

1. Einleitung

Unternehmen stehen in Zeiten stagnierender Märkte, des wachsenden Verdrängungswettbewerbs und Ertragsverfalls sowie des immer globaler werdenden Wettbewerbs zunehmend unter dem Druck konkurrenzfähig zu bleiben. Die neuen Herausforderungen im Wettbewerb sind bedingt durch den schnellen Technologiewandel der neunziger Jahre. Dieser zeichnet sich aus durch immer kürzer werdenden Produktlebenszyklen, eine Beschleunigung von Innovationsprozessen einhergehend mit dem Druck zu immer kürzeren Entwicklungszeiten (Time-To-Market). Diese Phänomene werden häufig mit dem Schlagwort einer zunehmenden Komplexität und Dynamik des unternehmerischen Umfeldes zusammengefasst. Der rasante Anstieg der Umweltdynamik stellt große Anforderungen an die Wandelfähigkeit von Unternehmen. Unternehmen sehen sich gezwungen ihre Wettbewerbsstrategie zu überdenken.

Den Anforderungen des Marktes können neugegründete Unternehmen grundsätzlich auf vielfältige Art und Weise entgegen treten: Neben den unternehmensinternen Ressourcen stellt der Zugriff auf externe Ressourcen eine wichtige Determinante in Bezug auf den Erfolg von Unternehmen dar. Im Rahmen des Zugriffs auf externe Ressourcen bieten sich die Inanspruchnahme marktförmiger Geschäftsbeziehungen, nicht-marktförmiger Austauschbeziehungen sowie kooperativer Austauschbeziehungen an.

Viele Firmen sehen sich außerstande, die Herausforderungen des Marktes im Alleingang zu meistern.¹ In diesem Kontext hat die Bedeutung interorganisationaler Zusammenarbeit im Rahmen von Unternehmensstrategien zugenommen.² Gemünden und Heydebreck gehen sogar soweit, dass sie dem Fehlen einer erforderlichen Kooperationsbasis eine existenzgefährdende Wirkung zuschreiben: „Lack of relationships is a main reason why (...) companies fail.“³ Die strategische Entscheidung eine Kooperationsbeziehung einzugehen oder nicht, kann entscheidende Auswirkungen auf den Erfolg einer Unternehmensgründung haben. Gelegentlich entsteht der Eindruck, dass die zwischenbetriebliche Kooperation das Patentrezept für ein erfolgreiches Bestehen im zukünftigen Wettbewerb ist.

Sind kooperative Austauschbeziehungen tatsächlich so erfolgsbeeinflussend? Welchen Anteil haben diese im Vergleich zu unternehmens- und umfeldbezogenen Determinanten am unternehmerischen Erfolg?

Die vorliegende Arbeit untersucht die Interaktionseffekte zwischen unternehmens- und umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren sowie strategischen Entscheidungen und dem unternehmerischen Erfolg. Dabei widmet sie sich einem Thema, das in einem Teilbereich der Gründungsforschung, der Erfolgsfaktorenforschung, angesiedelt ist, und zudem in den Bereich der Kooperationsforschung hineinreicht.

Der Innovationscharakter dieser Arbeit basiert auf folgenden Aspekten:

- der Untersuchung der Interaktionseffekte zwischen potentiellen Erfolgsfaktoren in Ergänzung der Analyse der Auswirkungen potentieller Erfolgsfaktoren auf den Erfolg eines Unternehmens.
- der Untersuchung regionaler Unterschiede der Nachgründungsdynamik neugegründeter Unternehmen sowie ihrer Einflussgrößen (Vergleich der Regionen Berlin-Brandenburg, München-Oberbayern).

Im Rahmen dieses einleitenden Kapitels wird neben der konkreten Beschreibung der Problemstellung und dem Forschungsmotiv der Gegenstand der Erfolgsfaktorenforschung und der Kooperationsforschung umrissen. Im Sinne einer nachvollziehbaren Systematisierung steht die Identifizierung von Forschungsschwerpunkten und offenen Fragen im Mittelpunkt, so dass eine Abgrenzung der Fragestellung leicht darstellbar wird. Es schließt sich eine begründete Darstellung des Gangs und der Ziele der Untersuchung an sowie ein kurzer zusammenfassender Überblick über den methodischen und inhaltlichen Aufbau der Arbeit.

¹ Vgl. Hemm/Diesch (1992), Bosshart/Gassmann (1996), Buckley/Casson (1998)

² Vgl. Ohmae (1985), S. 235

³ Gemünden/Heydebreck (1994), S. 365

1.1 Problemstellung

Mit dem Stichwort Unternehmensgründungen verbinden sich eine Vielzahl von Erwartungen, wobei sich die wichtigsten wohl auf ihre Rolle als Job-Generatoren und als Motor der Wirtschaft beziehen.

