

**Nachgründungsdynamik
neugegründeter Unternehmen in Berlin
im interregionalen Vergleich**

-

**Interaktionseffekte zwischen Unternehmen, unternehmerischem Umfeld,
Kooperationsbeziehungen und unternehmerischem Erfolg**

**Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
Dr. phil.
am Fachbereich Politik- und Sozialwissenschaften
der Freien Universität Berlin**

**vorgelegt von
Diplom-Soziologin Christa Etter
aus Berlin**

Berlin, 2003

Erstgutachter: Prof. Dr. H. Skarabis
Zweitgutachter: Prof. Dr. J. Gordes

Disputation: 11. Mai 2004

Vorwort

Die Nachgründungsdynamik ist insbesondere im interregionalen Vergleich ein von der Wissenschaft bisher weitestgehend unbearbeitetes Forschungsfeld.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es daher, ein möglichst genaues Bild der Nachgründungsdynamik neugegründeter Unternehmen in Berlin zwischen 1991 und 2001 zu zeichnen. Dabei werden praxisrelevante Erkenntnisse aus dem interregionalen Vergleich neugegründeter Unternehmen der Regionen Berlin-Brandenburg und München-Oberbayern gewonnen.

Durch die empirische Analyse der Nachgründungsdynamik im interregionalen Vergleich - insbesondere im Hinblick auf erfolgsbeeinflussende unternehmens- und umfeldbezogene Variablen sowie strategische Entscheidungen - sollen Erkenntnisse gewonnen werden, die einen Beitrag zur Einschätzung der Risiken und Chancen von Neugründungen im Interesse von Unternehmensgründern wie auch Gründungshelfern leisten.

Entscheidende Anstöße zu dem Thema der vorliegenden Arbeit kamen von meinem akademischen Lehrer, Herrn Prof. Dr. Horst Skarabis, dem ich an dieser Stelle sowohl für den akademischen Freiraum bei der Erstellung der Dissertation, wie auch für vielfältige konstruktive Anregungen und Kritik danken möchte. Besonderer Dank gilt auch Herrn Prof. Dr. Johannes Gordesch, der sich trotz eines zeitlich sehr kurzen Vorlaufs bereit erklärte als Zweitgutachter zur Verfügung zu stehen.

Dem Präsidium der Freien Universität Berlin danke ich ganz herzlich für die großzügige Unterstützung durch ein Stipendium im Rahmen des Förderprogramms der Freien Universität Berlin für Junge Wissenschaftler und Wissenschaftlerinnen („BERLIN-FORSCHUNG“). Hierbei gilt der Dank insbesondere auch den Beiratsmitgliedern, Herrn Prof. Dr. Klaus Semlinger und Herrn Prof. Dr. Günter Schmid für ihren freundlichen fachlichen Rat bei der Konzeption des Fragebogens.

Ohne den Zugang zu Datensätzen der Unternehmensgründungen in dem von dieser Arbeit behandeltem regionalen Forschungsgebiet wäre diese Dissertation so nicht möglich gewesen.

Daher gilt diesbezüglich mein Dank der Investitionsbank Berlin, und dort insbesondere Herrn Uwe Seifert, für die Zurverfügungstellung des Datensatzes der am Businessplanwettbewerb Berlin-Brandenburg teilnehmenden (potentiellen) Gründer der Jahrgänge 1996 bis 2000. Mein Dank gilt auch dem Bundesverband Junger Unternehmer der ASU e.V., und dort insbesondere Herrn Geschäftsführer Michael Kauch, der freundlicherweise die Mitgliedsdaten des Verbandes zur Verfügung stellte.

Für die Ermöglichung einer Online-Befragung von Unternehmensgründern durch Formatierung und Programmierung des Fragebogens danke ich Herrn M. Wiechmann, Geschäftsführer der Firma FormularDesign-Company.

Abschließend möchte ich mich auch bei denjenigen Menschen bedanken, die wahrscheinlich den größten Anteil zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben:

Meinem Freund Alexander Sumowski danke ich für sein Verständnis und seine Unterstützung in allen Phasen der Arbeit und dafür, dass er mir in dieser Zeit den Rücken von anderen Aufgaben freigehalten hat. Natali Laktic danke ich für die kritische Durchsicht des Manuskripts und die vielen Anregungen und zahlreichen Diskussionen. Ulrich Firek danke ich für die prompte Hilfe im EDV-Bereich, wann immer sie nötig war.

Abschließend spreche ich ganz besonderen Dank meinen Eltern aus, die mich immer unterstützt und gefördert und mir mit gutem Rat zur Seite gestanden haben.

Ihnen allen widme ich diese Arbeit.

Zusammenfassung

Ein zentrales Thema der Gründungsforschung ist der Prozess der Bestandserhaltung und der Entwicklung neugegründeter Unternehmen, also der Gründungserfolg. Aus Sicht der Unternehmensgründer ist es von höchstem Interesse, nicht nur zu wissen, welche Faktoren die Überlebenschancen erhöhen, sondern auch welche Faktoren den Erfolg eines Unternehmens positiv wie auch negativ beeinflussen.

Die vorliegende Arbeit untersucht die Interaktionseffekte zwischen unternehmens- und umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren sowie strategischen Entscheidungen und dem unternehmerischen Erfolg unter Verwendung multivariater Analyseverfahren.

Im Mittelpunkt dieses Forschungsvorhabens steht die empirische Untersuchung der Überlebens- und Erfolgchancen neugegründeter Unternehmen in Berlin im interregionalen Vergleich. Als Regionen wurden Berlin-Brandenburg, München-Oberbayern, Hamburg, Frankfurt und Köln untersucht.

