesprochenen Meisterschüler an der Befragung teilnahmen. Die Kammern schickten die ausgefüllten Fragebögen daraufhin an das Seminar für Handwerkswesen zurück, so dass letztlich 708 Meisterschüler Auskunft gaben. Dieses waren 98 % der Befragten.

Die schriftliche Untersuchung gliedert sich in drei Abschnitte (vgl. Tafel A4.2). Im ersten wurden demographische Merkmale und Strukturmerkmale abgefragt. Im zweiten wurde die Gründungsneigung der Meisterschüler und im letzten die Persönlichkeitsmerkmale untersucht.

Bei den Persönlichkeitsmerkmalen handelt es sich um Leistungsmotivation, Durchsetzungsbereitschaft, internale Kontrollüberzeugung, Prob-

---

<sup>1</sup> Frankfurt am Main nimmt allerdings eine Sonderstellung ein, da hier nur die Meisterschüler der Fleischerfachschule Heyne befragt wurden. Dies geschah aufgrund der Tatsache, dass das Nahrungsmittelhandwerk zu Beginn der Befragung stark unterrepräsentiert war.

lemorientierung und Risikoneigung.<sup>2</sup> Diese selbständigkeitsrelevanten Merkmale<sup>3</sup> sind relativ zeitstabile, d.h. sie ändern sich kaum im Zeitablauf, Fähigkeiten und Eigenschaften, die zur Vorhersage unternehmerischen Verhaltens herangezogen werden können. Die hier zugrunde liegende Methode des "Fragebogens zur Diagnose unternehmerischer Potenziale" (FUP) bzw. seiner Kurzform (FUP-K) wurde an der Universität Koblenz-Landau von dem Wirtschaftspsychologen Prof. Dr. G.F. Müller entwickelt<sup>4</sup> und mit seiner freundlichen Genehmigung für diese Untersuchung verwendet. Die Vorteile dieser Methode liegen in der Tatsache begründet, dass sie bereits mehrfach erfolgreich angewendet wurde und eine Vergleichbarkeit mit den Ergebnissen anderer Wirtschaftsbereiche ermöglicht wird.

Zur Überprüfung, welche Faktoren tatsächlich gründungsfördernd oder -hemmend sind, wurden zusätzlich Meisterkursteilnehmer des *Jahres 1996* aus dem Kammerbezirk Hildesheim um Auskunft gebeten. Diese Befragung erfolgte vom November 2001 bis Januar 2002 *telefonisch*. Die Handwerkskammer Hildesheim stellte eine Adressenliste der 770 Teilnehmer der Meisterkurse des Jahres 1996 zur Verfügung.

Aufgrund der Tatsache, dass diese Liste keine Telefonnummern enthielt, mussten diese zunächst ausfindig gemacht werden. Dies erwies sich als schwierig, da die Adressen in den meisten Fällen schon veraltet waren. Viele Meisterschüler lebten zum damaligen Zeitpunkt bei ihren Eltern, so dass auch nach einem Umzug der Zielperson die Telefonnummer ausfindig gemacht werden konnte. Insgesamt wurden auf diese Weise 363 (47 %) Telefonnummern den damaligen Meisterschülern zugeordnet.

Die Telefoninterviews führten drei Telefonagents durch, die über fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in der telefonischen Meinungsforschung verfügten. Die Interviews fanden wochentags in der Zeit von 17.00 bis 21.00 Uhr statt, um so eine höhere Erreichbarkeit zu gewährleisten. Es wurden 175 (48 %) Zielpersonen erreicht und 147 (41 %) interviewt. Somit verweigerten lediglich 7 % der Zielpersonen die Befra-

---

<sup>2</sup> Diese Persönlichkeitsmerkmale werden in der Literatur hauptsächlich in Bezug auf den Gründungsentschluss untersucht. Vgl. Klandt, H. (1984), Frick, S. et al. (1998), Müller, G.F. (1997), Conrad, W. (1998) u.a.

<sup>3</sup> Die Selbständigkeitsrelevanz dieser Faktoren wurde auch mit anderen Untersuchungsmethoden, wie z.B. der Leistungsorientierung-, Eigeninitiative- und Risikobereitschaft- (LER-) Skala, bestätigt. Vgl. Frick, S. et al. (1998), Conrad, W. (1998) u.a.

<sup>4</sup> Vgl. Müller, G.F. (1997).

gung. Diese geringe Verweigerungsquote<sup>5</sup> dürfte auf die befragenden Institutionen (Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen in Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer Hildesheim) zurückzuführen sein und auf das generelle Interesse der Zielpersonen an der Thematik.

Den Befragten wurden, je nachdem, ob sie sich selbständig gemacht hatten oder nicht, verschiedene Fragebogen vorgelesen (vgl. Tafel A4.3 und Tafel A4.4). Der Frageblock für die Persönlichkeitsmerkmale war für die Meisterschüler und für die Meisterkursteilnehmer von 1996 identisch. Das Telefoninterview dauerte durchschnittlich 20 Minuten. Von den interviewten Meistern hatten sich 54 selbständig gemacht, 93 waren abhängig beschäftigt.

In den nächsten Abschnitten erfolgt zunächst eine Festlegung und Charakterisierung von einzelnen Gruppen, um anschließend die unterschiedlichen gründungsrelevanten Faktoren näher zu untersuchen. Diese lassen sich in Pull- und Pushfaktoren sowie das "auslösende Moment" unterscheiden (vgl. Abschnitt 3.3.3.2), wobei Interdependenzen bestehen.

In den Fragebögen wurden der *Pulldimension* die Einzelfaktoren "Unabhängigkeit", "etwas Neues machen", "Kindheitstraum", "Wunsch schon immer vorhanden" sowie "unternehmerische Vorbilder" und der *Pushdimension* die Einzelfaktoren "(drohende) Arbeitslosigkeit", "Unzufriedenheit mit der bisherigen Arbeitsstelle" und "Erwartungen der Eltern" zugeordnet. Als *auslösende Momente* wurden "Übernahme" und "günstige Gelegenheit" betrachtet. Mithin fällt die Berücksichtigung der Arbeitslosigkeit als auslösendes Moment unter die Pushfaktoren (vgl. Tafel 4.1.1), da eine eindeutige Zuordnung schwierig ist und da es sich darüber hinaus bei einer Gründung, die aufgrund des auslösenden Momentes „Arbeitslosigkeit“ stattfindet, in jedem Fall um Pushunternehmertum handelt.

---

<sup>5</sup> In der Regel liegt die Verweigerungsquote bei telefonischer Meinungsforschung bei 20-30 %.

**Tafel 4.1.1: Mögliche Interdependenzen zwischen Pull-, Pushfaktoren und "auslösendem Moment"**



Quelle: eigene Darstellung

Im Anschluss an die Charakterisierung der einzelnen Gruppen werden zunächst die persönlichen Faktoren und ihr Einfluss auf die Gründungsentscheidung untersucht. In Abschnitt 4.4 wird geprüft, inwieweit sich die Gründungsneigung bereits im Vorfeld der Meisterprüfung manifestiert und wie die Qualifizierung durch die Meisterschule von den Meistern bewertet wird.

Darüber hinaus ist es im Rahmen der Aufgabenstellung dieser Arbeit von Interesse zu erfahren, ob in den verschiedenen Gewerken unterschiedlich starke Gründungsneigungen festzustellen sind und ob die

Anteile der Pull- und Pushfaktoren sowie des auslösenden Momentes schwanken. Allerdings ist es aufgrund des zum Teil äußerst niedrigen Stichprobenanteils einzelner Gewerke nicht sinnvoll, jedes einzelne zu betrachten. Vielmehr bietet es sich an, die Handwerkszweige zu bestimmten Gruppen zusammenzufassen. Eine solche Zuordnung ist mit den sieben Gewerbegruppen gegeben, die in der Handwerksordnung aufgeführt sind:

- Bau- und Ausbaugewerbe,
- Elektro- und Metallgewerbe,
- Holzgewerbe,
- Bekleidungs-, Textil und Ledergewerbe,
- Nahrungsmittelgewerbe,
- Gewerbe für Gesundheits- und Körperpflege, chemisches und Reinigungsgewerbe,
- Glas-, Papier-, keramisches und sonstiges Gewerbe.

Es ist angesichts des Untersuchungsziels sinnvoll, relativ homogene Handwerksgruppen zu bilden. Darüber hinaus ist bei der Gruppenbildung auch die relative Verteilung einzelner Gewerke innerhalb der Stichprobe zu berücksichtigen, um den jeweiligen Schwerpunkten gerecht zu werden. Die sieben Gruppen der Handwerksordnung erfüllen diese Kriterien allerdings nicht, da sich in den einzelnen Gruppen Handwerkszweige befinden, die beispielsweise sehr unterschiedlichen Nachfragebedingungen unterliegen.<sup>6</sup> Dementsprechend soll die Handwerksordnungssystematik für diese Arbeit nicht verwendet werden.

In dieser Untersuchung erfolgt die Gruppenbildung (vgl. Tafel 4.1.2) zum einen nach der Leistungsart (Produktion, Dienstleistung, Handel) und zum anderen nach der Abnehmerstruktur (Privatpersonen oder gewerbliche Unternehmen) von Handwerksunternehmen.

---

<sup>6</sup> Vgl. Rudolph, A./Müller, K. (1998), S. 153.

Tafel 4.1.2: **Zuordnung der Handwerkszweige zu Gruppen**

<b>Bau- und Ausbaugewerbe</b>	
<b>Bauhauptgewerbe</b>	Maurer und Betonbauer Zimmerer Dachdecker Straßenbauer Gerüstbauer Klempner
<b>Ausbaugewerbe</b>	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger Stukkateure Maler und Lackierer Installateur und Heizungsbauer Elektrotechniker Tischler Parkettleger
<b>Handwerke für den gewerblichen Bedarf</b>	
<b>Produzierende Handwerke</b>	Metallbauer Feinwerkmechaniker Landmaschinentechniker
<b>Dienstleistungshandwerke</b>	Gebäudereiniger
<b>Nahrungsmittelhandwerke</b>	
	Bäcker Konditoren Fleischer
<b>Kfz-Handwerke</b>	
	Kraftfahrzeugtechniker Karosserie- und Fahrzeugbauer
<b>sonstige konsumentenorientierte Handwerke</b>	
<b>Handels- und Reparaturhandwerke</b>	Steinmetze und Steinbildhauer Zweiradmechaniker Informationstechniker Uhrmacher Damen- und Herrenschneider Schumacher Gold- und Silberschmiede Klavier- und Cembalobauer
<b>Dienstleistungshandwerke</b>	Schornsteinfeger Friseure Fotografen
<b>Gesundheitshandwerke</b>	
	Augenoptiker Hörgeräteakustiker Orthopedietechniker Orthopedieschumacher Zahntechniker

Quelle: eigene Darstellung

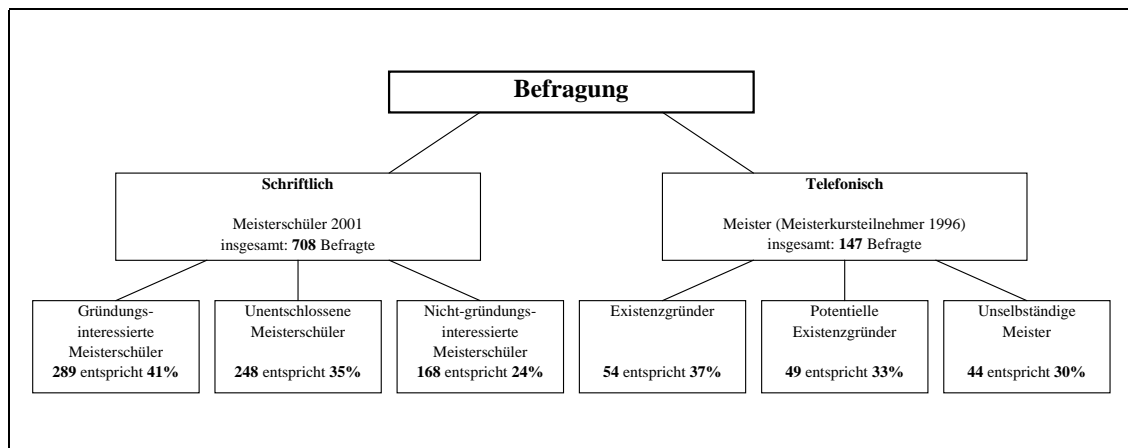
Abschließend werden das Mikrosoziale Umfeld und die Persönlichkeitsmerkmale untersucht, um die Betrachtung der Determinanten von Existenzgründungen im Handwerk zu vervollständigen.

## 4.2 Charakterisierung der Gruppen

### 4.2.1 Vorbemerkungen

In diesem Abschnitt werden die beiden Befragungsgruppen – Meisterschüler und Meister – noch weiter unterschieden, um eine genauere Analyse sowie die Charakterisierung gruppenspezifischer Besonderheiten zu ermöglichen. Zunächst wird die Gruppe der 708 schriftlich befragten Meisterschüler in drei Untergruppen gegliedert, die den Gründungsneigungsintensitäten entsprechen. Von den Meisterschülern waren 289 (41 %) gründungsinteressiert, 248 (35 %) waren noch unentschlossen, ob sie sich später selbständig machen wollen oder nicht, 168 (24 %) hatten hierzu keine Ambitionen und gehören somit zur Gruppe der Nicht-Gründungsinteressierten.

Tafel 4.2.1: **Aufbau der Befragungsgruppen**



Quelle: eigene Darstellung

Die Gruppe der Meister, die vor fünf Jahren die Schule besuchten und ihre Meisterprüfung abgelegt haben, bestand aus 147 Personen. Auch diese Gruppe wird nach Gründungsneigung differenziert. Von diesen haben sich 54 (37 %) selbständig gemacht und bilden somit die Gruppe der Existenzgründer, 49 (33 %) wollen diesen Schritt eventuell später voll-

ziehen und gehören der Gruppe der potenziellen Gründer an, und 44 (30%) haben kein Interesse an der Selbständigkeit. Sie bilden die Gruppe der unselbständigen Meister.

## **4.2.2 Meisterschüler**

### 4.2.2.1 Die Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler

Die Meisterschüler wurden nach den Motiven gefragt, warum sie sich selbständig machen möchten oder nicht, vgl. Tafel 4.2.2. Bei diesen Fragen waren Mehrfachnennungen möglich, so dass die Summe 100 % überschreiten kann.

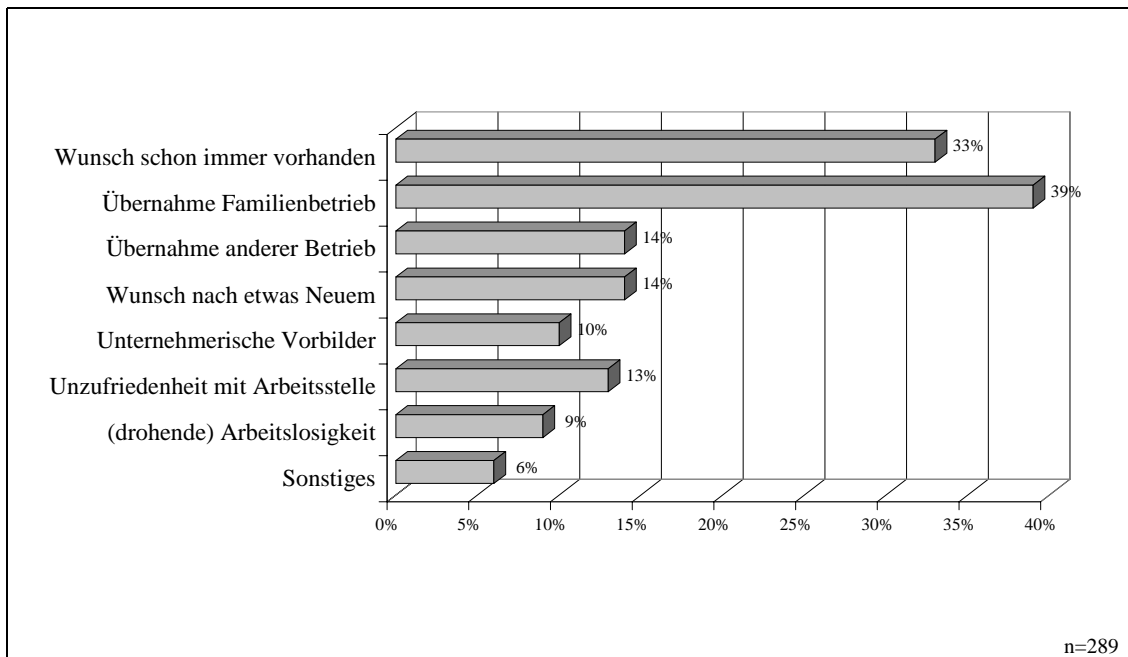
Die Hauptgründe für den Wechsel in die Selbständigkeit waren der langgehegte Wunsch nach einer Selbständigkeit und die Möglichkeit der Betriebsübernahme. Es gaben 39 % an, den familiären Betrieb übernehmen zu können, und 14 % möchten einen anderen übernehmen. Etwa 14 % möchten durch die Selbständigkeit etwas Neues machen und 10 % hatten unternehmerische Vorbilder. Für 13 % der Meisterschüler war die Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz der Grund und 9 % gaben an, dass die drohende oder bereits eingetretene Arbeitslosigkeit das Motiv war.

Damit überwiegen bei den Gründungsmotiven der Interessierten deutlich die Pullfaktoren. Ein gutes Drittel derjenigen Meisterschüler, die als Motiv "unternehmerische Vorbilder" angaben, möchte den Familienbetrieb bzw. einen anderen Betrieb übernehmen. Daraus kann gefolgert werden, dass es sich bei den Vorbildern um die Altinhaber des potenziellen Übernahmebetriebs handelt. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass 30 % derjenigen Meisterschüler, die einen Betrieb übernehmen möchten, dies vor dem Hintergrund drohender oder bereits eingetretener Arbeitslosigkeit tun wollen. Einen Familienbetrieb wollen 16 % übernehmen. So betrachtet wird deutlich, dass es sich bei diesen Übernahmen nicht um Pull-Unternehmertum handelt, sondern diese, insbesondere die des Familienbetriebes, eher als Notlösung und somit als Ausweg aus einer allgemein schlechten wirtschaftlichen Situation des Meisterschülers gesehen wird. Somit sind sie Mittel zum Zweck, um der Arbeitslosigkeit zu entgehen, und müssen daher eher dem Push-Unternehmertum zugerechnet werden. Addiert man die Meisterschüler hinzu, die sich aus Unzufriedenheit selbständig machen wollen und zu diesem Zweck einen Betrieb übernehmen möchten, so kommt man ins-



gesamt auf 7 % der Betriebsübernahmen, die durch Pushfaktoren initiiert würden.

**Tafel 4.2.2: Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler**  
(Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Es wird deutlich, dass es sich bei der Möglichkeit zur Betriebsübernahme offensichtlich um ein „auslösendes Moment“ beim Gründungsentschluss handelt. Inwieweit es sich bei der Betriebsübernahme als auslösenden Moment für den Gründungsentschluss um eine handwerkliche Tradition, die fest verankert ist, oder um eine Besonderheit handelt, die auf den momentan verstärkt stattfindenden Generationswechsel im Handwerk<sup>7</sup> zurückzuführen ist, bedarf weiterer Untersuchungen.

Ein großer Teil (45 %) der gründungsinteressierten Meisterschüler möchte sich innerhalb von zwei Jahren selbständig machen, weitere 27 % in zwei bis fünf Jahren und 4 % in mehr als fünf Jahren. Bereits selbständig zu sein, gaben 19 % der Meisterschüler an. Von diesen hat ein Viertel einen Betrieb übernommen. Von den Meisterschülern, die sich in den nächsten zwei Jahren selbständig machen wollen, gaben

<sup>7</sup> Vgl. ausführlich Müller, K. (1997a).

37 % an, dass die Selbständigkeit für sie ein langgehegter Wunsch sei, 36 %, dass sie den Familienbetrieb übernehmen könnten und 18 %, dass sie einen anderen Betrieb übernehmen möchten (vgl. Tafel 4.2.3). Bei den Meisterschülern, die einen Zeithorizont von zwei bis fünf Jahren für die Selbständigkeit haben, wollen 57 % den Familienbetrieb übernehmen und 11 % einen anderen. Die Übernahme des Familienbetriebs ist auch das Hauptmotiv (58 %) bei den gründungsinteressierten Meisterschülern, die mehr als fünf Jahre für die Realisierung ihrer Selbständigkeit veranschlagen. Die Übernahme eines anderen Betriebes spielt bei diesem Zeithorizont keine Rolle.

**Tafel 4.2.3: Gründe für die Selbständigkeit im Zusammenhang mit dem geplanten Realisationszeitpunkt**

	Selbständigkeit innerhalb von 2 Jahren	Selbständigkeit innerhalb von 2-5 Jahren	Selbständigkeit innerhalb von mehr als 5 Jahren	Bin bereits selbständig
Kindheitstraum	37%	22%	17%	46%
Übernahme Familienbetrieb	36%	57%	58%	14%
Übernahme anderer Betrieb	18%	11%	0%	11%
Etwas Neues machen	18%	14%	8%	7%
Vorbilder	9%	10%	8%	9%
Unzufriedenheit	13%	12%	8%	17%
Arbeitslosigkeit	12%	5%	8%	11%
Sonstiges	5%	5%	0%	13%
	n = 129	n = 79	n = 12	n = 56

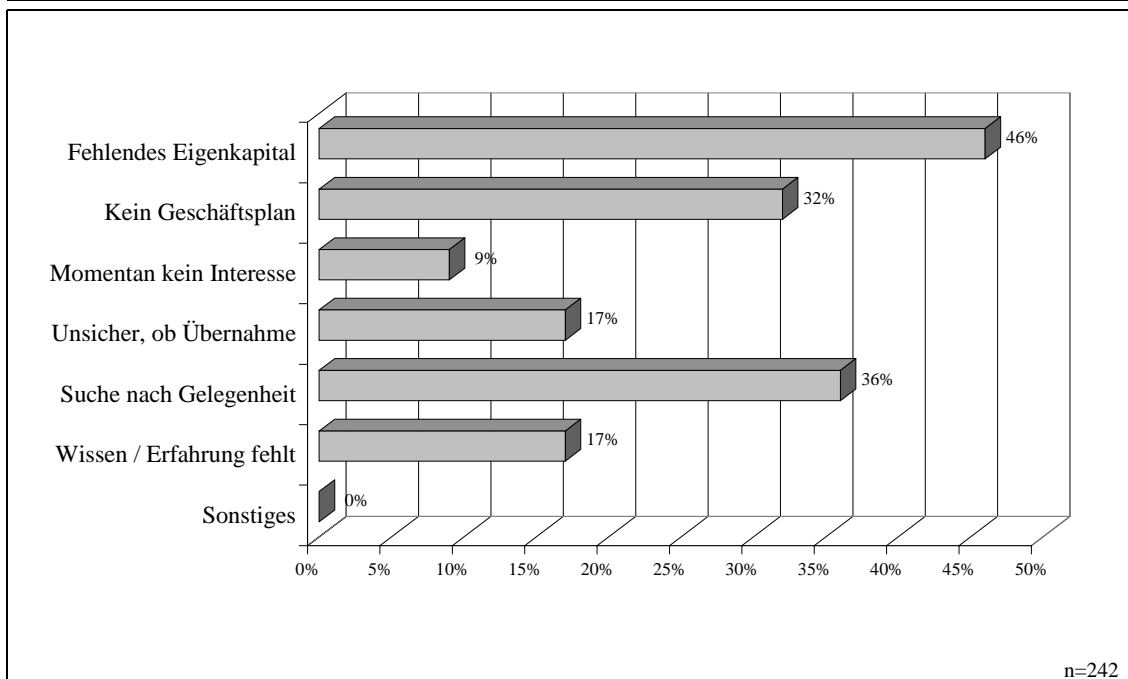
Quelle: Meisterschüler-Befragung

Erwartungsgemäß will sich die Mehrheit der gründungsinteressierten Meisterschüler, die aufgrund von Pushfaktoren den Entschluss gefasst haben, innerhalb der nächsten zwei Jahre selbständig machen. Bei den Meisterschülern sind es 58 %, die sich wegen (drohender) Arbeitslosigkeit selbständig machen wollen und 46 %, die unzufrieden mit ihrem bisherigen Arbeitsplatz sind. Von den bereits selbständigen Meisterschülern haben sich 29 % aufgrund der Pushfaktoren (drohende) Arbeitslosigkeit und Unzufriedenheit selbständig gemacht.

#### 4.2.2.2 Die Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler

Die Gründe für die Unentschlossenheit der Meisterschüler bezüglich einer Selbständigkeit, vgl. Tafel 4.2.4, liegen nicht in einem momentan mangelnden Interesse, sondern sind zum größten Teil finanzieller Natur. Von den Befragten haben 46 % nicht genügend Eigenkapital für eine Existenzgründung bzw. wissen nicht, ob sie in der Lage sein werden, genügend finanzielle Mittel anzusparen zu können.

**Tafel 4.2.4: Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler**  
(Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Die Vermutung, dass eher diejenigen Meisterschüler Eigenkapitalprobleme aufweisen, die aus Gewerken stammen, in denen die Investitionssumme für eine Existenzgründung tendenziell höher ist als in anderen Zweigen, lässt sich nicht eindeutig bestätigen. Es ist schwierig, eine durchschnittliche Investitionssumme für eine Existenzgründung in einem bestimmten Gewerk zu ermitteln. So kann beispielsweise die Investitionssumme für einen Friseursalon relativ gering sein, wenn eine alte Einrichtung übernommen wird und das Geschäft in einer eher günstigen Lage bezüglich des Gewerbeflächenpreises liegt. Die Summe erhöht sich

jedoch erheblich, wenn das Geschäft in einer sehr teuren Lage eröffnet wird und die Inneneinrichtung für diesen Salon gesondert angefertigt wird. Dennoch wurde versucht, anhand von Kaufpreisen bei Übernahmen zumindest einen Richtwert für die Investitionssummen in einzelnen Gewerken zu ermitteln.<sup>8</sup> Untersucht man, welche der unentschlossenen Meisterschüler das Eigenkapital als Hemmnis angegeben haben, so stellt man fest, dass 17 % Installateure bzw. Heizungsbauer sind, 15 % aus dem Kfz-Handwerk stammen, 11 % aus dem Friseurhandwerk und 10 % aus dem Tischlerhandwerk. Es sind also sowohl Gewerke vertreten, in denen nach LUX und MÜLLER mit eher hohen Investitionssummen zu rechnen ist, als auch Gewerke, in denen eher niedrige Investitionen bei einer Existenzgründung zu erwarten sind. Somit kann nicht davon ausgegangen werden, dass eine vergleichsweise höhere Investitionssumme in einem Gewerk häufiger zu einem Gründungshemmnis wird. Offensichtlich sind es die persönlichen finanziellen Umstände der Meisterschüler.

Etwa jeweils ein Drittel der Meisterschüler gaben an, dass sie auf der „Suche nach einer günstigen Gelegenheit“ sind, bzw. dass ihnen ein konkreter Geschäftsplans fehlt. Diese Nennungen deuten darauf hin, dass zwar eine gewisse Gründungsneigung vorhanden ist, dass das „auslösende Moment“ für die Konkretisierung des Entschlusses jedoch fehlt. Durch das Ausbleiben dieser Voraussetzung wird die Existenzgründung nicht realisiert.

#### 4.2.2.3 Die Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler

Für den überwiegenden Teil der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler war das Risiko ein wichtiges Hemmnis (vgl. Tafel 4.2.5). Bei dem Entschluss gegen eine Existenzgründung nannten 32 % die schlechten Rahmenbedingungen. Insbesondere die Meisterschüler aus der Gruppe des Bau- und Ausbaugewerbes sowie der Gruppe der Kfz-Handwerke gaben Risiko und schlechte Rahmenbedingungen als Gründungshemmnisse an.

Doch auch das Eigenkapital spielt bei dem Entschluss, sich nicht selbstständig machen zu wollen, eine Rolle.<sup>9</sup> Es gaben 38 % an, kein Unternehmen gründen zu wollen, weil sie kein Interesse an einer Exis-

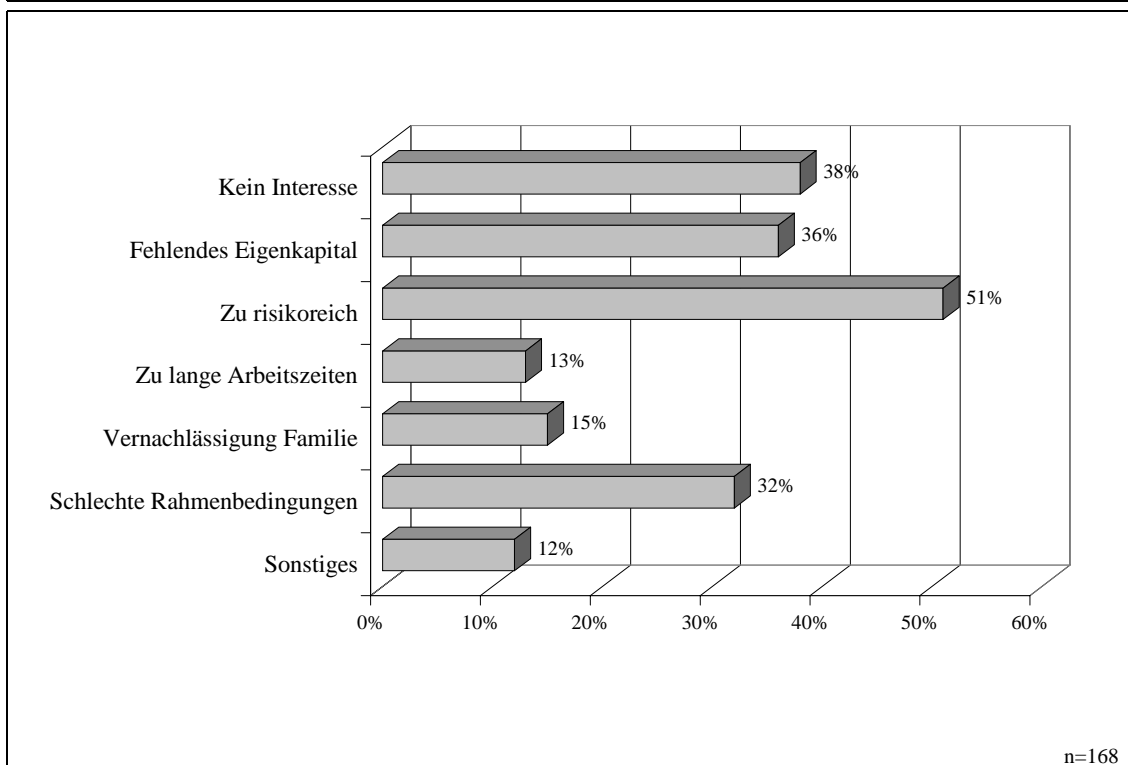
---

<sup>8</sup> Vgl. Müller, K. (o.J.), S. 27 und Lux, M.-O. (2000), S. 67.

<sup>9</sup> Zur Finanzierungssituation handwerklicher Existenzgründer vgl. auch Lux, M.-O./Müller, K. (2000), S. 2f.

tenzgründung hätten, sondern die Meisterschule für die berufliche Weiterqualifikation genutzt haben. Hierbei handelt es sich quasi um „echte Nicht-Gründungsinteressierte“, da sie die Meisterprüfung von vornherein als ein Mittel der Weiterqualifizierung und damit als Schritt in der Karriereplanung betrachten.

**Tafel 4.2.5: Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler** (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Lange Arbeitszeiten und die mögliche Vernachlässigung der Familie spielen dagegen eine eher untergeordnete Rolle bei den Gründen gegen eine Selbständigkeit. Offensichtlich sind die Meisterschüler durchaus bereit, lange Arbeitszeiten in Kauf zu nehmen, sofern es ihnen erfolgsversprechend erscheint.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Die Handwerkskammer für München und Oberbayern (Hrsg.) (1993), S. 7f., kommt dagegen in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass die mangelnde Bereitschaft zur Selbständigkeit vor allem auf die hohe Arbeitsbelastung als selbständiger Handwerksmeister zurückzuführen ist. Diesem Ergebnis

### 4.2.3 Meister

Die Stichprobe der Meister wird ebenfalls nach Gründungsneigung differenziert. Die Existenzgründer und die unselbständigen Meister haben zu diesem Zweck in einigen Punkten unterschiedliche Fragebögen vorgelesen bekommen. Aus den Ergebnissen der Befragung der abhängig beschäftigten Meister ergab sich, dass diese Gruppe weiter differenziert werden kann in potenzielle Existenzgründer und in unselbständige Meister, die keine Ambitionen zu einem Wechsel in die Selbständigkeit haben.

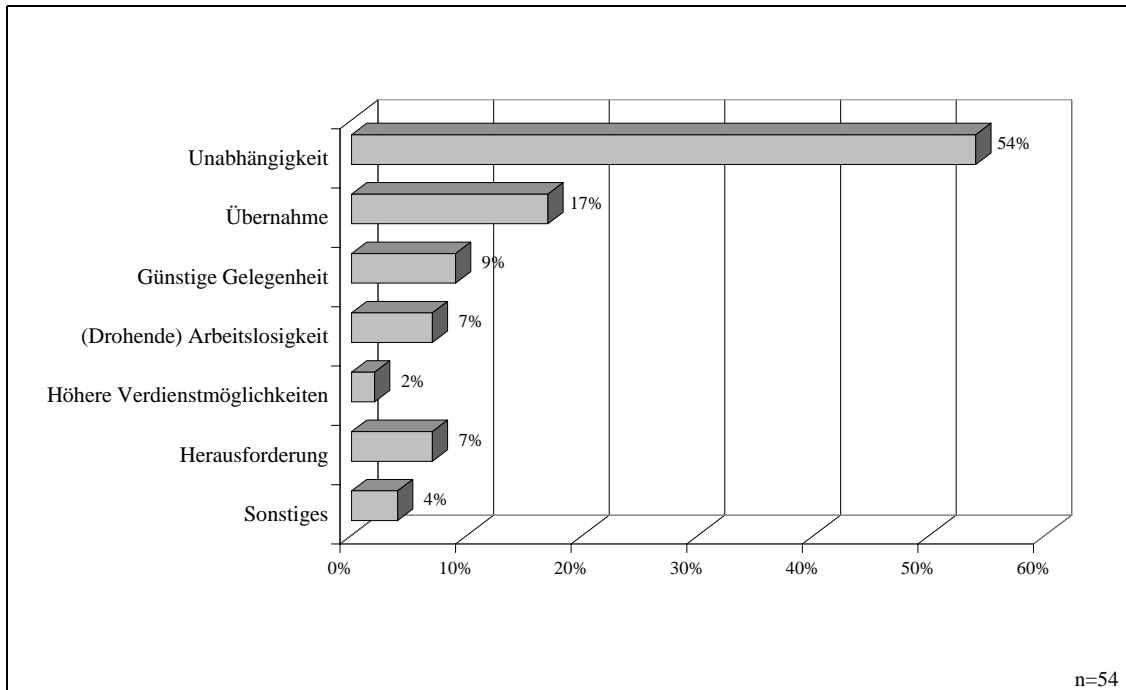
#### 4.2.3.1 Die Gruppe der Existenzgründer

Zunächst wurden die Motive der selbständigen Meister untersucht. Dazu wurde nach den allgemeinen Gründen gefragt, die für den Wunsch nach Selbständigkeit relevant waren, um dann konkret nach dem Hauptmotiv (vgl. Tafel 4.2.6) für den Gründungsentschluss zu fragen. Dies hatte den Zweck, die unterschiedliche Bedeutung der Pull- und Pushfaktoren für den Gründungsentschluss zu identifizieren. So kann bspw. das Unabhängigkeitsstreben (Pullfaktor) das Hauptmotiv gewesen sein, aber die Arbeitslosigkeit (Pushfaktor) als auslösendes Moment fungiert haben.

---

widersprechen die Befunde in der Gruppe der unselbständigen Meister (vgl. Abschnitt 4.2.3.3). Hier gaben nur 5 % die langen Arbeitszeiten als Gründungshemmnis an.

Tafel 4.2.6: **Hauptmotive für die Selbständigkeit in der Gruppe der Existenzgründer** (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Betrachtet man die Hauptmotive bei den Existenzgründern, dann ist der Wunsch nach Unabhängigkeit das stärkste. Es gaben 54 % der Gründer an, das sie sich auch aus diesem Grund selbständig gemacht haben. Für 17 % war ein Angebot zur Unternehmensweiterführung der Hauptgrund und 7 % gaben an, dass die (drohende) Arbeitslosigkeit zum Gründungsentschluss geführt hat.

Demnach überwiegen klar die Pullfaktoren bei der Existenzgründung. Werden jedoch die Nennungen auf die Frage nach dem Entstehungsgrund für den Wunsch nach Selbständigkeit miteinbezogen (vgl. Tafel 4.2.7), erhält man ein etwas differenzierteres Bild und die Pushfaktoren gewinnen an Bedeutung. Knapp ein Viertel derjenigen Existenzgründer, die die Unabhängigkeit als Hauptgründungsmotiv genannt haben, gaben auch einen oder mehrere Pushfaktoren („Unzufriedenheit mit der bisherigen Arbeitsstelle“, „aus der Arbeitslosigkeit heraus“, „durch drohende Arbeitslosigkeit“) als Auslöser für den Wunsch nach einer Selbständigkeit an. Somit muss den Pushfaktoren ein stärkerer Einfluss bezüglich des Gründungsentschlusses zugestanden werden, als dies aufgrund der Hauptmotive der Fall gewesen wäre.

**Tafel 4.2.7: Ausprägung von Pull- und Pushfaktoren bei Existenzgründern**

	Unabhängigkeit	Übernahme- möglichkeit	Günstige Gelegenheit	(drohende) Arbeits- losigkeit	Verdienst- möglichkei- ten	Heraus- forderung	Sonstige
Kindheitstraum	21%	11%	40%	25%	100%	25%	0%
Erwartungen der Eltern	14%	33%	0%	0%	100%	0%	50%
Unzufriedenheit	17%	0%	20%	0%	0%	0%	0%
Etwas Neues machen	31%	11%	40%	0%	0%	25%	0%
Arbeitslosigkeit	3%	0%	0%	75%	100%	25%	0%
(drohende) Arbeitslosigkeit	3%	0%	0%	25%	0%	0%	0%
Unternehmvorbilder	21%	56%	0%	0%	0%	25%	0%
Wanderschaft/Reisen	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Rat von Freunden	7%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Presse	3%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Sonstiges	14%	22%	20%	0%	0%	25%	100%
	n = 29	n = 9	n = 5	n = 4	n = 1	n = 4	n = 2

Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Erfolgt eine differenzierte Betrachtung des zweitwichtigsten Hauptmotivs, der Unternehmensweiterführung, so ist festzustellen, dass für diese Existenzgründer die Pushfaktoren kaum eine Rolle gespielt haben. Hier waren die „unternehmerischen Vorbilder“ sowie die „Erwartungen der Eltern“ die flankierenden Determinanten, die zum Gründungsentschluss geführt haben, wobei die „Erwartungen der Eltern“ eher den Pushfaktoren zuzurechnen sind.

Das Pullunternehmertum, bei dem das Unabhängigkeitsmotiv gepaart mit dem Kindheitstraum und dem Wunsch etwas Neues zu beginnen auftritt, überwiegt bei den befragten Existenzgründern. Zieht man die offene Nennung bei den Gründungsmotiven hinzu, so erhalten die Pullfaktoren eine noch stärkerer Gewichtung, da hier die Gründe „Wunsch nach mehr Verantwortung“, „Firmenübernahme“, „bin hineingewachsen“ sowie „finanzielle Aspekte“ genannt wurden.

Der überwiegende Teil der Existenzgründer (63 %) hat sich entweder sofort nach der Meisterprüfung selbständig gemacht oder innerhalb von zwei Jahren.<sup>11</sup> Drei bis fünf Jahre brauchten 5 %, um dieses Ziel zu realisieren und 2 % acht Jahre. Von den Existenzgründern haben sich 59 % durch die Neugründung eines Unternehmens selbständig gemacht und dementsprechend haben 41 % einen Betrieb übernommen. Hinsichtlich

<sup>11</sup> Die Handwerkskammer Düsseldorf stellte in ihrer Untersuchung fest, dass sich innerhalb von fünf Jahren 30,9 % der Meisterprüflinge selbständig gemacht haben, vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1991b), S. 1.



der Rechtsform haben sich 4 % für die der GmbH entschieden, die restlichen Gründungen sind Einzelunternehmen. Der relativ hohe Anteil der Übernahmen mag zunächst angesichts der Antworten bezüglich der Hauptmotive überraschen, untersucht man jedoch den Zusammenhang zwischen Gründungsmotiv und Gründungsart genauer (vgl. Tafel 4.2.8 und 4.2.9), so kommt man zu dem Schluss, dass es sich bei der Möglichkeit der Betriebsübernahme ganz offensichtlich um ein „auslösendes Moment“ gehandelt hat. Mithin entstand für diesen Teil der Meister die Gründungsneigung aufgrund des Pullfaktors „Unabhängigkeit“, aber das auslösende Moment für den Gründungsentschluss wurde dann die Möglichkeit der Betriebsübernahme.

**Tafel 4.2.8: Gründungsmotive von Neugründern und Übernehmern**

	Neugründung	Übernahme
Kindheitstraum	25%	18%
Erwartungen der Eltern	6%	32%
Unzufriedenheit	16%	5%
Etwas Neues machen	28%	18%
Arbeitslosigkeit	19%	0%
(drohende) Arbeitslosigkeit	6%	0%
Unternehmervorbilder	16%	32%
Wanderschaft/Reisen	3%	0%
Rat von Freunden	3%	5%
Presse	3%	0%
Sonstiges	19%	18%
	n = 32	n= 22

Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

**Tafel 4.2.9: Hauptgründungsmotive von Neugründern und Übernehmern**

	Neugründung	Übernahme
Unabhängigkeit	63%	41%
Übernahmemöglichkeit	0%	41%
Gelegenheit	9%	9%
(drohende) Arbeitslosigkeit	13%	0%
Verdienstmöglichkeit	3%	0%
Herausforderung	9%	5%
Sonstiges	3%	5%
	n = 32	n = 22

Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Für die Neugründer stellten die Pushfaktoren eine wichtige Determinante dar. Die bestehende bzw. drohende Arbeitslosigkeit oder die Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz nannten 41 % als einen Grund, aus dem heraus der Wunsch nach einer Selbständigkeit entstanden ist. Die Unabhängigkeit war zwar das am häufigsten genannte Gründungsmotiv (63 %), aber offensichtlich handelte es sich bei den Pushfaktoren um Umstände, die zu dem auslösenden Moment für den Gründungsentchluss geführt haben.

Betrachtet man den Eigenkapitalanteil (vgl. Tafel A4.8), den die Meister bei der Existenzgründung hatten, so stellt man fest, dass 52 % einen Eigenkapitalanteil von 0-25 % bei der Finanzierung hatten, 29 % hatten einen Anteil von 30-50 %. Von den Meistern hatten 19 % einen Anteil zwischen 60 % und 80 % oder sie haben ihr Unternehmen sogar vollständig selbst finanziert. Aufschlussreicher ist es hier jedoch, die Existenzgründungen nach ihrer *Gründungsform* zu unterscheiden. So gaben bei den *Neugründungen* (selbständig-originär) 19 % der Existenzgründer an, sich ohne Eigenkapital selbständig gemacht zu haben. Überwiegend stammten diese Existenzgründer aus dem Maler- und Lackiererhandwerk. Dagegen haben 16 % ihr Unternehmen vollständig selbst finanziert.

Knapp 70 % der Neugründungen fanden innerhalb ein bis zwei Jahren nach der Meisterprüfung statt. Bei 41 % der Existenzgründungen wurden Fördermittel in Anspruch genommen. Bei diesen Fördermitteln handelte es sich überwiegend um das Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH) der

Deutschen Ausgleichsbank (DtA), aber auch um das ERP-Existenzgründungsprogramm sowie um Programme der Kreditanstalt für Wiederaufbau oder um Überbrückungsgeld. Allerdings waren die Aussagen der Existenzgründer bei dieser Frage nicht sehr konkret, was daran lag, dass sich die Mehrheit der Befragten nicht mehr an den Namen oder die Ausgestaltung des in Anspruch genommen Förderprogramms erinnern konnte. Erst nach genauerem Nachfragen konnten sie eine Antwort geben, wobei es sich hier nicht um eine gesicherte Aussage handelt.

Gut die Hälfte der Neugründer stellte fest, dass der Anfang schwerer war, als sie erwartet hatten. Ursachen hierfür waren hauptsächlich Finanzierungsschwierigkeiten, Bürokratie, die konjunkturelle Lage und mangelnde kaufmännische Kenntnisse. Von den Gründern beurteilten 69 % die Entwicklung ihres Unternehmens als „erfolgreich“. Betrachtet man die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze, so konnte ein Drittel der Unternehmen über den Inhaber hinaus weitere schaffen. Bis auf eines sind alle Unternehmen knapp drei bis fünf Jahre alt. Das erfolgreichste Unternehmen (eine Tischlerei) konnte innerhalb von vier Jahren Selbständigkeit zehn weitere Arbeitsplätze schaffen. Drei Viertel der Existenzgründer gaben an, dass der Umsatz gestiegen sei. Dies geht aber nicht unbedingt mit einer positiven Unternehmensentwicklung einher. Gut 6 % teilten mit, dass die Unternehmensentwicklung trotz gestiegenen Umsatzes „eher nicht erfolgreich“ gewesen sei. Interessanterweise gab der erfolgreichste Gründer als einziger an, dass sich die Konkurrenzsituation entschärft hat. Für knapp 69 % ist sie gleich geblieben.

Betrachtet man die *Übernahmen* (selbständig-derivativ), so zeigt sich, dass der Anteil der Gründer, die sich ohne Eigenkapital selbständig gemacht haben, mit 33 % höher lag als bei den Neugründern. Dieses Ergebnis überrascht dann nicht, wenn man in Betracht zieht, dass 96 % der Übernehmer einen Familienbetrieb weiterführen.<sup>12</sup> Entweder direkt im Anschluss an die Meisterprüfung oder innerhalb von zwei Jahren nach der Meisterschule haben 55 % den Betrieb übernommen. Fördermittel, wie z.B. Bürgschaften und das Starthilfeprogramm für Handwerker, wurden von 23 % in Anspruch genommen. Auch hier konnten die Förder-

---

<sup>12</sup> Dieser hohe Prozentsatz an Übernahmen innerhalb der Familie wird in diesem Ausmaß nicht von anderen Untersuchungen bestätigt. Vgl. Handwerkskammer für München und Oberbayern (Hrsg.) (1993), S. 4, Nordrhein-Westfälischer Handwerkstag (Hrsg.) (1995), S. 2, Handwerkskammer Rheinhessen (Hrsg.) (1995), S. 2 sowie Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000), S. 17, die feststellt, dass der Anteil der Meisterschüler, die den elterlichen Betrieb übernehmen wollen seit einigen Jahren rückläufig ist.

programme von vielen Existenzgründern nicht genau spezifiziert werden.

