

B Konzeptionelle Grundlagen des Vorgründungsprozesses

1 Wege in die unternehmerische Selbstständigkeit

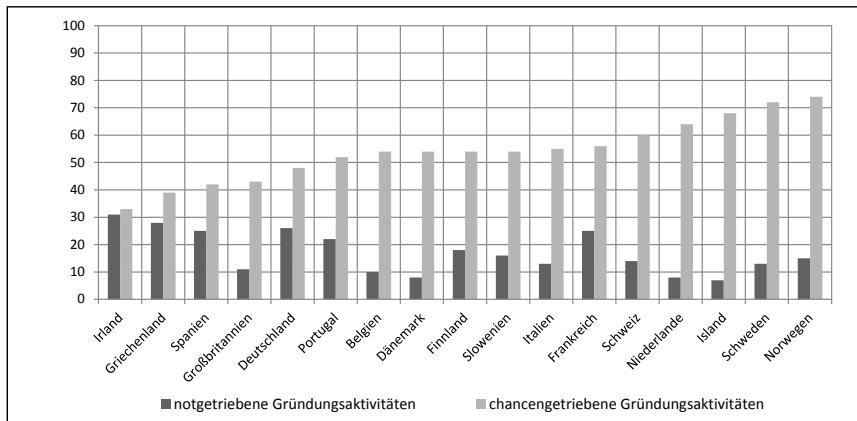
Die Literatur unterscheidet verschiedene Wege, die Personen in eine unternehmerische Selbstständigkeit führen können. Eine häufig genutzte Klassifizierung ist die Unterscheidung zwischen „opportunity-motivated entrepreneurship“ und „necessity-motivated entrepreneurship“ (vgl. Freiling 2006, S. 26ff.; Kelley et al. 2011, S. 14).

McMullen und Kollegen (2008) folgend beruht **„opportunity-motivated entrepreneurship“** auf einer vom Individuum freiwillig getroffenen Entscheidung. Auslöser ist hierbei die Chance bzw. die Geschäftsidee für eine eigene unternehmerische Selbstständigkeit. Es wird in diesem Zusammenhang auch von einem „pull“ in die Selbstständigkeit gesprochen. Personen werden aufgrund der Attraktivität der unternehmerischen Chance oder der unternehmerischen Selbstständigkeit an sich in die Gründung gezogen. Die Gründung oder freiberufliche Selbstständigkeit ist dabei eine unter mehreren Alternativen, zwischen denen das Individuum auswählen kann (vgl. Kelley et al. 2011, S. 64). Demgegenüber existieren bei der zweiten Kategorie, dem **„necessity-motivated entrepreneurship“** bzw. der „Not-Selbstständigkeit“, sog. „Push-Faktoren“, die Personen in die unternehmerische Selbstständigkeit zwingen. In diesem Zusammenhang werden verschiedene Umstände genannt, wie bspw. die Möglichkeiten, dass keine Alternativen verfügbar oder zur Verfügung stehende Alternativen nicht zufriedenstellend sind, um das zum Überleben notwendige Einkommen zu sichern (vgl. Kelley et al. 2011, S. 64; McMullen et al. 2008).

Im Zusammenhang mit der Diskussion beider Gründungsmöglichkeiten unterscheidet der Global Entrepreneurship Monitor zwischen drei volkswirtschaftlichen Gruppen - „factor-“, „efficiency-“ und „innovation-driven economy“ (vgl. Kelley et al. 2011, S. 14). Die „factor-driven economy“ ist durch die intensive Nutzung einzelner Bodenschätze, der Landwirtschaft oder der Human-Ressourcen geprägt. In diesen Volkswirtschaften sind v.a. Not-Selbstständigkeiten beobachtbar. Individuen werden also unternehmerisch tätig, um ihr eigenes Überleben zu sichern. Mit der Entwicklung der Volkswirtschaft, zunehmender Industrialisierung und der Erhöhung der Produktivität verschiebt sich der Fokus in der „efficiency-driven economy“ auf die Ausnutzung von Skaleneffekten. Hierbei dominieren v.a. große Unternehmen, wobei sich im Rahmen der Zulieferkette auch Chancen für kleine und mittlere Unternehmen ergeben. Diese Entwicklungen führen zu einer geringfügigen Verringerung des Anteils von Not-Selbstständigkeiten an den Vorgründungsaktivitäten innerhalb der

