



**Einflussfaktoren der Gründungsneigung
von Studierenden
– Ergebnisse einer empirischen Untersuchung**

von
Andreas Pinkwart

Auszug aus: "Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2001"
Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 91 NF
Deutscher Universitätsverlag, Wiesbaden 2001

1. Wachsende Bedeutung der Hochschulen als Unternehmerschmieden	65
2. Methodisches Vorgehen zur Messung des Gründungspotenzials	66
3. Ergebnisse der Einflussfaktorenanalyse	71
3.1 Personenbezogene Einflussfaktoren	72
3.1.1 Gründungsmotivstruktur	72
3.1.2 Personenbezogene Verhaltensaspekte	75
3.1.3 Humankapitalpräsenz	76
3.1.4 Geschäftskonzeptbezogene Einflussfaktoren	77
3.1.5 Einfluss der Hochschule auf die Gründungsneigung der Studierenden	78
3.1.6 Marktbezogene Umfeldbedingungen	78
3.1.7 Regionale Einflussfaktoren	80
3.1.8 Zusammenfassende Bewertung der Einflussgrößen	80
4. Fazit	83
5. Literaturverzeichnis	84

1. Wachsende Bedeutung der Hochschulen als Unternehmerschmieden

Die zum Teil erheblichen Unterschiede in der Gründungsdynamik einzelner Wirtschaftsregionen unterstreichen die Bedeutung, die den Rahmenbedingungen für Existenzgründer in Bezug auf das Ausmaß und den Erfolg unternehmerischer Gründungsaktivitäten zukommt. Es sind vor allem die überwiegend von Akademikern gegründeten innovativen Start-ups, die neue, sich schnell entwickelnde Märkte entdecken, für deren Bearbeitung und Durchdringung dann zusätzliche, zumeist hochqualifizierte Arbeitskräfte benötigt werden. Empirische Studien belegen, dass innovative Gründungsunternehmen im Vergleich zu sonstigen imitativen Neugründungen ein signifikant höheres Beschäftigungswachstum aufweisen (vgl. ALMUS et al. 1999).

Wie die Erfahrungen anderer Länder zeigen, liegt ein entscheidender Hebel für die Verbreiterung der Basis von Unternehmensgründungen in den Hochschulen. Wenngleich sich in den letzten Jahren gerade bei den jüngeren Hochschulabsolventen eine größere Neigung zur Selbständigkeit abzeichnet, zählte die Förderung der persönlichen Voraussetzungen für eine selbständige unternehmerische Tätigkeit bislang nicht zu den Tugenden deutscher Hochschulen (vgl. ALBACH 1998, S. 988 ff.).

Die Einstellung zum Unternehmertum wie auch der Konkretisierungsgrad der Gründungsabsicht werden von einer Vielzahl personen-, kontext- und infrastrukturbedingter Faktoren beeinflusst (vgl. BACKES-GELLNER et al. 1998). Die nähere Kenntnis dieser Einflussgrößen bildet folglich eine wichtige Grundlage für die Förderung und Qualifizierung potentieller Gründer aus den Hochschulen. Im Folgenden werden hierzu auf der Grundlage einer an der Universität Siegen durchgeführten, breit angelegten empirischen Studie einige signifikante personen- und umfeldbezogene Zusammenhänge dargestellt und erläutert.

Um das Gründungspotenzial näher bestimmen zu können, werden unterschiedliche Konkretisierungsgrade der Gründungsabsicht unterschieden. Anhand der sich daraus ergebenden einzelnen Stichprobengruppen werden die Einflussfaktoren des Gründungsgeschehens mit Hilfe bivariater statistischer Testverfahren eingehender überprüft.

Ausgehend vom Phasenschema des Gründungsprozesses (vgl. zu den schwerpunktmäßig auf die Vorgründungs- und Gründungsphase ausgerichteten Prozessmodellen u.a. GRIES/MAY-STROBL/PAULINI (1997); PINKWART

u.a. (2001, S. 7)) wird hierzu eine differenzierte Betrachtung zwischen denjenigen Studierenden vorgenommen, die noch am Beginn der Vorgründungsphase, der sog. Reflektionsphase des Gründungsprozesses, stehen und die Selbständigkeit als berufliche Alternative positiv reflektieren (die hier so bezeichneten "Gründungsinteressierten"), und denjenigen Befragungsteilnehmern, die entweder unmittelbar nach ihrem Studium eine selbständige Tätigkeit anstreben (die hier so bezeichneten "frühen Gründungsbereiten") oder erst nach einigen Jahren Berufstätigkeit unternehmerisch tätig werden wollen (sog. "späte Gründungsbereite"). Darüber hinaus wird untersucht, wodurch sich die in der Reflektions- resp. schon in der Latenzphase des Gründungsprozesses befindlichen Befragungsteilnehmer von jenen abheben, die bereits konkrete Gründungspläne verfolgen (hier sog. "Gründungswillige") und diese auf jeden Fall oder mit hoher Wahrscheinlichkeit auch tatsächlich realisieren wollen (hier sog. "Gründungsentschlossene") und welche Bedeutung dabei den externen Einflussfaktoren zukommt.

Der Begriff der Gründung wird in diesem Zusammenhang auf die Existenzgründung im Sinne einer selbständigen unternehmerischen Tätigkeit eines Individuums eingegrenzt. Dabei kann es sich um die Neugründung eines Unternehmens oder die Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit (selbständig-originäre Gründung) ebenso handeln wie um die Übernahme eines bestehenden Unternehmens (selbständig-derivative Gründung in Form eines MBO, eines MBI oder im Wege der Unternehmensnachfolge), die Ausgründung aus einem bestehenden Unternehmen (sog. Spin-Off-Gründung) oder die Übernahme eines Franchisevertrages oder einer tätigen Beteiligung.

2. Methodisches Vorgehen zur Messung des Gründungspotenzials

Während sich die tatsächlichen Gründungszahlen durch regelmäßige Absolventenbefragungen ermitteln lassen (vgl. PINKWART et al. 2001, S. 2 ff.), wirft die begriffliche Abgrenzung und die Ermittlung der Anzahl potenzieller Gründer aus der Hochschule einige Probleme auf. Folgt man dem Grundsatz der Gewerbefreiheit, kommt zunächst jeder Absolvent aufgrund seiner formalen Ausbildung als potentieller Existenzgründer in Frage. Tatsächlich ist der Selbständigenanteil unter Akademikern mit bundesweit 15,9 v. H. (PFEIFFER/FALK 1999, S. 144) aber deutlich niedriger. Zudem variieren die Selbständigenquoten innerhalb der jeweiligen Fachrichtungen zum Teil erheblich.

