

# Regionales Unternehmertum

Ein interdisziplinärer Ansatz

Baldegger, R./Julien P.-A.

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

Abbildung 0.1: **Typologie des individuellen Unternehmertums**

		Markt	
		ALT	NEU
Unternehmen	NEU	<b>A</b> Neues Unternehmen, das ein existierendes Verfahren kopiert	<b>B</b> Neues innovatives Unternehmen
	ALT	<b>C</b> Übernahme mit geringen oder grossen Änderungen	<b>D</b> Markterweiterung, Internationalisierung usw.

Quelle: Davidsson [2001] [27]

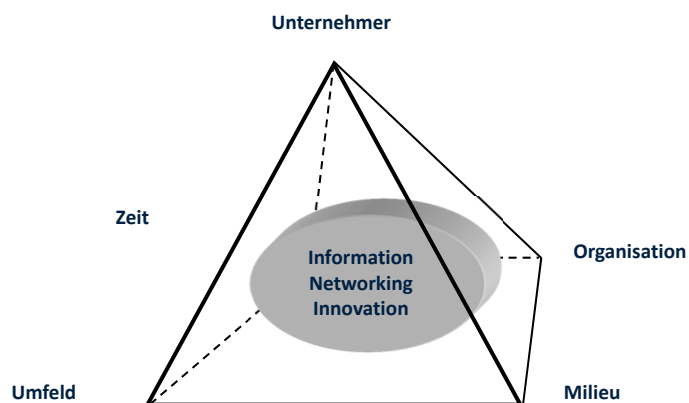
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 0.1: **Ansätze zu Entrepreneurship**

Ansatz	Unternehmer	Unternehmen oder Organisation	Umfeld
Anthropologisch, psychologisch oder behavioristisch	Eigenschaften	Persönlich und zentralisiert	Kaum oder gar nicht berücksichtigt
Soziologisch	Der Gründer einer Organisation	Verbunden mit anderen Organisationen und der Gesellschaft	Die Organisation ist ein Akteur innerhalb der Wirtschaftsstruktur
Geographisch oder regional-ökonomisch	Einer der Hauptakteure, aber nicht der einzige	Ein Element der Diversifikation	Starke Verbindung zur Gemeinschaft
Ökonomisch	Der Unternehmer als ein wirtschaftlich Handelnder	Ein Teil der Wirtschaftsstruktur und eine Reaktion auf Marktbedürfnisse	Die Dynamik des Unternehmens hängt von den wirtschaftlichen Bedingungen und mittel- bzw. langfristig von anderen Wirtschaftskreisläufen ab

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 0.2: **Entrepreneurship-Pyramide**



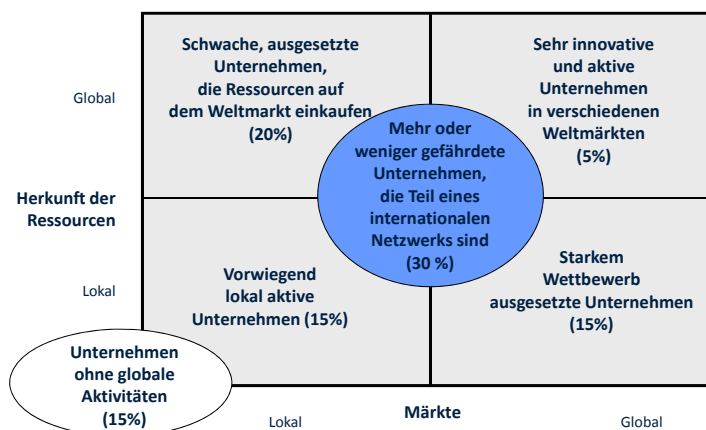
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 0.2: **Die Kriminalmetapher und das Problem des komplexen Ansatzes**

Detektiv	Hilfsmittel	Untersuchungs- methode	Zugrunde liegende Theorie	Verständnis- ebene
Columbo	Indirekte Fragen, um Tatsachen zu beweisen	Linear (Ursache und Wirkung)	Positivismus	Erste Ebene
Sherlock Holmes	Sammlung und Kombination von Hinweisen	Induktion	Postpositivismus und Interpretationismus	Zweite Ebene
Maigret	Hinweise, Einfühlungsvermö- gen und Intuition	Induktion/ Deduktion	Interpretationismus	Zweite Ebene
William von Baskerville	Hinweise, Intuition, Rekonstruktion und Deduktion	Kreisförmig oder spiralförmig	Konstruktivismus	Dritte Ebene

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 1.1: **Beteiligung von Herstellerfirmen an der Globalisierung**



Quelle: Torrès (1994) [41]

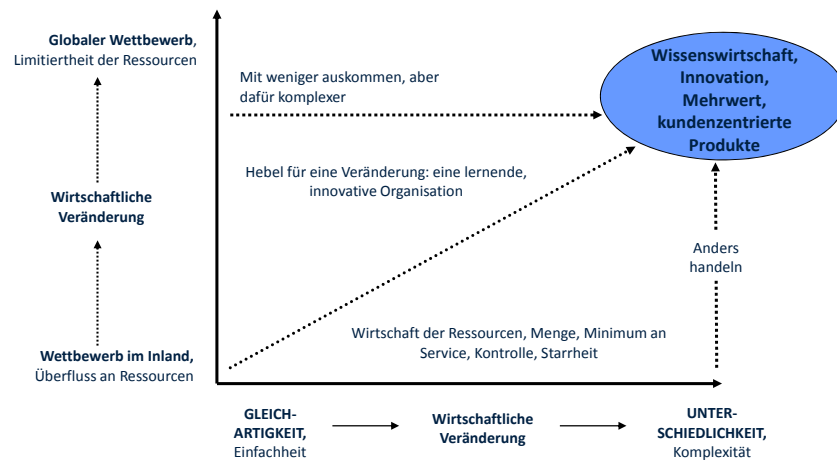
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 1.1: **Gesamtwert der realen inländischen Vermögenswerte in den USA**  
(in Milliarden Dollar und als Prozentwert)

Bestandteile des Gesamtwertes an realen Vermögenswerten	1929	1948	1973	1999
Grundvermögen Sachanlagen: gesamt	6'075 (65,1)	8'120 (57,8)	17'490 (50,2)	28'525 (46,5)
Bauwerke und Ausrüstungsgegenstände	4'585 (49,2)	6'181 (44,0)	13'935 (40,0)	23'144 (37,7)
Materialien	268 (2,9)	471 (3,3)	1'000 (2,9)	1'537 (2,5)
Natürliche Ressourcen	1'222 (13,1)	1'468 (10,4)	2'555 (7,3)	3'843 (6,3)
Immaterielle Vermögenswerte: gesamt	3'251 (35,3)	5'940 (42,2)	17'349 (49,8)	32'819 (53,5)
Aus- und Fortbildung	2'647 (28,8)	4'869 (34,6)	13'564 (38,9)	25'359 (41,3)
Gesundheit, Sicherheit und Mobilität	567 (6,1)	892 (6,3)	2'527 (7,2)	5'133 (8,4)
F&E	37 (0,4)	179 (1,3)	1'258 (3,6)	2'327 (3,8)

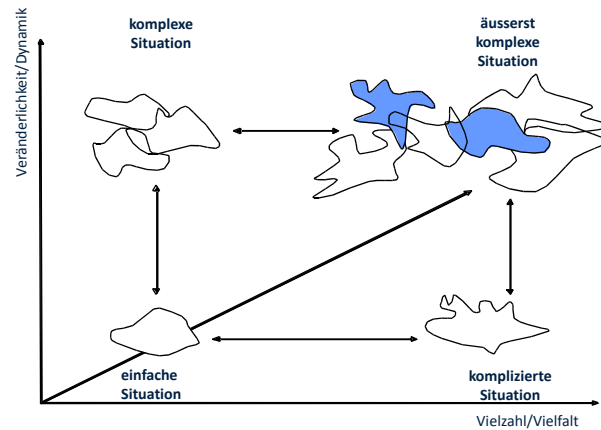
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 1.2: **Schlüsselemente der Transformation industrialisierter Wirtschaften in den letzten 30 bis 40 Jahren**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

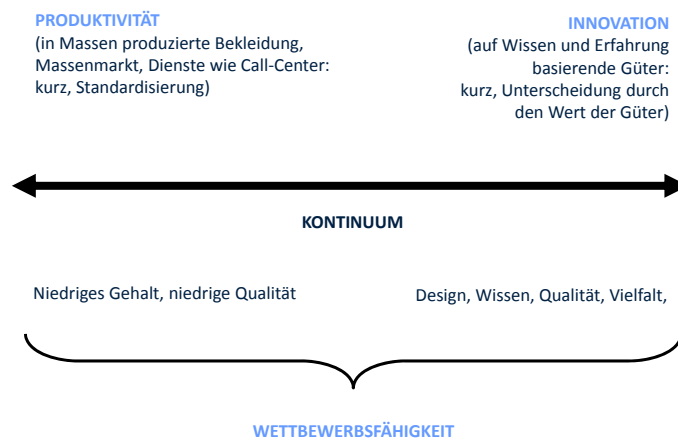
Abbildung 1.3: Problemsituationen



Quelle: (Ulrich und Probst 2001, 107 [42])

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 1.4: Zusammenhang zwischen Produktivität und Innovation; die Wettbewerbsfähigkeit ändert sich je nach Art des Produktes