entsprechenden Länder. Letztendlich betrachten die Autoren des Global Entrepreneurship Monitors ein hohes Maß an Forschungsarbeit, die hohe Bedeutung der Ressource Wissen und einen wachsenden Service-Sektor als Kennzeichen für eine „innovation-driven economy“ (vgl. Kelley et al. 2011, S. 14). In diesem Fall werden die Vorgründungsaktivitäten deutlich von „opportunity-motivated entrepreneurship“ dominiert (vgl. Abbildung 2). Nach Aussage des Global Entrepreneurship Monitors 2010 trifft dies für insgesamt 48 Prozent aller Vorgründungsaktivitäten in Deutschland zu. Dagegen unternahmen nur 26 Prozent der vorgründungsaktiven Personen Aktivitäten aus der Not heraus, keine anderen Alternativen zu besitzen (vgl. Kelley et al. 2011 S. 23).

Abbildung 2: Anteil gründungsvorbereitender Aktivitäten in den innovationsgetriebenen Volkswirtschaften Europas nach chancen- und notgetriebener Unternehmensgründungen



Quelle: nach Kelley et al. (2011, S. 23)

Vor dem Hintergrund der langfristigen und nachhaltigen Sicherung unternehmerischer Aktivitäten in den innovationsgetriebenen Volkswirtschaften ist es daher v.a. wichtig, den chancengetriebenen Vorgründungsprozess zu verstehen. Auf dieser Grundlage können Förderprogramme verschiedener Wirtschaftsförderer und der Politik nicht nur hinsichtlich ihrer Effektivität und Effizienz bewertet, sondern auch zielgruppengerecht gestaltet werden.

2 Vorgründungsprozess

Aktuelle Betrachtungen in der Gründungsforschung heben hervor, dass Entrepreneurship als kontinuierlicher und sich entwickelnder Prozess und nicht als einzelnes Ereignis bzw. Abfolge mehrerer unabhängiger Ereignisse gesehen werden sollte (Baron 2007, S. 19). Dabei wurde der Gründungsprozess bzw. „entrepreneurial process“ in der Literatur bereits für die Beschreibung einer Reihe von Prozessen genutzt (vgl. Dawn, DeTienne 2010, S. 206), wie bspw.: *„The startup process begins with the first actions of the nascent entrepreneur [...]and ends with the first business activities of the new venture [...]“* (Korunka et al. 2003, S. 23). Ebenso finden sich Annäherungen wie *„The entrepreneurial process is only concerned with the activities that lead to new venture creation and the end of the process is the creation of a new venture.“* (Gove 1986, S. 937) oder *„The Entrepreneurial Process involves all the functions, activities, and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organizations to pursue them.“* (Bygrave, Hofer 1991, S. 14).

Bei diesen Beschreibungen des Gründungsprozesses fällt auf, dass Uneinigkeit über Start und Ende des Prozesses herrscht (vgl. Freiling 2006, S. 157). So betrachten einige Autoren die zielorientierte Umsetzung spezifischer Gründungsideen als Ausgangspunkt des Prozesses, während andere bereits die Identifikation der Geschäftsidee in die Prozessbetrachtung aufnehmen.³ Ebenso sind sich viele Autoren einig, dass sich der Prozess in einzelne Phasen unterteilen lässt, um eine systematische Analyse zu ermöglichen (Baron 2007, S. 19ff.). Je nach Modell und Denkschule variieren aber die Inhalte der einzelnen Phasen (vgl. Freiling 2006, S. 157).

Aus Perspektive der Psychologie weist Baron (2007, S. 19ff.) auf drei verschiedene **Hauptphasen des Gründungsprozesses** hin:

- 1) Vorgründungsprozess
- 2) Gründungsprozess
- 3) Nachgründungsprozess

Er betont aber auch, dass es schwer ist, den eindeutigen Beginn einer Unternehmensgründung zu finden. Vielmehr handle es sich um einen sich entwickelnden Vorgang, der sich in den Gedanken und im Verhalten eines Individuums ausdrückt. Er argumentiert außerdem, dass es sinnvoll sein kann, auch innerhalb der Hauptphasen einzelne Unterphasen zu unterscheiden.

³ Für eine detaillierte Übersicht hinsichtlich einzelner Prozessmodelle in der Gründungsforschung siehe Freiling 2006 (S. 157ff.).