Die den Unternehmensgründungen zugeschriebenen positiven Effekte, wie z.B. Schaffung von Arbeitsplätzen und Steigerung des Wirtschaftswachstums, lassen die Thematik der Nachgründungsdynamik besonders in den Vordergrund rücken. Über Prozesse der Neugründungen und des Absterbens von Unternehmen vollzieht sich ein wesentlicher Teil des wirtschaftlichen Strukturwandels. Der ständige Zustrom neuer Unternehmen in die verschiedenen Sektoren der Wirtschaft stellt eine Herausforderung für die jeweils etablierten Unternehmen dar. Er wirkt Tendenzen zur Konzentration wirtschaftlicher Macht entgegen, trägt zur Aufrechterhaltung des Wettbewerbs bei und ist notwendige Voraussetzung für einen dynamischen Kapitalismus⁴. Die wirtschaftliche Bedeutung von Unternehmensgründungen ist unumstritten.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht stellen Gründungen Experimente dar, die bei positivem Ausgang des Experiments das Angebot an Produkten und Dienstleistungen erweitern und ergänzen. Allerdings sind diese Erträge auch mit Kosten verbunden, denen bei einem negativen Ausgang des Versuchs keine volkswirtschaftlichen Erträge gegenüber stehen. Eine zu geringe Zahl von Gründungen ist also volkswirtschaftlich ebenso wenig zu wünschen, wie eine „exzessive“ Gründungstätigkeit, die sich bei Subventionierung neu gegründeter Unternehmen eventuell einstellen kann. Die für die wirtschaftspolitische Praxis wichtige Frage, ob und gegebenenfalls in welchem Ausmaß und an welchen Punkten eine Gründungsförderung ansetzen sollte, lässt sich immer noch nicht befriedigend beantworten. Ohne eine fundierte empirische Gründungsforschung lassen sich diese wirtschaftspolitisch bedeutsamen Fragen nicht beantworten.

Da Überleben und Erfolg die Grundvoraussetzungen positiver wirtschaftlicher und sozialer Wirkungen von Unternehmensgründungen auf die Gesellschaft bilden, ist es aus Sicht der Unternehmensgründer immens wichtig, nicht nur zu wissen, welche Faktoren die Überlebenschancen erhöhen, sondern welche Faktoren den Erfolg respektive das Wachstum eines Unternehmens positiv und negativ beeinflussen. Insbesondere ist es von Interesse, welchen Anteil das unternehmerische Umfeld respektive die Perzeption und Nutzung des Umfeldes sowie kooperative Austauschbeziehungen neben unternehmensbezogenen Faktoren am unternehmerischen Erfolg haben.

Der Saldo aus der Neuerrichtung und Schließung von Gewerbebetrieben war im Jahr 2001 in Berlin mit rund 4.500 Gründungen zwar wesentlich höher als im Vorjahr, im Vergleich zu Bayern mit rund 26.500 jedoch im Bundesländervergleich eher niedrig. So belegt der Gründerindex der Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg⁵, dass seit Jahren weniger Firmen als im Bundesdurchschnitt überlebt haben.

Dies alles sind Gründe, die eine wissenschaftliche Beschäftigung nicht nur mit der Phase vor der Gründung und mit dem Gründungsakt wichtig erscheinen lassen, sondern gerade die Analyse der Nachgründungsdynamik neugegründeter Unternehmen als der Entwicklungspfad nach dem Gründungsakt besonders interessant und notwendig machen. Die Nachgründungsdynamik kann wesentliche Erkenntnisse hinsichtlich der Einflussfaktoren auf Erfolg bzw. Misserfolg neugegründeter Unternehmen liefern.

Im Mittelpunkt dieses Forschungsvorhabens steht daher die empirische Untersuchung der Überlebens- und Erfolgchancen neugegründeter Unternehmen in Berlin zwischen 1991 und 2001. Da für neugegründete Unternehmen der Regionen Berlin-Brandenburg sowie München-Oberbayern im fokussierten Zeitraum zu dieser Forschungsthematik noch keine empirischen Untersuchungen vorliegen, erscheint diese Arbeit nicht nur von theoretischem Interesse, sondern auch von aktueller Praxisrelevanz.

⁴ Vgl. Kirchhoff (1994)

⁵ Berliner Morgenpost (2001), S. 9

1.2 Das Forschungsmotiv

Als die wesentlichen Gründe für eine zentrale Stellung des Gründungs- bzw. Frühentwicklungserfolges sind in der Gründungsforschungsliteratur u.a. folgende angeführt:⁶

1. Der Gründer will mit seinem Unternehmen zumindest überleben, in den meisten Fällen aber auch einen persönlichen Erfolg erzielen.
2. Der Gründer wird sich bemühen, die Erfolgchancen durch eigene und fremde Aktivitäten (z.B. die strategische Entscheidung zu kooperieren, Inanspruchnahme von Beratung und Schulungen) zu verbessern.
3. Private und öffentliche Geldgeber wollen den Erfolg des Gründungsunternehmens möglichst in einem frühzeitigen Stadium der Entwicklung prognostizieren können.

Das Forschungsmotiv dieser Arbeit ist vorrangig erkenntnisorientiert. Ziel dieser Arbeit ist es nicht Verhaltensratschläge für bestimmte Situationen zu erteilen, sondern vielmehr die komplexen Zusammenhänge zwischen den Unternehmen, dem unternehmerischen Umfeld, strategischen Entscheidungen und der Unternehmensentwicklung zu beschreiben und zu verstehen. Soweit sich allerdings aufgrund ermittelter signifikanter Zusammenhänge Handlungsempfehlungen ableiten lassen, werden solche statistisch begründeten Ratschläge formuliert.

Zum einen sollen durch die empirische Analyse Erkenntnisse gewonnen werden, die einen Beitrag zu den Einschätzungsmöglichkeiten der Risiken und Chancen von Neugründungen im Interesse potentieller Gründer in Berlin leisten. Zum anderen soll durch die Analyse möglicher Variablenzusammenhänge – insbesondere im Hinblick auf erfolgsbeeinflussende unternehmens- und umfeldbezogene Variablen sowie strategische Entscheidungen – versucht werden eine bessere Abschätzung der Tragfähigkeit von Gründungskonzepten für die Seite der Entscheidungsträger – vom Unternehmensgründer bis zu den verschiedenen Gründungshelfern (Banken, Berater etc.) - zu ermöglichen. Diese Erkenntnisse können z.B. bzgl. der öffentlichen Fördergeldervergabe und auch für private Kapitalgeber, wie Venture Capitalists und Business Angels, eine wichtige Entscheidungshilfe darstellen.