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 2.1: **Prozentanteil der Arbeitsplätze im herstellenden Sektor nach Firmengröße für bestimmte OECD-Länder (2005)**

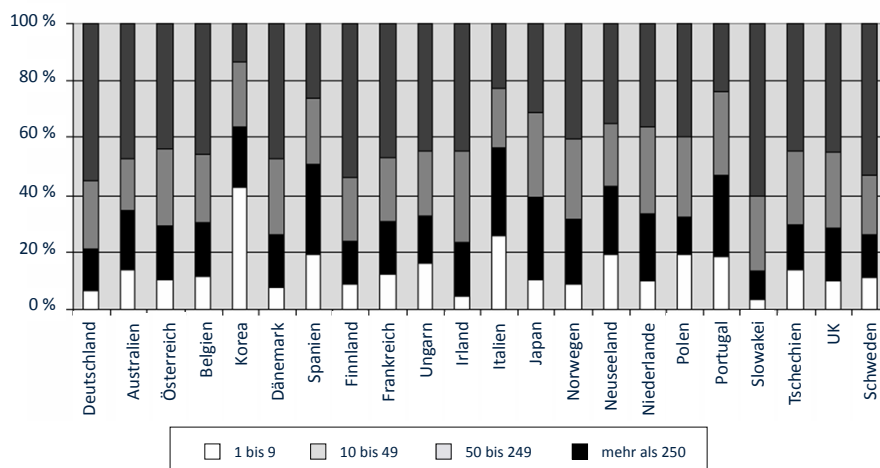


Tabelle 2.1: **Zahl der Unternehmen in den Staaten der USA, 2000 - 2003**

	2000	2003	2003/2000 (%)	Pro 10'000 erwachsener Einwohner 2003
<b>Am meisten industrialisierte Staaten</b>				
District Columbia	25'157	26'633	1.8	477
Wyoming	18'566	19'616	5.7	391
Montana	32'593	33'991	4.3	370
Vermont	20'976	20'922	- 0.3	338
Washington	194'977	206'699	6.0	337
Colorado	134'085	143'821	7.3	316
New Jersey	265'758	268'203	0.9	310
Delaware	24'782	25'289	2.0	309
New Hampshire	36'643	39'508	- 0.3	307
Idaho	39'089	41'539	6.3	304
Maine	38'711	39'691	2.5	303
Rhode Island	32'666	32'594	-0.2	303
South Dakota	22'556	23'161	2.7	303

Quelle: Die Berechnungen basieren auf Daten von SBA, [60] und Missouri State CensusData Center

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 2.1: **Zahl der Unternehmen in den Staaten der USA, 2000 - 2003**

	2000	2003	2003/2000 (%)	Pro 10'000 erwachsener Einwohner 2003
<b>Weniger industrialisierte Staaten</b>				
North Carolina	172'661	179'580	4.0	213
Louisiana	96'441	94'437	- 2.1	210
Michigan	213'865	210'803	- 1.4	209
West Virginia	38'665	37'144	- 3.9	205
Indiana	124'654	125'129	0.4	202
Ohio	232'755	229'648	- 1.3	201
Kentucky	88'460	81'407	- 8.0	198
Arizona	103'893	109'692	5.6	197
Alabama	88'222	85'768	- 2.8	191
Tennessee	110'510	110'427	- 0.1	189
Mississippi	53'509	53'641	0.2	186
Texas	388'439	398'928	2.7	181

Quelle: Die Berechnungen basieren auf Daten von SBA, [60] und Missouri State CensusData Center

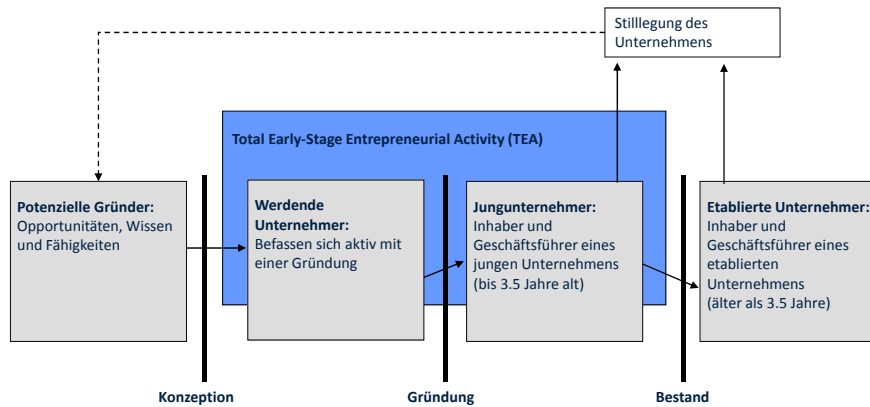
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 2.2: **Zahl der Unternehmen, in wichtigen britischen Regionen zu Beginn der Jahre 1994 - 1999 und die Rate pro 10'000 Einwohner im Jahr 1998**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1999/1994 (%)	1998 Pro 10'000 erwachsener Einwohner
UK	1'629'230	1'609'335	1'600'065	1'603'220	1'619'365	1'651'285	1.38	352
Nordost	44'120	43'425	42'455	42'035	41'815	41'995	- 4.82	204
Nordwest	162'900	159'875	157'365	156'585	157'580	160'060	- 1.74	294
Yorkshire und Humber	122'410	120'460	118'350	117'665	117'240	117'710	- 3.84	295
East Midlands	111'795	110'755	110'005	109'485	109'995	111'195	- 0.54	336
West Midlands	138'145	136'595	135'215	134'840	134'595	136'290	- 1.34	324
East Anglia	159'490	157'450	156'030	157'470	159'995	162'715	2.02	382
London	242'175	241'465	245'055	249'790	258'660	269'955	11.42	478
Südost	243'370	241'055	240'440	241'815	246'115	253'045	3.98	398
Südwest	152'870	150'065	147'560	147'085	148'015	149'715	- 2.06	381
England	1'377'275	1'361'145	1'352'475	1'356'770	1'374'010	1'402'680	1.84	358
Wales	79'465	77'200	76'060	75'415	73'335	75'230	- 5.33	323
Schottland	119'825	118'610	117'785	117'525	118'265	119'160	- 0.55	287
Nordirland	52'665	52'380	52'875	53'510	53'755	54'215	3.70	438

Quelle: 'Business start-ups and closures: VAT registrations and re-registrations 1980-98' (Geschäftsgründungen und Schliessungen: USt-Registrierungen und Re-Registrierungen 1980-98, London, [28], URN 99/111, Department of Trade and Industry.  
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

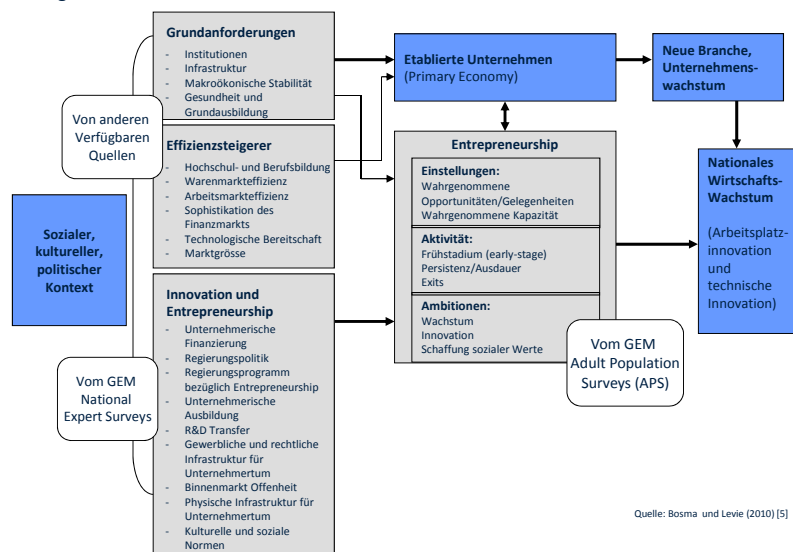
Abbildung 2.2: **Abgrenzung der Arten unternehmerischer Aktivitäten**



Quelle: Baldegger et al.(2010) [15]

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 2.3: **GEM -Modell**



Quelle: Bosma und Levie (2010) [5]

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010



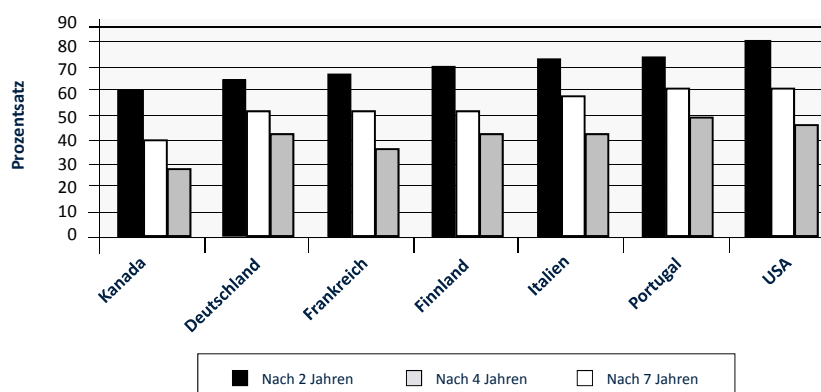
Tabelle 2.3: Unternehmerische Aktivität in 20 innovationsbasierten Ländern, 2009