Im Rahmen des Vorgründungsprozesses beschreibt Baron (2007, S. 22ff.) einzelne Unterphasen bzw. Beispielaktivitäten, die die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass ein Individuum mit dem eigentlichen Gründungsprozess und Markteintritt der neugeschaffenen Organisation beginnen wird. Dies können die Identifikation unternehmerischer Chancen oder die Suche und Beschaffung erster notwendiger Ressourcen, wie Startkapital, Mitarbeiter oder Standort des potenziellen neuen Unternehmens sein. Der eigentliche Gründungsprozess kann nach Baron (2007) eher als Prozess des Markteintritts bezeichnet werden. Als exemplarische Aktivitäten für diesen Abschnitt nennt er die spezifische Rechtsformwahl, den Schutz der Geschäftsidee vor Nachahmung oder die Erstellung eines Marketing-Plans (vgl. Abbildung 3).

Abbildung 3: Phasen des Gründungsprozesses



Quelle: Baron (2007, S. 22)

Für die wissenschaftliche Betrachtung ist es vielversprechend, sich bereits dem Vorgründungsprozess zu widmen. Beginnt die Analyse des Gründungsprozesses erst, wenn das Individuum den Entschluss gefasst hat, ein Unternehmen zu gründen und eine entsprechende Idee zu verfolgen, ergeben sich natürliche Grenzen der Erklärungskraft entsprechender Modelle. So kann damit kein grundsätzliches Verständnis darüber aufgebaut werden, warum sich eine Person für eine Unternehmensgründung entscheidet. Noch weniger lassen sich Rückschlüsse ziehen, warum andere Personen sich überhaupt nicht für eine Unternehmensgründung interessieren. Damit erweisen sich diese Modelle als ungeeignet, wenn die tieferen psychologischen Prozesse betrachtet werden sollen, die zu einer Gründungsentscheidung führen.

Um Gründungsverhalten umfassend von Anfang an zu verstehen und darauf aufbauend tiefgreifende und nachhaltige Maßnahmen zur Förderung unternehmerischen Verhaltens zu entwickeln, ist es notwendig, psychologische Faktoren zu kennen, die einen Einfluss auf die Gründungsentscheidung haben.

Bei der näheren Betrachtung des Vorgründungsprozesses lässt sich auf die Ergebnisse von Krueger et al. (2000) aufbauen. Demnach handle es sich bei Entscheidungen zum Thema Karrierewahl und unternehmerische Selbstständigkeit um kognitive Prozesse, an denen eine Vielzahl unterschiedlicher psychologischer Konzepte betei-

ligt sind (vgl. z.B. Davidsson 1991, Forbes 1999; Krueger et al. 2000). In diesem Zusammenhang wird auf Forschungsergebnisse aus verschiedenen Disziplinen der Psychologie verwiesen, die überwiegend das Konstrukt der Gründungsabsicht fokussieren. Wie Ergebnisse bisheriger Untersuchungen unterstreichen, ist die Absicht ein Verhalten auszuführen ein starker Prädiktor für das entsprechende Verhalten und stellt somit die Schnittstelle zwischen geplantem und tatsächlich realisierten Gründungsverhalten dar (vgl. Forbes 1999).

Darauf aufbauend wird im Rahmen dieser Arbeit der Vorgründungsprozess als Abfolge von Ereignissen verstanden, die zur bewussten Entscheidung für die Gründung eines neuen Unternehmens führen. Damit stellt die bewusste Entscheidung zur Gründung mit gründungsvorbereitenden Aktivitäten die Schnittstelle zwischen Vorgründungsprozess und Gründungsprozess und der rechtlich-formalen Vorbereitung des Gründungsprojektes dar.

Die vorliegende Arbeit richtet sich auf die Erklärung der Prozesse des Vorgründungsprozesses. Sie leistet damit also einen Beitrag, unser Verständnis der Abläufe, die zu einer Gründungsentscheidung führen, zu erweitern.

Um ein umfassendes Verständnis der Gründungsentscheidung und dem damit verbundenen Konzept der Gründungsabsicht aufzubauen, wird im Folgenden auf die bisher prägenden wissenschaftlichen Arbeiten zur Gründungsabsicht eingegangen.