Zur Messung des Unternehmerpotenzials haben sich zwischenzeitlich unterschiedliche Messinstrumente herausgebildet. So sieht ein jüngerer Ansatz von

Heimerl et al. etwa eine Dreiteilung vor (HEIMERL/BERNECKER/REIß 2001). Die Probanden werden erstens um eine subjektive Einschätzung ihrer Unternehmerpersönlichkeit anhand typischer Persönlichkeitsmerkmale von Unternehmern gebeten. Zweitens sieht das Messverfahren eine Abprüfung der Unternehmerkompetenz anhand einiger Fragen zum Verständnis betriebswirtschaftlicher Zusammenhänge und der unternehmerischen Entscheidungsfähigkeit der Probanden vor. Schließlich werden drittens bereits gemachte Erfahrungen im Beruf resp. mit beruflicher Selbständigkeit in die Betrachtung mit einbezogen. Durch eine anschließende Gegenüberstellung von Eigen- und Fremdbild und dem vorhandenen impliziten Wissen wird die Tragfähigkeit des Unternehmerpotenzials und evtl. Defizite abgeschätzt. Bei dieser Methode werden die besonderen Aspekte einer originär-selbständigen Gründung allerdings nicht hinreichend erfasst. So bleiben die Hemmfaktoren in Bezug auf die Bereitschaft zur selbständigen unternehmerischen Betätigung (sog. Gründungsvorbehalte) ebenso unberücksichtigt wie der Entwicklungsstand und die Tragfähigkeit der Geschäftsidee.

Da das Gründungspotenzial an Hochschulen sowohl von der individuellen Handlungsbereitschaft als auch von der individuellen Handlungsfähigkeit der Studierenden bestimmt wird (vgl. KRIEGESMANN 2000, S. 404 f.), ist auf jeden Fall ein mehrdimensionales Messinstrument erforderlich. Entsprechend wurde in der empirischen Studie eine Konkretisierung der Gründungsabsicht auf mindestens zwei Ebenen vorgenommen (vgl. SZYPERSKI/NATHUSIUS 1977, S. 302 ff.)

Zunächst wurden die Befragten auf der rein affektiven Ebene um eine für sie unverbindliche, grundsätzliche Haltung zur selbständigen Erwerbstätigkeit gebeten. Es erfolgte dabei zum einen eine Einteilung in die Gruppe der sogenannten "Gründungsinteressierten". Als solche werden diejenigen Studierenden bezeichnet, die auf die Frage "Wären Sie grundsätzlich bereit, eine selbständige Tätigkeit auszuüben?" mit "Ja" geantwortet haben. Sie werden der Gruppe der "Nicht-Gründungsinteressierten" gegenübergestellt, die auf diese Frage mit "Nein" oder mit "Vielleicht" geantwortet haben.

Sodann erfolgt unter dem Gesichtspunkt der angestrebten zeitlichen Realisierung des allgemeinen Wunsches nach Selbständigkeit eine Einteilung in die Gruppen der "frühen" resp. "späten Gründungsbereiten". Bei ihnen handelt es sich um jene "Gründungsinteressierte", die sich für eine der folgenden vier Formen beruflicher Selbständigkeit nach ihrem Studium resp. nach ihren ers

ten fünf Berufsjahren ausgesprochen haben: Fortführung des elterlichen Unternehmens, Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit, Gründung eines eigenen Gewerbebetriebs oder Übernahme eines bestehenden Gewerbebetriebs.

Je nachdem, ob die Probanden eine der vorgenannten selbständigen Erwerbsformen aus gegenwärtiger Sicht "direkt nach dem Studium" oder "nach 5 Jahren Berufstätigkeit" anstreben, erfolgte sodann die Zuordnung zur Gruppe der "frühen" resp. der "späten Gründungsbereiten". Mit dieser zeitlichen Differenzierung der Berufswahlpräferenz soll das aus der Sekundärstatistik tatsächlicher Gründungen bekannte Phänomen eingehender analysiert werden, wonach etwa die Hälfte der hochschulinduzierten Gründungen erst nach einer längeren Berufstätigkeit von etwa 5 Jahren verwirklicht wird (PFEIFFER/FALK 1999, S. 147).

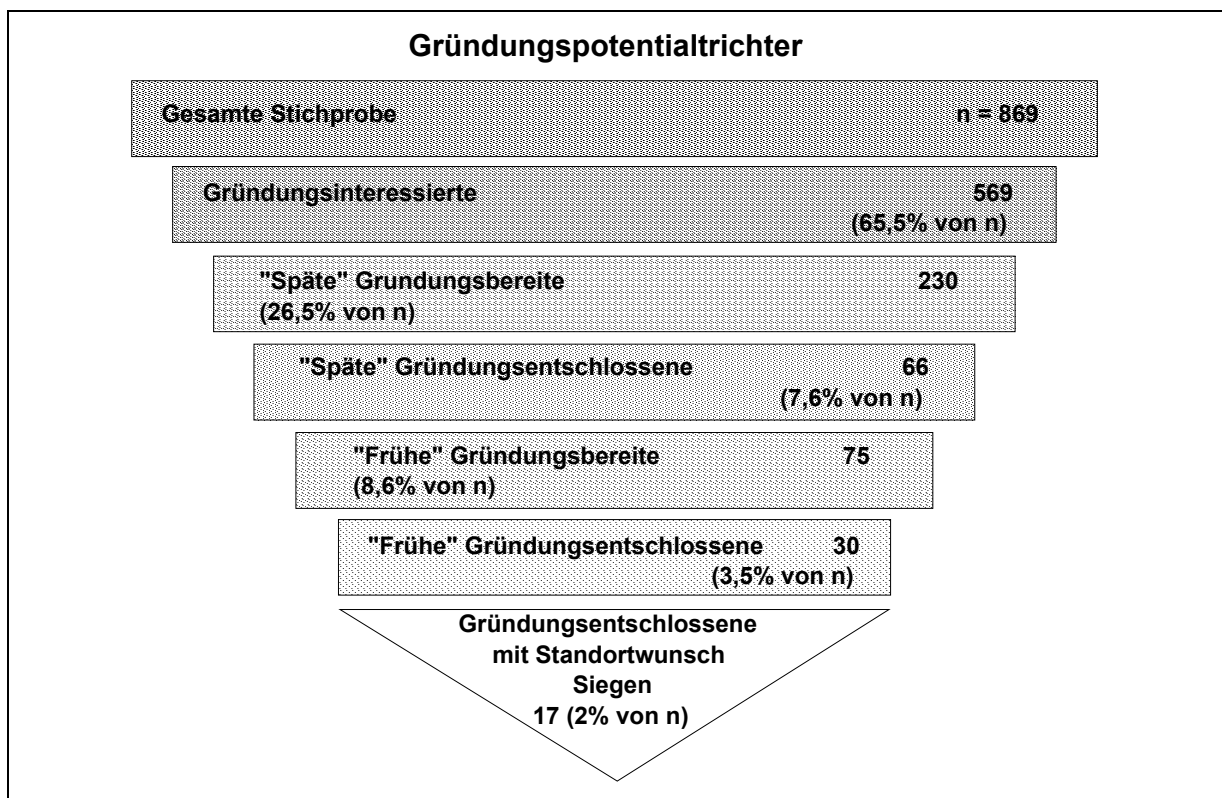
Nun kann gerade in der relativ langen Verweildauer in abhängigen Beschäftigungsverhältnissen eine Ursache dafür gesehen werden, dass potenzielle Gründer aufgrund besserer Karrieremöglichkeiten, die sich in der Phase der Berufstätigkeit eröffnen und zu höheren Opportunitätskosten der Gründung führen, den zunächst vorgezeichneten Weg einer späteren selbständigen Tätigkeit verlassen.

