

**Fachbereich Erziehungswissenschaft und Psychologie
der Freien Universität Berlin**

**Bestimmungsfaktoren für Erfolg
im Entrepreneurship**

Entwicklung eines umfassenden
theoretischen Modells

Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
Doktorin der Philosophie
(Dr. phil.)

vorgelegt von
Dipl.-VWL. und M.A.
Liv Kirsten Jacobsen

Erstgutachter: Prof. Dr. Günter Faltn
Zweitgutachter: Prof. Dr. Georg Schreyögg

Disputation: 27.11.2003

Berlin, 2003

Gliederung

GLIEDERUNG	I
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	V
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	VI
ZUSAMMENFASSUNG	VII
ABSTRACT	VIII
1 EINLEITUNG	1
1.1 FRAGESTELLUNG UND VORGEHENSWEISE	6
1.2 STAND DER FORSCHUNG.....	9
1.3 ABGRENZUNG DES THEMAS	15
1.4 PROBLEME DER MESSUNG	17
1.4.1 Stichproben	18
1.4.2 Variablen/Maße.....	19
1.4.3 Analytische Methoden.....	20
1.4.4 Sonstige Messprobleme.....	23
1.4.5 Zusammenfassung	24
1.5 VERWENDETE QUELLEN UND LITERATUR	24
1.6 ÜBERTRAGBARKEIT VON ERGEBNISSEN US-AMERIKANISCHER FORSCHUNG	27
2 DEFINITIONEN	30
2.1 ENTREPRENEUR.....	30
2.1.1 Entrepreneur vs. Unternehmer.....	32
2.1.2 Entrepreneur vs. "Small Business Owner"	33
2.1.3 Entrepreneur vs. Manager	35
2.1.4 Annäherung an eine Definition	36
2.2 ENTREPRENEURSHIP/UNTERNEHMERTUM.....	37
2.3 ERFOLG	40
2.4 ZUSAMMENFASSUNG	45
2.4.1 Arbeitsdefinition von „Entrepreneur“	45
2.4.2 Arbeitsdefinition von „Entrepreneurship“	45
2.4.3 Arbeitsdefinition von „Erfolg“	45
3 EMPIRISCH ERMITTELTE ERFOLGSFAKTOREN	47
3.1 DIE PERSON.....	48
3.1.1 Demografische Merkmale	48
3.1.1.1 Lebensalter	48
3.1.1.2 Familiärer Hintergrund	49
3.1.1.3 Konfession	50
3.1.1.4 Nationalität	51
3.1.1.5 Geschlecht	52
3.1.1.6 Zusammenfassung.....	53
3.1.2 Persönlichkeitseigenschaften („Traits“)	54
3.1.2.1 Leistungsmotiv	56
3.1.2.2 Machbarkeitsdenken (LOC)	58