	Werdende Unternehmen	Jung-unternehmen	Totale Gründungsaktivität (TEA)	Etablierte Unternehmen	Stillgelegte Unternehmen	Gründung aus Not (in % der TEA)	Opportunity Gründung (in % der TEA)
Griechenland	4.5	4.7	8.8	15.1	2.6	26	47
Norwegen	5	3.9	8.5	8.3	3.7	9	74
Schweiz	4.3	3.5	7.7	8.4	2.1	7	67
Niederlande	3.1	4.1	7.2	8.1	2.5	10	57
Vereinigtes Königreich	2.7	3.2	5.7	6.1	2.1	16	43
Slowenien	3.2	2.1	5.4	5.6	1.3	10	69
Finnland	2.9	2.3	5.2	8.5	2.1	19	62
Spanien	2.3	2.8	5.1	6.4	2	16	41
Frankreich	3.1	1.4	4.3	3.2	1.9	14	67
Deutschland	2.2	2.1	4.1	5.1	1.8	31	43
Italien	1.8	1.9	3.7	5.8	1.1	14	57
Dänemark	1.6	2	3.6	4.7	1.1	7	56
Belgien	2	1.6	3.5	2.5	1.3	9	55

Quelle: Baldegger et al., 2010 [15]  
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 2.4: Sieben-Jahres\*-Überlebensrate in sieben OECD-Ländern, 1990

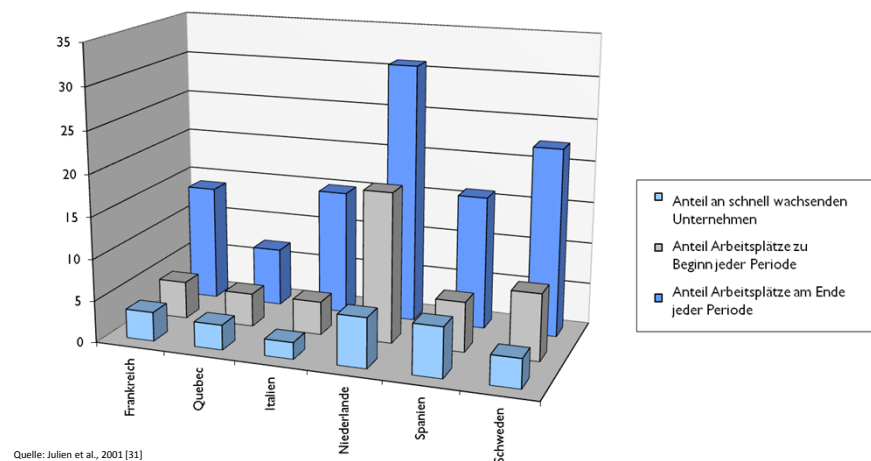
\*Die Zahlen verweisen auf die durchschnittliche Überlebensrate verschiedener Firmenkohorten, die den Markt zwischen den späten 1980er und den 1990er Jahren betraten.



Quelle: OECD (2002): 40 [47]

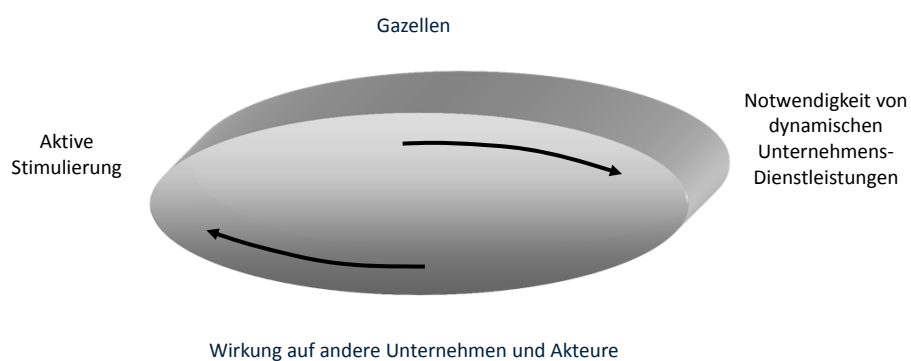
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 2.5: Anteil an schnell wachsenden Firmen aufgrund der Arbeitsplätze in sechs OECD-Ländern und der Region Québec, Kanada



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 2.6: Dynamische Wirkungen von Gazellen



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 2.4: **Prozentanteil der schnell wachsenden Unternehmen (Gazellen) in bestimmten Amerikanischen Staaten zwischen 1993 und 1996**

Berücksichtigte Staaten, die am dynamischsten sind	Anteil an Gazellen	Berücksichtigte Staaten, die am wenigsten dynamisch sind	Anteil an Gazellen
Nevada	19.3	New York	12.5
Oregon	17.8	Maryland	12.4
Arizona	17.7	North Dakota	12.3
Utah	16.7	South Carolina	12.3
New Hampshire	16.2	Michigan	12.2
Kalifornien	16.1	Iowa	12.1
Florida	15.8	Wyoming	11.9
Mississippi	15.5	West Virginia	11.6
Massachusetts	15.5	Alaska	11.3
Wisconsin	15.4	Hawaii	9.2

Quelle: Atkinson et al., (1999) [6]  
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 2.5: **Regionale Faktoren und deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen in den USA, Deutschland, Frankreich, Italien, Irland und UK**

	Hauptinflussfaktoren für die Unternehmensgründung pro 1'000 Einwohner		
	Ergebnisse von Reynolds et al. 1994	Regressionsanalyse basierend auf fünf Variablen (Querschnittsanalyse von Kangasharju)	Das auf eine Auswahl von Unternehmen angewendete Modell von Kangasharju
<b>Nachfrage Wachstum</b>			
Wachstum des BIP pro Kopf	+/-	- 1	0
Zunahme der Immigration/ Bevölkerungswachstum	+ 5	+ 3	0
<b>Agglomeration</b>			
Anteil kleiner Unternehmen	+ 3	+ 1	0
KMU			
Anteil kleiner Unternehmen	+ 5	+ 5	+ 5
Regierungsausgaben			
Ausgaben der lokalen Regierungen	- 1	- 1	- 5

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 2.5: **Regionale Faktoren und deren Auswirkungen auf Unternehmensgründungen in den USA, Deutschland, Frankreich, Italien, Irland und UK**

	Haupt Einflussfaktoren für die Unternehmensgründung pro 1'000 Einwohner		
	Ergebnisse von Reynolds et al. 1994	Regressionsanalyse basierend auf fünf Variablen (Querschnittsanalyse von Kangasharju)	Das auf eine Auswahl von Unternehmen angewendete Modell von Kangasharju
<b>Verhalten des Staates</b>			
Einflussnahme durch einen interventionistischen Staat	+/-	+/-	+ 1
Arbeitslosigkeit			
Arbeitslosenrate	+/-	+ 2	+/-
Veränderung in der Arbeitslosenrate	+/-	+ 2	0
<b>Einwohner, die ein eigenes Haus besitzen</b>			
Anteil der Hauseigentümer	- 2	0	0

Quelle: Reynolds et al., (1994) [55]; Kangasharju (2000) [34]

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 3.1: **Einflüsse auf bereits aktive oder zukünftige Unternehmer**

Einflüsse	Ursprung	Auswirkungen	Positive	Negative
Emotionale	Familie, Freunde	Nachhaltige bestärkende Kontakte	Ermutigung	Abraten
Symbolische	Ausbildung, Arbeit	Standards, Überzeugungen	Gewissheit	Vorsicht
Soziologische	Arbeit, Erfahrung Netzwerke	Verwurzelung oder Einbettung in ein bestimmtes Milieu	Vorhandene Ressourcen	Potenzielle Hindernisse

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 3.1: **Komplementäre Quellen der Unternehmensgründung oder -übernahme**

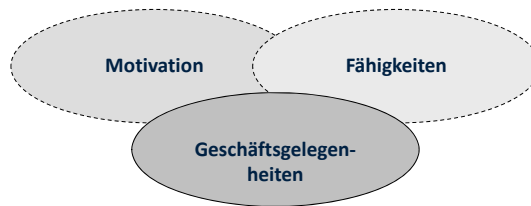
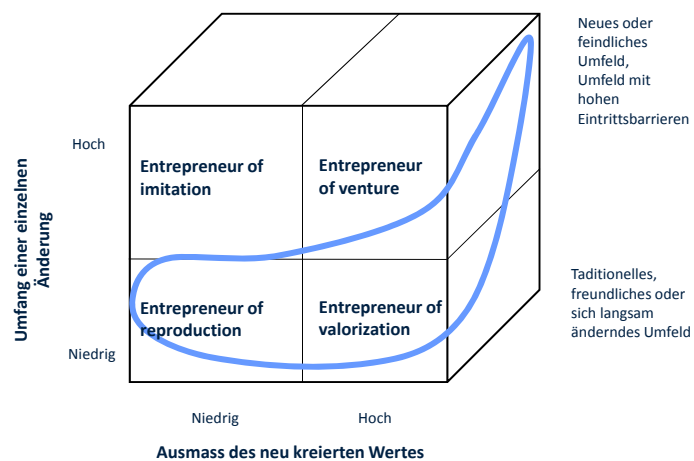


Abbildung 3.2: **Die vier wichtigsten Unternehmertypen**



Quelle: in Anlehnung an Bruyat und Julien (2001) [10]