Nach Abschichtung der Gründungsabsicht in allgemeiner und zeitlicher Hinsicht wird auf der verhaltensbezogenen Ebene nach dem Gesichtspunkt der konkreten Auseinandersetzung mit einem Gründungsvorhaben die Gruppe der hier so bezeichneten "Gründungswilligen" identifiziert. Es handelt sich dabei um jene Probanden, die bereits ein konkretes Gründungsvorhaben verfolgen, indem sie über eine konkrete Geschäftsidee verfügen, bereits Gespräche mit potenziellen Geschäftspartnern geführt oder einen Businessplan erstellt haben. Diejenigen unter den Gründungswilligen, die darüber hinaus antworteten, dass sie ihr Gründungsvorhaben "auf jeden Fall" oder "mit hoher Wahrscheinlichkeit" durchführen wollen, werden schließlich der Gruppe der "Gründungsent-schlossenen" zugeordnet, die man auch als "nascent entrepreneurs" bezeichnen könnte.

Fasst man die für die einzelnen Gruppen gewonnenen Ergebnisse zusammen, gelangt man zu dem in Abbildung 1 dargestellten Gründerpotenzialtrichter. Er enthält darüber hinaus den Aspekt der Standortpräferenz gründungsgeneigter Studierender. Aus diesem Trichter lässt sich auf diese Weise das ceteris paribus wirksame regionale Gründungspotenzial bestimmen. Da im Falle der Sieger Gründerstudie nur 78,6 % der Gründungswilligen ihr Vorhaben "auf je

den Fall" oder "mit hoher Wahrscheinlichkeit" und die anderen "eher nicht" umsetzen wollen, umfasst die Gruppe der Gründungsentschlossenen 7,6 % aller Befragungsteilnehmer. Es zeigt sich damit ein ähnliches Bild wie in der frühen Studie von SZYPERSKI und NATHUSIUS (1977, S. 303 f.), in der sie bereits auf eine deutliche Diskrepanz zwischen der bei Hochschulabsolventen grundsätzlich vorhandenen positiven Einstellung und des eher gering ausgeprägten konkreten Entschlusses zur Selbständigkeit hinweisen.

Abbildung 1: Gründungspotenzialtrichter am Beispiel der Universität Siegen



Quelle: Eigene Darstellung.

Die aus dem Gründungspotenzialtrichter für die Siegener Universität erkennbare große Diskrepanz zwischen der Anzahl der "späten" und der "frühen" Gründungsbereiten lässt einerseits den Schluss zu, dass die Studierenden davon ausgehen, direkt nach dem Studium noch nicht über eine ausreichende prakti

sche Erfahrung und fachliche Kompetenz sowie ausreichendes Startkapital zu verfügen, um eine eigene selbständige berufliche Existenz aufbauen zu können. Gründe für eine zeitliche Verschiebung der Gründungsabsicht könnten damit in einer defizitären Humankapitalpräsenz und einer unzureichenden sachlichen Ressourcenausstattung ausgemacht werden.

Andererseits kann die vergleichsweise geringe Bereitschaft zum sofortigen Übergang in die Selbständigkeit auch so interpretiert werden, dass die Studierenden das Risiko der selbständigen Tätigkeit vergleichsweise hoch bewerten und daher zunächst die Sicherheit der unselbständigen Tätigkeit suchen. Da sich gerade für Hochschulabsolventen vergleichsweise gute Karrieremöglichkeiten in der beruflichen Praxis eröffnen, versprechen diese im weiteren Untersuchungsverlauf noch eingehender zu analysierenden Einflussgrößen eine wesentliche Erklärung dafür zu liefern, warum der Anteil der tatsächlichen Gründungen deutlich hinter der in der Studierendenbefragung ermittelten allgemeinen Gründungsbereitschaft zurückbleibt.

Immerhin kann zumindest für einige Studiengänge auch ein Trend hin zu frühen Gründungen konstatiert werden, was etwa darauf zurückgeführt werden kann, dass die Markteintrittsbarrieren in wichtigen Bereichen der sog. New Economy, etwa im Bereich der Internet-Dienstleistungen, vergleichsweise niedrig sind. Dafür ist allerdings auch der Wettbewerb durch neu in den Markt eintretende Unternehmen härter, was in der Regel zu einem frühen und schnellen Markteintritt zwingt, um über Erfahrungskurveneffekte Wettbewerbsvorsprünge erzielen zu können. Gänzlich anders verhält es sich bei den stärker ingenieur- und naturwissenschaftlich ausgerichteten Gründungsvorhaben, die regelmäßig mit hohem Investitionsbedarf und damit auch deutlich höheren Markteintrittsbarrieren verbunden sind.

3. Ergebnisse der Einflussfaktorenanalyse

Um erklären zu können, warum die Einstellungen zum Unternehmertum und der Konkretisierungsgrad der Gründungsabsicht variieren, werden nachfolgend einige Einflussfaktoren hinsichtlich ihres empirischen Erklärungsbeitrages für die Struktur des Gründungspotenzialtrichters eingehender untersucht. Angesichts des Verzichts auf einen multivariaten Hypothesentest und eine nur begrenzte Faktorenauswahl kann kein Anspruch auf Allgemeingültigkeit erhoben werden. Vielmehr wird ein heuristischer Bezugsrahmen für den hier gewählten explorativen Untersuchungsansatz beschrieben.

3.1 Personenbezogene Einflussfaktoren

3.1.1 Gründungsmotivstruktur

Um Aufschluss über die Grundeinstellungen zur beruflichen Selbständigkeit und über die Ausprägung der aus der Literatur bekannten Gründungsmotive bei den unterschiedlichen Potenzialgruppen zu erlangen, wurden alle Befragungsteilnehmer um Beantwortung der Frage "Was wären für Sie wichtige Motive, einer selbständigen Tätigkeit nachzugehen?" gebeten. Die Befragten konnten den Grad ihrer individuellen Zustimmung zu insgesamt sechs in Form von Statements vorgegebenen Gründungsmotiven auf einer fünfstufigen Skala, von 1 "trifft voll zu" bis 5 "trifft gar nicht zu", zum Ausdruck bringen. Sämtliche Motive wurden von nahezu allen Befragungsteilnehmern, also auch von denjenigen, die eine selbständige Tätigkeit für sich grundsätzlich als Alternative ausschließen, beantwortet, so dass eine insgesamt aussagekräftige Datenbasis für einen Vergleich der unterschiedlichen Stichprobengruppen vorliegt. Dies gilt auch für die anderen bezogen auf diese Motive näher untersuchten Potenzialgruppen der "frühen" und "späten Gründungsbereiten", für die im ersten Falle mindestens 72 verwertbare Antworten und im letzteren Falle mindestens 206 gültige Angaben pro Gründungsmotiv ausgewertet wurden.

Zum Vergleich der Motivstrukturen der unterschiedlichen Potenzialgruppen und der Gruppe der überhaupt nicht gründungsinteressierten Studierenden wurde das gewogene Mittel der von den Befragten für das Ausmaß der individuellen Zustimmung zum jeweiligen Motiv abgetragenen Skalenwerte ermittelt. Während sich die beiden Gruppen der "frühen" und der "späten" Gründungsgruppen hinsichtlich der gründungsbezogenen Motive nur unwesentlich unterscheiden, fallen die durchschnittlichen Werte für die individuelle Zustimmung bei den nicht-gründungsinteressierten Studierenden bei allen Motiven durchweg niedriger aus als bei den "Gründungsinteressierten".