Als „erfolgreich“ schätzten 86 % die Entwicklung ihres Unternehmens ein. Von den Existenzgründern arbeiten heute 14 % alleine. Insgesamt konnten 19 % der Unternehmen neue Arbeitsplätze schaffen. Vergleicht man die Neugründer und die Übernehmer miteinander, so zeigt sich, dass die Übernehmer eine 31 %ige Steigerung der Zahl der Arbeitsplätze herbeiführen konnten<sup>13</sup>, während die Neugründer oftmals eine Steigerung von 100 % und mehr realisierten. Mit durchschnittlich zehn Mitarbeitern<sup>14</sup> liegen die Übernehmer jedoch in einer anderen Beschäftigtengrößeklasse als die Neugründer, die über durchschnittlich zwei Arbeitsplätze pro Unternehmen verfügen. Die Übernehmer tragen damit einen wichtigen Teil zur Arbeitsplatzsicherung bei.

Erwartungsgemäß ist der Anteil der Gründer, die eine Umsatzsteigerung verzeichnen können, niedriger (48 %) als bei den Neugründern. Bei 38 % der Gründer ist der Umsatz konstant geblieben.<sup>15</sup> Die Konkurrenzsituation hat sich jedoch für 50 % der Übernehmer verschärft.

Knapp die Hälfte der Gründer empfand auch hier den Start in die Selbstständigkeit schwerer als erwartet, wobei neben der Finanzierung auch die schlechte konjunkturelle Lage eine Rolle spielte. Von einem Drittel wurde die Gründung leichter als erwartet empfunden. Dies wurde durch eine gute Vorbereitung, den vorhandenen Kundenstamm, einen kompetenten Steuerberater und einen passenden Kooperationspartner begünstigt.

Untersucht man den Unternehmenserfolg genauer, so kann entgegen der Erwartungen in der Stichprobe kein Zusammenhang zwischen Berufserfahrung und Unternehmenserfolg festgestellt werden. Dies gilt ebenso für die sog. „strong ties“, also die familiären Beziehungen. Der überwiegende Teil (63 %) der Ehe- oder Lebenspartner stand dem Gründungs-

---

<sup>13</sup> Dies entspricht ungefähr den Ergebnisse der Untersuchungen des Nordrhein-Westfälischen Handwerkstages, der einen Beschäftigungszuwachs von 31,3 % bei Übernahmen errechnete, vgl. Nordrhein-Westfälischer Handwerkstag (Hrsg.) (1995), S. 3. MÜLLER erhält in seiner Untersuchung lediglich einen Beschäftigungszuwachs von 16 % bei den Übernahmen, vgl. Müller, K. (1997a), S. 198.

<sup>14</sup> Vgl. Müller, K. (1997a), S. 197, der bei seiner Untersuchung eine durchschnittliche Beschäftigtenzahl von 8,6 bei den übernommenen Betrieben und 2,3 bei neugegründeten Betrieben feststellte.

<sup>15</sup> MÜLLER erhält einen Anteil von 50,3 % der Betriebe, deren Umsatz gleichgeblieben ist, vgl. Müller, K. (1997a), S. 203.

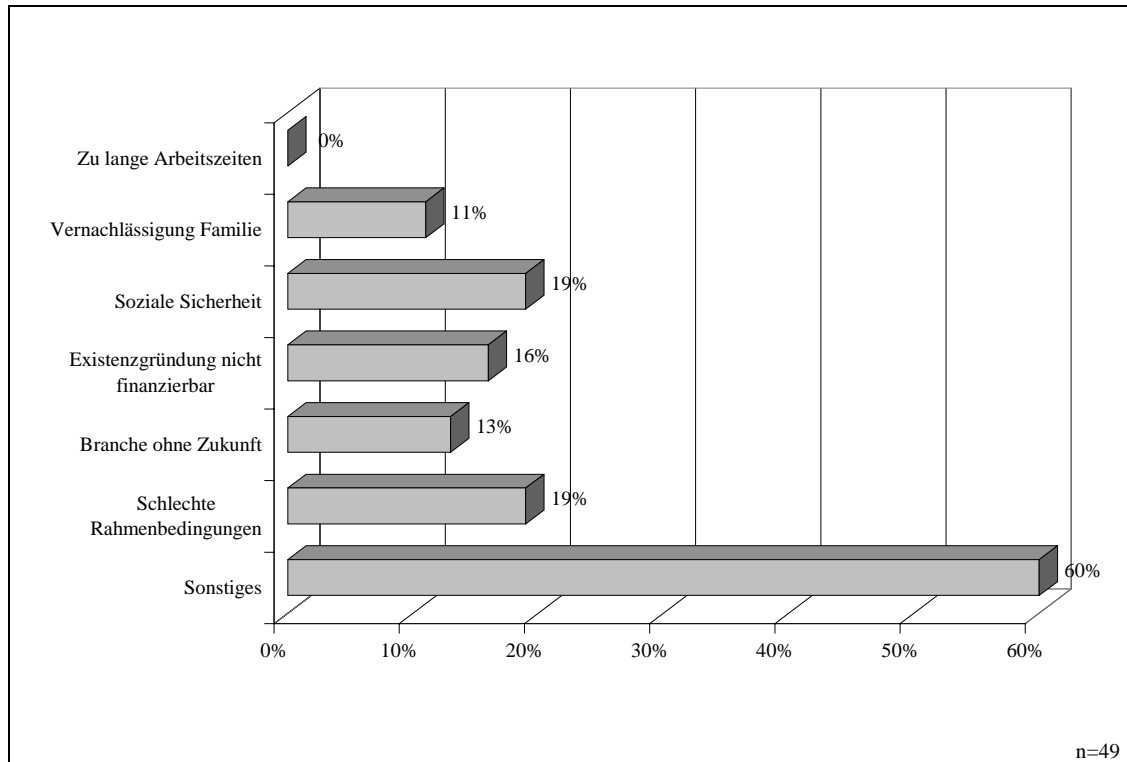
vorhaben entweder sehr positiv und unterstützend oder eher positiv gegenüber. Auch bei der tätigen Mithilfe, zu der 43 % der Partner in jedem Fall bereit waren, wurde kein Zusammenhang mit dem Gründungserfolg deutlich. Lediglich bei der Selbständigkeit und der ausreichenden Qualifikation zum Gründungszeitpunkt zeigten sich positive Tendenzen in Bezug auf den Erfolg. Das sich bei dieser Untersuchung entgegen den Erwartungen und den Ergebnissen anderer Studien (vgl. Abschnitt 3.4.3.4) hinsichtlich des sozialen Netzwerkes und des Unternehmenserfolges keine Abhängigkeit ergab, dürfte zum einen auf die kleine Stichprobe zurückzuführen sein und zum anderen auf die Tatsache, dass die Fokussierung der Befragung nicht auf dem Gründungserfolg lag.

#### 4.2.3.2 Die Gruppe der potenziellen Existenzgründer

Bei den potenziellen Existenzgründern handelt es sich um unselbständige Meister, die angegeben haben, dass sie sich eventuell später selbständig machen wollen. Von ihnen sind 81 % im Handwerk beschäftigt, 10 % in der Industrie und 8 % im Handel oder im Dienstleistungssektor. Bei der Frage nach den Gründen, aus denen sich diese nach der Meisterprüfung noch nicht selbständig gemacht haben, wurde, wie in Tafel 4.2.10 ersichtlich, überwiegend die offene Nennung genutzt. Ein knappes Drittel gab hier an, auf die Übernahme eines bestehenden Betriebes zu warten. Andere Gründe, wie Studium oder fehlende Gelegenheit, spielten eine verhältnismäßig untergeordnete Rolle.

Durch eine Betriebsübernahme möchten sich 47 % selbständig machen. Wenn es die Lebensumstände zulassen, d.h. entsprechendes Familienverhältnis oder vorhandene finanzielle Mittel, möchten 31 % in die Selbständigkeit wechseln und 22 % warten auf bessere Rahmenbedingungen. Bei denjenigen unselbständigen Meistern, die am ehesten eine Existenzgründen würden, handelt es sich um den typischen Fall einer Betriebsübernahme innerhalb der Familie, bei der der Vater noch im Betrieb arbeitet und der Erbe die Betriebsleitung sukzessive übernimmt.

**Tafel 4.2.10: Gründe für die Unselbständigkeit in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer (Mehrfachnennungen möglich)**



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

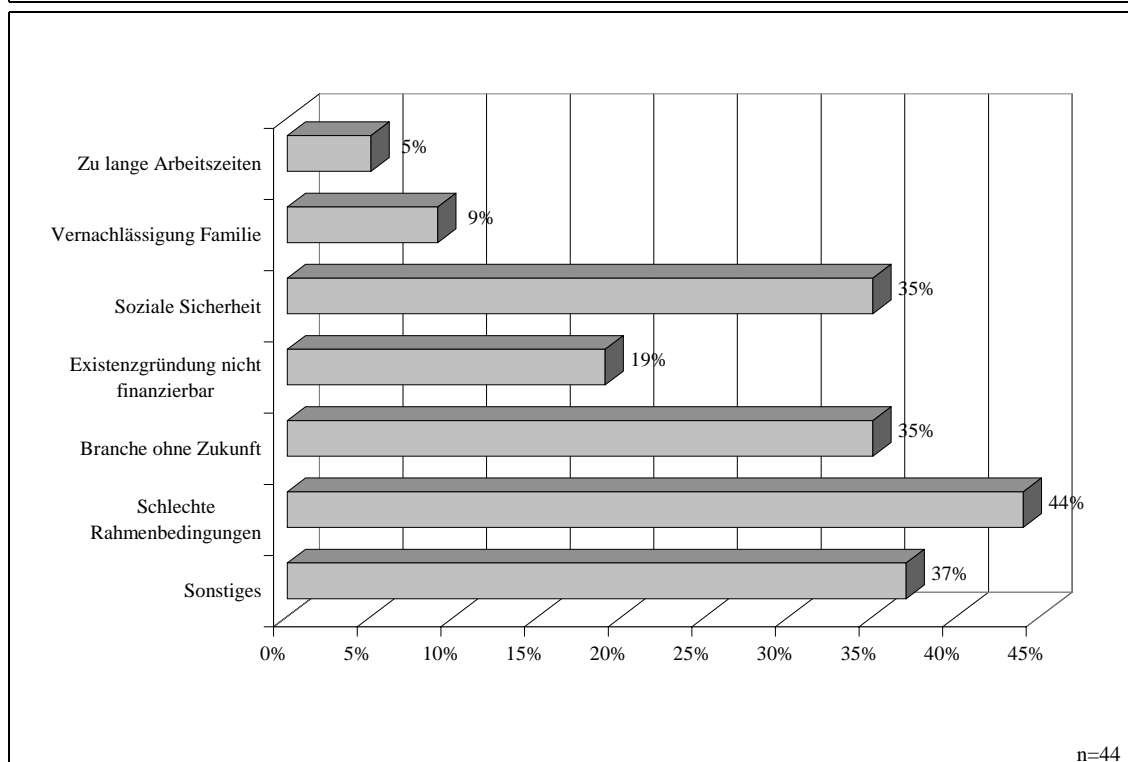
Drei Meister waren vorübergehend selbständig, davon zwei im Handwerk und einer in der Industrie. Die Gründe für die Aufgabe des Unternehmens waren gesundheitlicher Natur bzw. Probleme mit dem Geschäftspartner.

Von den Meistern sind 84 % der Meinung, dass ihre jetzige Position ihrer Befähigung entspricht und für 61 % spiegelt sich das in einem deutlich höheren Einkommen wider. Ein etwas höheres Einkommen als vor der Meisterprüfung beziehen 27 % und 12 % gaben an, dass es gleich geblieben sei. Wird diese Einkommensentwicklung nach den Wirtschaftsbereichen differenziert, in denen die Meister beschäftigt sind, so zeigt sich, dass das gleich gebliebene Einkommensniveau lediglich im Handwerk zu finden ist. Im Dienstleistungssektor hingegen werden offensichtlich höhere Löhne gezahlt, denn alle dort beschäftigten Meister verdienen deutlich mehr als vor der Prüfung.

### 4.2.3.3 Die Gruppe der unselbständigen Meister

Bei dieser Gruppe handelt es sich um die Meister, die sich bis jetzt nicht selbständig gemacht haben und dieses auch in Zukunft nicht beabsichtigen. Von ihnen sind 48 % im Handwerk, 30 % in der Industrie, 11 % im Handel bzw. Dienstleistungssektor und 11 % vom Staat beschäftigt.

**Tafel 4.2.11: Gründe für die Unselbständigkeit in der Gruppe der unselbständigen Meister** (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Wie in Tafel 4.2.11 dargestellt, waren die hauptsächlichen Gründe für das Ablehnen einer Selbständigkeit die schlechten Rahmenbedingungen, die bessere soziale Sicherheit in der Unselbständigkeit und die ungewissen zukünftigen Aussichten in der Branche, bzw. die Wettbewerbsintensität. Darüber hinaus spielte noch das generelle Desinteresse eine Rolle sowie die Zufriedenheit mit dem jetzigen Einkommen. Zwei Meister ziehen aus Altersgründen keine Selbständigkeit in Betracht. In der offenen

Nennung wurden noch Gründe wie „Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz“<sup>16</sup> und „Studium“ genannt.

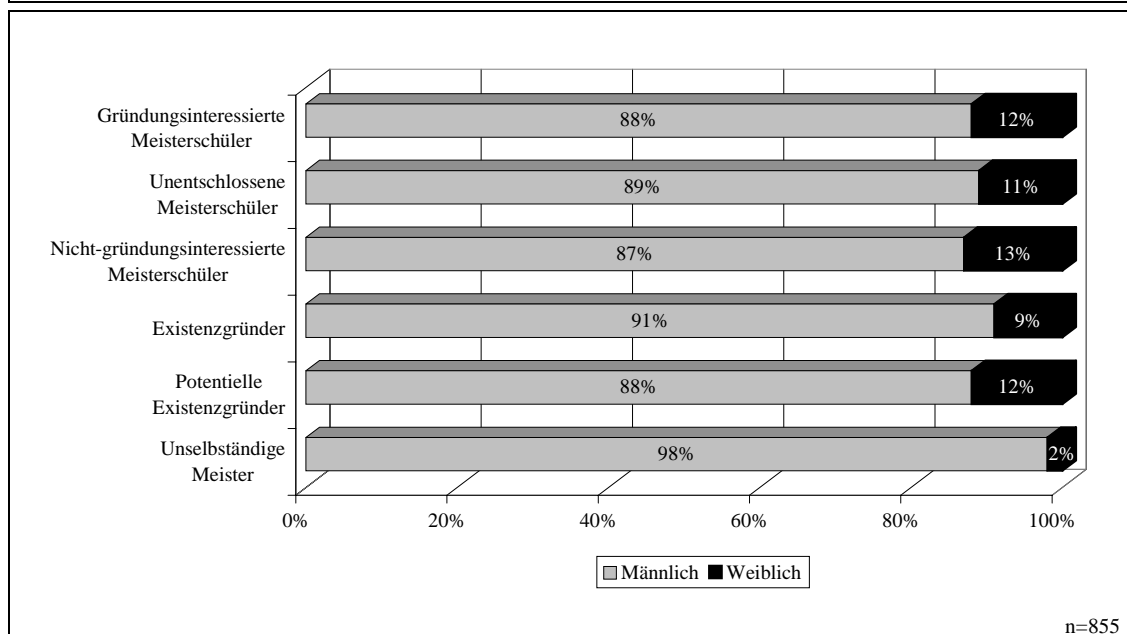
Wie bei den potenziellen Existenzgründern sind 82 % der Meinung, dass ihre jetzige Position meistergerecht ist.<sup>17</sup> Ein deutlich höheres Einkommen als vor der Meisterprüfung haben 66 %, 27 % ein etwas höheres und bei 7 % ist es nicht gestiegen. Auch hier sind die Meister, deren Einkommen nicht gestiegen sind, ausnahmslos im Handwerk anzutreffen. Im Dienstleistungssektor haben alle ein deutlich höheres Einkommen als vor der Meisterprüfung.

## 4.3 Persönliche Faktoren

### 4.3.1 Demographische Faktoren

Wie in Tafel 4.3.1 deutlich wird, ist in fast jeder Gruppe der Anteil der Frauen mit durchschnittlich 10 % niedrig.

Tafel 4.3.1: Geschlechterverteilung in den einzelnen Gruppen



Quelle: Meisterschüler- und Meisterkurs Teilnehmer 1996-Befragung

<sup>16</sup> Vgl. Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000), S. 22, hier wurde allerdings als Hauptthemnis Eigenkapitalmangel festgestellt.

<sup>17</sup> Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch die Handwerkskammer Düsseldorf, vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1991b), S. 16.



Der höchste Anteil ist im Frisörhandwerk zu finden. Auffällig ist, dass der Frauenanteil bei den unselbständigen Meistern lediglich 2 % beträgt. Dies könnte als ein Indiz dafür gewertet werden, dass Frauen im Handwerk die Meisterprüfung tendenziell eher zum Zweck der Existenzgründung ablegen. Dieser Überlegung widerspricht allerdings der Frauenanteil von 13 % bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern, so dass davon ausgegangen werden kann, dass es sich bei diesem Ergebnis um Zufall handelt.

Auch hinsichtlich der *Altersgruppen*<sup>18</sup> sind keine großen Unterschiede in Bezug auf die Gründungsneigung zu erkennen. Die in Abschnitt 3.4.2.1 aufgestellte These, dass im Alter von über 40 Jahren eine gründungshemmende Phase eintritt, konnte in dieser Untersuchung nicht bestätigt werden.

**Tafel 4.3.2: Alter der Meisterschüler und der Meisterkursteilnehmer 1996 (jetzige Meister)**

Altersklassen	Meisterschüler (n=699)	Meisterkursteilnehmer 1996 (n=146)	
	Alter bei Meisterschule = Alter zum Befragungs- zeitpunkt 2001	Alter bei Meisterschule	Alter zum Befragungs- zeitpunkt 2001
19 - 23 Jahre	15,0%	0,0%	0,0%
24 - 30 Jahre	50,8%	73,3%	17,8%
31 - 40 Jahre	29,9%	24,7%	74,0%
über 40 Jahre	4,3%	2,0%	8,2%
<b>Kennzahlen</b>			
arithmetisches Mittel	29,16	28,90	33,90
Median	28	28	33

n=855

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Der größte Anteil der über 40jährigen Meisterschüler befand sich in der Gruppe der Gründungsinteressierten (11 %) sowie bei den Existenzgründern (4 %). Die Existenzgründer sind zum Zeitpunkt der Existenzgründung durchschnittlich 35 Jahre alt. Dieses Ergebnis wird von anderen

<sup>18</sup> Hinsichtlich der Meisterschüler erhält MÜLLER in seiner Untersuchung ebenfalls ein Durchschnittsalter der Meisterschüler von 29,6 Jahre bei Ablegung der Meisterprüfung, vgl. Müller, K. (1997a), S. 80.

Studien bestätigt<sup>19</sup> und entspricht der These, dass es im Alter bis zu 37 Jahren eine sog. „free-choice“-Periode gibt (vgl. Abschnitt 3.4.2.1), die eine Unternehmensgründung begünstigt.

Innerhalb der einzelnen Gruppen ergaben sich lediglich in zwei Punkten Unterschiede zwischen den Altersklassen. Differenziert man in zwei Altersklassen (die 20-30jährigen und die über 30jährigen), so ergeben sich innerhalb der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler unterschiedliche Gewichtungen der Pull- und Pushfaktoren. In der Klasse der über 30jährigen wollen sich 15 % aufgrund (drohender) Arbeitslosigkeit selbständig machen, während es bei den 20-30jährigen nur 4 % sind. Auch der Pushfaktor Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz liegt mit 19 % höher als bei den 20-30jährigen (11 %). Insgesamt ist der Anteil der Pushfaktoren bei der Gründungsentscheidung mit einem Drittel bei der Klasse der über 30jährigen relativ hoch im Gegensatz zu den 20-30jährigen, deren Anteil ein Siebtel beträgt.

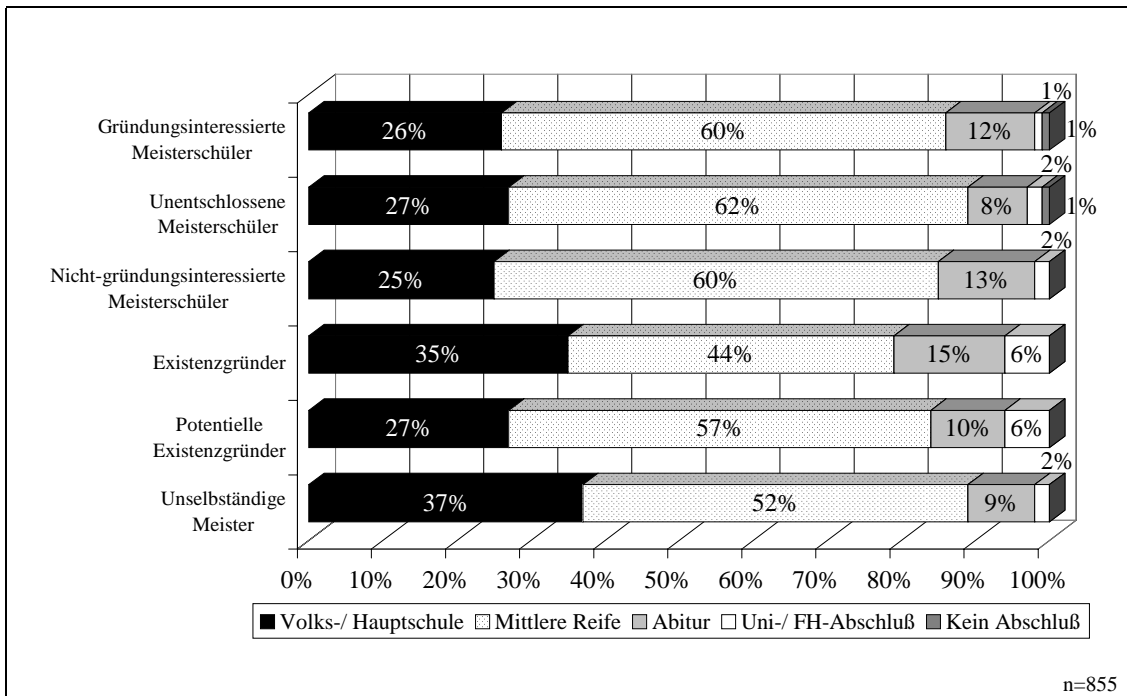
Der andere bemerkenswerte Unterschied ist innerhalb der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler zu finden. Eine Existenzgründung wird von 63 % der 20-30jährigen aus Risikogründen abgelehnt, während das Risiko bei den über 30jährigen nur für 40 % eine Rolle spielt. Diese unterschiedliche Risikoeinschätzung und -bewertung innerhalb der beiden Altersklassen, könnte möglicherweise mit der größeren Berufs- und Branchenerfahrung der über 30jährigen erklärt werden.

Bezüglich der schulischen Ausbildung, vgl. Tafel 4.3.3, ergeben sich keine großen Differenzen zwischen den einzelnen Gruppen. Lediglich die Existenzgründer und die potenziellen Existenzgründer haben einen höheren Anteil an Meistern mit einem Universitäts- bzw. Fachhochschulabschluss aufzuweisen. Dieses liegt in der Tatsache begründet, dass diese Meister den Gesundheitshandwerken angehören und dort das Ausbildungsniveau generell höher ist.

---

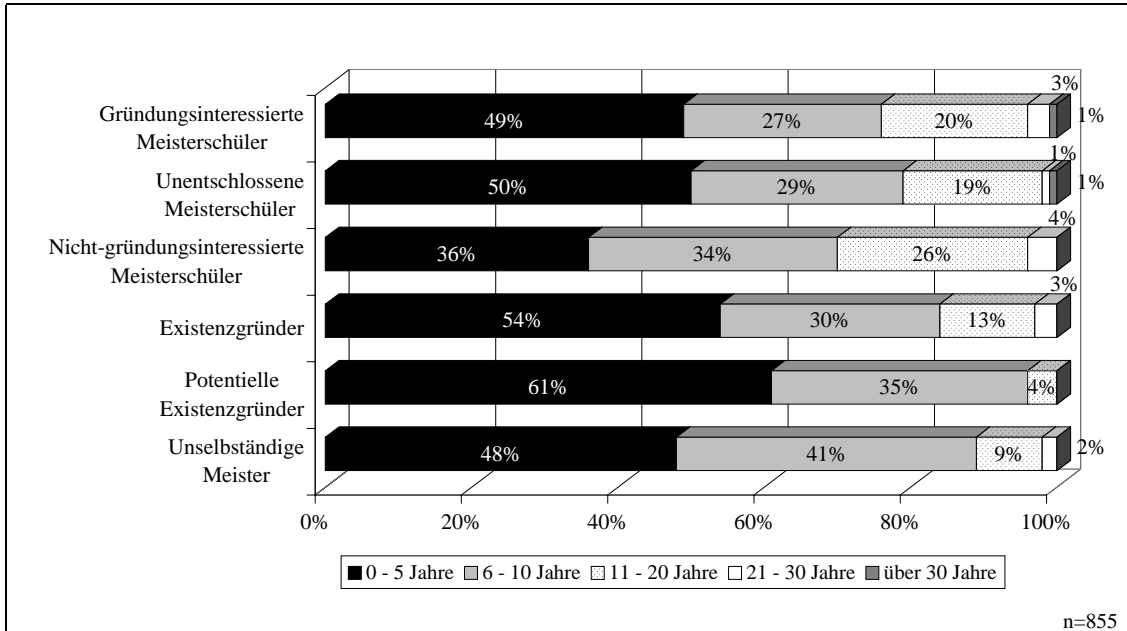
<sup>19</sup> Vgl. Müller, K. (1997a), S. 42f. sowie Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000), S. 9f.

Tafel 4.3.3: **Ausbildungsniveau in den einzelnen Gruppen**



Quelle: Meisterschüler- und Meisterkurssteilnehmer 1996-Befragung

Tafel 4.3.4: **Anzahl der Gesellenjahre in den einzelnen Gruppen**



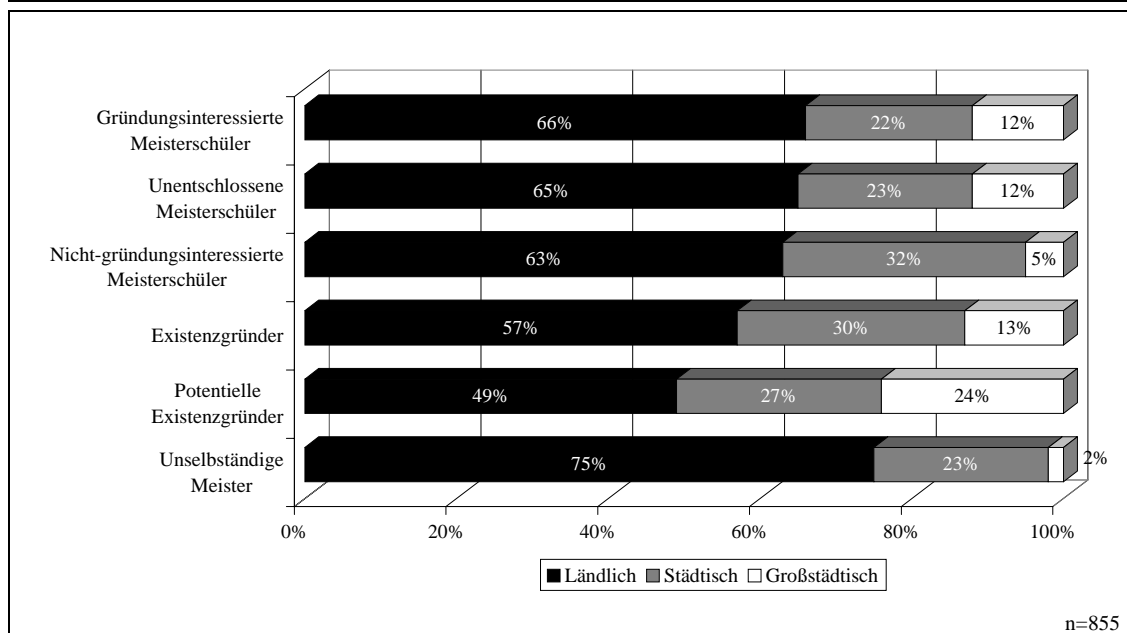
Quelle: Meisterschüler- und Meisterkurssteilnehmer 1996-Befragung

Ein ähnliches Bild, vgl. Tafel 4.3.4, ist in Bezug auf die *Gesellenjahre* festzustellen. Fast die Hälfte jeder Gruppe hat 1-5 Jahre als Geselle gearbeitet.<sup>20</sup> Lediglich bei den Gruppen der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler und der unselbständigen Meister ist dieser Anteil geringer und der Anteil derer, die 6-10 Gesellenjahre aufzuweisen haben, größer. Die geringere Anzahl von Gesellenjahren bei den Selbständigen und den gründungsinteressierten Meisterschülern lässt auf eine konsequente Karriereplanung zu einem frühen Zeitpunkt schließen. In diesem Zusammenhang dürfte auch das Alter und die damit verbundenen Lebensumstände eine wichtige Rolle spielen.

### 4.3.2 Regionale Herkunft

In allen Gruppen lebt mindestens die Hälfte der Befragten in einer ländlichen Gegend und um die 10 % leben in einer Großstadt (mehr als 100.000 Einwohner).

Tafel 4.3.5: Regionale Herkunft in den einzelnen Gruppen

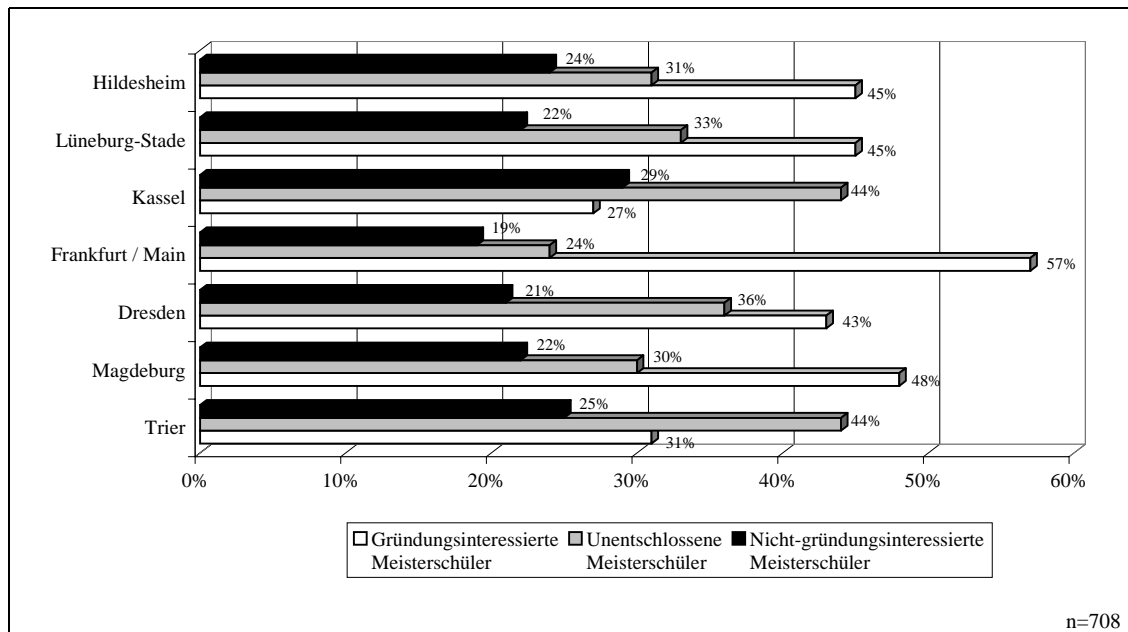


Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursesteilnehmer 1996-Befragung

<sup>20</sup> Die Handwerkskammer Koblenz erhält in ihrer Untersuchung eine durchschnittliche Gesellenzeit von acht Jahren, vgl. Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000), S. 11.

Die *regionale Herkunft* zeigt somit keinen signifikanten Einfluss auf die Gründungsneigung. Darüber hinaus ist es im Rahmen dieser Erhebung noch von Interesse, die Gruppe der Meisterschüler nach Kammerbezirken zu differenzieren.

Tafel 4.3.6: Neigung von Meisterschülern nach Kammerbezirken



Quelle: Meisterschüler-Befragung

In den Kammerbezirken *Hildesheim* und *Lüneburg-Stade* war die Gründungsneigung etwa gleich hoch. Ungefähr ein Drittel der Meisterschüler ist unentschlossen. Die Übernahme eines Betriebes war in beiden Bezirken das auslösende Moment für den Gründungsentschluss, wobei es in Hildesheim 53 % sind, die einen Familienbetrieb übernehmen können und nur 9 %, die einen anderen Betrieb übernehmen wollen, während es in Lüneburg-Stade lediglich 32 % sind, die einen Familienbetrieb übernehmen können und 28 %, die einen anderen Betrieb übernehmen wollen. Die Pushfaktoren spielten insbesondere im Hildesheimer Bezirk eine untergeordnete Rolle. Es gaben 4 % an, sich aufgrund drohender oder bereits eingetretener Arbeitslosigkeit selbständig machen zu wollen und 7 % nannten die Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz als Grund für den Wunsch nach einer Selbständigkeit. In Lüneburg-Stade waren es immerhin knapp 11 %, die die Arbeitslosigkeit als Gründungsmotiv nannten und knapp 13 %, die unzufrieden mit ihrem bisherigen Arbeitsplatz waren.

Die Risikoaversion ist in beiden Kammerbezirken für die nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler der Hauptgrund für ein generelles Ablehnen der Selbständigkeit. Mangelndes Eigenkapital ist hingegen das Haupthemmnis bei den unentschlossenen Meisterschülern. Der überwiegende Teil ersterer, will nach Ablegung der Prüfung wieder in den alten Betrieb zurückkehren, aber an einen neuen Arbeitsplatz mit mehr Kompetenzen. Hier wurde die Meisterprüfung als Weiterbildung bzw. Qualifikation für den beruflichen Aufstieg genutzt.

Die Stichproben von *Kassel* und *Frankfurt am Main* fallen insofern etwas aus dem Rahmen, als die Kasseler nur sehr klein ist (46 Meisterschüler) und in Frankfurt lediglich die Meisterschüler einer Fleischerfachschule befragt wurden.

Die Gründungsneigung bei den Fleischern mit 57 % relativ hoch, was dadurch zu erklären ist, dass 67 % der gründungsinteressierten Meisterschüler den elterlichen Betrieb übernehmen können und 10 % einen anderen übernehmen möchten. Die Meisterschüler, die nicht die Selbständigkeit anstreben, haben überwiegend ein generelles Desinteresse an der Selbständigkeit. Darüber hinaus sind das Risiko und der Eigenkapitalmangel weitere die Gründungshemmnisse. Erwartungsgemäß war bei den unentschlossenen Meisterschülern das mangelnde Eigenkapital das Haupthemmnis.

In Kassel ergab sich eine relativ geringe Gründungsneigung mit 28 %, während die Mehrheit der Meisterschüler unentschlossen war (43 %). Die Übernahme des Familienbetriebes (54 %) bzw. die eines anderen Betriebes (8 %) waren auch hier wieder das wichtigste auslösende Moment für die gründungsinteressierten Meisterschüler. Die Pushfaktoren spielten fast gar keine Rolle bei der Gründungsentscheidung. Nur ein Meisterschüler nannte sie als Gründungsmotivation.

Das generelle Desinteresse dominierte bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern mit 57 %, gefolgt von dem Mangel an Eigenkapital. Dementsprechend will die Mehrheit der Meisterschüler in ihren alten Betrieb zurückkehren, um dort den Meistertitel als Qualifikation für die berufliche Karriere zu nutzen. Haupthemmnisse bei den unentschlossenen Meisterschülern sind wiederum der Eigenkapitalmangel sowie das Fehlen eines konkreten Geschäftsplans.

In den beiden ostdeutschen Kammerbezirken *Dresden* und *Magdeburg* war die Gründungsneigung fast gleich hoch. In Dresden wollen sich 43 % und in Magdeburg 48 % selbständig machen. 21 % bzw. 23 %

wollen sich nicht selbständig machen und 36 % sind in Dresden und 30 % in Magdeburg unentschlossen. In beiden Bezirken war die Übernahme das wichtigste auslösende Moment für den Gründungsentschluss, wobei in Dresden mehr Meisterschüler dazu in der Lage sind, den Familienbetrieb zu übernehmen (49 %), als in Madgeburg (26 %).

Erwartungsgemäß spielten die Pushfaktoren bei dem Gründungsentschluss eine stärkere Rolle als in den anderen Kammerbezirken (vgl. Tafel 4.3.7). So gaben 13 % der Dresdener Meisterschüler die Unzufriedenheit mit der bisherigen Arbeitsstelle an und 17 % die drohende oder bereits eingetretene Arbeitslosigkeit. In Magdeburg nannten sogar 24 % der Meisterschüler die Unzufriedenheit mit ihrer bisherigen Arbeitsstelle als Auslöser für ihren Gründungsentschluss und 11 % die (drohende) Arbeitslosigkeit.

**Tabelle 4.3.7: Pull- und Pushfaktoren nach Kammerbezirken**

	Hildesheim	Lüneburg-Stade	Kassel	Frankfurt am Main	Dresden	Magdeburg	Trier
Kindheitstraum	38%	19%	23%	57%	32%	30%	39%
Übernahme Familienbetrieb	53%	32%	54%	67%	49%	26%	24%
Übernahme anderer Betrieb	9%	28%	8%	5%	2%	18%	16%
Etwas Neues machen	11%	17%	23%	0%	4%	14%	25%
Vorbilder	2%	13%	8%	14%	13%	13%	6%
Unzufriedenheit	7%	13%	8%	5%	13%	24%	12%
Arbeitslosigkeit	4%	11%	8%	0%	17%	11%	8%
Sonstiges	9%	0%	8%	0%	9%	4%	14%
	n = 55	n = 47	n = 13	n = 21	n = 47	n = 57	n = 49

Quelle: Meisterschüler-Befragung

Die angespanntere wirtschaftliche Lage spiegelt sich auch bei den Antworten der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler wider (vgl. Tafel 4.3.8). Das Haupthindernis für eine Gründung war hier nicht das generelle Desinteresse an der Selbständigkeit, sondern das Risiko und die schlechten Rahmenbedingungen (Dresden: 26 % und 50 %, Magdeburg 44 % und 40 %). In beiden Bezirken möchte die Mehrheit dieser Meisterschüler wieder in ihren alten Betrieb an einen neuen Arbeitsplatz zurückkehren, in Dresden wollen allerdings 13 % in einen Betrieb außerhalb des Handwerks wechseln. Auch in den beiden ostdeutschen Kammerbezirken war der Eigenkapitalmangel das Hauptgründungshemmnis der unentschlossenen Meisterschüler.

**Tabelle 4.3.8: Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler nach Kammerbezirken**

	Hildesheim	Lüneburg-Stade	Kassel	Frankfurt am Main	Dresden	Magdeburg	Trier
Kein Interesse/Weiterbildung	20%	48%	57%	43%	36%	30%	44%
Fehlendes Eigenkapital	26%	22%	21%	43%	41%	33%	49%
Risiko	46%	48%	43%	43%	45%	59%	54%
Arbeitszeiten	11%	22%	7%	0%	9%	7%	21%
Vernachlässigung Familie	20%	9%	14%	0%	18%	16%	15%
Schlechte Rahmenbedingungen	23%	26%	29%	0%	50%	40%	28%
Sonstiges	11%	17%	0%	0%	14%	16%	5%
	n = 35	n = 23	n = 14	n = 7	n = 23	n = 27	n = 39

Quelle: Meisterschüler-Befragung

In *Trier*, dem südlichsten Kammerbezirk, war die Gründungsneigung mit 31 % relativ niedrig. Von den Meisterschüler möchten sich 25 % überhaupt nicht selbständig machen und 44 % sind unentschlossen. Auch hier war die Betriebsübernahme wieder ein starker auslösender Moment für den Gründungsentschluss (innerfamiliär 25 %, außerfamiliär 16 %), aber auch die Pushfaktoren hatten einen relativ starken Einfluss auf den Entschluss in die Selbständigkeit zu wechseln. Die Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz nannten 12 % der gründungsinteressierten Meisterschüler und 8 % die (drohende) Arbeitslosigkeit als Gründe für ihren Wunsch nach einer Selbständigkeit. Haupthemmnis für die Meisterschüler, die sich nicht selbständig machen möchten, war das Risiko (54 %) sowie der Eigenkapitalmangel (49 %). Ein Drittel der Meisterschüler war unentschlossen über ihre zukünftigen Absichten (vgl. Tafel 4.3.9), während die Mehrheit der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den alten Betrieb zurückkehren möchte.

**Tabelle 4.3.9: Zukünftige Absichten der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler nach Kammerbezirken**

	Hildesheim	Lüneburg-Stade	Kassel	Frankfurt am Main	Dresden	Magdeburg	Trier
Rückkehr in den alten Betrieb	7%	23%	21%	0%	17%	24%	10%
Alter Betrieb/alter Arbeitsplatz	4%	9%	14%	43%	17%	12%	23%
Alter Betrieb/neuer Arbeitsplatz	30%	23%	36%	43%	13%	36%	23%
Wechsel in einen anderen Betrieb	7%	0%	0%	14%	4%	0%	3%
Anderer Betrieb im Handwerk	7%	5%	7%	0%	22%	13%	8%
Anderer Betrieb ausserhalb des Handwerks	11%	5%	0%	0%	13%	4%	0%
Noch nicht entschieden	33%	36%	21%	0%	13%	12%	33%
	n = 27	n = 22	n = 14	n = 7	n = 23	n = 25	n = 39

Quelle: Meisterschüler-Befragung



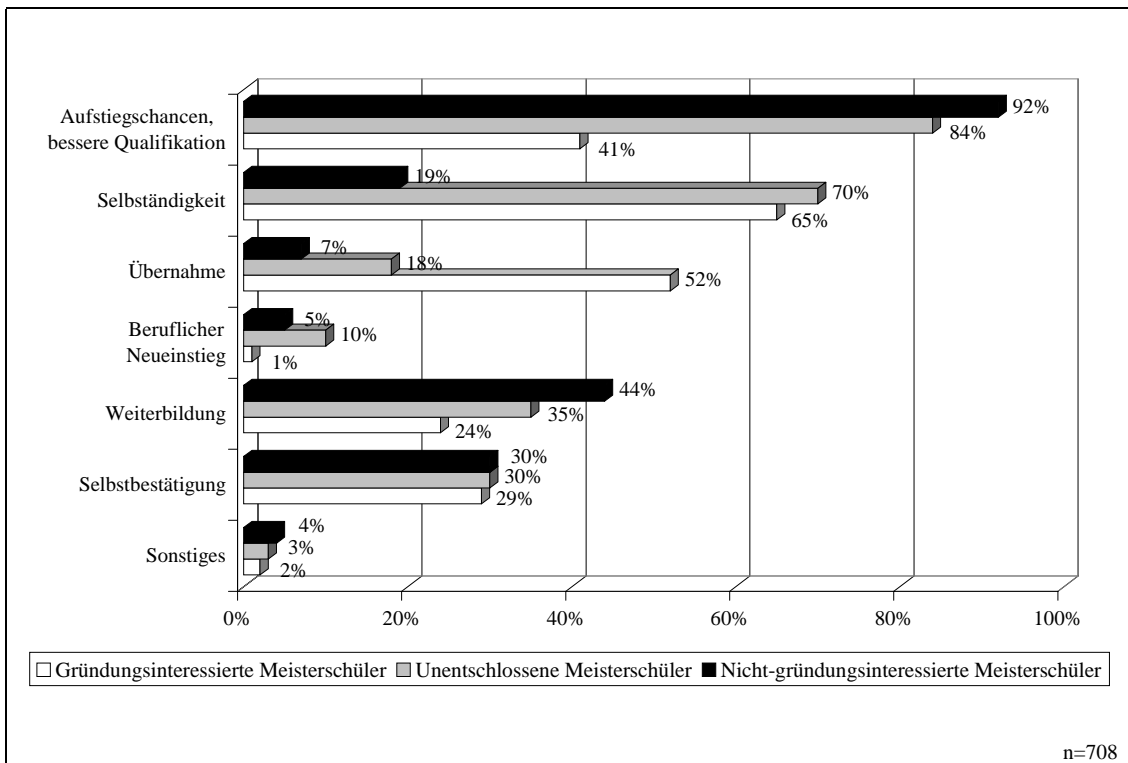
Bei den unentschlossenen Meisterschülern waren wiederum der Eigenkapitalmangel und das Fehlen eines konkreten Geschäftsplans die hauptsächlichsten Gründungshemmnisse.

## 4.4 Meisterprüfung

### 4.4.1 Motivation

Die *Motivation zur Ablegung der Meisterprüfung* ist sehr stark durch die daraus resultierende Möglichkeit der Selbständigkeit im Handwerk sowie durch die mit der Absolvierung der Meisterschule einhergehende zusätzliche Qualifizierung geprägt (vgl. Tafel 4.4.1). Betrachtet man die einzelnen Gruppen der Meisterschüler genauer, so werden interessante Unterschiede sichtbar.

**Tafel 4.4.1: Gründe für die Teilnahme am Meisterlehrgang in der Gruppe der Meisterschüler**  
*Warum wollen Sie die Meisterprüfung ablegen?*  
 (Mehrfachnennungen möglich)



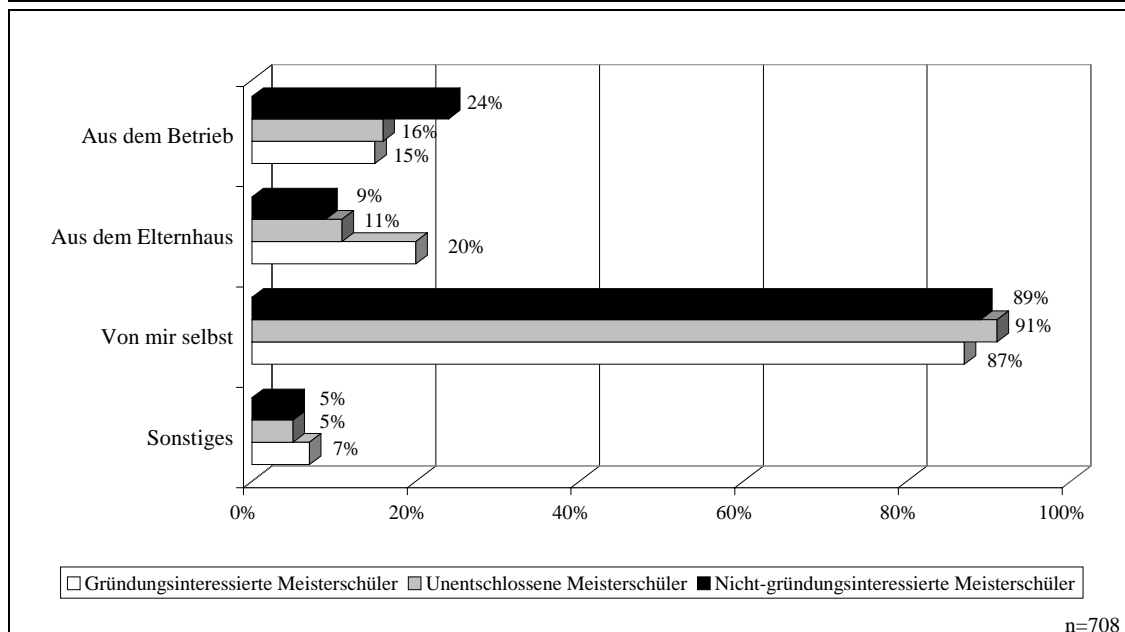
Quelle: Meisterschüler-Befragung

Bei den gründungsinteressierten Meisterschülern kann die Konkretisierung des Gründungsentschlusses an der Tatsache abgelesen werden, dass 52 % die Meisterprüfung ablegen wollen, um dann einen Betrieb zu übernehmen. Von denjenigen Meisterschülern, die einen Betrieb übernehmen möchten, haben 52 % den *Anstoß* zur Ablegung der Meisterprüfung aus dem Elternhaus bekommen und 39 % aus dem Betrieb (wobei es sich durchaus um den Familienbetrieb handeln kann). Die Unentschlossenheit der Meisterschüler, die noch keinen konkreten Gründungsentschluss gefasst haben, spiegelt sich auch in den Antworten bezüglich der Gründe für das Ablegen der Meisterprüfung wider. Die Aufstiegschancen (84 %) sowie die Möglichkeit der Selbständigkeit (70 %) wurden am häufigsten genannt, aber die Möglichkeit der Betriebübernahme als Ausdruck eines konkreten Gründungsentschlusses wurde lediglich von 18 % genannt. Entsprechend nannten auch nur 11 % das Elternhaus als Quelle für einen Anstoß zur Ablegung der Meisterprüfung (vgl. Tafel 4.4.2).