Abbildung 4.1: **Optimales kleinunternehmerisches Verhalten**

**Kleinunternehmen**

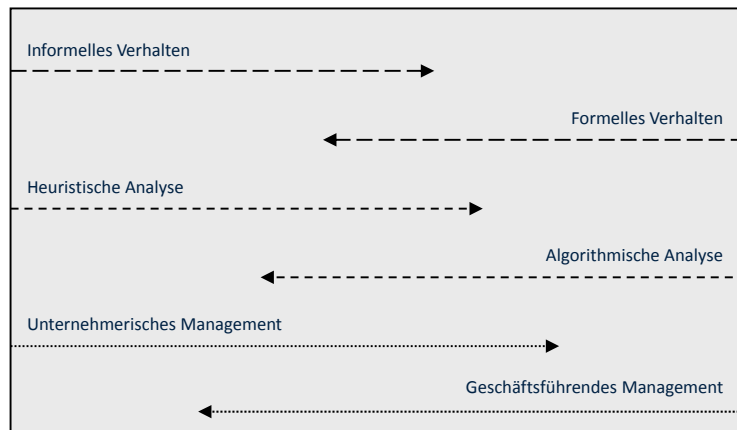


Abbildung 4.2: **Drei-Schlaufen-Lernen**

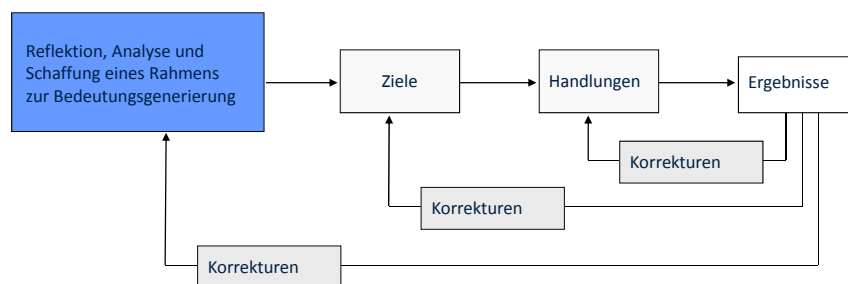


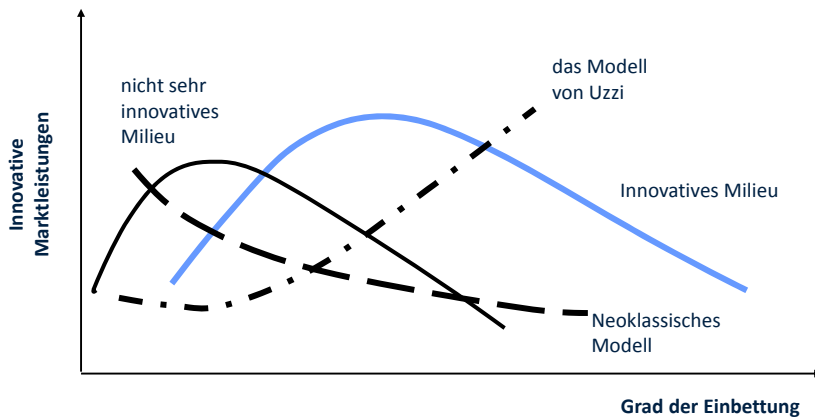
Tabelle 4.1: **Gegenüberstellung des alten und neuen Führungsstils**

Alter Führungsstil	Neuer Führungsstil
Basiert auf Planung	Basiert auf einer Vision
Weist genau spezifizierte Kompetenzen zu	Teilt eine gemeinsame Unternehmensvision
Kontrolliert und liefert Lösungen	Motiviert und inspiriert
Schafft stabile Routinen	Schafft Veränderungen
Hält an Macht fest	Ermöglicht Mitarbeitern, ihre Aufgaben zu beherrschen und zu kontrollieren
Basiert auf Konformität	Basiert auf Einsatz und Verpflichtung
Stellt vertragliche Verpflichtungen in den Vordergrund	Fördert aussergewöhnlichen Einsatz und besondere Leistungen
Verdeutlicht die Distanz zwischen Management und Mitarbeitern	Intuitiver Führungsstil unter Einbeziehung der Mitarbeiter
Reagiert auf das Umfeld	Proaktiver Ansatz der Anpassung an das Umfeld

Tabelle 4.2: **Eigenschaften eines lernenden, innovativen Unternehmens**

Eigenschaften eines lernenden, innovativen Unternehmens
1. Eine Strategie, die auf systematischem Lernen basiert
2. Ein hohes Mass an Mitarbeiterbeteiligung und Einbeziehung anderer Akteure
3. Eine auf allen Ebenen stattfindende Verbesserung der Kompetenzen
4. Die Verwendung von Informationstechnologien, um Wissen gemeinsam zu nutzen
5. Feedback, um die Auswirkungen von Massnahmen zu verstehen und bessere Entscheidungen treffen zu können.
6. Interne Beziehungen, die eine gegenseitige Anpassung und Abstimmung erleichtern
7. Ein Belohnungssystem, das Mitarbeiter ermutigt, zu lernen und aktiv teilzunehmen
8. Flexible Organisationsstrukturen, die eine auf Lernen basierende Entwicklung ermöglichen
9. Mitarbeiter, die an den Schnittstellen der Organisation arbeiten und externe Informationen sammeln, um interne Prozesse zu verbessern
10. Die Bereitschaft und Fähigkeit, von externen Organisationen und Beratern zu lernen
11. Eine Kultur, welche die verantwortungsvolle Erprobung und die gemeinsame Nutzung von Wissen fördert, das zu Erfolg oder Misserfolg geführt hat
12. Mechanismen und Beziehungen, die Selbstentfaltung fördern und unterstützen
13. Systematische Förderung von Innovationen auf allen Ebenen der Wertschöpfungskette, die durch die Verwendung von Kreativitätstechniken unterstützt wird
14. Interdisziplinäre und abteilungsübergreifende Organisationsstruktur und Simultaneous/ Concurrent Engineering (verteilte gleichzeitige Entwicklung)

Abbildung 5.1: **Verhältnis zwischen dem Grad der Einbettung und der innovativen Unternehmensleistung**



Quelle: von Boschma et al., (2002) [12]

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Tabelle 5.1: **Akteure, welche die Dynamik des unternehmerischen Milieus definieren**

Akteure	Beispiel	Schlüsselpersonen	Hauptbeitrag
Öffentliche und halböffentliche Einrichtungen	Lokalbehörden, Schulen, Institutionen für die Förderung von Unternehmen und Verbänden	Industriekommissar, Bürgermeister, Meinungsführer	Ausbildung und Hilfe bei Innovationen
Industriestruktur	Eine grosse Anzahl von Unternehmen in unterschiedlichen Wirtschaftszweigen, darunter einige Gazellen	Unternehmenschefs	Unterschiedliche Arbeitsplätze, Rohstoffe, Dienstleistungen für Unternehmen
Arbeitskräfte	Techniker	Gewerkschaftsführer	Beteiligung an Diversifizierung
Wirtschaftsorganisationen	Umfassende Informationsnetzwerke	Leiter von dynamischen Wirtschaftsorganisationen	Austausch von Wissen und Fähigkeiten
Unternehmerische Kultur	Positive Einstellungen und Fähigkeiten hinsichtlich der Gründung von Unternehmen und der Einführung von Innovationen	Bekannte Modelle kleiner und mittlerer Unternehmen	Förderung der Fähigkeit, mit Ungewissheit

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010



Abbildung 5.2: **Arten der Finanzierung und Fähigkeit, potenzielle Erträge und Risiken einzuschätzen**

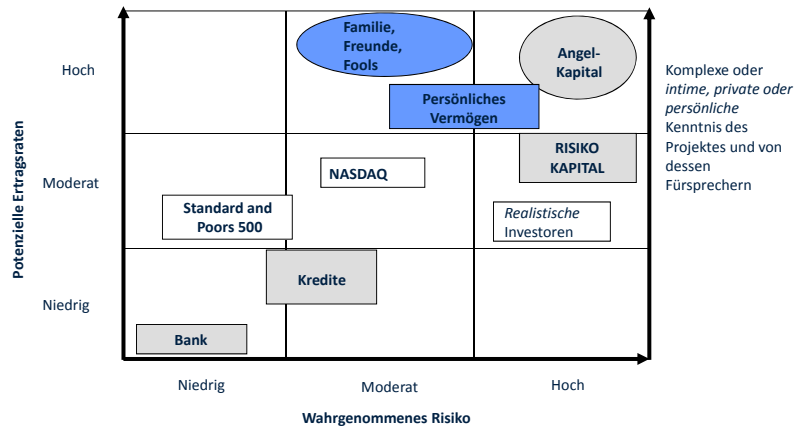
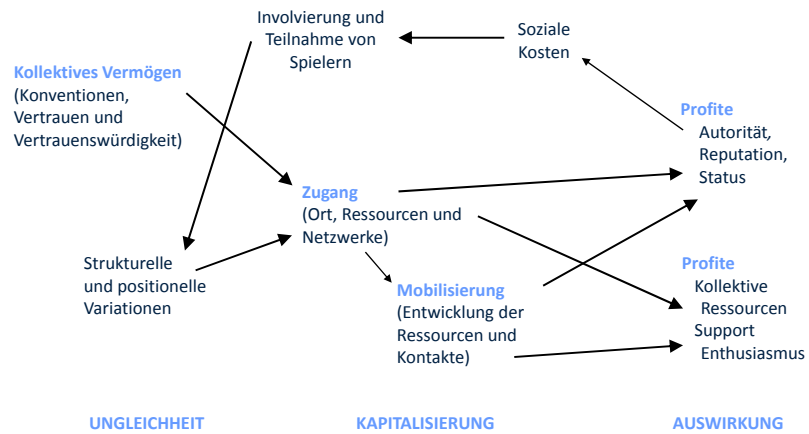