3 Gründungsabsicht als Forschungsgegenstand

Wie Thompson (2009, S. 670) in seiner Untersuchung feststellt, handelt es sich bei dem Konstrukt Gründungsabsicht um ein in der Entrepreneurship-Forschung häufig und vielfältig genutztes psychologisches Konzept. Rückblickend gewann das Konstrukt seit der Veröffentlichung der sozialpsychologischen Grundlagen Ajzens (1991) in der Entrepreneurship-Forschung schnell an Bedeutung, da es eine wesentliche Vorhersagekraft für die Gründung eines Unternehmens aufweist und somit in vielen Forschungsarbeiten als Prädiktor für Gründungsverhalten genutzt wird. Im Verlauf verschiedener Forschungsarbeiten gewann das Konzept an Eigenständigkeit und wird nun sowohl als unabhängige als auch als abhängige Variable genutzt. Allerdings stellt Thompson (2009, S. 669f.) fest, dass es unterschiedliche Herangehensweisen an das Konstrukt und seine Operationalisierung gibt und der Name auch für eine Reihe verwandter aber unterschiedlicher Konzepte genutzt wird. So steht der Begriff bspw. für Karriereorientierung, angestrebte Berufsziele (Eva 2004), „Nascent Entrepreneurs“ (Korunka et al. 2003), die Aussicht auf Selbstständigkeit (Singh, DeNoble 2003) sowie den Wunsch danach, ein Unternehmen zu gründen (Crant 1996). Daher erscheint es notwendig, als erstes eine für die Arbeit gültige Definition des Begriffs Gründungsabsicht zu finden.

Thompson (2009) widmet sich diesem Thema sehr ausführlich und betont v.a. die Unterscheidung zwischen Gründungsabsicht und „Nascent Entrepreneur“. Als **Nascent Entrepreneur** bezeichnet er Personen, die bereits konkrete, zielgerichtete Aktivitäten unternommen haben, um ein Unternehmen zu gründen. Zu diesen Aktivitäten zählen bspw. das Ansparen von Startkapital, eine aktive Informationssuche, Investition von Geld oder Vorbereitungen für den Aufbau einer juristischen Person (Arenius, Minniti 2005; de Clercq, Arenius 2006; Delmar, Davidsson 2000; Souitaris et al. 2007). Demgegenüber zeichnen sich Personen mit einer **Gründungsabsicht** durch die Überzeugung aus, eine Unternehmensgründung vorzuhaben und einen bewussten Plan zu verfolgen, um diese an einem zukünftigen Zeitpunkt in die Tat umzusetzen (vgl. Thompson 2009, S. 676).⁴ Ajzen (1991, S. 181) folgend, erfasst die Gründungsabsicht die motivationalen Faktoren, die zu einem Verhalten führen. Diese dient somit als Indikator, wie stark Individuen versuchen, ein bestimmtes Verhalten auszuführen. Als generelle Regel führt Ajzen (1991, S. 181) an, dass es umso wahrscheinlicher ist, dass das Verhalten ausgeführt wird, je stärker die Absicht ist. Nascent Entrepreneurship hingegen bezieht sich auf konkrete,

⁴ Thompson (2009) definiert Gründungsabsicht als „self-acknowledged conviction by a person that they intend to set up a new business venture and consciously plan to do so at some point in the future.“

beobachtbare Verhaltensweisen, die darauf zielen, eine unternehmerische Selbstständigkeit aufzunehmen. Folgende Tabelle stellt diese Gedanken noch einmal dar.

Tabelle 1: Abgrenzung Gründungsabsicht und Nascent Entrepreneurship

Gründungsabsicht	Nascent Entrepreneurship	Unternehmensgründung
nicht direkt beobachtbare individuelle psychologische Zustände	beobachtbares zielgerichtetes Verhalten	
umfasst die motivationalen Faktoren, die zu unternehmerischem Verhalten führen	konkrete zielgerichtete Aktivitäten, um ein Unternehmen zu gründen (bspw. Ansparen von Startkapital, aktive Informationssuche, Investition, Vorbereitungen für den Aufbau einer juristischen Person)	Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit, Einsatz der eigenen Arbeitskraft unter unsicherem Erfolg und ohne Mindesteinkommen

Quelle: eigene Darstellung

Nach Thompson (2009) ist es allerdings nicht ausgeschlossen, dass es auch Umstände gibt, in denen eine Unternehmensgründung nicht stattfindet, obwohl eine Gründungsabsicht ausgeprägt ist. Ursachen dafür können sowohl in der Person oder in deren Umfeld liegen. Allerdings erhöht sich mit steigender Gründungsabsicht die Wahrscheinlichkeit, dass Individuen Nascent Entrepreneurs und letztendlich Unternehmensgründer werden. Dieser Zusammenhang besteht jedoch nicht unweigerlich und es sind unter Umständen auch Nascent Entrepreneure denkbar, die keine unmittelbare Gründungsabsicht besitzen (vgl. Thompson 2009). Als Beispiel lassen sich hier Notgründungen oder Scheinselbstständigkeiten anführen.