Tafel 4.4.2: **Anstoß zur Meisterprüfung in der Gruppe der Meisterschüler**

*Woher kam der Anstoß zur Ablegung der Meisterprüfung?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*

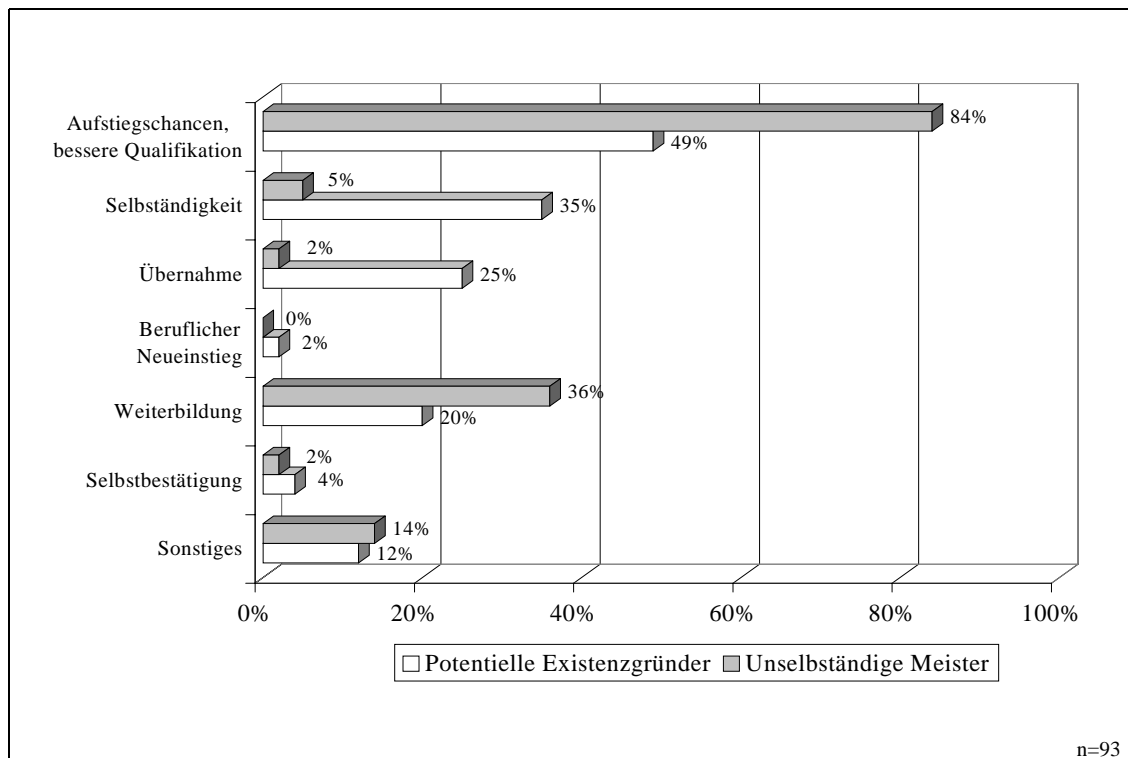


Quelle: Meisterschüler-Befragung

Bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern wird das Bild eindeutiger. Die Meisterprüfung möchten 92 % ablegen, um Aufstiegschancen wahrzunehmen durch die bessere Qualifikation. 44 % gaben auch die Weiterbildung als Grund für das Ablegen der Meisterprüfung an. Die Möglichkeit der Selbständigkeit spielt nur eine untergeordnete und die Übernahmemöglichkeit fast gar keine Rolle. Entsprechend ist in dieser Gruppe der Anstoß aus dem Betrieb mit 24 % fast doppelt so groß wie in den anderen Gruppen.

Bei den Meistern (Meisterkursteilnehmer 1996)<sup>21</sup> zeigt sich in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer eine deutlichere Tendenz zu einem konkreten Gründungsentschluss für das Ablegen der Meisterprüfung, als bei den unentschlossenen Meisterschülern. Um einen Betrieb übernehmen zu können, haben 25 % die Meisterprüfung abgelegt (vgl. Tafel 4.4.3).

**Tafel 4.4.3: Gründe für das Ablegen der Meisterprüfung in der Gruppe der Meister**  
*Warum wollen Sie die Meisterprüfung ablegen?*  
 (Mehrfachnennungen möglich)



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

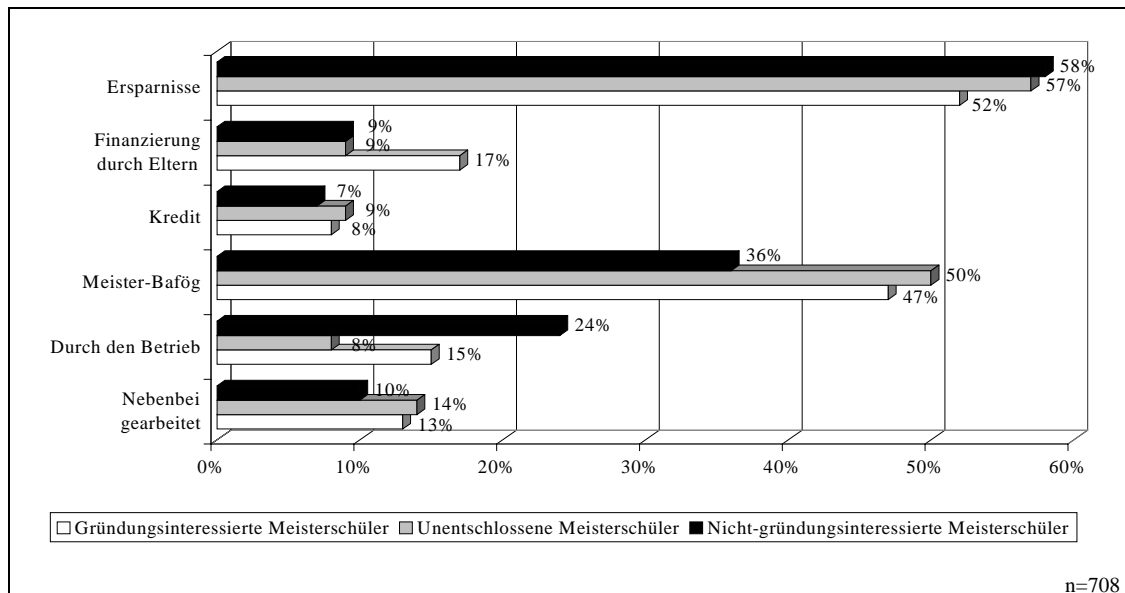
<sup>21</sup> Die Gruppe der Existenzgründer wurde nicht zu den Gründen für das Ablegen der Meisterprüfung befragt.

Noch deutlicher als bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern war das Bild bei den unselbständigen Meistern. Hier gaben insgesamt nur 7 % an, die Prüfung abgelegt zu haben, um sich später eventuell selbständig zu machen. Die Ergebnisse zeigen, dass der überwiegende Teil der Meisterschüler die Schule mit klaren Vorstellungen über den persönlichen Nutzen für ihre Karriereplanung besucht.

#### 4.4.2 Finanzierung

In Tafel 4.4.4 wird ersichtlich, dass das Gros der Befragten hat zumindest einen Teil der Kosten der Meisterschule aus Ersparnissen selbst finanziert.<sup>22</sup> Bei den Meisterkursteilnehmern des Jahres 1996 kommt hinzu, dass erst im April 1996 die Möglichkeit der Inanspruchnahme von Meister-BaföG geschaffen wurde und dass dies entsprechend erst im April, allerdings rückwirkend zum 01.01.1996, beantragt werden konnte. Dies erklärt, warum in dieser Gruppe relativ wenige das Meister-BaföG als Finanzierungsform angegeben haben. Von denjenigen, die einen Betrieb übernehmen konnten, wurden 50 % entweder durch die Eltern oder durch den Betrieb (mit-)finanziert.

Tafel 4.4.4: **Finanzierung der Meisterschule in der Gruppe der Meisterschüler**  
*Wie finanzieren Sie die Meisterprüfung? (Mehrfachnennungen möglich)*

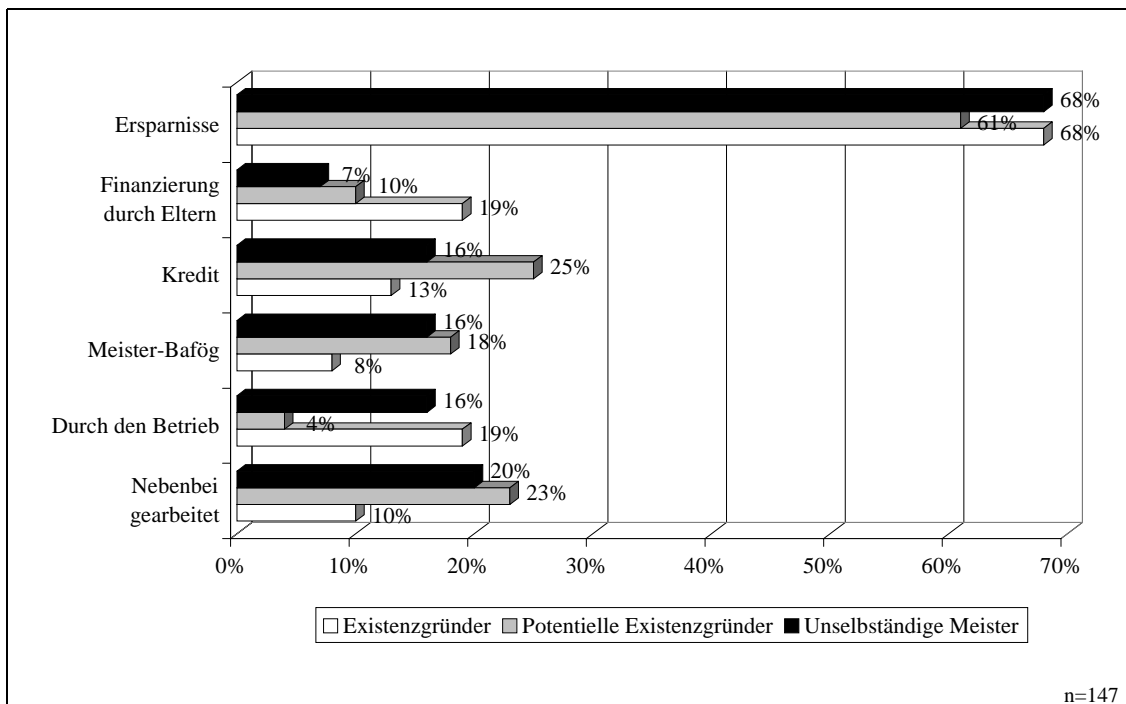


Quelle: Meisterschüler-Befragung

<sup>22</sup> Zu diesem Ergebnis kommt auch die Handwerkskammer Düsseldorf, vgl. Handwerkskammer Düsseldorf (1991a), S. 26.

Sowohl bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern als auch bei den unselbständigen Meistern (vgl. Tafel 4.4.5) zeigt sich ein verhältnismäßig hoher Anteil der Finanzierung durch den Betrieb, was den Schluss zulässt, dass es sich hier um die geplante Wahrnehmung einer neuen Position im alten Betrieb handelt.

**Tafel 4.4.5: Finanzierung der Meisterschule in der Gruppe der Meister**  
*Wie finanzieren Sie die Meisterprüfung? (Mehrfachnennungen möglich)*



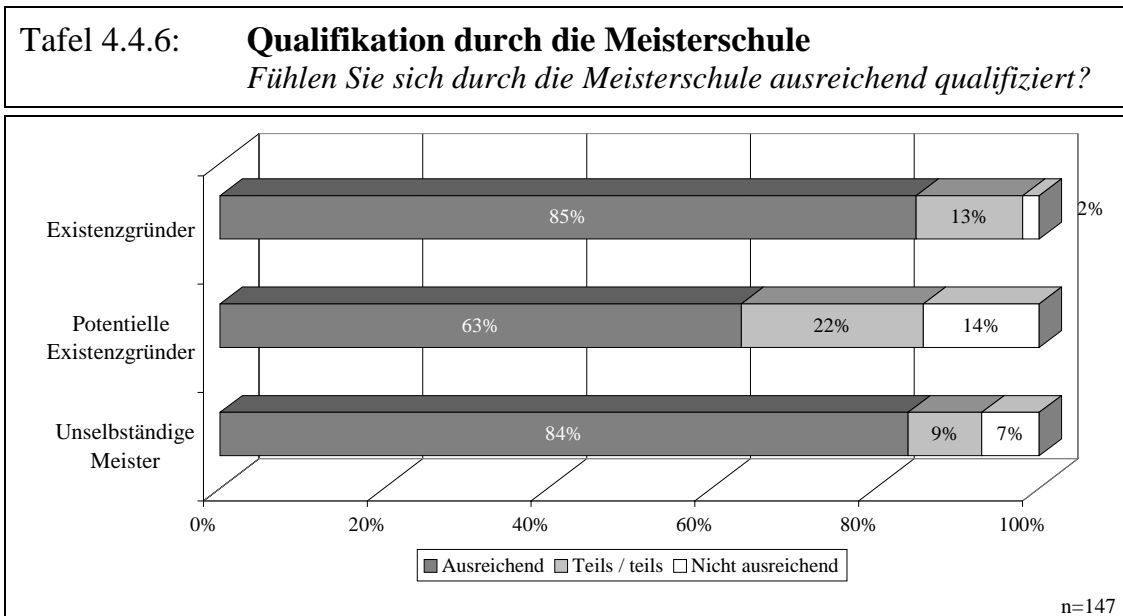
Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Der hohe Anteil des Meister-Bafög als Finanzierungsinstrument in der Gruppe der Meisterschüler spricht für diese Akzeptanz und bietet offensichtlich eine Alternative bzw. sinnvolle Ergänzung zur Kredit- oder Nebenerwerbsfinanzierung.

### 4.4.3 Qualifikation

Die Frage, ob sich die Kursteilnehmer durch die Meisterschule ausreichend qualifiziert fühlten, wurde nur der Gruppe der Meister gestellt. Ta-

fel 4.4.6 zeigt, dass sich die Mehrheit der Meister durch die Meisterschule ausreichend qualifiziert fühlt.<sup>23</sup>



Quelle: Meisterkurssteilnehmer 1996-Befragung

Lediglich bei den potenziellen Existenzgründern gaben 14 % und bei den unselbständigen Meistern 7 % an, dass Defizite in der Ausbildung vorhanden seien. Diese Defizite lägen

- in der fehlenden Vermittlung von speziellem Fachwissen,
- im Bereich Buchführung,
- im fehlenden Praxisbezug,
- in der Computerausstattung,
- in der fehlenden Unterweisung im Bereich Mitarbeiterführung.

In den Gesprächen mit den Meistern, die fehlendes Fachwissen bemängelten, ergab sich allerdings, dass es sich in diesen Fällen um schwer zu vermittelndes Spezialwissen handelt.

Für die Gruppe der Existenzgründer lagen die Defizite,

- in der kaufmännischen Buchführung,

<sup>23</sup> Zu dem Zusammenhang zwischen Meisterprüfung und Unternehmenskontinuität vgl. ausführlich Schmidt, A.G./Kraus, M. (2001).

- in der Computerausstattung,
- im Praxisbezug.

Der Bereich Buchführung ist somit offenbar für die Meisterkursteilnehmer der vordringlichste Bereich, in dem eine Vertiefung wünschenswert gewesen wäre. Insgesamt kann jedoch konstatiert werden, dass die Meisterschule aus Sicht der Meister eine gute Qualifikation für die künftige Karriere bietet, sei es als Selbständiger oder als abhängig Beschäftigter.

## **4.5 Branche**

### **4.5.1 Bau- und Ausbaugewerbe**

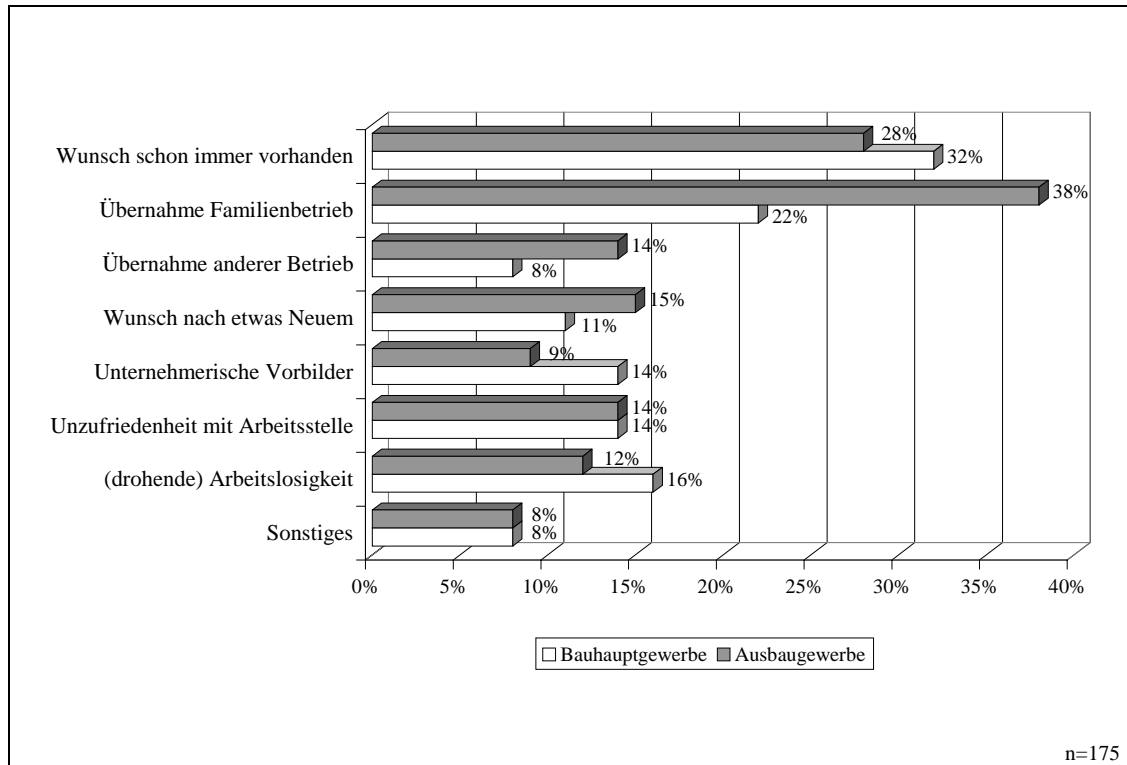
Innerhalb des Bau- und Ausbaugewerbes sind die unterschiedlichen Meisterschülergruppen relativ gleich stark vertreten. Gründungsinteressierte Meisterschüler stellen mit 45 % den höchsten Anteil, gefolgt von der Gruppe der unentschlossenen (32 %) und den nicht-gründungsinteressierten (23 %).

Differenziert man diese Handwerksgruppe weiter nach Bauhauptgewerbe und Ausbaugewerbe, so lassen sich verschiedene auslösende Momente innerhalb der Gruppen feststellen, die hauptsächlich zum Gründungsentschluss geführt haben. So gaben im Bauhauptgewerbe 22 % der Meisterschüler an, dass sie den Familienbetrieb übernehmen wollen, 8 % möchten einen anderen Betrieb übernehmen, d.h. für 30 % der Meisterschüler im Bauhauptgewerbe stellt die Möglichkeit der Betriebsübernahme das auslösende Moment für den Gründungsentschluss dar. Im Ausbaugewerbe hingegen ist die Möglichkeit der Betriebsübernahme für 52 % das auslösende Moment. 38 % planen eine innerfamiliäre Übernahme und 14 % eine außerfamiliäre. Die innerfamiliären finden insbesondere im Installations- und Heizungsbauerhandwerk, Elektrotechnikhandwerk und Tischlerhandwerk statt. Die Pullfaktoren sind bei diesen Gruppen am stärksten vertreten (vgl. Tafel 4.5.1). Bei den Pushfaktoren spielt Arbeitslosigkeit im Bauhauptgewerbe eine leicht überdurchschnittliche Rolle als auslösender Moment. Zählt man jedoch die Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz hinzu, so haben die Pushfaktoren einen Anteil von ca. 30 % in beiden Gruppen.

**Tafel 4.5.1: Gründungsmotive der gründungsinteressierten Meisterschüler im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe**

*Warum möchten Sie sich selbständig machen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

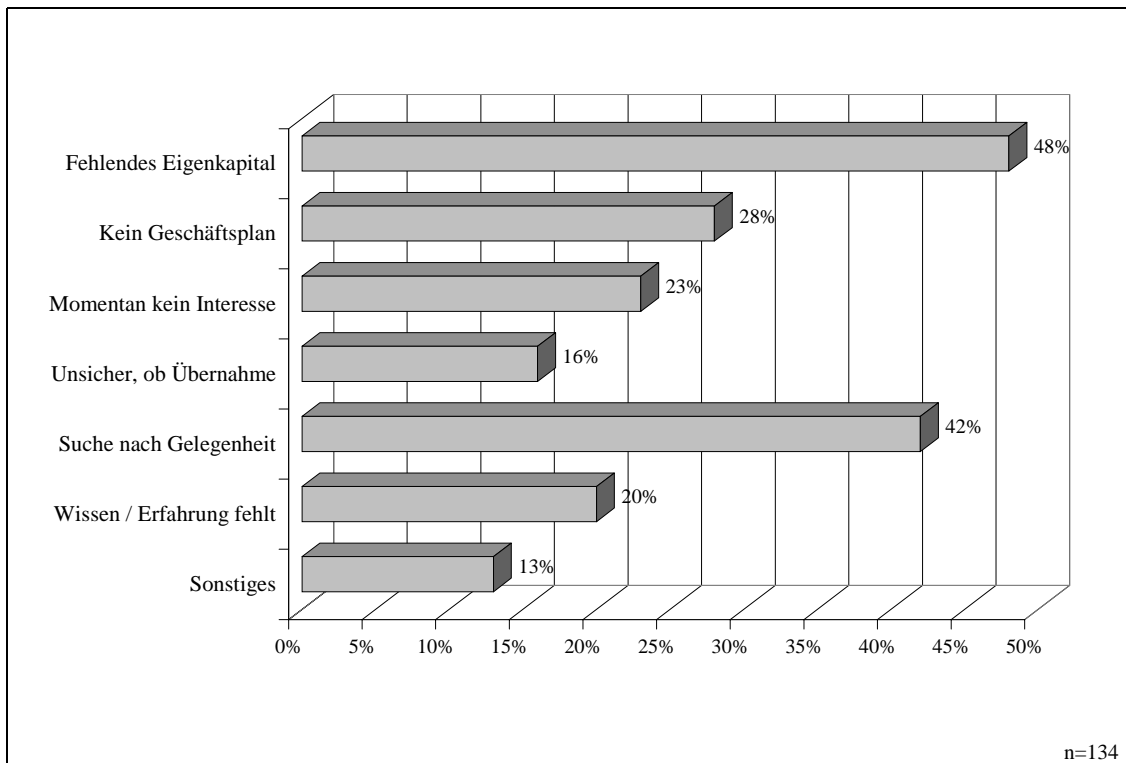
Bezüglich des Zeithorizontes für die Gründung streben 43 % der Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe die folgenden zwei Jahre an, 26 % möchten sich in zwei bis fünf Jahren selbständig machen, lediglich 3 % in mehr als fünf Jahren und 23 % sind bereits selbständig.

Innerhalb der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler ist eine Differenzierung nach Bauhauptgewerbe und Ausbaugewerbe nicht sinnvoll, da es lediglich geringfügige Unterschiede bei den Hemmnissen in diesen beiden Gruppen gibt.



**Tafel 4.5.2: Gründungshemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe**

*Warum sind Sie noch unsicher, ob Sie sich selbständig machen wollen?  
(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Erwartungsgemäß ist, wie in Tafel 4.5.2 ersichtlich, denn auch der Eigenkapitalmangel das vordringlichste Hemmnis, gefolgt von der Suche nach einer günstigen Gelegenheit. Interessant ist, dass es kaum Unsicherheiten, lediglich 16 %, bezüglich der Übernahme des Familienbetriebes zu geben scheint. Offensichtlich ist es so, dass innerhalb der Familie frühzeitig die Weichen für eine Übernahme gestellt werden. Mit insgesamt 70 % bilden die Hemmnisse „kein Geschäftsplan“ und „Suche nach einer Gelegenheit“, die für das Fehlen des auslösenden Momentes stehen, die wichtigsten Gründe für das Verharren in der Unselbständigkeit. Immerhin ein knappes Viertel gab an, dass sie momentan kein Interesse an einer Selbständigkeit hätten und gehört damit zu dem relativ schwer aktivierbaren Gründerpotenzial.

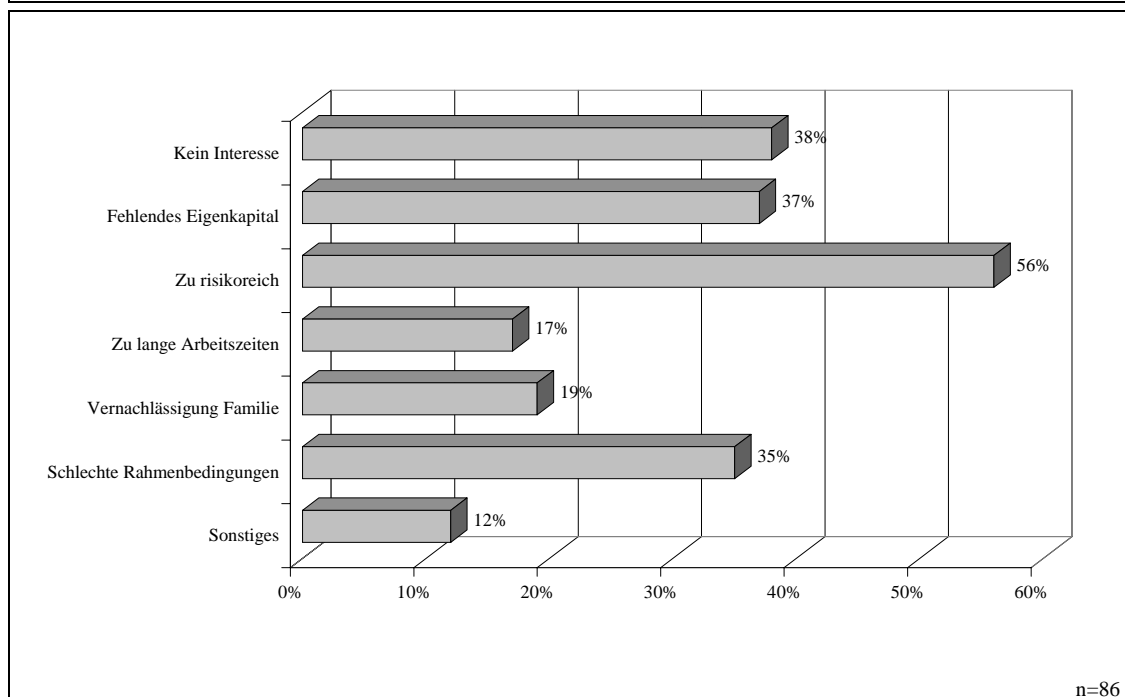
Auch in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler ist eine Differenzierung nach Bauhaupt- und Ausbaugewerbe nicht sinnvoll. Das wichtigste Gründungshemmnis ist in dieser Gruppe das Risiko

(vgl. Tafel 4.5.3). Die schlechten Rahmenbedingungen für eine Selbständigkeit verstärken dieses. Ein generelles Desinteresse an einer Selbständigkeit haben 38 % und gehören zu dem schwer zu aktivierenden Gründerpotenzial. Sie nutzen den Meistertitel als Qualifikation für ihre berufliche Karriere, was sich auch in ihren zukünftigen Absichten widerspiegelt. Auch das fehlende Eigenkapital ist ein schwerwiegendes Hemmnis. Hierbei ist zu beachten, dass die Eigenkapitalsituation bei diesen Meisterschülern eine wesentlich schlechtere zu sein scheint, als bei den unentschlossenen Meisterschülern, die ebenfalls mangelndes Eigenkapital als Gründungshemmnis angaben.

**Tafel 4.5.3: Gründungshemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe**

*Warum möchten Sie sich nicht selbständig machen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Von den Meisterschüler haben 54 % vor, in ihren alten Betrieb zurückzukehren, der überwiegende Teil von ihnen an einen neuen Arbeitsplatz mit mehr Kompetenzen (vgl. Tafel 4.5.4). In einen neuen Betrieb im Handwerk möchten 7 % wechseln und ebenfalls 7 % in einen außerhalb

dieser Branche. Unentschlossen in Bezug auf ihren weiteren Berufsweg sind noch 28 % der Meisterschüler.

**Tabelle 4.5.4: Zukünftige Absichten nicht-gründungsinteressierter Meisterschüler im Bau- und Ausbaugewerbe**

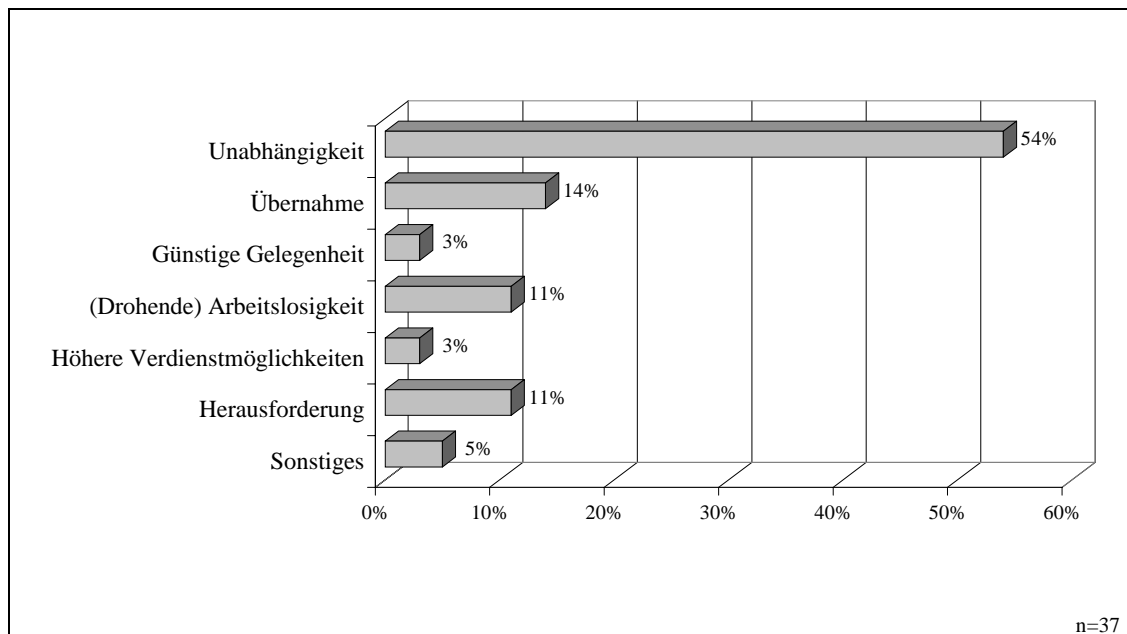
	Baugewerbe	Ausbaugewerbe	Gesamt
Rückkehr in den alten Betrieb	11%	11%	11%
Alter Betrieb/alter Arbeitsplatz	5%	11%	10%
Alter Betrieb/neuer Arbeitsplatz	26%	31%	30%
Wechsel in einen anderen Betrieb	0%	3%	2%
Anderer Betrieb im Handwerk	21%	10%	12%
Anderer Betrieb ausserhalb des Handwerks	11%	6%	7%
Noch nicht entschieden	26%	27%	27%
	n = 19	n = 70	n = 89

Quelle: Meisterschüler-Befragung

In der Gruppe der Meister, die vor fünf Jahren die Meisterschule besucht haben, sind die Existenzgründer mit 63 % am stärksten vertreten. Die Gruppe der potenziellen Existenzgründer hat einen Anteil von 17 % und die der unselbständigen Meister von 20 %.

Die Pullfaktoren waren für die Existenzgründer im Bau- und Ausbaugewerbe die Hauptmotive, um ihr Unternehmen zu gründen (vgl. Tafel 4.5.5). Die Arbeitslosigkeit, auch die drohende, schien mit 11 % nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Dies gilt auch für die Übernahme. Lediglich 14 % gaben dies als Hauptgründungsmotiv an, was vermuten lässt, dass es sich hierbei wiederum um ein auslösendes Moment gehandelt haben könnte. Die Unabhängigkeit bspw. wäre dann in diesen Fällen das Hauptgründungsmotiv, diese kann aber erst durch die Möglichkeit der Betriebsübernahme realisiert werden.

**Tafel 4.5.5: Hauptmotive für die Selbständigkeit in der Gruppe der Existenzgründer im Bau- und Ausbaugewerbe**  
*Und was war dann Ihr Hauptmotiv, sich selbständig zu machen?*



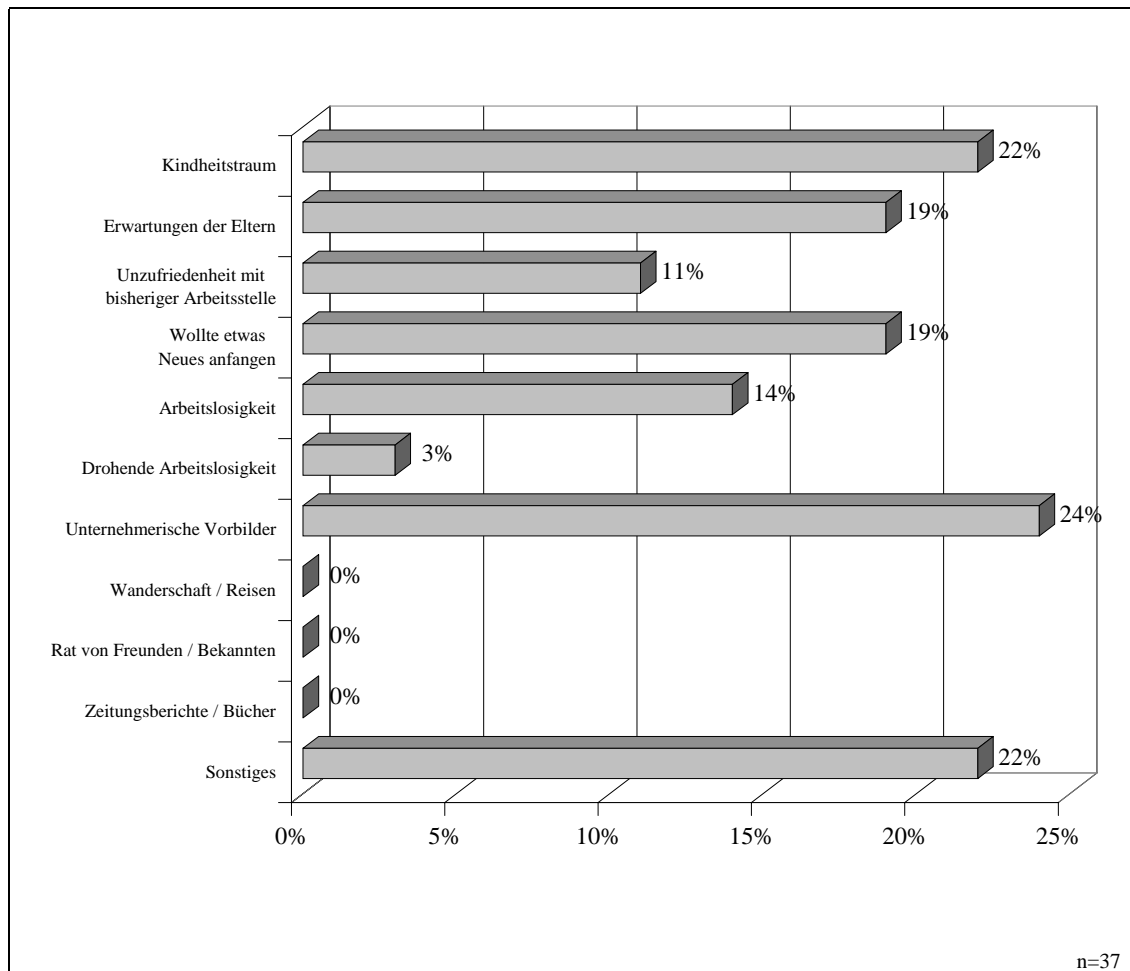
Quelle: Meisterkurssteilnehmer 1996-Befragung

Zieht man jedoch die Antworten hinzu, die bei der Frage nach den Gründen für den Selbständigkeitswunsch genannt wurden (vgl. Tafel 4.5.6), zeigt sich, dass die Pushfaktoren einen größeren Anteil haben, als aufgrund der Nennungen zu erwarten gewesen wäre. Werden lediglich die Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz, drohende sowie eingetretene Arbeitslosigkeit betrachtet, so erhöht sich der Anteil der Pushfaktoren auf 28 %. Zählt man die Erwartungen der Eltern hinzu, kommt man gar auf einen Anteil von 47 %, d.h. fast die Hälfte aller Existenzgründungen im Bau- und Ausbaugewerbe wurde von Pushfaktoren beeinflusst.

**Tafel 4.5.6: Motive für die Selbständigkeit in der Gruppe der Existenzgründer im Bau- und Ausbaugewerbe**

*Wie ist der Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit entstanden?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Das Motiv „Erwartungen der Eltern“ ist nicht ganz eindeutig den Push- bzw. den Pullfaktoren zuzuordnen, sollte aber tendenziell eher zu den Pushfaktoren gezählt werden. Rechnet man dieses Motiv noch zu den Pushfaktoren, wurde knapp die Hälfte aller Existenzgründungen im Bau- und Ausbaugewerbe von Pushfaktoren beeinflusst. Die Intensität des Einflusses lässt sich aufgrund der Fragestellung nicht feststellen, aber der große Anteil dieser Faktoren lässt darauf schließen, dass die Pushfaktoren eine wichtige Rolle beim Gründungsentschluss gespielt haben.

Die Hauptgründungshemmnisse in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer waren neben dem Umstand, dass die Mehrheit auf die Über-

nahme wartet (60 %) auch die schlechten Rahmenbedingungen (40 %) und die hohe Wettbewerbsintensität innerhalb der Branche (30 %) und die Tatsache, dass die soziale Sicherheit in der abhängigen Beschäftigung besser ist (30 %).

In der Gruppe der unselbständigen Meister hingegen waren es eindeutig die zu hohe Wettbewerbsintensität innerhalb der Branche (50 %) sowie die schlechten Rahmenbedingungen für Selbständige (42 %), die die Existenzgründung verhinderten. Hinzu kam noch die Tatsache der besseren sozialen Sicherheit in der Unselbständigkeit (25 %).

#### **4.5.2 Handwerke für den gewerblichen Bedarf**

Im Gegensatz zu der Handwerksgruppe des Bau- und Ausbaugewerbes ist der überwiegende Teil (58 %) der Meisterschüler in der Gruppe der Handwerke für den gewerblichen Bedarf noch unentschlossen, ob er sich selbständig machen will. Jeweils 21 % sind gründungsinteressierte sowie nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler.

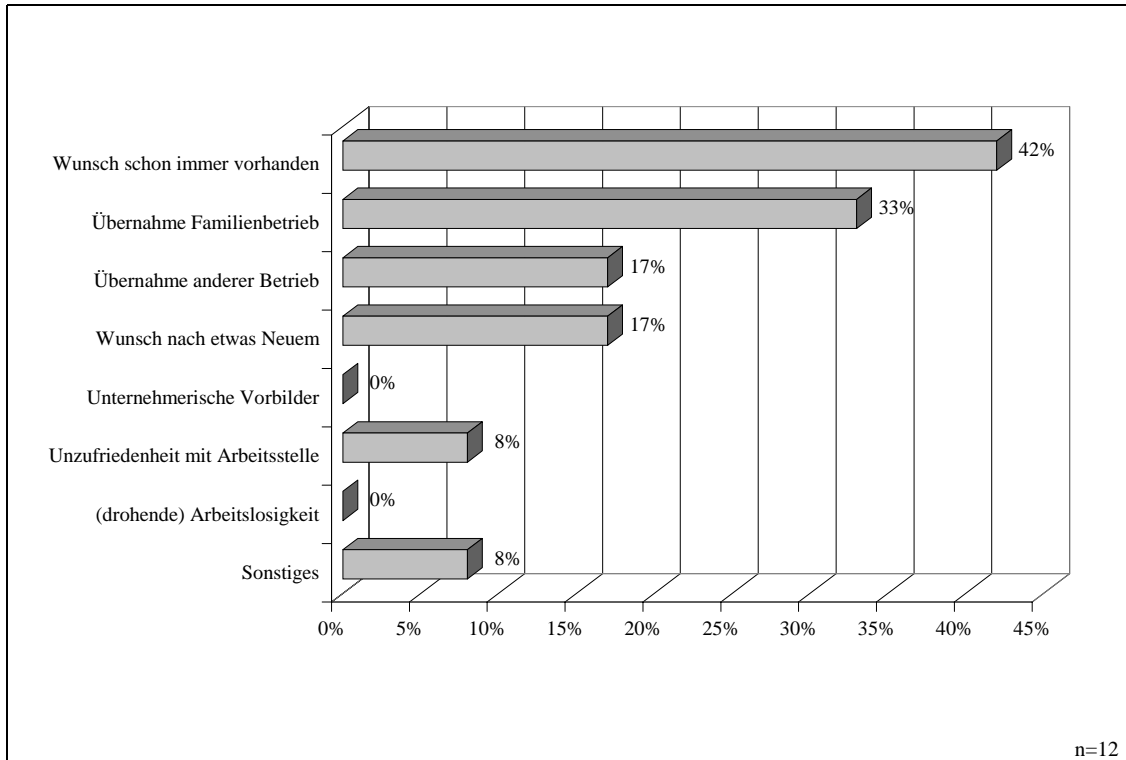
Die Möglichkeit der Betriebsübernahme ist hier ganz deutlich der wichtigste auslösende Moment (vgl. Tafel 4.5.7). 33 % möchten den Familienbetrieb übernehmen und 17 % einen anderen Betrieb. Pushfaktoren spielten in dieser Gruppe fast keine Rolle. Lediglich ein Meisterschüler gab als Grund für seinen Selbständigkeitswunsch die Unzufriedenheit mit dem Arbeitsplatz an. Die (drohende) Arbeitslosigkeit wurde nicht erwähnt.

Knapp 60 % der Meisterschüler wollen sich innerhalb von zwei Jahren selbständig machen. Jeweils 17 % sind bereits selbständig bzw. wollen in zwei bis fünf Jahren eine Existenz gründen und 8 % haben einen Zeitraum von mehr als fünf Jahren angegeben.

**Tafel 4.5.7: Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf**

*Warum möchten Sie sich selbständig machen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*

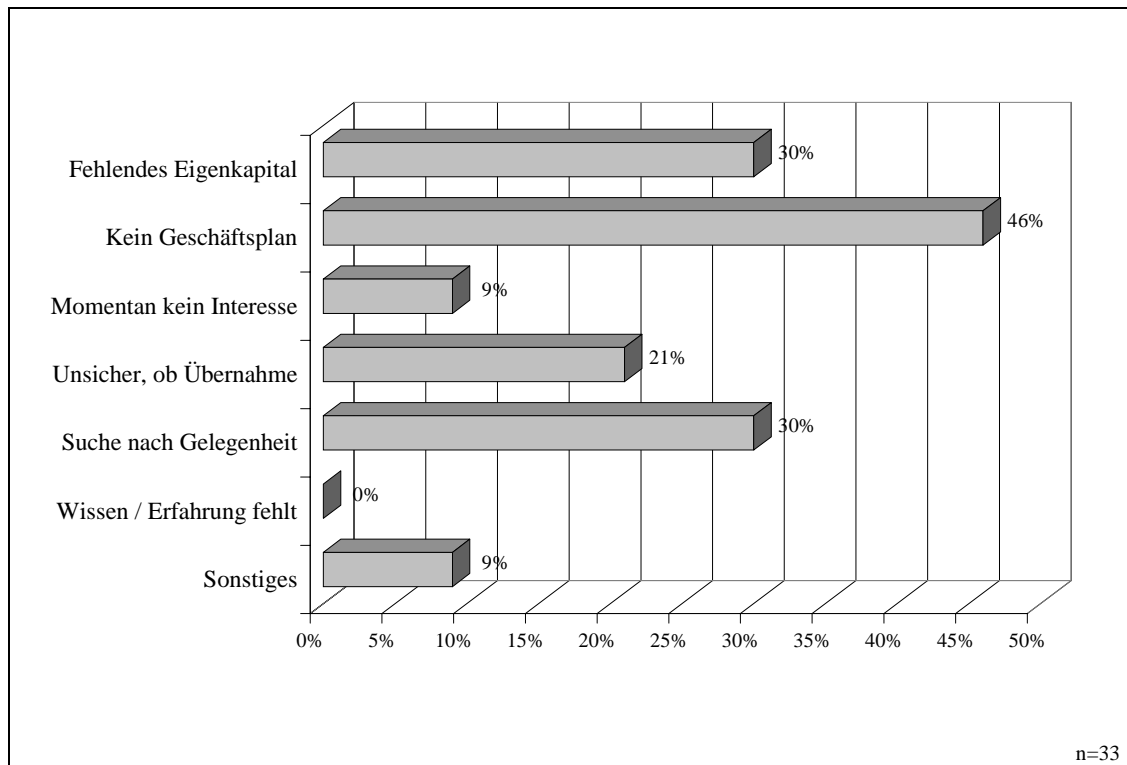


Quelle: Meisterschüler-Befragung

In der am stärksten vertretenen Gruppe, das ist jene der unentschlossenen Meisterschüler (vgl. Tafel 4.5.8), waren die hauptsächlichen Gründungshemmnisse ebenfalls das Fehlen des auslösenden Momentes (insgesamt 76 %) sowie der Eigenkapitalmangel. Immerhin ist sich gut ein Fünftel nicht sicher, ob sie später den Familienbetrieb übernehmen werden und 9 % haben momentan kein Interesse an einer Selbständigkeit.