Tabelle 5.2: **Arten der Nähe in einem unternehmerischen Milieu**

Art der Nähe	Methode	Kurzfristige Auswirkungen	Langfristige Auswirkungen	Potenzielle negative Auswirkungen
Kognitive Nähe	Austausch von Mitarbeitern	Austausch von Wissen und Know-how	Technologische Entwicklung	Konformität und Absprachen
Organisatorische Nähe	Networking	Erleichterung von Geschäften	Entwicklung von Standards und Konventionen	Bewahrung des Status quo
Soziokulturelle Nähe	Freizeitaktivitäten und kulturelle Aktivitäten	Soziale Einbettung	Gemeinsame Werte und Unternehmenskultur	Selbstzufriedenheit
Institutionelle Nähe	Gesetze und Verordnungen	Ansehen	Spielregeln	Korruption
Geographische Nähe	Infrastruktur und Medien	Interpersonelle Beziehungen	Kenntnisse über die vorhandenen Ressourcen	Fehlende Offenheit, Abschottung

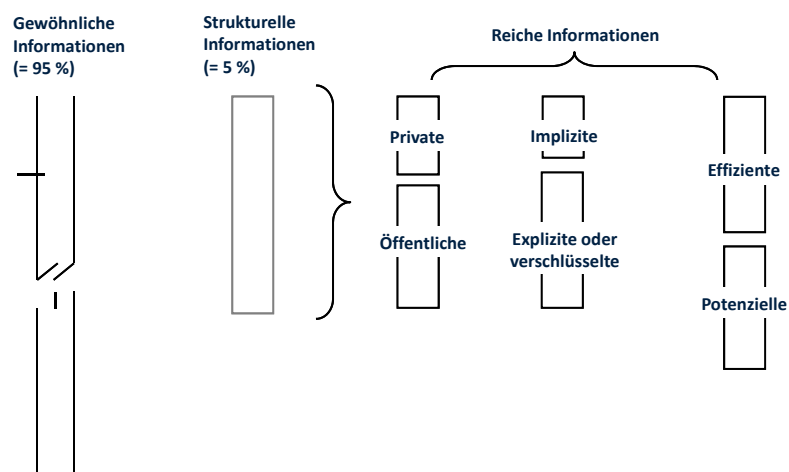
Abbildung 5.3: **Fluss des sozialen Kapitals**



Quelle: in Anlehnung an Lin (1999) [29]

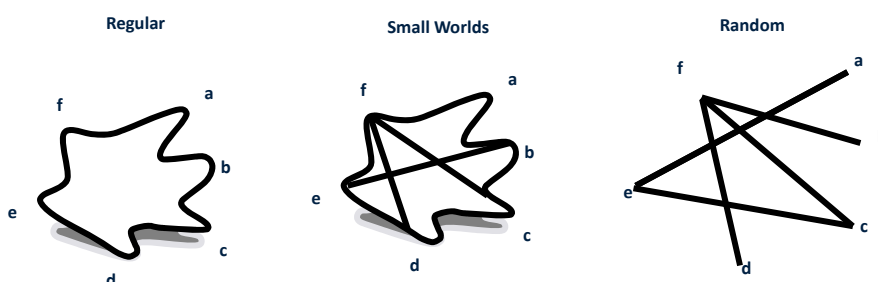
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 6.1: **Typologie von Informationen**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

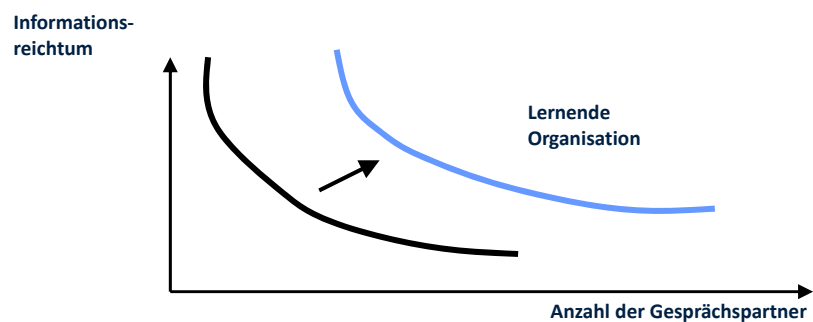
Abbildung 6.2: **Netzwerktypen und Beziehungsformen für Organisationen**



Quelle: in Anlehnung an Watt (1999) [59]

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 6.3: **Umwandlung von Information in Wissen und das Prinzip der geringsten Schwierigkeit**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 7.1: **Beziehungen zwischen den Netzwerken der Angestellten eines Unternehmens**

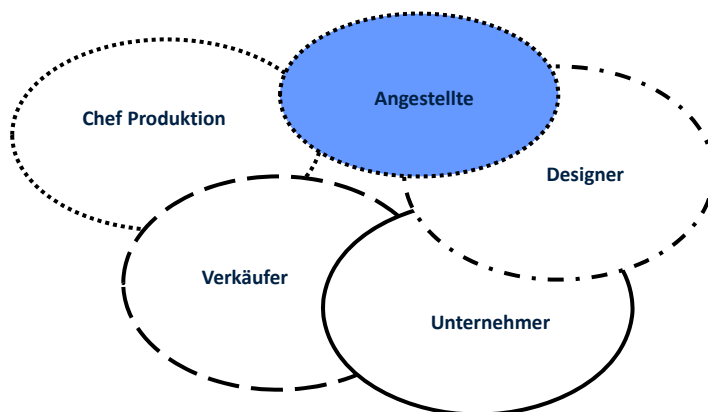


Abbildung 7.2: **Direkte und indirekte Kontakte und strukturelle Lächer**

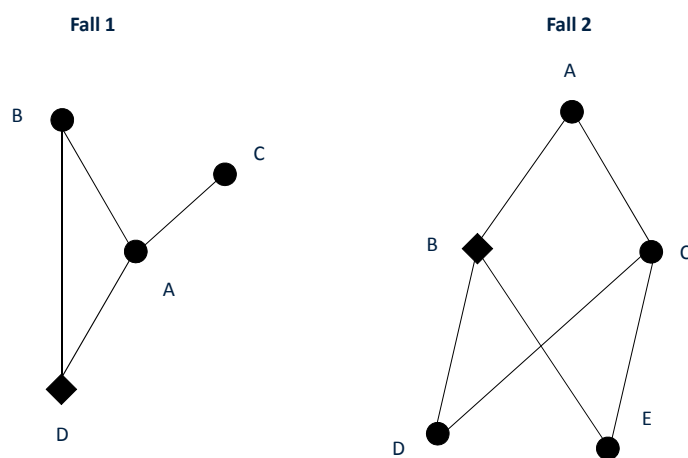
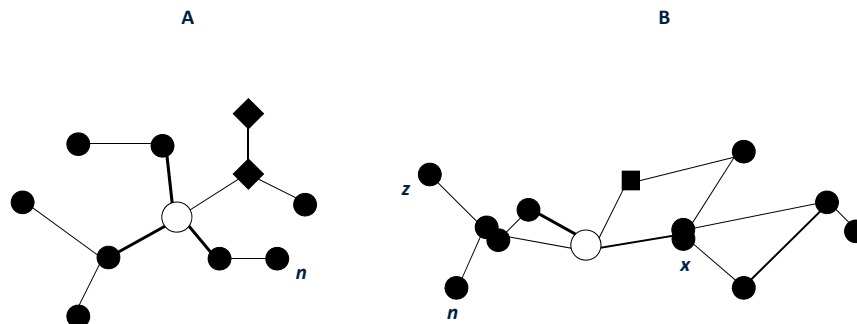


Abbildung 7.3: **Verschiedene Verbindungen zwischen Netzwerkmitgliedern abhängig von der Netzwerkart**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

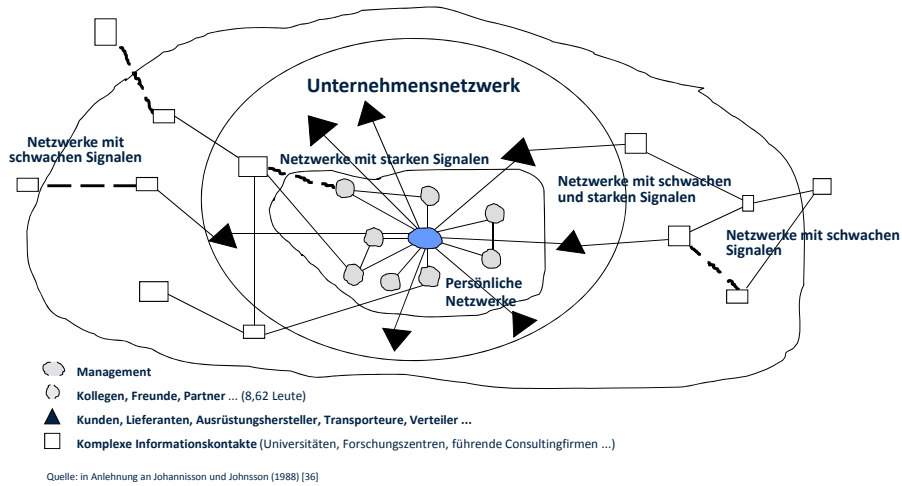
Tabelle 7.1: **Verschiedene Netzwerktypen**

	Generische Form	Spezifische Form
Basisexistenz	Soziale Netzwerke eingebettete Netzwerke	Unternehmensnetzwerke
Freiwillige Konstruktionen	Strategische Netzwerke	Dynamische Erneuerung und Trainingsnetzwerke

Quelle: in Anlehnung an Dussuc (2000) [21].