1.3 Gegenstand der Gründungs- und Kooperationsforschung

Die Gründungsforschung setzt sich zum Ziel, das Phänomen des Marktein- und austritts von Unternehmen zu erklären. Inhaltlich lassen sich zwei große Themenfelder der Gründungsforschung unterscheiden. Die Arbeiten beschäftigen sich entweder mit den Prozessen der Gründung neuer Unternehmen oder mit den Prozessen der Bestandserhaltung und der Entwicklung neugegründeter Unternehmen, also mit dem Gründungserfolg.

Die Forschungsinhalte beziehen sich dementsprechend auf die folgenden Unterscheidungsmerkmale:⁷

1. Die Gründungs- bzw. Frühentwicklungsaktivität. In diesem Bereich werden z.B. Fragen behandelt, wer unter welchen Bedingungen ein Unternehmen gründet und entwickelt, und wie die Aktivitäten im Prozess (Verhalten) und Ergebnis (Strukturen) zu beschreiben und erklären sind.
2. Der Gründungs- bzw. Frühentwicklungserfolg. Im Mittelpunkt stehen hier z.B. Fragen, wer mit welcher Gründungs- und Frühentwicklungsaktivität Erfolg hat, wie der Erfolg beschrieben und erklärt oder mit welcher Wahrscheinlichkeit gestaltet und positiv beeinflusst werden kann. Auch mögliche erfolgsversprechende Startbedingungen und gründungsbedingte Erfolgspotentiale werden hier behandelt.

„Aktivitätsforschung und Erfolgsforschung dürfen als die beiden zentralen inhaltlichen Bereiche der Gründungsforschung angesehen werden, denen neben den vorgelagerten deskriptiven Ansätzen alle relevanten Fragestellungen zugeordnet werden können.“⁸

Der Erfolgsfaktorenforschung als Teilbereich der Gründungsforschung liegt die Annahme zugrunde, dass es einige wenige, für jedes Unternehmen maßgebliche Einflussfaktoren gibt, die den Erfolg oder

⁶ Vgl. Klandt (1984b), S. 47

⁷ Vgl. Klandt, (1984b), S. 46f

⁸ Vgl. Klandt (1984b), S. 47

Misserfolg entscheidend mitbestimmen⁹. Es gilt, die Ursachen des Erfolgs zu identifizieren, das heißt Kausalität der Faktoren im Sinne von Ursache-Wirkungsbeziehungen nachzuweisen¹⁰.

Da in dieser Arbeit insbesondere auch die Interaktionseffekte zwischen Kooperationsbeziehungen und dem Unternehmenserfolg untersucht werden, ist es selbstverständlich, in gebotener Kürze einen Überblick über die zentralen Entwicklungslinien der Kooperationsforschung zu geben.

Die Diskussion des Themas Unternehmenskooperation in der Literatur hat viele Facetten und ist durch eine große Begriffsvielfalt geprägt. Dabei haben sich sowohl die Bezeichnungen für das Erkenntnisobjekt (Unternehmens-)Kooperation als auch die behandelten Themen im Laufe der Zeit deutlich gewandelt. Vornhusen¹¹ rekonstruiert in chronologischer Reihenfolge (der letzten 40 Jahre) sechs Diskussions Schwerpunkte vor allem der deutschen Kooperationsforschung: (1) Genossenschaftsforschung; (2) Morphologie der Kooperation; (3) Mittelstandskooperation; (4) Beiträge zu einer Theorie der Kooperation; (5) Internationale Joint Ventures; (6) Kooperationen als strategisches Instrument.

So zeigt sich erstens, dass sich das Erkenntnisobjekt – also die Unternehmenskooperation selbst – im Laufe der Zeit verändert hat. Zweitens schließlich geht mit der Veränderung des Erkenntnisobjektes auch eine Reihe unterschiedlicher Themen einher.

Im Folgenden sollen daher die wesentlichen Schwerpunktthemen, auf die man bei der Sichtung der Kooperationsliteratur stößt, genannt werden:¹²

1. Ein erstes Schwerpunktthema stellt die Frage nach der Entstehung von Unternehmenskooperationen dar. In den meisten praxisorientierten Veröffentlichungen finden sich mehr oder weniger umfassende Aufzählungen der mit dem Eingehen von Unternehmenskooperationen verbundenen Zielsetzungen, Gründe oder Motive.¹³
2. Ein zweiter Themenschwerpunkt liegt in der Untersuchung verschiedener Formen von Unternehmenskooperationen. In diesem Zusammenhang finden sich in der Literatur zum Teil recht umfangreiche Klassifikationen von Unternehmensverbindungen im Allgemeinen und Unternehmenskooperationen im Besonderen, welche bestimmte Formen bzw. Arten voneinander abgrenzen.¹⁴
3. Ein weiterer Schwerpunkt der Literatur besteht in der Untersuchung des Kooperationsprozesses. Dabei wird meist anhand von Phasenschemata argumentiert, welche die Schritte Initiierung, Formierung, Durchführung und auch Auflösung von Unternehmenskooperationen umfassen.
4. Vor allem in Veröffentlichungen jüngerer Datums spielt schließlich die Thematik Unternehmenskooperationen als strategisches Instrument im internationalen Wettbewerb eine große Rolle. Insbesondere in der Managementliteratur werden Unternehmenskooperationen im größeren Zusammenhang des Themas „Kollektive Unternehmensstrategien“ diskutiert.¹⁵ Häufig werden die verschiedenen Formen von Unternehmenskooperationen auch anderen Alternativen wie der Akquisition oder dem Alleingang gegenübergestellt.
5. Die Beurteilung der Erfolgsträchtigkeit der verschiedenen Alternativen führt schließlich zu einem weiteren viel diskutierten Thema in der Kooperationsliteratur: dem Erfolg von Unternehmenskooperationen. Dabei geht es jedoch nicht nur um den Erfolg von Kooperationen beispielsweise im Vergleich zu Tochtergesellschaften (vgl. z.B. Chowdhury 1992), sondern auch generell um die Frage nach dem geeigneten Maßstab für die Beurteilung des Kooperationserfolges.