Nach Darstellung der Grundzüge der Gründungs- und Kooperationsforschung folgen ein theoretischer und ein empirischer Hauptteil. Aufbauend auf einem Überblick über die Beiträge verschiedener theoretischer Ansätze (Ansätze der Neuen Institutionenökonomik, der Managementlehre und Interorganisations-theorien) werden eine Auswahl der zu untersuchenden Einflussfaktoren getroffen und Hypothesen über ihre Wirkungsweise abgeleitet. Diese werden in ein differenziertes Gesamtmodell integriert, welches als Analyseraster für den empirischen Teil der Arbeit dient.

Zu den untersuchten potentiellen Erfolgsfaktoren zählen: 1. Unternehmensbezogene Faktoren (Gründungsart, Gründungsform, Startkapital, Belegschaftsgröße bei der Gründung sowie der Umsatz im ersten Jahr nach der Gründung) und 2. Umfeldbezogene Faktoren (Charakterisierung von Ressourcenengpässen im unternehmerischen Umfeld, Branche, Marktstrukturdaten, Unterstützungsleistung durch kommerzielle Dienstleister, öffentliche Stellen, Mitgliedschaften und Informationsquellen) sowie 3. Variablen der Strategischen Entscheidungen, nämlich kooperative Austauschbeziehungen (Kooperationsintensität, Kooperationspartner, Organisationsform, Kooperationsinhalt, Kooperationsziele sowie Wettbewerbsvorteile). Hierbei wird der unternehmerische Erfolg an der Entwicklung der Zahl der Beschäftigten sowie der Umsatzentwicklung gemessen.

Im empirischen Teil der Arbeit geht es in einem ersten Schwerpunktthema um die Identifikation derjenigen Faktoren, die maßgeblich Einfluss auf den unternehmerischen Erfolg ausüben. Faktoren des unternehmerischen Umfeldes und Kooperationsbeziehungen stehen dabei im Mittelpunkt. Ergänzend stellt die multivariate Analyse der Interaktionseffekte potentieller Erfolgsfaktoren untereinander, insbesondere von Kooperationsbeziehungen und dem unternehmerischen Umfeld, ein zweites Schwerpunktthema der Untersuchung dar. Drittes zentrales Thema ist die multivariate Analyse regionaler Unterschiede der Nachgründungsdynamik sowie ihrer Einflussgrößen. Abschließend werden Schlussfolgerungen und Anregungen für die Wirtschaftspolitik, die Praxis von Unternehmensgründern sowie die künftige Gründungs- und Kooperationsforschung abgeleitet.

Abstract

The process of survival and the development of start-ups is one of the core issues of entrepreneurship research. From the “entrepreneur’s” point of view it is essential to know both, the factors determining the businesses’ chances to survive and the factors influencing its success or failure.

By using the multivariate analysis method, this study examines the effects of interaction between business and environmental related factors of success as well as between strategic decisions and the business success.

In an interregional comparison this study focuses on the empirical analysis of surviving and success chances of start-ups in Berlin. The regions taking part in the study are “Berlin-Brandenburg”, Munique/“Upper-Bavaria”, Hamburg, Frankfurt and Cologne.

In the first part of this work the main features of company formation- and co-operation sciences are presented. The following core part contains a theoretical and an empirical part. The theoretical part features several theoretical contributions essential to this topic (including different approaches of the new institutions economics, management theory and interorganization theory). Out of these theories, factors determining the success and the failure of start-ups in the mentioned regions are developed. Eventually a hypothesis is formulated regarding their possible effect on the company’s performance and integrated in a highly differentiated overall model. This model serves as the framework for the following empirical study.

The factors determining the potential success of a start-up are: 1. Factors which are related directly to the business (how the company was founded, which legal frame did it choose, how big was its starting capital, how many people were employed at the moment of the foundation, and how big was the turnover after the first year), 2. Environmental related factors (Characterisation of a lack of resources in the company’s environment, the industrial sector, structural market data, quantity of support through commercial services, public administration, memberships and other sources of information), 3. Variables of strategic decisions, co-operative relationships (intensity of the relationships, who were the co-operation partners, how was the organisational structure of the co-operation, what was the content of the co-operation and finally which were the competitive advantages resulting out of these co-operations). The success of a business is measured regarding the number of employees and the development of the turnover of the company.

The empirical part starts with the identification of factors influencing the success of a start-up. Here, factors of the business environment and the existing co-operations are most important. In the second part the interaction of these potential success factors are analysed using the method of multivariate analysis. The third main focus of the empirical study is on the multivariate analysis of regional differences after the start-up has taken place and the analysis of its influencing factors. The results of this empirical analysis are demonstrated and conclusions are drawn resulting in practical suggestions for business politics, new start-ups and the entrepreneurship research and co-operation sciences.