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 7.4: Diagramm von wichtigen Unternehmernetzwerken



Verbindungen zwischen Lieferanten und ihren Kunden: 22 Unternehmen aus dem Transportsektor A, B, C, D

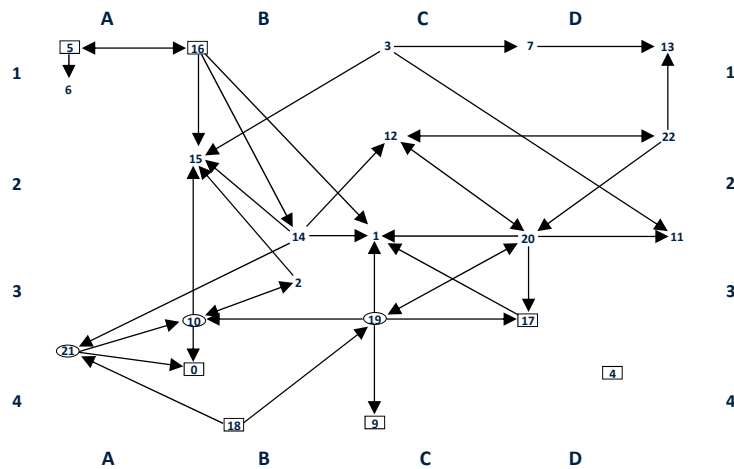


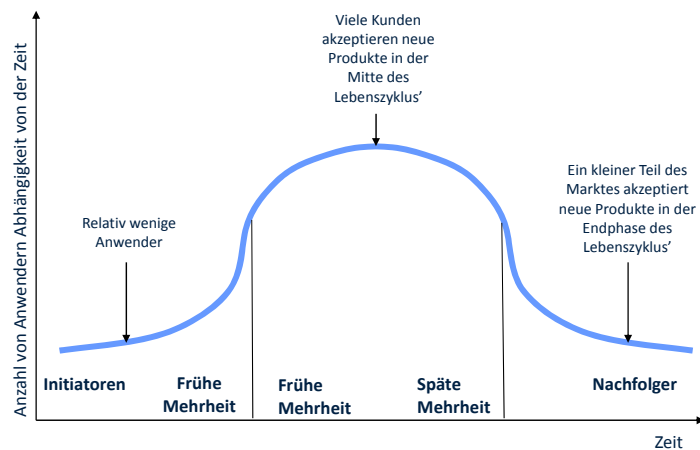
Abbildung 7.5: **Filterungseffekt in Netzwerken – Italienischer Espresso-Kocher**



Abbildung 8.1: **Spiralförmige Entstehung von Innovationen**



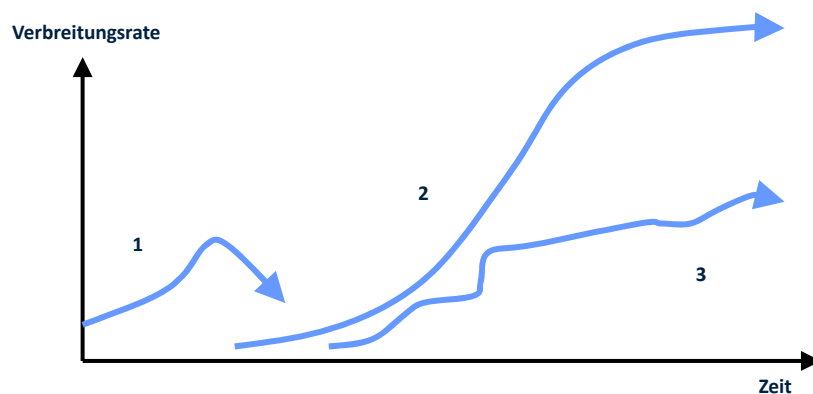
Abbildung 8.2: **Marktakzeptanz von Innovationen**



Quelle: in Anlehnung an Shane 2005, 83 [76]

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

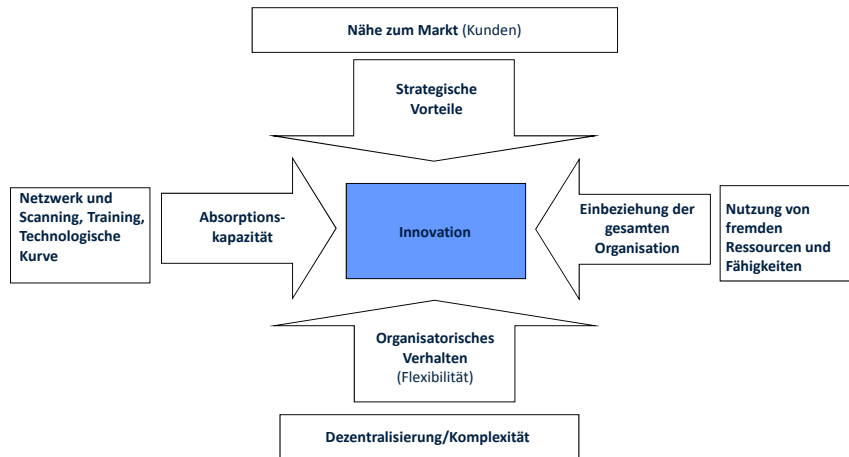
Abbildung 8.3: **Diffusion von Innovationen**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

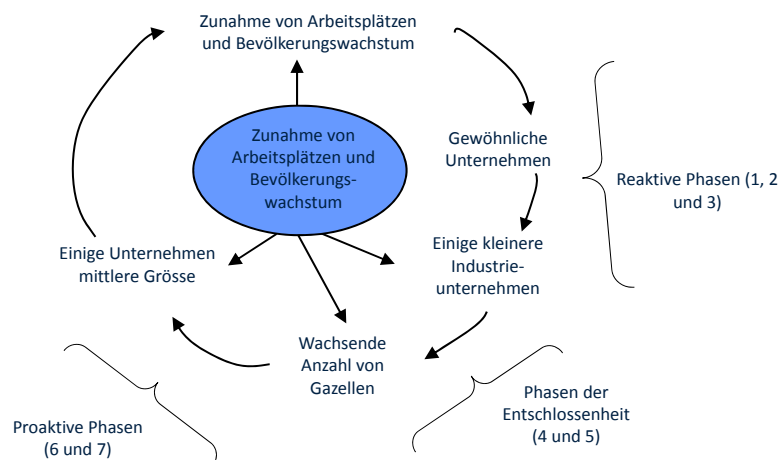


Abbildung 8.4: Erfolgsvariablen für Innovationen



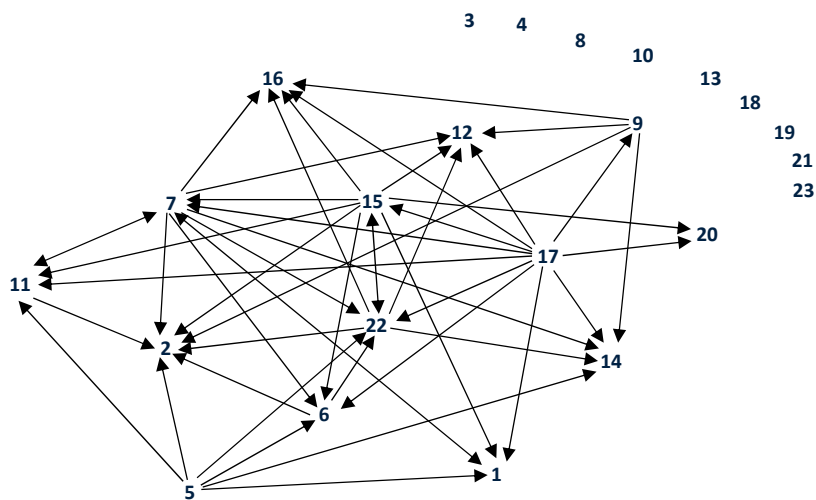
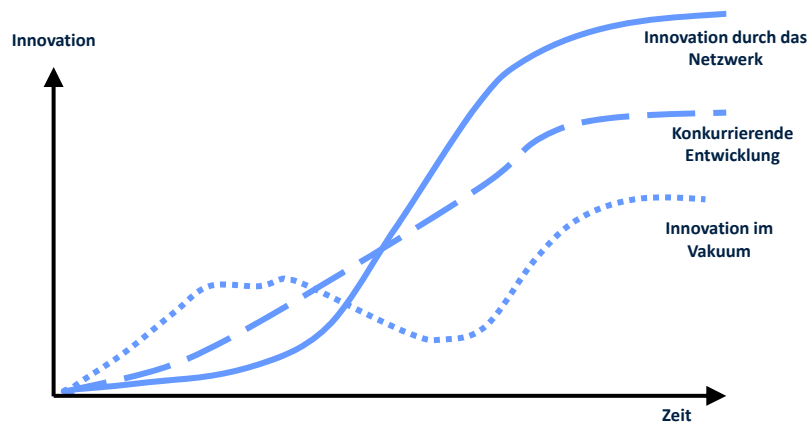
Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

