

Sascha G. Walter

**Gründungsintention von Akademikern**

# GABLER EDITION WISSENSCHAFT

## **Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business**

Herausgegeben von  
Prof. Dr. Dr. h. c. Sönke Albers,  
Prof. Dr. Birgit Friedl,  
Prof. Dr. Achim Walter,  
Prof. Dr. Joachim Wolf,  
Institut für Betriebswirtschaftslehre,  
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Prof. Dr. Udo Konradt,  
Institut für Psychologie,  
Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

In der Schriftenreihe werden Ergebnisse von Forschungsarbeiten veröffentlicht, die sich in herausragender Weise mit Fragen des Managements lose gekoppelter Systeme, virtueller Unternehmen und elektronischer Geschäftsprozesse beschäftigen. Die Reihe richtet sich an Leser in Wissenschaft und Praxis, die Anregungen für die eigene Arbeit und Problemlösungen suchen. Sie ist nicht auf Veröffentlichungen aus den Instituten der Herausgeber beschränkt.

Sascha G. Walter

# **Gründungsintention von Akademikern**

Eine empirische Mehrebenenanalyse  
personen- und fachbereichsbezogener  
Einflüsse

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Achim Walter

**GABLER EDITION WISSENSCHAFT**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der  
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über  
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Dissertation Universität Kiel, 2008

1. Auflage 2008

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2008

Lektorat: Frauke Schindler / Britta Göhrisch-Radmacher

Gabler ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

[www.gabler.de](http://www.gabler.de)



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Regine Zimmer, Dipl.-Designerin, Frankfurt/Main

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8349-1158-2

## Geleitwort

Unternehmensgründungen durch Studierende und Absolventen sind ein Hoffnungsträger, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands langfristig sichern können. So flossen mit grundsätzlich sehr positiven Erwartungen von 1997 bis 2005 Steuergelder in Höhe von etwa 46 Millionen Euro in das Gründungsförderungsprogramm EXIST. Die prinzipielle Effektivität einer Entrepreneurship-Ausbildung ist in Forschung und Praxis jedoch umstritten. Es stellen sich nach wie vor die grundsätzlichen Fragen: Gehen von einer Gründungslehre bzw. -förderung an deutschen Universitäten überhaupt handlungsrelevante Impulse auf Studierende aus? Oder sind letztendlich personenbezogene Einflüsse ausschlaggebend für eine berufliche Selbstständigkeit?

Vor dem Hintergrund dieser Fragen untersucht Sascha Walter in der vorliegenden Arbeit, wie einerseits verschiedene Formen universitärer Gründungsförderung und andererseits personenbezogene Determinanten die Gründungsintention von Studierenden beeinflussen. Zu diesem Zweck leitet er zwei Mehrebenenmodelle her, die auf Personenebene jeweils kurzfristig veränderliche bzw. stabile Einflüsse und auf Fachbereichsebene Gründungsausbildung sowie die Einbindung der Fachbereiche in Förderprogramme und Industriebeziehungen als zentrale Einflüsse berücksichtigt. Dieses Modell fußt auf theoretischen Erklärungsansätzen aus der psychologischen, soziologischen und ökonomischen Forschung gleichermaßen. Eine Hierarchisch Lineare Modellierung an einem Datensatz von 2718 Studierenden in 66 Fachbereichen belegt, dass anwendungsorientierte Gründungsausbildung gezielt zur Steigerung der Gründungsintention von Studenten, nicht jedoch Studentinnen, beiträgt. Die zugrunde liegenden Theorieansätze auf Personenebene erweisen sich in gleichem Maße als erklärungsstark.

Methodisch zeichnet die Arbeit von Sascha Walter aus, dass die in der Entrepreneurship Community noch nicht sehr weit verbreitete Methode „Hierarchische Lineare Modellierung“ vorbildlich eingesetzt wurde. Zudem hat sich Herr Walter in einem empirisch sehr schwer zugänglichen Forschungsfeld bewährt. Der Umfang, d.h. der empirische Aufwand seiner Promotionsstudie ist deutschlandweit, nach meinem Kenntnisstand sogar weltweit einmalig. Vor allem auf Ebene der Fachbereiche an Universitäten ist es ihm gelungen, weitgehend valide Daten zu erheben. Die Inhalte und Vollständigkeit der Fragen wurden in umfangreichen Pretests vorab überprüft. Bei seiner Auswertung konnte Herr Walter pro Fachbereich auf Informationen von mindestens zwei Professoren zurückgreifen, die unabhängig von einander

geantwortet hatten. Er wird damit der immer lauter werdenden Forderung in der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung nach einem Multi-Informant-Design gerecht.

Inhaltlich kann Sascha Walter auf Basis eines Mehrebenenmodells mit seiner Studie erstmals zuverlässig nachweisen, dass in Bezug auf die Ausbildung einer Gründungsintention bei Studierenden wirksame Einflüsse existieren, die von unterschiedlichen Betrachtungs- bzw. Gestaltungsebenen herrühren. Bei der Herleitung der individuellen Einflüsse konsolidiert er die umfangreichen und bisher nur fragmentiert vorliegenden empirischen und theoretischen Vorarbeiten zu einem Gesamtbild. Die vorliegende Dissertation trägt somit erheblich zu einem Wissenszuwachs im Bereich der Entrepreneurship-Forschung bei. Ich würde mich deshalb sehr freuen, wenn diese Arbeit eine weite Verbreitung finden würde.

Kiel im Mai 2008

Prof. Dr. Achim Walter

## **Vorwort**

Vor Ihnen liegt die Quintessenz meiner Forschungstätigkeit an der CAU Kiel von 2003 bis 2007. Während dieses Schriftstück die Kernergebnisse meines Promotionsprojektes zusammenfassen kann, bleibt wie bei einem Foto von Bergsteigern auf dem Gipfel eines hohen Berges der steinige Weg dorthin mit all seinen Lawinen, Unwettern und Abstürzen verborgen. Mit dieser Dissertation habe ich meinen eigenen kleinen (intellektuellen) Mount Everest bezwungen und möchte allen, die mich auf Abschnitten des Aufstiegs begleitet und unterstützt haben, an dieser Stelle herzlich danken.

