

INAUGURAL - DISSERTATION

**zur Erlangung der Doktorwürde
der
Naturwissenschaftlich-Mathematischen Gesamtfakultät
der
Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg**

vorgelegt von

**Claudia Rabe
aus Erlangen**

Tag der mündlichen Prüfung:

11. Juli 2005

**Unterstützungsnetzwerke von Gründern
wissensintensiver Unternehmen**

**Zur Bedeutung der
regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur**

**Gutachter: Prof. Dr. Peter Meusburger
PD Dr. Knut Koschatzky**

Vorwort

Richtungweisend für die Wahl eines Themas im Bereich der Gründungsforschung waren aufschlussreiche Diskussionen mit Herrn Professor Dr. Peter Meusburger und sein feines Gespür für die Aktualität geographischer Fragestellungen. Das thematisch weite Feld der Existenzgründungen konnte sukzessive u.a. durch kritisches Beobachten und Hinterfragen der gegenwärtigen „Szene“ an politisch induzierten gründungsunterstützenden Maßnahmen auf den Pfad gelenkt werden, der mit dieser Arbeit beschritten wurde. Durch die räumliche Nähe in Karlsruhe zum Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung, dessen Abteilung *Regionen und Marktdynamik* unter der Leitung von Herrn PD Dr. Knut Koschatzky mit der wissenschaftlichen Begleitung des bundesweiten EXIST-Programms (= Existenzgründungen aus Hochschulen) beauftragt wurde, war mir dort die Möglichkeit gegeben, aus wissenschaftlicher Perspektive mein *institutionelles* (und in mancher Hinsicht auch mein *privates*) *Unterstützungsnetzwerk* aufzubauen.

An erster Stelle gilt mein Dank Herrn Professor Dr. Peter Meusburger für die sehr unkomplizierte Übernahme der Betreuung dieser Arbeit, für seine Offenheit gegenüber einem Thema im Bereich der Gründungsforschung und für seine hilfreichen Wegweiser, die er von Beginn an entlang des Pfads dieser Promotion in Richtung Ziel aufstellte. Darüber hinaus trugen seine zahlreichen Ermutigungen wesentlich zum Gelingen dieser Arbeit bei.

Gleichermaßen Dank gebührt Herrn PD Dr. Knut Koschatzky, der mit seinen fachlichen Kenntnissen, seiner steten Diskussionsbereitschaft und seinem zielführenden Betreuungsstil die inhaltliche Konzeption der Untersuchung vorangetrieben hat. Seine gewissenhafte Kritik half bei der Überwindung mancher inhaltlicher Hindernisse, die sich im Verlauf eines Dissertationsvorhabens in den Weg stellen.

Herrn Prof. Dr. André Kilchenmann danke ich für die Gewährung der notwendigen Freiräume im Rahmen der Institutsarbeit sowie für die großzügig zur Verfügung gestellte infrastrukturelle Ausstattung.

Des Weiteren wäre ohne die Auskunftsbereitschaft aller Interviewpartnerinnen und Interviewpartner, die im Rahmen der Arbeit kontaktiert wurden, diese Untersuchung nicht möglich gewesen, so dass ihnen mein spezieller Dank gilt. Gerade Gründerinnen und Gründer verfügen in ihrem Alltag über ein nur sehr begrenztes Zeitbudget, so dass die zur Verfügung gestellte Zeit zu schätzen ist.

Da sich ein Promotionsvorhaben nicht nur als ein rein wissenschaftlicher, sondern gleichermaßen als ein persönlicher Lernprozess gestaltet und in dieser Phase das eigene Durchhaltevermögen auf die Probe gestellt wird, möchte ich all jenen Personen danken, die mich auf diesem Weg begleitet, am Glauben des Gelingens dieser Arbeit festgehalten und mir den notwendigen Rückhalt geboten haben. Sie bilden mein *soziales Unterstützungsnetzwerk*.

Hervorheben möchte ich meine ehemaligen Kollegen Stephan Schuler und Christian Hansmann, die beide auf ihre persönliche Art und Weise die Zeit am Institut etwas Besonderes werden ließen.

Bei Claudia Faust, Claudia Ehret und Dirk Deissler bedanke ich mich sehr herzlich, da sie sich trotz ihrer eigenen, nur sehr knapp bemessenen Zeit meiner Arbeit als sehr gewissenhafte, äußerst kompetente Korrekturleser gewidmet haben.

Den, aus langfristiger Perspektive betrachtet, wichtigsten *Knotenpunkt* im Netzwerk bildet meine Mutter, deren Rückhalt und Begleitung als Freundin durch alle meine Lebensjahre hindurch den Weg bis hierhin überhaupt erst ermöglicht hat. Jürgen gebührt besonderer Dank für seine eigene Art der Motivation und die unermüdlichen Versuche, mir optimistisches Denken beizubringen.

Abschließend gilt mein persönlichster Dank Tom, der mich insbesondere in der Endphase der Dissertation als Nervenbündel mit größter Geduld ertragen, mir im Alltag den nötigen Freiraum geschaffen und auf zahlreiche gemeinsame Wochenenden und Abende verzichtet hat. Durch sein Zuhören, viele Diskussionen und tagelanges Korrekturlesen hat er mir die Schritte zum Ziel erheblich erleichtert.