Zudem gibt es interessante Abweichungen bei der Rangfolge der einzelnen Motive. Es handelt sich dabei zum einen um die Zustimmung zu dem von McClelland bei Gründern beobachteten Einstellungsmotiv des sog. "need for achievement", das im Fragebogen mit dem Statement "Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen" abgefragt wurde. Offensichtlich messen die "Nicht-Gründungsinteressierten" der Leistungssuche als Gründungsmotiv eine geringere Bedeutung bei. Zum anderen hat die Verwirklichung eigener Ideen für die "Gründungsinteressierten" einen etwas höheren Stellenwert. Dies bestätigen auch die Ergebnisse des Signifikanztests (T-Tests) der Mittelwertunterschiede

für die Motivstrukturen der Gruppe der allgemein Gründungsinteressierten aus der Hochschule und der Gruppe der übrigen Probanden. Wie Tabelle 1 zeigt, unterscheiden sich die beiden Gruppen in der Ausprägung der Motivstruktur mit Ausnahme der Motive "Selbstverwirklichung" und "Fortführung einer Familientradition" signifikant voneinander.

Tabelle 1: Motivstruktur geschichtet nach unterschiedlichen Potenzialgruppen und der Gruppe der Nicht-Gründungsinteressierten

Gründungsmotive	"frühe Gründungs-bereite"	"späte Gründungs-bereite"	"Gründungs-interessierte"	"Nicht-Gründungs-interessierte"	Signifikanz* der Mittelwert-unterschiede (3) und (4)
	Rang (μ) (1)	Rang (μ) (2)	Rang (μ) (3)	Rang (μ) (4)	
	Rang (gewogenes Mittel)**				
Verwirklichung eigener Ideen	1 (1,69)	1 (1,65)	1 (1,63)	2 (1,84)	***
Entscheidungs- und Handlungsfreiheit	2 (1,77)	2 (1,71)	2 (1,65)	1 (1,82)	***
Selbstverwirklichung	3 (1,99)	3 (1,86)	3 (1,88)	3 (2,09)	n.s.
Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen	4 (2,11)	4 (2,07)	4 (2,18)	5 (2,52)	***
Erzielung eines höheren Einkommens	5 (2,15)	5 (2,2)	5 (2,33)	4 (2,45)	***
Fortführung einer Familientradition	6 (3,67)	6 (4,09)	6 (4,20)	6 (4,18)	n.s.

* Ergebnisse des T-Tests mit *** = signifikant auf 0,01 Niveau; n.s. = nicht signifikant.

** Der Bedeutungsgrad des jeweiligen Motivs stellt das gewogene Mittel der Bedeutungsstufen von 1 = "trifft voll zu" bis 5 = "trifft gar nicht zu" dar. Die Anzahl der jeweiligen Antworten bildete die Gewichte.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Deutliche Unterschiede in der Motivstruktur der beiden Gruppen zeigen sich auch bei der von den Befragungsteilnehmern vorgenommenen persönlichen Gewichtung der unterschiedlichen Aspekte für die Wahl ihrer künftigen Erwerbstätigkeit. Hat für die Nicht-Gründungsinteressierten die Beschäftigungssicherheit und damit die extrinsische Motivation eindeutig Vorrang (48,4 % der Antwortenden aus dieser Gruppe halten diesen Aspekt für sehr wichtig), steht dieses Motiv bei den Gründungsinteressierten gemessen am Anteil der jeweils als sehr wichtig eingestuften Kriterien erst auf Rang 5 mit 27,1 %, während die intrinsische Motivation mit den Aspekten "eigene Ideen umsetzen" (51,1 % auf Rang 1) und "Selbstverwirklichung" (43 % auf Rang 2) für sie prioritäre Bedeutung hat.

Während von den gründungs- und berufswahlbezogenen Motiven signifikante Einflüsse auf die generelle Gründungsbereitschaft ausgehen, leisten diese Faktoren keinen erheblichen Beitrag mehr zur Klärung der Frage, warum nur von einem kleinen Teil der Gründungsinteressierten bereits während des Studiums Schritte zur Umsetzung eines konkreten Gründungsvorhabens unternommen werden. Diese Frage wird offensichtlich deutlich stärker von persönlichen Gründungsvorbehalten und eingeschränkter individueller Handlungsfähigkeit beeinflusst. Ein T-Test zeigt mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von kleiner 0,01 %, dass die Stichprobengruppen der "Gründungsentschlossenen" und der Gruppe der sonstigen "Gründungsinteressierten" hinsichtlich der Hemmfaktoren "zu hohes Risiko", "fehlendes Startkapital" und einer "für die Gründung ungeeigneten Ausbildung" signifikante Mittelwertunterschiede aufweisen, nicht aber hinsichtlich ihrer Gründungsmotivstruktur (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Einfluss persönlicher Gründungsvorbehalte auf die Gründungsentschlossenheit der Studierenden*

Identifizierte Gründungsvorbehalte	T-Wert	Df	Sig. (2-seitig)	N
• Zu hohes Risiko	-4,37	101,0	0,000	564
• Gute anderweitige Karrieremöglichkeiten	-1,32	103,0	0,189	561
• Zu hoher Stress/ Leistungsdruck	-3,49	99,4	0,001	560
• Keine geregelte Arbeitszeit	-1,74	101,6	0,085	563
• Unzureichende soziale Absicherung	-2,05	98,8	0,043	560
• Fehlendes Startkapital	-2,85	105,9	0,005	561
• Für Gründung ungeeignete Ausbildung	-4,02	110,3	0,000	552
• Schlechte persönliche Erfahrung mit der Selbständigkeit	-0,97	108,8	0,332	561
• Unzureichende Trennung von Arbeits- und Privatleben	-1,49	108,3	0,140	563
• Geringe gesellschaftliche Anerkennung	-0,49	104,1	0,623	555

* Ergebnisse der T-Tests für die Stichprobengruppe der Gründungsentschlossenen im Vergleich zur Gruppe der Gründungsinteressierten.

Quelle: Eigene Berechnungen.

Auch hinsichtlich des "Push-Pull"-Erklärungsansatzes der Gründungsneigung, wonach sich Gründer entweder aus innerem Antrieb (z.B. Selbstverwirklichung) oder aus Unzufriedenheit und Not (z.B. drohende Arbeitslosigkeit) (PREISENDÖRFER 1999, S. 56) für den Weg in die Selbständigkeit entscheiden, bestätigen die Befragungsergebnisse die empirische Unterlegenheit des Unzufriedenheitsmodells. So bewerten die "Gründungsentschlossenen" ihre

eigenen Chancen auf dem Arbeitsmarkt nach dem Studium mit dem Durchschnittswert 1,85 auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 4 (schlecht) sogar noch besser als die "Nicht-Gründungsinteressierten" (1,99).

3.1.2 Personenbezogene Verhaltensaspekte

In diesem Unterabschnitt werden alters- und geschlechtsspezifisches Rollenverhalten herausgearbeitet, das für eine abweichende Einstellung zur selbständigen beruflichen Tätigkeit ursächlich sein kann. Zudem können dadurch nähere Erkenntnisse über Zielgruppen einer expliziten Gründungsförderung an den Hochschulen gewonnen werden. Es wurde hierzu eine geschichtete Auswertung der unterschiedlichen Gründungspotenzialgruppen und der Gruppe der "Nicht-Gründungsinteressierten" hinsichtlich ihres Lebensalters und des geschlechtsspezifischen Rollenverhaltens vorgenommen.