Inhaltsverzeichnis

VORWORT	2
ZUSAMMENFASSUNG	3
ABSTRACT	4
ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS	10
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	16
1. EINLEITUNG	18
1.1 PROBLEMSTELLUNG	19
1.2 DAS FORSCHUNGSMOTIV	20
1.3 GEGENSTAND DER GRÜNDUNGS- UND KOOPERATIONSFORSCHUNG	20
1.4 ABGRENZUNG DER FRAGESTELLUNG	22
1.5 ZIEL DER ARBEIT	23
1.6 AUFBAU DER ARBEIT	25
2. GRUNDLAGEN DER GRÜNDUNGSFORSCHUNG	28
2.1 BEGRIFFLICHE ABGRENZUNGEN	28
2.1.1 DER BEGRIFF DES UNTERNEHMENS	28
2.1.2 DER BEGRIFF DER GRÜNDUNG BZW. UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	28
2.1.3 DIE BEGRIFFE UNTERNEHMER, UNTERNEHMENSGRÜNDER, ENTREPRENEUR UND EXISTENZGRÜNDER	29
2.2 DIE PHASEN DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	31
2.2.1 DIE EXPERIMENTIERPHASE	32
2.2.2 DIE KONZEPTIONSPHASE	32
2.2.3 DIE ERRICHTUNGS- UND ENTWICKLUNGSPHASE	32
2.2.4 DIE BEWÄHRUNGS- ODER FRÜHENTWICKLUNGSPHASE – DIE NACHGRÜNDUNGSDYNAMIK	33
2.3 FORMEN UND ARTEN DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	34
2.3.1 ALLGEMEINE FORMEN DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	34
2.3.2 ARTEN DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	36
2.4 DER GRÜNDUNGSERFOLG	37
3. GRUNDLAGEN DER KOOPERATIONSFORSCHUNG	40
3.1 TERMINOLOGISCHE ABGRENZUNG DES KOOPERATIONSBEGRIFFS	40
3.1.1 DER BEGRIFF DER KOOPERATION	40
3.1.2 ABGRENZUNG UND EINORDNUNG DER KOOPERATION	44
3.2 KONFIGURATION VON KOOPERATIONEN	47
3.2.1 DIMENSIONEN ZUR BESCHREIBUNG DER KOOPERATIONSFORMEN	47
3.2.2 KOOPERATIONSFORMEN	51
3.3 KOOPERATIONSZIELE UND –EFFEKTE	51
3.3.1 ZIELE VON KOOPERATIONEN	52
3.3.2 EFFEKTE VON KOOPERATIONEN UND WETTBEWERBSVORTEILE	55

3.4 KOOPERATIONEN ALS STRATEGIE	61
3.4.1 STRATEGIEBEGRIFF	61
3.4.2 EINORDNUNG DER KOOPERATIONSSTRATEGIE ALS WETTBEWERBSSTRATEGIE	62
3.4.3 ERFOLGSFAKTOR KOOPERATION?	63

TEIL I – BEZUGSRAHMEN ZUR ANALYSE DER INTERAKTIONSEFFEKTE ZWISCHEN UNTERNEHMEN, UNTERNEHMERISCHEM UMFELD, KOOPERATIONSBEZIEHUNGEN UND UNTERNEHMENSERFOLG **65**

4. BEITRÄGE VERSCHIEDENER THEORETISCHER ANSÄTZE **65**

4.1 ANSÄTZE DER NEUEN INSTITUTIONENÖKONOMIE	66
4.1.1 DER TRANSAKTIONSKOSTENANSATZ	67
4.1.2 DIE PROPERTY-RIGHTS-THEORIE	69
4.1.3 PRINCIPAL-AGENT-THEORIE	69
4.1.4 DIE ÖKONOMISCHE VERTRAGSTHEORIE	72
4.1.5 FAZIT	72
4.2 ANSÄTZE DER MANAGEMENTLEHRE	74
4.2.1 ANSATZ DER WETTBEWERBSTHEORIE – INDUSTRIEÖKONOMIK	74
4.2.1.1 Die Thematisierung des externen Fit in der Industrieökonomik	75
4.2.2 NEUERE ENTWICKLUNGEN DER WETTBEWERBSTHEORIE	77
4.2.3 UNTERNEHMENSSTRATEGIEN IM LICHT DES RESOURCE-BASED VIEW	81
4.2.4 DAS „CONCEPT OF FIT“	84
4.2.5 FAZIT	85
4.3 INTERORGANISATIONSTHEORIEN	87
4.3.1 DER RESOURCE-DEPENDENCE-ANSATZ	88
4.3.2 ORGANISATIONSTHEORETISCHE ANSÄTZE	89
4.3.2.1 Population Ecology-Ansatz	90
4.3.2.2 Social Ecology-Ansatz	93
4.3.3 NETZWERKTHEORETISCHE ÜBERLEGUNGEN	93
4.3.3.1 Theorie regionaler Innovationsnetzwerke	94
4.3.3.2 Soziologische Perspektive sozialer Netzwerke	97
4.3.4 FAZIT	99
4.4 ZUSAMMENFASSUNG UND WEITERES VORGEHEN IN DER ARBEIT	101

5. ABLEITUNG KONKRETER HYPOTHESEN ZUR WIRKUNG POTENTIELLER EINFLUSSFAKTOREN AUF DEN UNTERNEHMENSERFOLG SOWIE ZUR INTERAKTION POTENTIELLER EINFLUSSFAKTOREN **103**

5.1 MODELL DER WIRKUNGSZUSAMMENHÄNGE	104
5.2 DER UNTERNEHMENSERFOLG	105
5.3 UNTERNEHMENSBEZOGENE FAKTOREN	107
5.3.1 GRÖÖE	107
5.3.1.1 Eigenkapitalausstattung des Unternehmens	109
5.3.1.2 Fremdkapital-, Beteiligungskapitalausstattung des Unternehmens	110
5.3.2 WIRTSCHAFTSZWEIG – GRÜNDUNGSBRANCHE	111
5.3.3 GRÜNDUNGSFORM	112
5.3.4 ART DER GRÜNDUNG	114
5.4 UMFELDBEZOGENE BZW. UNTERNEHMENSEXTERNE FAKTOREN	116
5.4.1 GRÜNDUNGSKONTEXT	116
5.4.2 GRÜNDUNGSBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN	117
5.4.2.1 Standort spezifische Einflussfaktoren	117
5.4.2.2 Markt- bzw. branchenspezifische Einflüsse	120
5.4.2.2.1 Eintrittsbarrieren	121