⁹ Vgl. Kreikebaum/Grimm (1983), S. 7; Piechottka (1991), S. 14

¹⁰ Vgl. Trommsdorff (1990), S.16

¹¹ Vornhusen (1994), S. 15ff.

¹² Die nachstehenden Ausführungen beschränken sich auf die Nennung der jeweiligen Themen sowie einige erläuternde Hinweise. Auch die Literaturhinweise haben in erster Linie exemplarischen Charakter.

¹³ Vgl. stellvertretend für viele Backhaus/Plinke (1990), Backhaus/Meyer (1993), Bronder (1993), Contractor/Lorange (1988), Hemm/Diesch (1992)

¹⁴ Als Beispiele für derartige Klassifikationen vgl. Perlit (1997), Kutschker (1994), Pausenberger (1989), Sydow (1992a)

¹⁵ Vgl. hierzu die Überlegungen in Teilkapitel Ansätze der Managementlehre

6. Eine Reihe von Beiträgen beschäftigt sich ferner mit der technologischen Dimension von Kooperationen.¹⁶

1.4 Abgrenzung der Fragestellung

Bezugnehmend auf die zentralen Themen der Gründungsforschung lässt sich als für diese Arbeit zentraler Forschungsinhalt der Gründungs- bzw. Frühentwicklungserfolg festhalten.

Die Durchsicht der vorhandenen Literatur zum Thema Nachgründungsdynamik (Bestandserhaltung und Entwicklung) von Unternehmensgründungen allgemein ergibt eine Vielzahl von Faktoren, deren Erfolgswirksamkeit empirisch bestätigt werden konnte. Betrachtet man das von der Literatur behandelte Themenspektrum möglicher Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg, so fällt auf, dass die Schwerpunkte innerhalb der einzelnen Gruppen von Erfolgsfaktoren (personenbezogene, unternehmensinterne, unternehmensexterne Faktoren) unterschiedlich gesetzt werden. Die Bezugsrahmen werden oftmals am jeweiligen Untersuchungsschwerpunkt ausgerichtet. Zudem handelt es sich häufig um Partialmodelle. Die wenigen vorhandenen Totalmodell-Bezugsrahmen haben keinen operationalen Charakter und sind häufig undetailliert.¹⁷ Diese Totalmodelle können deshalb lediglich zur Systematisierung der vielfältigen Einflüsse unter bestimmten Oberbegriffen dienen.

Eine zusammenfassende Betrachtung von „Totalmodell-Bezugsrahmen“, welche möglichst alle von den jeweiligen Autoren¹⁸ für relevant gehaltenen potentiellen Erfolgsfaktoren beinhalten, zeigt folgende Ergebnisse: Die Faktoren Management und Konzeption, die Gründungsperson¹⁹ ebenso wie die Gründungsidee einschließlich der sich daraus ergebenden Merkmale der Subumwelt werden mit Ausnahme von wenigen Autoren als einflusshabend angesehen.

Dagegen werden die Ressourcen von vielen Autoren nicht ausdrücklich als gesonderter Faktor berücksichtigt. Sie sind i.d.R. stattdessen im Bereich Management und Konzeption mit eingeordnet.²⁰ Das Unternehmen selbst betreffend ist eine Abfrage der Ressourcen zum Gründungszeitpunkt allerdings unerlässlich. Zudem benötigen Unternehmen unternehmensexterne Ressourcen, um innerbetriebliche Defizite auszugleichen bzw. die eigenen vorhandenen Ressourcen zu erweitern oder zu ergänzen. Dementsprechend werden in dieser Arbeit die Möglichkeiten des Zugriffs auf und die Inanspruchnahme von Ressourcen aus vielerlei Blickwinkeln betrachtet.

Bei bisherigen Forschungsbemühungen im Bereich der Gründungsforschung ist inhaltlich auch ein erhebliches Defizit bzgl. der Einbeziehung der umfeldbezogenen Faktoren bei der Erforschung der Nachgründungsdynamik von Unternehmensgründungen festzustellen. Die Berücksichtigung der externen Faktoren hängt im Wesentlichen davon ab, ob diese als variabel oder invariant angesehen werden. So ist es erklärlich, dass einige Autoren auf ihre Erfassung im Bezugsrahmen gänzlich verzichten. Auch wird häufig nicht zwischen Umweltfaktoren, die geschäftsideebezogen sind, und solchen, die alle Unternehmen betreffen, differenziert.²¹ Sucht man nach Studien, die sich intensiv mit dem unternehmerischen Umfeld, über die Branche hinausgehend, im Zusammenhang mit der Unternehmensentwicklung auseinandersetzen, so wird man kaum fündig. Erst recht dann nicht, sofern man das unternehmerische Umfeld in Interaktion mit Kooperationsbeziehungen betrachtet sehen möchte. Daher beschäftigt sich diese Arbeit sowohl im theoretischen als auch im empirischen Teil mit dem Komplex der erfolgsbeein-

¹⁶ Zu einem Überblick über derartige Arbeiten vgl. Picot/Franck (1993). Die insbesondere bei technologieorientierten Kooperationen entstehenden Abhängigkeiten aufgrund wechselseitiger Ressourcenspezialisierung thematisiert etwa Dietl (1995).