Einen Grund dafür, dass sich die Literatur stark mit dem Konzept der Gründungsabsicht beschäftigt, führt Lee (2004) an. So haben bisherige Untersuchungen ergeben, dass das Ausmaß der Gründungsabsicht bei Personen veränderbar ist. Ergebnisse aus der Gründungsforschung lassen darauf schließen, dass das Konzept eng mit der Wahrnehmung und den Erfahrungen der Personen verbunden ist und sowohl von persönlichen Eigenschaften als auch von Eigenschaften der jeweiligen Situation beeinflusst wird (Bird 1988; Lee, Wong 2004). Zu den persönlichen Einflussfaktoren zählen bspw. individuelle Bedürfnisse, Werte und Ansichten (Bird, 1988). Weitere Untersuchungen zeigen, dass zu den situativen Einflüssen bspw. Schwierigkeiten oder Hindernisse bei der Gründung oder die Meinung anderer Personen gezählt werden können (z.B. Ajzen 1991; Boyd, Vozikis 1994; Krueger, Brazeal 1994).

Zusammenfassend kann festgestellt werden, dass sich Personen mit einer hohen Gründungsabsicht wünschen, sich unternehmerisch selbstständig zu machen. Die Gründungsabsicht ist demnach eine treibende Kraft hinter unternehmerischen Tätigkeiten. Forschungsarbeiten zur Gründungsabsicht erscheinen daher besonders

wichtig, um die individuellen Hintergründe unternehmerischen Handelns und die psychologischen Entstehungsprozesse zu beleuchten. Erst wenn diese Hintergründe bekannt sind, ist es möglich planvolle und zielgerichtete Sensibilisierungs- und Unterstützungsmaßnahmen zur Förderung unternehmerischen Verhaltens zu entwickeln (vgl. Wu, Wu 2008).

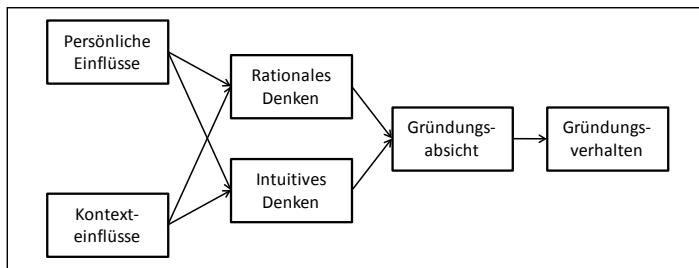
Um ein detailliertes Verständnis zu erhalten, wie die Gründungsabsicht ausgeprägt wird, haben unterschiedliche Autoren Modelle des Gründungsprozesses vorgeschlagen, die auf dem Konzept der Gründungsabsicht basieren (vgl. Ajzen 1991; Bird 1988; Boyd, Vozikis 1994; Krueger et al. 2000; Shapero, Sokol 1982). Diese Modelle werden in den folgenden Kapiteln näher vorgestellt.

4 Absichtsbasierte Modelle des Vorgründungsprozesses

4.1 Birds Modell zur Erklärung der Gründungsabsicht

Eines der ersten Modelle, das sich mit Unternehmensgründungen aus einer Prozessperspektive beschäftigt und dabei die Wirkungszusammenhänge im Vorgründungsprozess untersucht, findet sich bei Bird (1988). Ausgehend von 20 Interviews mit Unternehmern aus unterschiedlichen Branchen, deren Gründung zwischen 2 bis 40 Jahren zurückliegt, schlägt Bird (1988) ein Modell zur Erklärung der Gründungsabsicht vor, das die Umweltfaktoren mit Faktoren auf Seite des Individuums verbindet (vgl. Abbildung 4).