Danach sind die "Gründungsentschlossenen" mit 26,5 Jahren im Durchschnitt älter als ihre Kommilitonen (23,3 Jahre), was darauf hindeutet, dass die Gründungswahrscheinlichkeit mit höherem Alter der Studierenden zunimmt. BROCKHOFF und TSCHULIN (2001, S. 346) gelangten in ihrer Studie über die Einstellung zum Unternehmertum bezogen auf die Beschäftigungsalternative "Eine Arbeit, bei der Sie außerordentlich viel Geld verdienen, die aber auch große Fähigkeiten verlangt, und die Sie sofort verlieren, wenn Sie versagen." hingegen zu folgendem Präferenzgefälle: Der Anteil der diese Antwortmöglichkeit bevorzugenden Probanden variiert zwischen den Altersklassen von 31,1 % bei den bis 22 Jahre alten Studierenden über 23,6 % in der Klasse der 23- bis 26-Jährigen und 16,3 % bei den 27- bis 35-jährigen Studierenden.

Die statistische Überprüfung bestätigt einen Zusammenhang zwischen geschlechtsspezifischem Rollenverhalten und Gründungsneigung für die Gruppe der "Gründungsinteressierten" und der "Nicht-Gründungsinteressierten" mit einem Chi-Quadrat-Wert von 14,82 (Irrtumswahrscheinlichkeit kleiner 0,01 %). 73 % der "Gründungsentschlossenen" sind männlichen Geschlechts, während der Anteil der männlichen Studierenden an der gesamten Stichprobe mit 56,8 % annähernd der Verteilung in der Grundgesamtheit entspricht. Vergleicht man den Anteil der gründungsentschlossenen weiblichen Studierenden mit dem in den siebziger Jahren für das damalige Bundesgebiet sowie auch speziell für NRW ermittelten Gründerinnenanteil zeigt sich kein nennenswerter Unterschied. Bereits damals lag der Anteil weiblicher Gründer bei 26,6 % bundesweit resp. 27,5% in NRW (vgl. KLANDT (1984, S. 216) und die dort angegebene Literatur).

3.1.3 Humankapitalpräsenz

Die individuelle Handlungsfähigkeit der Studierenden hängt zum einen von ihrem anhand formaler Abschlüsse messbaren expliziten Wissen sowie den von ihnen in früheren oder parallel zum Studium ausgeübten beruflichen abhängigen oder selbständigen Tätigkeiten erworbenen Erfahrungen (implizites Wissen) ab (KRIEGESMANN 2000, S. 405). Auch die Siegener Studie bestätigt die aus der Humankapitaltheorie bekannte These, wonach die Ansammlung gründungsrelevanten impliziten und expliziten Wissens dazu beiträgt, die Gründungswahrscheinlichkeit von Studierenden positiv zu beeinflussen (vgl. OTTEN 2000, S.16).

Trotz der statistischen Signifikanz des Zusammenhangs zwischen Studienfachwahl und Gründungswahrscheinlichkeit (Chi-Quadrat-Wert: 28,06, Irrtumswahrscheinlichkeit kleiner als 0,01 %) sind die Unterschiede auf der affektiven Ebene offenbar weit weniger stark ausgeprägt als auf der verhaltensorientierten Ebene. So variieren die Anteile für die allgemein Gründungsinteressierten zwischen 46,1 % in den Lehramtsstudiengängen und 77,5 % in den Disziplinen Architektur und Bauingenieurwesen. Und in den für zukunftssträchtige technologieorientierte Gründungsvorhaben bedeutsamen natur- und ingenieurwissenschaftlichen Fächern kommt grundsätzlich für gut jeden zweiten resp. jeden dritten Studierenden eine selbständige Tätigkeit als berufliche Alternative in Frage.

Die Befragungsergebnisse zur Berufspraxis als Erfahrungshintergrund für eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit bestätigen die Ausgangshypothese, wonach sich Studierende mit längerer beruflicher Erfahrung im Vergleich zu Studierenden ohne Praxiserfahrung eher dazu entschließen ein Unternehmen zu gründen. Ein Grund könnte darin bestehen, dass die identifizierten Gründungsvorbehalte bei den Studierenden mit Berufspraxis aufgrund ihrer größeren branchenspezifischen Erfahrung geringer sind. In der Siegener Studie verfügt jeder dritte "Gründungsentschlossene" über Selbständigkeitserfahrungen. Zudem liegt der Anteil der Studierenden, die über keinerlei praxisrelevante Erfahrung verfügen in der Gruppe der "Nicht-Gründungsinteressierten" mit 40,3 % mehr als doppelt so hoch wie in der Gruppe der "Gründungsentschlossenen". Darüber hinaus zeigen die "Gründungsentschlossenen" ein größeres Engagement zur Aneignung zusätzlichen Gründungs-Know-hows. So ist der Anteil derjenigen Befragten, die sich über einschlägige Qualifizierungsangebote ihrer Hoch

schule selbst informieren bei den "Gründungsentschlossenen" mit 31,1 % rund fünfmal so hoch wie bei den übrigen Kommilitonen (6,5 %).

3.1.4 Geschäftskonzeptbezogene Einflussfaktoren

Wiederholt ist die Frage untersucht worden, ob am Anfang einer Existenzgründung der Wunsch der Gründerperson nach beruflicher Selbständigkeit oder aber eine überzeugende Produkt- oder Dienstleistungsidee steht (vgl. u.a. HUNSDIEK 1987, S. 184 ff.; BHAVE 1994, S. 228 ff.; MELLEWIGT/WITT 2000, S. 6) . Den Ergebnissen der Siegener Studie zufolge hat das Vorhandensein einer konkreten Geschäftsidee einen statistisch hoch signifikanten Einfluss auf die Berufswahlpräferenz im direkten Anschluss an das Studium (Chi-Quadrat-Wert: 27,27; Irrtumswahrscheinlichkeit kleiner 0,01 %) und in abgeschwächter Form auch auf die Berufswahlpräferenz nach mehrjähriger Berufstätigkeit. Während 35,7 % der "Gründungsinteressierten", die bereits über eine Geschäftsidee verfügen und sich mit ihr näher befasst haben (sog. "Gründungswillige"), direkt nach dem Studium unternehmerisch tätig werden wollen, sind dies nur 11,5 % der übrigen "Gründungsinteressierten". Spätestens nach 5 Jahren Berufstätigkeit wollen 84 % der Studierenden mit Geschäftsidee den Weg in die Selbständigkeit beschreiten gegenüber 54 % bei den "Gründungsinteressierten", die noch über keine Geschäftsidee verfügen. Entsprechend stärker ist bei den "frühen Gründungsbereiten" das Motiv "eine eigene Idee umsetzen" ausgeprägt.