Zunächst gebührt meinen wissenschaftlichen „Bergführern“ großer Dank: allen voran meinem Doktorvater Prof. Dr. Achim Walter für fachliche wie auch motivationale Unterstützung und ebenso dem „Kompetenztrio Theorie und Methodik“ Prof. Dr. Dr. h.c. Sönke Albers, Prof. Dr. Joachim Wolf und Prof. Dr. Udo Konradt.

Meine Kollegen am Lehrstuhl für Gründungs- und Innovationsmanagement, Petra Dickel, Dirk Müller, Anke Rasmus, Felix Riesenhuber, Arne Schmidt und Jens Schmidthals standen mir stets mit wertvollem Feedback und einem offenen Ohr für meine Befindlichkeiten zur Seite. Bedanken möchte ich mich auch bei Manoj Gupte und Christina Männel für anregende Diskussionen und bei Dörte Jensen für die Koordinationshilfe zu Zeiten meiner Datenerhebung. Ein besonderer Dank gilt ebenso Christian Brinkkötter und Christof Müller für die guten Verbesserungsvorschläge zu früheren Versionen meiner Arbeit. Das Graduiertenkolleg „Betriebswirtschaftliche Aspekte lose gekoppelter Systeme und Electronic Business“ wird mir stets als exzellente Forscherschmiede in Erinnerung bleiben. Allen Kollegen sei gedankt für die fruchtenden Diskussionen.

Meinen Eltern sei für die bedingungslose Unterstützung zu allen Zeiten meiner Promotion gedankt. Den eindeutig wichtigsten Beitrag zum Gelingen dieser Arbeit leistete jedoch Kerstin Reimer – ihr ist sie daher gewidmet.

Kiel im Mai 2008

Sascha Walter

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XIII
Tabellenverzeichnis.....	XV
Symbolverzeichnis.....	XIX
Abkürzungsverzeichnis.....	XXI
<b>1 Einleitung .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Ausgangssituation .....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Zielsetzung und Aufbau .....</b>	<b>3</b>
<b>2 Grundlagen .....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Gründungsintention als Untersuchungsgegenstand.....</b>	<b>7</b>
2.1.1 Begriffsbestimmung und Relevanz.....	7
2.1.2 Gründungsintentionen und wahrgenommene Geschäftsmöglichkeiten.....	10
<b>2.2 Die unternehmerische Universität .....</b>	<b>11</b>
2.2.1 Charakteristika .....	11
2.2.2 Politische Impulse.....	13
2.2.3 Entwicklungsstand und -möglichkeiten.....	16
<b>2.3 Gründungsbezogene Maßnahmen für Studierende .....</b>	<b>18</b>
2.3.1 Sensibilisierung.....	18
2.3.2 Ausbildung.....	20
2.3.3 Unterstützung.....	21
<b>2.4 Zusammenfassung .....</b>	<b>23</b>
<b>3 Theoretische Bezugspunkte.....</b>	<b>25</b>
<b>3.1 Auswahl der Theorieansätze für den Literaturüberblick.....</b>	<b>25</b>
<b>3.2 Theoretische Ansätze auf Personenebene.....</b>	<b>28</b>
3.2.1 Dispositive Perspektive.....	28
3.2.2 Kognitive Perspektive.....	31
3.2.3 Verhaltensorientierte Perspektive .....	33



3.2.4	Ökonomische Perspektive.....	38
3.2.5	Netzwerk- und Sozialkapitalansatz.....	40
<b>3.3</b>	<b>Theoretische Ansätze auf Organisationsebene .....</b>	<b>43</b>
3.3.1	Ressourcenbasierter Ansatz .....	43
3.3.2	Organisationskultur und Organisationsklima .....	48
<b>3.4</b>	<b>Kritische Würdigung und Zwischenfazit .....</b>	<b>50</b>
<b>4</b>	<b>Stand der empirischen Forschung .....</b>	<b>53</b>
<b>4.1</b>	<b>Studien personenbezogener Determinanten.....</b>	<b>53</b>
4.1.1	Dispositive Perspektive.....	63
4.1.2	Kognitive Perspektive.....	66
4.1.3	Verhaltensorientierte Perspektive .....	67
4.1.4	Ökonomische Perspektive.....	68
4.1.5	Netzwerk- und Sozialkapitalansatz.....	71
4.1.6	Sonstige Determinanten.....	72
<b>4.2</b>	<b>Studien organisationsbezogener Determinanten .....</b>	<b>73</b>
<b>4.3</b>	<b>Kritische Würdigung und Zwischenfazit .....</b>	<b>76</b>
<b>5</b>	<b>Modellkonzeption und Hypothesen .....</b>	<b>79</b>
<b>5.1</b>	<b>Modellherleitung.....</b>	<b>79</b>
5.1.1	Personenbezogene Teilmodelle .....	79
5.1.2	Fachbereichsbezogenes Teilmodell .....	87
<b>5.2</b>	<b>Wirkungsweise personenbezogener Determinanten .....</b>	<b>93</b>
5.2.1	Gründungsintentionsmodell I .....	93
5.2.2	Gründungsintentionsmodell II .....	95
<b>5.3</b>	<b>Wirkungsweise fachbereichsbezogener Determinanten .....</b>	<b>100</b>
<b>6</b>	<b>Methodik .....</b>	<b>107</b>
<b>6.1</b>	<b>Messmodelle .....</b>	<b>107</b>
6.1.1	Reflektive und formative Messmodelle.....	107
6.1.2	Reliabilität und Validität.....	109
6.1.3	Messmodelle auf Personenebene .....	110
6.1.4	Messmodelle auf Fachbereichsebene.....	122

