

INHALTSVERZEICHNIS

Verzeichnis der Tabellen im Text	X
Verzeichnis der Abbildungen im Text	XIII
Verzeichnis der Tabellen im Anhang	XIV
Verzeichnis der Abbildungen im Anhang	XVII
1 Allgemeine Zielsetzung	1
2 Problematisierung und Bedeutung des Themas	4
2.1 Allgemeine wirtschaftliche Bedeutung der Existenzgründungen	4
2.2 Besondere Bedeutung der Existenzgründungen im Rahmen der Deutschen Einheit	10
2.3 Begründung der Themeneinengung	19
3 Schwerpunkte der Gründungsforschung	24
3.1 Gründungsforschung in den USA	24
3.2 Gründungsforschung in Europa	30
3.3 Beurteilung der Forschung	35
3.4 Ergebnisse zur Gründerperson	38
4 Psychologische Ausgangslage	52
5 Definition einzelner Variablenkonzepte	61
5.1 Existenzgründung und Existenzgründer	61
5.2 Existenzgründungserfolg	62
6 Hypothesengenerierung	67
6.1 Gründungsmotivation	68
6.2 Sozialpsychologische Ansätze	69
6.2.1 Internale Kontrollüberzeugung	70
6.2.2 Positives Denken	71
6.2.3 Herausforderungsdenken	73
6.2.4 Leistungsmotivation	74
6.2.5 Soziale Unterstützung	76
6.2.6 Soziale Kompetenz	79
6.2.7 Führungsstil	80
6.2.8 Risikoneigung	82
6.3 Planungs- und Beratungsverhalten	85

7	Durchführung der Untersuchung	86
7.1	Einordnung der vorliegenden Untersuchung	86
7.2	Bezugrahmen und Design der Längsschnittuntersuchung	88
7.3	Aufbau der Fragebögen	91
7.4	Ablauf der Erhebungsarbeiten	94
7.5	Begründung der gewählten Vorgehensweise und Probleme der Erhebung	95
7.5.1	Schriftliche und anonyme Befragung	95
7.5.2	Einbeziehung der Industrie- und Handelskammern	96
7.5.3	Probleme bei der Datenerhebung	97
7.6	Vorbemerkungen zur Datenanalyse	99
8	Ergebnisse	102
8.1	Darstellung des Datenmaterials	102
8.1.1	Rücklauf der schriftlichen Erhebung	102
8.1.2	Unterschiede zwischen Stichprobe und Abrechnern der Erhebung	104
8.1.3	Aspekte der Gründungsproblematik in der Umbruchsituation	107
8.2	Meßkonzepte	110
8.2.1	Operationalisierung des Erfolges und damit verbundene Probleme	110
8.2.1.1	Erfolgsmessung auf Intervallskalenniveau	115
8.2.1.2	Zeitliche Veränderungen der intervallskalierten Erfolgsmaße	119
8.2.1.3	Erfolgsmessung auf Ordinalskalenniveau	121
8.2.1.4	Zusammenhang zwischen ordinal und intervallskalierten Erfolgsmaßen	124
8.2.2	Operationalisierung der sozialpsychologischen Konzepte	126
8.3	Beschreibung der Stichprobe	129
8.3.1	Beschreibung der Gründungsausgangsposition und deren Bedeutung für den Erfolg	129
8.3.2	Bedeutung der persönlichen Situation für den Erfolg	134
8.3.2.1	Alter, Geschlecht und Familienstand	134
8.3.2.2	Schulbildung	140
8.3.2.3	Berufliche Erfahrung	141
8.3.2.4	Fazit über die Bedeutung der persönlichen Situation	142

8.3.3	Planungs- und Beratungsverhalten	142
8.3.3.1	Auswirkungen von Beratung und Planung	142
8.3.3.2	Zeitliche Veränderung der Planung und Beratung	151
8.3.3.3	Fazit über den Einfluß von Planung und Beratung	152
8.4	Die Persönlichkeit des Gründers und ihr Verhältnis zum Erfolg	154
8.4.1	Bedeutung der Gründungsmotive für den Erfolg der Existenzgründung	154
8.4.1.1	Auswertung der Gründungsmotivation	154
8.4.1.2	Einzelbetrachtung der Zusammenhänge zwischen Gründungsmotiven und Erfolg	161
8.4.1.3	Multivariate Betrachtung des Einflusses der Gründungsmotive	167
8.4.1.4	Zusammenfassende Beurteilung der Bedeutung von Gründungsmotiven	174
8.4.2	Bedeutung der sozialpsychologischen Einstellungen für den Erfolg einer Gründung	177
8.4.2.1	Beziehung der sozialpsychologischen Einstellungen untereinander	177
8.4.2.2	Einzelbetrachtung der Mittelwertunterschiede	179
8.4.2.3	Einbeziehung des Zeitaspektes bei der Erfolgsbetrachtung	184
8.4.2.4	Multivariate Betrachtung des Einflusses der sozialpsychologischen Einstellungen	190
8.4.2.5	Zusammenfassende Beurteilung der Bedeutung von sozialpsychologischen Einstellungen	195
8.4.2.6	Exkurs: Modell zur besseren Adaptation an Problemen und Stressoren	200
8.5	Zusammenfassung der Ergebnisse	206
9.	Ausblick	210
	Tabellen- und Abbildungenanhang	219
	Anschreiben und Fragebögen der Erhebungen	256
	Literaturverzeichnis	283
	Stichwortverzeichnis	312
	Abkürzungsverzeichnis	316