5.4.2.2.2	Rivalität unter bestehenden Unternehmen	122
5.4.2.2.3	Bedrohung durch Ersatzprodukte und –dienste	123
5.4.2.3	Gründungsinfrastruktur	124
5.4.2.3.1	Nichtmarktförmige Austauschbeziehungen	125
5.5	STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNGEN	127
5.5.1	KOOPERATIONSENTSCHEIDUNG – KOOPERATIONSINTENSITÄT	128
5.5.2	KOOPERATIONSPARTNER	130
5.5.3	ORGANISATIONSFORM	134
5.5.4	GEGENSTANDSBEREICHE DER KOOPERATION	134
5.5.5	KOOPERATIONSZIELE	136
5.5.6	WETTBEWERBSVORTEILE DURCH KOOPERATION	138
5.6	INTERAKTIONSEFFEKTE POTENTIELLER ERFOLGSFAKTOREN	140
5.6.1	INTERAKTIONSEFFEKTE ZWISCHEN UMFELDBEZOGENEN FAKTOREN UND STRATEGISCHEN ENTSCHEIDUNGEN	140
5.6.2	INTERAKTION DER KOOPERATIONSSCHARAKTERISTIKA UNTEREINANDER	143
5.7	ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DES MODELLS	144
 TEIL II – EMPIRISCHE ANALYSE		 146
<hr/>		
6.	METHODIK DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG	146
<hr/>		
6.1	ABGRENZUNG DES UNTERSUCHUNGSGEGENSTANDES	146
6.2	GRUNDGESAMTHEIT, AUSWAHLGESAMTHEIT UND STICHPROBE	147
6.3	DATENERHEBUNG	151
6.3.1	QUANTITATIVE DATENERHEBUNG	153
6.3.1.1	Schriftliche Befragung	154
6.3.1.2	Sonderform: Die Online-Befragung	155
6.3.2	QUALITATIVE DATENERHEBUNG	156
6.3.2.1	Auswertung von Sekundärdaten	156
6.4	RÜCKLAUF	157
6.5	DATENANALYSE	158
6.5.1	LOGISTISCHE REGRESSION – LOGLINEARE MODELLE	159
6.6	PROBLEME UND MÖGLICHE VERZERRUNGEN	164
6.7	BERLIN UND OBERBAYERN ALS UNTERSUCHUNGSREGIONEN	167
6.7.1	REGION BERLIN-BRANDENBURG	167
6.7.1.1	Wirtschaftliche Entwicklung	167
6.7.1.2	Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	169
6.7.1.3	Standortfaktoren im Großraum Berlin	170
6.7.2	REGION MÜNCHEN-OBERBAYERN	171
6.7.2.1	Wirtschaftliche Entwicklung	171
6.7.2.2	Wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen	172
6.7.2.3	Standortfaktoren im Großraum München	172
 7.	 EMPIRISCHE ANALYSE DER INTERAKTIONSEFFEKTE ZWISCHEN UNTERNEHMEN, UNTERNEHMERISCHEM UMFELD, KOOPERATIONSBEZIEHUNGEN UND UNTERNEHMENSERFOLG	 175
<hr/>		
7.1	EMPIRISCHE ANALYSE POTENTIELLER ERFOLGSFAKTOREN	175
7.1.1	OPERATIONALISIERUNG DES ERFOLGES	175
7.1.2	STRUKTURMERKMALE DER ANALYSIERTEN UNTERNEHMEN	177
7.1.2.1	Größe	177
7.1.2.1.1	Kapitalausstattung	177
7.1.2.1.2	Beschäftigtenentwicklung	179
7.1.2.1.3	Umsatzentwicklung	182

