

**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. Gordesch

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 |

| | |
|--|-----------|
| <u>TEIL I – BEZUGSRAHMEN ZUR ANALYSE DER INTERAKTIONSEFFEKTE ZWISCHEN UNTERNEHMEN, UNTERNEHMERISCHEM UMFELD, KOOPERATIONSBEZIEHUNGEN UND UNTERNEHMENSERFOLG</u> | 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 |

| | |
|--|------------|
| <u>5. ABLEITUNG KONKRETER HYPOTHESEN ZUR WIRKUNG POTENTIELLER EINFLUSSFAKTOREN AUF DEN UNTERNEHMENSERFOLG SOWIE ZUR INTERAKTION POTENTIELLER EINFLUSSFAKTOREN</u> | 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 | Standortspezifische 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 |
| 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 |