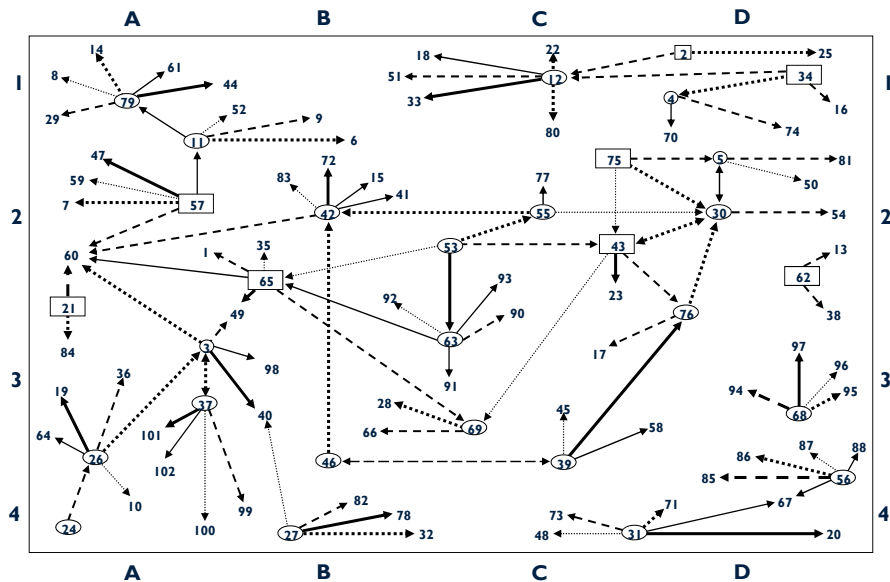
Abbildung 9.1: Reaktive und proaktive Phasen der regionalen Entwicklung



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

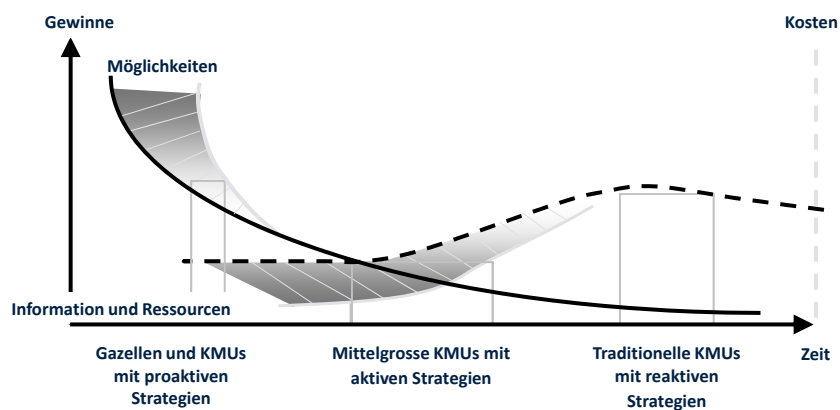
Abbildung 9.2: **Auswirkung der Integration externer Partner durch Netzwerke oder konkurrierende Entwicklung in den Innovationsprozess**





Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 9.3: **Auswirkung des Netzwerkes auf Gewinne und Kosten sowie auf den Anteil von proaktiven oder stark wachsenden Firmen**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

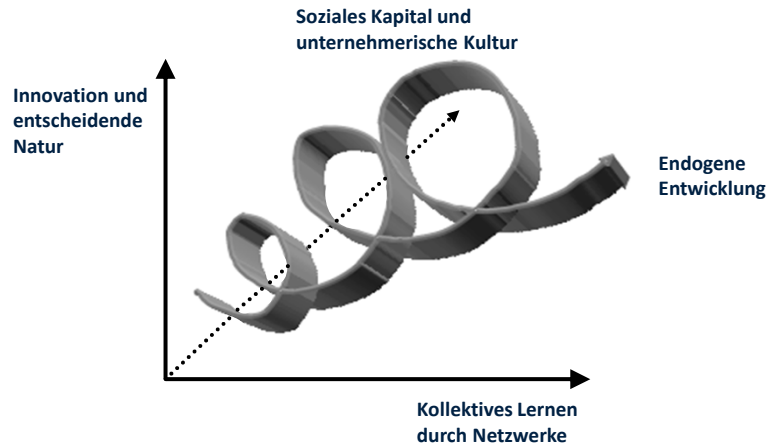
Tabelle 9.1: Die Phasen des dynamischen regionalen Networkings

Die Phasen des regionalen Networkings	Ziel	Voraussetzungen	Kurzfristige Auswirkungen	Potenzielle negative Auswirkungen
Informationsfilterung	Filterung, Sortierung und Anpassung von Informationen	Die Fähigkeit der Netzwerke, umfangreiche Informationen weiterzugeben	Weiterentwicklung und Verbesserung effektiver Informationen	Weiterentwicklung und Verbesserung effektiver Informationen
Die allmähliche Ausbreitung	Nachahmung	Fähige und dynamische Mitglieder	Modernisierung durch Nachahmung	Allmähliche Beschleunigung der Innovation
Zunahme der Netzwerke	Anpassung der Netzwerke an unterschiedliche Bedürfnisse	Funktionsfähige Informationsbrücken innerhalb der Unternehmen	Grössere Bereitschaft, Kooperationen einzugehen	Beschleunigung der kollektiven Lernprozesse

Tabelle 9.1: Die Phasen des dynamischen regionalen Networkings

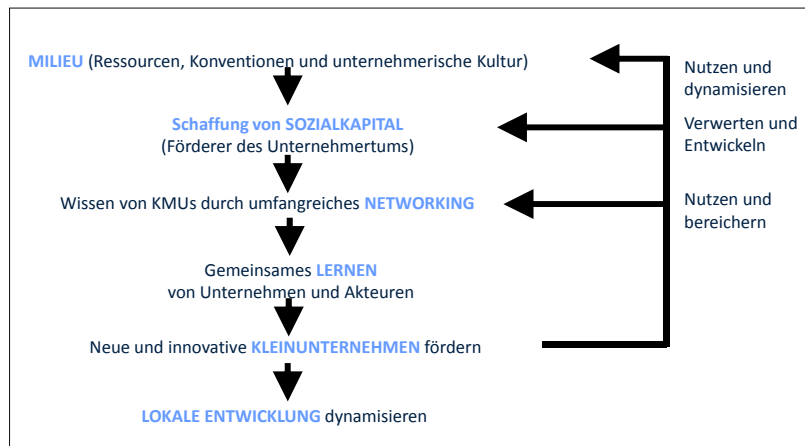
Die Phasen des regionalen Networkings	Ziel	Voraussetzungen	Kurzfristige Auswirkungen	Potenzielle negative Auswirkungen
Zunehmende Komplexität	Zunahme von Weak Signal Networks in der Region, die über unübliche Informationen verfügen	Aufbau von Vertrauensverhältnissen zu Informationsquellen wie Forschungszentren und Universitäten	Ablehnung von Standardlösungen und Befriedigung traditioneller Märkte	Förderung tief greifender Innovationen und Zunahme der Marktchancen
Zunahme proaktiver Unternehmen (Gazellen, mittlere Unternehmen usw.)	Zunahme dynamischer Unternehmen, die andere Firmen als Modell dienen	Aufbau von überregionalen, vor allem internationalen Kontakten	Zunahme qualifizierter Arbeitsplätze	Zunehmende Komplexität proaktiver Dienstleistungen und letztlich die Gründung von Filialen und Tochtergesellschaften

Abbildung 10.1: **Lernen durch Netzwerke, Innovation und endogene Entwicklung**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Abbildung 10.2: **Beziehungen zwischen Milieu, Sozialkapital, Netzwerken und lokaler Entwicklung**



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

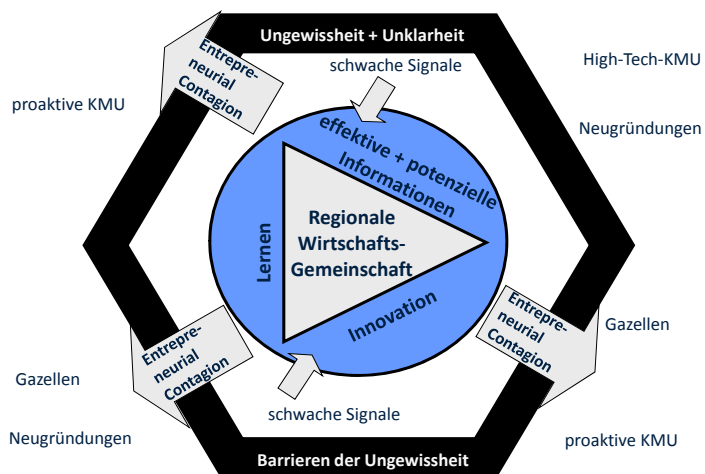
Tabelle 10.1: **Komplementäre Rolle des Staates**

Rolle des Staates	Ziel	Voraussetzungen	Zusätzliche Akteure	Wirkungen
Selektieren	Gezielte Förderung von Unternehmen mit hohem Potenzial	Erwerb von komplexen Informationen über die Industriestruktur	Erfahrene und proaktive Dienstleister und Berater	Verbesserung der Überlebensfähigkeit und der Entwicklungschancen von Unternehmen
Verbinden	Entwicklung dynamischer Netzwerke	Vermittler, die auf eine komplexe Datenbank und ein elektronisches System zum Austausch von Ideen zurückgreifen können	Forschungszentren, Fachhochschulen und Universitäten	Verbesserter Austausch von schwachen Signalen zur Förderung der Innovation
Unterstützen	Zukunftsfähigkeit und die Entwicklung von Gazellen	Unterstützung muss vielseitig, komplex und individuell angepasst sein	Erfahrene Dienstleister und Berater sowie andere Förderer des Wandels	Zunahme der Ausfahrten