3.1.2.3	Risikofreudigkeit	59
3.1.2.4	Unabhängigkeitsstreben/Wunsch nach Autonomie.....	61
3.1.2.5	Durchhaltevermögen	62
3.1.2.6	Wachstumsorientierung	63
3.1.2.7	Soziale Fähigkeiten	64
3.1.2.8	Kreativität/Neugier	65
3.1.2.9	Unternehmerische Intuition.....	66
3.1.2.10	Entschlussfreudigkeit.....	68
3.1.2.11	Flexibilität	69
3.1.2.12	Zielorientierung/Motivation/Initiative/Vision	69
3.1.2.13	Weitere Eigenschaften	70
3.1.2.14	Persönlichkeitseigenschaften als Erfolgsfaktoren	71
3.1.3	<i>Humankapital</i>	73
3.1.3.1	Ausbildung/Wissen.....	74
3.1.3.2	Berufs-/Branchenerfahrung und Marktkenntnis.....	76
3.1.3.3	Entrepreneurial Skills	77
3.1.3.4	Betriebswirtschaftliche Kenntnisse/Management Skills.....	79
3.1.3.5	Humankapital als Erfolgsfaktor	81
3.1.4	<i>Team</i>	82
3.1.5	<i>Unternehmerisches Verhalten</i>	85
3.1.6	<i>Die Erfolgsfaktoren des Entrepreneurs</i>	87
3.2	DAS NEUE UNTERNEHMEN	88
3.2.1	<i>Marktchance und Geschäftsmodell</i>	88
3.2.1.1	Marktchance („Opportunity“) und Information	88
3.2.1.2	Geschäftsidee und Geschäftsmodell.....	89
3.2.1.3	Innovation	92
3.2.1.4	Das Geschäftsmodell als Erfolgsfaktor	94
3.2.2	<i>Strategie und Planung</i>	95
3.2.2.1	Strategie/Marketing	95
3.2.2.2	Planung	98
3.2.2.3	Change Management.....	99
3.2.2.4	Zusammenfassung.....	100
3.2.3	<i>Netzwerke</i>	100
3.2.3.1	Netzwerke	100
3.2.3.2	Inkubatoren	102
3.2.3.3	Zusammenfassung.....	103
3.2.4	<i>Struktur/Organisationsform</i>	104
3.2.4.1	Rechtsform	104
3.2.4.2	Interne Struktur	104
3.2.4.3	Zusammenfassung.....	106
3.2.5	<i>Finanzierung</i>	106
3.2.5.1	Finanzielle Grundausstattung	106
3.2.5.2	Eigenkapital vs. Fremdkapital	108
3.2.5.3	Anschlussfinanzierung	109
3.2.5.4	Sparsamer Umgang mit Ressourcen	109
3.2.5.5	Zusammenfassung.....	110
3.2.6	<i>Die Erfolgsfaktoren des neuen Unternehmens</i>	110
3.3	DAS UMFELD	112

3.3.1	<i>Mikrosoziales Umfeld</i>	113
3.3.2	<i>Kultur und gesellschaftliches Klima</i>	115
3.3.3	<i>Ökonomische Situation</i>	118
3.3.4	<i>Branche</i>	120
3.3.5	<i>Standort</i>	121
3.3.6	<i>Ordnungspolitisches Umfeld</i>	123
3.3.7	<i>Wirtschaftspolitik/Fördermaßnahmen</i>	125
3.3.8	<i>Die Erfolgsfaktoren des Umfelds</i>	126
3.4	SYNOPSIS DER EMPIRISCH ERMITTELTEN ERFOLGSFAKTOREN	128
4	ERFOLGSMODELLE	133
4.1	SUCCESS/FAILURE-MODELL VON LUSSIER (1995)	134
4.1.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	134
4.1.2	<i>Kritik des Modells</i>	136
4.2	NVP-MODELL VON SAPIENZA/GRIMM (1997)	137
4.2.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	137
4.2.2	<i>Kritik des Modells</i>	140
4.3	ENTREPRENEURSHIP-FRAMEWORK VON COOPER (1995)	141
4.3.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	141
4.3.2	<i>Kritik des Modells</i>	142
4.4	ERFOLGSMODELL VON PLASCHKA (1986)	144
4.4.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	144
4.4.2	<i>Kritik des Modells</i>	145
4.5	MODELL ZUM EINFLUSS VON FÜHRUNGSKRÄFTEN AUF ERFOLG VON HEIN (1998)	147
4.5.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	147
4.5.2	<i>Kritik des Modells</i>	149
4.6	ERFOLGSMODELL VON RAUCH/FRESE (1998)	150
4.6.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	150
4.6.2	<i>Kritik des Modells</i>	152
4.7	ENTREPRENEURSHIP-MODELL VON COVIN/SLEVIN (1991)	153
4.7.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	153
4.7.2	<i>Kritik des Modells</i>	157
4.8	TRAITS-PERFORMANCE-MODELL VON HERRON/ROBINSON (1993)	158
4.8.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	158
4.8.2	<i>Kritik des Modells</i>	161
4.9	SUSTAINING-ENTREPRENEURSHIP-MODELL VON NAFFZIGER/ HORNSBY/KURATKO (1994)	163
4.9.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	163
4.9.2	<i>Kritik des Modells</i>	165
4.10	THREE-DRIVING-FORCES-MODELL NACH TIMMONS (1994B)	167
4.10.1	<i>Beschreibung des Modells</i>	167
4.10.2	<i>Kritik des Modells</i>	169
4.11	ZUSAMMENFASSUNG	171
5	ENTWICKLUNG EINES THEORETISCHEN ERFOLGSMODELLS	175
5.1	ANFORDERUNGEN AN DAS MODELL	175
5.2	ELEMENTE DES MODELLS	178
5.2.1	<i>Demografische Faktoren</i>	180
5.2.2	<i>Persönlichkeitsmerkmale</i>	181
5.2.3	<i>Humankapital</i>	183