Karlsruhe, im Mai 2005

Zusammenfassung

Ausgehend von einer netzwerkanalytischen Perspektive stellt die vorliegende Arbeit Gründer wissensintensiver Unternehmen und die Beziehungen, die sie im Verlauf der Entstehungs- und Entwicklungsphase ihres Unternehmens zu Unterstützungszwecken aktivieren, in den Mittelpunkt der Betrachtung. In den vergangenen Jahren wurde auf regionaler Ebene die Implementierung so genannter Gründungsnetzwerke forciert, die dazu beitragen sollen, das vorhandene Potenzial an Gründern zu mobilisieren und deren Schritt in die Selbständigkeit durch gründungsunterstützende Maßnahmen zu erleichtern. Damit steht der Gründerperson neben ihrem sozialen Netzwerk eine ausgeprägte regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zur Verfügung, um ihren Bedarf an Unterstützungsleistungen zu decken. Durch die Inanspruchnahme von Akteuren formiert der Gründer sein individuelles egozentriertes Unterstützungsnetzwerk, das den Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit bildet. Auf der Grundlage von 40 Leitfadeninterviews mit Gründern aus der Region Karlsruhe wird aufgezeigt, dass die Gründer zwar häufiger Akteure der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur in Anspruch nehmen als Akteure aus ihrem sozialen Netzwerk, Ersteren jedoch einen geringeren Beitrag zum Gründungsprozess beimessen als Letzteren. Anhand der Zusammenhänge zwischen ausgewählten personen- und unternehmensbezogenen Merkmalen und den Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke wird außerdem eine Typologie, die insgesamt fünf Gründertypen umfasst, entworfen. Mit Hilfe dieser Typologie lassen sich Aussagen darüber ableiten, welcher Gründertyp in welchem Ausmaß auf die regionalen gründungsunterstützenden Maßnahmen zurückgreift. Anhand der Kritik der Gründer an den Angeboten der regionalen Gründungsunterstützung und der Identifikation von Gründungsbarrieren erfolgt schließlich die Ableitung von Handlungsempfehlungen für eine bedarfsorientierte Entwicklung von gründungsunterstützenden Maßnahmen. Dazu wird aus struktureller Perspektive die Einrichtung eines dem regionalen Gründungsnetzwerk übergeordneten Gründerbüros empfohlen, das einerseits die regionalen Angebote koordiniert und andererseits die Funktion der Orientierungshilfe im Suchprozess des Gründers nach den auf seinen Bedarf angepassten Unterstützungsmöglichkeiten übernimmt.

Summary

This thesis focuses from the viewpoint of network analysis on founders of knowledge-intensive firms and their attempts to instigate supporting relations during the founding process and the early stages of their firms. Over the past years, network structures have been implemented at a regional level in order to mobilize and draw on the existing entrepreneurial potential and in order to facilitate the founders' passage into self-employment by measures of support. As a consequence, there exists an extensive regional support infrastructure in addition to the founder-specific social network to satisfy entrepreneurial needs. By drawing on actors of these different contexts, the founder builds his individual ego-centric support network. Based upon 40 semi-standardized interviews with founders from the region of Karlsruhe, it could be shown, that they use actors from the regional support structure more frequently than those from their social network, but that the contribution to the process of setting up a business of the former is rated less highly than that of the latter. On the basis of significant relationships between founder and firm specific attributes on the one hand and the structures of the egocentric networks on the other, a typology of five types of founders has been derived. This typology can give answers to the question to which extent each type of founder uses which kind of supporting arrangements. Based upon the criticism expressed by the founders about the regional supporting arrangements and based upon the identification of obstacles encountered during the process of setting up a business a concept of how to organise regional support is suggested. From a structural perspective, the implementation of an agency for founders is proposed, which, on the one hand, coordinates the regional supporting arrangements and, on the other hand, serves as an orientation guide for founders during their search for support.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis

Tabellenverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Wissensintensive Unternehmensgründungen	7
2.1	Definition und Merkmale	10
2.1.1	Wissensintensive Unternehmen	10
2.1.2	Unternehmensgründungen	14
2.2	Der Gründungsprozess	16
2.2.1	Phasen des Gründungsprozesses	16
2.2.2	Phasenspezifische Probleme im Gründungsprozess	18
2.3	Wachstums- und entwicklungsbeeinflussende Faktoren	20
2.3.1	Charakteristika und Verhaltensweisen der Gründerperson	21
2.3.2	Merkmale des gegründeten Betriebs	22
2.3.3	Faktoren des regionalen Gründungsumfelds	23
2.4	Wissen und Information als Ressourcen zum Überleben: Unternehmensgründungen und das Konzept der sozialen Evolution	25
3	Unterstützungnetzwerke: Theoretische Überlegungen	31
3.1	Die Angebotsseite: Netzwerke zur Gründungsunterstützung	32
3.1.1	Soziale Netzwerke und der Ansatz der Embeddedness	33
3.1.1.1	Netzwerkanalyse und soziale Netzwerke aus soziologischer Forschungsperspektive	33
3.1.1.2	Soziale Netzwerke im Kontext ökonomischen Handelns: Der Ansatz der Embeddedness	38
3.1.1.3	Die Relevanz von Embeddedness in Zusammenhang mit Unternehmensgründungen	40
3.1.1.4	Soziales Kapital	45
3.1.2	Gründungsnetzwerke als Organisationsform einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur	49
3.1.2.1	Gründungsnetzwerke als Anreizstruktur zur Nutzung der Ressourcen eines Regionalen Innovationssystems	55
3.1.2.2	Gründungsnetzwerke als ein Element von Regional Governance	59
3.2	Die Nachfrageseite: Theoretische Konzeption des egozentrierten Unterstützungnetzwerks als Untersuchungsgegenstand	63
3.3	Forschungsfragen und Untersuchungsziele	67
4	Untersuchungsdesign und empirischer Bezugsrahmen	73
4.1	Methodik der Datenerhebung	74
4.1.1	Erhebung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur	74
4.1.2	Kriterien der Auswahl des Untersuchungssamples	75
4.1.3	Erhebung des egozentrierten Unterstützungnetzwerks	76
4.2	Methodik der Datenaufbereitung und -auswertung	78
4.3	Die Untersuchungsregion Karlsruhe	80
4.3.1	Wirtschaftsstrukturelle Grundlagen	80
4.3.2	Die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur	85