VERZEICHNIS DER TABELLEN IM TEXT

Tab. 1:	Übersicht von Untersuchungen in den USA über Zusammenhänge zwischen der Person des Gründers und dem Erfolg	44
Tab. 2:	Übersicht von Untersuchungen in Europa über Zusammenhänge zwischen der Person des Gründers und dem Erfolg	50
Tab. 3:	Rücklauf der Erhebungen	103
Tab. 4:	Übersicht über erhobene Erfolgsmaße	113
Tab. 5:	Korrelationen der verschiedenen intervallskalierten Erfolgsmaße zu t2	117
Tab. 6:	Korrelationen der verschiedenen intervallskalierten Erfolgsmaße zu t3	117
Tab. 7:	Faktorladungsmatrix der Erfolgsmaße (intervallskaliert) zu t2	118
Tab. 8:	Faktorladungsmatrix der Erfolgsmaße (intervallskaliert) zu t3	119
Tab. 9:	Veränderungen der Erfolgsmaße über die Zeit	120
Tab. 10:	Betriebsergebnis in 1991	121
Tab. 11:	Veränderungen im Einkommen	122
Tab. 12:	Veränderungen in den Mitarbeiterzahlen	123
Tab. 13:	Zusammenhänge zwischen Einkommensveränderung-Mitarbeiterveränderung-Betriebsergebnis zu t3	124
Tab. 14:	Korrelationen zwischen Erfolgsfaktor und ordinalskalierten Erfolgsmaßen zu t2	125
Tab. 15:	Korrelationen zwischen Erfolgsfaktor und ordinalskalierten Erfolgsmaßen zu t3	126
Tab. 16:	Ergebnisse zur Reliabilität der sozialpsychologischen Konzepte	128
Tab. 17:	Verhältnis Mitarbeiterentwicklung t2 - Gründungsform	131
Tab. 18:	Verhältnis Mitarbeiterentwicklung t3 - Gründungsform	131
Tab. 19:	Beziehung Einkommensentwicklung t3 - Fremdkapital	133
Tab. 20:	Beziehung zwischen Alter des Gründers und Hauptmotiv	135
Tab. 21:	Signifikante Mittelwertunterschiede älterer und jüngerer Existenzgründer bei den Gründungsmotiven	136

Tab. 22: Signifikante Mittelwertunterschiede älterer und jüngerer Existenzgründer bei den sozialpsychologischen Ansätzen	137
Tab. 23: Verhältnis des Alters zur Mitarbeiterentwicklung zu t3	140
Tab. 24: Verhältnis der Schulausbildung zur Mitarbeiterentwicklung zu t3	140
Tab. 25: Verhältnis der Schulausbildung zur Einkommensentwicklung zu t3	141
Tab. 26: Beziehung zwischen Branchenkenntnis und Einkommensveränderung zu t3	141
Tab. 27: Verhältnis der Vorbereitungszeit zum Betriebsergebnis 1991	143
Tab. 28: Verhältnis der Vorbereitungszeit zur Mitarbeiterentwicklung zu t3	144
Tab. 29: Signifikante Mittelwertunterschiede bezüglich der Gründungsmotive	146
Tab. 30 : Signifikante Mittelwertunterschiede bezüglich der sozialpsychologischen Einstellungen	148
Tab. 31: Signifikante Mittelwertunterschiede verwendeter Planungsinstrumente bezüglich der weiteren Planung und Beratung	149
Tab. 32: Mittelwertunterschiede bezüglich des Betriebsergebnisses 1991 bezogen auf Planung und Beratung	150
Tab. 33: Einfluß der Investitionsplanung auf die Entwicklung des Erfolgsfaktors	150
Tab. 34: Veränderungen der Beratung über die Zeit	151
Tab. 35: Auswertung der offenen Frage nach dem Hauptgrund der Gründung	156
Tab. 36: Mittelwertunterschiede des Hauptgrundes bezüglich der Bedeutung der Gründungsmotive	157
Tab. 37: Mittelwertunterschiede des Hauptgrundes bezüglich der sozialpsychologischen Einstellungen	159
Tab. 38: Vergleich der Mittelwerte der eigenen Untersuchung mit anderen Ergebnissen	160
Tab. 39: Signifikante Mittelwertunterschiede innerhalb der Gründungsmotive erfolgreicher und weniger erfolgreicher Gründer	162