Abbildung 4: Modell zur Erklärung der Gründungsabsicht von Bird



Quelle: Bird (1988)

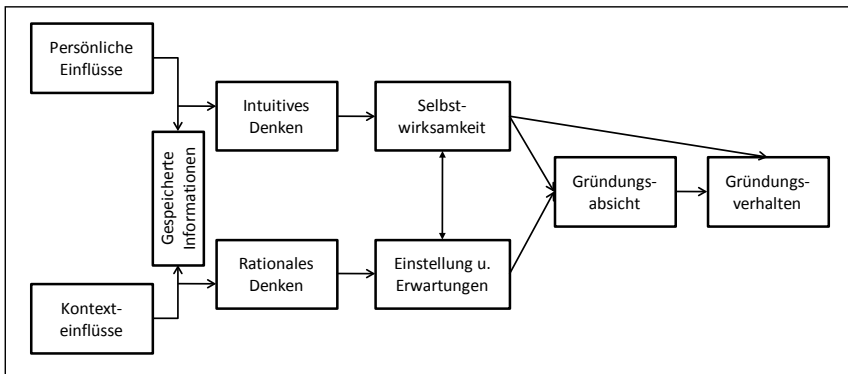
Zu den Umwelteinflüssen zählt Bird (1988) dabei verschiedene Faktoren, die sich im sozialen, politischen und ökonomischen Umfeld befinden. Diese Umweltfaktoren sowie eigene Erfahrungen und Fähigkeiten interagieren mit der Denkweise des Individuums während des Vorgründungsprozesses. Dabei wird unterschieden, ob eine Person eher rational analytisch oder intuitiv und kontextbezogen denkt. Die aus dem Prozess resultierende Gründungsabsicht führt anschließend zu einem Gründungsverhalten. An dieser Stelle ist anzumerken, dass sich dies auf die Gründung eines neuen Unternehmens oder auf die Schaffung eines neuen Wertes für existierende Unternehmen beziehen kann (vgl. Bird 1988).

Bisher findet sich in der Literatur keine empirische Validierung des vorgeschlagenen Modells. Vielmehr diente der Ansatz als Vorlage für weitere Modelle, wie das im Folgenden vorgestellte von Boyd und Vozikis (1994).

4.2 Boyds und Vozikis' Modell zur Erklärung der Gründungsabsicht

Aufgrund neuer Forschungsergebnisse aus dem Bereich der Sozialpsychologie schlagen Boyd und Vozikis (1994) sechs Jahre nach der Veröffentlichung von Bird (1988) eine Erweiterung des Modells vor. Sie nehmen zu den bisherigen Einflussfaktoren die wahrgenommenen Erwartungen der Person und deren Einstellung in das Modell auf (Boyd, Vozikis 1994). Den Autoren zufolge werden diese Erwartungen und die Einstellungen durch vergangene Erfahrungen gebildet. Sie sind also Ergebnisse von Umwelteinflüssen und Faktoren auf Seiten der Person selbst.

Abbildung 5: Modell zur Erklärung der Gründungsabsicht von Boyd und Vozikis



Quelle: Boyd und Vozikis (1994)

In Anlehnung an Ajzen (1991) integrieren sie zudem das Konzept der Selbstwirksamkeit. Dieses auf Bandura (1977) zurückgehende Konzept bildet ab, inwieweit Individuen einschätzen, über die notwendigen Fähigkeiten zu verfügen, um ein bestimmtes Verhalten auszuführen (vgl. Bandura 1977). Dabei zeigt die Forschung, dass Personen eher Verhalten ausführen, bei dem sie das Gefühl haben, es kontrollieren zu können. Dagegen wird Verhalten vermieden, das als weniger stark kontrollierbar wahrgenommen wird. Wichtig ist, dass es sich bei der Kontrollwahrnehmung nicht um die objektive Wahrnehmung der tatsächlichen eigenen Fähigkeiten handelt, sondern um die subjektive Wahrnehmung über die notwendigen Fähigkeiten zu verfügen oder nicht zu verfügen (vgl. Bandura 1977, 1982; Bandura, Schunk 1981, Wood, Bandura 1989). Unter dem Konstrukt unternehmerische Selbstwirksamkeit ist also die Selbsteinschätzung des Individuums zu verstehen, ob es über die für eine Unternehmensgründung notwendigen Fähigkeiten verfügt oder nicht (McGee et al. 2009, S. 965).

Neben dem direkten Einfluss auf die Gründungsabsicht heben Boyd und Vozikis (1994) hervor, dass die Selbstwirksamkeit einen moderierenden Einfluss auf den

Determinanten des Vorgründungsprozesses
Einfluss unternehmerischer Chancen und des
Gründungsklimas im Hochschulumfeld

Geißler, M.

2013, XXI, 253 S. 51 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-01664-7