4.4	Das Untersuchungssample	89
4.4.1	Personenbezogene Charakteristika	90
4.4.2	Unternehmensbezogene Charakteristika	94
4.4.3	Der Aspekt der räumlichen Mobilität der Gründer	95
5	Egozentrierte Unterstützungsnetzwerke: Empirische Befunde	99
5.1	Empirische Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks	100
5.2	Akteure der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke	101
5.2.1	Akteurskategorien	101
5.2.2	Häufigkeiten der Akteure	103
5.3	Gründungsrelevante Unterstützungsleistungen	106
5.3.1	Unterstützungskategorien	106
5.3.2	Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen und zugehörige Akteure	107
5.4	Beitrag der Akteure zum Gründungsprozess und deren Bewertung	114
5.4.1	Soziale Akteure	118
5.4.2	Institutionelle Akteure und Programme	122
5.4.3	Forschungseinrichtungen	130
5.4.4	Privatwirtschaftliche Akteure	131
5.5	Kontaktstrukturen der Vermittlung	133
5.6	Relevanz der Akteure innerhalb der Phasen des Gründungsprozesses	136
5.7	Räumliche Verortung der Akteure	138
5.8	Zusammenfassung der Ergebnisse der Analyse der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke	141
6	Gründertypen	145
6.1	Empirisch begründete Typenbildung	145
6.1.1	Methodik	146
6.1.2	Herleitung der Typisierung	148
6.2	Charakterisierung der Gründertypen	153
6.2.1	Typ 1: „Gründungsnetzwerk-Klassiker“	158
6.2.2	Typ 2: „Die jungen Wilden“	159
6.2.3	Typ 3: „Hobby-“ bzw. „AG-Gründer“	161
6.2.4	Typ 4: „Berufserfahrene der freien Wirtschaft“	162
6.2.5	Typ 5: „Frustrierte Sucher nach institutioneller Unterstützung“	164
6.3	Erkenntnisse zu weiteren Zusammenhängen zwischen Gründer- und Netzwerkmerkmalen	165
6.4	Zusammenfassung der Ergebnisse die Typologie der Gründer betreffend	167
7	Die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur aus kritischer Gründerperspektive und Ableitung von Handlungsempfehlungen	169
7.1	Problemfaktoren der gründungsunterstützenden Infrastruktur in Karlsruhe	169
7.1.1	Defizite aus Gründerperspektive	170
7.1.2	Kritik aus Gründerperspektive	172
7.2	Handlungsempfehlungen für eine bedarfsorientierte Entwicklung einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur	174
8	Zusammenfassende Schlussbetrachtung	181

9	Literatur- und Quellenverzeichnis	187
9.1	Literaturverzeichnis	187
9.2	Quellenverzeichnis	204

Anhang

Abbildungsverzeichnis

- Abb. 2.1:* Die Einordnung von KIBS in den Tertiären Sektor
- Abb. 3.1:* Konzeption der Unterstützungsnetzwerke für Gründer wissensintensiver Unternehmen
- Abb. 3.2:* Klassifikation unterschiedlicher Netzwerkbeziehungen gemäß ihrer Funktion
- Abb. 3.3:* Varianten struktureller Netzwerkkonstellationen
- Abb. 3.4:* Das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk
- Abb. 4.1:* Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte am Arbeitsort in der TechnologieRegion Karlsruhe
- Abb. 4.2:* Größte Industriebranchen nach Beschäftigten
- Abb. 4.3:* Entwicklung des Bruttoinlandprodukts je Erwerbstätiger
- Abb. 4.4:* Gründungsintensitäten in den wissensintensiven Branchen im Stadt- und Landkreis Karlsruhe und in Deutschland (gesamt) in den Jahren 1999 - 2003
- Abb. 4.5:* Gründungsintensitäten in den Sektoren der wissensintensiven Branchen im Stadt- und Landkreis Karlsruhe in den Jahren 1999 - 2003
- Abb. 4.6:* Alter zum Zeitpunkt der Gründung
- Abb. 4.7:* Höchster Bildungsabschluss
- Abb. 4.8:* Prozentuale Verteilung der Studienfächer
- Abb. 4.9:* Situation unmittelbar vor der Gründung
- Abb. 4.10:* Berufserfahrung
- Abb. 4.11:* Einschätzung der eigenen Kenntnisse zum Zeitpunkt der Gründung
- Abb. 4.12:* Branchenverteilung der Unternehmensgründungen
- Abb. 4.13:* Prozentuale Verteilung wissensintensiver Gründungen auf die einzelnen Branchengruppen: Einordnung des Samples in das regionale Gründungsgeschehen
- Abb. 4.14:* Jahre der Unternehmensgründungen
- Abb. 4.15:* Prozentualer Anteil von Spin-off-Gründungen und zugehörige Inkubatoreinrichtung
- Abb. 4.16:* Räumliche Verortung der Stationen des Bildungs- und Berufswegs
- Abb. 5.1:* Egozentriertes Unterstützungsnetzwerk von Gründer 12
- Abb. 5.2:* Absolute Häufigkeiten der Gründer, die einen bestimmten Akteur in Anspruch genommen haben
- Abb. 5.3:* Prozentuale Verteilung der in Anspruch genommenen sozialen Akteure
- Abb. 5.4:* Prozentuale Verteilung der in Anspruch genommenen institutionellen Akteure und Programme
- Abb. 5.5:* Absolute Häufigkeiten der Verteilung der Netzwerkgrößen