7.1.2.2	Wirtschaftszweig – Gründungsbranche	183
7.1.2.3	Firmenübernahme im Vergleich zu originären Gründungen	184
7.1.2.4	Einzelpersonen vs. Mehrpersonengründung	185
7.1.2.5	Multivariate Analyse unternehmensbezogener Erfolgsdeterminanten	186
7.1.3	CHARAKTERISIERUNG DES UNTERNEHMERISCHEN UMFELDES	187
7.1.3.1	Gründungskontext / Standort	188
7.1.3.2	Multivariate Analyse der Region als Erfolgsdeterminante	189
7.1.3.3	Charakterisierung der Ressourcenengpässe am Standort	190
7.1.3.4	Markt- und Branchencharakteristika	192
7.1.3.4.1	Marktstruktur	192
7.1.3.5	Multivariate Analyse umfeldbezogener Erfolgsdeterminanten Teil I	193
7.1.3.6	Gründungsinfrastruktur	195
7.1.3.6.1	Kommerzielle Dienstleister	196
7.1.3.6.2	Öffentliche Unterstützung	197
7.1.3.6.3	Mitgliedschaft in Institutionen	199
7.1.3.6.4	Informationsquellen	200
7.1.3.7	Multivariate Analyse umfeldbezogener Erfolgsdeterminanten Teil II	201
7.1.4	KOOPERATIONSBEZIEHUNGEN	208
7.1.4.1	Kooperationsentscheidung und –intensität / Organisationsform	208
7.1.4.2	Kooperationspartner – Anzahl/Richtung	210
7.1.4.3	Multivariate Analyse strategischer Erfolgsdeterminanten Teil I	213
7.1.4.4	Gegenstandsbereiche der Kooperation	223
7.1.4.5	Kooperationsspezifische Ziele und deren Realisierungsgrad	223
7.1.4.6	Multivariate Analyse strategischer Erfolgsdeterminanten Teil II	225
7.1.4.7	Wettbewerbsvorteile von Kooperationen	228
7.1.4.8	Multivariate Analyse strategischer Erfolgsdeterminanten Teil III	229
7.1.5	GESAMTMODELLANALYSE – ZUSAMMENFASSUNG	231
7.2	INTERAKTIONSEFFEKTE POTENTIELLER ERFOLGSFAKTOREN	235
7.2.1	INTERAKTIONSEFFEKTE ZWISCHEN UMFELDBEZOGENEN FAKTOREN UND STRATEGISCHEN ENTSCHEIDUNGEN	235
7.2.1.1	Einfluss der Ressourcenengpässe und der Marktstruktur auf die Kooperationsentscheidung	235
7.2.1.2	Einfluss nicht-marktförmiger Austauschbeziehungen auf die Kooperationsentscheidung	236
7.2.1.3	Interaktionseffekte zwischen nicht-marktförmigen Austauschbeziehungen und der Wahl verschiedener Kooperationspartner	239
7.2.2	EFFEKTE VON KOOPERATIONEN	241
7.2.2.1	Wirtschaftlichkeitseffekte von Kooperationen und Wettbewerbsvorteile	241
7.2.2.2	Gesamtunternehmerische Effekte von Kooperationen und Wettbewerbsvorteile	245
7.2.3	INTERAKTIONSEFFEKTE POTENTIELLER ERFOLGSFAKTOREN - ZUSAMMENFASSUNG	248
8.	<u>NACHGRÜNDUNGSDYNAMIK NEUGEGRÜNDETER UNTERNEHMEN IN BERLIN IM REGIONALVERGLEICH</u>	251
8.1	BESCHÄFTIGTEN- UND UMSATZZUWACHS IM REGIONALVERGLEICH	252
8.2	REGIONALE UNTERNEHMENSCHARAKTERISTIKA	254
8.2.1	UNTERNEHMENSBEZOGENE ERFOLGSDETERMINANTEN IM REGIONALVERGLEICH	256
8.3	REGIONALE BESONDERHEITEN DES UNTERNEHMERISCHEN UMFELDES	256
8.3.1	CHARAKTERISIERUNG REGIONALER RESSOURCENENGPÄSSE / MARKTCHARAKTERISTIKA	257
8.3.1.1	Umfeldbezogene Erfolgsdeterminanten im Regionalvergleich Teil I	260
8.3.2	NUTZUNG UND BEWERTUNG NICHT-MARKTFÖRMIGER AUSTAUSCHBEZIEHUNGEN	262
8.3.2.1	Umfeldbezogene Erfolgsdeterminanten im Regionalvergleich Teil II	266
8.4	KOOPERATIONSVERHALTEN UND REGIONALE BESONDERHEITEN	267
8.4.1	KOOPERATIONSENTSCHEIDUNG UND –INTENSITÄT / KOOPERATIONSPARTNER – ANZAHL/RICHTUNG	267
8.4.1.1	Strategische Erfolgsdeterminanten im Regionalvergleich Teil I	274
8.4.2	KOOPERATIONSSINHALTE UND -ZIELE	276
8.4.2.1	Strategische Erfolgsdeterminanten im Regionalvergleich Teil II	278
8.4.3	KOOPERATION UND WETTBEWERBSVORTEILE	279

8.4.3.1	Strategische Erfolgsdeterminanten im Regionalvergleich Teil III	280
8.5	INTERAKTIONSEFFEKTE POTENTIELLER ERFOLGSFAKTOREN UND REGIONALE BESONDERHEITEN	280
8.6	REGIONALE BESONDERHEITEN – ZUSAMMENFASSUNG	284
8.6.1	DAS UNTERNEHMERISCHE UMFELD - ERKLÄRUNGSANSATZ	284
8.6.2	DAS KOOPERATIONSVERHALTEN - ERKLÄRUNGSANSATZ	286
TEIL III – SYNTHESE		288
<hr/>		
9.	GESAMTSKIZZE ZENTRALER ERGEBNISSE	288
<hr/>		
9.1	SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIE WIRTSCHAFTSPOLITIK	292
9.2	SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR GRÜNDER UND MANAGER	294
9.3	SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIE FORSCHUNG	295
ANHANG		298
<hr/>		
ANHANG 1: ANSCHREIBEN		298
ANHANG 2: FRAGEBOGEN		301
LEBENS LAUF		306
<hr/>		
ERKLÄRUNG		307
<hr/>		
LITERATURVERZEICHNIS		308
<hr/>		