Inwieweit die Meisterschüler selbst versuchen diesen auslösenden Moment herbeizuführen (bspw. durch die Suche nach einem geeigneten Standort für das Unternehmen) oder ob sie sich eher passiv verhalten, ist schwer zu beurteilen, da dieses Verhalten im Einzelfall von der Kombination der Persönlichkeitsmerkmale sowie den Umwelteinflüssen und den persönlichen Handlungszielen abhängt.

Tafel 4.5.8: **Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf**  
*Warum sind Sie noch unsicher, ob sie sich selbständig machen wollen?*  
*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

In der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler spielen zwar das Risiko und die schlechten Rahmenbedingungen auch eine wichtige Rolle bei der Entscheidung gegen eine Existenzgründung, doch fehlt in dieser Gruppe primär das generelle Interesse an einer Gründung. Dementsprechend ist es auch unwahrscheinlich, dass diese Meisterschüler eventuell zu einem späteren Zeitpunkt in die Selbständigkeit wechseln.

Insgesamt 72 % wollen in den alten Betrieb zurückkehren. Lediglich 18 % gaben an, dass sie in dem alten Betrieb an einem Arbeitsplatz mit mehr Kompetenzen arbeiten würden. Ein Meisterschüler möchte in einen neuen Betrieb wechseln und zwei sind noch unentschlossen.

In der Gruppe der Meister ergab sich in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf ein ähnliches Bild wie in der Gruppe der Meisterschüler. Den überwiegenden Anteil stellen die potenziellen Existenz-



gründer (41 %) bzw. die unselbständigen Meister (47 %). Die Existenzgründer haben nur einen Anteil von 12 %.

Lediglich zwei Metallbauer haben in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf ein Unternehmen gegründet. Für einen der beiden Meister war die Selbständigkeit ein Kindheitstraum und als auslösender Moment für seinen Gründungsentschluss wurde eine günstige Gelegenheit zur Existenzgründung angegeben. Der andere Existenzgründer übernahm den Familienbetrieb und machte sich aufgrund der Erwartungen der Eltern selbständig.

Die Gruppe der potenziellen Existenzgründer setzte sich ebenfalls nur aus Metallbauern zusammen. Der Hauptgrund für die bislang anhaltende Unselbständigkeit ist auch hier das Warten auf die Betriebsübernahme. Zwei Meister nannten die schlechten Rahmenbedingungen für eine Selbständigkeit und einer führte die hohe Wettbewerbsintensität innerhalb der Branche an.

Ebendies waren auch die hauptsächlichen Gründungshemmnisse bei den unselbständigen Meistern. 75 % nannten die schlechten Rahmenbedingungen als Gründungshemmnis und 37 % bevorzugten die höhere soziale Sicherheit in der abhängigen Beschäftigung. Die Finanzierung einer Existenzgründung hingegen stellte für keinen der Meister ein Gründungshemmnis dar.

### **4.5.3 Nahrungsmittelhandwerke**

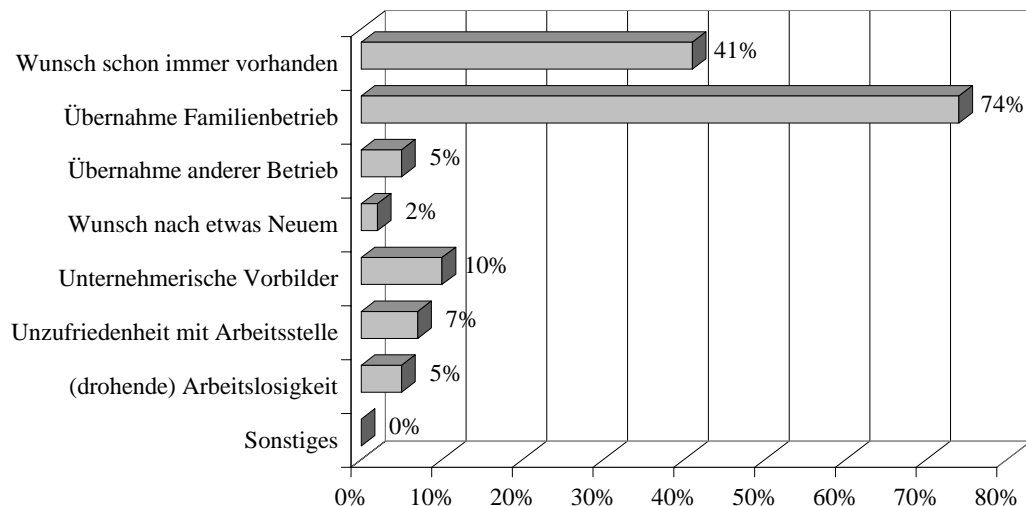
Die Gruppe der Nahrungsmittelhandwerke hat mit 65 % den höchsten Anteil an gründungsinteressierten Meisterschülern, gefolgt von den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern (19 %) und den unentschlossenen Meisterschülern (16 %).

Der Grund hierfür liegt in der häufig auftretenden Übernahme innerhalb der Familie (vgl. Tafel 4.5.9). Insgesamt ist die Betriebsübernahme für 79 % der auslösende Moment für die Gründungsentscheidung. Die Übernahme innerhalb der Familie überwiegt hierbei (74 %). Die Pushfaktoren Unzufriedenheit mit der bisherigen Arbeitsstelle und (drohende) Arbeitslosigkeit spielen mit 12 % eine untergeordnete Rolle.

Tafel 4.5.9: **Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den Nahrungsmittelhandwerken**

*Warum möchten Sie sich selbständig wollen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



n=42

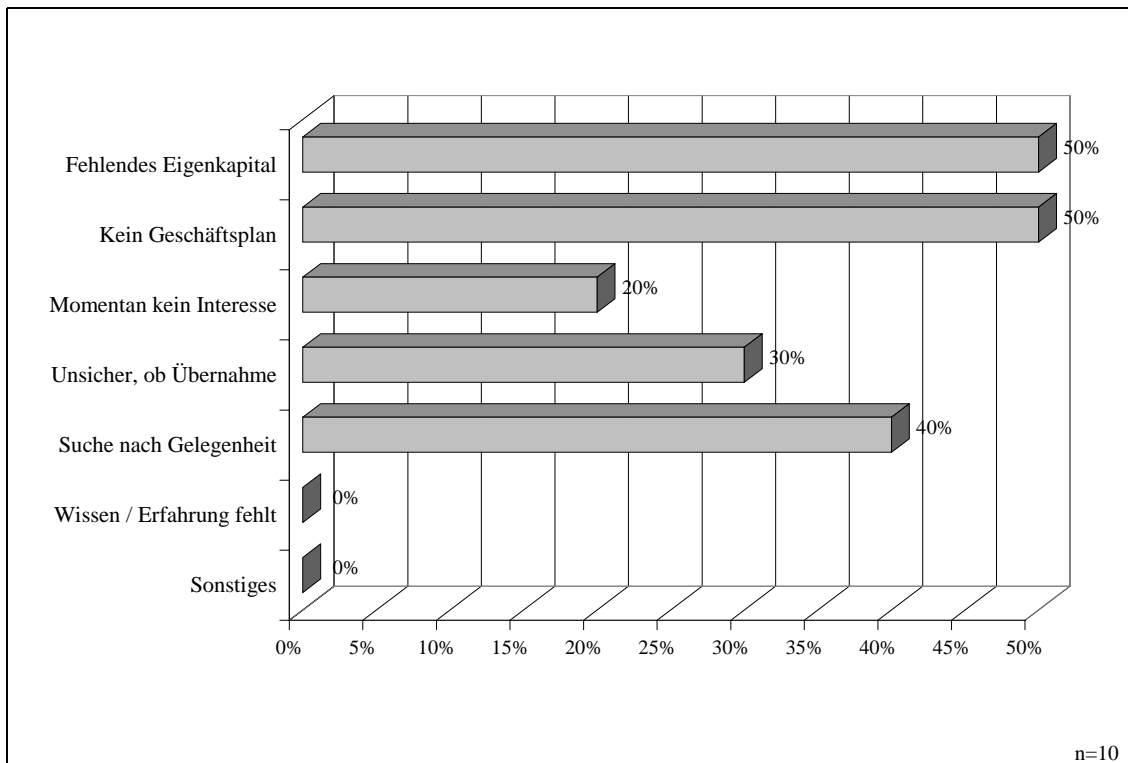
Quelle: Meisterschüler-Befragung

Als Zeithorizont für die Existenzgründung geben 43 % die nächsten zwei Jahre an, 33 % zwei bis fünf Jahre und 10 % benötigen ihrer Ansicht nach noch mehr als fünf Jahre zur Realisierung. 12 % gaben an, bereits selbständig zu sein.

Das Fehlen des auslösenden Momentes ist bei der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler der Nahrungsmittelhandwerke noch stärker ausgeprägt als in den vorangegangenen Handwerksgruppen (vgl. Tafel 4.5.10). Insgesamt 90 % nannten die Hemmnisse „fehlender Geschäftsplan“ sowie die „Suche nach einer Gelegenheit“. Die Hälfte der unentschlossenen Meisterschüler gab zudem an, dass ihnen das notwendige Eigenkapital fehlen würde. 30 % waren sich unsicher, ob sie später den familiären Betrieb übernehmen möchten. Dies ist im Vergleich mit den anderen Handwerksgruppen der höchste Anteil. Immerhin noch 20 % gaben an, dass sie momentan kein Interesse an einer Selbständigkeit haben.

**Tafel 4.5.10: Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den Nahrungsmittelhandwerken**

*Warum sind Sie noch unsicher, ob sie sich selbständig machen wollen?  
(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

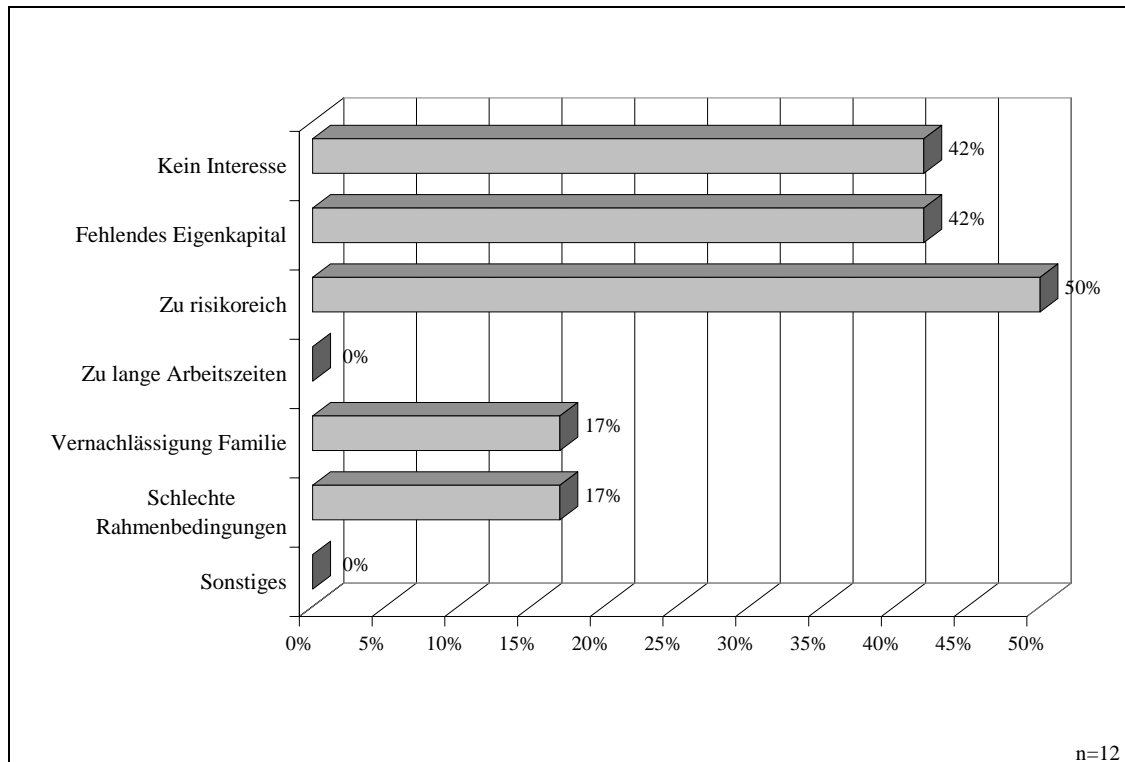
Die Hälfte der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler gab an, dass ihnen eine Existenzgründung zu risikoreich wäre (vgl. Tafel 4.5.11). Ein relativ hoher Anteil (42 %) hatte ein generelles Desinteresse an der Gründung eines Unternehmens und ebenfalls 42 % gaben Eigenkapitalmangel als Gründungshemmnis an.

Von den nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler möchten 83 % in ihren alten Betrieb zurückkehren, knapp die Hälfte von ihnen an einen mit mehr Kompetenzen ausgestatteten Arbeitsplatz. Je ein Meisterschüler möchte in einen neuen Betrieb wechseln bzw. ist unentschlossen.

Tafel 4.5.11: **Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den Nahrungsmittelhandwerken**

*Warum möchten Sie sich nicht selbständig machen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

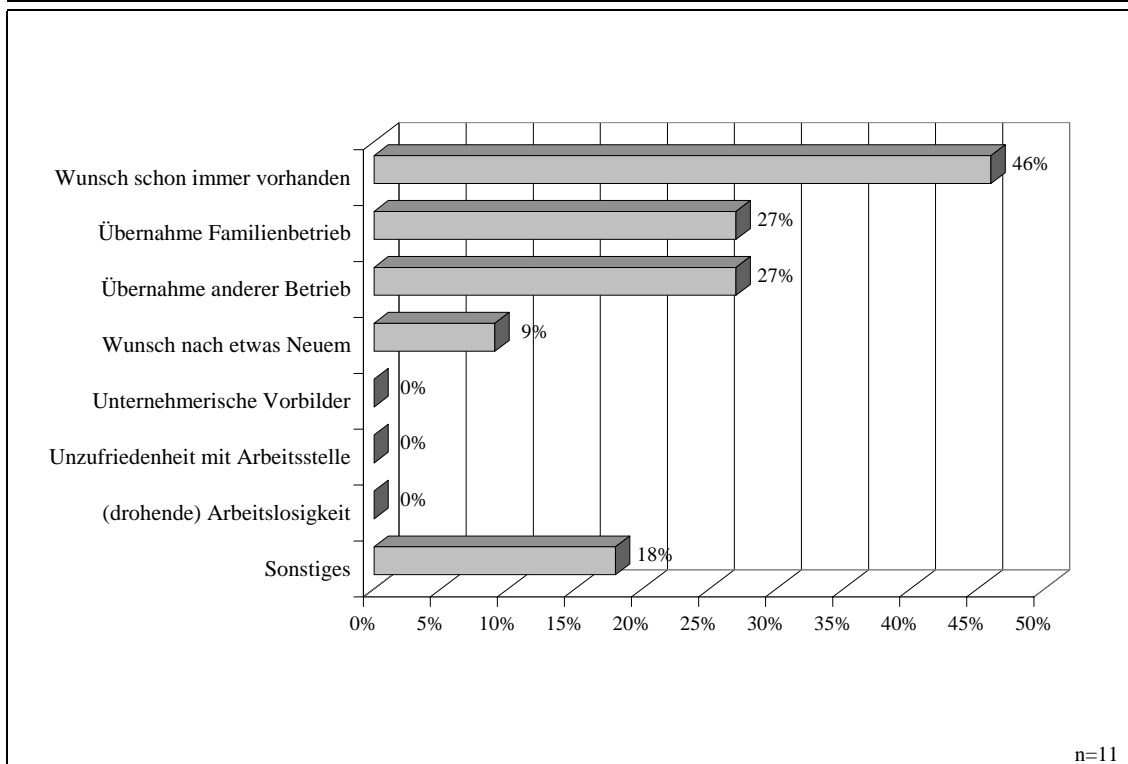
In der Gruppe der Meister gab es keinen Befragten, der sich selbständig gemacht hat. Bei den unselbständigen Meistern gab es einen potenziellen Existenzgründer, der sich selbständig machen möchte, wenn es seine Lebensumstände zulassen, und einen Bäckermeister, der sich nicht selbständig machen möchte, weil für ihn eine Unternehmensgründung nicht finanzierbar wäre.

#### 4.5.4 Kraftfahrzeug-Handwerke

Die Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler hat in der Gruppe der Kraftfahrzeughandwerke den größten Anteil (44 %), gefolgt von den unentschlossenen Meisterschülern (39 %). Lediglich 17 % möchten sich in diesem Bereich selbständig machen.

Die Möglichkeit der Betriebsübernahme spielt auch in dieser Gruppe eine wichtige Rolle bei dem Gründungsentschluss (vgl. Tafel 4.5.12). Allerdings ist dieser auslösende Moment nicht so dominant wie im Nahrungsmittelhandwerk.

**Tafel 4.5.12: Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den Kfz-Handwerken**  
*Warum möchten Sie sich selbständig wollen?*  
*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

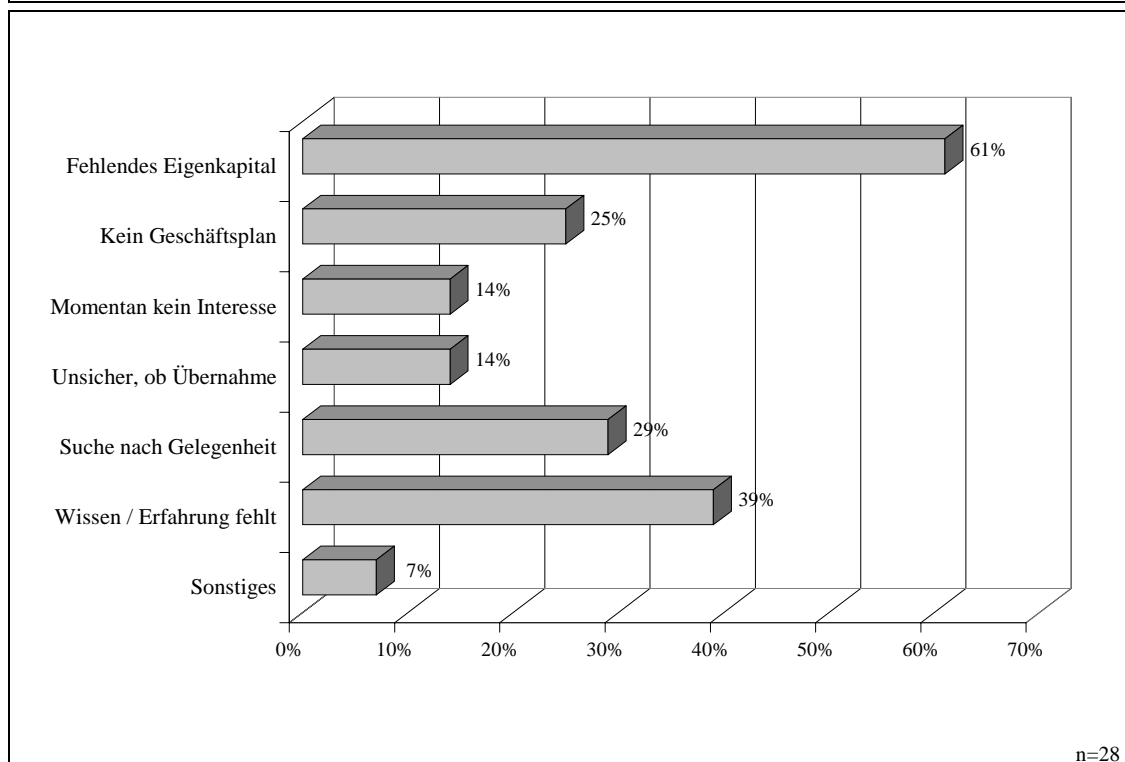
Insgesamt sind es 54 % der gründungsinteressierten Meisterschüler, für die die Möglichkeit zur Betriebsübernahme zum auslösenden Moment für den Gründungsentschluss wurde. 46 % hatten schon immer den Wunsch sich selbständig zu machen. Damit sind die Pullfaktoren in dieser Handwerksgruppe besonders stark vertreten. Pushfaktoren wurden von keinem der befragten Meisterschüler genannt. Allerdings sollte aufgrund des geringen Stichprobenanteils kein Zusammenhang zwischen dem Fehlen der Pushfaktoren und der Handwerksgruppe hergestellt werden. Vielmehr ist es wahrscheinlich, dass Pushfaktoren auch in den

Kraftfahrzeughandwerken bei den Existenzgründungen eine nicht unerhebliche Rolle spielen.

Wie in Tafel 4.5.13 ersichtlich, tritt stärker als bei den bisher untersuchten Handwerksgruppen bei den unentschlossenen Meisterschülern der Eigenkapitalmangel als Gründungshemmnis auf (61 %). Ebenso wie in den anderen Handwerksgruppen stellte für viele (64 %) das Fehlen des auslösenden Momentes ein wichtiges Gründungshemmnis dar. Lediglich 14 % der Meisterschüler sind sich unsicher, ob sie später den Familienbetrieb übernehmen wollen bzw. können.

**Tafel 4.5.13: Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den Kfz-Handwerken**

*Warum sind Sie noch unsicher, ob sie sich selbständig machen wollen?  
(Mehrfachnennungen möglich)*

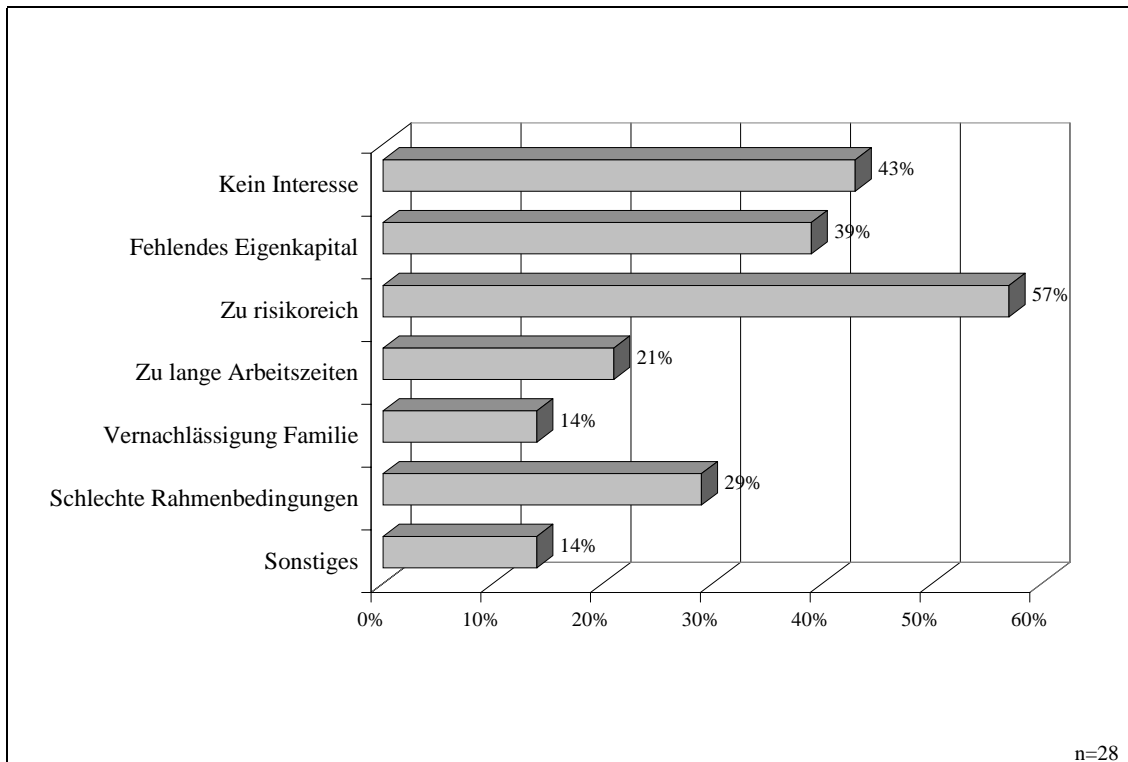


Quelle: Meisterschüler-Befragung

Interessanterweise sind knapp 40 % der unentschlossenen Meisterschüler der Meinung, sie müssten erst noch mehr Wissen bzw. Erfahrungen sammeln.

Das Risiko ist auch in dieser Handwerksgruppe das Haupthemmnis der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler (vgl. Tafel 4.5.14).

**Tafel 4.5.14: Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den Kfz-Handwerken**  
*Warum möchten Sie sich nicht selbständig machen?*  
*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Mit 43 % ist das generelle Desinteresse an einer Selbständigkeit und damit das schwer aktivierbare Gründerpotenzial relativ hoch. Das fehlende Eigenkapital ist für 39 % ein Gründungshemmnis und für 29 % sind es die schlechten Rahmenbedingungen.

Auch hier möchte der überwiegende Teil (63 %) der Meisterschüler in den alten Betrieb zurückkehren. Drei Meisterschüler möchten den Betrieb wechseln, aber im Handwerk bleiben. Ein Meisterschüler möchte in einem Betrieb außerhalb des Handwerks arbeiten. 22 % sind noch unentschieden, was sie nach der Meisterprüfung machen werden.

Die Gruppe der Meister in den Kraftfahrzeughandwerken besteht überwiegend aus unselbständigen Meistern (50 %), gefolgt von den potenziellen Existenzgründern (29 %) und den Existenzgründern (21 %).

Von den fünf Existenzgründern in den Kraftfahrzeughandwerken spielte lediglich bei einem ein Pushfaktor (Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz) eine Rolle. Zwei der Existenzgründer sind reine Pull-Unternehmer und nannten die Unabhängigkeit als Gründungsmotiv, ein Existenzgründer hat einen Betrieb übernommen, und die beiden letzten machten sich aufgrund einer günstigen Gelegenheit selbständig. Dies traf auch auf den „Push-Unternehmer“ zu.

Bei den potenziellen Existenzgründern war das Warten auf die Übernahme, wie in den anderen Handwerksgruppen auch, der fast ausschließliche Grund, warum sie sich bis jetzt noch nicht selbständig gemacht haben.<sup>24</sup>

Jeweils 42 % der unselbständigen Meister führten Finanzierungsschwierigkeiten und die hohe Wettbewerbsintensität innerhalb der Branche als Gründungshemmnis an. 58 % zogen die soziale Sicherheit der abhängigen Beschäftigung vor und 33 % waren der Meinung, dass die Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung zu schlecht wären.

#### **4.5.5 Sonstige konsumentenorientierte Handwerke**

Die Gruppe der sonstigen konsumentenorientierten Handwerke lässt sich in zwei Gruppen unterscheiden: Zum einen in die Handels- und Reparaturhandwerke und zum anderen in die Dienstleistungshandwerke. Diese Unterscheidung soll auch bei der Betrachtung der verschiedenen Stichproben angewendet werden. Es zeigt sich, dass die Stichproben in den Handels- und Reparaturhandwerken relativ klein sind. Der Vergleich mit den zwei- bis dreifach größeren Dienstleistungshandwerksstichproben ist entsprechend mit der gebotenen Vorsicht zu betrachten. Dennoch ist die Unterscheidung sinnvoll, um ein klares Bild der Gruppe der sonstigen konsumentenorientierten Handwerke zu erhalten. In dieser Handwerksgruppe überwiegen die gründungsinteressierten Meisterschüler (51 %), gefolgt von den unentschlossenen (36 %) und den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern (13 %).

Während in den Dienstleistungshandwerken eher die Übernahme als Gründungsmotiv dominiert, ist es in den Handels- und Reparaturhandwerken der Wunsch nach Selbständigkeit, der als auslösender Moment fungierte (vgl. Tafel 4.5.15). Beide Gruppen sind stark vom Pull-Unter-

---

<sup>24</sup> Einer nannte noch familiäre Gründe und ein anderer die Wettbewerbsintensität innerhalb der Branche.

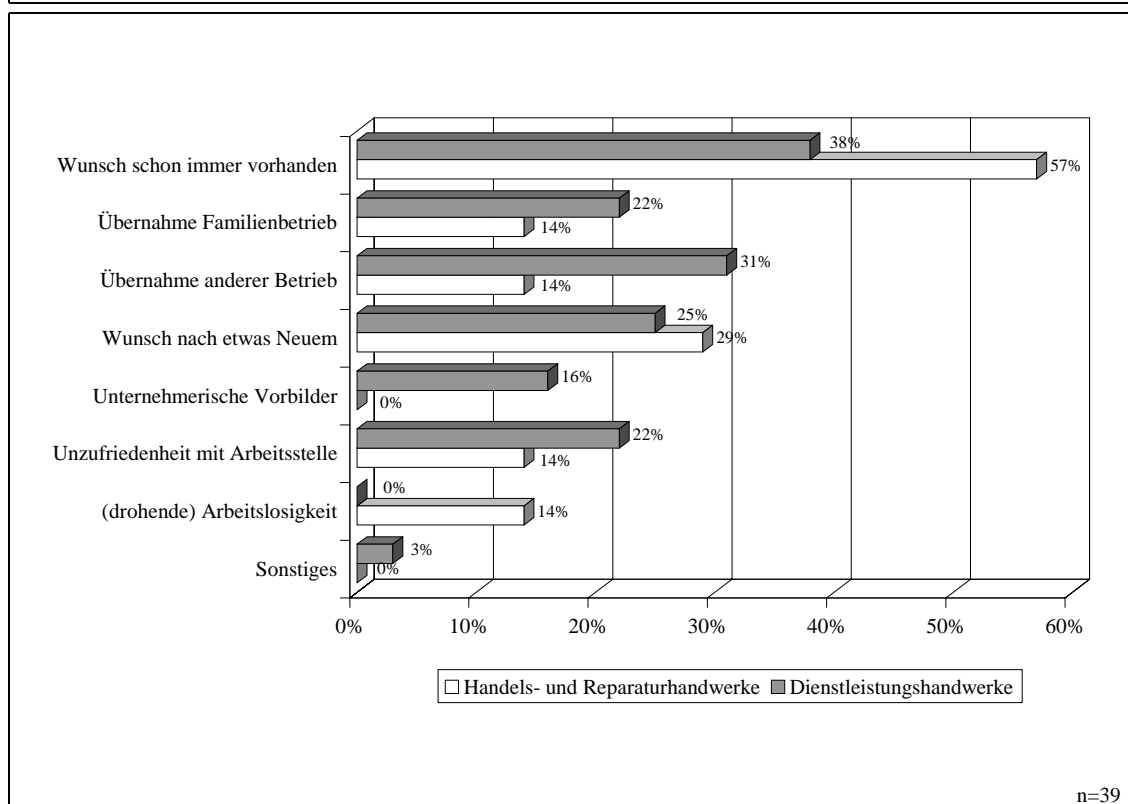


nehmertum geprägt. Pushfaktoren spielen kaum eine Rolle. Die Arbeitslosigkeit ist in beiden Fällen keine Determinante für den Gründungsentschluss, lediglich die Unzufriedenheit mit dem bisherigen Arbeitsplatz hat einen Einfluss auf die Gründungsentscheidung.

**Tafel 4.5.15: Motive in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler in den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken**

*Warum möchten Sie sich selbständig wollen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



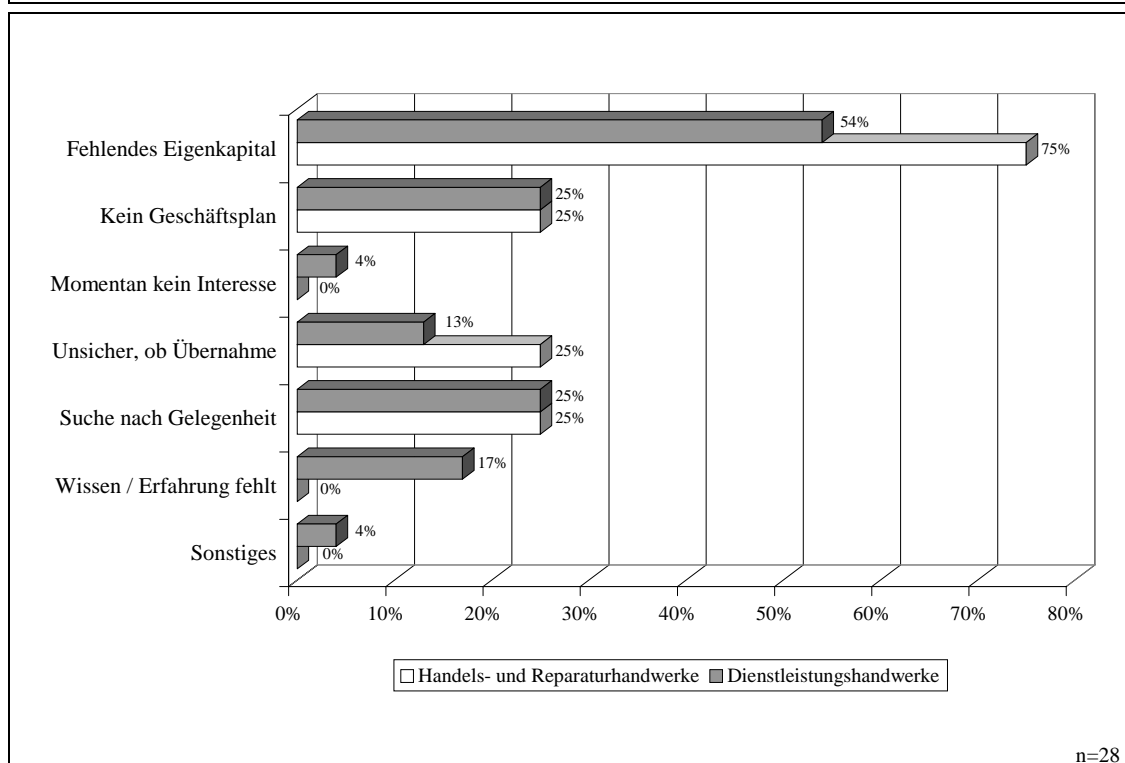
Quelle: Meisterschüler-Befragung

Wie in Tafel 4.5.16 deutlich wird, war in den Handels- und Reparaturhandwerken das fehlende Eigenkapital ein wesentlich größeres Hemmnis (75 %) als in den Dienstleistungshandwerken (54 %). Das Fehlen des auslösenden Momentes hingegen war in beiden Gruppen gleich stark vertreten (insgesamt jeweils 50 %). In den Handels- und Reparaturhandwerken war sich ein Viertel der Meisterschüler unsicher, ob sie später vielleicht den familiären Betrieb übernehmen werden, während dies in den Dienstleistungshandwerken nur 13 % der Meisterschüler wa-

ren. Dafür gaben 17 % in den Dienstleistungshandwerken mangelnde Erfahrung bzw. Wissen als Gründungshemmnis an, was in den Handels- und Reparaturhandwerken keine Rolle spielte.

**Tafel 4.5.16: Hemmnisse in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler in den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken**

*Warum sind Sie noch unsicher, ob sie sich selbständig machen wollen?  
(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Auch in dieser Handwerksgruppe ist das Risiko das Haupthemmnis (70 %) für die nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler (vgl. Tafel 4.5.17). Hier sind die Anteile der Nennungen der Handels- und Reparaturhandwerke und der Dienstleistungshandwerke ungefähr gleich hoch. Bezüglich der Rahmenbedingungen als Gründungshemmnis ergeben sich zwischen den Untergruppen jedoch deutliche Diskrepanzen. Für 67 % der Meisterschüler in den Handels- und Reparaturhandwerken waren die schlechten Rahmenbedingungen ein Gründungshemmnis, während nur 14 % der Meisterschüler aus den Dienstleistungshandwerken diesem zu-

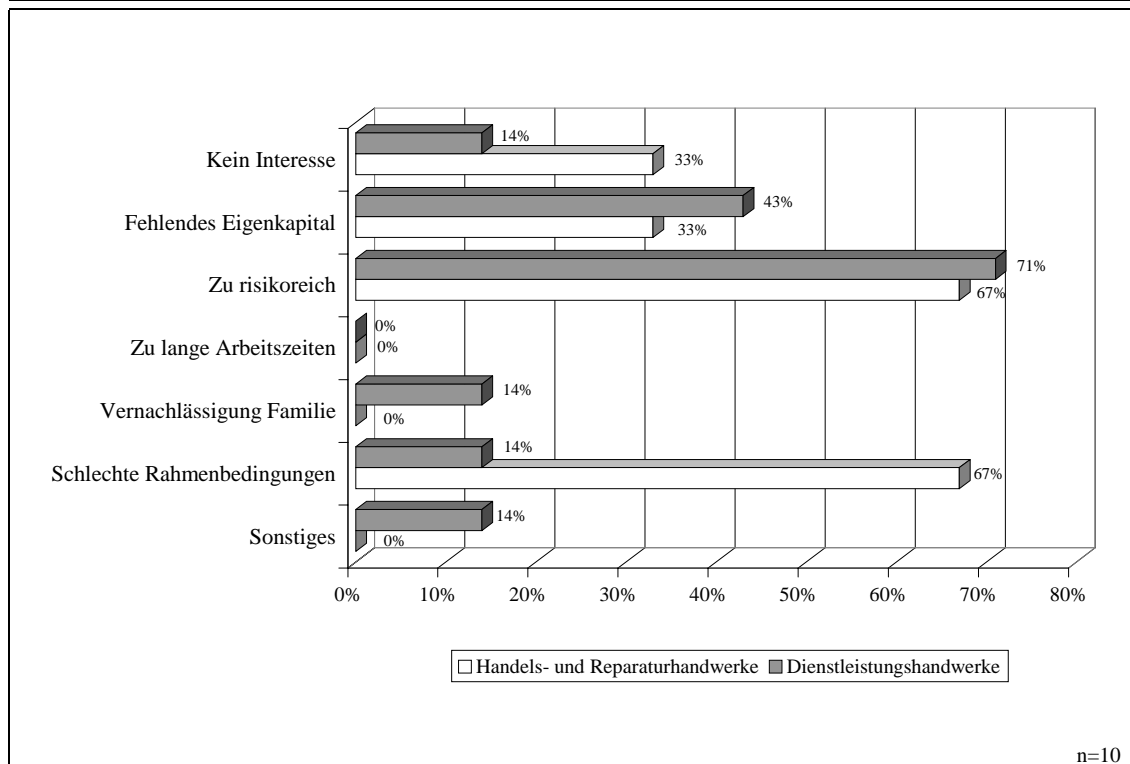
stimmten. Auch der Anteil derer, die generell kein Interesse an einer Selbständigkeit haben, war mit 33 % in den Handels- und Reparaturhandwerken höher als bei den Meisterschülern der Dienstleistungshandwerke (14 %). Dagegen mangelte es den Meisterschülern in den Dienstleistungshandwerken etwas häufiger (43 %) an Eigenkapital als den Meisterschülern der Handels- und Reparaturhandwerken (33 %).

In den Handels- und Reparaturhandwerken möchte jeweils ein Meisterschüler in den alten Betrieb zurückkehren, einer möchte in einem neuen Handwerksbetrieb arbeiten und einer ist noch unentschlossen. In den Dienstleistungshandwerken möchten 71 % in den alten Betrieb zurückkehren, einer davon an einen Arbeitsplatz mit mehr Kompetenzen. Je 14 % möchten in einen neuen Betrieb im Handwerk wechseln bzw. sind unentschlossen.

**Tafel 4.5.17: Hemmnisse in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken**

*Warum möchten Sie sich nicht selbständig machen?*

*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Die drei Existenzgründer in der Gruppe der sonstigen konsumentenorientierten Handwerke haben sich aufgrund starker Pullfaktoren selbständig gemacht. Alle nannten die Unabhängigkeit als Gründungsmotiv sowie den Wunsch selbständig zu sein.

Wie auch bei den potenziellen Existenzgründern der anderen Handwerksgruppen ist das Warten auf die Betriebsübernahme der Hauptgrund für die anhaltende Unselbständigkeit. Darüber hinaus wurde jeweils einmal die Vernachlässigung der Familie, Finanzierungsprobleme sowie die bessere soziale Sicherheit in der Unselbständigkeit genannt.

Hauptsächliches Gründungshemmnis bei den unselbständigen Meistern war die Unmöglichkeit eine Existenzgründung zu finanzieren. Daneben sind die schlechten Rahmenbedingungen und die hohe Wettbewerbsintensität weitere wichtige Gründungshemmnisse in dieser Gruppe.

#### **4.5.6 Gesundheitshandwerke**

Der Stichprobenanteil der Gruppe der Gesundheitshandwerke ist relativ klein, allerdings nicht so klein, als dass man ihn ohne weiteres unter den sonstigen konsumentenorientierten Handwerken hätte subsumieren können. In der Gruppe der Meisterschüler überwiegen mit je 42 % die unentschlossenen Meisterschüler und die Nicht-Gründungsinteressierten. Die gründungsinteressierten Meisterschüler haben einen Anteil von 16 %.

Drei Viertel der gründungsinteressierten Meisterschüler sind in der Lage den Familienbetrieb zu übernehmen und ein Meisterschüler möchte sich aufgrund von (drohender) Arbeitslosigkeit selbständig machen. Als Zeithorizont wurden alle vier Antwortmöglichkeiten jeweils einmal genannt.

Bei den unentschlossenen Meisterschülern sind es wiederum die Suche nach der günstigen Gelegenheit (36 %) sowie der fehlende Geschäftsplan (36 %), die den Gründungsentschluss verhindern.

Die hauptsächlichen Gründungshemmnisse bei den Nicht-Gründungsinteressierten sind das Risiko (45 %), die schlechten Rahmenbedingungen (27 %) und der Eigenkapitalmangel (27 %). 36 % haben kein Interesse an einer Selbständigkeit. 55 % wollen an einen neuen Arbeitsplatz in den alten Betrieb zurückkehren und 45 % sind noch unentschlossen bezüglich ihrer zukünftigen Arbeitsstelle.

In der Gruppe der Meister in den Gesundheitshandwerken stellen hingegen die Existenzgründer mit 58 % den größten Anteil, gefolgt von den potenziellen Existenzgründern (33 %) und den unselbständigen Meistern (9 %).

57 % der Existenzgründer machten sich selbständig, weil sie unabhängig sein wollten, 29 % aufgrund einer Betriebsübernahme und 14 % weil sie eine günstige Gelegenheit gefunden haben. Trotz dieser Pullfaktoren haben die Pushfaktoren bei dem Gründungsentschluss ebenfalls eine Rolle gespielt. So wurden bei der Frage, wie der Wunsch nach einer selbständigen Tätigkeit entstanden sei, die Pushfaktoren Arbeitslosigkeit, drohende Arbeitslosigkeit und Erwartungen der Eltern von 42 % genannt.

Die Gründungshemmnisse bei den vier potenziellen Existenzgründern lagen zu 50 % im Warten auf die Übernahme und zu 50 % in der Vernachlässigung der Familie.

Der unselbständige Meister in den Gesundheitshandwerken gab als Gründungshemmnisse die schlechte wirtschaftliche Lage sowie die schlechten Rahmenbedingungen für Selbständige an.

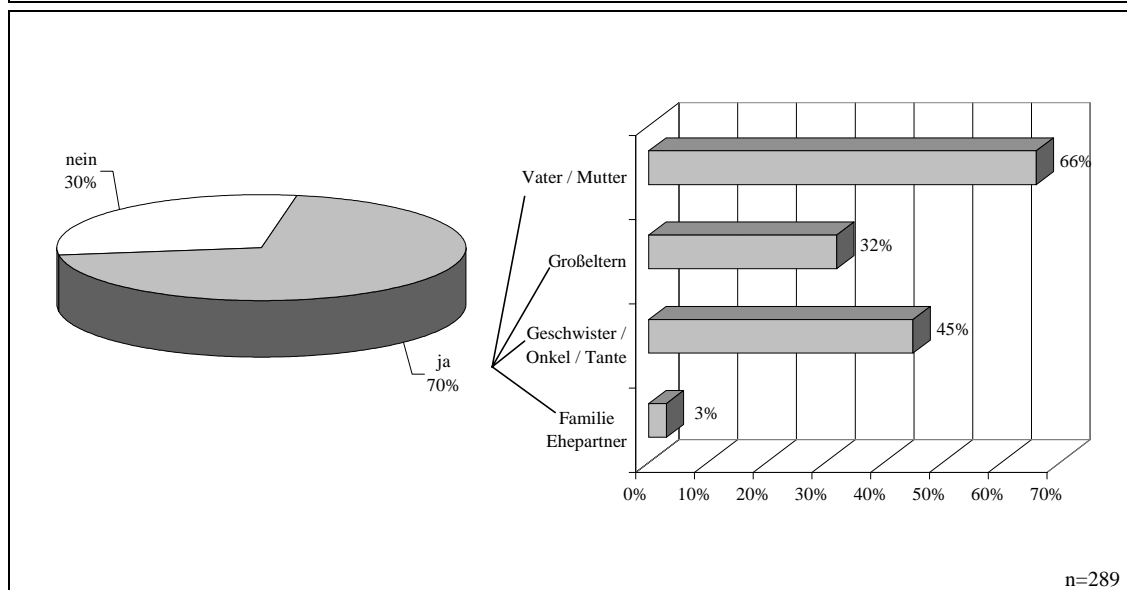
## 4.6 Mikrosoziales Umfeld

Innerhalb dieser Erhebung wurde auch die Herkunftsfamilie der Befragten untersucht. Dabei ergab sich, dass die Schulbildung der Eltern keinen Einfluss auf die Gründungsneigung hat. In der Gruppe der Meisterschüler hatten 46 % Eltern mit einem Volks- bzw. Hauptschulabschluss mit Lehre, 30 % Eltern mit mittlerer Reife, 4 % Eltern mit Abitur, 14 % Eltern mit einem Universitäts- oder Fachhochschulabschluss und 1 % der Meisterschüler hatten Eltern, die keinen Abschluss haben. In der Gruppe der Meister hatten 65 % Eltern mit einem Volks- bzw. Hauptschulabschluss mit Lehre, 13 % Eltern mit einem Volks- oder Hauptschulabschluss ohne Lehre, 9 % Eltern mit mittlerer Reife, 3 % Eltern mit Abitur, 7 % Eltern mit Universitäts- oder Fachhochschulabschluss und 1 % haben Eltern, die über keinen Abschluss verfügen.

Anders sah es bei den Fragen nach der Meisterprüfung und der Selbständigkeit innerhalb der Familie aus. Untersucht man die einzelnen Gruppen der Meisterschüler, so kann festgestellt werden, dass es innerhalb der Familien eine handwerkliche Berufstradition gibt, die sich sowohl

aus Ablegung der Meisterprüfung als auch aus der handwerklichen Selbständigkeit innerhalb der Familie begründet.<sup>25</sup>

**Tafel 4.6.1: Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler**  
*Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung abgelegt?*  
*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

In der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler ist es überwiegend die Elterngeneration, die einen Meistertitel im Handwerk abgelegt hat (vgl. Tafel 4.6.1). Die Geschwister sowie die Tanten oder Onkel stellen mit 45 % ebenfalls einen hohen Anteil an Familienmitgliedern, die einen Meistertitel besitzen. Sogar die Großelterngeneration mit Meistertitel ist mit 32 % in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler am stärksten vertreten. Das starke Gewicht der Großelterngeneration könnte ein Indiz für eine handwerkliche Familientradition über mehrere Generationen hinweg sein.