---

<b>6.2 Datenerhebung und Datengrundlage.....</b>	<b>125</b>
6.2.1 Untersuchungseinheiten.....	125
6.2.2 Datenerhebung.....	126
6.2.3 Stichprobe.....	134
<b>6.3 Datenanalyse .....</b>	<b>140</b>
6.3.1 Hierarchische Lineare Modellierung.....	140
6.3.2 Gang der Datenanalyse.....	150
<b>7 Ergebnisse und Diskussion .....</b>	<b>161</b>
<b>7.1 Intergruppenvarianz der Gründungsintention.....</b>	<b>161</b>
7.1.1 Fachbereichsunterschiede.....	161
7.1.2 Geschlechterunterschiede.....	165
<b>7.2 Personenbezogene Determinanten .....</b>	<b>168</b>
7.2.1 Gründungsintentionsmodell I.....	168
7.2.2 Gründungsintentionsmodell II.....	173
<b>7.3 Fachbereichsbezogene Determinanten .....</b>	<b>182</b>
7.3.1 Schätzergebnisse im Überblick.....	182
7.3.2 Gründungsausbildung.....	185
7.3.3 Aktivität von Förderprogrammen.....	189
7.3.4 Aktivität von Wirtschaftspartnern.....	192
<b>7.4 Zusammenfassende Darstellung der Befunde.....</b>	<b>194</b>
<b>8 Implikationen und Limitationen.....</b>	<b>197</b>
<b>8.1 Implikationen für die Gründungsforschung.....</b>	<b>197</b>
<b>8.2 Implikationen für die Gründungsförderung.....</b>	<b>203</b>
<b>8.3 Limitationen.....</b>	<b>207</b>
<b>9 Zusammenfassung.....</b>	<b>209</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>213</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>215</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1-1: Aufbau der Untersuchung.....	5
Abbildung 2-1: Sequenzen der Entdeckung von Geschäftsmöglichkeiten im Gründungsprozess.....	11
Abbildung 2-2: Karte der EXIST-II-Netzwerke.....	15
Abbildung 3-1: Im Literaturüberblick vorgestellte Theorieansätze.....	28
Abbildung 3-2: Theorie des geplanten Verhaltens.....	34
Abbildung 3-3: Egozentriertes und totales Netzwerk.....	41
Abbildung 3-4: Ressourcenbasierter Ansatz.....	45
Abbildung 3-6: Adaption des ressourcenbasierten Ansatzes.....	47
Abbildung 5-1: Ansatz zur Modellierung der personenbezogenen Teilmodelle.....	80
Abbildung 5-2: Kandidatenvariablen für die Gründungsintentionsmodelle.....	83
Abbildung 5-3: Ansatz zur Modellierung der fachbereichsbezogenen Teilmodelle.....	90
Abbildung 5-4: Lernstile und Lehrmethoden.....	102
Abbildung 5-5: Gründungsintentionsmodell I.....	105
Abbildung 5-6: Gründungsintentionsmodell II.....	106
Abbildung 6-1: Formatives und reflektives Messmodell im Vergleich.....	108
Abbildung 6-2: Ablauf der Datenerhebungen.....	126
Abbildung 6-3: Spektrum von Variablenzusammenhängen bei HLM.....	141
Abbildung 6-4: Anwendungsbereiche der HLM.....	142
Abbildung 6-5: Ablauf der Analyse.....	151
Abbildung 7-1: Mittelwerte der Gründungsintention per Fachbereich (Studentinnen).....	162
Abbildung 7-2: Mittelwerte der Gründungsintention per Fachbereich (Studenten).....	165
Abbildung 7-3: Mittlere Gründungsintention per Fachbereich im Geschlechtervergleich....	166
Abbildung 7-4: Gesamtbefund Gründungsintentionsmodell I.....	194
Abbildung 7-5: Gesamtbefund Gründungsintentionsmodell II.....	195

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 4-1: Synopse personenbezogener Studien.....	55
Tabelle 4-2: Stichproben und Analyseverfahren personenbezogener Studien .....	59
Tabelle 4-3: Stichproben und Analyseverfahren organisationsbezogener Studien .....	75
Tabelle 6-1: Reliabilitäts- und Validitätskriterien dieser Studie.....	110
Tabelle 6-2: Item Gründungsintention.....	111
Tabelle 6-3: Items Einstellung zum Verhalten (Eintrittswahrscheinlichkeit).....	112
Tabelle 6-4: Items Einstellung zum Verhalten (Bewertung) .....	113
Tabelle 6-5: Items subjektive Norm.....	114
Tabelle 6-6: Items wahrgenommene Verhaltenskontrolle .....	115
Tabelle 6-7: Items Leistungsmotivation.....	116
Tabelle 6-8: Items Unabhängigkeitsstreben.....	117
Tabelle 6-9: Items Risikoneigung.....	118
Tabelle 6-10: Items Rollenmodellerfolg.....	119
Tabelle 6-11: Items erwarteter Einkommensunterschied.....	119
Tabelle 6-12: Items erwartete Netzwerkunterstützung .....	121
Tabelle 6-13: Items Kontrollvariablen.....	122
Tabelle 6-14: Items Gründungsausbildung .....	123
Tabelle 6-15: Items Aktivität von Förderprogrammen .....	124
Tabelle 6-16: Items Aktivität von Wirtschaftspartnern .....	124
Tabelle 6-17: Rücklaufquote Erhebung 1 (Studierende) .....	129
Tabelle 6-18: Rücklaufquote Erhebung 2 (Professoren).....	133
Tabelle 6-19: Auswertungsstichprobe.....	135
Tabelle 6-20: Altersverteilung .....	136
Tabelle 6-21: Verteilung Studiendauer .....	136
Tabelle 6-22: Verteilung angestrebter Studienabschluss .....	136
Tabelle 6-23: Verteilung Studiengänge (Bereich Informatik) .....	137
Tabelle 6-24: Verteilung Studiengänge (Bereich Elektro- und Informationstechnik).....	137
Tabelle 6-25: Verteilung Studiengänge (Bereich Betriebswirtschaftslehre) .....	137
Tabelle 6-26: Verteilung Studienschwerpunkte (Bereich Informatik).....	138