Eine Gründung mit mehreren Partnern kann durch die Verbreiterung der Ressourcenbasis dazu beitragen, mögliche Defizite im Bereich der Risikokapitalausstattung und der Humankapitalpräsenz auszugleichen, Synergieeffekte zu nutzen und die Risikotragfähigkeit des Gründungsvorhabens insgesamt zu erhöhen (vgl. SZYPERSKI 1980, S. 310). Trotz dieser Vorteile bestehen gegenüber einer Teamgründung auch Vorbehalte (vgl. SZYPERSKI 1980, S. 312; BRÜDERL et al. 1996, S. 188 ff.). Es wurde daher der Frage nachgegangen, ob es möglicherweise einen Zusammenhang zwischen der Bereitschaft zur Teamgründung und der Gründungsneigung gibt. Danach wollen sich 34,9 % der "Gründungsentschlossenen" mit einem Partner selbständig machen, 41,3 % halten dies eventuell für möglich und nur 22,2 % schließen dies grundsätzlich für sich aus. Für die Studierenden mit allgemeiner Gründungsabsicht, aber ohne konkreten Gründungsentschluss, kommt eine Gründung mit einem Partner hingegen nur in 22,4 % der Fälle in Frage, fast jeder dritte schließt dies

für sich aus. Der statistische Test bestätigt diesen Zusammenhang mit einem Chi-Quadrat-Wert von 10,11 und einer Irrtumswahrscheinlichkeit kleiner 1 %.

3.1.5 Einfluss der Hochschule auf die Gründungsneigung der Studierenden

Die Antworten zum Einfluss der Hochschule auf das Gründungsverhalten der Studierenden förderten ein ebenso differenziertes wie sicherlich auch ernüchterndes Bild zu Tage. So gaben nur 26 % aller Befragungsteilnehmer an, dass sie an der Universität Siegen auf die Selbständigkeit als berufliche Alternative aufmerksam gemacht worden sind. Bei entsprechender Abschichtung nach den Potenzialgruppen fällt auf, dass sich die "Gründungsinteressierten" durch Angebote der Hochschule keineswegs intensiver (25,5 %) auf das Thema Existenzgründung angesprochen fühlen als die "Nicht-Gründungsinteressierten" (27,1 %).

Die Meinung, dass das Studium allgemein zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit motiviert, wird insgesamt nur von knapp jedem dritten der 882 Befragungsteilnehmer geteilt, 68,7 % der Antwortenden verneinten diese Frage. Bei der Befragungsgruppe der Promovenden liegt dieser Anteil sogar bei über 75 %. Diese Einschätzung differiert im übrigen nicht signifikant mit dem Alter. Auch von den unter 25-jährigen Studierenden im Sample wird diese Auffassung geteilt (67,7 % sehen die Motivation zur Selbständigkeit durch das Studium nicht gefördert).

Ein Zusammenhang zwischen dem Studium als Motivation zur Selbständigkeit und dem Gründungsinteresse kann für die Gruppe der Studenten angenommen werden (Chi-Quadrat-Wert 11,759; Irrtumswahrscheinlichkeit von 0,1 %). 36 % der gründungsinteressierten Studenten sehen im Studium eine Motivation im Gegensatz zu 22,9 % bei den Nicht-Gründungsinteressierten. Insgesamt bleibt allerdings das ernüchternde Fazit, dass die Hochschule selbst von den "Gründungswilligen" ganz überwiegend nicht als Ort kreativer, unternehmerischer Entfaltung wahrgenommen wird.

3.1.6 Marktbezogene Umfeldbedingungen

Im Rahmen der Standortfaktorenanalyse wurden die marktbezogenen Einflussfaktoren aufgrund ihrer besonderen Bedeutung für die Standortwahl separat von den übrigen regionalen Umfeldfaktoren untersucht. Es sollte dabei vor allem überprüft werden, ob die mangelnde Attraktivität der Siegener Region für

Gründungen aus der Hochschule auf branchenstrukturbedingt unzureichende Absatzmöglichkeiten zurückzuführen ist. So weist die Siegener Region trotz des anhaltenden Strukturwandels immer noch einen der bundesweit höchsten Anteile des gewerblich-industriellen Sektors auf.

Die Gründungsvorhaben aus der Hochschule werden breit gefächert in unterschiedlichen Wirtschaftszweigen geplant, wobei die Schwerpunkte im Bereich der New Economy (16,4 %), der produktionsorientierten (11,9 %) und sonstigen Dienstleistungen (19,4 %) sowie im sozialen (11,9 %) und Freizeit- und Kulturbereich (16,4 %) liegen, während industrielle Unternehmensgründungen, die regelmäßig mit hohen Markteintrittsbarrieren und hohem Kapitalbedarf verbunden sind, die seltene Ausnahme darstellen.

Angesichts der hohen Bedeutung der regionalen Absatzmöglichkeiten für die Entwicklungsfähigkeit von Jungunternehmen erweist sich die relativ schlechte Beurteilung der regionalen Absatzmöglichkeiten durch alle Befragungsgruppen als ein wichtiger Erklärungsansatz für die unzureichende Affinität der Siegener Region gegenüber akademischen Gründungen. So bewerteten die Promovenden die regionalen Absatzmöglichkeiten als den relativ schlechtesten Standortfaktor (3,15). Bei der Gruppe der Studenten finden sich die regionalen Absatzmöglichkeiten in der Reihung der Standortfaktoren mit ähnlicher Wertung, allerdings noch vor dem Gründungsklima auf dem vorletzten Platz (3,14). Mit steigendem Konkretisierungsgrad des Gründungsvorhabens verbessert sich die Bewertung nur leicht, da der Anteil jener "Gründungsentschlossenen", die sich für den Standort Siegen interessiert zeigen und dort auch entsprechende Absatzchancen für ihr Unternehmen sehen, mit 25 % vergleichsweise gering ist.

Im Vergleich zu den Absatzmarktbedingungen werden die finanziellen, personellen und sachlichen Beschaffungsmöglichkeiten weniger kritisch beurteilt. Am schlechtesten werden noch die Finanzierungsmöglichkeiten mit dem gewogenen Mittel von 2,98 auf der Skala von 1 "positiv" bis 5 "negativ" bewertet, wobei die Finanzierungsproblematik bei den Studenten aufgrund ihrer geringeren Einkommensbasis und fehlender Reputation statistisch signifikant stärker ausgeprägt ist als bei der Gruppe der Promovenden. Vergleichsweise positiv wird die Verfügbarkeit gewerblicher Räumlichkeiten in der Region beurteilt. Die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte erweist sich erst mit zunehmendem Konkretisierungsgrad des Gründungsvorhabens als einer der zentralen Engpassfaktoren für Existenzgründer.

3.1.7 Regionale Einflussfaktoren

Wertet man die Standortwahlpräferenz der "Gründungsentschlossenen" als Indikator für die Attraktivität des natürlichen regionalen Gründungsnetzwerkes, gehen von der Region kaum Anreize auf die Gründung aus der Hochschule aus. Schließlich sehen drei Viertel der "Gründungsentschlossenen" diesen außerhalb der Siegener Region. Entsprechend schlecht fällt das Urteil über das Gründungsklima in der Region aus. Aus der Gruppe der "späten Gründungswilligen" bewerten annähernd doppelt so viele Studierende das Gründungsklima eher negativ als positiv (gewogenes Mittel 3,21). Relativ positiv, wenn auch auf einem insgesamt gerade einmal befriedigenden Niveau, wurden die Standortfaktoren "Wohnen und Umfeld" sowie "Verkehrsanbindung" bewertet. Dabei fällt auf, dass die Meinungen beim Standortfaktor "Wohnen und Umfeld" am weitesten auseinandergehen. Während 31,4 % der Befragten diesen Faktor eher positiv einschätzen, beurteilen ihn 25,3 % eher negativ.