5.2.4	<i>Mikrosoziales Umfeld</i>	184
5.2.5	<i>Makroökonomisches und gesellschaftliches Umfeld</i>	186
5.2.6	<i>Erstes vorläufiges Modell</i>	187
5.2.7	<i>Der Entrepreneur: Erwartungen, Überzeugungen, Ziele</i>	188
5.2.8	<i>Situation und Wahrnehmung</i>	191
5.2.9	<i>Geschäftsmodell/Marktchance/Idee</i>	191
5.2.10	<i>Motivation</i>	193
5.2.11	<i>Unternehmerisches Verhalten/Unternehmerische Handlung</i>	196
5.2.11.1	Verhaltenstheorie	197
5.2.11.2	Rollentheorie	199
5.2.11.3	Handlungstheorie	199
5.2.11.4	Zusammenfassung	202
5.2.12	<i>Zweites vorläufiges Modell</i>	203
5.2.13	<i>Das neue Unternehmen</i>	204
5.2.13.1	Finanzierung	206
5.2.13.2	Organisation	207
5.2.13.3	Strategie/Marketing/Planung	209
5.2.13.4	Zusammenfassung	211
5.2.14	<i>Netzwerke und professionelle Hilfe/Beratung</i>	212
5.2.15	<i>Team</i>	215
5.2.16	<i>Standort</i>	217
5.2.17	<i>Branchenstruktur</i>	219
5.2.18	<i>Makroökonomisches und gesellschaftliches Umfeld</i>	220
5.2.19	<i>„Black Box“</i>	221
5.2.20	<i>Erfolg</i>	222
5.2.21	<i>Rückwirkungen</i>	224
5.2.22	<i>Drittes vorläufiges Modell</i>	225
5.3	DIE DIMENSIONEN DES MODELLS	227
5.3.1	<i>Zeitdimension</i>	227
5.3.2	<i>Einflussdimensionen</i>	228
5.4	ENTREPRENEURSHIP-ERFOLGS-MODELL	230
5.5	IMPLIKATIONEN DES MODELLS	231
5.5.1	<i>Forschung</i>	232
5.5.3	<i>Politik</i>	235
5.6	EINSCHRÄNKUNGEN DES MODELLS	237
6	SCHLUSSFOLGERUNGEN UND AUSBLICK	239
6.1	DER GRÜNDUNGSERFOLG ALS KOMPLEXES PHÄNOMEN	240
6.2	DER ENTREPRENEUR ALS ZENTRALER ERFOLGSFAKTOR	241
6.3	WEITERE ERFOLGSFAKTOREN UND IHRE WIRKUNG	243
6.4	AUSBLICK	244
7	LITERATUR- UND QUELLENVERZEICHNIS	247
8	AUSDRÜCKE VON VERWENDETEN INTERNET-SEITEN	278
9	CURRICULUM VITAE	293
10	ERKLÄRUNG	296