Tabelle 6-27: Verteilung Studienschwerpunkte (Bereich Elektro- und Informationstechnik) .....	138
Tabelle 6-28: Verteilung Studienschwerpunkte (Bereich Betriebswirtschaftslehre).....	138
Tabelle 6-29: Verteilung Familienstand.....	139
Tabelle 6-30: Verteilung Anzahl Kinder.....	139
Tabelle 6-31: Verteilung Selbstständigkeitserfahrung.....	139
Tabelle 6-32: Korrelationsmatrix Frauen.....	152
Tabelle 6-33: Korrelationsmatrix Männer .....	154
Tabelle 7-1: Test auf Geschlechterunterschiede in personbezogenen Variablen .....	167
Tabelle 7-2: Befunde des ersten Gründungsintentionsmodells auf Personenebene (Studentinnen).....	168
Tabelle 7-3: Befunde des ersten Gründungsintentionsmodells auf Personenebene (Studenten).....	169
Tabelle 7-4: Befunde des ersten Gründungsintentionsmodells auf Personenebene (Geschlechtervergleich).....	170
Tabelle 7-5: Befunde des zweiten Gründungsintentionsmodells auf Personenebene (Studentinnen).....	174
Tabelle 7-6: Befunde zum erwarteten Einkommensunterschied (Studentinnen).....	175
Tabelle 7-7: Befunde des zweiten Gründungsintentionsmodells auf Personenebene (Studenten).....	176
Tabelle 7-8: Befunde zum erwarteten Einkommensunterschied (Studenten).....	177
Tabelle 7-9: Befunde des zweiten Gründungsintentionsmodells auf Personenebene (Geschlechtervergleich).....	178
Tabelle 7-10: Tests auf Gleichheit der Regressionskoeffizienten (Studenten).....	179
Tabelle 7-11: Tests auf Gleichheit der Regressionskoeffizienten (Studentinnen).....	180
Tabelle 7-12: Befunde erwarteter Einkommensunterschied (Geschlechtervergleich).....	181
Tabelle 7-13: Befunde des vollständigen ersten Gründungsintentionsmodells (Studentinnen) .....	183
Tabelle 7-14: Befunde des vollständigen zweiten Gründungsintentionsmodells (Studentinnen) .....	183
Tabelle 7-15: Befunde des vollständigen ersten Gründungsintentionsmodells (Studenten).....	184

---

Tabelle 7-16: Befunde des vollständigen zweiten Gründungsintentionmodells (Studenten).....	184
Tabelle 7-17: Gesamtergebnis Hypothesentests .....	196

## Symbolverzeichnis

$\alpha$	Cronbachs Alpha
$Y_{ij}$	abhängige Variable
$X_{ij}$	unabhängige Variable
$\beta_{0j}$	Regressionskonstante (Ebene 1)
$\beta_{1j}$	Regressionskoeffizient (Ebene 1)
$r_{ij}$	Residuum (Ebene 1)
$\sigma^2$	Residuenvarianz (Ebene 1)
$W_j$	Prädiktor (Ebene 2)
$\gamma_{00}$	Regressionskonstante (Ebene 2)
$\gamma_{10}$	Regressionskoeffizient (Ebene 2)
$u_{0j}$	Residuum bei Schätzung von $\beta_{0j}$
$u_{1j}$	Residuum bei Schätzung von $\beta_{1j}$
T	Matrix der Varianz-Kovarianz-Komponenten ( $\tau_{00}, \tau_{01}, \tau_{10}, \tau_{11}$ )
$R^2$	Bestimmtheitsmaß

## Abkürzungsverzeichnis

AEG	Arbeitnehmererfindungsgesetz
BMBF	Bundesministerium für Bildung und Forschung
BWL	Betriebswirtschaftslehre
DP	dispositive Perspektive
EIT	Elektro- und Informationstechnik
GEP	Graduate Enterprise Program
HLM	Hierarchisch Lineare Modellierung
HRG	Hochschulrahmengesetz
ICC	Intraklassen-Korrelation
INF	Informatik
KP	kognitive Perspektive
MBA	Master of Business Administration
MW	Mittelwert
NQQ-Plots	Normalverteilungs-Quantil-Quantil-Plots
NWA	Netzwerkansatz
OK	Organisationskultur
ÖP	ökonomische Perspektive
RBA	Ressourcenbasierter Ansatz
SA	Standardabweichung
SKA	Sozialkapitalansatz
TGP	Theorie des geplanten Verhaltens
TSL	Theorie des sozialen Lernens
VIF	Variance-Inflation-Factor
VP	verhaltensorientierte Perspektive



# 1 Einleitung

## 1.1 Ausgangssituation

Das politische Interesse an Unternehmensgründungen aus deutschen Hochschulen ist in den letzten 20 Jahren immens gestiegen. Erfolgsgeschichten wie Google oder Microsoft wecken die Hoffnung, durch eine „Kultur der unternehmerischen Selbstständigkeit“ (Kulicke und Görisch 2002: 2) auch in Deutschland die internationale Wettbewerbsfähigkeit langfristig sichern und neue Arbeitsplätze schaffen zu können. Infolgedessen wurden Änderungen von Rahmengesetzen und staatliche Förderprogramme wie das EXIST-Programm mit dem Ziel ins Leben gerufen, an Universitäten unternehmerische Persönlichkeiten auszubilden und zu fördern (BMBF 2007). Langfristig sollen solche Maßnahmen ein gründungsfreundliches Umfeld schaffen und zu einer gesteigerten Anzahl von Unternehmensgründungen durch Hochschulangehörige und -absolventen führen (Kulicke et al. 2002: 1). Umstritten ist allerdings, ob Universitäten diese Aufgabe prinzipiell erfüllen können. So äußerten erfolgreiche Unternehmensgründer Skepsis gegenüber der neuen Rolle der Hochschulen: „If you want to teach people to be entrepreneurs, you can't.“ (Aronsson 2004: 289; vgl. auch Gendron 2004). Auf der anderen Seite deklarierte die ehemalige Bundesbildungsministerin Buhlmann das EXIST-Programm als vollen Erfolg, noch bevor überhaupt fundierte wissenschaftliche Befunde vorlagen: „Es ist uns gelungen, eine neue Gründerkultur an unseren Hochschulen zu schaffen.“ (BMBF 2002). Es stellt sich daher die zentrale Frage: Kann eine Universität überhaupt zukünftige Unternehmer prägen oder sind letztendlich personenbezogene Einflüsse ausschlaggebend für eine berufliche Selbstständigkeit?