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildung 1: Der Lebenszyklus eines Einproduktunternehmens. Darstellung nach Szyperski/Nathusius (1977)	33
Abbildung 2: Transaktionsformen-Typenband nach Weder (1989)	46
Abbildung 3: Klassifikation unterschiedlicher Kooperationen nach der Anzahl der Bindungen	48
Abbildung 4: Phasenablauf der strategischen Planung nach Hörschgen u.a. (1993)	61
Abbildung 5: Das Maison/Bain-Paradigma der Industrieökonomik nach Porter (1981), S. 611	76
Abbildung 6: Das interdependente SVE-Paradigma in Anlehnung an Porter (1981), S. 616	76
Abbildung 7: Variablen des SVE-Paradigmas in Anlehnung an Böbel (1984), S. 10	77
Abbildung 8: Wettbewerbskräfte in einer Branche nach Porter (1992)	78
Abbildung 9: Modell zur Analyse der Interaktionseffekte zwischen unternehmensinternen und -externen Faktoren, strategischen Entscheidungen und dem Unternehmenserfolg	104
Abbildung 10: Verfeinertes Modell zur Analyse der Interaktionseffekte zwischen unternehmensinternen und -externen Faktoren, strategischen Entscheidungen und dem Unternehmenserfolg	144
Abbildung 11: Auswirkung der Erhöhung der exogenen Variablen auf π nach Diaz-Bone (o.J.)	162
Abbildung 12: Entwicklung der Beschäftigtenzahlen neugegründeter Unternehmen	180
Abbildung 13: Beschäftigtenentwicklung im Vergleich: Unternehmen der Münchener Gründerstudie, EKH geförderte Unternehmen der DtA (arithmetisches Mittel)	181
Abbildung 14: Entwicklung des durchschnittlichen Jahresumsatzes	182
Abbildung 15: Umsatzentwicklung im Vergleich: Unternehmen der Münchener Gründerstudie, EKH geförderte Unternehmen der DtA (arithmetisches Mittel)	183
Abbildung 16: Beschäftigtenentwicklung im regionalen Vergleich (arithmetisches Mittel)	252
Abbildung 17: Entwicklung des durchschnittlichen Jahresumsatzes im regionalen Vergleich (N=97)	253
Tabelle 1: Methodischer und inhaltlicher Untersuchungsaufbau	25
Tabelle 2: Gründungsformen. Darstellung nach Szyperski/Nathusius (1977)	35
Tabelle 3: Gründungserfolg als Forschungsobjekt nach Nathusius/Klandt/Kirschbaum (1984)	37
Tabelle 4, Teil A: Überblick über ausgewählte Kooperationsdefinitionen in der deutschsprachigen Literatur (eigene Darstellung)	40
Tabelle 4, Teil B: Überblick über ausgewählte Kooperationsdefinitionen in der deutschsprachigen Literatur (eigene Darstellung)	41
Tabelle 5, Teil A: Überblick über ausgewählte Definitionsansätze von Kooperation in der angloamerikanischen Literatur (eigene Darstellung)	42
Tabelle 5, Teil B: Überblick über ausgewählte Definitionsansätze von Kooperation in der angloamerikanischen Literatur (eigene Darstellung)	43
Tabelle 6: Dimensionen zur Beschreibung der Kooperationsform, eigene Darstellung in Anlehnung an Rupprecht-Däullary (1994)	50

Tabelle 7: Gründungs- bzw. Kooperationsformen, differenziert nach Systemgestaltungsaspekten, Trägern und Beteiligungsverhältnissen nach Unterkofler (1989)	51
Tabelle 8: Produktionskosteneffekte von zwischenbetrieblicher Kooperation nach Rupprecht-Däullary (1994)	56
Tabelle 9: Möglichkeiten zur Verringerung und Erhöhung von Koordinationskosten nach Rupprecht-Däullary (1994)	56
Tabelle 10: Zeiteffekte von zwischenbetrieblicher Kooperation nach Rupprecht-Däullary (1994)	57
Tabelle 11: Qualitätseffekte von Kooperation nach Rupprecht-Däullary (1994)	58
Tabelle 12: Flexibilitätseffekte von zwischenbetrieblicher Kooperation nach Rupprecht-Däullary (1994)	58
Tabelle 13: Innovationsfördernde und -hemmende Faktoren und deren Nutzung durch Kooperation nach Rupprecht-Däullary (1994)	59
Tabelle 14: Produkt-/Markt-Matrix nach Ansoff (1966)	60
Tabelle 15: Strategien differenziert nach ihrem organisatorischen Geltungsbereich nach Friese (1998)	62
Tabelle 16: Vorgehen zur Analyse theoretischer Ansätze	66
Tabelle 17: Theorien der Neuen Institutionellen Ökonomie, verändert übernommen und selbst dargestellt nach Picot (1991), S. 153	67
Tabelle 18: Klassifikation von Ansätzen der Organisationstheorie und des Business Policy, nach Astley (1984), S. 572	87
Tabelle 19, Teil A: Überblick über die wesentlichen Standortfaktoren (eigene Darstellung)	117
Tabelle 19, Teil B: Überblick über die wesentlichen Standortfaktoren (eigene Darstellung)	118
Tabelle 20: Barrieren und Rentabilität nach Porter (1987)	122
Tabelle 21: Befragte Mitglieder der Regionalkreise des BJU	149
Tabelle 22: Befragte Gründerzentren der Regionen Berlin und München	150
Tabelle 23: Stichprobenumfang	151
Tabelle 24: Gliederung des Fragebogens	153
Tabelle 25, Teil A: Vor- und Nachteile der schriftlichen Befragung	154
Tabelle 25, Teil B: Vor- und Nachteile der schriftlichen Befragung	155
Tabelle 26: Rücklaufquoten	158
Tabelle 27: Höhe des Startkapitals (Eigen- und Fremdkapital) in Euro (N=160)	177
Tabelle 28: Eigen- und Fremdkapitalanteile	178
Tabelle 29: Finanzquellen (N=179)	178
Tabelle 30: Beschäftigte im ersten Jahr nach der Gründung (N=92)	179
Tabelle 31: Umsätze im ersten Jahr nach der Gründung (N=96)	182
Tabelle 32: Unternehmen nach Branchen (N=179)	184
Tabelle 33: Multivariate Analyse der unternehmensbezogenen Erfolgsfaktoren	186
Tabelle 34: Regionale Verteilung der Unternehmen (N=179)	188