Tab. 40: Signifikante Mittelwertunterschiede innerhalb der Gründungsmotive erfolgreicher und weniger erfolgreicher Gründer	164
Tab. 41: Ergebnisse der rotierten Faktormatrix über die Gründungsmotive zu t1	169
Tab. 42: Bedeutung der Gründungsmotivation für den Erfolg	170
Tab. 43: Diskriminanzanalyse zum Betriebsergebnis 1991 über die Gründungsmotive	173
Tab. 44: Zusammenfassung der Ergebnisse zu Gründungsmotiven	175
Tab. 45: Korrelationen der sozialpsychologischen Einstellungen zu t1 untereinander	178
Tab. 46: Unterschiede erfolgreicher und weniger erfolgreicher Gründer hinsichtlich der sozialpsychologischen Einstellungen	180
Tab. 47: Unterschiede der sozialpsychologischen Einstellungen bezogen auf das Betriebsergebnis 1991	182
Tab. 48: Ergebnis der Varianzanalyse über alle drei Meßzeitpunkte	185
Tab. 49: Bedeutung der sozialpsychologischen Konzepte zu t1 für den Erfolgsfaktor zu t3	190
Tab. 50: Bedeutung der sozialpsychologischen Konzepte zu t2 für den Erfolgsfaktor zu t3	191
Tab. 51: Bedeutung der sozialpsychologischen Konzepte zu t3 für den Erfolgsfaktor zu t3	191
Tab. 52: Diskriminanzanalyse zur Einkommensveränderung über die sozialpsychologischen Konzepte zu t1	194
Tab. 53: Zusammenfassung der Ergebnisse zu sozialpsychologischen Einstellungen	196
Tab. 54: Zusammenfassung der Ergebnisse zu den Hypothesen	208

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN IM TEXT

Abb. 1: Mittel der Deutschen Ausgleichsbank für Existenzgründungsprogramme von 1980 bis 1991	7
Abb. 2: Beantragte Konkurse und eröffnete Vergleichsverfahren (Unternehmen und freie Berufe)	8
Abb. 3: Sterbewahrscheinlichkeit	9
Abb. 4: Leistungen des Mittelstandes	11
Abb. 5: DDR-Selbständige einschließlich mithelfende Familienangehörige im Verhältnis zu allen Erwerbspersonen	13
Abb. 6: Erwerbstätige, Kurzarbeiter und Arbeitslose in den neuen Bundesländern (1990 - 1992)	16
Abb. 7: Gewerbean- und Gewerbeabmeldungen in den neuen Bundesländern	17
Abb. 8: Übersicht über Forschungsansätze	39
Abb. 9: Mögliche psychologische Ausgangslage	54
Abb. 10: Gründungsformen	62
Abb. 11: Bezugsrahmen der Untersuchung	89
Abb. 12: Verteilung der Unternehmen über die Branche	130
Abb. 13: Erstellung einer Markt- und Standortanalyse	145
Abb. 14: Modell zur Adaptation von Stressoren	202

VERZEICHNIS DER TABELLEN IM ANHANG

Tab. 1:	Reliabilitätsanalyse über die intervallskalierten Erfolgsmaße zu t2	221
Tab. 2:	Reliabilitätsanalyse über die intervallskalierten Erfolgsmaße zu t3	221
Tab. 3:	Mittelwerte, Standardabweichung, Extrema der intervallskalierten Erfolgsmaße zu t2 und t3	221
Tab. 4:	Beziehung Einkommensveränderung - Mitarbeiterveränderung zu t2	223
Tab. 5:	Inanspruchnahme öffentlicher Mittel	224
Tab. 6:	Schulausbildung der Existenzgründer	225
Tab. 7:	Berufsausbildung der Existenzgründer	225
Tab. 8:	Anteil der Partnerschaftsgründungen	225
Tab. 9:	Unterschiede älterer und jüngerer Gründer hinsichtlich der Persönlichkeitsmerkmale zu t1	226
Tab. 10:	Quelle der Informationen über die soziale Marktwirtschaft	226
Tab. 11:	Antworten zu Beratungshilfen	227
Tab. 12:	Unterschiede der Gründer mit und ohne Finanz- und Investitionsplanung hinsichtlich der Gründungsmotive	228
Tab. 13:	Unterschiede der Gründer mit und ohne Finanz- und Investitionsplanung hinsichtlich der sozialpsychologischen Variablen	228
Tab. 14:	Unterschiede der Gründer mit und ohne Markt- und Standortanalyse bezüglich der weiteren Planung und Beratung	229
Tab. 15:	Ergebnisse der Varianzanalyse über die Gründungsmotive	230
Tab. 16:	Unterschiede der Gründungsmotive hinsichtlich der Einkommensveränderung zu t3	231
Tab. 17:	Unterschiede der Gründungsmotive hinsichtlich der Mitarbeiterveränderung zu t3	231
Tab. 18:	Rangunterschiede der Gründungsmotive zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Existenzgründern	232
Tab. 19:	Mittelwerte, Standardabweichungen und Korrelationen der Gründungsmotive mit Erfolg	233