Die Frage, wer wann und warum Unternehmen gründet, ist annähernd so alt wie die Gründungsforschung selbst. Auf der Suche nach einer Antwort erforschten Psychologen, Soziologen und Ökonomen insbesondere (1) ex-ante die Entstehung von Gründungsimplosionen bei Studierenden (Lüthje und Franke 2003) und (2) ex-post Ursachen für die Gründungsentscheidung von Unternehmern (Shane 2003; Hansemark 2003) bzw. (3) Unterschiede zwischen Unternehmern und Nicht-Unternehmern (Markman et al. 2002). Während die zahlreichen Studien gemeinsam implizieren, dass personenbezogene Faktoren die Hauptauslöser einer unternehmerischen Karriere seien, schlagen sie sehr unterschiedliche Einflüsse vor, wie z.B. Einstellungen (Krueger et al. 2000), individuelle Persönlichkeitsmerkmale (Krueger 1993), Ausbildungswege (Davidsson 1995), den Familienhintergrund (Scott und Twomey 1988) oder

das Geschlecht (Delmar und Davidsson 2000). Dieses stark fragmentierte Forschungsfeld besteht aus vielfältigen isolierten Befunden, die bislang nur ansatzweise zu einem Gesamtbild zusammengefügt wurden. So kritisierte man z.B. die Ergebnisse dispositiver Forschung als inkonsistent (Gartner 1989b: 57) und verglich derartige Anstrengungen mit der Jagd nach dem Fabelwesen „Heffalump“ (Kilby 1971: 29). Auch hinsichtlich theoretischer Erklärungsansätze herrscht Uneinigkeit: „There is no doubt that a theory of entrepreneurship should, indeed, reflect a range of decision theoretic, economic, psychological, sociological and other dimensions. It is unclear, however, what core aspects of entrepreneurship should be reflected in such a theory, and how the various perspectives can be effectively integrated“ (Amit und Glosten 1993: 824).

Hinsichtlich der Rolle von Hochschulen bei der Prägung von Unternehmern liegen bisher kaum wissenschaftliche Erkenntnisse vor. Die wenigen empirischen Beiträge versuchten den Nachweis zu erbringen, dass Gründungsausbildung (Kolvereid und Moen 1997; De Noble et al. 1999) und universitäre Gründungsförderungsprogramme (Brown 1990; Fletcher 1999) überhaupt einen Effekt erzielen. Sie lassen jedoch die kritische Frage der Kausalität offen: Führt eine Inanspruchnahme dieser Angebote zu einer gesteigerten Gründungsabsicht oder umgekehrt? Andere Studien kommen in einem Pretest-Posttest-Ansatz zu dem Ergebnis, dass eine Gründungsausbildung Studierende zu einer Selbstständigkeit inspiriere (Souitaris et al. 2007; Peterman und Kennedy 2003). Nur wenige Forscher versuchten, weitere organisationsbezogene Einflüsse zu identifizieren. Bisherige Vorschläge bezogen sich z.B. auf „subjektiv wahrgenommene Unterstützung und Hürden“ (Lüthje und Franke 2003; Autio et al. 1997). Im Ganzen erscheint die Frage aus wissenschaftlicher Sicht weitgehend ungeklärt, was eine Universität vor dem Hintergrund persönlicher Einflüsse leisten kann, um Studierende stärker an eine unternehmerische Selbstständigkeit heranzuführen.

Darüber hinaus wird zunehmend gefordert, Kontextfaktoren in personenbezogene Studien zu integrieren (Koch 2003: 31). Motiviert sind derartige Vorschläge durch die Vermutung, die Umwelt übe einen moderierenden oder mediierenden Effekt z.B. auf die Persönlichkeits-Verhaltens-Beziehung aus (Gartner 1989a: 31ff.). Andere Autoren sehen das größte Erklärungspotenzial für menschliches Verhalten ohnehin in einem interaktiven Ansatz, der personenbezogene und umweltbezogene Determinanten kombiniert (House et al. 1996: 216; George 1992: 190ff). Die allgemein lauter werdende Rufe nach Mehrebenenanalysen (Klein et al. 1999) gehen einher mit methodischen Fortschritten, die mittlerweile eine adäquate statistische Analyse von Daten auf unterschiedlichen Untersuchungsebenen ermöglichen (Bryk und Raudenbush 2002; Snijders und Bosker 1999). Das als Hierarchisch Lineare Modellierung (HLM) bekannte Verfahren löst schwerwiegende Probleme, die in der

Vergangenheit mit einer Auswertung derartiger Datensätze verbunden waren (Hofmann 1997: 725ff.). Mehrebenenmodelle, die personen- und hochschulbezogene Einflüsse in sich vereinen, versprechen folglich interessante neue Erkenntnisse hinsichtlich der Frage, warum manche Personen und nicht andere Unternehmen gründen. In diesem Zusammenhang erscheinen gerade deutsche Universitäten, die sich seit Jahren unterschiedlich stark im Bereich der Gründungsförderung engagieren (Schmude und Uebelacker 2001, 2003, 2005), als Untersuchungsobjekt prädestiniert.