Die regionalen Beratungsangebote für Existenzgründer werden nur von wenigen potenziellen Gründern in Anspruch genommen. Genau die Hälfte aller Nennungen entfiel dabei auf die Industrie- und Handelskammer, deren Beratungsleistungen ebenso wie jene der Hochschule relativ gut bewertet wurden. Vergleichsweise schlecht fällt hingegen das Urteil über die Beratungsstellen der Banken auf.

3.1.8 Zusammenfassende Bewertung der Einflussgrößen

Die Analyse der Einflussbereiche hat gezeigt, dass sich die einzelnen Einflussfaktoren nicht in gleicher Weise und Intensität auf das allgemeine Gründungsinteresse (affektive Ebene) wie auf die konkrete Gründungsabsicht (verhaltensorientierte Ebene) auswirken. Die nach Gründerpotenzialgruppen geschichtete Analyse der Gründungsvorbehalte legt offen, dass sich der im Verhältnis zur großen Anzahl gründungsinteressierter Studierender geringe Anteil von "Gründungsentschlossenen" nicht auf eine wesentlich voneinander abweichende Gründungsmotivstruktur zurückführen lässt. Offensichtlich sehen die grundsätzlich an einer Gründung interessierten Studierenden die Möglichkeit, ihre Wertschätzungs- und Selbstverwirklichungsmotive auch im Wege einer unselbständigen beruflichen Tätigkeit verwirklichen zu können.

Deutliche Unterschiede zwischen der Gruppe der "Gründungsinteressierten" und der Gruppe der "Gründungsentschlossenen" zeigen sich indes bei den mit einer selbständigen Tätigkeit assoziierten negativen Begleitumständen. Mittels

statistischer Tests lassen sich die "Gründungsentschlossenen" von den sonstigen "Gründungsinteressierten" bei etwa ähnlicher Gründungsmotivstruktur hinsichtlich der Hemmfaktoren "zu hohes Risiko", "fehlendes Startkapital" und einer "für die Gründung ungeeigneten Ausbildung" signifikant unterscheiden. Je nach Befragungsgruppe kommen die Aspekte "gute anderwertige Karriere-möglichkeiten" (bei den Promovenden) oder "unzureichende soziale Absicherung" (bei den weiblichen Probanden) als weitere persönliche Gründungsbarrieren hinzu. Offensichtlich geht von den nach Maslow als Sicherheits- und soziale Bedürfnisse klassifizierbaren Motiven (vgl. hierzu SCHIERENBECK 2000, S. 57 ff.) eine stärkere Wirkung auf die Gründungsneigung der Studierenden aus. Die Gründungsvorbehalte liefern damit einen wichtigen Erklärungsbeitrag für die beobachtete Lücke zwischen allgemeiner Gründungsbereitschaft und tatsächlicher Gründungsfähigkeit der Studierenden und damit auch Ansatzpunkte für Vorschläge zur Erhöhung der Selbständigenquote aus der Hochschule. Eine Gesamtübersicht der im Rahmen der Siegener Studie untersuchten Einflussfaktoren und ihrer Wirkungen auf das Gründerpotenzial enthält nachfolgende Tabelle 3.

Tabelle 3: Übersicht der Einflussfaktoren und ihrer Wirkungen auf Gründungen aus der Hochschule

Einflussbereich Einflussfaktor	Wirkung * Gründungs- interesse	Wirkung* Gründungsent- schlossenheit
<ul style="list-style-type: none"> Gründungsmotivstruktur <ul style="list-style-type: none"> Verwirklichung eigener Ideen Entscheidungs- und Handlungsfreiheit Selbstverwirklichung Eigene Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen Erzielung eines höheren Einkommens Fortführung einer Familientradition Eigene Chancen auf dem Arbeitsmarkt 	<ul style="list-style-type: none"> ↑↑↑ ↑↑↑ ↑↑↑ ↑ ↑ ↔ ↔ 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ ↔ ↔ ↔ ↔ ↔ ↔
<ul style="list-style-type: none"> Personenbezogene Verhaltensaspekte <ul style="list-style-type: none"> Lebensalter Geschlecht (weiblich) 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ ↓ 	<ul style="list-style-type: none"> ↑ ↓
<ul style="list-style-type: none"> Humankapitalpräsenz <ul style="list-style-type: none"> Studienfachwahl Berufserfahrung Unternehmerische Erfahrung 	<ul style="list-style-type: none"> ↑↑↑ ↑↑↑ ↑↑↑ 	<ul style="list-style-type: none"> ↑↑↑ ↑↑↑ ↑↑↑

Fortsetzung Tabelle 3

Einflussbereich Einflussfaktor	Wirkung * Gründungs- interesse	Wirkung* Gründungsent- schlossenheit
<ul style="list-style-type: none"> Hochschulinterne Rahmenbedingungen für Gründer <ul style="list-style-type: none"> Motivationswirkung des Studiums Sensibilisierung durch die Hochschule Gründungsqualifizierungsangebote Unterstützungsleistungen der Hochschule 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ ↔ ↑ ↔ 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ ↔ ↑ ↓
<ul style="list-style-type: none"> Geschäftskonzept <ul style="list-style-type: none"> Geschäftsidee Teamgründung 	<ul style="list-style-type: none"> ↑↑↑ ↔ 	<ul style="list-style-type: none"> ↑↑↑ ↑
<ul style="list-style-type: none"> Marktbedingungen <ul style="list-style-type: none"> Regionale Absatzmöglichkeiten Branchenstruktur Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte Finanzierungsmöglichkeiten Gewerbliche Räumlichkeiten 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ ↔ ↓ ↔ ↔ 	<ul style="list-style-type: none"> ↔ ↔ ↓ ↔ ↔
<ul style="list-style-type: none"> Regionale Einflussfaktoren <ul style="list-style-type: none"> Attraktivität des natürlichen regionalen Netzwerkes Hochschule und Forschungseinrichtungen Wohnen und Umfeld Verkehrsbedingungen Gründungsklima Regionale Gründungsberatungsangebote 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ ↑ ↔ ↔ ↓ ↔ 	<ul style="list-style-type: none"> ↓↓↓ ↑ ↔ ↔ ↓ ↑↓
<ul style="list-style-type: none"> Gründungsvorbehalte <ul style="list-style-type: none"> Zu hohes Risiko Gute anderweitige Karrieremöglichkeiten Zu hoher Stress/Leistungsdruck Keine geregelte Arbeitszeit Unzureichende soziale Absicherung Fehlendes Startkapital Für Gründung ungeeignete Ausbildung Schlechte persönliche Erfahrung mit der Selbständigkeit Unzureichende Trennung von Arbeits- und Privatleben Geringe gesellschaftliche Anerkennung 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ ↓ ↓ ↓ ↓ ↓↓↓ ↔ ↔ ↔ ↔ 	<ul style="list-style-type: none"> ↓ ↔ ↓ ↔ ↔ ↓↓↓ ↓ ↔ ↔ ↔

* Auf der Grundlage der Datenauswertung und der statistischen Tests bestimmte relative Wirkungsgrade zum Zeitpunkt der Befragung: ↑↑↑ = relativ starker positiver Einfluss; ↑ = mittlerer positiver Einfluss; ↔ = Wirkung nicht vorhanden resp. nicht untersucht; ↓ = mittlerer negativer Einfluss; ↓↓↓ = starke negative Wirkung.