Tabelle 10.1: **Komplementäre Rolle des Staates**

Rolle des Staates	Ziel	Voraussetzungen	Zusätzliche Akteure	Wirkungen
Stimulieren	Ausgleich von Unzulänglichkeiten in der Industriestruktur	Detaillierte Kenntnisse über die Industriestruktur, die über einfache Statistiken hinausgehen	Führungspersönlichkeiten in Netzwerken und Forschungszentren	Entstehung von proaktiven Dienstleistungen
Erleichtern	Verbesserung der kollektiven Lernfähigkeit	Beseitigung von Barrieren	Dienstleister und Berater sowie Champions	Förderung des unverwechselbaren Charakters der Region

Gabler Verlag | Wiesbaden 2010



Gabler Verlag | Wiesbaden 2010

Die Phasen der Entwicklung		Ausdehnung und Qualität der Netzwerke	Vorherrschende Unternehmen	Staatliche Unterstützung
<b>Abhängigkeit</b>				
1.	Wirtschaftlicher Niedergang	Unverbundene externe wirtschaftliche und soziale Netzwerke	Einige Grossunternehmen in traditionellen Sektoren und gewöhnliche Unternehmen	Minimale staatliche Unterstützung, vor allem von Infrastrukturen, und reaktive, ausschliesslich finanzielle Interventionen
2.	Abwarten			
3.	Mutlosigkeit oder Resignation	An Komplexität verlierende Netzwerke		
<b>Endogene Entwicklung</b>				
4.	Die Entwicklung des regionalen Potenzials	Allmählicher Übergang von der Nutzung von Unternehmensnetzwerken zu der Nutzung von umfangreichen Informationsnetzwerken	Einige Entrepreneurs of Improvment bzw. Abenteurer	Unterschiedliche Förderung von Unternehmensgründungen in neuen Sektoren

Tabelle 11.1: **Die Beziehungen zwischen den Phasen der endogenen Entwicklung (von Stagnation oder Rückgang zu starkem Wachstum)**

Die Phasen der Entwicklung	Ausdehnung und Qualität der Netzwerke	Vorherrschende Unternehmen	Staatliche Unterstützung
<b>Endogene Entwicklung</b>			
5. Die Gründung innovativer Unternehmen	Beschleunigte Entwicklung von Sozialkapital und Vertrauen	Zunahme von KMUs aus der Fertigungsindustrie und von dynamischen Dienstleistern, die als Modell dienen	Einführung von umfangreichen Aktivitäten zur Informationsvermittlung
6. Komplexe Netzwerke und wirksame Strukturen	Eine steigende Anzahl von international verflochtenen Netzwerken	Zunahme von Gazellen und exportierenden KMUs	Unterstützung der aktivsten Unternehmen, um die technologische Durchdringung zu erhöhen
7. Dynamische unternehmerische Kultur	Schaffung von dichten Technologie-Netzwerken	Auftauchen von exogenen Unternehmen, die von der lokalen Dynamik profitieren wollen	Systematische Förderung von Innovationen und von Gemeinschaftsinitiativen, welche die Wettbewerbsfähigkeit fördern

Abbildung 11.1: **Die Entwicklung der theoretischen Grundlagen des endogenen Unternehmertums**

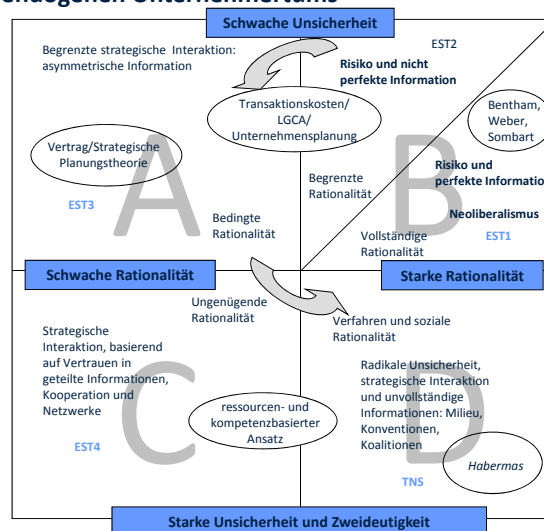




Tabelle 11.2: Kollektive Rationalität und Unternehmertum

Rationalität		Auswirkungen für den Unternehmer	Konsequenzen für die Forschung
1.	Keine ausschliesslich individuelle Rationalität existiert.	Unternehmer sind keine aussergewöhnlichen Personen, sondern normale Menschen.	Unternehmertum sollte im Ganzen betrachtet werden.
2.	Sie ist subjektiv und zeitabhängig.	Jeder Unternehmer ist zu einem bestimmten Zeitpunkt Teil eines bestimmten Milieus.	Das Milieu hat Auswirkungen auf das Unternehmertum.
3.	Sie basiert auf kollektivem Lernen.	Die Entwicklung eines Unternehmers wird vom Milieu bestimmt.	Dynamische Regionen unterscheiden sich durch ihre kollektiven Lernfähigkeiten.
4.	Sie erfordert interpersonelle Beziehungen, Regeln und Konventionen.	Unternehmer sind das Produkt ihrer Netzwerke, ihr Erfolg ist auf ihre Kontakte und auf die Handlungen der Netzwerkteilnehmer zurückzuführen.	Die Qualität der Netzwerke ist für die Dynamik des Unternehmertums von entscheidender Bedeutung.

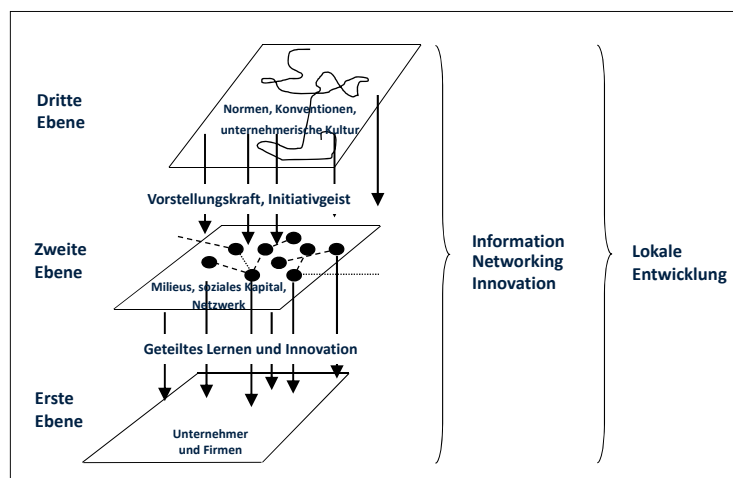
Tabelle 11.2: Kollektive Rationalität und Unternehmertum

Rationalität		Auswirkungen für den Unternehmer	Konsequenzen für die Forschung
5.	Regeln und Konventionen beziehen sich auf Zeit und Ort.	Konservative oder dynamische Regeln und Konvention unterscheiden sich bei den üblichsten Unternehmenstypen innerhalb einer Region.	Dynamisches Unternehmertum muss sich auf offene, sich verändernde Regeln und Konventionen stützen
6.	Erfolg hängt von den Handlungen der anderen Akteure ab.	Die Unternehmer sind auf Unterstützung und auf Handlungen anderer Unternehmen und Wirtschaftsakteure angewiesen.	Die Qualität des Unternehmertums hängt von unterschiedlichen Akteuren und deren Dynamik ab.
7.	Die unternehmerische Dynamik hängt vom Grad der Kooperation und Kommunikation im Milieu ab.	Unternehmer sollten partnerschaftlich mit Unternehmen zusammenarbeiten und Netzwerken beitreten, um Lernprozesse bezüglich technologischer Veränderung, der Einführung von Innovationen und schliesslich der Knowledge Economy zu beschleunigen.	Die lokale Dynamik hängt von der Qualität des Sozialkapitals und der Existenz einer proaktiven unternehmerischen Kultur ab.

Tabelle 11.3: **Verbrechen, Gangstertum und endogenes Unternehmertum: Drei unterschiedliche Ansätze**

Art des Ansatzes	Der Name der Rose	Kriminelle Netzwerke	Endogenes Unternehmertum
Positivistischer oder behavioristischer Ansatz (Colombo)	Affekthandlungen oder die Motive und Interessen der Mönche	Kriminelle Verhaltensweisen und Gangstertum	Unternehmer und ihre Organisationen
Post-positivistischer oder interpretatorischer Ansatz (Holmes und Maigret)	Der Konflikt zwischen Papst und Kaiser und ihren Anhängern (Benediktiner oder Franziskaner)	Armut und soziale Ausgrenzung, Überfluss, Reichtum usw.	Relativ gut organisierte innovative Netzwerke, Vereinigung und Milieus
Konstruktivistischer Ansatz (William von Bakerville)	Das Streben nach Wahrheit innerhalb der Bevölkerung	Nachgiebigkeit und sozialer Verfall	Regeln, Konventionen, Innovationskraft und schliesslich eine konservative oder dynamische unternehmerische Kultur

Abbildung 11.2: **Analyseebenen für regionales endogenes Unternehmertum**



Regionales Unternehmertum

Ein interdisziplinärer Ansatz

Baldegger, R.; Julien, P.-A.

2011, XVIII, 334 S., Softcover

ISBN: 978-3-8349-2630-2