## 1.2 Zielsetzung und Aufbau

Vor dem Hintergrund des geschilderten Forschungsbedarfs widmet sich das vorliegende Forschungsprojekt der folgenden Fragestellung:

*Wie und in welchem Ausmaß beeinflussen personenbezogene Determinanten und fachbereichsbezogene Determinanten die Gründungsintention von Studierenden?*

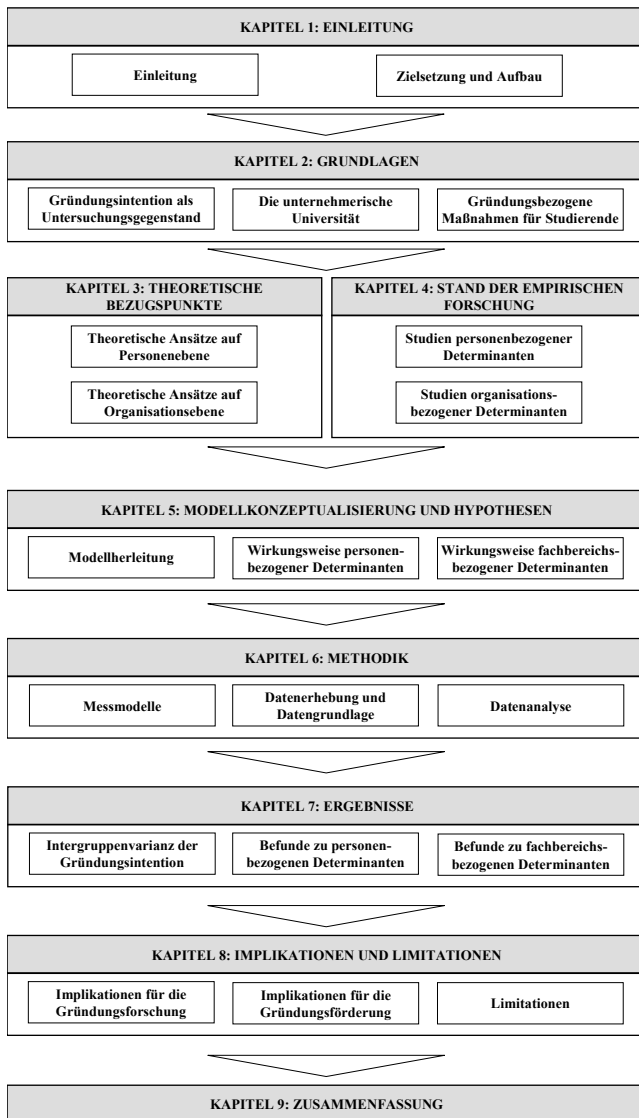
Hierbei bezeichnen personenbezogene Determinanten „any type of variations among people“ (Shane 2003: 61) und fachbereichsbezogene Determinanten dementsprechend solche Unterschiede zwischen universitären Fachbereichen, die ein studentisches Gründungsinteresse wecken können. Die folgende Untersuchung bezieht sich daher gleichermaßen auf zwei Untersuchungsebenen: die Personenebene und die Fachbereichsebene. Sie beschränkt sich somit nicht nur auf die bisher übliche Betrachtung einer Untersuchungsebene, sondern rückt das Zusammenspiel von Einflüssen verschiedener Ebenen in den Mittelpunkt des Interesses. Die Fachbereichsebene ist dabei, wie in Kapitel 5.1.2 ausführlich beschrieben, der bislang fokussierten Universitätsebene insbesondere aus Gründen der direkten Einflussmöglichkeit, Heterogenität, Erhebbarkeit und Vergleichbarkeit vorzuziehen.

Die Beantwortung der Forschungsfrage bringt drei zentrale Teilaufgaben mit sich. Erstens ist ein Teilmodell auf Personenebene zu spezifizieren, das gleichermaßen auf theoretischen und empirischen Vorarbeiten fußt. Wie Steinchen in einem Mosaik sind dabei die umfangreichen Erkenntnisse bisheriger Forschung zu einem Gesamtbild zusammzusetzen. Hiermit verbunden ist die Aufgabe, einen systematischen Überblick über theoretische Ansätze zu geben, die die Entstehung von Gründungsintentionen erklären, und die vielfältigen Studien in diesem Bereich synoptisch gegenüberzustellen. Auf dieser Grundlage sind die relevanten personenbezogenen Triebkräfte studentischer Gründungsneigungen zu isolieren. Zweitens ist ein theo-

retisch und empirisch fundiertes Teilmodell auf Fachbereichsebene herzuleiten, das die maßgeblichen Einflüsse von Fachbereichen auf studentische Gründungsintentionen wiedergibt. Drittens sind beide Teilmodelle in einem Mehrebenenmodell zusammenzufügen und empirisch mittels HLM zu überprüfen. Hierbei hat eine sorgfältige Operationalisierung der Konstrukte zu erfolgen, die eine Unterscheidung von formativen und reflektiven Messmodellen explizit berücksichtigt (vgl. Kapitel 6.1.1).

Aus der geschilderten Forschungsfrage und der Zielsetzung der Arbeit ergibt sich der Gang der Untersuchung, der sich in neun Kapitel untergliedert (Abbildung 1-1). In Anschluss an die Einleitung klärt das zweite Kapitel zunächst die Begriffe der Gründungsintention und Selbstständigkeit, begründet die Relevanz der Gründungsintention als Untersuchungsgegenstand und geht auf den Zusammenhang zwischen Geschäftsmöglichkeiten und Gründungsintentionen ein. Wie von Johns (2006) empfohlen, schließt sich eine Beschreibung des Untersuchungskontextes an. Sie beginnt mit einer Charakterisierung der „unternehmerischen Universität“, die ein neues Leitbild für Hochschulen darstellt und ebenfalls neue Ansprüche an die Fachbereiche dieser Untersuchung mit sich bringt. Ferner werden Maßnahmen zur gründungsbezogenen Sensibilisierung und Ausbildung von Studierenden sowie Angebote zur Unterstützung von Gründungsinteressierten vorgestellt. Das dritte Kapitel skizziert theoretische Ansätze auf Personen- und Organisationsebene, mit der sich die Entstehung studentischer Gründungsintentionen erklären lassen. Der Stand der empirischen Forschung zu personen- und organisationsbezogenen Determinanten wird im vierten Kapitel geschildert. Aufbauend auf diesen beiden Kapiteln wird im fünften Kapitel ein Modell herausgearbeitet, das Determinanten der Personenebene und der Fachbereichsebene verbindet, und deren theoretische Wirkungsweise erläutert. Das sechste Kapitel widmet sich der Methodik der Untersuchung, indem es die verwendeten Verfahren der Konstruktoperationalisierung, Datenerhebung und Datenanalyse beschreibt sowie die Stichprobe vorstellt. Das siebte Kapitel schildert und diskutiert die Ergebnisse der Studie getrennt nach Untersuchungsebene. Implikationen für die Gründungsforschung und -förderung sowie Limitation folgen im achten Kapitel. Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse.