Abbildungsverzeichnis

ABBILDUNG 1: ÜBERSICHT ÜBER GEWERBEANMELDUNGEN 1996-2001	4
ABBILDUNG 2: GRÜNDUNGSAKTIVITÄTEN IN DEUTSCHLAND 1998-2001.....	4
ABBILDUNG 3: DREI DIMENSIONEN VON ENTREPRENEURSHIP NACH HORNADAY (1992).....	39
ABBILDUNG 4: MODELL NACH COOPER (1995).....	142
ABBILDUNG 5: MODELL NACH PLASCHKA (1986)	144
ABBILDUNG 6: MODELL NACH HEIN (1998).....	147
ABBILDUNG 7: PSYCHOLOGISCHES ZIEL-STRATEGIE-MODELL VON RAUCH/FRESE (1998)	151
ABBILDUNG 8: MODELL NACH COVIN/SLEVIN (1991)	154
ABBILDUNG 9: MODELL NACH HERRON/ROBINSON (1993)	159
ABBILDUNG 10: MODELL NACH NAFFZIGER/HORNSBY/KURATKO (1994)	164
ABBILDUNG 11: THREE-DRIVING-FORCES-MODELL NACH TIMMONS (1994B).....	167
ABBILDUNG 12: VEREINFACHTES DRIVING-FORCES-MODELL NACH BYGRAVE (1994).....	169
ABBILDUNG 13: ERSTES VORLÄUFIGES MODELL.....	188
ABBILDUNG 14: EINFACHES MOTIVATIONSMODELL NACH STAEHLE (1994).....	195
ABBILDUNG 15: ORGANIZATION FORMATION MODELL NACH LEARNED (1992)	201
ABBILDUNG 16: INTENTIONS-MODELL VON SHAPERO (1984).....	201
ABBILDUNG 17: GRÜNDUNGSMODELL NACH GREENBERGER/ SEXTON (1988)	202
ABBILDUNG 18: ZWEITES VORLÄUFIGES MODELL.....	204
ABBILDUNG 19: DRITTES VORLÄUFIGES MODELL	226
ABBILDUNG 20: ENTREPRENEURSHIP-ERFOLGSMODELL	230

Abkürzungsverzeichnis

bzw.	beziehungsweise
d.h.	das heißt
div.	diverse
EAO	Entrepreneurial Attitude Orientation
ED	Erstdruck
ESM	Entrepreneurial Strategy Making
Et al.	Und andere
Etc.	et cetera
EU	Europäische Union
Frontiers	Frontiers of Entrepreneurship Research
ggf.	gegebenenfalls
i.d.R.	in der Regel
i.e.S.	im eigentlichen Sinne
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
Kap.	Kapitel
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
LLL	Long Life Learning
LoC	Locus of control
MIT	Massachusetts Institute of Technology
nAch	need for achievement
ND	Neudruck
NGO	Non-Governmental Organizations
NIÖ	Neue Institutionenökonomie
NVP	New Venture Performance
o.ä.	oder ähnliches
o.J.	ohne Jahr
o.O.	ohne Ort
o.V.	ohne Verfasser
o.S.	ohne Seite (meist bei Internet-Veröffentlichungen)
S.	Seite
SBO	Small Business Owners
SKPT	Sozial-Kognitive Persönlichkeitstheorie
u.a.	unter anderem
u.U.	unter Umständen
u.v.a.m.	und vieles andere mehr
USA	United States of America
v.	von
Vgl.	Vergleiche
vs.	versus
z.B.	zum Beispiel
z.T.	zum Teil

Zusammenfassung

Eine der wichtigsten Fragen in der Entrepreneurship-Forschung lautet: Warum sind einige Firmen erfolgreich und andere nicht? Eine Vielzahl von Faktoren wurden gefunden: z.B. die Persönlichkeitsmerkmale des Gründers, die Qualität des Geschäftsmodells, die Struktur des Führungsteams, die Planung, das Marketing, das wirtschaftliche Umfeld. Eindeutige Aussagen sind schwierig, da Entrepreneurship ein komplexer, individueller und dynamischer Prozess ist, der pfadabhängigen Komponenten enthält und nur schwer in eine Theorie einbezogen werden.

In der vorliegenden Arbeit wurde dennoch versucht, ein umfassendes Modell zu entwickeln, das die relevanten Bestimmungsfaktoren für Erfolg im Entrepreneurship enthält. Dafür wurde eine Vielzahl empirischer Ergebnisse untersucht, die in den Vereinigten Staaten und Deutschland bis 2002 veröffentlicht wurden. Ihre Synopse zeigt sechzehn Faktoren, die sich in Übereinstimmung der meisten Studien als tatsächlich erfolgsrelevant herausgestellt haben.