- Abb. 5.6:** Absolute Häufigkeiten der Gründer, die eine bestimmte Unterstützungsleistung in Anspruch genommen haben
- Abb. 5.7:** Prozentuale Verteilung der Akteure auf die einzelnen Unterkategorien
- Abb. 5.8:** Absolute Häufigkeiten der Beratungsinhalte
- Abb. 5.9:** Die fünf maßgeblichen Akteure im Bereich Beratung
- Abb. 5.10:** Absolute Häufigkeiten der Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen
- Abb. 5.11:** Die sechs maßgeblichen Akteure im Bereich Aus- und Weiterbildung
- Abb. 5.12:** Die sechs maßgeblichen Akteure im Bereich Kontaktvermittlung
- Abb. 5.13:** Absolute Häufigkeiten der Verteilung der finanziellen Unterstützung
- Abb. 5.14:** Die fünf maßgeblichen Akteure im Bereich finanzielle Unterstützung
- Abb. 5.15:** Die vier maßgeblichen Akteure im Bereich emotionale Unterstützung
- Abb. 5.16:** Durchschnittlicher Beitrag der Akteure zum Gründungsprozess
- Abb. 5.17:** Prozentuale Verteilung der Akteure auf die jeweilige Beitragsbemessung
- Abb. 5.18:** Durchschnittliche Bewertung der Akteure aus Gründerperspektive
- Abb. 5.19:** Prozentuale Verteilung der Unterkategorien innerhalb der sozialen Akteure
- Abb. 5.20:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Akteure der Familie
- Abb. 5.21:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der außerfamiliären, privaten Akteure
- Abb. 5.22:** Prozentuale Verteilung der Unterkategorien innerhalb der institutionellen Akteure und Programme
- Abb. 5.23:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Vereine und Stiftungen
- Abb. 5.24:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Förderprogramme
- Abb. 5.25:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der öffentlichen / halböffentlichen Akteure
- Abb. 5.26:** Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen des CyberForums
- Abb. 5.27:** Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen des CyberForums
- Abb. 5.28:** Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen von KEIM
- Abb. 5.29:** Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen von KEIM
- Abb. 5.30:** Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der IHK
- Abb. 5.31:** Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der IHK

- Abb. 5.32:** Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der Wirtschaftsförderung
- Abb. 5.33:** Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der Wirtschaftsförderung
- Abb. 5.34:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Forschungseinrichtungen
- Abb. 5.35:** Prozentuale Verteilung der Unterstützungskategorien innerhalb der privatwirtschaftlichen Akteure
- Abb. 5.36:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der privatwirtschaftlichen Dienstleister
- Abb. 5.37:** Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Finanzdienstleister
- Abb. 5.38:** Kontaktstrukturen der Vermittlung zwischen den Akteuren der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke
- Abb. 5.39:** Relevanz der Akteure innerhalb der Phasen des Gründungsprozesses
- Abb. 5.40:** Prozentuale Verteilung der Akteurskategorien gemäß ihrer räumlichen Zuordnung
- Abb. 6.1:** Egozentriertes Unterstützungsnetzwerk von Gründer 19
- Abb. 6.2:** Standardisierte Wertereihen typendifferenzierender Kennziffern der Netzwerke
- Abb. 6.3:** Vergleich der durchschnittlichen Anzahl der Akteure je Akteurskategorie pro Netzwerk, differenziert nach Gründertyp 1 und 4
- Abb. 6.4:** Typen- und akteurspezifische Verteilung der durchschnittlichen Summen der Beitragsindices
- Abb. 6.5:** Bekanntheit und Nutzung des regionalen, gründungsunterstützenden Angebots ausgewertet nach Gründertyp
- Abb. 6.6:** Netzwerkmapping Gründer 40
- Abb. 6.7:** Netzwerkmapping Gründer 32
- Abb. 6.8:** Netzwerkmapping Gründer 23
- Abb. 6.9:** Netzwerkmapping Gründer 25
- Abb. 6.10:** Netzwerkmapping Gründer 31
- Abb. 6.11:** Netzwerkmapping Gründer 39
- Abb. 7.1:** Häufigkeitsverteilung der Noten der Bewertung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur
- Abb. 7.2:** Aspekte, die die Gründer im bestehenden Angebot vermisst haben
- Abb. 7.3:** Kritik der Gründer an der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur
- Abb. 7.4:** Konzeption eines Gründerbüros

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1.1: Theoretische Erklärungsansätze von Gründungsentscheidung und -erfolg

Tabelle 2.1: KIBS in der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes

Tabelle 2.2: Gründungsformen

Tabelle 2.3: Lebensphasen von Technologieunternehmen

Tabelle 2.4: Mögliche Probleme bzw. Hindernisse in der Entstehungs- und Entwicklungsphase

Tabelle 2.5: Ursachen des Scheiterns

Tabelle 5.1: Akteurskategorien

Tabelle 5.2: Statistische Parameter zur durchschnittlichen Größe und Zusammensetzung eines egozentrierten Unterstützungsnetzwerks

Tabelle 5.3: Absolute Häufigkeiten der Akteure, die für eine bestimmte Unterstützungsleistung hin zugezogen wurden

Tabelle 5.4: Skala zur Beitragsbemessung

Tabelle 5.5: Kategoriensystem für die räumliche Zuordnung der Akteure

Tabelle 6.1: Kreuztabellierung der Merkmale Ausübung einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung und Berufserfahrung

Tabelle 6.2: Bezeichnung der Gründertypen und zugehörige Gruppengrößen

Tabelle 6.3: Charakteristika der Gründertypen

1 Einleitung

Die Gründung eines wissensintensiven Unternehmens gestaltet sich in der Regel als komplexer Prozess, der an die Fähigkeiten und an das Wissen der Gründerpersonen hohe Anforderungen stellt. Aufgrund der meist mehrjährigen Erfahrung im Bereich Forschung und Entwicklung sind sie Spezialisten in ihrem Fachgebiet, aus dem oftmals auch die Gründungsidee generiert wird, jedoch existieren häufig Defizite hinsichtlich weiterer unternehmensrelevanter Kenntnisse beispielsweise im betriebswirtschaftlichen Bereich oder es mangelt an Eigenkapital. Insbesondere die Startphase gestaltet sich als außergewöhnlich ressourcenintensiv, so dass Gründer auf eine Vielzahl verschiedener Leistungen wie Räumlichkeiten, Wissen und Information in Form von Beratung und Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, aber auch auf emotionale Unterstützung angewiesen sind, die sie von externen Quellen beziehen müssen. Welche Quellen zur Verfügung stehen bzw. auf welche tatsächlich zurückgegriffen wird, ist von individuellen, aber auch von regionalen Faktoren abhängig.

Zu Ersteren zählt beispielsweise, inwieweit die Gründerperson die Fähigkeit besitzt, eigene Defizite wahrzunehmen, um daraus den entsprechenden Handlungsbedarf abzuleiten.

Entrepreneurs with no relevant experience may have simplified models that guide their search. Their limited knowledge may create blinders (COOPER, FOLTA, WOO 1995: 109).