Abbildung 1-1: Aufbau der Untersuchung



## **2 Grundlagen**

In diesem Kapitel werden in einem ersten Schritt die Begriffe der Gründungsintention und Selbstständigkeit geklärt, die Relevanz von Gründungsintentionen als Untersuchungsgegenstand begründet und die Beziehung zwischen Geschäftsmöglichkeit und Gründungsintention erläutert (Kapitel 2.1). Es folgt eine knappe Schilderung des Untersuchungskontextes (zu deren eminenter Wichtigkeit Johns 2006). Hierbei wird insbesondere auf die neue politische Anspruchshaltung gegenüber Universitäten zu einer stärkeren unternehmerischen Aktivität, Maßnahmen zu deren Stimulierung sowie Reaktionen seitens der Professorenschaft und mögliche Erklärungen hierfür eingegangen (Kapitel 2.2). Es folgt eine Erörterung von Maßnahmen, durch die Studierende mit Blick auf eine berufliche Selbstständigkeit sensibilisiert, ausgebildet und unterstützt werden sollen (Kapitel 2.3). Eine Zusammenfassung der wichtigsten Implikationen aus diesen Studien schließt das zweite Kapitel ab (Kapitel 2.4).

### **2.1 Gründungsintention als Untersuchungsgegenstand**

#### **2.1.1 Begriffsbestimmung und Relevanz**

Untersuchungen zum Werdegang und den spezifischen Charaktereigenschaften von Unternehmern haben eine lange Tradition in der Gründungsforschung. Der überwiegende Teil bisheriger Studien basiert auf einem Ex-Post-Ansatz und untersuchte entweder im Nachhinein Ursachen für die Gründungsentscheidung von Unternehmern (z.B. Hansemark 2003) oder Unterschiede zwischen Unternehmern und Nicht-Unternehmern (z.B. Markman et al. 2002). Erst relativ spät sind Gründungsforscher dazu übergegangen, Unternehmerkarrieren aus einer Ex-Ante-Perspektive durch die Analyse von Gründungsintentionen zu betrachten (Korunka et al. 2003: 24). Dies führt zu der grundlegenden und nachfolgend beantworteten Frage nach der Relevanz von Gründungsintentionen als wissenschaftlichen Untersuchungsgegenstand, aus der sich auch die Sinnhaftigkeit eines Erklärungsmodells solcher Intentionen erschließt.

In der Literatur liegt ein sehr unterschiedliches Verständnis des Begriffs Gründungsintention vor, z.B. als „belief that I will perform a certain behavior, the belief that I will act“ (Krueger 2000: 8), „one’s judgments about the likelihood of owning one’s own business“ (Crant 1996:

43) oder „a state of mind, directing attention, experience, and action toward a specific object (goal) or pathway to its achievement (means)“ (Bird und Jelinek 1988: 21). In dieser Arbeit ist Gründungsintention zum Zwecke des Literaturüberblicks zunächst definiert als die subjektiv wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, sich innerhalb eines bestimmten Zeitraums nach einem Stichtag beruflich selbstständig zu machen (vgl. Lüthje und Franke 2003: 139). Diese breite Definition gestattet es, bei der Aufarbeitung bisheriger Forschungsarbeiten eine möglichst große Anzahl von Studien zu berücksichtigen. Im Rahmen der Modellentwicklung (Kapitel 5.1) ist der Begriff Gründungsintention hingegen enger gefasst als die subjektive Wahrscheinlichkeit, sich innerhalb von fünf Jahren nach erfolgreichem Studienabschluss beruflich selbstständig zu machen. Die Anwendung einer für diese Arbeit zentralen Basistheorie, die Theorie des geplanten Verhaltens, erfordert die Festlegung eines konkreten Zeitraums für ein Gründungsverhalten (vgl. Kapitel 3.2.3).

Die obige Definition wirft die Frage auf, was unter einem Selbstständigen bzw. Unternehmer zu verstehen ist. Viele konzeptionelle und empirische Beiträge in der Literatur setzen teilweise implizit ein bestimmtes Unternehmerbild voraus, das sich häufig an dem Schumpeterschen Unternehmensverständnis als „bahnbrechenden Innovator“ (z.B. Shane 2003) oder dem Kirznerschen Bild des „opportunistischen Arbitrageurs“ (z.B. Gaglio und Katz 2001) orientiert (vgl. hierzu Kapitel 3.2.4). Hiermit verbunden sind Vorstellungen hinsichtlich des Innovationsgehalts einer Geschäftsidee und des Wachstumspotenzials des darauf beruhenden Unternehmens. Manche Forscher fordern, bei empirischen Studien den angenommenen Unternehmertyp offen zu legen, indem z.B. nach Wachstumszielen für ein junges Unternehmen unterschieden wird (Stewart Jr. et al. 2003: 28). In der vorliegenden Arbeit wird aus zwei Gründen kein besonderes Unternehmerbild mit dem Begriff der Selbstständigkeit assoziiert. Erstens kann eine Person eine Selbstständigkeit anstreben, ohne eine konkrete Geschäftsidee vor Augen zu haben. Ohne eine solche Geschäftsidee kann ein Respondent jedoch keine verlässlichen Angaben über das erwartete Wachstum seines potenziellen Unternehmens machen. Bei Untersuchungen der Gründungsintention scheint daher die Charakterisierung eines bestimmten Unternehmerbildes nicht in jedem Fall möglich. Zweitens sind Angebote von Gründungsförderungsprogrammen, deren Wirkung ebenfalls im Blickpunkt dieser Arbeit liegen, nicht auf einen Unternehmertyp beschränkt. So betreute z.B. das EXIST-Programm technologieorientierte wie auch wissensbasierte Gründungen (Kulicke 2006: 43). Somit umfasst eine berufliche Selbstständigkeit im vorliegenden Begriffsverständnis sowohl Existenzgründungen als auch Unternehmensgründungen, die durch ihren Abhängigkeitsgrad vom Gründer und ihr Wachstums- und Beschäftigungspotenzial voneinander abgrenzbar sind (Fallgatter 2002: 22f.). Ein Eintritt in die Selbstständigkeit kann über die Gründung eines eigenen oder den Kauf eines bereits existierenden Unternehmens erfolgen. Ausgeschlossen ist

in der vorliegenden Definition jedoch ein Zugang über ein Erbe oder eine Beförderung zum geschäftsführenden Miteigentümer, da diese beiden Wege andere Ansprüche an einen Gründer z.B. hinsichtlich des Kapitaleinsatzes stellen und daher gesondert zu untersuchen sind (Cooper und Dunkelberg 1986).