Tabelle 35: Multivariate Analyse der Region als Erfolgsdeterminante	189
Tabelle 36: Charakterisierung von Ressourcenengpässen	190
Tabelle 37: Bewertung der Marktstruktur	193
Tabelle 38: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Teil 1 – Ressourcenengpässe	193
Tabelle 39: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Teil 1 – Marktstruktur	194
Tabelle 40: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Indizes der Ressourcenengpässe und der Marktstruktur	195
Tabelle 41: Nutzung kommerzieller Dienstleister	196
Tabelle 42: Bewertung des Nutzens externer Dienstleister	197
Tabelle 43: Nutzung öffentlicher Unterstützung	198
Tabelle 44: Bewertung des Nutzens der Unterstützung durch öffentliche Stellen	198
Tabelle 45: Mitgliedschaft in Institutionen	199
Tabelle 46: Bewertung des Nutzens von Mitgliedschaften	200
Tabelle 47: Nutzung von Informationsquellen	200
Tabelle 48: Bewertung des Nutzens von Informationsquellen	201
Tabelle 49: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren Teil 2 – Gründungsinfrastruktur / kommerzielle Dienstleister	202
Tabelle 50: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren Teil 2 – Gründungsinfrastruktur / öffentliche Stellen	202
Tabelle 51: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren Teil 2 – Gründungsinfrastruktur / Mitgliedschaften	203
Tabelle 52: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren Teil 2 – Gründungsinfrastruktur / Informationsquellen	204
Tabelle 53: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Indizes der Gründungsinfrastruktur	205
Tabelle 54: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Indizes der Gründungsinfrastruktur – Anzahl der kommerziellen Dienstleister	206
Tabelle 55: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Indizes der Gründungsinfrastruktur – Anzahl der öffentlichen Stellen	206
Tabelle 56: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Indizes der Gründungsinfrastruktur – Anzahl der Mitgliedschaften	207
Tabelle 57: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren/ Indizes der Gründungsinfrastruktur – Anzahl der Informationsquellen	207
Tabelle 58: Multivariate Analyse der überregionalen Unterstützung durch nicht-marktförmige Austauschbeziehungen – Indizes	208
Tabelle 59: Organisationsform von Kooperationen	209
Tabelle 60, Teil A: Kooperationspartner nach regionaler und überregionaler Nutzung	210
Tabelle 60, Teil B: Kooperationspartner nach regionaler und überregionaler Nutzung	211
Tabelle 61: Bewertung des Nutzens der in Anspruch genommenen Kooperationspartner	212

Tabelle 62: Multivariate Analyse der Kooperationsentscheidung als Erfolgsfaktor	213
Tabelle 63: Multivariate Analyse der Kooperationsintensität, Anzahl der Kooperationspartner, Richtung der Kooperation sowie der Kooperationsituation als Erfolgsfaktoren	214
Tabelle 64, Teil A: Multivariate Analyse der Kooperationspartner als Erfolgsfaktoren	215
Tabelle 64, Teil B: Multivariate Analyse der Kooperationspartner als Erfolgsfaktoren	216
Tabelle 65: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner	218
Tabelle 66: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner – Anzahl der Partner „weak ties“	219
Tabelle 67: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner – Anzahl der Partner „strong ties“	219
Tabelle 68: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner – Anzahl der Partner „interindustriell“	220
Tabelle 69: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner – Anzahl der Partner „Wissenschaft“	220
Tabelle 70: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner – Anzahl der Partner „öffentliche Stellen“	221
Tabelle 71: Multivariate Analyse der Indizes der Kooperationspartner nach regionaler/überregionaler Nutzung	222
Tabelle 72: Inhalte der Kooperation	223
Tabelle 73: Kooperationsziele	223
Tabelle 74: Zielerreichungsgrad kooperationspezifischer Ziele	224
Tabelle 75: Multivariate Analyse der Kooperationsgegenstände als Erfolgsfaktoren	225
Tabelle 76: Multivariate Analyse der Kooperationsziele als Erfolgsfaktoren	226
Tabelle 77: Multivariate Analyse der erreichten Kooperationsziele als Erfolgsfaktoren	227
Tabelle 78: Wettbewerbsvorteile durch Kooperationsbeziehungen	228
Tabelle 79: Multivariate Analyse der durch Kooperationen erzielten Wettbewerbsvorteile als Erfolgsfaktoren	229
Tabelle 80: Multivariate Analyse der potentiellen Einflussfaktoren auf den Beschäftigtenzuwachs (Gesamtmodell)	231
Tabelle 81: Multivariate Analyse der potentiellen Einflussfaktoren auf den Umsatzzuwachs (Gesamtmodell)	232
Tabelle 82: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren auf die Kooperationsentscheidung/Teil 1 – Ressourcenengpässe und Marktstruktur	235
Tabelle 83: Zusammenhang zwischen nicht-marktförmigen Austauschbeziehungen und Kooperationsentscheidung	236
Tabelle 84: Multivariate Analyse der Indizes der nicht-marktförmigen Austauschbeziehungen auf die Kooperationsentscheidung	237
Tabelle 85, Teil A: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren auf die Kooperationsentscheidung/Teil 2 – Gründungsinfrastruktur	238