Quelle: Eigene Darstellung.

4. Fazit

Um den Anteil von Gründungen aus der Hochschule zu erhöhen, bieten sich unterschiedliche Maßnahmen zur Schließung der Lücke zwischen hoher Gründungsbereitschaft und vergleichsweise geringer Gründungsaktivität an. Wie die Untersuchungsergebnisse zeigen, wirken sich neben dem notwendigen Fachwissen vor allem einschlägige Berufs- und Branchenkenntnisse sowie bereits während des Studiums gesammelte unternehmerische Erfahrungen positiv auf die Gründungsneigung der Studierenden aus. Zudem trägt eine möglichst schon während des Studiums entwickelte Geschäftsidee zur Verkürzung des Zeitraums zwischen der Reflektions- und der Umsetzungsphase bei und erhöht damit insgesamt die Wahrscheinlichkeit für die Gründung einer selbständigen Existenz. Ebenso ist davon auszugehen, dass die Gründungsentschlossenheit durch eine weitgehende Neutralisierung der identifizierten Gründungshemmfaktoren, etwa durch eine höhere Bereitschaft der potenziellen Gründer für eine Teamgründung, positiv beeinflusst wird.

Neben einer dem Fächerspektrum angemessenen Entwicklung der Selbständigenquote unter den Hochschulabsolventen sollten sich die Hochschulen dafür einsetzen, ihre potenziellen Gründer stärker an die jeweilige Hochschulregion zu binden und für die Beschleunigung des regionalen Strukturwandels nutzbar zu machen. Einen Ansatzpunkt hierfür stellt das Gründungsklima dar, das nicht zuletzt auch durch die Anzahl erfolgreicher Gründungen aus der Hochschule beeinflusst wird.

Dies macht es notwendig, dass sich die natürlichen Bedingungen für Gründungen aus der Hochschule nachhaltig verbessern. Da sich die regionalen Absatzmöglichkeiten nicht direkt beeinflussen lassen, kommt es neben der Vorkhaltung eines leistungsfähigen regionalen Beratungsnetzwerkes für Existenzgründer darauf an, dass möglichst viele unternehmerische Gründungsnetzwerke in der Nähe von Hochschule und Forschungseinrichtungen entstehen. Denn diese können dazu beitragen, dass die gründungsinteressierten Studierenden möglichst frühzeitig in innovative Unternehmensaktivitäten im Hochschulumfeld eingebunden werden und auf diese Weise eine unmittelbare Nähe zur beruflichen Selbständigkeit sowie gleichzeitig eine räumliche Verankerung im direkten Umfeld zu ihrem Studienort finden.

5. Literaturverzeichnis

ALBACH, H. (1998): Unternehmensgründungen in Deutschland - Potentiale und Lücken, in: DStR- Deutsches Steuerrecht, H. 26, S. 988-992

ALBACH, H.; HUNSDIEK, D. (1987): Die Bedeutung von Unternehmensgründungen für die Anpassung der Wirtschaft an veränderte Rahmenbedingungen, in: ZfB - Zeitschrift für Betriebswirtschaft, S. 562-580

ALMUS, M.; ENGEL, D.; NERLINGER, E.A. (1990): Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen in den alten und neuen Bundesländern: Ein Vergleich zwischen innovativen und nicht-innovativen Unternehmen, ZEW-Discussion Paper No. 99-09, Mannheim

BACKES-GELLNER, U.; DEMIRER, G.; MOOG, P.; OTTEN, C. (1998): Unternehmensgründungen aus Hochschulen als Gegenstand wirtschaftswissenschaftlicher Forschung - Perspektiven aus einem Forschungsprojekt, in: Kölner Zeitschrift für "Wirtschaft und Pädagogik", 13. Jg., H. 24

BHAVE, M.P. (1994): A process model of entrepreneurial venture creation, in: Journal of Business Venturing, 9, S. 223-242

BROCKHOFF, K.; TSCHEULIN, D. (2001): Studentische Einstellung zum Unternehmertum, in: ZfB - Zeitschrift für Betriebswirtschaft, H. 3, S. 345-350

GRIES, C.I.; MAY-STROBL, E.; PAULINI, M. (1997): Die Bedeutung der Beratung für die Gründung von Unternehmen, IfM-Materialien Nr. 128, Bonn

HEIMERL, S.; BERNECKER, T.; REIß, M. (2001): Messung von Unternehmerpotenzial - Eine explorative Studie zu Niveau und Fundierung von Unternehmertum bei Studenten des Grund- und Hauptstudiums, Arbeitspapier, Lehrstuhl für ABWL und Organisation der Universität Stuttgart

InMit - Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V., IfM Bonn - Institut für Mittelstandsforschung, Bonn (Hrsg.) (1989): Erfolgsfaktor Qualifikation - Unternehmerische Aus- und Weiterbildung in Deutschland, Trierer Schriften zur Mittelstandsökonomie Bd. 2, Münster

KLANDT, H. (1984): Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers - Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes, Bergisch-Gladbach

KRIEGESMANN, B. (2000): Unternehmensgründungen aus der Wissenschaft, in: ZfB - Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 70.Jg., H. 4, S. 397 - 414.

MELLEWIGT, T.; WITT, P. (2000): Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen: Stand der empirischen Forschung, Manuskriptfassung, Mainz

OTTEN, C. (2000): Einflussfaktoren auf nascent entrepreneurs an Kölner Hochschulen, Working Paper No. 2000-03, Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität Köln, Köln

PFEIFFER, F.; FALK, M. (1999): Der Faktor Humankapital in der Volkswirtschaft: Berufliche Spezialisierung und technologische Leistungsfähigkeit, Baden-Baden

PICOT, A.; LAUB, U.D.; SCHNEIDER, P. (1989) Innovative Unternehmensgründungen, Berlin

PINKWART, A. (2001): Gründungsqualifizierung an Hochschulen - Potenziale, Einflussfaktoren und Gestaltungselemente, in: WiSt, 30. Jg., H. 9., S. 470-476

PINKWART, A. et al. (2001): Unternehmensgründungen aus der Hochschule - Eine empirische Untersuchung zum Potential und den Einflussbedingungen beruflicher Selbständigkeit von Hochschulabsolventen am Beispiel der Universität Siegen, Materialien zur Mittelstandsforschung Nr. 4, Siegen

PREISENDÖRFER, P. (1999): Zugangsweise zur beruflichen Selbständigkeit und die Erfolgchancen neugegründeter Betriebe, in: v. ROSENSTIEL, L.; LANG-VON-WINS, T.: Existenzgründung und Unternehmertum, Stuttgart, S. 49-71

SCHIERENBECK, H. (2000). Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 15. Aufl., München, Wien

SZYPERSKI, N. (1980): Betriebswirtschaftliche Probleme der Unternehmensgründung , in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, H.4, S. 309-320

SZYPERSKI, N.; NATHUSIUS, K. (1977): Gründungsmotive und Gründungsvorbehalte - Ergebnisse einer empirischen Studie über potentielle und tatsächliche Unternehmungsgründer, in: DBW - Die Betriebswirtschaft, S. 299-309