Für die Relevanz von Gründungsintention als unabhängige Variable lassen sich mindestens vier Argumente aufführen:

- (1) Eine Gründungsabsicht stellt eine notwendige Voraussetzung für eine Gründung dar (Renzulli et al. 2000: 630), da diese selten Ergebnis unbeabsichtigten Handelns ist. Intentionen spielen somit eine Rolle als Frühindikatoren für eine Gründung, mit denen das Commitment eines potenziellen Gründers für eine Gründung steigt (Lee und Wong 2004: 10).
- (2) Die alternative Untersuchung von Gründungsentscheidungen ist mit Problemen behaftet. Faktoren könnten identifiziert werden, die eine Konsequenz, jedoch keine Ursache der Gründung sind (Davidsson 1995: 2). Außerdem birgt ein solches Vorgehen die Gefahr eines Survival-Biases und einer ex-post Rationalisierung durch die Respondenten (Autio et al. 2001: 146). Gründungsentscheidungen von Akademikern sind zusätzlich schwer erhebbar, da sie mit einem nicht vorhersagbaren Zeitversatz getroffen werden (Krueger et al. 2000: 413) und in der Regel von externen Faktoren wie der Verfügbarkeit von Finanzmitteln und der Existenz von Geschäftsmöglichkeiten abhängen (Autio et al. 2001: 146).
- (3) Für politische Entscheidungsträger, die auf eine Stimulierung von Gründungen abzielen, ist eine Identifikation gründungsinteressierter Personen hilfreicher als eine Charakterisierung aktiver Unternehmer (Davidsson 1995: 2).
- (4) In früheren Studien stellte sich eine geäußerte Intention als valider Prädiktor für tatsächliches Verhalten im Allgemeinen (Armitage und Conner 2001) und Gründungsverhalten im Besonderen (Katz 1990; Clark et al. 1984) heraus. Folglich scheint die Gründungsintention auch angesichts der Möglichkeit, dass diese niemals realisiert wird, eine geeignete Variable zu sein, um den relativen und unmittelbaren Einfluss von personen- und fachbereichsbezogenen Faktoren zu untersuchen.



### 2.1.2 Gründungsintentionen und wahrgenommene Geschäftsmöglichkeiten

Eine logische Voraussetzung für die Realisierung von Gründungsintentionen ist die Wahrnehmung einer Geschäftsmöglichkeit. Dies wirft die Frage auf, wie Gründungsintentionen und wahrgenommene Geschäftsmöglichkeiten zusammenhängen und in welcher Form eine solche Wahrnehmung in der vorliegenden Studie zu berücksichtigen ist. Ardichvili et al. (2003: 108) definieren, mit einem Schumpeterschen Unternehmerbild vor Augen, eine Geschäftsmöglichkeit (Opportunity) als “the chance to meet a market need (or interest or want) through a creative combination of resources to deliver superior value”. Legt man wiederum ein Kirznersches Unternehmerbild zugrunde, sind Geschäftsmöglichkeiten nicht nur auf kreative Ressourcenkombinationen beschränkt, sondern beinhalten auch die Imitation oder inkrementale Verbesserung bestehender Güter, Dienstleistungen oder Prozesse (Gaglio und Katz 2001: 105). In Anlehnung an Shane (2003: 18) lassen sich Geschäftsmöglichkeiten zusammenfassend charakterisieren durch (1) die Existenz einer Ressourcenkombination (im Folgenden als Geschäftsidee bezeichnet) und (2) ihre subjektiv eingeschätzte Profitabilität.

Gründungsintentionen und die Wahrnehmung von Geschäftsmöglichkeiten treten, wie Bhave (1994) Interviews mit 27 Unternehmern zeigten, in unterschiedlicher Reihenfolge auf (Abbildung 2-1). Einerseits stoßen Personen ohne Gründungsintention auf einen durch den Markt nicht befriedigten, oft eigenen Bedarf. Nach der Feststellung, dass dieser Bedarf auch bei anderen besteht und zu Profiten führen kann, entschließen sie sich zu einer Gründung (ebenda: 230). Andererseits ist die Entdeckung solcher Möglichkeiten auch das Ergebnis von Gründungsintentionen und spiegelt einen intentionalen Prozess wider (Krueger 2000: 7). Personen suchen aktiv nach Geschäftsmöglichkeiten (Ucbasaran et al. 2001: 61) oder zeichnen sich durch eine erhöhte Aufmerksamkeit für solche Möglichkeiten, bezeichnet als „Entrepreneurial Alertness“ (Gaglio und Katz 2001: 99), aus. Hierdurch nimmt der Gründungsinteressierte diverse Geschäftsideen mit unterschiedlichem Marktpotenzial wahr, die er je nach Erfahrung, Wissen, Fähigkeit und sonstigen Ressourcen in einem Unternehmen verwertet (Bhave 1994: 228f.). Unterschiede in Erfahrungen und Ausbildung führen dazu, dass Personen auf verschiedene Anwendungen und Geschäftsmöglichkeiten aus derselben technologischen Innovation stoßen können (Shane 2000). Insgesamt waren Gründungsintentionen in Bhaves Studie etwas häufiger die Ursache (16 Unternehmen) als die Konsequenz (11 Unternehmen) von wahrgenommenen Geschäftsmöglichkeiten und können folglich eine Suche nach diesen anstoßen. Die Wahrnehmung einer Geschäftsmöglichkeit wird, wie in Kapitel 5.1.1 erläutert, in Form einer Kontrollvariable berücksichtigt.