¹⁷ Vgl. das von Klandt (1984a), S. 348 dargestellte Modell; und auch die Kritik von Müller-Böling/Klandt (1993)

¹⁸ Totalmodell-Bezugsrahmen werden unter anderem von folgenden Autoren verwendet: Vgl. Mayer/Goldstein (1961); Szyperski/Nathusius (1977); Klandt (1984); Hunsdieck (1986); Kulicke (1987); Bosworth/Jacobs (1990); Müller-Böling/Klandt (1990); Roberts (1991); Frank et al. (1991)

¹⁹ Vgl. Albach (1991)

²⁰ z.B. bei Müller-Böling (1990)

²¹ Letzteres erscheint weniger zweckmäßig, da ein wesentlicher Unterschied gegeben ist: die Sub-Umwelt sucht sich das Unternehmen mit der Geschäftsidee selbst aus, sie ist damit für jedes betrachtete Unternehmen mehr oder weniger unterschiedlich. Die generelle Umwelt ist dagegen extern vorgegeben und nicht durch die Idee beeinflussbar. Eine Trennung ist also unumgänglich.

flussenden Kontext- und Umfeldbedingungen in Interaktion mit strategischen Entscheidungen, insbesondere der Entscheidung für kooperative Austauschbeziehungen.

Kooperation wird in dieser Arbeit als strategisches Instrument gesehen, um den verschärften internationalen Wettbewerbsbedingungen Herr zu werden. Ausgeklammert bleibt in der empirischen Erhebung das Management von Kooperationen, verstanden als die systematische Planung, Organisation, Steuerung und Kontrolle von Kooperationsprozessen. Eine Berücksichtigung dieser Punkte würde den Rahmen der Arbeit sprengen, weshalb sie nur rudimentär im theoretischen Teil der Arbeit aufgegriffen bzw. mittels entsprechender Quellenverweise behandelt werden. Auch der Erfolg einer Unternehmenskooperation an sich ist nicht Thema dieser Arbeit. Vielmehr soll ein Gesamtbild über die Gesamtheit der von einem Unternehmen eingegangenen Kooperationsbeziehungen gegeben und im Hinblick auf die Interaktionseffekte mit unternehmensinternen und –externen Faktoren sowie dem Unternehmenserfolg untersucht werden. Auch die Frage des „Wie“ wird kooperiert stellt sich als weitgehend unterrepräsentiertes Themengebiet dar. Daher soll in dieser Arbeit ergänzend versucht werden, diejenigen Charakteristika von Unternehmenskooperationen zu identifizieren, die Hinweise darauf geben, wie Kooperationen zu gestalten sind, um einen Erfolg der Kooperationsbeziehung und damit möglichst auch des Unternehmens zu erzielen.

Darüber hinaus werden in den meisten Studien nur direkte Beziehungen bestimmter potentieller Erfolgsfaktoren zum Erfolg untersucht.²² Der wesentliche Nachteil der meisten theoretischen Ansätze der Gründungsforschung ist aber, dass die wahrscheinliche Verknüpfung von Erfolgsfaktoren untereinander unbeachtet bleibt.²³ Man muss allerdings annehmen, dass es Sachverhalte bzw. Merkmale gibt, die nicht nur mit dem Erfolg, sondern auch mit anderen Erfolgsfaktoren zusammenhängen.

Dementsprechend erfolgt die Schwerpunktsetzung dieser Arbeit etwas anders als in den bisherigen Forschungsbemühungen:

In dieser Arbeit geht es in einem ersten Schwerpunktthema um die Identifikation derjenigen Faktoren, die maßgeblich Einfluss auf die Entwicklung, respektive den Erfolg von neugegründeten Unternehmen ausüben. Faktoren des unternehmerischen Umfeldes und Kooperationsbeziehungen bilden den thematischen Schwerpunkt der Arbeit. Unternehmensbezogene Einflussfaktoren spielen in dieser Studie eher eine untergeordnete Rolle.

Ergänzend stellt die Analyse der Interaktion der potentiellen Erfolgsfaktoren untereinander ein zweites Schwerpunktthema der Untersuchung dar. Drittes zentrales Thema dieser Arbeit ist die Analyse der Entwicklung neugegründeter Unternehmen in Berlin-Brandenburg im regionalen Vergleich zu den Unternehmen der Region München-Oberbayern.

1.5 Ziel der Arbeit

Unter Bezugnahme auf die Abgrenzung von bisherigen Studien lassen sich nun die zentralen zu behandelnden Punkte für die eigene Untersuchung ableiten und die Ziele der vorliegenden Arbeit wie folgt charakterisieren:

Erstens wird angestrebt, einen Beitrag zur stärkeren theoretischen Fundierung der Gründungs- und Erfolgsfaktorenforschung sowie der Kooperationsforschung zu leisten, da bisher kein geschlossenes anerkanntes Modell zur Erklärung des Unternehmenserfolges insbesondere hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen umweltbezogenen Erfolgsfaktoren und dem strategischen Erfolgsfaktor Kooperation existiert. Um dies zu erreichen, werden unterschiedliche theoretische Ansätze hinsichtlich ihres Erklärungsbeitrages der Interaktion potentieller Erfolgsfaktoren untereinander und zum Erfolg neugegründeter Unternehmen analysiert. Es wird versucht, sich nicht an einzelne theoretische oder empirische Arbeiten zu halten, sondern möglichst das gesamte Spektrum der in der Literatur vorgefundenen Ansätze und dort aufgegriffene Erfolgsfaktoren mit einzubeziehen. Dabei ist das primäre Ziel weniger die Ent-