Diese sind: 1. demografische Faktoren, 2. spezielle Persönlichkeitsmerkmale (u.a. Kreativität, Intuition, nAch, Initiative, Ehrgeiz, die Fähigkeit, Risiken zu kalkulieren, positive Energie, Motivationsfähigkeit), 3. Humankapital bestehend aus Ausbildung, Erfahrung und Fähigkeiten, 4. ein gut durchdachtes Geschäftsmodell, 5. die Existenz und Größe eines Teams sowie die Ausbildung und Erfahrung der Teammitglieder, 6. das unternehmerische Verhalten, 7. die Inanspruchnahme von Netzwerken und professioneller Hilfe, 8. eine solide Finanzierung, 9. eine marktorientierte Nischenstrategie, gutes Marketing und systematische Planung, 10. eine professionelle und flexible Struktur, 11. ein positives mikrosoziales Umfeld, 12. die Existenz von Marktchancen, 13. eine Kultur, die Entrepreneurship fördert, 14. ein Standort, an dem Netzwerk-Cluster entstehen oder entstanden sind, 15. eine spezifische Branchenstruktur und 16. ein förderliches gesamtwirtschaftliches Umfeld.

Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse wird das Modell entwickelt. Im Gegensatz zu den bisher bekannten Erfolgsmodellen zeichnet es sich dadurch aus, dass es 1. den Erfolg als zu erklärende Größe in den Mittelpunkt stellt, 2. eine Reihe unterschiedlicher interdisziplinärer Forschungsrichtungen konstruktiv vereint, 3. alle in der Empirie als deutlich erfolgsrelevant erkannten Faktoren berücksichtigt und gemäß ihrer Einflussstärke verbindet, 4. Einfluss- und Zeitdimensionen einführt, 5. die Komplexität in Form von Dynamik und Rückkopplungen implementiert und letztlich 6. die Existenz stochastischer Faktoren berücksichtigt.

Das entwickelte umfassende Modell zielt ab auf die Verbesserung der theoretischen Grundlagen in der Entrepreneurship-Forschung und kann angewendet werden, um die Wirtschaftspolitik, die Entrepreneurship-Ausbildung sowie deren die Beratung von Unternehmensgründern zu verbessern.

Abstract

Most of Entrepreneurship Research has tried to answer the question: What makes some new firms succeed and others fail? Plenty of answers have been found: the entrepreneurs' personality, the quality of his business model, the structure of the management team, the planning, the strategy, the supportive environment and many others. Problems arise as each entrepreneurial process contains individual, dynamic and path dependent elements and thus can hardly be modeled or condensed to a persuasive theory.

The developed theoretical framework is based on the evaluation and interpretation of the very extensive and voluminous empirical work published in the entrepreneurship field in the United States and Germany until 2002. It includes the results of many different approaches (Traits-Approach, Behavioral Approach, Environmental Approach, etc.). Out of the vast amount of empirical work, 16 success factors are deducted that appear to have an effect on new venture performance.

These are: 1. demographic factors, 2. certain personality traits (creativity, intuition, nAch, initiative, ambition, ability of calculating risks, positive energy, people skills and some others), 3. human capital consisting of experience, skills and education, 4. a refined business model, 5. the existence of a team and the size, education and experience of the team members, 6. the entrepreneurial behavior, 7. the use of network and professional help, 8. the reasonable financing, 9. a market-oriented niche-strategy, good marketing and sufficient planning, 10. a flexible but professional structure, 11. a positive micro-social climate, 12. the existence of market opportunities, 13. a culture enhancing entrepreneurship and a positive economic situation, 14. a location where clusters and networks can develop or are developed, 15. the corporate surrounding, 16. conducive regulative and economic policy.

These variables are put together in a comprehensive model that 1. explains Performance as the main variable, 2. refers to and combines a variety of different interdisciplinary theories, 3. takes into consideration the relevant success factors found in empirical research according to their intensity of influence; 4. introduces different dimensions, 5. implements the complexity of the entrepreneurial process by considering dynamics and repercussions, and 6. includes stochastic factors.

The developed model is aimed at an improvement of the theoretical base of entrepreneurial success-factor research and can be used for the improvement of governmental policies and business education.