Auffällig ist, dass in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler der Anteil der Elterngeneration mit Meistertitel nur ein Drittel von dem der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler beträgt (vgl. Ta-

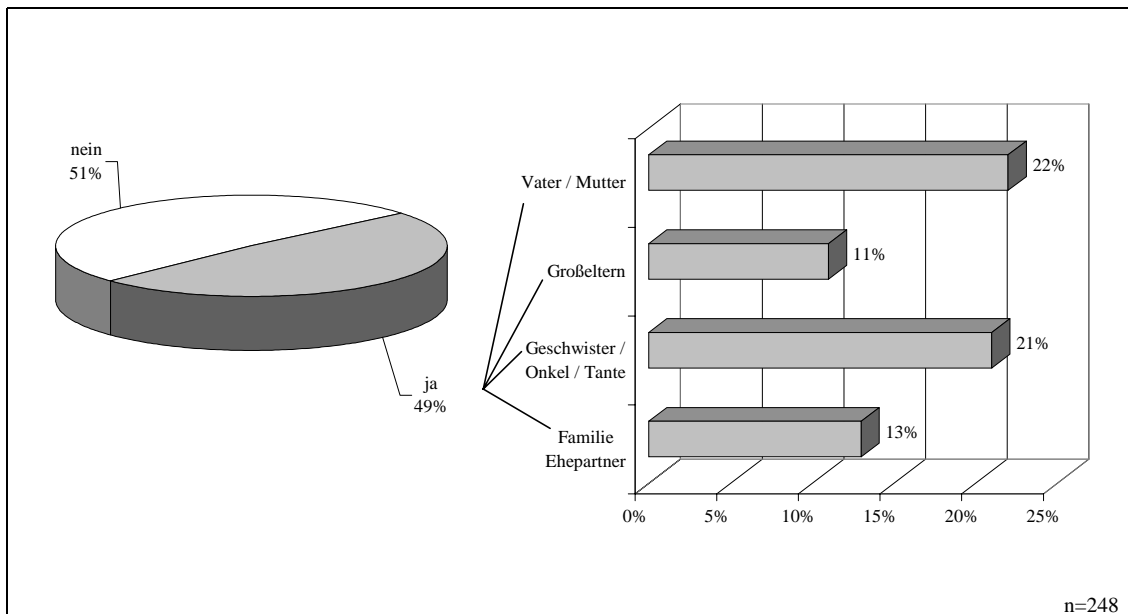
<sup>25</sup> Vgl. Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000), S. 13f sowie Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1991a), S. 11, die diese Zusammenhänge bestätigen.

fel 4.6.2). Interessanterweise ist in dieser Gruppe der Anteil von Mitgliedern mit Meistertitel aus der Familie des Ehepartners am höchsten.

Entsprechend sind die Anteile an Familienmitglieder in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler gering (vgl. Tafel 4.6.3). Wie bei der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler auch haben hier die Elterngeneration und die Geschwister bzw. Tanten oder Onkel einen etwa gleich hohen Anteil.

**Tafel 4.6.2: Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler**

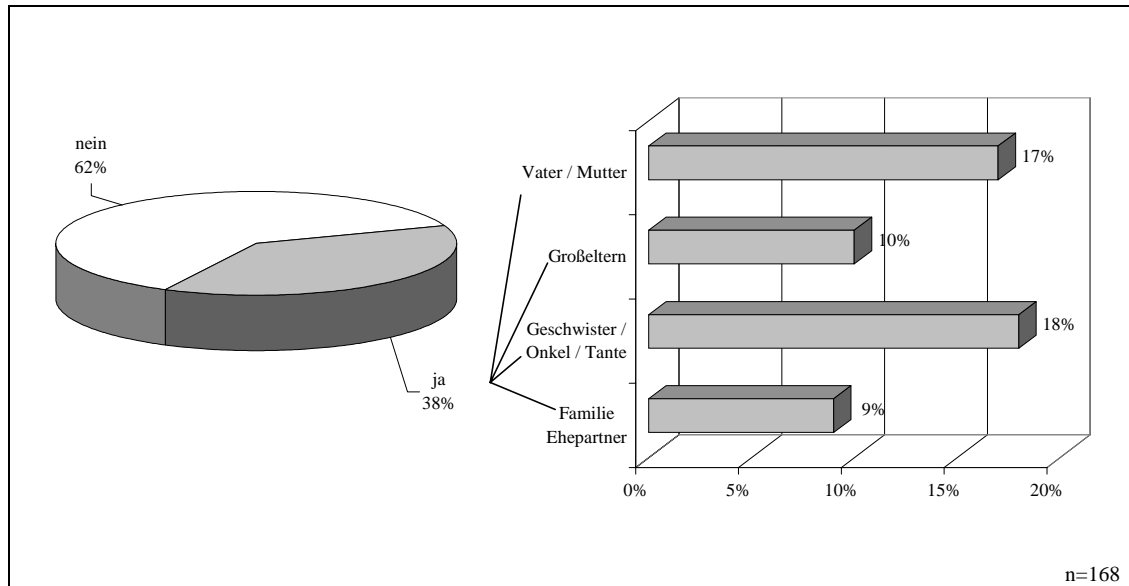
*Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung abgelegt?  
(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

**Tafel 4.6.3: Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler**

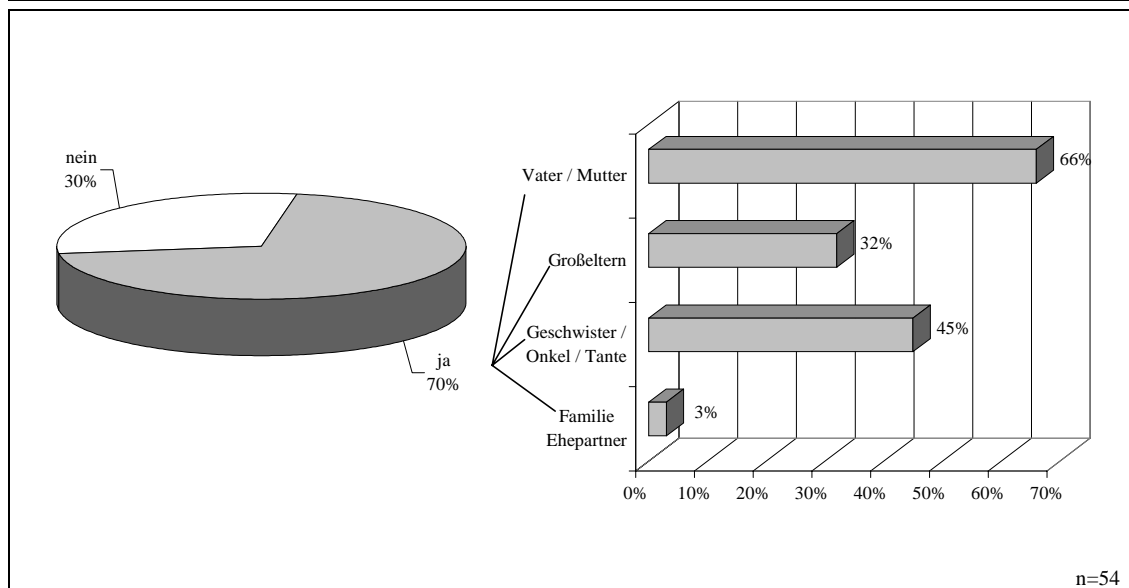
*Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung abgelegt?  
(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

**Tafel 4.6.4: Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der Existenzgründer**

*Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung abgelegt?  
(Mehrfachnennungen möglich)*



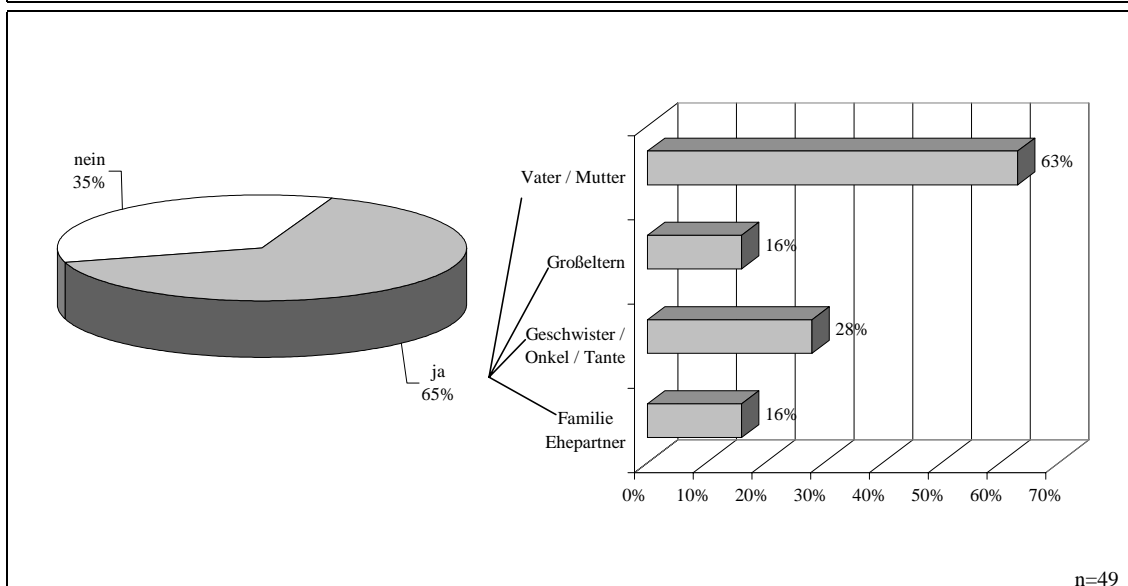
Quelle: Meisterkurssteilnehmer 1996-Befragung



In der Gruppe der Meister zeigt sich, dass sowohl die Gruppe der Existenzgründer (vgl. Tafel 4.6.4) als auch die Gruppe der potenziellen Existenzgründer (vgl. Tafel 4.6.5) einen etwa gleich hohen Anteil an Familienmitgliedern mit Meistertitel aus der Elterngeneration haben. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass die meisten potenziellen Existenzgründer darauf warten, dass sie den Familienbetrieb übernehmen können. Der Anteil der Großelterngeneration mit Meistertitel ist in diesen beiden Gruppen nicht so stark ausgeprägt wie in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler.

Bei der Gruppe der unselbständigen Meister sind es wiederum die Geschwister bzw. Onkel oder Tanten, die den höchsten Anteil an Familienmitgliedern mit einem Meistertitel bilden (vgl. Tafel 4.6.6). Der Anteil der Elterngeneration mit einem Meistertitel ist mit knapp 40 % jedoch nicht so schwach ausgeprägt wie in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler.

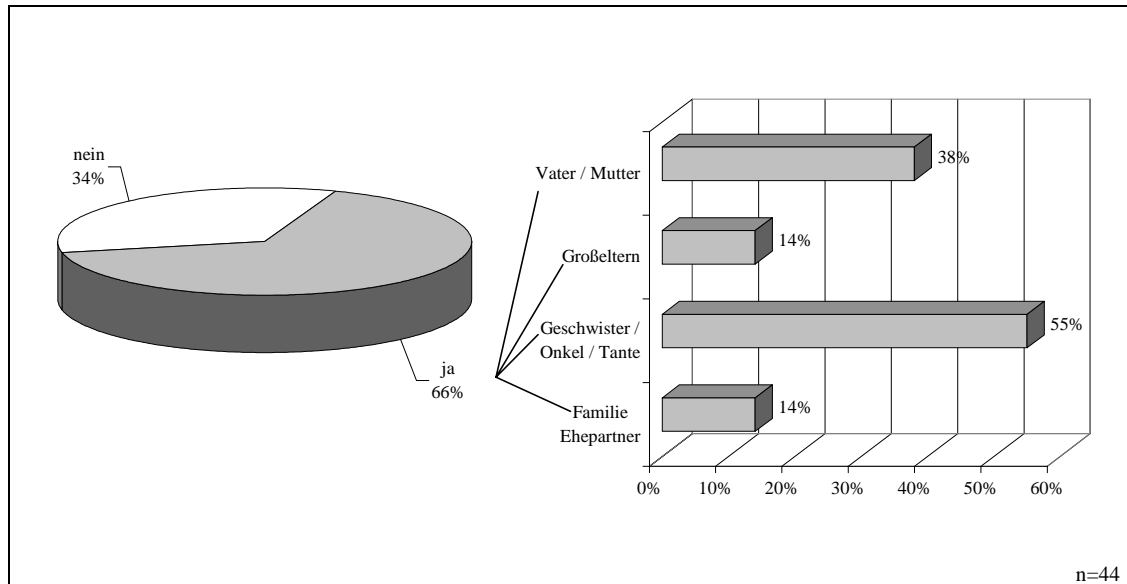
**Tafel 4.6.5: Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer**  
*Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung abgelegt?*  
*(Mehrfachnennungen möglich)*



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

**Tafel 4.6.6: Meisterprüfung innerhalb der Familie in der Gruppe der unselbständigen Meister**

*Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung abgelegt?  
(Mehrfachnennungen möglich)*

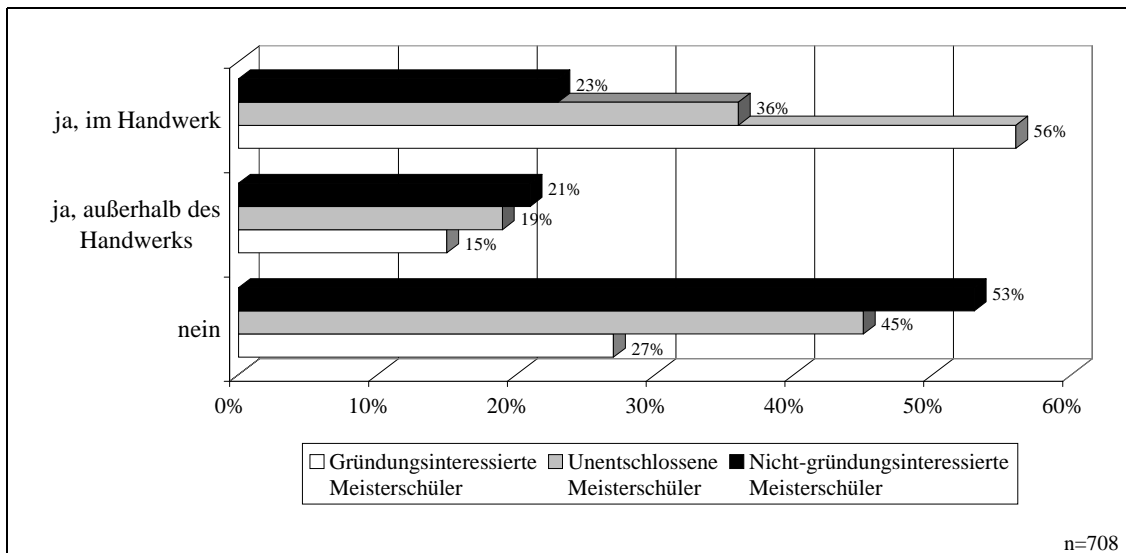


Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Im Hinblick auf die *Selbständigkeit innerhalb der Herkunftsfamilie* lässt sich die These, dass es einen Zusammenhang zwischen Selbständigkeit innerhalb der Familie und Gründungsneigung gibt, bestätigen (vgl. Tafel 4.6.7). In der Gruppe der Meisterschüler wird dieser Zusammenhang sofort augenfällig.

So haben 74 % in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler selbständige Personen in ihrem familiären Umfeld. In der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler sind es immerhin noch 55 % und in der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler beträgt dieser Anteil nur noch 44 %. Fragt man nach der Selbständigkeit im Handwerk, so wird der Zusammenhang noch deutlicher. Während über die Hälfte der gründungsinteressierten Meisterschüler selbständige Familienmitglieder im Handwerk hat, sind es bei den unentschlossenen Meisterschülern ein Drittel und bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern nur noch gut ein Fünftel.

Tafel 4.6.7: **Selbständigkeit innerhalb Familie in der Gruppe der Meisterschüler**  
*Sind/Waren Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbständig?*



Quelle: Meisterschüler-Befragung

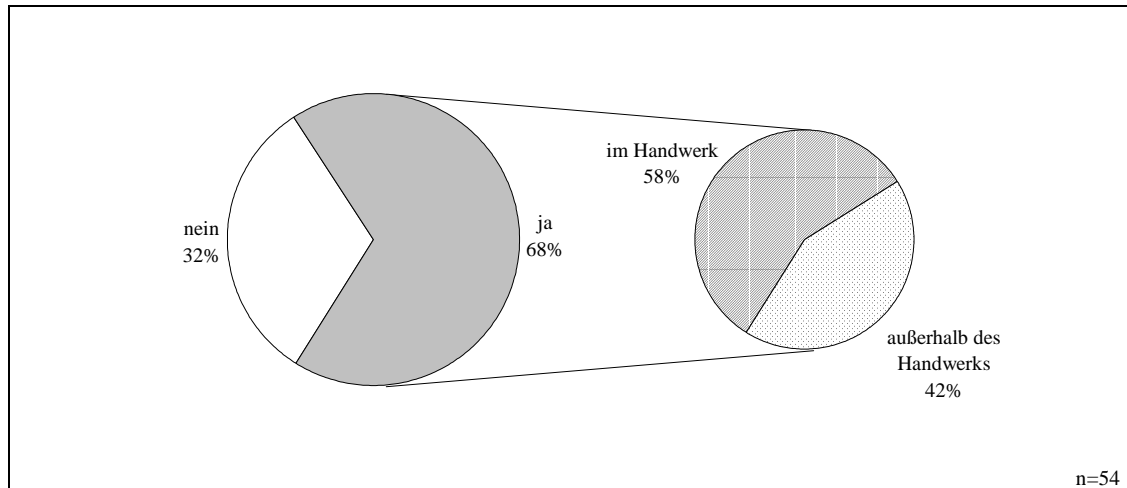
Untersucht man den Zusammenhang zwischen Übernahme und Selbständigkeit, dann wird deutlich, dass die Übernahme des Familienbetriebes als „das“ auslösende Moment für einen Gründungsentschluss im Handwerk betrachtet werden kann. 60 % derjenigen Meisterschüler, die selbständige Familienmitglieder im Handwerk haben, möchten den Familienbetrieb übernehmen. Tatsächlich könnte dieser Anteil noch höher sein, da die Frage nach der Selbständigkeit innerhalb der Familie nicht von allen Meisterschülern, die einen Familienbetrieb übernehmen möchten, beantwortet wurde.

In der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler möchten 49 % derjenigen, die selbständige Familienmitglieder im Handwerk haben, eventuell später den Familienbetrieb übernehmen. Der Zusammenhang zwischen Selbständigkeit und Gründungsneigung, sowie der handwerkliche Familienbetrieb als „auslösendes Moment“ für den Gründungsentschluss, verdeutlichen sich nochmals in der Gruppe der Meister.

Selbständige in der Familien haben 68 % der Existenzgründer, in 58 % der Fälle sind diese Familienmitglieder im Handwerk selbständig (vgl. Tafel 4.6.8). Betrachtet man die Existenzgründer, die sich durch eine Übernahme selbständig gemacht haben, so kann festgestellt werden, dass 96 % sich durch eine Übernahme des Familienbetriebes selbständig gemacht haben. Bei den potenziellen Existenzgründern (vgl. Tafel 4.6.9)

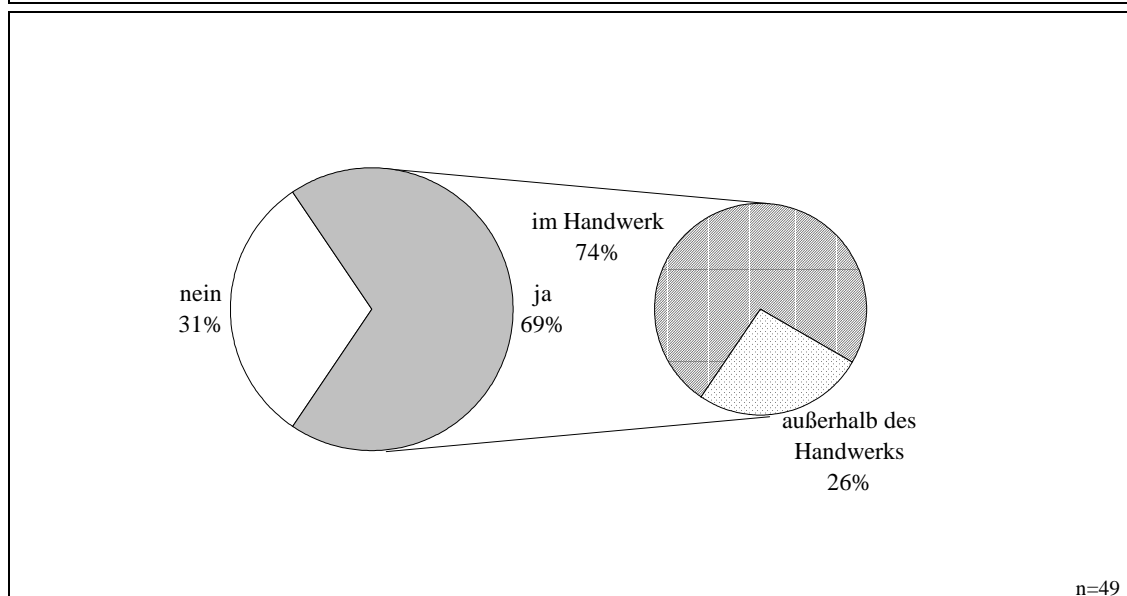
möchten 56 % derjenigen, die selbständige Familienmitglieder im Handwerk haben, auch den Familienbetrieb übernehmen.

**Tafel 4.6.8: Selbständigkeit innerhalb Familie in der Gruppe der Existenzgründer**  
*Sind/Waren Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbständig?*



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

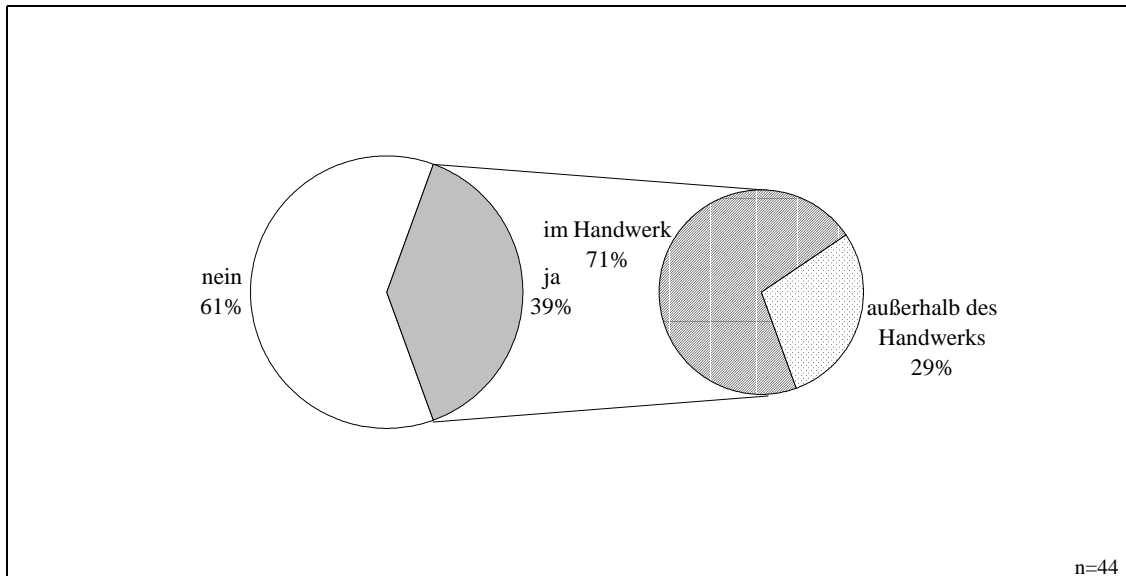
**Tafel 4.6.9: Selbständigkeit innerhalb Familie in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer**  
*Sind/Waren Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbständig?*



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Tafel 4.6.10: **Selbständigkeit innerhalb Familie in der Gruppe der unselbständigen Meister**

*Sind/Waren Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbständig?*



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Zur Überprüfung des Befundes wurde der Zusammenhang zwischen Selbständigkeit innerhalb der Familie und Gründungsneigung mit einem Signifikanztest statistisch überprüft. Die  $H_0$ -Hypothese lautete dabei:

$H_0$ : Es besteht keine Abhängigkeit zwischen der Selbständigkeit innerhalb der Familie und der Gründungsneigung

$H_1$ : Es besteht eine Abhängigkeit zwischen der Selbständigkeit innerhalb der Familie und der Gründungsneigung

Die  $H_0$ -Hypothese wird bei einem Signifikanzniveau von  $p < 0,001$  (Chi-Quadrat) bestätigt, das heißt, es gibt einen hochsignifikanten Zusammenhang zwischen der Selbständigkeit in der Familie und der Gründungsneigung. Somit kann konstatiert werden, dass die Selbständigkeit innerhalb der Familie die Gründungsneigung der Meisterschüler beeinflusst und dass das Vorhandensein eines handwerklichen Familienbetriebes einer der wichtigsten auslösenden Momente für einen Gründungsentschluss im Handwerk darstellt.

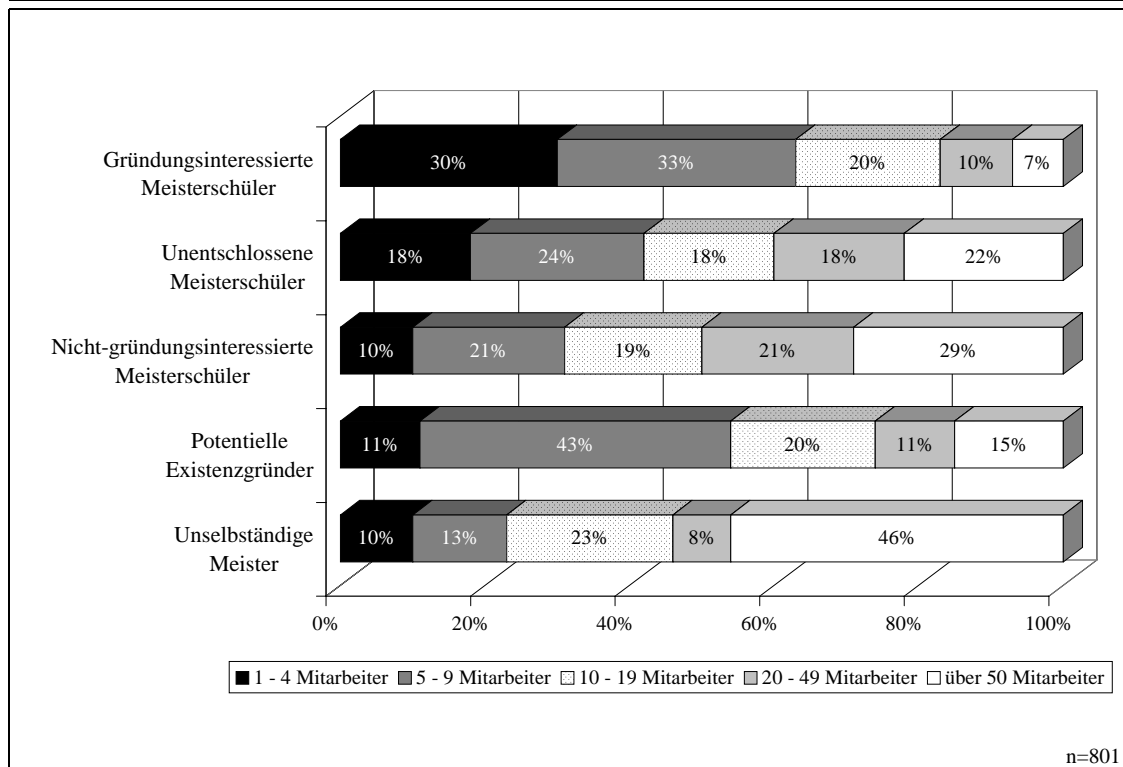
Im Gegensatz zu diesen Ergebnissen scheinen die Antworten der Existenzgründer auf die Frage nach der Rolle der Unternehmervorbilder zu stehen. Von diesen gaben 67 % an, dass Unternehmervorbilder keine Rolle bei ihrem Gründungsentschluss gespielt hätten. Eine teilweise Be-

einflussung durch Unternehmervorbilder bei dem Gründungsentschluss gaben 20 % an und bei 13 % war dies eine starke Beeinflussung. Die Unternehmervorbilder waren zu 83 % die Eltern, bei 11 % waren es Personen aus der übrigen Verwandtschaft und bei 6 % Kollegen. Derartige widersprüchliche Ergebnisse sind in retrospektiven Erhebungen allerdings öfter zu finden, weil Erinnerungen abgesunken sind, manches unbewusst abgelaufen ist, oder im Verlauf der Zeit eine eigene Geschichtsschreibung stattgefunden hat. Es könnte jedoch auch sein, dass die Eltern (unbewusst) als Vorbilder gedient haben, die Selbständigen ihre Berufswahl auf der Bewusstseinssebene jedoch eher der eigenen Initiative und Entscheidung zuschreiben, was auch zur Selbstwahrnehmung als unternehmerische Persönlichkeit passen würde.

Neben der Herkunftsfamilie kann auch der Herkunftsbetrieb<sup>26</sup> eine wichtige Rolle bezüglich der Gründungsneigung spielen. Wie in Abschnitt 3.3.3.1 ausgeführt, kann dieser einen Einfluss auf die Gründungsneigung haben, in der die in einem kleinen Betrieb gegebene Nähe zum Gründer zum Abbau von Informationsdefiziten führen kann. Im Handwerk ergibt sich darüber hinaus durch den Großen Befähigungsnachweis eine besondere Situation. Betrachtet man einen Handwerksbetrieb mit bis zu vier Mitarbeitern (neben dem Gründer), so ist es unmittelbar einsichtig, dass ein Geselle ohne Aussicht auf eine spätere Betriebsübernahme nicht die Meisterprüfung ablegen und in den Betrieb zurückkehren wird. Alle Funktionen, die der Jungmeister jetzt innerhalb des Betriebes aufgrund seines Meistertitels übernehmen könnte, werden bereits von dem Altmeister und Gründer abgedeckt und aufgrund der Betriebsgröße ist ein weiterer Meister nicht notwendig. Dieser Zusammenhang lässt vermuten, dass Handwerker aus kleinen Betrieben (bis zu neun Mitarbeiter) eine Meisterprüfung ablegen, um sich entweder mit einem eigenen Unternehmen oder durch eine Übernahme selbständig zu machen, oder um den Betrieb zu wechseln.

---

<sup>26</sup> Zum Zusammenhang zwischen Kleinbetrieblichkeit und Ausmaß an Gründungsaktivität vgl. Fritsch, M. (1994).

Tafel 4.6.11: **Beschäftigungsgrößenklassen der Herkunftsbetriebe in den einzelnen Gruppen**

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

In der Tat stammen in der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler 63 % aus Betrieben mit maximal neun Mitarbeitern, in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler sind dies 42 % und bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern nur 31 %. Von diesen ist ein Anteil von über 70 % gründungsinteressierter Meisterschüler vor allem in Gewerken wie Orthopädieschuhmacher (4,3)<sup>27</sup>, Schornsteinfeger (2,2), Klavier- und Cembalobauer (2,4), Zweiradmechaniker (3,1), Steinmetze (5,5) sowie Zimmerer (8,6) zu finden. Bei den Maurern und Betonbauern (20,4), Installateuren und Heizungsbauern (10,1), Zahn-technikern (11,1) sowie den Metallbauern (9,4) hingegen liegt der Anteil gründungsinteressierter Meisterschüler unter 40 %.

Der Anteil der Herkunftsbetriebe mit 50 und mehr Mitarbeitern ist in der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler und der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler mehr als doppelt so hoch.

<sup>27</sup> Die Zahl in den Klammern gibt die durchschnittliche Beschäftigtenzahl pro Betrieb an, vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1996).

In den Gruppen der potenziellen Existenzgründer und der unselbständigen Meister ist dieser Unterschied noch deutlicher zu erkennen. 46 % der unselbständigen Meister kommen aus einem Herkunftsbetrieb mit 50 und mehr Mitarbeitern. Die betrieblichen Gegebenheiten haben offensichtlich einen wesentlichen Einfluss auf die Gründungsneigung. Nicht nur die Nähe zum Gründer und damit das unmittelbare Kennen lernen der Selbständigkeit als Berufsalternative, sondern auch die fehlenden Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb des Betriebes begünstigen einen möglichen Entschluss für eine Existenzgründung.

Testet man zunächst die Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler und die der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler in Bezug auf den Niveauunterschied der Mitarbeiterzahl in Abhängigkeit von der Gründungsneigung, so erhält man mittels des Mann-Whitney-Tests (vgl. Tafel A 4.8) einen hochsignifikanten Zusammenhang ( $p < 0,001$ ).

Aufgrund dieses Ergebnisses wurde der Befund für den allgemeinen Fall mittels eines Signifikanztests überprüft. Die  $H_0$ -Hypothese lautete dabei:

$H_0$ : Es besteht keine Abhängigkeit zwischen dem Niveau der Mitarbeiterzahl des Inkubatorbetriebes und der Gründungsneigung

$H_1$ : Es besteht eine Abhängigkeit zwischen dem Niveau der Mitarbeiterzahl des Inkubatorbetriebes und der Gründungsneigung

Die Hypothese wird bei einem Signifikanzniveau von  $p < 0,001$  (Kruskal-Wallis) abgelehnt, das heißt, es gibt einen hochsignifikanten Zusammenhang zwischen Betriebsgrößenklasse und Gründungsneigung. Dies bedeutet wiederum, dass die im Handwerk vorherrschende Betriebsgrößenklassenstruktur auch aufgrund endogener Faktoren gebildet und erhalten wird.

## 4.7 Persönlichkeitsmerkmale

Wie in Abschnitt 4.2 beschrieben, wurden fünf selbständigkeitsrelevante Persönlichkeitsmerkmale – Leistungsmotivation, internale Kontrollüberzeugung, Durchsetzungsbereitschaft, Risikoneigung und Problemorientierung – untersucht. Der von MÜLLER entwickelte und auf dem von KING entworfenen "entrepreneurial potential questionnaire" (EPQ)<sup>28</sup> aufbauende "Fragebogen zur Diagnose unternehmerischen Potenzials" (FUP-K) misst die fünf Dispositionsfaktoren mit je fünf Fragen. Diese

---

<sup>28</sup> Vgl. King, A. (1985).



Fragen sind mit Mehrfachantworten versehen, wobei jeweils nur eine Antwortalternative eine merkmaltypische Ausprägung indiziert, d.h. von den drei Antwortmöglichkeiten gibt es nur eine „richtige“, die auf das entsprechende Persönlichkeitsmerkmal zutrifft. Bei der Untersuchung des Einflusses der Persönlichkeitsmerkmale auf die berufliche Selbständigkeit reicht zunächst eine Differenzierung nach Selbständigen und Unselbständigen nicht aus. Vielmehr muss der Untersuchung eine Gruppe selbständigkeitsambitionierter Personen hinzugefügt werden, um zu überprüfen, ob die dispositionellen Potenziale eine Voraussetzung für die Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit sind oder ob sie durch die Anforderungen beruflicher Selbständigkeit herausgebildet worden sind. Innerhalb der Selbständigkeitsforschung wird über die Interpretation feststellbarer Zusammenhänge zwischen Persönlichkeit und unternehmerischem Handeln diskutiert.<sup>29</sup> Unter anderem stehen sich zwei Hypothesen gegenüber. Zum einen die *Selektionshypothese*, die besagt, dass Eigenschaftsausprägungen ursächlich für berufliche Selbständigkeit sind. Zum anderen die *Sozialisationshypothese*, bei der die Herausbildung von Eigenschaftsausprägungen zur Bewältigung unternehmerischer Aufgaben stattfindet und somit die Eigenschaftsausprägungen Wirkungen beruflicher Selbständigkeit sind.

Im Hinblick auf die untersuchten Gruppen – Meisterschüler und Meister – ist davon auszugehen, dass es sich bei den Schülern hinsichtlich der Selbständigkeitsambitioniertheit um eine Positivauswahl handelt. Aufgrund der Tatsache, dass für eine Existenzgründung im Handwerk der Große Befähigungsnachweis erforderlich ist, ist davon auszugehen, dass ein Teil der Meisterkursteilnehmer eben aus diesem Grund die Schule besuchen. Es ist also zu erwarten, dass sich zwischen diesen Gruppen eher kleinere Unterschiede in den Ausprägungen der einzelnen Persönlichkeitsmerkmale ergeben.

Der hier verwendete Fragebogen ist so konstruiert, dass jedem Dispositionsmerkmal fünf Punkte zugeordnet werden. Zu jeder kurzen Feststellung oder Situationsschilderung werden jeweils drei Antwortalternativen angeboten, von denen aber nur eine Alternative ein bestimmtes Dispositionsmerkmal indiziert. Die Summe der Punkte, bei denen die jeweils merkmalspezifische Alternative gewählt worden ist, ergibt den Messwert für die Stärke der Ausprägungen. Dieser variiert zwischen 0 (=geringste Ausprägung) und 5 (=höchste Ausprägung). Mit anderen

---

<sup>29</sup> Vgl. Low, M.B./MacMillan, I.C. (1988) sowie MacMillan, I.C./Katz, J.A. (1992).

Worten zeigt eine 5 bei einem Merkmal an, dass die untersuchte Person in Bezug auf diesen Persönlichkeitsfaktor die am stärksten mögliche Ausprägung hat, also dieses Merkmal sehr stark bei ihr ausgeprägt ist.

Zwei Untersuchungshypothesen wurden varianzanalytisch<sup>30</sup> überprüft. Zum einen die Differenzierungshypothese, die besagt, dass die Messungen des FUP-K grundsätzlich differenzieren zwischen den selbständigen und unselbständig tätigen Personen, d.h. dass die Methode zu den gewünschten zu treffenden Aussagen führt. Es ist zu erwarten, dass selbständig tätige Personen stärkere Merkmalsausprägungen haben als unselbständig tätige Personen. Zum anderen wurde die Determinierungshypothese überprüft, die besagt, dass FUP-K-gemessene Persönlichkeitsmerkmale bei selbständigkeitsambitionierten und selbständig tätigen Personen stärker ausgeprägt sind, als bei unselbständig tätigen Personen. Erweisen sich die Differenzierungs- und Determinationshypothese als gültig, sollten für alle fünf gemessenen Dispositionsmerkmale Haupteffekte nachweisbar sein, die auf Mittelwertkontrasten zwischen unselbständigen Personen einerseits sowie selbständigen und selbständigkeitsambitionierten Personen andererseits beruhen.

Tafel 4.7.1: Mittelwerte und Standardabweichungen (in Klammern) der fünf erhobenen Persönlichkeitsmerkmale

Persönlichkeitsmerkmale	Unselbstständige Meister	Nicht-Gründungsinteressierte Meisterschüler	Potenzielle Existenzgründer	Unentschlossene Meisterschüler	Gründungsinteressierte Meisterschüler	Existenzgründer
Leistungsmotivstärke	2,86 (1,17)	2,70 (1,24)	2,76 (0,92)	2,95 (1,04)	2,92 (1,12)	3,04 (1,24)
Internale Kontrollüberzeugung	3,02 (0,90)	2,68 (0,99)	2,71 (1,26)	2,74 (1,04)	3,05 (1,03)	2,98 (1,16)
Risikoneigung	3,45 (1,02)	2,77 (1,05)	2,96 (1,06)	2,95 (1,00)	2,82 (1,04)	3,30 (0,92)
Problemorientierung	2,80 (1,13)	3,15 (1,18)	3,27 (1,19)	3,13 (1,19)	3,28 (1,16)	3,04 (1,12)
Durchsetzungsbereitschaft	1,23 (0,86)	1,24 (0,96)	1,33 (0,92)	1,31 (0,92)	1,36 (0,95)	1,39 (1,16)

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Umfrage

<sup>30</sup> Aufgrund der ordinalen Skalierung des Messwertes für die Stärke der Merkmalsausprägung wäre der methodisch korrekte Test der *Kruskal-Wallis-Test*, welcher hier jedoch aufgrund der gewünschten zu treffenden Aussagen sowie der Vergleichbarkeit der Ergebnisse nicht verwendet wurde. Allerdings ergab eine Analyse der Daten mit Hilfe des *Kruskal-Wallis-Tests* keine signifikant unterschiedlichen Ergebnisse zu dem varianzanalytischen Verfahren, so dass davon ausgegangen werden kann, dass es zu keiner Verfälschung der Ergebnisse aufgrund der Methodenwahl gekommen ist.

Wie sich zeigt, ergeben sich relativ starke Ähnlichkeiten bezüglich der Ausprägungen der Dispositionsmerkmale zwischen den einzelnen Gruppen. Um sinnvolle Ergebnisse erlangen zu können, muss die Gruppenanzahl auf drei reduziert werden: Existenzgründer (selbständig tätige Personen), gründungsinteressierte Meisterschüler (selbständigkeitsambitionierte Personen) und nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler (unselbständig tätige Personen). Die Gesamtheit der unselbständig tätigen Personen mit derer der unselbständigen Meister gleichzusetzen wäre insofern problematisch, als es nicht als gegeben angesehen werden kann, dass diese Meister nicht zum Zeitpunkt der Meisterprüfung oder auch noch danach selbständigambitioniert waren. Es ist durchaus möglich, dass diese Meister aufgrund des Einflusses äußerer Umweltfaktoren unselbständig geblieben sind oder wegen ihrer Lebenssituation unselbständig bleiben wollen bzw. müssen. Bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern hingegen wurde durch die Fragestellung eine Selbständigkeitsambition ausgeschlossen.

Ein Vergleich der drei Gruppen zeigt, dass sich die Determinationshypothese in drei von fünf gemessenen Dispositionsmerkmalen aufgrund des Signifikanzniveaus bestätigen lässt (vgl. Tafel A 4.10). Die Merkmalsausprägungen selbständigambitionierter Personen sind mit denen selbständig tätiger Personen vergleichbar und unterscheiden sich signifikant von den unselbständigen Personen.

Deutlicher wird der Unterschied, wenn man das unternehmerische Gesamtpotenzial (Summe der Einzelwerte der Gruppen der selbständig tätigen – Gruppe 4 – und selbständigambitionierten Personen – Gruppe 1 – )<sup>31</sup> der Gruppe der unselbständig tätigen Personen – Gruppe 2 – gegenüberstellt. Das unternehmerische Gesamtpotenzial unterscheidet sich in der erwarteten Richtung, die gerichtete Hypothese ( $1+4 > 2$ ) bestätigt sich Gruppe bei einem Signifikanzniveau von  $p = 0,002$ .

---

<sup>31</sup> Hierbei sind die Annahmen, dass die Gewichtung der Einzelwerte gleich ist und die Einzelwerte unabhängig sind.

Tafel 4.7.2: **Kontrasttest des unternehmerischen Gesamtpotenzials**

Contrast Tests						
	Contrast	Value of Contrast	Std. Error	t	df	Sig. (2-tailed)
STAR_ALL	Assume equal variances 1	-,4149	,1234	-3,361	849	,001
	Does not assume equal 1	-,4149	,1333	-3,112	197,875	,002

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Damit kann die Differenzierungshypothese ebenfalls bestätigt werden. Somit kann festgestellt werden, dass es in der Tat eine stärkere Merkmalsausprägung selbständigkeitsrelevanter Persönlichkeitsfaktoren bei selbständigen Handwerkern gibt im Vergleich zu unselbständig tätigen. Darüber hinaus haben sowohl selbständig tätige als auch selbständigambitionierte Handwerker stärkere Merkmalsausprägungen als unselbständig tätige Handwerker.

## 4.8 Resümee

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Gründungsneigung im Handwerk stark von der handwerklichen Berufstradition innerhalb der Familie und durch die Größe des Herkunftsbetriebes beeinflusst wird. Die Übernahmemöglichkeit, insbesondere innerhalb der Familie, ist eines der wichtigsten auslösenden Momente für die Gründungsentscheidung.<sup>32</sup> In der Gruppe der Meisterschüler traf dies für 53 % zu, was sehr hoch ist, da auch die nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler berücksichtigt wurden. Bei den Existenzgründern war für 17 % die Übernahmemöglichkeit das hauptsächliche Gründungsmotiv und 41 % haben sich durch eine Übernahme selbständig gemacht. Von den potenziellen Existenzgründern möchten 47 % einen Betrieb übernehmen. Fasst man diese beiden Gruppen zusammen, so haben bei den Meistern 31 % ihren Gründungsentschluss aufgrund einer konkreten Übernahmemöglichkeit gefällt.

Bei der Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler wird deutlich, dass der Gründungsentschluss aufgrund des Fehlens eines auslösenden Momentes noch nicht konkretisiert worden ist. Inwieweit die Meisterschüler hier selbst aktiv an dem Herbeiführen eines solchen auslösenden Momentes teilhaben, hängt sehr von Einzelfall ab. Dies ist der Ansatzpunkt

<sup>32</sup> Zur Bedeutung von Übernahmen im Handwerk vgl. auch Weidmann, R. (1984), Müller, K. (1997a) sowie Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000).

für direkte und indirekte Fördermaßnahmen<sup>33</sup>, die dann die Funktion des auslösenden Momentes, z.B. durch die Bereitstellung von Kapital oder die Vermittlung eines Betriebes, übernehmen können. Als Gründungshemmnisse dagegen wirken das Risiko, der Eigenkapitalmangel und ein generelles Desinteresse an einer Selbständigkeit.

Nur wenige Meisterschüler (5 %) haben vor, nach der Meisterprüfung in einen Betrieb außerhalb des Handwerks zu wechseln. Betrachtet man jedoch die Stichprobe der Meister, die die Meisterschule vor fünf Jahren besucht haben, so stellt man fest, dass 52 % der unselbständigen Meister außerhalb des Handwerks beschäftigt sind. Insbesondere die Industrie hat davon profitiert, wobei aufgrund der Antworten bezüglich des Einkommensniveaus davon ausgegangen werden kann, dass dies im Handwerk eine nicht ganz unerhebliche Rolle in Bezug auf die Abwanderung spielt. Dieses Ergebnis unterstreicht die handwerksübergreifende volkswirtschaftliche Qualifikationsfunktion des Handwerks.<sup>34</sup> Auch in beschäftigungspolitischer Hinsicht wird anhand der Ergebnisse deutlich, dass die Übernahmen im Handwerk eine wichtige Rolle spielen. Die Arbeitsplätze in den übernommenen Betrieben konnten in den meisten Fällen nicht nur erhalten, sondern oftmals auch aufgestockt werden.<sup>35</sup>

Ein interessanter Aspekt bei einer differenzierten Betrachtung der einzelnen Handwerksgruppen besteht in der unterschiedlichen Wirkung der Push- und Pullfaktoren aufgrund der verschiedenen ökonomischen Gegebenheiten innerhalb der einzelnen Handwerksgruppen einen unterschiedlich starken Einfluss auf den Gründungsentschluss haben können. Tatsächlich konnten – wie oben ausführlich erörtert – Unterschiede zwischen einzelnen Handwerksgruppen festgestellt werden. Allerdings gestaltet sich die Interpretation aufgrund der Interdependenzen der Pull- und Pushfaktoren sowie des „auslösenden Moments“ als kompliziert.