Probleme müssen zunächst als solche identifiziert werden, um anschließend die richtigen Entscheidungen treffen zu können, wie Ressourcen eingesetzt werden sollen. Den verfügbaren Ressourcen kommt gerade in Krisensituationen, die aus Fehlentscheidungen resultieren können, eine überlebenswichtige Rolle zu (vgl. MEUSBURGER 1998: 121). Des Weiteren zählt zu den personenspezifischen Faktoren, über welche persönlichen Beziehungen ein Gründer verfügt, die sich zu Unterstützungszwecken aktivieren lassen. Seit den Veröffentlichungen von BIRLEY (1985), GRANOVETTER (1985) und ALDRICH und ZIMMER (1986) wird deren Relevanz in Zusammenhang mit neu gegründeten Unternehmen und beruflicher Selbständigkeit thematisiert. In der Literatur herrscht insofern Konsens, als dem sozialen Netzwerk, also den persönlichen Beziehungen, in der Entstehungs- und Entwicklungsphase eines Unternehmens Bedeutung beigemessen wird. Allerdings existieren immer noch kontroverse Ansichten, inwiefern sie für die Initiierung eines Unternehmens ausschlaggebend sind, welche Funktionen sie in den einzelnen Lebensphasen übernehmen und inwieweit sie einen Einfluss auf den Erfolg der Gründung ausüben (vgl. ELFRING, HULSINK 2003). Zahlreiche Studien mit jeweils unterschiedlichen Schwerpunkten (vgl. z.B. JOHANNISSON 1988; DUBINI, ALDRICH 1991; BRÜDERL, PREISENDÖRFER 1998; BÜHLER 1999; JENSSEN 2001; JANSEN, WEBER 2003; GREVE, SALAFF 2003; KLYVER, SCHOTT 2004) haben inzwischen belegt, dass Personen bei ihrem Schritt in die Selbständigkeit zur Rekrutierung von Ressourcen auf ihr soziales Netzwerk zurückgreifen. Jedoch ist dieses, gerade im besonderen Fall einer wissensintensiven Unternehmensgründung, meist nicht in der Lage, alle Bedürfnisse zu befriedigen. Es stellt sich dann die Frage, welche Kontakte sich darüber hinaus knüpfen bzw. mobilisieren lassen, um den entsprechenden Bedarf zu decken.

Ein allgemein anerkannter Erklärungsansatz des Gründungsgeschehens auf nationaler sowie auf regionaler Ebene fehlt bislang, so dass Einzeltheorien ohne geschlossenes Theoriegebäude dominieren (vgl. PHAN 2004: 617). Neben den beiden in der Literatur als maßgeblich identifizierten wachstums-

und entwicklungsbeeinflussenden Faktoren *Gründerperson* und *Gründungsunternehmen* ist das *Umfeld* eines Unternehmens noch immer am wenigsten untersucht. Jedoch lassen sich in den letzten Jahren verstärkt Tendenzen erkennen, dass auch die wirtschaftswissenschaftliche Gründungsforschung zunehmend die Umfeldfaktoren im weitesten Sinne berücksichtigt, zu denen auch Charakteristika des *regionalen* Umfelds zählen (vgl. STERNBERG 2003a: 10). Gerade das Wachstum junger Unternehmen wird im Gegensatz zu dem bereits etablierter Unternehmen in verstärktem Maße von seinem unmittelbaren Umfeld beeinflusst, da eine größere Abhängigkeit des Bezugs von Ressourcen gegeben ist. Somit rücken die externen Unternehmensfaktoren immer mehr in den Vordergrund, weil junge Unternehmen im Hinblick auf Überleben und Erfolg gezwungen sind, sich dem regionalen Umfeld anzupassen (vgl. STAHLCKER, KOCH 2004: 5). Studien belegen beispielsweise, dass innovative Firmen dann erfolgreicher agieren, wenn Beziehungen zu regional ansässigen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen existieren oder sie auf einen qualifizierten Pool an Arbeitskräften zurückgreifen können (vgl. STAHLCKER, KOSCHATZKY 2004: 4f.; STERNBERG 2003a: 10).

Zu den regionalen, erfolgskritischen Faktoren, die die Gründungsaktivität beeinflussen, ist u.a. neben den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und kulturellen Merkmalen die *gründungsunterstützende Infrastruktur* zu rechnen (vgl. BERGMANN 2004: 42). Diese fasst alle Institutionen, Einrichtungen und Programme auf regionaler Ebene zusammen, die die Bereitstellung von gründungsrelevanten Ressourcen gewährleisten. In den vergangenen 20 Jahren wurde auf Bundesebene in der Gründungsförderpolitik eine große Anzahl unterschiedlicher Instrumente zur Unterstützung von innovativen Existenzgründungen implementiert (vgl. KNAUP et al. 2003: 87), da man deren Bedeutung bezüglich der Lösung wirtschaftspolitischer Probleme sowie der Sicherung der nationalen Wettbewerbsfähigkeit erkannt hatte. Deutschland verfügt über eine hohe Dichte an öffentlichen und halböffentlichen Förderinstitutionen, und auch Kapitalgeber und öffentliche Banken leisten einen Beitrag zum allgemeinen Gründungsgeschehen, so dass die gründungsunterstützende Infrastruktur in Deutschland als gut bezeichnet werden kann (vgl. FRICK et al. 1998: 80ff.). Darüber hinaus rücken auf bundespolitischer Ebene zunehmend neben außeruniversitären Forschungseinrichtungen und Unternehmen auch Hochschulen in den Mittelpunkt des Interesses, da man bestrebt ist, das dort vorhandene Wissenspotenzial in wirtschaftliche Wertschöpfung umzusetzen.

Die Unterstützung von Ausgründungen aus öffentlichen Forschungseinrichtungen hat daher für die Bundesregierung auch in Zukunft hohes politisches Gewicht (BULMAHN 2002: Grußwort).