Tab. 20: Wirkung der Gründungsmotive auf die Erfolgsentwicklung von t2 nach t3	234
Tab. 21: Zusammenhänge der Gründungsmotive	235
Tab. 22: Bedeutung der Gründungsmotive für das Betriebsergebnis 1991	237
Tab. 23: Bedeutung der Gründungsmotive für die Mitarbeiterveränderung zu t3	237
Tab. 24: Diskriminanzanalyse zur Einkommensveränderung (t3) über die Gründungsmotive	238
Tab. 25: Diskriminanzanalyse zur Mitarbeiterveränderung (t3) über die Gründungsmotive	239
Tab. 26: Korrelationen der sozialpsychologischen Einstellungen zu t2	240
Tab. 27: Korrelationen der sozialpsychologischen Einstellungen zu t3	241
Tab. 28: Ergebnis der Varianzanalyse über die sozialpsychologischen Einstellungen zu t1	242
Tab. 29: Ergebnis der Varianzanalyse über die sozialpsychologischen Einstellungen zu t2	242
Tab. 30: Ergebnis der Varianzanalyse über die sozialpsychologischen Einstellungen zu t3	243
Tab. 31: Unterschiede der sozialpsychologischen Einstellungen bezogen auf die Einkommensveränderung zu t3	244
Tab. 32: Unterschiede der sozialpsychologischen Konzepte hinsichtlich der Mitarbeiterveränderung zu t3	245
Tab. 33: Wirkung der sozialpsychologischen Konzepte zu t1 auf die Erfolgsentwicklung von t2 nach t3	246
Tab. 34: Wirkung der sozialpsychologischen Konzepte zu t2 auf die Erfolgsentwicklung von t2 nach t3	247
Tab. 35: Bedeutung der sozialpsychologischen Einstellungen (t1) für das Betriebsergebnis 1991	248
Tab. 36: Bedeutung der sozialpsychologischen Einstellungen (t2) für das Betriebsergebnis 1991	248
Tab. 37: Bedeutung der sozialpsychologischen Einstellungen (t1) für die Einkommensveränderung zu t3	249
Tab. 38: Bedeutung der sozialpsychologischen Einstellungen (t2) für die Einkommensveränderung zu t3	249

Tab. 39: Bedeutung der sozialpsychologischen Einstellungen (t3) für die Einkommensveränderung zu t3	250
Tab. 40: Diskriminanzanalyse zum Betriebsergebnis 1991 über die sozialpsychologischen Konzepte zu t1	251
Tab. 41: Diskriminanzanalyse zum Betriebsergebnis 1991 über die sozialpsychologischen Konzepte zu t2	252
Tab. 42: Diskriminanzanalyse zum Betriebsergebnis 1991 über die sozialpsychologischen Konzepte zu t3	253
Tab. 43: Diskriminanzanalyse zur Einkommensveränderung über die sozialpsychologischen Konzepte zu t2	254
Tab. 44: Diskriminanzanalyse zur Einkommensveränderung über die sozialpsychologischen Konzepte zu t3	255

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN IM ANHANG

Abb. 1: Entwicklung der Umsätze und Umsatzerwartungen	219
Abb. 2: Entwicklung der Mitarbeiterzahlen	219
Abb. 3: Vergleich der tatsächlichen Mitarbeiterzahlen mit den zu t1 erwarteten	220
Abb. 4: Veränderung der Erwartungen zu den Mitarbeiterzahlen	220
Abb. 5: Häufigkeitsverteilung des Erfolgsfaktors zu t2	222
Abb. 6: Häufigkeitsverteilung des Erfolgsfaktors zu t3	222
Abb. 7: Häufigkeitsverteilung der Erfolgssumme zu t2	223
Abb. 8: Häufigkeitsverteilung der Erfolgssumme zu t3	223
Abb. 9: Verteilung der Höhe des Startkapitals	224
Abb. 10: Erstellung einer Finanz- und Investitionsplanung	227