Diese Interdependenzen erschweren eine eindeutige Zuordnung der Faktoren zu dem Gründungsentschluss sowie deren Gewichtung. Um dennoch eine Vergleichbarkeit der Handwerksgruppen zu ermöglichen, wurden im Folgenden die Wechselwirkungen weitestgehend vernachlässigt, in dem die Überlappungen der Pull- und Pushfaktoren (vgl. Tafel 4.1.1) ignoriert wurden.

---

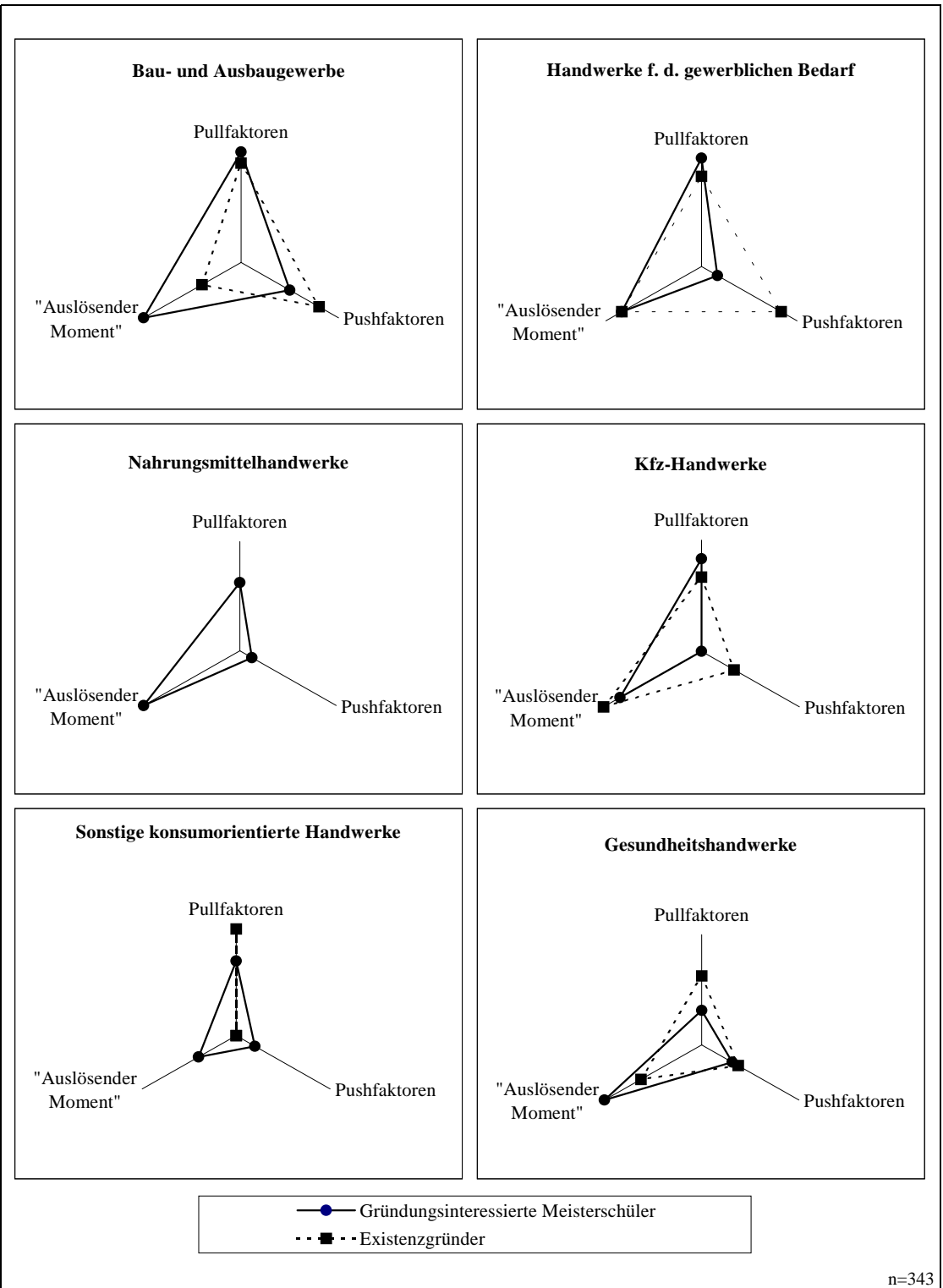
<sup>33</sup> Für einen Überblick über die unterschiedlichen direkten und indirekten Fördermaßnahmen vgl. Müller, K./Heyden, M. (1999), S. 24f.

<sup>34</sup> Vgl. Stratenwerth, W. (1990), S. 5.

<sup>35</sup> Zur Beschäftigungswirkung handwerklicher Übernahmen vgl. auch Müller, K. (1997a), S. 275.

Die Zuordnung erfolgte anhand eines Netzdiagramms (vgl. Tafel 4.8), wobei das Zentrum des Netzes „gar keinen Einfluss auf den Gründungsentschluss“ und der Rand „der Gründungsentschluss wurde ausschließlich aufgrund dieses Faktors getroffen“ bedeutet.

Tafel 4.8: **Ausprägungen der Pull- und Pushfaktoren sowie des „auslösenden Momentes“ in Bezug auf den Gründungsentchluss**



Quelle: eigene Darstellung

Deutlich wird, dass bei den Existenzgründern im Bau- und Ausbaugewerbe neben den Pull- die Pushfaktoren eine stärkere Rolle bei dem Gründungsentschluss gespielt haben als in den anderen Handwerksgruppen. Die Handwerke für den gewerblichen Bedarf waren in der Umfrage lediglich mit zwei Existenzgründern vertreten, weswegen die Ergebnisse mit Vorsicht zu interpretieren sind, ähnliches gilt für die konsumentenorientierten und die Kraftfahrzeughandwerke.

Betrachtet man lediglich das Bau- und Ausbaugewerbe sowie die Nahrungsmittel- und Gesundheitshandwerke, wird deutlich, dass im Handwerk das *Pullunternehmertum* bei der Gründungsentscheidung *vorherrscht*, flankiert von dem auslösenden Moment "Betriebsübernahme".

Bei den gründungsinteressierten Meisterschülern zeigt sich hingegen in den Nahrungsmittel- und Gesundheitshandwerken ein starker Einfluss der Übernahme als "auslösendes Moment" für den Gründungsentschluss. Auffallend ist die ebenfalls geringe Ausprägung der Pushfaktoren in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf sowie in den Nahrungsmittel- und Kraftfahrzeughandwerken.

Bei den unentschlossenen Meisterschülern, den potenziellen Existenzgründern, den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern sowie den unselbständigen Meistern zeigen sich keine gravierenden handwerksgruppenspezifischen Unterschiede. Die unentschlossenen Meisterschüler zeigen eine relativ hohe Gründungsneigung, allerdings fehlt ihnen das "auslösende Moment", der letztendlich den Gründungsentschluss initiiert. Wie dieser auslösende Moment ausgestaltet sein muss, um zur Gründung zu führen, ist einzelfallabhängig. Anders ist es bei den potenziellen Gründern: Für sie ist der auslösende Moment in Form der Betriebsübernahme vorhanden und sie warten auf das Eintreten dieses Momentes.

Bei den nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern und den unselbständigen Meistern sind neben dem zu erwartenden Desinteresse an einer Existenzgründung das Risiko, gepaart mit den schlechten Rahmenbedingungen sowie mit den mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten die Gründungshemmnisse. Darüber hinaus ist in diesem Zusammenhang erwähnenswert, dass in sämtlichen Gruppen Hemmnisse wie "zu lange Arbeitszeiten, zu wenig Urlaub" oder "Vernachlässigung der Familie" kaum eine Rolle bei der Entscheidung für oder gegen eine Existenzgründung gespielt haben. Dies weist durchaus auf eine eher hohe Ausprägung affektiver Eigenschaften (Belastbarkeit, Antriebsstärke und emotionale Stabilität) der Meisterschüler und Meister hin.



Auch die Differenzierung nach Kammerbezirken zeigte interessante Ergebnisse bezüglich der Bedeutung der Pull- und Pushfaktoren bei der Gründungsentscheidung. So war die Gründungsneigung in fast allen Bezirken mit ca. 45 % etwa gleich hoch<sup>36</sup>, die Pushfaktoren waren jedoch in Magdeburg mit 35 % und in Dresden mit 30 % am stärksten vertreten, was auf die Arbeitslosigkeit in diesen Regionen zurückzuführen ist. In Hildesheim hatten die Pushfaktoren mit 11 % einen sehr geringen Einfluss und in Trier sowie in Lüneburg-Stade lagen sie um die 20 %.

Die Qualifikation durch die Meisterschule wurde vom Gros der Meister als positiv bewertet und die hohe Inanspruchnahme des Meister-BaföGs spricht für eine große Akzeptanz dieses Förderinstruments. Entsprechend der Gründungsneigung waren die Motive für das Ablegen der Prüfung ausgerichtet, was darauf schließen lässt, dass die Meisterschüler mit relativ klaren Vorstellungen bezüglich ihrer beruflichen Zukunft die Meisterschule besucht haben.

Bei der Untersuchung der Persönlichkeitsmerkmale ergab sich, dass die selbständigen und die selbständigambitionierten Personen eine stärkere Ausprägung der selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsmerkmale besitzen, als die unselbständig tätigen Personen. Wie diese Ergebnisse im Vergleich zu selbständig tätigen, selbständigambitionierten und unselbständig tätigen Personen in anderen Wirtschaftsbereichen sind, soll im folgenden Kapitel untersucht werden. Dort werden auch die Motive und Hemmnisse im Handwerk denen anderer Wirtschaftsbereiche gegenübergestellt.

Werden die Ergebnisse dieser Untersuchung zusammengefasst und anhand dieser der "typische" Existenzgründer und der "typische" unselbständige Meister konstruiert, so erhält man folgendes Bild. Der "*typische*" Existenzgründer wäre männlich und zwischen 24 und 30 Jahre alt. Er würde in einer ländlichen Gegend leben, die Mittlere Reife besitzen und hätte bis zu fünf Gesellenjahre absolviert. Die Mitglieder seiner Familie hätten eine Meisterprüfung im Handwerk abgelegt und wären im Handwerk selbständig. Sein Herkunftsbetrieb würde bis zu neun Mitarbeiter<sup>37</sup> umfassen und er hätte innerhalb von zwei Jahren nach Ablegung der Meisterprüfung ein Einzelunternehmen neu gegründet oder über-

---

<sup>36</sup> Lediglich Kassel mit 28 % und Frankfurt am Main mit 57 % fielen hier etwas aus dem Rahmen.

<sup>37</sup> Davon kann aufgrund des hochsignifikanten Zusammenhangs zwischen Niveau der Mitarbeiterzahl und Gründungsneigung ausgegangen werden.

nommen, weil er unabhängig sein wollen würde. Durch die Meisterschule fühlte er sich ausreichend qualifiziert und er würde vom (Ehe-)Partner unterstützt. Der "typische" Existenzgründer hätte bei der Gründung einen Eigenkapitalanteil von 0-25 %, hätte keine Fördermittel in Anspruch genommen und würde bis zu vier Mitarbeiter beschäftigen. Der "*typische*" *unselbständige Meister* wäre ebenfalls männlich und zwischen 24 und 30 Jahren alt und würde in einer ländlichen Gegend leben. Er besäße die Mittlere Reife und hätte bis zu fünf Gesellenjahre absolviert. Sein Herkunftsbetrieb hingegen würde mehr als 30 Mitarbeiter umfassen und er hätte die Meisterprüfung abgelegt, um eine bessere Qualifikation für seine künftige Karriere zu erlangen. Er hätte zwar Familienmitglieder, die ebenfalls eine Meisterprüfung im Handwerk abgelegt hätten, aber er hätte keine Familienmitglieder, die im Handwerk selbstständig wären. Der "typische" unselbständige Meister wäre nicht im Handwerk beschäftigt, er würde aber eine meistergerechte Position bekleiden und er würde deutlich mehr verdienen als vor der Meisterprüfung. Er würde sich nicht selbständig machen wollen, da ihm die Rahmenbedingungen für eine Existenzgründung zu schlecht erscheinen würden.

## 5 Komparative Analyse der Ergebnisse

Um die Ergebnisse der empirischen Untersuchung und ihre Bedeutung zu verdeutlichen, sollen sie im Folgenden anderer Existenzgründungsuntersuchungen gegenübergestellt werden. Nachteilig wirkt sich in diesem Zusammenhang aus, dass sich das Gros anderer Forschungsarbeiten lediglich auf Existenzgründer beschränkt und Gründungsinteressierte sowie unselbständig tätige Personen vernachlässigt. Darüber hinaus werden oftmals nur Motive untersucht, die zu einer Existenzgründung führen, während die Untersuchung der relevanten Persönlichkeitsmerkmale unterbleibt. Die Hemmnisse, die eine Existenzgründung verhindern können, werden ebenfalls kaum untersucht. In der Regel liegt die Fokussierung der meisten Studien auf den Problemen und Hemmnissen in der ersten Gründungsphase. Insofern kann nur ein partieller Vergleich stattfinden.

### 5.1 Motive und Hemmnisse

Als Vergleichsgruppen sollen die Ergebnisse von vier Studien herangezogen werden, wobei drei dieser Untersuchungen ebenfalls das Handwerk betrachten und eine Studie Existenzgründer aller Wirtschaftsbereiche umfasst. WELTER führte 1996 eine Untersuchung in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig durch.<sup>1</sup> In Düsseldorf wurden knapp 1380 handwerkliche Existenzgründer befragt und in Leipzig 500. MAIER ET AL. befragten 1997 im Kammerbezirk Oberfranken 342 Existenzgründer.<sup>2</sup> Die dritte Studie wurde vom INSTITUT FÜR HANDWERKS- UND GEWERBEFORSCHUNG im österreichischen Handwerk durchgeführt und umfasste rund 270 Wiener Meisterprüfungsabsolventen.<sup>3</sup> MAISBERGER befragte 509 Existenzgründer aus allen Wirtschaftsbereichen in Deutschland.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Vgl. Welter, F. (1996).

<sup>2</sup> Vgl. Maier, J. et al. (1997).

<sup>3</sup> Vgl. Institut für Handwerks- und Gewerbeforschung (Hrsg.) (1996).

<sup>4</sup> Vgl. Maisberger, P. (1998).

	Existenzgründer dieser Untersuchung	Welter <sup>1)</sup>		Maier et al. <sup>2)</sup>	Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung <sup>3)</sup>	Maisberger <sup>4)</sup>
		a)	b)			
Unabhängigkeit	54%	46%	43%	59%	45%	37%
Übernahme	17%	10%	11%	11%	21%	4%
Günstige Gelegenheit	9%	21%	15%			8%
(drohende) Arbeitslosigkeit	7%	11%	8%	13%	8%	23%
Verdienstmöglichkeiten	2%	9%	15%	39%	26%	8%
Herausforderung	7%					7%

<sup>1)</sup> Welter, F. (1996), S. 34 <sup>a)</sup> Kammerbezirk Leipzig <sup>b)</sup> Kammerbezirk Düsseldorf

<sup>2)</sup> Maier, J. et al. (1997)

<sup>3)</sup> Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (1998), S. 14

<sup>4)</sup> Maisberger, P. (1998), S. 27

Werden zunächst die handwerklichen Untersuchungen miteinander verglichen, so ist festzustellen, dass sich die Ergebnisse dieser Studie bestätigen (vgl. Tafel 5.1). Das Streben nach Unabhängigkeit stellt das wichtigste Motiv für den Schritt in die Selbständigkeit dar. Studien in den anderen Wirtschaftsbereichen weisen nach, dass das Unabhängigkeitsstreben auch dort zu den wichtigsten Motiven für eine Existenzgründung gehört.<sup>5</sup> Das in der vorliegenden Studie herausgearbeitete Ergebnis bezüglich des großen Stellenwerts der Gelegenheit der Betriebsübernahme als auslösendes Moment für den Gründungsentschluss wird ebenfalls von den anderen handwerklichen Untersuchungen belegt.<sup>6</sup> In den anderen Wirtschaftsbereichen spielt die Möglichkeit der Übernahme eine eher untergeordnete Rolle. Lediglich im Gaststättengewerbe konnte man noch eine stärkere Bedeutung der Übernahme als auslösendes Moment für den Gründungsentschluss vermuten. Die (drohende) Arbeitslosigkeit und damit das Pushunternehmertum, hat hingegen in den anderen Wirtschaftsbereichen einen stärkeren Einfluss auf die Gründungsentscheidung, als dies im Handwerk der Fall ist. Während in den Handwerksuntersuchungen maximal 16,1 % der Befragten angaben<sup>7</sup>, dass die (dro-

<sup>5</sup> Vgl. u.a. Jordan, L. (2000), S. 17, Maier, J. et al. (1997), Galais, N. (1998), S. 85, Klandt, H. (1984), S. 127, Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (Hrsg.) (1998), S. 14 sowie Schubert, J. (1987), S. 242.

<sup>6</sup> Vgl. hierzu auch die Untersuchungen im Handwerk von Schubert, J. (1987), in der die Betriebsübernahme als Motiv von 25,4 % der Befragten genannt wurde.

<sup>7</sup> Vgl. Schubert, J. (1987), S. 242.

hende) Arbeitslosigkeit maßgeblich zum Gründungsentschluss beigetragen hat, sind es in den anderen Wirtschaftsbereichen bis zu 47,1 %<sup>8</sup>, für die der Pushfaktor Arbeitslosigkeit das auslösende Moment für den Gründungsentschluss war. Die Verdienstmöglichkeiten waren in Österreich ein stärkerer Anreiz zum Wechsel in die Selbständigkeit als in der Bundesrepublik. Mithin kann konstatiert werden, dass das Pullunternehmertum im Handwerk stärker ausgeprägt ist als in anderen Wirtschaftsbereichen. Dies hängt insbesondere mit der Übernahmemöglichkeit als auslösendes Moment für den Gründungsentschluss zusammen. Die starke Rolle der Übernahme bei der handwerklichen Existenzgründung ist auf die ausgeprägte handwerkliche Berufstradition innerhalb der Familie zurückzuführen. Darüber hinaus schafft die kleinbetriebliche Umwelt im Handwerk ein positives Umfeld und fördert somit die Gründung neuer Betriebe.

Bei den Hemmnissen gibt es hingegen kaum Unterschiede zwischen Handwerk und anderen Wirtschaftsbereichen. Risiko, fehlendes Eigenkapital und schlechte Rahmenbedingungen werden sowohl im Handwerk als auch in anderen Wirtschaftsbereichen am häufigsten angeführt.<sup>9</sup> Mit schlechten Rahmenbedingungen sind zum einen die der jeweiligen Branche gemeint und zum anderen die für eine Selbständigkeit insgesamt gemeint. Darüber hinaus spielen noch Gründe wie das Alter, Bürokratie<sup>10</sup>, die Konkurrenz und ein generelles Desinteresse eine Rolle. Die Vernachlässigung der Familie und zu lange Arbeitszeiten sind dagegen eher untergeordnete Gesichtspunkte.

Personen aus dieser nicht-gründungsinteressierten Gruppe zu einer Selbständigkeit zu animieren dürfte sich als schwierig erweisen, da die persönliche Einschätzung des Gründungsrisikos und die Beurteilung der relevanten Umweltfaktoren ganz unterschiedliche Ursachen haben kann und somit die Anreizfunktion von Förderprogrammen oftmals keine Wirkung zeigt. Hinzukommt das generelle Desinteresse an der Selbständigkeit, was darauf schließen lässt, dass sich diese Personen lediglich aufgrund starker Pushfaktoren eventuell selbständig machen würden.

---

<sup>8</sup> Vgl. Galais, N. (1998), S. 85.

<sup>9</sup> Das Risiko wird von durchschnittlich 30 % genannt, Finanzierungsprobleme von durchschnittlich 20 % und die schlechten Rahmenbedingungen von durchschnittlich 40 %, vgl. u.a. Schubert, J. (1987), S. 247, Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (1996), S. 30 sowie Frick, S. et al. (1998), S. 73.

<sup>10</sup> Für einen Überblick des Umfangs an bürokratischen Barrieren für Unternehmen nach Ländern vgl. Gerstenberger, W./Vögtle, C. (2000), S. 25ff. sowie ausführlich Clemens, R./Kokalj, L. (1995) und Schröer, E./Holz, M. (2000).

## 5.2 Persönlichkeitsmerkmale

Für den Vergleich der Ausprägungsstärke der selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsmerkmale wurden andere Untersuchungen herangezogen, die aber nicht immer alle drei Gruppen (selbständig tätige, selbständig-ambitionierte und unselbständig tätige Personen) getestet haben (vgl. Tafel 5.2). Zum Teil wurden in den anderen Erhebungen mehr als fünf Punkte pro Persönlichkeitsmerkmal verwendet, so dass die Skalierungen auf die in dieser Untersuchung verwendete Skala umgerechnet werden mussten. In der Untersuchung von MÜLLER/GAPPISCH aus dem Jahr 2001 wurden 70 Personen untersucht, davon waren 29 unternehmerisch und 41 freiberuflich tätig (Ärzte, Architekten, Anwälte, Berater).<sup>11</sup> Die MÜLLERSCHE Studie aus dem Jahr 1999(a) setzte sich aus 170 Personen zusammen, von denen 50 selbständig tätig und 50 Personen abhängig beschäftigt waren. Die Untersuchungsteilnehmer stammten zu etwa gleichen Teilen aus den Bereichen Bildung/Wissenschaft, Justiz/Verwaltung, Handel/Vertrieb, Technik/Produktion und Gesundheit/Rehabilitation. An einem Existenzgründungsseminar nahmen 70 Personen teil und stellten damit die Gruppe der selbständigkeitsambitionierten Personen.<sup>12</sup> An der zweiten Erhebung von MÜLLER aus dem Jahr 1999(b) nahmen 153 Personen teil, wovon 50 unselbständig tätig waren, 50 Personen teilselbständig<sup>13</sup> und 53 Personen vollselbständig waren. Die Befragten stammten aus denselben fünf Branchen wie in der Studie von 1999(a).<sup>14</sup> Die Untersuchung von CONRAD ET AL. setzt sich aus 80 bis 100 Teilnehmern der Existenzgründungsseminare des Instituts für Mittelstandsforschung an der Universität Mannheim zusammen.<sup>15</sup> KING hingegen befragte eine Gruppe von 400 Personen, wobei 150 erfolgreiche<sup>16</sup>, 161 erfolgsneutrale und 179 nicht erfolgreiche Unternehmer waren.<sup>17</sup> Die folgende Tafel stellt die Ergebnisse der einzelnen Untersuchungen gegenüber.

---

<sup>11</sup> Vgl. Müller, G.F./Gappisch, C. (2001).

<sup>12</sup> Vgl. Müller, G.F. (1999a), S. 6.

<sup>13</sup> Diese Gruppe wurde hier nicht weiter beachtet.

<sup>14</sup> Vgl. Müller, G.F. (1999b), S. 179f.

<sup>15</sup> Vgl. Conrad, W. et al. (1998), S. 11.

<sup>16</sup> Dies stellt die hier verwendete Teilstichprobe dar.

<sup>17</sup> Vgl. King, A. (1984), S. 414f.

**Tafel 5.2: Ausprägungsstärke selbständigkeitsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale in verschiedenen Untersuchungen**

	Selbständig tätige Personen							Selbständig ambitionierte Personen					Unselbständig tätige Personen			
	Eigene Untersuchung	Müller/Gappisch (2001) <sup>1)</sup>	Müller (2000) <sup>2)</sup>	Müller (1999a) <sup>3)</sup>	Müller (1999b) <sup>4)</sup>	Conrad et al. (1998) <sup>5)</sup>	King (1984) <sup>6)</sup>	Eigene Untersuchung	Müller (2000)	Müller (1999a)	Müller (1999b)	Conrad et al. (1998)	Eigene Untersuchung	Müller (2000)	Müller (1999a)	Müller (1999b)
<b>Leistungs- motiv</b>	3,0	3,7	3,9	3,8	3,8	3,7	.. <sup>7)</sup>	2,9	3,9	3,9		3,6	2,7	2,8	2,9	3,3
<b>Internale Kontrollüberzeugung</b>	3,0	3,5	3,7	3,0	3,1	3,0	4,7	3,1	3,2	3,2		3,1	2,7	2,7	2,3	2,8
<b>Risiko- bereitschaft</b>	3,3	1,7	3,5	3,3	3,0	2,9	3,3	2,8	3,5	3,5		3,2	2,8	2,8	2,8	2,9
<b>Problemlöse- orientierung</b>	3,0	3,5	3,5	3,5	3,1	3,0	3,8	3,3	3,4	3,4		3,3	3,2	3,0	3,0	3,0
<b>Durchsetzungs- bereitschaft</b>	1,4	2,2	1,8	1,8	1,3 <sup>8)</sup>	1,3 <sup>8)</sup>	4,0	1,4	2,0	2,0		1,7 <sup>8)</sup>	1,2	1,3	1,4	1,3 <sup>8)</sup>

<sup>1)</sup> Vgl. Müller, G. F. / Gappisch, C. (2001)

<sup>2)</sup> Vgl. Müller, G. F. (2000), S. 113 ff.

<sup>3)</sup> Vgl. Müller, G. F. (1999a), S. 7

<sup>4)</sup> Vgl. Müller, G. F. (1999b), S. 183

<sup>5)</sup> Vgl. Conrad, W. et al. (1998), S. 32

<sup>6)</sup> Vgl. King, A. (1984), S. 415

<sup>7)</sup> Der betreffende Wert wurde nicht angegeben, da es sich offensichtlich um einen Druckfehler handelt.

<sup>8)</sup> Hier wurde die interpersonelle Orientierung getestet

Auffällig ist insbesondere die schwächere Ausprägung der Leistungsmotivation handwerklicher Existenzgründer im Gegensatz zu der anderer Gründer. Auch in Bezug auf die internale Kontrollüberzeugung sowie die Problemlöseorientierung zeigen die handwerklichen Existenzgründer eine eher schwächere Ausprägung der einzelnen Merkmale. Da gerade diese Persönlichkeitsmerkmale, insbesondere die Leistungsmotivation, stark mit dem Gründungsentschluss zusammenhängen, stellt sich die Frage, warum sich diese Personen entgegen den Erwartungen im Handwerk selbständig gemacht haben. Für die Erklärung dieses Phänomens können verschiedene Faktoren herangezogen werden. So wurde in dieser Studie lediglich ein Teil der selbständigkeitsrelevanten Primäreigenschaften untersucht. Die affektiven Eigenschaften wie Antriebsstärke, Belastbarkeit und emotionale Stärke wurden beispielsweise nicht getestet. Einen Hinweis auf einen möglichen Einfluss der Belastbarkeit auf den Gründungsentschluss kann eine Untersuchung von MÜLLER geben, der in einem im *Back Journal*<sup>18</sup> veröffentlichten Test acht Primäreigenschaften getestet hat. Die Leser konnten den Fragebogen ausfüllen und

<sup>18</sup> Vgl. o.V. (2000c), S. 88ff.

an die Universität Koblenz-Landau zurückschicken. Geantwortet haben 37 zumeist selbständige Bäcker und Konditoren. Hier zeigte sich mit einem Mittelwert von 6,7 eine relativ hohe Ausprägungsstärke des Persönlichkeitsmerkmals "Belastbarkeit".<sup>19</sup> Die Vermutung, dass bei handwerklichen Existenzgründern die affektiven Eigenschaften relativ stärker ausgeprägt sind, erhärtet sich durch eine Untersuchung der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH).<sup>20</sup> Es wurden Jungunternehmer, die bei der LGH einen Antrag auf eine Meistergründungsprämie gestellt haben, hinsichtlich ihrer Verhaltenstypen in Bezug auf den Unternehmenserfolg untersucht. Die Einordnung der Typen fand nach einer auf der JUNGSCHE Typenlehre aufbauenden Persönlichkeitstypologie statt. Am häufigsten wurde unter den handwerklichen Existenzgründern der "Beobachter"-Typus gefunden, der mit dem Grundtypus "Blau" einhergeht.<sup>21</sup> Der „Beobachter“-Typus zeichnet sich dadurch aus, dass er genau, kritisch, analytisch, detailorientiert, gewissenhaft und zuverlässig ist. Dieses Ergebnis wiederum ähnelt dem von MÜLLER/GAPPISCH identifizierten "rationalen Aktivitätstypus"<sup>22</sup>, der bezüglich seiner Persönlichkeitsmerkmale eine starke affektive Ausprägung besitzt: Er besitzt eine hohe Belastbarkeit, Antriebsstärke, emotionale Stabilität sowie analytische Problemorientierung. Dies legt den Schluss nahe, dass im Handwerk eher Personen mit einer höheren Ausprägung der affektiven Persönlichkeitseigenschaften vertreten sind. Dies würde auch eine teilweise Erklärung für die hohe Bestandsfestigkeit handwerklicher Existenzgründungen liefern.<sup>23</sup>

Neben der möglicherweise großen Bedeutung affektiver Persönlichkeitsmerkmale für die Gründungsentscheidung schaffen die Selbständigkeit in der Familie, die handwerkliche Berufstradition sowie die handwerkliche Berufsausbildung *an sich* ein positives Umfeld für Existenzgründungen im Handwerk. Die Selbständigkeit ist im Handwerk nicht etwas Außergewöhnliches, sondern wird, insbesondere auch durch den

---

<sup>19</sup> Vgl. Müller, G.F. (o.J.); Da hier pro Merkmal neun Punkte abgefragt wurden, ergibt sich eine Skala von 0 bis 9, wobei 0 die geringste Ausprägung bedeutet und 9 die höchste Ausprägung.

<sup>20</sup> Vgl. Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) (Hrsg.) (2002).

<sup>21</sup> Für eine ausführliche Beschreibung der unterschiedlichen Verhaltenstypen sowie deren Grundtypen vgl. Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) (Hrsg.) (2002), S. 27ff.

<sup>22</sup> Vgl. Müller, G.F./Gappisch, C. (2001).

<sup>23</sup> Vgl. Müller, K./Heyden, M. (1999), S. 170ff.



großen Befähigungsnachweis, als etwas Alltägliches angesehen, als eine logische Konsequenz der handwerklichen Ausbildung. Die Handwerker wachsen quasi in die Selbständigkeit hinein, da die Option in ihrem Berufsfeld ein fester Bestandteil ist. Dieses Umfeld ist gekennzeichnet durch eine ausgeprägte Kultur der Selbständigkeit, was dazu führt, dass sich auch Personen mit einer schwächeren Ausprägung selbständigkeitsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale selbständig machen. Der typische Handwerksmeister ist und bleibt nach seinem traditionellen Selbstverständnis auch nach vollzogener Selbständigkeit in erster Linie Handwerker und nicht Unternehmer.

Somit kann festgehalten werden, dass eine tiefverwurzelte Kultur der Selbständigkeit, wie schon in anderen Arbeiten vermutet<sup>24</sup>, dazu führen kann, "verstecktes" Gründungspotenzial freizulegen und erfolgreich umzusetzen. Im Handwerk zeigt sich aufgrund der Tradition und des unternehmerischen Selbstverständnisses eine gelebte Kultur der Selbständigkeit, die in der Tat zu einer gewünschten Gründungsdynamik führt.

---

<sup>24</sup> Vgl. Frick, S. et al. (1998), S. 78ff.

## 6 Zusammenfassung und handwerkspolitischer Ausblick

### *Problemstellung (Kapitel 1)*

1. In den letzten Jahren kam es zu einer stärkeren Verschiebung des öffentlichen und politischen Interesses weg von den Großunternehmen hin zu den Kleinunternehmen statt, da diese besser für die Herausforderungen von Strukturwandel und Globalisierung gerüstet scheinen. Dies wird u.a. mit der hohen Flexibilität und Innovationsfähigkeit der Kleinunternehmen begründet. Die hohe Arbeitslosigkeit der 90er Jahre in den Industriestaaten rückte zusätzlich die Selbständigkeit in den Mittelpunkt des Interesses. Unternehmensgründungen werden als wirtschaftspolitisches Instrument gesehen, das (a) die Wettbewerbsfähigkeit sicherstellt, (b) die Bewältigung des Strukturwandels erleichtert, (c) Innovationen und technologischen Wandel vorantreibt und (d) eine Entlastung des Arbeitsmarktes herbeiführt. Wirtschaftspolitisch gesehen besteht also eine "Lücke" zwischen der Anzahl "notwendiger" Unternehmensgründungen, um diese Ziele zu erreichen und der Zahl der tatsächlichen Gründungen.

2. Um die Gründungsdynamik vorantreiben zu können, ist ein fundiertes Verständnis notwendig, unter welchen Rahmenbedingungen der Gründungsentschluss fällt und wie er realisiert wird. Die Gründungsforschung hat in den letzten Jahren auf diesem Gebiet starke Fortschritte gemacht, allerdings war das Handwerk nicht Forschungsschwerpunkt.

3. Aufgrund der handwerklichen Besonderheiten, wie dem Großen Befähigungsnachweis, der handwerklichen Berufstradition und der kleinbetrieblichen Struktur, liegt es nahe, dass eine Übertragung der Erklärungsmuster von Existenzgründungen anderer Wirtschaftsbereiche auf handwerkliche Existenzgründungen nicht ausreicht, um die handwerkliche Gründungsentscheidung hinreichend zu erklären. Es ist sogar zu vermuten, dass Besonderheiten bei den Bestimmungsgründen von Gründungen im Handwerk übersehen werden. Diese Arbeit geht mithin der Frage nach, welche Motive zu einer Existenzgründung im Handwerk führen und welche Spezifika der handwerkliche Gründungsprozess im Vergleich zu anderen Wirtschaftsbereichen aufweist.

### ***Sozioökonomischer Erklärungsansatz der Unternehmensentstehung (Kapitel 3)***

4. Im Rahmen dieser Arbeit wurden verschiedene theoretische Ansätze herangezogen und auf ihren Erklärungsgehalt hin untersucht. Dabei wird die **Gründung** als zeitlich ausgedehnter Prozess verstanden, der die konstitutiv-konzeptionellen Voraussetzungen für den Start, den Aufbau und die Entwicklung einer neuen Unternehmenseinheit bildet. Die **Unternehmung** wird als äußerlich selbständige, scheinbar autonome, grundsätzlich auf sich gestellte und unmittelbar nur am Eigeninteresse orientierte Einheit verstanden. Es existieren vier verschiedene **Gründungsformen**. Relevant für die Aufgabenstellung sind lediglich die *selbständig-originäre* Gründung, also die *Neugründung* und die *selbständig-derivativ* Gründung, also die *Übernahme*

7. Zunächst wurde die *neoklassische Theorie* als mögliches Erklärungsmodell für eine Unternehmensentstehung herangezogen (**Abschnitt 3.1.2**). Dieser Ansatz wurde allerdings aufgrund der Annahmen der vollständigen Konkurrenz und der damit verbundenen Tatsache, dass nur Teile des Gründungsprozesses – und diese auch nur eindimensional – abgebildet werden, abgelehnt. Gewinnmaximierung stellt hier die einzige Gründungsmotivation dar und ist somit alleiniger Faktor der Gründungsentscheidung. Der Erklärungswert ist also hinsichtlich der Aufgabenstellung somit gering.

8. Der *Transaktionskostenansatz* versprach dagegen schon aufgrund seiner Fragestellung ("Warum existieren Unternehmen?") einen größeren Erklärungswert. Bei genauerer Betrachtung zeigte sich jedoch, dass der alleinige Grund für die Unternehmensexistenz die Kosteneinsparung durch Internalisierung der Transaktionskosten ist. Die Transaktionen werden weder hinsichtlich ihres Inhaltes noch hinsichtlich ihres Zustandekommens näher betrachtet. Die COASESCHE Transaktionskostenökonomik liefert damit zwar eine Erklärung für die Existenz von Unternehmen, aber nicht für das Zustandekommen des Entstehungsvorganges einer Unternehmensgründung. Die Weiterentwicklung des Ansatzes durch WILLIAMSON bietet zwar durch die detaillierte Betrachtung der Transaktionen ein heuristisches Entscheidungsmuster und kann im Gründungsfall als Gestaltungshilfe angesehen werden, die von ihm beschriebenen menschlichen Eigenschaften Opportunismus und begrenzte Rationalität werden jedoch nicht als Motiv für die Gründung aufgefasst. Das eigentliche Motiv des Gründungsentschlusses bleibt damit im Dun-

keln, wie auch das Verständnis für das Zustandekommen der Gründungsentscheidung.

**9. Der sozio-ökonomische Erklärungsansatz**, der den Kern dieser Arbeit bildet, setzt sich aus verhaltenswissenschaftlichen und aus ökonomischen Elementen zusammen. Grundlegende Annahme ist, dass sich das Unternehmerverhalten nicht nur aus einem Motiv heraus ergibt, sondern aus einem ganzen Bündel. Drei Voraussetzungen müssen für die Unternehmensentstehung erfüllt sein: (1) die Verfügungsrechte (*property rights*) müssen definiert sein, (2) Transaktionskosten existieren und (3) es muss Unternehmensgründer geben. Der Unternehmer spielt in der ökonomischen Theorie eine wichtige Rolle, denn er übernimmt innerhalb des marktwirtschaftlichen Systems bestimmte Funktionen, die für das Bestehen und die Funktion des Marktes essentiell sind. Verschiedene Ökonomen haben die unterschiedlichen Funktionen des Unternehmers untersucht. Demnach übernimmt er die Koordination von Ressourcen, die Übernahme von Unsicherheit, das Entdecken von Preisarbitragen sowie die Durchsetzung von Innovationen. Stellt man diese Erkenntnisse in Bezug zur Wirklichkeit, lässt sich festhalten, dass es zu einem simultanen Auftreten fast aller Funktionen aufgrund der Marktunvollkommenheiten kommt. Lediglich die des Durchsetzers von Innovationen ist nicht bei allen Unternehmern gegeben, sondern wird nur vom SCHUMPETERSCHEN Unternehmer zusätzlich zu den anderen erfüllt.

**10. Die Faktoren einer Unternehmensentstehung (Abschnitt 3.3)** können in persönliche, Persönlichkeitsfaktoren, Mikrosoziales und Makrosoziales Umfeld unterschieden werden. Bei den *persönlichen Faktoren* handelt es sich hauptsächlich um demographische. Bezüglich des *Geschlechts* gibt es neben der Dominanz des männlichen keinen gesonderten Zusammenhang zwischen Geschlecht und Gründungsentscheidung. Das *Alter* hat insofern einen Einfluss auf die Gründungsentscheidung, da davon ausgegangen werden kann, dass es in der Zeit vom 20. bis zum 32. Lebensjahr eine gründungsbestärkende Tendenz gibt, gefolgt von einer die Unternehmensgründung eher behindernden Tendenz bis zum 44. Lebensjahr. In der Phase vom 27. bis zum 33. Lebensjahr kommt es zu einer sog. "free-choice"-Periode, in der die gründungshemmenden Tendenzen eher gering sind. Diese ergeben sich aus der beruflichen und der privaten Etablierung. Je weiter diese vorangeschritten ist, desto gründungshemmender wirkt sie. Weitere relevante Entscheidungstatbestände sind die Nationalität, die Konfession sowie morphologische Faktoren, wie z.B. das äußere Erscheinungsbild.

**11.** Die *Persönlichkeitsfaktoren* (*Abschnitt 3.3.2*) beziehen sich auf verschiedene Facetten der Persönlichkeit und lassen sich in motivationale, kognitive, affektive und soziale unterteilen. Die **motivationalen Persönlichkeitsfaktoren** geben Auskunft darüber, welche Gründe eine Person dazu bewegen, etwas zu tun. Sie spiegeln die Einstellungen, Motive und andere Verhaltensantriebe einer Person wider. Das *Unabhängigkeitsstreben* ist ein Vermeidungsverhalten, denn der Unternehmer flieht vor den hierarchischen Systemen etablierter Organisationen. Neben dem Vermeidungsverhalten verbinden sich hier auch Aspekte der Selbstverwirklichung und der Durchsetzung eigener Ideen sowie die Suche nach Handlungs- und Entscheidungsfreiheit. Das Unabhängigkeitsstreben wurde als ein Hauptmotiv für den Gründungsentschluss identifiziert.

**12.** Die *Leistungsorientierung* zeichnet sich dadurch aus, dass Menschen mit einer hohen Ausprägung gut kalkulierte Risiken eingehen, persönlich Verantwortung für ihr Handeln übernehmen und der Profit für sie ein Maß ihrer Leistung ist. Die Leistungsorientierung ist eines der am häufigsten untersuchten Persönlichkeitsmerkmale und ist bei Unternehmensgründungen von besonderer Bedeutung

**13.** Das *Machtmotiv* kann als Wunsch verstanden werden, Verhalten zu kontrollieren. Bezüglich des Einflusses auf die Gründungsentscheidung ist der Zusammenhang nicht eindeutig, während es aber in Bezug auf den unternehmerischen Erfolg in einer mittleren Ausprägung durchaus einen positiv Beitrag leisten kann.

**14.** Inwieweit eine Person davon überzeugt ist, dass für sie wichtige Ereignisse auf eigenes Können, Bestreben oder Dazutun zurückzuführen sind, hängt von der *internalen Kontrollüberzeugung* ab. Eine hohe Ausprägung führt dazu, dass die Person proaktiv ausgerichtet und bestrebt ist, für sie wichtige Angelegenheiten selbst in die Hand zu nehmen. Berufliche Erfolge werden internal stabil (eigene Fähigkeiten), Misserfolge hingegen internal variabel (unzureichende Anstrengung) zugeordnet. Diese Einstellung führt dazu, dass im Misserfallsfall die Motivation bestehen bleibt, weiter an sich zu arbeiten und es in Zukunft besser zu machen. Die Konzepte des Leistungsmotivs und der internalen Kontrollüberzeugung ergänzen sich gut und haben einen entscheidenden Einfluss auf den Gründungsentschluss.

**15.** Das *Risikoverhalten* ist ebenfalls von besonderer Bedeutung, da der Unternehmer mit seiner Gründungsaktivität ganz unterschiedliche Risiken eingeht. Neben dem finanziellen ist auch ein familiäres sowie ein psychisches Risiko vorhanden. Eine mittlere Merkmalsausprägung, die

sich in einer kalkulierten und kontrollierten Risikoeinschätzung manifestiert, ist eine Voraussetzung für den unternehmerischen Erfolg.

**16. Kognitive Persönlichkeitsfaktoren** haben nur einen geringen Einfluss auf die Gründungsentscheidung, dafür aber einen stärkeren auf den Unternehmenserfolg. Eine hohe *Problemlöseorientierung* führt dazu, dass eine Person große Informationsmengen zu verarbeiten hat, um mit "Nicht-Routine"-Situationen fertig zu werden. Darüber hinaus ermöglicht ein hohes Maß an *Kreativität* gegebene Situationen aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten und unstrukturierte Situationen als Herausforderung anzusehen. Das *Wissen* wiederum ermöglicht es der Gründerperson, ökonomische Informationen und kreative Ideen rational zu bewerten.

**17.** Gerade in der Anfangsphase einer Unternehmung ist der Gründer erheblichen körperlichen Belastungen ausgesetzt, da die durchschnittliche Arbeitszeit in der Regel wesentlich höher ist, als sie es bei der vorangegangenen Beschäftigung war. Hier sind es die **affektiven Persönlichkeitsmerkmale**, insbesondere die *Belastbarkeit*, die eine entscheidende Rolle spielen. Die *emotionale Stabilität* dagegen beschreibt das energetische Dauerpotenzial, welches von Nöten ist, um schneller über negativ empfundene Ergebnisse hinwegzukommen. Die *Antriebsstärke* ist darüber hinaus eine weitere Eigenschaft, die bei dem Aufbau eines Unternehmens von Vorteil sein dürfte, da sie viel Ausdauer sowie einen hohen Einsatz des Gründers bereitstellt.

**18.** Die **sozialen Persönlichkeitsfaktoren** setzen sich zum einen aus dem *Durchsetzungsvermögen* zusammen, das für die Positionierung gegenüber den Wettbewerbern erforderlich ist, und zum anderen aus den *integrativen Fähigkeiten*, die den Gründer in die Lage versetzen, Kontakte zu Geschäftspartnern integrativ und entgegenkommend zu gestalten und nicht nur aggressiv. Für den Schritt in die Selbständigkeit ist es nicht erforderlich, dass eine Person in allen Persönlichkeitsfaktoren die optimale Ausprägungsstärke aufweist. Diese Faktoren können nicht isoliert, sondern müssen vielmehr immer in ihrem mikro- und makrosozialen Kontext betrachtet werden. Mögliche Defizite im Hinblick auf bestimmte selbständigkeitsrelevante Persönlichkeitsmerkmale können durchaus von anderen Faktoren kompensiert werden.

**19.** Das *Mikrosoziale Umfeld* (*Abschnitt 3.3.3*) kann in eine **Pre-Gründungs-** und in eine **Gründungsphase** unterteilt werden. Hinsichtlich der Gründungsentscheidung sind in der Pre-Gründungsphase die *Herkunftsfamilie* und der *Inkubatorbetrieb* von besonderer Relevanz. Bezüglich

der Herkunftsfamilie ist insbesondere die Selbständigkeit innerhalb der Familie von Interesse. Durch die bereits vorhandene Selbständigkeit innerhalb der Familie erleben die Kinder die Selbständigkeit als etwas Selbstverständliches, Überschaubares, das in ihr Machbarkeitsdenken aufgenommen und damit zu einer realisierbaren beruflichen Alternative wird. Das Kennenlernen der Lebenssituation eines Gründers und seiner Verhaltensmuster ist auch in Kleinunternehmen gegeben. Die enge Zusammenarbeit mit dem Gründer führt dazu, dass Entscheidungssituationen miterlebt werden und eine Konkretisierung der Unternehmertätigkeit erfolgt, die mit einer Entmystifizierung einhergeht. Dies führt dazu, dass die eigene Selbständigkeit als Alternative zur abhängigen Beschäftigung wahrgenommen wird.

**20.** Die **Gründungsphase** wird durch ein *auslösendes Moment* initiiert. Das Erkennen einer unternehmerischen Chance allein reicht in manchen Fällen nicht aus, um zum Gründungsakt zu führen. Es ist darüber hinaus noch Hilfe bei der Überwindung der Gründungsbarriere notwendig, die vielfältig ausgestaltet sein kann. Es kann sich hierbei bspw. um finanzielle Hilfe, um die Möglichkeit der Betriebsübernahme oder um das Finden eines geeigneten Geschäftsstandorts handeln. Neben dem auslösenden Moment sind es viele Einflussfaktoren, die eine Person zu einem grundlegenden Wandel ihrer Lebenssituation bewegen. Diese Faktoren können in Pull- und Pushfaktoren unterschieden werden. *Pullfaktoren* deuten auf eine unternehmerisch aktive Persönlichkeit hin, für die die Selbständigkeit eine Möglichkeit zur Selbstverwirklichung darstellt. Sie wird als etwas Positives gesehen und der Auslöser liegt in der Person begründet. Die *Pushfaktoren* hingegen sind Ausdruck eines "ungewollten" Unternehmertums. Die Selbständigkeit wird als etwas Negatives aufgefasst, da der Auslöser, z.B. drohende oder eingetretene Arbeitslosigkeit, in der Umwelt liegt. Dieser Zusammenhang wird häufig mit dem Begriff "Flucht in die Selbständigkeit" umschrieben.