Dies ist einer der Gründe, warum vom Bund diverse technologiepolitische Instrumente initiiert wurden, wozu der Ende 1998 ausgerufene BMBF-Wettbewerb *EXIST - Existenzgründungen aus Hochschulen* zu rechnen ist. Regionen wurden aufgefordert, Konzepte von Gründungsnetzwerken zu einer kooperativen Gründungsförderung mit mindestens drei Partnern, darunter eine Hochschule, einzureichen. Fünf Siegerregionen, dazu zählt Karlsruhe, wurden prämiert, so dass sich speziell in Karlsruhe seither eine ausgeprägte gründungsunterstützende Infrastruktur etabliert hat. Obwohl es inzwischen viele Hinweise auf die Bedeutung solcher Strukturen für Unternehmensgründungen gibt, existieren nur wenige empirische Untersuchungen, die sich mit den Fragen auseinandersetzen, ob auf gründungsunterstützende Angebote zurückgegriffen wird, welche Bedeutung diesen aus Gründerperspektive beigemessen wird oder inwiefern Zusammenhänge zwischen deren Nutzung und dem Erfolg der Grün-

dung bzw. der Gründungsaktivität einer Region bestehen (vgl. BERGMANN 2004: 54). Auch STERNBERG (2000a: 202) weist darauf hin, dass eine große unbefriedigte Nachfrage nach regional differenzierenden, empirisch gestützten Studien zur Klientel der Gründungsförderpolitik bestehe.

Die zu Beginn dieser Einleitung formulierte Frage, welche zusätzlichen Kontakte sich zur Deckung des Leistungsbedarfs neben denen des *sozialen Netzwerks* aktivieren lassen, kann also unter Berücksichtigung des regionalen Umfelds insofern beantwortet werden, als dem Gründer neben seinen persönlichen, individuellen Beziehungen eine regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zur Verfügung steht, die – und diese Frage stellt sich u.a. – entweder *komplementär* zu den sozialen Kontakten oder *an deren Stelle* in Anspruch genommen wird.

Aus der aufgezeigten wachsenden Bedeutung einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur und den damit in Zusammenhang stehenden Fragestellungen, ist es das Ziel der vorliegenden Untersuchung, die Struktur egozentrierter Unterstützungsnetzwerke von Gründern eines wissensintensiven Unternehmens im Verlauf der Entstehungs- und Entwicklungsphase einer Analyse zu unterziehen. Die egozentrierte Perspektive im Speziellen geht dabei von einem zentralen Akteur aus, dem Ego, wobei alle von ihm ausgehenden Beziehungen zu den Alteri erhoben werden. Ein solches Netzwerk wird demnach von den Akteuren gebildet, auf die der Gründer zur Rekrutierung von Ressourcen zurückgreift. Dabei steht die spezifische Verknüpfung Akteur – zugeordnete Unterstützungsleistung im Fokus des Interesses, darüber hinaus soll der akteurs-, und im Falle der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur zusätzlich der unterstützungsspezifische Beitrag zum Gründungsprozess ermittelt werden. Betont werden soll, dass bei allen in dieser Arbeit behandelten Fragestellungen die *Perspektive des Gründers* maßgebend ist. Ist die Voraussetzung der Existenz einer ausgeprägten regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur gegeben und wird diese von (potenziellen) Gründern in Anspruch genommen, so besitzen die zugehörigen egozentrierten Unterstützungsnetzwerke eine *räumliche* bzw. *regionale Komponente*, so dass in der Diskussion um die Einbettung des Gründers in sein *soziales Netzwerk* der Blickwinkel um diese erweitert werden muss.

Die Arbeit ordnet sich damit in die wirtschaftsgeographische Gründungsforschung ein. Allgemein bewegt sich die Gründungsforschung im Schnittpunkt mehrerer Disziplinen, deren theoretische Erklärungen der *Gründungsentscheidung* und des *Gründungserfolgs* aktuell zwischen Determinanten der *Personenebene* und der *Umfeldebene* unterscheiden. Tab. 1.1 vermittelt einen Überblick über die jeweils zugehörigen Ansätze.

Tabelle 1.1: Theoretische Erklärungsansätze von Gründungsentscheidung und -erfolg (STERNBERG 2003b: 220)

Analyseebene	Gründungsentscheidung	Gründungserfolg
Personenebene	<i>Traits-Ansätze</i> <i>Rational-Choice</i> <i>Push-Pull-Bezugsrahmen</i> Personenbezogenes Netzwerk	<i>Traits-Ansätze</i> <i>Humankapitaltheorie</i> Personenbezogenes Netzwerk
Umfeldebene	<i>Industrieökonomik</i> <i>Organisationsökologie</i>	<i>Betriebsbezogenes Netzwerk</i> <i>Industrieökonomik</i> <i>Organisationsökologie</i>

Ausführungen zu den theoretischen Ansätzen im Einzelnen können an dieser Stelle nicht erfolgen, vielmehr soll die theoretische Positionierung der vorliegenden Arbeit innerhalb dieses Spektrums aufgezeigt werden. Im Rahmen der Gründungsentscheidung und des -erfolgs werden auf der Ebene des Gründers *personenbezogene Ansätze* diskutiert, die den Jungunternehmer als einen Ressourcenorganisateur und -koordinator betrachten, der zur Deckung seines Leistungsbedarfs auf andere Akteure angewiesen ist (vgl. STERNBERG 2003b: 221). In dieser Arbeit wird dazu eine netzwerkanalytische Perspektive bezogen, die den Gründer in der Einbettung in sein individuell gestaltetes Unterstützungsnetzwerk in das Zentrum des Interesses stellt. Das Hauptaugenmerk liegt demnach auf dessen mikrosozialem Umfeld, was dem *Network Approach to Entrepreneurship* von ALDRICH und ZIMMER (1986) entspricht.