²² Ein typisches Beispiel ist der Bezugsrahmen von Frank/Mugler/Rössl (1991), S. 237

²³ Dieses Defizit wird z.B. von Sandberg beklagt (1986), S. 85. Dessen Studie stellt gleichzeitig einige der wenigen Ausnahmen hierzu dar. Weitere Ausnahmen sind z.B.: Roberts (1991), S. 247; Hunsdieck (1987), S. 201; Müller-Böling (1990), S. 3

wicklung einer neuen Theorie, als vielmehr das Spektrum vorhandener Theorien sorgfältig zu sondieren. Basierend auf den in den theoretischen Grundlagen dargestellten möglichen Erfolgsdeterminanten wird ein Modell konstruiert, welches die Analyse komplexer Zusammenhänge zwischen Unternehmen, unternehmerischem Umfeld, strategischen Entscheidungen und Unternehmensentwicklung ermöglicht. Dieses Modell dient als Bezugsrahmen für die empirische Analyse.

Im Zuge der Modellentwicklung gilt es, Hypothesen über die Wirkungsweise der inhaltlich fokussierten Einflussfaktoren untereinander abzuleiten. Erst im Zusammenhang mit einem letzten Schritt – der empirischen Überprüfung – kann dann entschieden werden, ob die Hypothesen in der Auswertung des vorhandenen Datensatzes für die neugegründeten Unternehmen falsifiziert oder nicht falsifiziert werden können. Dabei soll das Forschungsvorhaben im Rahmen eines multivariaten Ansatzes auf die kausale Erklärung des unternehmerischen Erfolges sowie im zweiten Schritt der Interaktionseffekte zwischen potentiellen Erfolgsfaktoren ausgerichtet werden.

Dementsprechend wird in dieser Arbeit versucht, unter den potentiellen Erfolgsfaktoren diejenigen Faktoren zu identifizieren, die einen signifikanten Einfluss auf die Überlebens- und Erfolgchancen von Neugründungen haben.

Ergänzend steht die Erforschung der Interaktionseffekte zwischen potentiellen Erfolgsfaktoren, insbesondere von Kooperationsbeziehungen (strategischen Entscheidungen) und dem unternehmerischen Umfeld, im Vordergrund dieser Studie. Insbesondere durch den Einbezug vor allem umfeldbezogener Determinanten sowie strategischer Entscheidungen neben firmen- und industriespezifischen Merkmalen soll ein grundsätzlicher Beitrag zur Gründungsforschung geleistet werden.

Zu unterscheiden sind also die Suche nach Erfolgsfaktoren, die Wirkungsanalyse der Faktoren sowie die Interaktionsbeziehungen dieser untereinander. In dieser empirischen Studie läuft dieser Prozess zweistufig ab.

Die Identifikation signifikanter Erfolgsdeterminanten sowie signifikanter Zusammenhänge zwischen den potentiellen Erfolgsfaktoren bildet die Basis für die Analyse der Entwicklungsverläufe und der Erfolgsfaktoren neugegründeter Unternehmen in Berlin-Brandenburg im Regionalvergleich mit Unternehmen der Region München-Oberbayern.

Die Ziele dieser Arbeit lassen sich in Form folgender detaillierter Leitfragen darstellen:

- Welche Auswirkungen haben unternehmensinterne und umfeldbezogene Faktoren sowie kooperative Austauschbeziehungen, sowohl einzeln betrachtet als auch in Interaktion untereinander, auf den Erfolg von Unternehmen?
- Welche Interaktionseffekte bestehen zwischen umfeldbezogenen Faktoren sowie kooperativen Austauschbeziehungen?
- Bestehen regionale Unterschiede im unternehmerischen Erfolg und wenn ja, auf welche Erfolgsfaktoren sind diese zurückzuführen?

Diese forschungsleitenden Fragen gliedern das Hauptinteresse des empirischen Teils dieser Arbeit in:

- eine multivariate Analyse potentieller erfolgsbeeinflussender Faktoren auf den unternehmerischen Erfolg;
- eine multivariate Analyse der Interaktionseffekte potentieller Erfolgsfaktoren sowie
- die Analyse der Nachgründungsdynamik im Regionalvergleich.

Die in dieser Arbeit untersuchten Wirkungszusammenhänge lassen sich auf zwei grundlegende Annahmen über die Wirkungszusammenhänge zwischen Unternehmen, dem unternehmerischen Umfeld, strategischen Entscheidungen und dem unternehmerischen Erfolg zurückführen:

THESE 1: Unternehmensbezogene Faktoren, umfeldbezogene Faktoren sowie strategische Entscheidungen beeinflussen den unternehmerischen Erfolg. Die einzelnen Erfolgsfaktoren, die den oben genannten drei Gruppen potentieller Einflussfaktoren zugeordnet werden können, beeinflussen den Unternehmenserfolg in unterschiedlich ausgeprägter positiver bzw. negativer Weise.

Der spezifische Einfluss einzelner Untererfolgsfaktoren wird im Einzelnen unter 5.3 bis 5.5 konkretisiert.

THESE 2: Die Erfolgsfaktoren interagieren untereinander. Die Erfolgsfaktoren beeinflussen einander in unterschiedlich ausgeprägter positiver bzw. negativer Weise.