**21.** Die Gründungsaktivität findet immer in einem spezifischen kulturellem Umfeld statt, dem *Makrosozialen Umfeld* (**Abschnitt 3.3.4**). Dieses wirkt gleichzeitig fördernd und hemmend auf die Gründungsaktivität. Allgemein kann dies als *Kultur der Selbständigkeit* aufgefasst werden, worunter Normen, Werte, Ansichten, Meinungen, Stile des Erkennens und des Wissens, die "Entrepreneurship" und "Intrapreneurship" (Unternehmertum im Unternehmen) fördern, subsumiert werden. Daneben ist auch das *Image* des Unternehmers in einer Gesellschaft von Bedeutung, denn es steht in engem Zusammenhang mit grundsätzlichen Einstellun-

gen bezüglich notwendiger Rahmenbedingungen eines selbständigen Unternehmertums.

**22.** Bei der Betrachtung der vielfältigen Determinanten einer Unternehmensgründung kann konstatiert werden, dass jede Gründung aus einem spezifischen Beziehungsgeflecht zwischen der Gründerperson, seinen individuellen Bewusstseinsstrukturen und seinem speziellen mikro- und makrosozialem Umfeld besteht. Es handelt sich nicht um eine lineare Abfolge bestimmter Handlungen, sondern vielmehr um einen evolutiv-nären Prozess, der sowohl Sprünge als auch Diskontinuitäten und rekursive Verläufe enthält.

**23.** Neben der Unternehmensentstehung lässt sich die *erfolgreiche* Unternehmensentstehung unterscheiden (**Abschnitt 3.4**). Diese Unterscheidung ist insofern wichtig, als dass für die wirtschaftspolitischen Zielsetzungen die erfolgreichen von größerer Relevanz sind. Die Operationalisierung des Erfolgsbegriffs gestaltet sich dabei allerdings sehr unterschiedlich. Grundsätzlich lassen sich quantitative und qualitative Indikatoren unterscheiden. Den quantitativen Indikatoren werden u.a. das Überleben, der Umsatz, der Gewinn oder die Anzahl der Mitarbeiter zugerechnet. Die qualitativen Indikatoren setzen sich in der Regel aus der subjektiven Einschätzung des Zielerreichungsgrades durch den Existenzgründer selbst zusammen.

**24.** Während bei der Gründungsentscheidung bestimmte Persönlichkeitsmerkmale eine Rolle spielen, sind es beim Unternehmenserfolg die *Verhaltensmuster* (**Abschnitt 3.4.2**). Diese haben ihre Grundlage in den selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsmerkmalen. Welches Verhalten eine Person allerdings mit einer bestimmten Ausprägung der Persönlichkeitsmerkmale zeigt, hängt von den situativen Gegebenheiten und den Handlungszielen einer Person ab.

**25.** Für den Unternehmenserfolg spielen auch *betriebliche Faktoren* (**Abschnitt 3.4.3**) eine wichtige Rolle. So fällt die *Unternehmensplanung* zwar in die Vorgründungsphase, hat aber eine große Relevanz auch in Bezug auf den Erfolg. Die *Kapitalausstattung* ist ein wichtiges Erfolgskriterium in der Gründungsphase und in den ersten Jahren. Die Höhe des Startkapitals zeigt deutliche Effekte auf die Überlebenswahrscheinlichkeit sowie auf den Beschäftigungs- und Umsatzzuwachs. Ein signifikanter Zusammenhang konnte auch zwischen Überlebensrate und *Unternehmensalter* festgestellt werden. Die *Rechtsform* spielt insofern eine Rolle, als dass es dahingehend eine deutliche Tendenz gibt, dass die Insolvenzanfälligkeit mit zunehmender Haftungsbeschränkung größer



wird. *Teamgründungen* sind nur unter bestimmten Bedingungen erfolgreicher als Einzelgründungen. Es muss sich um eine echte Teamgründung handeln (mindestens zwei Partner arbeiten von Anfang an hauptberuflich zusammen) und ein Partner muss zusätzliche Branchenerfahrung mit einbringen. Unternehmensgründungen aufgrund von *Pushfaktoren*, insbesondere Arbeitslosigkeit, sind anfälliger für eine frühere Unternehmensaufgabe.

**26.** Wichtige Determinanten des *Mikroumfeldes* (*Abschnitt 3.4.4*) sind die *Charakteristika der Branche und des Marktes* sowie die *private Sphäre* des Gründers. Existenzgründungen in Branchen mit einem hohen Konkurrenz- und Wettbewerbsdruck haben eine signifikant geringere Überlebenswahrscheinlichkeit. Eine höhere Marktdynamik trägt jedoch zu einer höheren Bestandfestigkeit bei, während eine hohe Kundenfluktuation wiederum abträglich ist. Bezüglich des Standortes sind absatzbezogene Faktoren, gefolgt von Verkehrsinfrastruktur und den Faktoren der öffentlichen Hand, von Bedeutung. Die *private Sphäre* bezieht sich auf die Familie bzw. den Lebensgefährten des Gründers, die sog. "strong ties", und auf die sozialen Kontakte des Gründers, die sog. "weak ties". Beide Faktoren haben einen signifikant positiven Einfluss auf den Gründungserfolg, wobei der Einfluss der "strong ties" größer ist.

#### ***Empirische Überprüfung der Bestimmungsgründe handwerklicher Existenzgründungen (Kapitel 4)***

**29.** In der *Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler* überwiegen deutlich die Pullfaktoren. Die Möglichkeit der Betriebsübernahme stellt das wichtigste auslösende Moment in dieser Gruppe dar. Der Konkretisierungsgrad der Gründungspläne ist weit fortgeschritten, wollen sich doch fast die Hälfte innerhalb von zwei Jahren nach der Prüfung selbständig machen. Mangelndes Eigenkapital sowie das Fehlen eines auslösenden Momentes sind die wichtigsten Gründungshemmnisse in der *Gruppe der unentschlossenen Meisterschüler*.

**30.** Die Unabhängigkeit und damit das Pullunternehmertum war in der *Gruppe der Existenzgründer* das Hauptmotiv, sich selbständig zu machen. Die Unternehmensweiterführung stellte in dieser Gruppe das zweitwichtigste Motiv dar. Bei einer genaueren Untersuchung der Gründungsmotive ergab sich ein differenzierteres Bild und die Pushfaktoren gewannen an Bedeutung. Knapp ein Viertel der Existenzgründer, die die Unabhängigkeit als Hauptmotiv für den Gründungsentschluss genannt haben, nannte ebenfalls Pushmotive. Diejenigen Existenzgründer, die als

Hauptmotiv die Übernahme genannt haben, wurden kaum von Pushfaktoren bei ihrer Gründungsentscheidung beeinflusst. Die Konkretisierung der Gründungsabsichten ist bei über der Hälfte entweder sofort nach der Meisterprüfung erfolgt oder innerhalb von zwei Jahren. Bei der Differenzierung der Gruppe nach **Gründungsformen** ergibt sich, dass sich knapp die Hälfte der Existenzgründer durch eine *Übernahme* selbständig gemacht hat. Fast die Hälfte der Neugründer nannten Pushfaktoren neben dem Unabhängigkeitsstreben als Motive für die Selbständigkeit. Dies lässt den Schluss zu, dass diese Pushfaktoren zum auslösenden Moment für den Gründungsentschluss wurden. Fast alle Existenzgründer, die sich durch eine Übernahme selbständig machten, haben den Familienbetrieb übernommen. Die Übernehmer beschäftigten durchschnittlich zehn Mitarbeiter und die Neugründer zwei Mitarbeiter. Sowohl der überwiegende Teil der Übernehmer als auch der Neugründer bezeichnete die Entwicklung ihres Unternehmens als erfolgreich.

**31.** Bei der *Gruppe der potenziellen Existenzgründer* handelte es sich hauptsächlich um den typischen Fall einer Betriebsübernahme innerhalb der Familie, bei der der Vater noch im Betrieb arbeitet und der Erbe die Betriebsleitung sukzessive übernimmt. Der überwiegende Teil der Meister war der Meinung, dass ihre jetzige Position meistergerecht sei, und dies spiegelte sich auch in einem deutlich höheren Gehalt wider. Lediglich im Handwerk beschäftigte Meister gaben an, dass sich ihr Einkommen im Vergleich zur Zeit vor der Meisterprüfung nicht verändert hätte.

**32.** Etwas mehr als die Hälfte der *Gruppe der unselbständigen Meister* ist nicht mehr im Handwerk tätig. Die hauptsächlichsten Gründungshemmnisse sind neben den schlechten Rahmenbedingungen die bessere soziale Sicherheit in der abhängigen Beschäftigung sowie die schlechten zukünftigen Aussichten innerhalb der Branche. Die Mehrheit der Meister ist der Meinung, dass ihre jetzige Position meistergerecht ist. Wie in der Gruppe der potenziellen Existenzgründer gab es lediglich im Handwerk Meister, deren Einkommen seit der Meisterprüfung nicht gestiegen ist.

**33.** Bei der Untersuchung der *persönlichen Faktoren (Abschnitt 4.3)* fällt zunächst auf, dass der Frauenanteil besonders gering ist. Insbesondere in der Gruppe der unselbständigen Meister liegt der Anteil bei zwei Prozentpunkten. Hinsichtlich des *Alters* kann die These der "free-choice"-Periode nur zum Teil bestätigt werden. Der überwiegende Teil der Existenzgründer hat sich im Alter von 31 bis 40 Jahren selbständig gemacht. Ein Drittel der über 30jährigen hat den Gründungsentschluss

aufgrund von Pushfaktoren gefasst. In der Gruppe der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler lehnt über die Hälfte der 20 bis 30jährigen eine Existenzgründung wegen des hohen Risikos ab, während es in der Gruppe der über 30jährigen lediglich 40 % sind.

**35.** Untersucht man, inwieweit sich die Gründungsneigung in der *Motivation* zur Ablegung der **Meisterprüfung** manifestiert (**Abschnitt 4.4**), so kommt man zu dem Schluss, dass die Meisterschüler die Prüfung bewusst im Hinblick auf ihre zukünftige Karriere ablegen. Darüber hinaus zeigt sich, dass mehr als die Hälfte, die einen Betrieb übernehmen möchten, einen Anstoß zur Ablegung der Meisterprüfung aus dem Elternhaus bekommen haben, was den Schluss zulässt, dass es sich bei dem zu übernehmenden Betrieb um einen Familienbetrieb handelt. Überwiegend erfolgte die *Finanzierung* mittels eigener Ersparnisse und/oder durch die Inanspruchnahme von Meister-BaföG. Fast ein Viertel der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler wurden durch den Betrieb finanziert, was nahe legt, dass es sich bei der Ablegung der Prüfung um eine mit dem Betrieb zusammen geplante Weiterqualifikation handelt. Die *Qualifizierung* durch die Meisterschule wurde von der Mehrheit der Meister als ausreichend bewertet. Hauptsächliche geäußerte Defizite lagen im Bereich der kaufmännischen Buchführung.

**36.** Erfolgt eine Differenzierung der Untersuchungsgruppen nach **Handwerksgruppen** (**Abschnitt 4.5**), so ergeben sich deutliche Unterschiede. So ist die Gründungsneigung in den Kfz-Handwerken, in den Handwerken für den gewerblichen Bedarf sowie in den Gesundheitshandwerken deutlich geringer als in den anderen Gruppen. Bezüglich der Gründungsmotive und -hemmnisse gab es jedoch zwischen den einzelnen Handwerksgruppen kaum Unterschiede. So ist die Übernahmemöglichkeit in allen Gruppen das stärkste auslösende Moment.

**37.** Die Existenzgründer sind am stärksten in den Bau- und Ausbaugewerken und in den Gesundheitshandwerken vertreten. Die Pushfaktoren spielen in den Bau- und Ausbaugewerken eine starke Rolle, während sie in den Nahrungsmittelhandwerken unbedeutend sind. In den Nahrungsmittel- und Gesundheitshandwerken zeigt sich ein starker Einfluss der Übernahmemöglichkeit als auslösendes Moment in Bezug auf den Gründungsentschluss. In den Gruppen der unselbständigen Meister gibt es kaum Unterschiede hinsichtlich der Gründungshemmnisse. Wichtigste Hemmnisse sind neben dem generellen Desinteresse die schlechten Rahmenbedingungen sowie das Risiko.

**38.** Das *Mikrosoziale Umfeld* (*Abschnitt 4.6*) wurde zunächst in Bezug auf die *Herkunftsfamilie* genauer untersucht, um dann den *Inkubatorbetrieb* in die Analyse mit einzubeziehen. Zwischen Schulbildung der Eltern und Gründungsneigung ergab sich kein Zusammenhang. Anders sah dies jedoch bei der *Meisterprüfung innerhalb der Familie* aus. Generell gibt es durchaus eine handwerkliche Berufstradition innerhalb der Familien. In der Gruppe der gründungsinteressierten Meisterschüler ist es überwiegend die Elterngeneration, die einen Meistertitel im Handwerk hat, während es bei den unentschlossenen und nicht-gründungsinteressierten Meisterschülern gleichermaßen die Eltern, Geschwister bzw. Onkel und Tanten sind. Die im theoretischen Teil aufgestellte Hypothese, dass die *Selbständigkeit innerhalb der Familie* einen positiven Zusammenhang mit der Gründungsneigung aufweist, wird in dieser Untersuchung bestätigt. Die Selbständigkeit innerhalb der Familie hat sogar unmittelbar Einfluss auf die Gründungsart, da 60 % derjenigen Meisterschüler, die selbständige Familienmitglieder im Handwerk haben, auch den Familienbetrieb übernehmen möchten. Der Zusammenhang wurde mittels eines Chi-Quadrat-Tests statistisch überprüft und es ergab sich ein hochsignifikanter Zusammenhang ( $p < 0,001$ ).

**39.** Die These, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Größe des *Inkubatorbetriebes* und der Gründungsneigung besteht, wurde zunächst für den speziellen Fall bezüglich der Gruppen der gründungsinteressierten und der nicht-gründungsinteressierten Meisterschüler mittels eines Mann-Whitney-Tests bestätigt. Es ergab sich ein hochsignifikanter Zusammenhang zwischen dem Niveau der Mitarbeiterzahl des Inkubatorbetriebes und der Gründungsneigung. Daraufhin wurde diese These für den allgemeinen Fall mittels eines Kruskal-Wallis-Tests geprüft und ebenfalls bei einem Signifikanzniveau von  $p < 0,001$  bestätigt. Mithin wird die im Handwerk vorherrschende Betriebsgrößenklassenstruktur auch aufgrund endogener Faktoren gebildet und erhalten. Die kleinbetriebliche Struktur erfüllt eine sog. "Saatbeet"-Funktion, da ein hoher Anteil von Gründern vor der Selbständigkeit in Kleinbetrieben beschäftigt war und dabei insbesondere auch an Managementenerfahrung gewonnen hat.

**40.** Bei der Untersuchung der *Persönlichkeitsmerkmale* (*Abschnitt 4.7*) zeigen sich in Bezug auf die Ausprägungsstärke der selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsmerkmale große Ähnlichkeiten in den einzelnen Gruppen. Um eine sinnvolle Differenzierung der Stichproben zu gewährleisten, wurde die Analyse auf drei Gruppen – Existenzgründer, gründungsinteressierte und nicht-gründungsinteressierte Meisterschüler

– reduziert. Die Hypothese, dass die Merkmalsausprägungen selbständigkeitsambitionierter Personen mit denen selbständig tätiger Personen vergleichbar sind und sich von denen unselbständig tätiger Personen unterscheiden, konnte bestätigt werden. Darüber hinaus wurde auch die Hypothese belegt, dass selbständig tätige und selbständigambitionierte Personen stärkere Merkmalsausprägungen haben als unselbständig tätige Personen. Damit konnte in dieser Untersuchung nachgewiesen werden, dass die selbständigkeitsrelevanten Persönlichkeitsmerkmale einen signifikanten Einfluss auf die Gründungsentscheidung haben.

### ***Komparative Analyse der Ergebnisse (Kapitel 5)***

**41.** Beim Vergleich der Ergebnisse dieser Untersuchung mit denen anderer handwerklicher Studien kann festgestellt werden, dass sie bezüglich der *Motive und Hemmnisse* übereinstimmen. Insbesondere der große Stellenwert der Betriebsübernahme als auslösender Moment für die Gründungsentscheidung lässt sich auch in anderen handwerklichen Untersuchungen nachweisen und verstärkt sich noch im Vergleich zu Ergebnissen von Untersuchungen in anderen Wirtschaftsbereichen. Hier spielt die Betriebsübernahmemöglichkeit eine sehr viel geringere Rolle, dafür sind die Pushfaktoren wesentlich stärker ausgeprägt als im Handwerk. Bezüglich der *Hemmnisse* hingegen gibt es kaum Unterschiede – weder im Vergleich zu anderen handwerklichen Untersuchungen noch zu denen bezüglich anderer Wirtschaftsbereiche.

**43.** Die Vermutung, dass es bei dem handwerklichen Gründungsprozess Besonderheiten gibt, wird durch diese Untersuchung bestätigt. Die bloße Übertragung von Erkenntnissen anderer Wirtschaftsbereiche auf das Handwerk würde zu einem unzulänglichen Verständnis der Gründungsdynamik führen. Für die Gewährleistung eines wirtschaftspolitischen Nutzens ist es somit von elementarer Bedeutung, die Bestimmungsgründe von Existenzgründungen im Handwerk zu erkennen. Die in diesem Berufszweig traditionell tiefverwurzelte Kultur der Selbständigkeit in Kombination mit den handwerklichen Besonderheiten, wie dem Großen Befähigungsnachweis oder den kleinbetrieblichen Strukturen, bilden ein gründungsförderndes Umfeld und ermöglichen damit auch Existenzgründungen, die in einem anderen Milieu vielleicht nicht stattgefunden hätten. Dieses komparativen Vorteils sollte sich das Handwerk bewusst werden und ihn erhalten.

# ANHANG

**Tafel A4.1: Begleitschreiben zur Meisterschülerumfrage**

Juli 2001

*Zuständig: Dipl.-Vw. Maribel Heyden*

An die Meisterschüler  
des Handwerksammerbezirks Hildesheim

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Seminar für Handwerkswesen an der Universität Göttingen, eines von sechs Forschungsinstituten im Deutschen Handwerksinstitut (DHI), startet in enger Zusammenarbeit mit der Handwerkskammer Hildesheim eine Befragung unter den Meisterschülern des Kammerbezirks Hildesheim.

Ziel der Fragebogenaktion ist es, die Gründe für das Ablegen der Meisterprüfung zu identifizieren sowie die Gründungsneigung der Meisterschüler zu bestimmen. Darüber hinaus wird versucht, einen Eindruck über die Persönlichkeitsmerkmale der Meisterschüler zu gewinnen. Die Befragung ist Teil einer Untersuchung über die Faktoren und Spezifika handwerklicher Existenzgründungen.

Bitte nehmen Sie sich einige Minuten Zeit und füllen Sie den anhängenden Fragebogen sorgfältig aus. Durch Ihre Teilnahme gewinnt die Untersuchung an Aussagekraft und Repräsentativität. Der nachfolgende Fragebogen ist selbstverständlich anonym und Ihre Daten werden streng vertraulich behandelt. Über die Befragungsergebnisse werden wir Sie natürlich informieren.

## Tafel A4.2: Fragebogen für Meisterschüler

### Fragebogen: Gründungsneigung und Persönlichkeitsmerkmale bei Meisterschülern

#### Teil A: Statistische Angaben

- (1) Welchen **Handwerksberuf** üben sie aus?  
.....
- (2) **Geschlecht**     männlich  
                           weiblich
- (3) **Geburtsjahr** .....
- (4) Welche **Schulbildung** haben Sie?  
 Volks-/Hauptschule  
 mittlere Reife  
 Abitur  
 Universitäts-/Fachhochschulabschluss  
 ohne Abschluss
- (5) In welcher **Gegend** leben Sie?  
 eher ländlich  
 eher städtisch (ab 10.000 Einwohner)  
 eher großstädtisch (ab 100.000 Einwohner)
- (6) Wie viele **Jahre** haben Sie bereits als Geselle gearbeitet?  
..... Jahre
- (7) Wie viele **Mitarbeiter** hat der Betrieb, wo Sie zuletzt gearbeitet haben?  
..... Mitarbeiter

#### Teil B: Gründungsneigung

- (8) Warum wollen Sie die **Meisterprüfung** ablegen? (*Mehrfachnennungen möglich*)  
 Aufstiegschancen, höheres Einkommen, bessere Qualifikation  
 Möglichkeit zur Selbstständigkeit  
 Übernahme eines Betriebes  
 Erleichterung des beruflichen Neueinstieges  
 Weiterbildung, Auffrischung des Gelernten  
 Selbstbestätigung, Steigerung des Selbstbewusstseins  
 sonstiges  
 .....

- (9) Woher kam der **Anstoß** zur Ablegung der **Meisterprüfung**? (*Mehrfachnennungen möglich*)  
 aus dem Betrieb  
 aus dem Elternhaus  
 von mir selbst  
 sonstiges  
 .....
- (10) Wie **finanzieren** Sie die **Meisterprüfung**? (*Mehrfachnennungen möglich*)  
 aus Ersparnissen  
 Finanzierung durch Eltern/Ehepartner  
 Aufnahme eines Kredites  
 Meister-BaföG  
 durch den Betrieb, in dem ich beschäftigt bin  
 arbeite nebenbei
- (11) Wollen Sie sich **nach erfolgreicher Ablegung der Meisterprüfung selbstständig** machen?  
 **ja** ➔ Frage (12)  
 **nein** ➔ Frage (14)  
 **weiß noch nicht** ➔ Frage (16)
- (12) **Warum** möchten Sie sich **selbstständig** machen? (*Mehrfachnennungen möglich*)  
 wollte mich schon immer selbstständig machen  
 kann den Betrieb meiner Familie übernehmen  
 kann einen anderen Betrieb übernehmen  
 möchte etwas Neues anfangen  
 habe unternehmerische Vorbilder  
 Unzufriedenheit mit bisheriger Arbeitsstelle  
 schlechte Berufsaussichten/(drohende) Arbeitslosigkeit  
 sonstiges  
 .....
- (13) **Wann** möchten Sie sich **selbstständig** machen?  
 in den nächsten 2 Jahren  
 in 2-5 Jahren  
 in mehr als 5 Jahren  
 bin bereits selbstständig  
 ➔ Frage (17)



## Fortsetzung: Tafel A4.2

<p>(14) Warum möchten Sie sich <b>nicht selbstständig</b> machen? (<i>Mehrfachnennungen möglich</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> kein Interesse, mache das nur um beruflich weiter zu kommen</p> <p><input type="checkbox"/> kein bzw. ungenügendes Eigenkapital</p> <p><input type="checkbox"/> zu risikoreich</p> <p><input type="checkbox"/> unregelmäßige, zu lange Arbeitszeiten, zu wenig Urlaub</p> <p><input type="checkbox"/> müsste Familie vernachlässigen</p> <p><input type="checkbox"/> schlechte Rahmenbedingungen für Selbstständige</p> <p><input type="checkbox"/> sonstiges .....</p> <p>(15) Welches sind Ihre <b>zukünftigen Absichten</b>?</p> <p><input type="checkbox"/> kehre in meinen alten Betrieb zurück</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> an meinen alten Arbeitsplatz</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> an einen neuen Arbeitsplatz mit mehr Kompetenzen</p> <p><input type="checkbox"/> wechsele zu einem anderen Betrieb</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> auch im Handwerk</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> außerhalb des Handwerks</p> <p><input type="checkbox"/> noch nicht entschieden</p> <p>➔ Frage (17)</p> <p>(16) Warum sind Sie sich noch <b>unsicher</b>, ob Sie sich <b>selbstständig</b> machen möchten? (<i>Mehrfachnennungen möglich</i>)</p> <p><input type="checkbox"/> habe nicht genügend Eigenkapital/weiß noch nicht, ob ich genügend Eigenkapital sparen kann</p> <p><input type="checkbox"/> habe noch keinen konkreten Geschäftsplan</p> <p><input type="checkbox"/> momentan kein Interesse, aber grundsätzliches Interesse vorhanden</p> <p><input type="checkbox"/> weiß noch nicht, ob ich später den elterlichen Betrieb übernehmen werde</p> <p><input type="checkbox"/> suche noch nach einer günstigen Gelegenheit</p> <p><input type="checkbox"/> möchte erst noch mehr Erfahrung/Wissen sammeln</p> <p><input type="checkbox"/> sonstiges .....</p>	<p>(17) Welche <b>Schulbildung</b> haben Ihre Eltern? (gemeint ist der Hauptverdiener)</p> <p><input type="checkbox"/> Volks-/Hauptschule ohne Lehre</p> <p><input type="checkbox"/> Volks-/Hauptschule mit Lehre</p> <p><input type="checkbox"/> mittlere Reife</p> <p><input type="checkbox"/> Abitur</p> <p><input type="checkbox"/> Universitäts-/Fachhochschulabschluss</p> <p><input type="checkbox"/> ohne Abschluss</p> <p>(18) Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld <b>auch eine Meisterprüfung</b> im Handwerk abgelegt?</p> <p><input type="checkbox"/> <b>ja</b> (<i>Mehrfachnennungen möglich</i>)</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Vater/Mutter</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Großeltern</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> Geschwister/Onkel/Tante</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> aus Familie des Ehepartners/Lebenspartners</p> <p><input type="checkbox"/> <b>nein</b></p> <p>(19) Waren/Sind Personen aus Ihrem familiären Umfeld <b>selbstständig</b>?</p> <p><input type="checkbox"/> <b>ja</b></p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> im Handwerk</p> <p style="padding-left: 20px;"><input type="checkbox"/> außerhalb des Handwerks</p> <p><input type="checkbox"/> <b>nein</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p><b>Teil C: Persönlichkeitsmerkmale *</b></p> </div> <p><i>Die folgenden Fragen beziehen sich auf Ihre <b>Persönlichkeitsmerkmale</b>. Bitte antworten Sie spontan und kreuzen Sie immer <b>eine</b> Alternative an, die Ihrer persönlichen Meinung oder Verhaltensweise am nächsten kommt. Es kommt darauf an, wie <b>Sie wirklich handeln und denken</b>. Also nicht, wie man handeln oder denken würde oder wie Sie selbst vielleicht idealerweise handeln oder denken möchten.</i></p> <p>(20) Wenn ich mich in einer <b>ungewohnten oder neuartigen Situation</b> befinde, ist es oft so</p> <p><input type="checkbox"/> dass ich mich an den anderen orientiere, die vertrauter mit der Situation sind.</p> <p><input type="checkbox"/> dass ich mich unbehaglich fühle und aus der Situation zurückziehe.</p> <p><input type="checkbox"/> dass ich die Situation analysiere und selbst versuche, sie zu bewältigen.</p>
--	--

## Fortsetzung: Tafel A4.2

<p>(21) Bei <b>Gruppenarbeit</b> neige ich dazu,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> die Tätigkeitsabläufe zu bestimmen.</li> <li><input type="checkbox"/> den Gruppenleiter zu unterstützen.</li> <li><input type="checkbox"/> mich mit anderen abzustimmen.</li> </ul> <p>(22) Auf einer <b>Geschäftsreise droht ein Termin zu platzen</b>, weil der Zug, den ich zur Anreise benutzen wollte, ausfällt. Daraufhin</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> miete ich einen Wagen.</li> <li><input type="checkbox"/> warte ich auf den nächsten Zug.</li> <li><input type="checkbox"/> verschiebe ich den Geschäftstermin.</li> </ul> <p>(23) Um <b>Erfolg im Leben</b> zu haben, muss ich</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> zufällig zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle sein.</li> <li><input type="checkbox"/> hart arbeiten, weil einem das Glück nicht in den Schoß fällt.</li> <li><input type="checkbox"/> abwarten, bis einflussreiche Personen meine Talente entdeckt haben.</li> </ul> <p>(24) Ich möchte am liebsten <b>einer Arbeit nachgehen</b>, bei der ich – gleiches Gehalt vorausgesetzt –</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> genau weiß, woran ich bin und wie ich die Arbeitsanforderungen bewältigen muss.</li> <li><input type="checkbox"/> Aufgaben im Team zusammen mit anderen Menschen erledigen kann.</li> <li><input type="checkbox"/> Aufgaben bekomme, die für mich persönlich eine Herausforderung sind.</li> </ul> <p>(25) Wenn ich mein <b>derzeitiges Leben</b> betrachte, denke ich manchmal,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nicht genug Einfluss darauf zu haben, in welche Richtung sich mein Leben entwickelt.</li> <li><input type="checkbox"/> von Eltern oder Freunden in meinen Entscheidungen stark beeinflusst zu werden.</li> <li><input type="checkbox"/> dass ich zufrieden sein kann, wichtige Lebensereignisse selbst bestimmt zu haben.</li> </ul> <p>(26) <b>Meinungsverschiedenheiten</b> sind für mich</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> wie reinigende Gewitter, nach denen wieder die Sonne scheint.</li> <li><input type="checkbox"/> schwer zu ertragen, da jeder nur recht behalten will.</li> <li><input type="checkbox"/> wie Probleme, die man auch vernünftig lösen kann.</li> </ul>	<p>(27) Ich möchte <b>nicht alleine</b> ins Kino gehen. Ein Freund, den ich frage, ist unentschlossen.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Ich lobe den Film und übertreibe dabei, um den Freund zu überzeugen.</li> <li><input type="checkbox"/> Ich dränge nicht, denn der Freund soll sich frei entscheiden können.</li> <li><input type="checkbox"/> Ich sage "Ich kann heute auch verzichten, wenn wir ein anderes Mal gehen".</li> </ul> <p>(28) Wenn <b>unvorgesehene Schwierigkeiten</b> bei der Arbeit auftauchen, denke ich zunächst daran,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> den Vorgesetzten zu informieren.</li> <li><input type="checkbox"/> das Problem möglichst selbst zu lösen.</li> <li><input type="checkbox"/> bei den Kollegen um Unterstützung nachzufragen.</li> </ul> <p>(29) <b>Im Beruf</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> interessiert mich vor allem, wie andere Personen meine Leistungen beurteilen.</li> <li><input type="checkbox"/> ist es für mich wichtig, auch noch Zeit für private Interessen zu haben.</li> <li><input type="checkbox"/> habe ich das Bedürfnis, Ergebnisse zu erzielen, die mich zufrieden stellen.</li> </ul> <p>(30) Ich meine, dass ich folgendes <b>besonders gut</b> kann:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Aufgaben selbst ausführen.</li> <li><input type="checkbox"/> Aufgaben anderer überwachen.</li> <li><input type="checkbox"/> Aufgaben delegieren.</li> </ul> <p>(31) <b>Negative Erfahrungen</b>, die wir machen,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> sind zumeist ein Resultat eigener Unfähigkeit und Inkompetenz.</li> <li><input type="checkbox"/> werden beabsichtigt oder unbeabsichtigt zumeist von anderen Personen verursacht.</li> <li><input type="checkbox"/> sind zumeist unvermeidbar und müssen deshalb hingenommen werden.</li> </ul> <p>(32) Wenn ich die <b>Wahl</b> hätte, wäre ich am liebsten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> finanziell unabhängig, so dass ich lange Reisen machen könnte.</li> <li><input type="checkbox"/> eine kreative Persönlichkeit, die schwierige Probleme zu lösen versteht.</li> <li><input type="checkbox"/> eine politisch einflussreiche Person, die gesellschaftliches Ansehen genießt.</li> </ul>
---	--

## Fortsetzung: Tafel A4.2

- (33) Wenn ich einen **neuen Kühlschrank** kaufen müsste, würde ich
- von vorne herein einen bewährten Markenartikel ins Auge fassen.
  - mich mit Freunden beraten, bevor ich eine Entscheidung treffe.
  - zuerst Vorteile und Nachteile verschiedener Marken vergleichen.
- (34) Ich sitze im **Nichtraucher-Abteil** eines Zuges. Ein anderer Fahrgast zündet sich eine Zigarette an.
- Ich bleibe sitzen und warte ab. Es könnte ja bei einer Zigarette bleiben.
  - Ich stehe demonstrativ auf und wechsle, ohne etwas zu sagen, das Abteil.
  - Ich spreche den Fahrgast an und fordere ihn auf, die Zigarette auszumachen.
- (35) Wenn ich einen **Termin** habe,
- gehe ich auf Nummer Sicher und bin deshalb zumeist früher da als verabredet.
  - kalkuliere ich die Zeit sehr knapp und verspäte mich daher ein wenig.
  - versuche ich pünktlich zu sein, was mir zumeist auch gelingt.
- (36) Zu **wichtigen Zielen** in meinem Leben gehört es,
- persönlich Erfolg zu haben.
  - eine politische Überzeugung zu vertreten.
  - gesellschaftliches Ansehen zu genießen.
- (37) Was den **Wert und das Ansehen** eines Menschen betrifft, finde ich, dass
- sich auf lange Sicht jeder das erwirbt, was er verdient.
  - menschliche Qualitäten oft unterschätzt und verkannt werden.
  - gute Beziehungen darüber entscheiden, welches Ansehen man genießt.
- (38) In der **Vergangenheit** habe ich mir selbst zumeist Ziele gesetzt, die
- sehr viel Zeit und Mühe erforderten, bis sie tatsächlich realisiert werden konnten.
  - einen hohen Leistungseinsatz forderten, aber immer auch realisierbar waren.
  - überschaubar waren und ohne größeren Aufwand erreicht werden konnten.
- (39) Bei der **Anlage eines größeren Geldbetrages** würde ich mich entscheiden für
- Termingeschäfte.
  - Aktien.
  - Festverzinsliche Wertpapiere.
- (40) Um **Freude und Glück** empfinden zu können, muss man
- wohl tätig und selbstlos sein.
  - finanziell abgesichert sein.
  - interessante Lebensziele verfolgen.
- (41) Ich bevorzuge **Mitarbeiter**,
- die ich beeinflussen kann.
  - die mich aufheitern können.
  - die mir ab und zu widersprechen.
- (42) Wenn ich mit **anderen Personen zusammen arbeite**, versuche ich,
- gut mit diesen Personen auszukommen.
  - meine volle Leistung zu bringen.
  - die Arbeit so zu erledigen, wie es von mir erwartet wird.
- (43) Auf Grund meiner Erfahrungen mit **Prüfungssituationen** kann ich sagen, dass
- es bei guter Vorbereitung so gut wie keine unfaire Prüfungen gibt.
  - gute Vorbereitungen wenig nützt, wenn man zu viel Prüfungsangst hat.
  - Prüfungsleistungen trotz guter Vorbereitungen willkürlich bewertet werden.
- (44) Als Mitglied einer Arbeitsgruppe werde ich vom **Misserfolg** eines soeben abgeschlossenen Projektes überrascht. Ich reagiere folgendermaßen:
- Ich arbeite nicht gerne mit Verlierern zusammen und wechsle die Gruppe.
  - Ich stehe für meinen Beitrag zum Misserfolg ein und lerne daraus.
  - Ich betrachte den Misserfolg als Zufall und mache weiter wie bisher.
- \* gilt für alle Fragebögen

*Vielen Dank*

### Tafel A4.3: Fragebogen für Existenzgründer

#### Fragebogen Existenzgründer mit Meisterprüfung 1996 Telefoninterview

- (1) Mit welchem Beruf sind Sie in der Handwerksrolle eingetragen?  
.....
- (2) Geschlecht     männlich  
                       weiblich
- (3) Geburtsjahr .....
- (4) Welche Schulbildung haben Sie?  
 Volks-/Hauptschule  
 mittlere Reife  
 Abitur  
 Universitäts-/Fachhochschulabschluss  
 ohne Abschluss
- (5) In welcher Gegend leben Sie?  
 eher ländlich  
 eher städtisch (ab 10.000 Einwohner)  
 eher großstädtisch (ab 100.000 Einwohner)
- (6) Wie viele Jahre haben Sie vor der Meisterprüfung als Geselle gearbeitet?  
.....Jahre
- (7) Wie haben Sie die Meisterschule finanziert? (*Mehrfachnennungen möglich*)  
 aus Ersparnissen  
 Finanzierung durch Eltern/Ehepartner  
 Aufnahme eines Kredites  
 Meister-BaföG  
 durch den Betrieb, in dem ich beschäftigt war  
 habe nebenbei gearbeitet
- (8) Wie viele Jahre lagen bei Ihnen zwischen der Meisterprüfung bzw. Studienabschluss und der Existenzgründung?  
.....Jahre
- (9) Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?  
.....Vollzeit  
.....Teilzeit
- (10) Wie hoch war Ihr Eigenkapitalanteil bei der Gründung? .....%
- (11) Haben Sie Fördermittel in Anspruch genommen?  
 ja  
      ↻ welche?.....  
 nein

### Fortsetzung: Tafel A4.3

<b>Fragebogen Existenzgründer mit Meisterprüfung 1996</b> <b>Telefoninterview</b>
--

(12) Wie ist der Wunsch nach einer selbstständigen Tätigkeit entstanden? (*Mehrfachnennungen möglich*)

- Kindheitstraum
- Erwartungen der Eltern
- Unzufriedenheit mit der bisherigen Arbeitsstelle
- wollte etwas Neues anfangen
- aus der Arbeitslosigkeit heraus
- durch drohende Arbeitslosigkeit
- hatte unternehmerische Vorbilder
- durch Wanderschaft/Reisen
- durch Rat von Freunden/Bekannten
- durch Zeitungsberichte/Bücher wie "Die Geschäftsidee"
- sonstiges.....

(13) Und was war dann Ihr **Hauptmotiv** sich selbstständig zu machen? (*nur eine Nennung*)

- Unabhängigkeit/Selbstverwirklichung
  - Angebot zur Unternehmensweiterführung
  - günstige Gelegenheit/Marktlage positiv/Aussicht auf Erfolg
  - (drohende) Arbeitslosigkeit
  - höhere Verdienstmöglichkeiten
  - Herausforderung/etwas Neues machen
  - Sonstiges
- .....

(14) Wie haben Sie sich selbstständig gemacht?

- Neugründung eines Unternehmens
- Übernahme eines bestehenden Unternehmens

(15) Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?

.....

(16) Wie stand Ihr Ehepartner/Lebensgefährte zu Ihrem Gründungsvorhaben?

- entfällt, war/bin Single.
- sehr positiv und unterstützend.
- eher positiv
- eher offen
- eher ablehnend
- sehr negativ

(17) War Ihr Ehepartner/Lebensgefährte bereit Sie bei Ihrem Gründungsvorhaben durch tätige Mithilfe zu unterstützen?

- entfällt, war/ bin Single
- ja, in jedem Fall
- eher positiv
- ja, eventuell
- eher nein
- nein, auf keinen Fall

**Fortsetzung: Tafel A4.3****Fragebogen Existenzgründer mit Meisterprüfung 1996  
Telefoninterview**

(18) Welche Schulbildung haben Ihre Eltern? (gemeint ist der Hauptverdiener)

- Volks-/Hauptschule ohne Lehre
- Volks-/Hauptschule mit Lehre
- mittlere Reife
- Abitur
- Universitäts-/Fachhochschulabschluss
- ohne Abschluss

(19) Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung im Handwerk abgelegt?

- ja** (*Mehrfachnennungen möglich*)
  - Vater/Mutter
  - Großeltern
  - Geschwister/Onkel/Tante
  - aus Familie meines Ehepartners/Lebenspartners
- nein**

(20) Waren/Sind Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbstständig?

- ja**
  - im Handwerk
  - in Industrie/Handel/Dienstleistungen/freie Berufe
  - in der Landwirtschaft
- nein**

(21) Welche Rolle haben Unternehmervorbilder in Ihrem Verwandten- und Bekanntenkreis bei Ihrem Entschluss sich selbstständig zu machen gespielt?

- keine Rolle ➔ **Frage 23**
- teilweise Beeinflussung
- starke Beeinflussung

(22) In welcher Beziehung stehen Sie zu diesen Personen?

- Eltern
- Verwandtschaft (andere Verwandte)
- Freunde (gute Freunde)
- Bekannte (gute/flüchtige Bekannte)
- Kollegen (Meister/andere Kollegen)

(23) Wie beurteilen Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens?

- sehr erfolgreich
- erfolgreich
- eher nicht erfolgreich
- nicht erfolgreich

**Fortsetzung: Tafel A4.3****Fragebogen Existenzgründer mit Meisterprüfung 1996  
Telefoninterview**

(24) Wie war die Entwicklung

- der Arbeitsplätze: Anzahl bei Gründung ..... Anzahl heute .....
- des Umsatzes:  gesunken  gleich geblieben  gestiegen
- der Konkurrenzsituation:  abgeschwächt  gleich geblieben  verschärft

(25) War die Gründung leichter oder schwerer als Sie erwartet haben?

- leichter  
 schwerer  
warum?

.....

(26) Waren Sie im nachhinein gesehen zum Zeitpunkt der Gründung ausreichend qualifiziert?

- ja  
 teils/teils  
 nein

→ wo lagen Ihrer Meinung nach die Defizite?

- in der Meisterausbildung → was da genau?

.....

- allgemeine Informationen zur Gründung fehlten

- sonstiges.....

## Tafel A4.4: Fragebogen für unselbständige Meister

### Fragebogen Unselbständige mit Meisterprüfung 1996 Telefoninterview

(1) Welchen Beruf üben Sie aus?

.....

(2) In welcher Branche ist das Unternehmen, in dem Sie momentan arbeiten, tätig?

- Handwerk
- Industrie
- Handel/Dienstleistungen

(3) Welche Größe hat das Unternehmen?

.....

(4) Geschlecht  männlich  
 weiblich

(5) Geburtsjahr.....

(6) Welche Schulbildung haben Sie?

- Volks-/Hauptschule
- mittlere Reife
- Abitur
- Universitäts-/Fachhochschulabschluss
- ohne Abschluss

(7) In welcher Gegend leben Sie?

- eher ländlich
- eher städtisch (ab 10.000 Einwohner)
- eher großstädtisch (ab 100.000 Einwohner)

(8) Wie viele Jahre haben Sie vor Ihrer Meisterprüfung als Geselle gearbeitet?

.....Jahre

(9) Warum haben Sie die Meisterprüfung abgelegt? (Mehrfachnennungen möglich)

- Aufstiegschancen, höheres Einkommen, bessere Qualifikation
- Selbstständigkeit, leitende Position
- Übernahme eines Betriebes
- Erleichterung des beruflichen Neueinstieges
- Weiterbildung, Auffrischung des Gelernten
- Selbstbestätigung, Steigerung des Selbstbewusstseins
- sonstiges

.....

(10) Wie haben Sie die Meisterschule finanziert? (Mehrfachnennungen möglich)

- aus Ersparnissen
- Finanzierung durch Eltern/Ehepartner
- Aufnahme eines Kredites
- Meister-BaföG
- durch den Betrieb, in dem ich beschäftigt war
- habe nebenbei gearbeitet



**Fortsetzung: Tafel A4.4**
**Fragebogen Unselbständige mit Meisterprüfung 1996**  
**Telefoninterview**

(11) Waren Sie zwischenzeitlich selbständig?

**nein** → Frage 12

**ja**

Welche Branche?

Handwerk

Industrie/Handel/Dienstleistungen

Warum haben Sie Ihr Unternehmen aufgegeben?

.....

(12) Warum haben Sie sich bislang nach der Meisterprüfung nicht selbständig gemacht?

unregelmäßige, zu lange Arbeitszeiten, zu wenig Urlaub

hätte meine Familie vernachlässigen müssen

soziale Sicherheit ist in der Unselbständigkeit besser

Aufbau eines Unternehmens war für mich nicht finanzierbar

Branche hatte keine Zukunft, es gab zu viele Wettbewerber

schlechte Rahmenbedingungen für Selbständige

sonstiges

.....

(13) Wollen Sie sich eventuell später selbständig machen?

**ja,**

wenn es gelingt genügend Eigenkapital zu sparen/zu bekommen

wenn sich eine günstige Gelegenheit ergibt (kann Betrieb übernehmen etc.)

wenn ich einen konkreten Geschäftsplan habe

wenn es meine Lebensumstände zulassen (Familie, finanzielle Möglichkeiten etc.)

sonstiges

.....

**nein**

daran habe ich generell kein Interesse, liegt mir nicht

sonstiges

.....

(14) Fühlen Sie sich durch die Meisterschule ausreichend qualifiziert?

ja

nein

teils/teils

In welchen Bereichen nicht?.....

(15) Sind Sie der Meinung, dass Ihre jetzige Position meistergerecht ist?

eher ja

eher nein

(16) Liegt Ihr jetziges Einkommen höher als das vor der Meisterprüfung?

ja, deutlich höher

ja, etwas höher

nein

**Fortsetzung: Tafel A4.4****Fragebogen Unselbständige mit Meisterprüfung 1996  
Telefoninterview**

(17) Welche Schulbildung haben Ihre Eltern? (gemeint ist der Hauptverdiener)

- Volks-/Hauptschule ohne Lehre
- Volks-/Hauptschule mit Lehre
- mittlere Reife
- Abitur
- Universitäts-/Fachhochschulabschluss
- ohne Abschluss

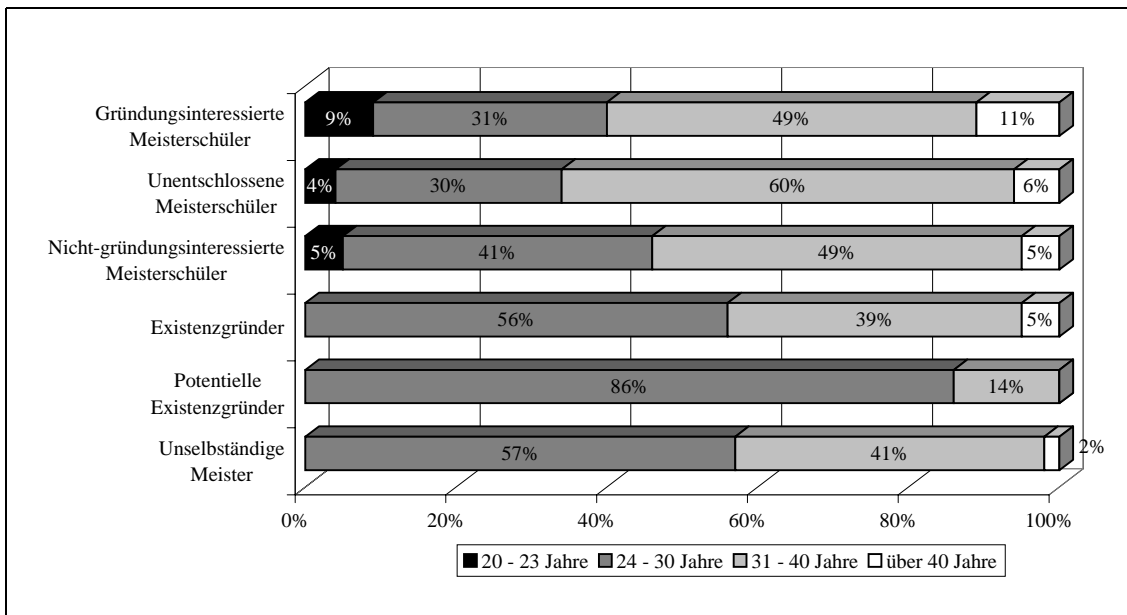
(18) Haben Personen aus Ihrem familiären Umfeld auch eine Meisterprüfung im Handwerk abgelegt?