Tabelle 85, Teil B: Multivariate Analyse der umfeldbezogenen Erfolgsfaktoren auf die Kooperationsentscheidung/Teil 2 – Gründungsinfrastruktur	239
Tabelle 86: Multivariate Analyse der Indizes der nicht-marktförmigen Austauschbeziehungen auf die Indizes der Gruppen der Kooperationspartner	240
Tabelle 87, Teil A: Multivariate Analyse der Kooperationscharakteristika auf Wirtschaftlichkeits-effekte	241
Tabelle 87, Teil B: Multivariate Analyse der Kooperationscharakteristika auf Wirtschaftlichkeits-effekte	242
Tabelle 87, Teil C: Multivariate Analyse der Kooperationscharakteristika auf Wirtschaftlichkeits-effekte	243
Tabelle 88, Teil A: Multivariate Analyse der Kooperationscharakteristika auf Gesamtunternehmerische Effekte	245
Tabelle 88, Teil B: Multivariate Analyse der Kooperationscharakteristika auf Gesamtunternehmerische Effekte	246
Tabelle 88, Teil C: Multivariate Analyse der Kooperationscharakteristika auf Gesamtunternehmerische Effekte	247
Tabelle 89: Regionale Differenzen im unternehmerischen Erfolg anhand des Erfolgsmaßes Beschäftigtenzuwachs	253
Tabelle 90: Regionale Differenzen im unternehmerischen Erfolg anhand des Erfolgsmaßes Umsatzzuwachs	254
Tabelle 91: Startkapital (Eigen- und Fremdkapital) im regionalen Vergleich	254
Tabelle 92: Beschäftigte im ersten Jahr nach der Gründung - regionale Differenzen	255
Tabelle 93: Umsätze im ersten Jahr nach der Gründung – regionale Differenzen (N=97)	255
Tabelle 94: Regionale Besonderheiten der Bewertung von Ressourcenengpässen	257
Tabelle 95: Regionale Besonderheiten der Bewertung der Marktcharakteristika	259
Tabelle 96: Regionale Besonderheiten der Nutzung und Bewertung kommerzieller Dienstleister	262
Tabelle 97: Regionale Besonderheiten der Nutzung und Bewertung von öffentlichen Stellen	263
Tabelle 98: Regionale Besonderheiten der Nutzung und Bewertung von Mitgliedschaften	264
Tabelle 99: Regionale Besonderheiten der Nutzung und Bewertung von Informationsquellen	265
Tabelle 100: Kooperationsintensität im regionalen Vergleich	267
Tabelle 101: Regionale Besonderheiten der Nutzung verschiedener Kooperationspartner	268
Tabelle 102: Regionale Besonderheiten der Bewertung verschiedener Kooperationspartner	272
Tabelle 103: Regionale Unterschiede der Anzahl der genutzten Kooperationspartner	272
Tabelle 104: Regionale Unterschiede der Kooperationsausgangssituation	273
Tabelle 105: Regionale Differenzen der Gründe für das Nicht-Eingehen von Kooperationen	274
Tabelle 106: Regionale Besonderheiten der Inhalte von Kooperationsbeziehungen	276
Tabelle 107: Regionale Besonderheiten der Zielsetzungen von Kooperationen	277
Tabelle 108: Regionale Unterschiede der Erreichung kooperationspezifischer Ziele	278
Tabelle 109: Regionale Besonderheiten der Erzielung von Wettbewerbsvorteilen	279

Tabelle 110: Regionale Besonderheiten des Index nicht-marktförmiger Austauschbeziehungen	281
Tabelle 111: Regionale Besonderheiten des Index der Unterstützung durch öffentliche Stellen	281
Tabelle 112: Regionale Besonderheiten der Unterstützung durch Schulungs- und Beratungseinrichtungen und Messen/Kongresse	282
Tabelle 113: Kooperationsentscheidung im regionalen Vergleich	282
Tabelle 114: Regionale Besonderheiten des Index der Unterstützung durch kommerzielle Dienstleister	283
Tabelle 115: Regionale Besonderheiten des Index der interindustriellen Kooperationspartner	283

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
AER	The American Economic Review
AdV	Anmerkung des Verfassers
AMR	Academy of Management Review
BBB	Biomedizinischer Forschungscampus Berlin-Buch
BfuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
BfLR	Bundesforschungsanstalt für Landeskunde und Raumforschung
BIG	Berliner Innovations- und Gründerzentrum
BIP	Bruttoinlandsprodukt
bspw.	beispielsweise
bzgl.	bezüglich
CjoWB	Columbia Journal of World Business
DBW	Die Betriebswirtschaft
diesbzgl.	diesbezüglich
d.h.	das heißt
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
et. Al.	et alii „und andere“; et alibi „und anderswo“
etc.	et cetera (und so weiter)
EKH	Eigenkapitalhilfe
EU	Europäische Union
f. (Pl. Ff.)	(und) die folgende(n) Seite(n)
FuE	Forschung und Entwicklung
HBR	Harvard Business Review
HM	HARVARDmanager
Hrsg.	Herausgeber
HWB	Handwörterbuch der Betriebswirtschaftslehre
HWInt	Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung
HWM	Handwörterbuch des Marketing
HWO	Handwörterbuch der Organisation
HWProd	Handwörterbuch der Produktionswirtschaft
IBB	Investitionsbank Berlin
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im engeren Sinne
IGZ	Innovations- und Gründerzentrum
io	io Management Zeitschrift
Iq.	Informationsquelle
IuK	Informations- und Kommunikationstechnologien
i.w.S.	im weiteren Sinne
IZB	Innovations- und Gründerzentrum Biotechnologie
JBS	The Journal of Business Strategy

JITE	Journal of Industrial and Theoretical Economics / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft
JTU	Junge Technologie Unternehmen
k.D.	kommerzielle Dienstleister
Kp.	Kooperationspartner
LRP	Long Range Planning
MTZ	Münchener Technologie Zentrum
OF	Organisationsform
o.O	ohne Ortsangabe
o.S.	ohne Seitenangabe
o.T.	ohne Titel
o.V.	ohne Verfasser
ö.S.	öffentliche Stellen
OWZ	Ost-West-Kooperationszentrum
p.s.p.	predicts success perfectly
R&D	Research & Development
S.	Seite
s.a.	siehe auch
SME	Small and Medium Enterprise
SMEs	Small and Medium Enterprises
SMJ	Strategic Management Journal
Sp.	Spalte
Tsd. Euro	Tausend Euro
TGS	Technologie- und Gründerzentrum Spreeknje
TIB	Technologie- und Innovationspark Berlin
TGZ	Technologie- und Gründerzentrum
u.a.	und andere(s)
vgl.	vergleiche
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
WISU	Das Wirtschaftsstudium
z.B.	zum Beispiel
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung
Zfo	Zeitschrift für Forschung und Praxis
ZfO	Zeitschrift für Organisation