Der spezifische Einfluss einzelner Erfolgsfaktoren untereinander wird unter 5.6 konkretisiert.

1.6 Aufbau der Arbeit

Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln die Zielsetzung der Arbeit erörtert wurde, fasst der folgende Punkt nochmals deren sowohl methodischen als auch inhaltlichen Aufbau zusammen.

Kapitel 1	Einleitung
Kapitel 2	Grundlagen der Gründungsforschung
Kapitel 3	Grundlagen der Kooperationsforschung
Teil I	Bezugsrahmen zur Analyse der Interaktionseffekte zwischen Unternehmen, unternehmerischem Umfeld, Kooperationsbeziehungen und Unternehmenserfolg
Kapitel 4	Beiträge verschiedener theoretischer Ansätze
Kapitel 5	Ableitung konkreter Hypothesen zur Wirkung potentieller Erfolgsfaktoren auf den Unternehmenserfolg sowie zur Interaktion potentieller Erfolgsfaktoren
Teil II	Empirische Analyse
Kapitel 6	Methodik der empirischen Untersuchung
Kapitel 7	Empirische Analyse der Interaktionseffekte zwischen Unternehmen, unternehmerischem Umfeld, Kooperationsbeziehungen und Unternehmenserfolg
Kapitel 8	Nachgründungsdynamik neugegründeter Unternehmen in Berlin im interregionalen Vergleich
Teil III	Synthese
Kapitel 9	Gesamtskizze zentraler Ergebnisse

Tabelle 1: Methodischer und inhaltlicher Untersuchungsaufbau

Inhaltlich gliedert sich der Aufbau wie folgt:

Nach einer thematischen Einleitung im ersten Kapitel dieser Arbeit sollen im zweiten und dritten Kapitel zunächst die Grundlagen der Gründungs- und Kooperationsforschung formuliert werden, um eine Basis für die darauf folgende Abhandlung zu schaffen. Hier werden die begrifflichen und die theoretischen Grundlagen zur Analyse der Interaktionseffekte zwischen Kooperationsbeziehungen, unternehmerischem Umfeld und dem Unternehmenserfolg beschrieben.

Die eigentliche Analyse des Forschungsgegenstandes wird in drei Schritte unterteilt:

Im Rahmen von **Teil I** wird im vierten Kapitel ein Überblick über die Beiträge verschiedener theoretischer Ansätze zur Erklärung der Wirkungszusammenhänge zwischen potentiellen Erfolgsfaktoren einerseits und dem Unternehmenserfolg andererseits angestrebt. Zum einen soll ein Fundament für die gesamte vorliegende Arbeit geschaffen werden. Zum anderen sollen die Ausführungen den Forschungsbedarf für die vorliegende Arbeit herausarbeiten.

Zunächst wird in Kapitel 4.1 auf „Ansätze der Neuen Institutionenökonomie“ eingegangen, zu deren Hauptströmungen der Transaktionskostenansatz, die Property-Rights-Theorie und die Principal-Agent-Theorie gehören. Daran anschließend wird in Kapitel 4.2 nach dem Beitrag von Ansätzen der Managementlehre – oder besser: der Scientific Community „Strategische Unternehmensführung“ – gefragt. Klassische Ansätze sowie neuere Entwicklungen der Wettbewerbstheorie bilden den Schwerpunkt. Als dritte Theorietradition werden schließlich in Kapitel 4.3 organisationstheoretische Überlegungen ange-

sprochen. Dort werden insbesondere unter dem Schlagwort „Interorganisationstheorien“ netzwerktheoretische Überlegungen sowie der Resource-Dependence-Ansatz diskutiert.

Die einzelnen Ansätze und Theorien werden in diesem Kapitel jeweils auf ihre Relevanz für die Erklärung des Unternehmenserfolges sowie der Interaktionseffekte der potentiellen Erfolgsfaktoren untereinander hin analysiert. Abschließend werden in Kapitel 4.4 die Erkenntnisse aus dem Überblick zusammengefasst und ein Ausblick auf die weitere Vorgehensweise im Rahmen der Arbeit gegeben.

Im fünften Kapitel gilt es, die in der vorliegenden Arbeit zu untersuchenden Einflussfaktoren in einem Modell zu systematisieren und auf der Basis von Theorien und Ergebnissen empirischer Untersuchungen Hypothesen über ihre Wirkungsweise abzuleiten. Die Entwicklung dieses Modells zur Analyse der Interaktionseffekte zwischen Kooperationsbeziehungen, Umfeldfaktoren und Unternehmenserfolg bildet die Grundlage, respektive das Analyseraster, für den empirisch analytischen Teil II der Arbeit.

In Kapitel 5.1 erfolgt zunächst die eine Systematisierung aller erhobenen potentiellen Erfolgsfaktoren in einem Modell. Nach eingehender Diskussion der unterschiedlichen Erfolgsindikatoren und der Festlegung eines Erfolgsmaßes in Kapitel 5.2 wird das Gesamtmodell daraufhin zunächst in einzelne Komponenten zerlegt und auf grundlegende Ursache-Wirkungsbeziehungen vereinfacht. In den Kapiteln 5.3 bis 5.5 werden die komplexen Interaktionseffekte potentieller Erfolgsfaktoren untereinander zunächst ausgeblendet und die einzelnen potentiellen Erfolgsfaktoren ausschließlich in ihrer Wirkungsweise auf den unternehmerischen Erfolg beschrieben. Das Kapitel 5.6 befasst sich daran anschließend detailliert mit den Wirkungszusammenhängen zwischen den potentiellen Erfolgsfaktoren. Eine zusammenfassende Darstellung und kritische Reflexion des entwickelten Modells bildet den Abschluss dieses Kapitels.