Zur Erhebung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke wurde eine Kombination aus qualitativen und quantitativen Methoden der empirischen Sozialforschung gewählt, weil damit die Anpassung der Methodik an die jeweilige Fragestellung gewährleistet ist. Speziell die Erhebung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke erfolgte mittels Leitfadeninterviews, wobei eine Vollerhebung der Akteure und der zugehörigen Unterstützungsleistungen angestrebt wurde. Der Verzicht auf Antwortvorgaben bezüglich der Abfrage der Akteure und Unterstützungen ermöglichte eine enge Orientierung am Interviewmaterial. Auch ist nur über den Weg der qualitativen Methodik eine detaillierte Innensicht der Untersuchten möglich.¹ Die Erhebungen basieren auf der Grundlage von insgesamt 40 Personen, die im Zeitraum von 1999 bis 2002 im Stadt- oder Landkreis Karlsruhe ein wissensintensives Unternehmen gegründet haben. Damit hebt sich diese Studie aus methodischer Sicht von den bisher vorhandenen ab, die meist auf Fragebögen zurückgegriffen und darüber hinaus aus Gründen des Erhebungsaufwands nur die fünf wichtigsten Akteure in die Untersuchung einbezogen haben.² Zudem wurden

¹ Es soll an dieser Stelle auf die zunehmende Bedeutung der qualitativen Methodik innerhalb der Entrepreneurship-Forschung hingewiesen werden, was u.a. der schon beinahe protagonistisch anmutende Einführungsartikel von GARTNER und BIRLEY (2002) im Journal of Business Venturing deutlich macht. „To us, the ‘numbers’ [of quantitative methods; *Anm. d. Autorin*] do not seem to add up to what would seem to be a coherent story of what we believe to be the nature of entrepreneurship, as experienced. [...] This is not a debate about whether qualitative research is more ‘truthful’ than quantitative methods. Our inkling about quantitative research is more of: ‘There is something missing here’. Some questions simply do not get asked, or cannot be asked, when undertaking quantitative studies“ (GARTNER, BIRLEY 2002: 388).

² Eine Ausnahme bilden die Untersuchungen von JACK, ANDERSON (2002) und JACK, DODD, ANDERSON (2004), die in ihren qualitativen Studien u.a. die Bedeutung von starken Beziehungen für den Gründungspro-

die egozentrierten Netzwerke unter der besonderen Bedingung einer ausgeprägten regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur analysiert, so dass diese Untersuchung einen explorativen Charakter annimmt. Es muss betont werden, dass Erfolgsfaktoren der Unternehmen bzw. der Gründungen keine Berücksichtigung fanden. Die Untersuchung setzte einen Schritt früher an, indem nach der Wahrnehmung der Gründer, der Nutzung und der Bedeutung der verschiedenen Akteure des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks im Rahmen des Gründungsprozesses gefragt wurde. Auch wurden keine so genannten Kunden- und Zulieferernetzwerke, die in den fortgeschritteneren Phasen eines Unternehmens zunehmend von Relevanz sind, erhoben, da sie zu den unternehmensbezogenen Netzwerken zu rechnen sind und sich nicht mehr auf der persönlichen Ebene des Gründers bewegen.

Die Auswahl der Untersuchungsregion Karlsruhe begründet sich einerseits in der Existenz einer ausgeprägten gründungsunterstützenden Infrastruktur, die sich im Zuge des erwähnten EXIST-Wettbewerbs etabliert hat. Andererseits herrschen strukturelle Bedingungen vor, denen ein fruchtbarer Nährboden für wissensintensive Gründungen nachgesagt wird. Neben einer hohen Dichte an Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen, die als Inkubatoren fungieren, existieren zahlreiche intermediäre Institutionen wie beispielsweise Technologietransferorganisationen. Auf Grund der stark technisch-naturwissenschaftlichen Ausrichtung der Hochschullandschaft wird hier ein erhöhtes Wissenspotenzial gesehen, das am effizientesten mittels Personaltransfer in Form von Gründungen für die wirtschaftliche Wertschöpfung nutzbar gemacht werden kann. In der Hoffnung, dass ein Bestand an jungen innovativen Firmen einen sich selbst verstärkenden kumulativen Prozess auslöst (vgl. STAHL-ECKER, KOCH 2004: 5), wird in der Region Karlsruhe dezidiert auf die Sensibilisierung und Mobilisierung des Gründungspotenzials gesetzt.

Im Anschluss an diese Einleitung breiten die beiden nachfolgenden Kapitel den theoretischen Bezugsrahmen aus, so dass daraus die Forschungsfragen abgeleitet und vor diesem Hintergrund die empirischen Ergebnisse dargelegt werden können. *Kapitel 2* stellt wissensintensive Unternehmensgründungen als Gegenstand der Forschung vor. Neben den definitorischen Abgrenzungen werden die besonderen Merkmale eines solchen Unternehmens hervorgehoben und dessen Charakteristika und die spezifischen Anforderungen, denen ein Gründer in den einzelnen Lebensphasen seines Unternehmens ausgesetzt ist, aufgezeigt. Die Entwicklung und das Wachstum eines jungen Unternehmens werden von unterschiedlichen Faktoren determiniert, deren Erörterung erfolgt. Abschließend soll die Bedeutung von Wissen und Information für den Gründungsprozess hervorgehoben und das Konzept der *sozialen Evolution* vorgestellt werden.

Kapitel 3 stellt die Gründerperson in ihrer Einbettung in die verschiedenen Netzwerke in das Zentrum der Betrachtung. Dazu werden Angebots- und Nachfrageseite von Gründungsunterstützung gegenübergestellt. Die Angebotsseite wird in dieser Arbeit in zwei Bereiche untergliedert, die ihrerseits Netzwerkstrukturen aufweisen. Der Gründer ist per se in seine sozialen Beziehungen eingebettet, so dass ausgehend von einer allgemeinen Darlegung der soziologischen Netzwerkperspektive sukzessive

zess darlegen. Auch sie betonen in diesem Zusammenhang die Bedeutung qualitativer Methodik, die zu einem tieferen Verständnis dessen führt, „what really goes on within and between ties“ (JACK, DODD, ANDERSON 2004: 110).

der Gründer als ökonomisch handelndes Subjekt in den Fokus rückt. Darüber hinaus existiert, je nach regionalem Kontext, eine gründungsunterstützende Infrastruktur. Die zugehörige Organisationsform eines regionalen Gründungsnetzwerks wird dabei als Anreizstruktur zur Nutzung der Ressourcen eines *Regionalen Innovationssystems* interpretiert, dessen Implementierung ein Element von *Regional Governance* darstellen kann. Aus diesem Ressourcenpool konstituiert der Gründer sein individuelles Unterstützungsnetzwerk. Im Anschluss an die Darlegung der verschiedenen Netzwerke und deren theoretischen Bezug werden die Forschungsfragen abgeleitet.