- ja** (*Mehrfachnennungen möglich*)
  - Vater/Mutter
  - Großeltern
  - Geschwister/Onkel/Tante
  - aus Familie meines Ehepartners/Lebenspartners
- nein**

(19) Waren/Sind Personen aus Ihrem familiären Umfeld selbständig?

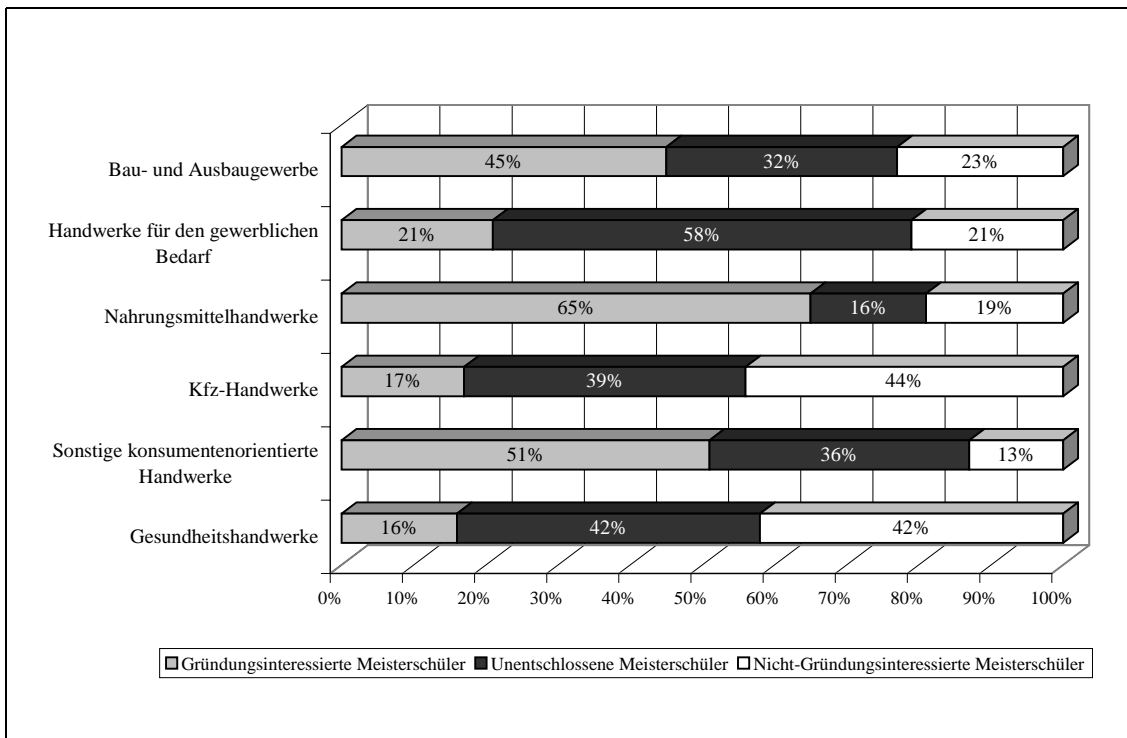
- ja**
  - im Handwerk
  - in Industrie/Handel/Dienstleistungen/freie Berufe
  - in der Landwirtschaft
- nein**

**Tafel A4.5: Altersstrukturen in den einzelnen Gruppen**



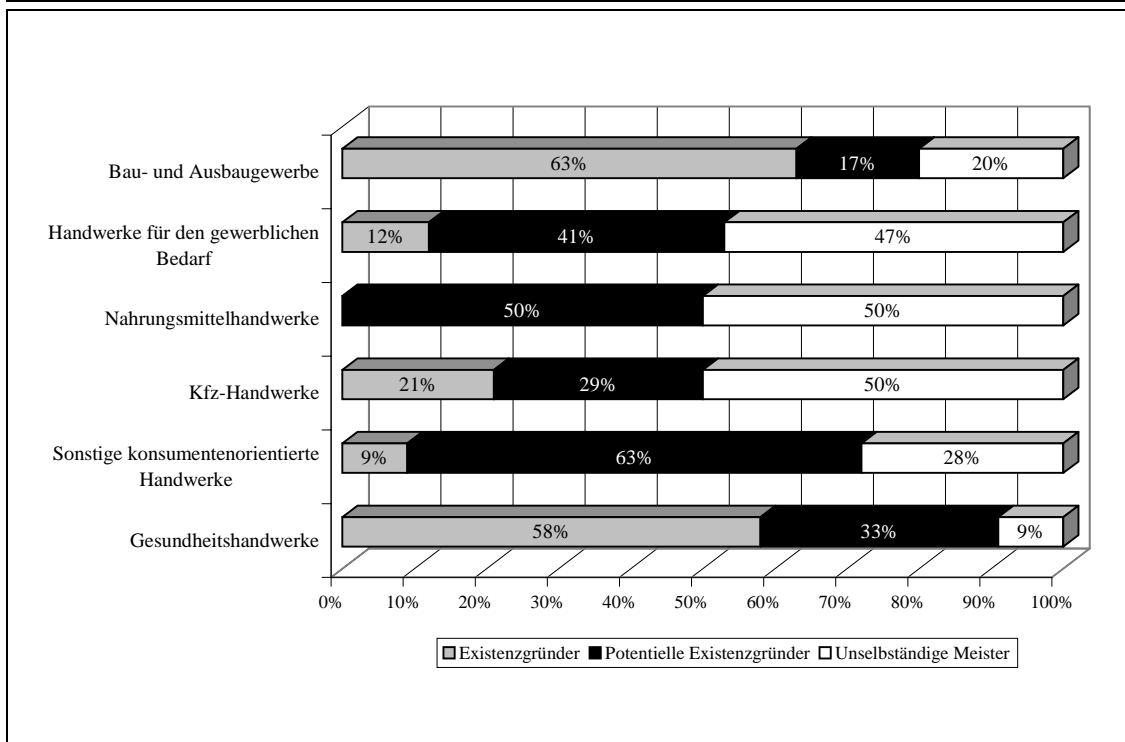
Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

**Tafel A4.6: Meisterschülergruppenanteile in den Handwerksgruppen**



Quelle: Meisterschüler-Befragung

Tafel A4.7: Meistergruppenanteile in den Handwerksgruppen



Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Tafel A4.8: Höhe des Eigenkapitalanteiles bei Neugründungen und Übernahmen

Eigenkapitalanteil	Neugründung	Übernahme
0%	19%	33%
10-25%	32%	19%
26-50%	19%	29%
51-75%	10%	5%
76-99%	3%	0%
100%	0%	14%
	n = 31	n = 21

Quelle: Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

Tafel A4.9: Die Übernahme als Gründungsmotiv

	Meisterschüler <sup>1</sup>	Existenzgründer
Bauhauptgewerbe	30% (n=37)	25% (n=4)
Ausbaugewerbe	52% (n=138)	39% (n=33)
Bau- und Ausbaugewerbe	47% (n=175)	38% (n=37)
Handwerke für den gewerblichen Bedarf	50% (n=12)	50% (n=2)
Nahrungsmittelhandwerke	79% (n=42)	0% (n=0)
Kraftfahrzeughandwerke	55% (n=11)	40% (n=5)
Handels- und Reparaturhandwerke	29% (n=7)	100% (n=2)
Dienstleistungshandwerke	59% (n=32)	0% (n=3)
Sonstige konsumentenorientierte Handwerke	54% (n=39)	40% (n=5)
Gesundheitshandwerke	75% (n=4)	43% (n=7)

<sup>1</sup>Hierbei handelt es sich sowohl um die Übernahmemöglichkeit eines Familienbetriebes als

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkurs Teilnehmer 1996-Befragung

Tafel A4.10: Niveauunterschied Mitarbeiterzahl in Abhängigkeit von Gründungsneigung (Gruppe 1 vs. Gruppe 2)

Ranks				
	GRUPPE	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Mitarbeiteranzahl	1	285	190,46	54280,00
	2	163	284,02	46296,00
	Total	448		

Test Statistics <sup>a</sup>	
	Mitarbeiteranzahl
Mann-Whitney U	13525,000
Wilcoxon W	54280,000
Z	-7,370
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: GRUPPE

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkurs Teilnehmer 1996-Befragung

**Tafel A4.11: Grundsätzlicher Niveauunterschied Mitarbeiterzahl in Abhängigkeit von Gründungsneigung**

Test Statistics <sup>a,b</sup>	
	Mitarbeiteranzahl
Chi-Square	74,516
df	4
Asymp. Sig.	,000

a. Kruskal Wallis Test  
b. Grouping Variable: GRUPPE

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

**Tafel A4.12: Einweg-Varianzanalyse der Persönlichkeitsmerkmale**

ANOVA						
		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Stärke PO	Between Groups	11,281	5	2,256	1,647	,145
	Within Groups	1163,128	849	1,370		
	Total	1174,409	854			
Stärke DB	Between Groups	2,305	5	,461	,510	,769
	Within Groups	766,799	849	,903		
	Total	769,104	854			
Stärke IK	Between Groups	22,969	5	4,594	4,214	,001
	Within Groups	925,468	849	1,090		
	Total	948,437	854			
Stärke LM	Between Groups	8,970	5	1,794	1,424	,213
	Within Groups	1069,622	849	1,260		
	Total	1078,592	854			
Stärke RN	Between Groups	26,970	5	5,394	5,143	,000
	Within Groups	890,462	849	1,049		
	Total	917,432	854			

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

**Tafel A4.13: Grundsätzlicher Niveauunterschied des Mittelwertes aller Faktoren**

ANOVA					
STÄR_ALL					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4,255	5	,851	2,557	,026
Within Groups	282,574	849	,333		
Total	286,829	854			

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

**Tafel A4.14: Kontraste im Rahmen der Einweg-Varianzanalyse**

Contrast Tests						
	Contrast	Value of Contrast	Std. Error	t	df	Sig. (2-tailed)
Stärke PC	Assume equal variances	,33E-03	,25	-,017	849	,986
	Does not assume equal variances	,33E-03	,25	-,018	221,798	,986
Stärke Df	Assume equal variances	-,28	,20	-1,357	849	,175
	Does not assume equal variances	-,28	,22	-1,236	171,665	,218
Stärke IK	Assume equal variances	-,68	,22	-3,027	849	,003
	Does not assume equal variances	-,68	,23	-2,966	180,682	,003
Stärke LI	Assume equal variances	-,55	,24	-2,287	849	,022
	Does not assume equal variances	-,55	,26	-2,086	204,957	,038
Stärke RI	Assume equal variances	-,57	,22	-2,595	849	,010
	Does not assume equal variances	-,57	,21	-2,660	235,868	,008

Quelle: Meisterschüler- und Meisterkursteilnehmer 1996-Befragung

# **LITERATURVERZEICHNIS**



- Abraham, M. (2000):** Die Rolle des (Ehe-) Partners für kleine und mittlere Unternehmen, in: Bögenhold, D. (Hrsg.): Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel – Arbeitsmarkt- und Strukturpolitik, Frankfurt a.M., S. 33-50.
- Amit, R./Müller, E. (1996):** "Push"- und "Pull"-Unternehmertum, in: Internationales Gewerbearchiv, 44. Jg., S. 90-103.
- Barreto, H. (1989):** The Entrepreneur in Microeconomic Theory: Disappearance and Explanation, London et al.
- Bergmann, H. (2000):** Gründungspotenzial und Gründungsmanagement im Spiegel des Sozioökonomischen Panels (SOEP) (Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 8), Essen.
- Baumol, W. (1987):** Entrepreneurship, in: Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 3. Jg., S. 415-423.
- Beck, T. (1987):** Handwerk in Staat und Gesellschaft: Analysen, Strategien, Erfolgskontrollen (Volkswirtschaftliche Forschung und Entwicklung, Bd. 30), München.
- Begley, T./Boyd, D. (1987):** Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and small businesses, in: Journal of Business Venturing, Nr. 2, S. 79-93.
- Beyer, H.H./Hambüchen, K. (2001):** Junge Unternehmer im Handwerk, in: Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerk e.V. (LGH) (Hrsg.): LGH-Gründungs-Forschung: Ergebnisse, Erfolgsfaktoren, Perspektiven, Düsseldorf.
- Bössmann, E. (1982):** Volkswirtschaftliche Probleme der Transaktionskosten, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Nr. 138, S. 664-679.
- Bornmann, M. (2002):** Das Handwerk ist einer unserer wichtigsten Kunden: Handwerker nehmen doppelt so häufig Fördermittel in Anspruch, in: Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.): Handwerk mit Zukunft? Wege aus der Krise, 3. DtA-Forum, Bonn, S. 7-11.
- Boyd, D./Gumpert, D. (1984):** Die Einsamkeit des Gründungsunternehmers, in: Internationales Gewerbearchiv, 32. Jg., S. 219-229.
- Brandstätter, H. (1997):** Becoming an entrepreneur – a question of personality structure?, in: Journal of Economic Psychology, Nr. 18, S. 157-177.
- Braun, O.L./Maaßen, J. (2000):** Anforderungsanalyse für Existenzgründer, in: Müller, G.F. (Hrsg.): Existenzgründung und unternehmerisches Handeln – Forschung und Förderung (Psychologie, Bd. 31), Landau, S. 37-52.
- Bretschneider, R. (2000):** Das Bild des Unternehmers in der öffentlichen Meinung, in: Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Die Rolle des Unternehmers im 21. Jahrhundert (Wirtschaftspolitische Blätter 1), Wien, S. 33-36.
- Brockhaus, R.H. (1982):** The psychology of the entrepreneur, in: Kent, C.A./Sexton, D./Vesper, K. (Hrsg.): Encyclopedia of Entrepreneurship, Englewood Cliffs, S. 39-57.

- Brüderl, J./Preisendörfer, P./Ziegler, R. (1996):** Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen (Betriebswirtschaftliche Schriften, Heft 140), Berlin.
- Bygrave, W. (1998):** Die einzelnen Stufen des Entrepreneurship, in: Faltin, G./Ripsas, S./Zimmer, J. (Hrsg.): Entrepreneurship: Wie aus Ideen Unternehmen werden, München, S. 113-139.
- Cachon, J. (1991):** Erfahrungen mit Unternehmerteams, in: Internationales Gewerbearchiv, 39. Jg., S. 11-23.
- Cantillon, R. (1931):** Abhandlung über die Natur des Handels im allgemeinen, in: Waentig, H. (Hrsg.): Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Band XXV (Übersetzung der französischen Ausgabe von 1755), Jena.
- Casson, M.C. (1982):** The Entrepreneur: an economic Theory, Oxford.
- Chell, E./Harworth, J./Brealey, S. (1991):** The entrepreneurial personality, London.
- Clemens, R./Kokalj, L. (1995):** Bürokratie – ein Kostenfaktor: Eine Belastungsuntersuchung bei mittelständischen Unternehmen (Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 66 NF), Stuttgart.
- Coase, R.H. (1937):** The Nature of the Firm, in: *Economica* 4, S. 386-405.
- Collins, O./Moore, D. (1964):** The enterprising Man, Michigan East Lansing.
- Conrad, W. et al. (1998):** Psychologische Beiträge zur Analyse unternehmerischer Potentiale bei angehenden Existenzgründern, (Institut für Mittelstandforschung, Heft-Nr. 36), Mannheim.
- Cooper, A./Dunkelberg, W. (1986):** Unternehmertypen: Ergebnisse einer empirischen Studie, in: Internationales Gewerbearchiv, 34. Jg., S. 269-277.
- Creditreform (2001):** Wirtschaftslage Handwerk: Frühjahr 2001, Neuss.
- Davidsson, P. (1992):** Ein ökonomisch-psychologisches Modell des Wachstums von Kleinbetrieben, in: Internationales Gewerbearchiv, 40. Jg., S. 145-156.
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1987):** Jahresbericht 1987, Bonn.
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (1998):** DtA-Ratgeber: Existenzsicherung – Herausforderungen, Probleme und Lösungen auf dem Weg zum Unternehmenserfolg, Bonn.
- Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.) (2002):** Gehen dem Handwerk die Gründer aus?, Eine Analyse auf Basis der DtA-Förderdaten (DtA-Studie), Bonn.
- Donckels, R./van Cauwenberghe, E. (1984):** Säkulare Konstanten im Unternehmertum und strategisches Verhalten, in: Internationales Gewerbearchiv, 32. Jg., S. 241-253.
- Dornieden, M. (2001):** Ausprägungen und Erfolgspotenzial des Zulieferwesens im Metallhandwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 65), Duderstadt.

- Elfers, J. (1996):** Unternehmensgründungen: eine empirische Erfolgskontrolle der Bremer Finanzierungshilfen zur Existenzgründungsförderung (Studien der Bremer Gesellschaft zur Wirtschaftsforschung e.V., Bd. 6), Frankfurt am Main.
- EOS Gallup Europe (2000):** Flash Eurobarometer 83, "Entrepreneurship": Results and Comments, o.O.
- Filion, J.J. (2000):** Entrepreneurial Typologies: Are they Really Useful?, in: Brauchlin, E.; Pichler, J.H. (Hrsg.): Unternehmer und Unternehmerperspektiven in Klein- und Mittelunternehmen, Festschrift für Hans Jobst Pleitner, Berlin, S. 163-172
- Flüglstaller, U. (2000):** Das Stärken/Schwächen-Profil von Unternehmern in KMU und dessen Erfolgsfaktoren – dargestellt anhand einer Untersuchung bei schweizerischen KMU, in: Brauchlin, E.; Pichler, J.H. (Hrsg.): Unternehmer und Unternehmerperspektiven in Klein- und Mittelunternehmen, Festschrift für Hans Jobst Pleitner, Berlin, S. 309-322.
- Frick, S. et al. (1998):** Möglichkeiten der Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige: Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung, Heft 25), Essen.
- Fritsch, M. (1994):** Regionale Unterschiede des Gründungsgeschehens in Westdeutschland 1986-89: Eine empirische Analyse, in: Schmude, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen: Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung (Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge, Bd. 108), Heidelberg, S. 24-35.
- Fröhlich, E./Pichler, J.H. (1988):** Werte und Typen mittelständische Unternehmer (Beiträge zur ganzheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftslehre, Bd. 8), Berlin.
- Galais, N. (1998):** Motive und Beweggründe für die Selbständigkeit und ihre Bedeutung für den Erfolg, in: Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: psychologischen Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, S. 83-98.
- Gartner, W. (1989):** "Who is an entrepreneur" is the wrong question, in: Entrepreneurship, Theory and Practice, 13. Jg., Summer 1989, S. 47-68.
- Gartner, W. (1990):** What are we talking about when we talk about entrepreneurship?, in: Journal of Business Venturing, No. 5, S. 15-28.
- Gerstenberger, W./Vögtl, C. (2000):** Kleine und mittlere Unternehmen, Staatliche Rahmenbedingungen und Schaffung zusätzlicher Jobs, in: ifo-Schnelldienst, Heft 31, 53. Jg., S. 23-29.
- Goebel, P. (1998):** Die ökonomisch erfolgreichen Gründer, in: Faltin, G./Ripsas, S./Zimmer, J. (Hrsg.): Entrepreneurship: Wie aus Ideen Unternehmen werden, München, S. 85-92.
- Göbel, S. (1998):** Persönlichkeit, Strategien und Erfolg, in: Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer, psychologische Analyse und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, S. 99-122.

- Gutersohn, A. (1977):** Das Gewerbe in der freien Marktwirtschaft, Band I: Das Wesen des Gewerbes und die Eigenart seiner Leistung, 2., überarbeitete Auflage, Berlin et al.
- Hageböiling, L. (1983):** Die rechtliche Sonderstellung der Handwerks in Abgrenzung zur Industrie, Braunschweig.
- Handwerkskammer des Saarlandes (o.J.):** Existenzgründungen im Handwerk: Zur Entwicklung der Existenzgründungen im saarländischen Handwerk (1975-1985), o.O.
- Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1985):** Öffentliche Existenzgründungsförderung auf dem Prüfstand – Eine kritische Analyse aus der Sicht des Handwerks (Information/Dokumentation 1/85), Düsseldorf.
- Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1991a):** Karriere im Handwerk: Eine Untersuchung bei den Jungmeistern des Jahres 1990 (Information/Dokumentation 2/91), Düsseldorf.
- Handwerkskammer Düsseldorf (Hrsg.) (1991b):** Fünf Jahre nach der Meisterprüfung (Information/Dokumentation 5/91), Düsseldorf.
- Handwerkskammer für München und Oberbayern (Hrsg.) (1993):** Der Generationswechsel im Handwerksbetrieb: Probleme und Lösungsansätze, München.
- Handwerkskammer Koblenz (Hrsg.) (2000):** Meisterbefragung: Warum wird die Meisterprüfung abgelegt? (Entwicklung im Handwerk: Fragen, Daten, Analysen), Koblenz.
- Handwerkskammer Rheinhessen (Hrsg.) (1995):** Probleme der Betriebsübergabe und Altersabsicherung der Handwerksunternehmer im rheinhessischen Handwerk, Mainz.
- Hayek, F.A. von (1971):** Die Verfassung der Freiheit, Tübingen.
- Hébert, R./Link, N. (1988):** The Entrepreneur, New York.
- Hebig, M. (1999):** Chancen einer Existenzgründungsberatung, in: Wacker, W.H. (Hrsg.): Besteuerung, Beratung und Förderung der Klein- und Mittelbetriebe in Europa, 21. Steuer-Kontakt Seminar (Göttinger Studienhefte, Bd. 8), Göttingen.
- Heinrich, G./Lettmayer, C. (1997):** Motive und Barrieren potentieller Unternehmensgründer, in: Internationales Gewerbearchiv, 45. Jg., S. 73-84.
- Henderson, J./Quandt, R. (1973):** Mikroökonomische Theorie: Eine mathematische Darstellung, München.
- Hilb, M. (2000):** Persönlichkeit des Unternehmers, in: Brauchlin, E.; Pichler, J.H. (Hrsg.): Unternehmer und Unternehmerperspektiven in Klein- und Mittelunternehmen, Festschrift für Hans Jobst Pleitner, Berlin, S. 173-182.
- Hinz, T./Ziegler, R. (1999):** Gründungsmotive und Unternehmenserfolg, in : Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (Hrsg.): Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Heft 4, S. 423-433.

- Hüpper, B. (1995):** „Neue Selbständige“: Eine vergleichende Studie zur Gründungssituation und –problematik von „neuen“ und traditionellen Existenzgründern im Rhein-Neckar-Raum (Veröffentlichungen des Instituts für Mittelstandsforschung, Nr. 22), Mannheim.
- Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1986):** Entwicklungslinien und Entwicklungsrisiken neugegründeter Unternehmen (Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 9, NF), Stuttgart.
- Hunsdiek, D./May-Strobl, E. (1987):** Gründungsfinanzierung durch den Staat: Fakten, Erfolg und Wirkung (Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 17 NF), Stuttgart.
- InMit (1998):** Erfolgsfaktor Qualifikation – Unternehmerische Aus- und Weiterbildung in Deutschland (Trier Schriften zur Mittelstandsforschung, Bd. 2), Münster.
- Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (1996):** Barrieren für potentielle Unternehmensgründer, Wien.
- Institut für Gewerbe- und Handwerksforschung (1998):** Motivation von Wiener Meisterprüfungsabsolventen für eine Unternehmertätigkeit 1997, Wien.
- Institut für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim (Hrsg.) (2000):** Geschlechtstypische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen: Abschlußbericht des Projekts, gefördert aus dem Förderprogramm Frauenforschung des Sozialministeriums Baden-Württemberg (Veröffentlichungen in der „Grünen Reihe“ des Instituts für Mittelstandsforschung, Nr. 40), Mannheim.
- Johannisson, B. (1991):** Unternehmertum in unterschiedlichen organisatorischen und gesellschaftlichen Kontexten, in: Internationales Gewerbearchiv, 39. Jg., S. 192-200.
- Johnson, P.S./Cathcart, D.G. (1979):** The Founders of New Manufacturing Firms: A Note on the Size of their „Incubator“ Plants, in: Journal of Industrial Economics, Heft 28, S. 219-224.
- Joos, T. (1987):** Unternehmensgründungen aus wirtschaftspolitischer Sicht, Europäische Hochschulschriften, (Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft, Bd./Vol. 773), Frankfurt.a.M.
- Jordan, L. (2000):** Existenzgründer in den neuen Bundesländern: eine sozioökonomische Betrachtung (Schriften zu Management und KMU, Nr. 51), Flensburg
- Jung, C.G. (1950):** Psychologische Typen, Zürich.
- Jungbauer-Gans, M. (1993):** Frauen als Unternehmerinnen, Frankfurt am Main.
- Jungbauer-Gans, M./Preisendörfer, P. (1991):** Verbessern eine gründliche Vorbereitung und sorgfältige Planung die Erfolgchancen neugegründeter Betriebe?, in: Schmalbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Heft 11, S. 987-996.
- Kamp, E. et al. (1977):** Probleme des Wechsels in die unternehmerische Selbständigkeit (Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 33), Göttingen.

- Kauranen, I. (1994):** Charakterzüge der Unternehmerpersönlichkeit im alltäglichen persönlichen Verhalten, in: Internationales Gewerbearchiv, 42. Jg., S. 215-231.
- Kay, R./May-Strobl, E./Maaß, F. (2001):** Neue Ergebnisse der Existenzgründungsforschung (Schriften zur Mittelstandsforschung, NF., Nr. 89), Wiesbaden.
- King, A. S. (1985):** Self-analysis and assessment of entrepreneurial potential, in: Simulation & Games, Nr. 16, S. 399-416.
- Kirzner, I. (1973):** Competition and Entrepreneurship, Chicago.
- Kirzner, I. (1979):** Perception, Opportunity and Profit, Chicago.
- Klandt, H. (1984):** Aktivität und Erfolg des Unternehmungsgründers: Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes (Reihe: Gründung, Innovation und Beratung, Bd. 1), Bergisch Gladbach.
- Klandt, H. et al. (1999):** Unternehmerpotentiale finden und fördern, unveröffentlichter interner Abschlußbericht der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH), o.O.
- Knight, F.H. (1921):** Risk, Uncertainty and Profit, New York.
- Koller, T. et al. (1998):** Existenzgründer im Handwerk, in: Maier (Hrsg.): Beiträge zur Gründungsforschung: Existenzgründungen in Oberfranken 2 (Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung, Heft 170), Bayreuth, S. 1-79.
- Korunka, C./Frank, H./Becker, P. (1993):** Persönlichkeitseigenschaften von Unternehmensgründern: Erfolgsfaktor oder vernachlässigbare Restgröße in der Theorie der Unternehmensgründung?, in: Internationales Gewerbearchiv, 41. Jg., S. 169-188.
- Kucera, G. (1990):** Die Regulierung des Handwerks aus volkswirtschaftlicher Sicht, in: Kucera, G./Stratenwerth, W. (Hrsg.): Deregulierung des Handwerks: Gesamtwirtschaftliche Risiken und Gefahren, Göttingen, S. 23-148.
- Lachmann, L.M. (1963):** Wirtschaftsordnung und wirtschaftliche Institutionen, in: ORDO; Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. XIV, S. 63-77.
- Lagemann, B. et al. (1997):** Möglichkeiten zur Verbesserung des wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Umfeldes für Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen – Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Essen, Köln, München.
- Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH) (2002):** Unternehmerpersönlichkeit und Gründungserfolg: Eine empirische Untersuchung im Lichte des Unternehmer-Check (Gründungsforschung im NRW-Handwerk), Düsseldorf.
- Langan-Fox, J./Roth, S. (1995):** Achievement motivation and female entrepreneurs, in: Journal of Occupational and Organizational Psychology, Nr. 68, S. 209-218.
- Laub, K./Zeiler, M. (1987):** Die Wirkung staatlicher finanzieller Gründungsförderung im Handwerk, in: Internationales Gewerbearchiv, 35. Jg., S. 116-127.

- Leisner, W. (1997):** Der Verfassungsschutz des Handwerks und die Abgrenzung Handwerk – Industrie, in: Gewerbe Archiv 10/97, S. 393-400.
- Liles, P. (1974):** New Business Ventures and the Entrepreneur, Illinois.
- Lorenzen, F. (1996):** Existenzgründung in Franken: Gründungsaktivitäten und Erfolgsfaktoren (Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung, Heft 154), Bayreuth.
- Low, M.B./MacMillan, I.C. (1988):** Entrepreneurship: Past research and future Challenges, in: Journal of Management, Heft 14, S. 139-161.
- Lux, M.-O. (2000):** Das Beteiligungskapital im Spektrum der Gründungsfinanzierung im Handwerk (Göttinger handwerkswirtschaftliche Studien, Bd 62), Duderstadt.
- Lux, M.-O./Müller, K. (2000):** Beteiligungskapital als Möglichkeit der Gründungsfinanzierung im Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, Heft 42), Göttingen.
- MacMillan, I.C./Katz, J.A. (1992):** Idiosyncratic milieus of entrepreneurial research: The need for comprehensive theories, in: Journal of Business Venturing, Heft 7, S. 1-7.
- Maier, J. et al. (1997):** Existenzgründer im Handwerk: Eine Analyse der Vollhandwerks- und handwerksähnlichen Betriebe der Handwerkskammer für Oberfranken, Bayreuth, Bayreuth.
- Maier, J. et al. (1999):** Zum Existenzgründungsprozess im Handwerk – Analyse von Motiven und Handlungen im Handwerk im Raum Bayreuth (unveröffentlichter Bericht zum Geländepraktikum für Studenten im Studiengang Diplom im Geographie Grundstudium im Wintersemester 1998/1999), Bayreuth.
- Maisberger, P. (1998):** Hinterher ist man immer klüger – Erfahrungen und Ergebnisse rund um die Unternehmensgründung: Wege in die Selbständigkeit – Chancen, Motive, Hindernisse und Erfolgsfaktoren, Bielefeld.
- Marahrens, N. (1978):** Strukturwandel und Wachstumsdifferenzierungen im Produzierenden Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 29), Göttingen.
- Maurer, H. (1994):** Allgemeines Verwaltungsrecht, München.
- May, E. (1981):** Erfolgreiche Existenzgründungen und öffentliche Förderung – Eine vergleichende Analyse geförderter und nicht geförderter Gründungsunternehmen (Beiträge zur Mittelstandsforschung, Heft 81), Göttingen.
- McClelland, D. (1961):** The Achievement Motive in Economic Growth, in: The American Economic Review, Volume II, No. 1, S. 179-189.
- McClelland, D. (1978):** Macht als Motiv, Stuttgart.
- McClelland, D. (1985):** Human Motivation, Glenview.
- Mecke, I. (1999):** Das Handwerk im dienstleistungsgeprägten Strukturwandel (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 60), Duderstadt.

- Miner, J. (1993):** Individuen, Gruppen und Netzwerke: Erfahrungen eines Unternehmerentwicklungsprogramms, in: Internationales Gewerearchiv, Sonderheft 4, S. 70-86.
- Mitton, D. (1989):** The Complete Entrepreneur, in: Entrepreneurship Theory and Practice, 14. Jg., S. 9-19.
- Möller, K.P. (1996):** Nichts produzieren und trotzdem gut leben: Standort Deutschland ohne Industrie?, Hannover.
- Moran, P. (1998):** Personality characteristics and growth-orientation of the small-business owner-manager, in: International Small Business Journal, Heft 16/3, S. 17-38.
- Müller, G.F. (1997):** Untersuchung biographischer und Messung dispositioneller Bedingungen selbständiger Erwerbstätigkeit. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Universität Koblenz-Landau, Abt. Landau, Fb 8: Psychologie, Arbeits-, Betriebs- und Organisationspsychologie.
- Müller, G.F. (1999a):** Persönlichkeit und selbständige Erwerbstätigkeit: Messung von Potentialfaktoren und Analyse ihres Einflusses, in: Wirtschaftspsychologie, 6. Jg., Heft 2, S. 2-12.
- Müller, G.F. (1999b):** Dispositionelle und biographische Bedingungen beruflicher Selbständigkeit, in: Moser, K./Batinic, B./Zempel, J. (Hrsg.): Unternehmerisch erfolgreiches Handeln (Schriftenreihe Wirtschaftspsychologie), Göttingen, S. 173-192.
- Müller, G.F. (2000):** Existenzgründung und unternehmerisches Handeln – Forschung und Förderung (Psychologie, Bd. 31), Landau.
- Müller, G.F. (o.J.):** Unveröffentlichte Ergebnisse einer Befragung im Back Journal, Heft 6/2000, o.O.
- Müller, G.F./Gappisch, C. (2001):** Müssen Gründer einen bestimmten Eigenschaftstypus besitzen, um in der Selbständigkeit bestehen zu können?, unveröffentlichtes Skriptum eines Vortrages gehalten auf dem G-Forum in Lüneburg am 12.10.2001, o.O.
- Müller, K. (o.J.):** Unveröffentlichte Schriften des Seminar für Handwerkswesen (SfH), o.O.
- Müller, K. (1997a):** Generationswechsel im Handwerk – eine Untersuchung über das niedersächsische Handwerk – (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 50), Göttingen.
- Müller, K. (1997b):** Selbständigkeit im Handwerk – Analysen und Perspektiven aus Volks- und Betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Twardy, M. (Hrsg.): Selbständigkeit im Handwerk: Ergebnisse der Fachtagung anlässlich der Handwerksmesse am 20. Juni 1997, Köln, S: 9-35.
- Müller, K. (2000):** Existenzgründungsstatistik im Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte, Heft 40), Göttingen.



- Müller, K./Heyden, M. (1999):** Förderung und Stabilität handwerklicher Existenzgründungen: am Beispiel der Region Saar-Lor-Lux (Göttinger Handwerkswissenschaftliche Studien, Bd. 59), Duderstadt.
- Nathusius, K. (1984):** Strategische Planung heute und Chancen des Venture Managements, in: Nathusius, K./Klandt, H./Kirschbaum, G. (Hrsg.): Unternehmensgründungen: Konfrontation von Forschung und Praxis, Bergisch Gladbach.
- Neck, P.A. (2000):** Entrepreneurship: A Discipline with Problems of Definition and Measurement, in: Brauchlin, E.; Pichler, J.H. (Hrsg.): Unternehmer und Unternehmerperspektiven in Klein- und Mittelunternehmen, Festschrift für Hans Jobst Pleitner, Berlin, S. 152-161.
- Nordrhein-Westfälischer Handwerkstag (Hrsg.) (1995):** Untersuchung zur Entwicklung von Existenzgründungen durch Betriebsübernahmen im Handwerk, Düsseldorf.
- Oesterdiekhoff, G.W. (1993):** Unternehmerisches Handeln und gesellschaftliche Entwicklung: Eine Theorie unternehmerischer Institutionen und Handlungsstrukturen, Opladen.
- o.V. (2000a):** Unternehmer erkennen Krise zu spät – Neues Insolvenzverfahren: Ziele in der Praxis nicht erreicht, in: Deutsche Handwerks Zeitung vom 08.12.2000.
- o.V. (2000b):** Thema: Unternehmer – eine Leistungselite, in: iwd Extra, Nr. 30.
- o.V. (2000c):** Ohne Titel, in: Back Journal, Heft 6, S. 88-90.
- o.V. (2001a):** Berufs- und Institutionenprestige: Gold für die Halbgötter, in: iwd, Nr. 31, Köln, S. 8.
- o.V. (2001b):** Angst vor Unternehmensgründungen, in: Nord-Handwerk, Nr. 1, S. 30.
- o.V. (2002a):** Daten und Fakten zum Handwerk, o.O. (Im Internet verbreitetes Skriptum; Quelle: [www.zdh.de](http://www.zdh.de)).
- o.V. (2002b):** Produzierendes Gewerbe, Handwerk, o.O. (Im Internet verbreitetes Skriptum; Quelle: [www.destatis/themen/d/thm\\_prodgew.htm](http://www.destatis/themen/d/thm_prodgew.htm)).
- o.V. (2002c):** Betriebsentwicklung im Handwerk 1991 bis 2000, o.O. (Im Internet verbreitetes Skriptum; Quelle [www.zdh.de](http://www.zdh.de)).
- o.V. (2002d):** Entwicklung von Unternehmen, Beschäftigten und Umsatz im Handwerk, o.O. (Im Internet verbreitetes Skriptum; Quelle: [www.zdh.de](http://www.zdh.de))
- Paulini, M. (1999):** Entwicklungsmuster junger Unternehmen in Ostdeutschland, in: Riedinger, R./Weiss, P. (Hrsg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung (Veröffentlichungen des Round Table Mittelstand, Bd. 2), Berlin, S. 165-180.
- Pinkwart, A. (2000):** Entrepreneurship als Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Ausbildung, in: Buttler, G et al. (Hrsg.): Existenzgründung: Rahmenbedingungen und Strategien (Wirtschaftswissenschaftlichen Beiträge, Bd. 176), Heidelberg, S: 179-209.

- Preisendörfer, P./Schüssler, R./Ziegler, R. (1989):** Bestandschancen neugegründeter Kleinbetriebe, in: Internationales Gewerbearchiv, 37. Jg., S. 237-248.
- Rauch, A. (1998):** Unternehmerische Umweltfaktoren, Strategien und Erfolg, in: Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer: Psychologische Analysen und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, S. 123-132.
- Reck, R. (1994):** Auswirkungen des EG-Binnenmarktes auf das niedersächsische Handwerk (Göttinger Handwerkswirtschaftliche Schriften, Bd. 47), Göttingen.
- Reckhaus, H.-D. (2000):** Individuelles Wachstum: Überlegungen zur zeit- und unternehmerorientierten Führung von KMU, in: Brauchlin, E.; Pichler, J.H. (Hrsg.): Unternehmer und Unternehmerperspektiven in Klein- und Mittelunternehmen, Festschrift für Hans Jobst Pleitner, Berlin, S. 183-190.
- Rehkugler, H./Voigt, M./Schilling, A. (1992):** Unternehmerinnen und Unternehmenserfolg, in: Internationales Gewerbearchiv, 40. Jg., S. 221-230.
- Reynierse, J.H. (1997):** An MBTI model of entrepreneurship and bureaucracy: The psychological types of business entrepreneurs compared to business managers and executives, in: Journal of Psychological Type, Nr. 40, S. 3-19.
- Ripsas, S. (1997):** Entrepreneurship als ökonomischer Prozess: Perspektiven zur Förderung unternehmerischen Handelns, Dissertation, Wiesbaden.
- Rudolph, A./Müller, K. (1998):** Handwerksentwicklung im Spannungsfeld zwischen Stadt und ein Land: eine empirische Analyse (Göttinger handwerkswirtschaftliche Studien, Bd. 56), Duderstadt.
- Say, J.-B. (1830):** A Treatise on political Economy, 4<sup>th</sup> edn, Philadelphia.
- Schenk, R. (1998):** Beurteilung des Unternehmenserfolges, in: Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer, psychologische Analyse und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, S. 59-65.
- Schmidt, A.G./Kraus, M. (2001):** Qualifikation und Unternehmenskontinuität: Beitrag der Meisterausbildung zur Bestandssicherung von Handwerksunternehmen, Gifhorn.
- Schneider, H. (1986):** Mikroökonomie: Eine Einführung in die Preis-, Produktions- und Wohlfahrtstheorie, München.
- Schiller, R. (1986):** Existenzgründungen: Fördermaßnahmen und Ergebnisse (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik der deutschen Wirtschaft, Nr. 140), Köln.
- Schröer, E./Holz, M. (2000):** Verwaltungsbedingter Zeitaufwand für die Umsetzung von Gründungsvorhaben: Ein internationaler Vergleich zwischen Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Österreich, den Vereinigten Staaten von Amerika, Japan und der Bundesrepublik Deutschland (IfM-Materialien, Nr. 144), Bonn.

- Schröter, S. (1994):** Gründungsgeschehen im Handwerk und Arbeitsmarktentwicklung am Beispiel Nordrhein-Westfalens (Ruhr-Forschungsinstitut für Innovations- und Strukturpolitik e.V., Nr. 2/94), Bochum.
- Schubert, J. (1987):** Berufliche Selbständigkeit im Handwerk, in: Internationales Gewerbearchiv, 35. Jg., S. 241-252.
- Schüller, A. (1983):** Property Rights, Theorie der Firma und wettbewerbsrechtliches Marktsystem, in: Schüller, A. (Hrsg.): Property Rights und ökonomische Theorie, WiSt-Taschenbücher, München, S. 145-184.
- Schulz, N. (1995):** Unternehmensgründungen und Markteintritt, Heidelberg.
- Schumann, J. (1992):** Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, Berlin.
- Schumpeter, J.A. (1928):** Der Unternehmer, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Auflage.
- Schumpeter, J.A. (1952):** Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmergeinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, 5. Auflage, Berlin.
- Sheikh, S. (2000):** Erfolgreiche Unternehmensgründungen: Bestimmungsfaktoren und Merkmale, in: Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Wirtschaftspolitische Blätter 3, S. 290-297.
- Siegert, A. et al. (1976):** Das Recht des Handwerks, Kommentar, München.
- Smith, A. (1796):** An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Vol. III, 8<sup>th</sup> ed., London.
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1996):** Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Handwerkszählung vom 31. März 1995, 3 Hefte, Wiesbaden.
- Steil, F. (1999):** Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik: Eine empirische Analyse für die neuen Bundesländer (ZEW Wirtschaftsanalysen, Bd. 34), Baden-Baden.
- Sternberg, R. (2000):** Entrepreneurship in Deutschland – Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich: Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor, Berlin.
- Sternberg, R./Bergmann, H./Tamásy, C. (2001):** Global Entrepreneurship Monitor: Länderbericht Deutschland, Köln.
- Storey, D.J. (1982):** Entrepreneurship and the New Firm, London.
- Stratenwerth, W. (1990):** Der Große Befähigungsnachweis aus wirtschafts- und berufspädagogischer Sicht, in: Kucera, G./Stratenwerth, W. (Hrsg.): Deregulierung des Handwerks: Gesamtwirtschaftliche Risiken und Gefahren, Göttingen, S. 1-22.
- Struck, J. (1998):** Gründungsstatistik als Informationsquelle der Wirtschaftspolitik: eine empirische Analyse statistischer Quellen mit internationalem Vergleich (FGF-Entrepreneurship-Research-Monographien, Bd. 13), Dortmund.

- Suarez-Villa, L. (1989):** The evolution of regional economies: entrepreneurship and macroeconomic change, New York.
- Szyperski, N./Nathusius, K. (1977):** Probleme der Unternehmensgründung: Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, Stuttgart.
- Teraoka, H. (1993):** Veränderung der Gründungsmotivation japanischer Unternehmen, in: Internationales Gewerbearchiv, 41. Jg., S. 28-36.
- Thomsen, U./Kuhn, C. (1998):** Beschäftigungseffekte von Existenzgründungen in Schleswig-Holstein: eine empirische Bestandsaufnahme von Existenzgründungen, die von der DtA gefördert wurden, in: Deutsche Ausgleichsbank (Hrsg.): Gründungsfinanzierung und Überbrückungsgeld – Zwei Förderansätze, eine Zielgruppe? (Wissenschaftliche Reihe, Bd. 8), Bonn-Bad Godesberg, S. 33-75.
- Thünen, J.H. von (1875):** Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, 1. Teil, 3. Auflage, Berlin.
- Timmons, J.A. (1994):** New Venture Creation, Entrepreneurship for the 21<sup>st</sup> Century, Part I, Burr Ridge.
- Timmons, J.A./Smollen, L.E./Dingee, A.L. (1977):** New venture creation, Homewood.
- Utsch, A. (1998):** Ein minimales Gesamtmodell von Erfolgsfaktoren, in: Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer, psychologische Analyse und praktische Anleitungen für Unternehmer in Ost- und Westdeutschland, Göttingen, S. 133-148.
- Valerius, G. (1994):** Zu sozialen und regionalen Besonderheiten der neuen Selbständigen in Ostberlin und im Land Brandenburg, in: Schmude, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen – interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung, Heidelberg, S. 206-217.
- Van Praag, M. (1996):** Determinants of successful Entrepreneurship, Amsterdam.
- Virtanen, M. (1999):** The Role of Different Theories in Explaining Entrepreneurship. o.O. (Im Internet verbreitetes Skriptum; Quelle: [www.icsb.org/conferences/w97/papers/fullpapers/index](http://www.icsb.org/conferences/w97/papers/fullpapers/index)).
- Wanzenböck, H. (1996):** Überlebensquoten und Wachstumsverläufe von Unternehmensgründungen, Wien.
- Weber, M. (1934):** Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus (Sonderausdruck aus Max Weber, Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, S. 1-206), Tübingen.
- Weidmann, R. (1984):** 5 Jahre danach...Eine halbe Dekade Selbständigkeit im Handwerk, in: Internationales Gewerbearchiv, 32. Jg., S. 101-113.
- Welter, F. (1996):** Gründungsprofile im ost- und westdeutschen Handwerk – eine vergleichende Untersuchung in den Kammerbezirken Düsseldorf und Leipzig, Bochum.

- Welter, F. (2000a):** Gründungspotenzial und Gründungsprozess in Deutschland – Eine konzeptionelle und empirische Betrachtung (Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstandforschung, Heft 4), Essen.
- Welter, F. (2000b):** Factors of success: what determines the survival and success of self-employed coming out of unemployment in Germany? (Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand, Heft 6), Essen.
- Welter, F./von Rosenblatt, B. (1998):** Der Schritt in die Selbständigkeit: Gründungsneigung und Gründungsfähigkeit in Deutschland, in: Internationales Gewerbearchiv, 46. Jg., S. 234-248.
- Wenz, J. (1993):** Unternehmensgründungen aus volkswirtschaftlicher Schicht (Reihe: Gründung, Motivation und Beratung, Bd. 17), Bergisch Gladbach.
- Wernet, W. (1965a):** Zur Abgrenzung von Handwerk und Industrie: Die wirtschaftlichen Zusammenhänge in ihrer Bedeutung für die Beurteilung von Abgrenzungsfragen (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 11), Münster.
- Wernet, W. (1965b):** Handwerk in moderner Sicht: Eine Auswahl von Abhandlungen und Vorträgen 1950-1965 (Forschungsberichte aus dem Handwerk, Bd. 13), Münster.
- Wießner, F. (2001):** Arbeitslose werden Unternehmer: Eine Evaluation der Förderung von Existenzgründungen vormals Arbeitsloser mit dem Überbrückungsgeld nach § 57 SGB III (vormals § 55a AFG) (Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, BeitrAB 241), Nürnberg.
- Williamson, O. (1990):** Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus: Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen.
- Windsperger, J. (1996):** Transaktionskostenansatz der Entstehung der Unternehmensorganisation, Heidelberg.
- Wöhe, G. (1990):** Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, München.
- Woywode, M. (1998):** Determinanten der Überlebenswahrscheinlichkeit von Unternehmen: Eine empirische Überprüfung organisationstheoretischer und industrieökonomischer Erklärungsansätze (Schriftenreihe des ZEW, Band 25), Baden-Baden.
- Ziegler, R. (1995):** Betriebliche Neugründungen: Chancen, Risiken und Probleme – Erste Ergebnisse einer Befragung von Unternehmensgründern in München und Oberbayern, München.
- Ziegler, R. (2000):** Überlebens- und Erfolgchancen neugegründeter Betriebe in den alten und neuen Bundesländern, in: Buttler, G et al. (Hrsg.): Existenzgründung: Rahmenbedingungen und Strategien (Wirtschaftswissenschaftlichen Beiträge, Bd. 176), Heidelberg. S. 33-48.