Teil II umfasst den empirischen Teil der Arbeit. Zunächst gilt es im sechsten Kapitel ein genaues Bild der Methodik der empirischen Untersuchung zu zeichnen. Im Sinne einer höheren Validität der Ergebnisse gilt es, eine genaue Beschreibung des Untersuchungsgegenstandes (vgl. Kapitel 6.1), der Grundgesamtheit, der Auswahlgesamtheit und der Stichprobengröße (vgl. Kapitel 6.2), der Datenerhebungsmethodik (vgl. Kapitel 6.3), der Rücklaufquote (vgl. Kapitel 6.4) und der Verfahren der Datenanalyse (vgl. Kapitel 6.5) vorzunehmen. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Ergebnisse dieser Arbeit mit den Ergebnissen vergangener oder zukünftiger Studien verglichen werden können. Auch auf mögliche Probleme und Verzerrungen wird hingewiesen (vgl. Kapitel 6.6). Abschließend sollen einige statistische Basisinformationen zu den verglichenen Untersuchungsregionen gegeben werden (vgl. Kapitel 6.7).

Im siebten Kapitel werden die Ergebnisse der empirischen Erhebung in Bezug auf die Überprüfung der aufgestellten Hypothesen präsentiert. Das Kapitel 7.1 widmet sich dem ersten Kernthema, der empirischen Analyse der im fünften Kapitel dieser Arbeit beschriebenen wesentlichen potentiellen Einflussfaktoren und deren Auswirkung auf den Unternehmenserfolg. Nach einer einführenden Operationalisierung des Erfolges in Kapitel 7.1.1, hält sich die weitere Gliederung dieses Kapitels entsprechend eng an die Gliederung der Faktoren in dem unter 5.7 dargestellten Modell. So werden in Kapitel 7.1.2 die Strukturmerkmale der analysierten Unternehmen beschrieben (unternehmensbezogene Erfolgsfaktoren). Kapitel 7.1.3 gilt der Charakterisierung des unternehmerischen Umfeldes (umfeldbezogene Erfolgsfaktoren). Kapitel 7.1.4 nimmt Bezug auf den Einfluss strategischer Entscheidungen auf den unternehmerischen Erfolg. Abschließend wird in Kapitel 7.1.5 eine Gesamtmodellanalyse aller relevanten Faktoren (solche die schon in den bivariaten Analysen signifikante Zusammenhänge aufweisen) durchgeführt. Hier kommen multivariate Analyseverfahren zum Einsatz.

Der zweite Teil (Kapitel 7.2) widmet sich dem zweiten Kernthema dieser Arbeit, der Analyse der Interaktionseffekte potentieller Erfolgsfaktoren im Sinne der Überprüfung der im Kapitel 5.6 formulierten Thesen. Kapitel 7.2.1 geht detailliert auf Interaktionseffekte zwischen umfeldbezogenen Faktoren und strategischen Entscheidungen ein. Kapitel 7.2.2 widmet sich der Analyse der Effekte von Kooperationsbeziehungen unter Bezugnahme der Darstellung der Kooperationseffekte in Kapitel 3.3. In Kapitel 7.2.3 werden abschließend die signifikanten Zusammenhänge potentieller Erfolgsfaktoren zusammenfassend dargestellt.

Das achte Kapitel widmet sich dem dritten zentralen Thema dieser Arbeit – der Analyse der Entwicklung neugegründeter Unternehmen in Berlin im regionalen Vergleich. Verglichen werden die Unternehmen

der Region Berlin-Brandenburg mit Unternehmen der Region München-Oberbayern sowie Unternehmen „anderer Regionen“. Insbesondere soll versucht werden, regionale Besonderheiten bzgl. derjenigen Erfolgsfaktoren herauszuarbeiten, die im 7. Kapitel als erfolgsrelevant identifiziert werden konnten. Das Kapitel 8.1 stellt die Entwicklungsverläufe der untersuchten Unternehmen (Beschäftigten- und Umsatzentwicklung) im Regionalvergleich dar. Kapitel 8.2 widmet sich den Unternehmenscharakteristika. Kapitel 8.3 versucht Differenzen der unternehmerischen Entwicklung auf die regionalen Besonderheiten der unternehmerischen Umfeldler und dem Umgang mit diesen Gegebenheiten zurückzuführen. Kapitel 8.4 versucht kooperationspezifische Besonderheiten der verschiedenen Regionen herauszufinden. Kapitel 8.5 untersucht die signifikanten Zusammenhänge zwischen den potentiellen Erfolgsfaktoren im Regionalvergleich. Abschließend wird in Kapitel 8.6 zusammenfassend überprüft, ob sich die regionalen Unterschiede des unternehmerischen Erfolges tatsächlich auf die im Gesamtmodell als signifikant identifizierten Erfolgsfaktoren zurückführen lassen.

In **Teil III** der Arbeit wird im neunten Kapitel eine kurze übergreifende Skizze der Befunde geboten. Diese soll dazu beitragen, die inhaltlich unterschiedlich ausgerichteten Teilkapitel in den Gesamtzusammenhang der Arbeit einzuordnen.

Aufbauend auf dieser Gesamtskizze werden im Anschluss Anregungen respektive Schlussfolgerungen für die Wirtschaftspolitik (Kapitel 9.1), für die Praxis von Unternehmensgründern (Kapitel 9.2) sowie die künftige Gründungs- und Kooperationsforschung (Kapitel 9.3) abgeleitet.