Kapitel 4, in dem das Untersuchungsdesign einerseits und der empirische Bezugsrahmen andererseits erörtert werden, stellt die Überleitung zwischen den theoretischen und empirischen Ausführungen dar. Daran anschließend erfolgt die Charakterisierung der Untersuchungsregion Karlsruhe anhand wirtschaftsstruktureller Daten und anhand der vorhandenen gründungsunterstützenden Infrastruktur sowie die Vorstellung des Untersuchungssamples mittels personen- und unternehmensbezogener Attribute.

Die Kapitel 5 bis 7 sind den empirischen Ergebnissen gewidmet. *Kapitel 5* stellt zuerst die empirische Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks vor. Vor diesem Hintergrund erfolgt dessen deskriptive Analyse. Dabei wird auf die akteurspezifische Zusammensetzung sowie auf die jeweils den Akteuren zugeordneten Unterstützungsleistungen eingegangen. Schwerpunkt der Betrachtung bildet die Bemessung des Beitrags, die Aussagen zulässt, welche Akteure für den Gründungsprozess aus Sicht der Befragten von Bedeutung sind. Aspekte wie die Relevanz der Akteure in den einzelnen Lebensphasen des Unternehmens sowie deren räumliche Verortung werden beleuchtet.

Auf der Grundlage von empirischen Regelmäßigkeiten zwischen den strukturellen Eigenschaften der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke und den jeweiligen personen- und unternehmensbezogenen Charakteristika wurde eine Typisierung der Gründer abgeleitet, die in *Kapitel 6* erörtert wird. Ziel war es, anhand bestimmter identifizierter Merkmalskonstellationen Voraussagen auf die Inanspruchnahme bestimmter Akteure treffen zu können, die im Gründungsprozess zu Unterstützungszwecken hinzugezogen werden.

Kapitel 7 präsentiert aus der Ableitung der Analyseergebnisse sowie aus den Erkenntnissen der Gründerbefragung zu den Stärken und Schwächen der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur ein Konzept, das für die Organisation derselben vorgeschlagen wird. Darüber hinaus werden Handlungsempfehlungen gegeben, die das bestehende Angebot aus Perspektive der Gründer verbessern könnten.

In *Kapitel 8* erfolgt eine zusammenfassende Schlussbetrachtung, die die wichtigsten Untersuchungsergebnisse in einem Überblick präsentiert und den Ausblick auf weitere, noch offene Forschungsfragen bietet.

2 Wissensintensive Unternehmensgründungen

Junge technologieorientierte und wissensbasierte Unternehmen sind eine wichtige Quelle für Wachstum und Beschäftigung. Sie schließen Verwertungslücken und tragen somit zum Technologie- und Wissenstransfer bei, haben eine überdurchschnittliche FuE-Produktivität³ und Risikobereitschaft, zeichnen sich durch große Flexibilität und Bedarfsorientierung aus und bilden wegen ihrer geringen Fertigungstiefe für regionale Zulieferer wichtige Nachfrager und helfen damit, regionale Wertschöpfungsketten aufzubauen (KOSCHATZKY 2002b: 10).

Seit etwa Mitte der Achtzigerjahre können makroökonomische Strukturveränderungen dahingehend identifiziert werden, dass die Produktion, die Verteilung, die Nutzung und Kommerzialisierung von Wissen und das Management von Informationen als Quelle der Wertschöpfungsaktivitäten für den Standortwettbewerb von grundlegender Bedeutung sind, was sich in der aktuellen Diskussion um das Entstehen einer Wissensökonomie widerspiegelt (vgl. STRAMBACH 2004: 1; dies. 1997: 230).⁴ Dem Produktionsfaktor Wissen kommt damit im Rahmen der Generierung von Inventionen und der nachstehenden wirtschaftlichen Nutzung in Form von Innovationen im Produkt- oder Prozessbereich erhöhte Aufmerksamkeit zu. Die Entwicklung von Innovationen erfolgt dabei vornehmlich im Bereich der High-Tech-Industrien sowie in den Branchen der wissensintensiven unternehmensorientierten Dienstleistungen (*knowledge-intensive business services*, abgekürzt: *KIBS*), deren Angebote sich an Unternehmen oder öffentliche Institutionen richten (vgl. HAAS, LINDEMANN 2003: 2; STRAMBACH 2001: 53).⁵

Knowledge-intensive firms who have recently attracted substantial interest as possession of knowledge has become increasingly important for the firms, and in many industries it is taking over the dominant position enjoyed by real capital (NUMMELA, PUUMALAINEN, SAARENKETO 2005: 6).

Im Zuge der Tertiärisierungsprozesse, durch die der wirtschaftliche Strukturwandel der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts maßgeblich bestimmt wurde, differenzieren sich Dienstleistungen noch immer weiter aus (vgl. HAAS, LINDEMANN 2003: 1). Innerhalb des Tertiären Sektors wiederum zeichnen sich deutliche Verschiebungen hin zu wissensintensiven Dienstleistungen ab. Neben dem Bedeutungsgewinn technologieorientierter Unternehmen, bei denen die Produktion und Kommerzialisierung neuer Technologien im Zentrum stehen (vgl. RAMMER 2003: 2), rücken seit den frühen Neunzigerjahren KIBS immer stärker in den Mittelpunkt der politischen wie wissenschaftlichen Debatte, deren Leistungsangebote auf spezialisiertem Expertenwissen, Forschungs- und Entwicklungskapazitäten und individuellen Problemlösungsstrategien basieren (vgl. STAHLLECKER, KOCH 2004: 1). Nach STRAMBACH (1997: 230) kann die starke Wachstumsdynamik der KIBS als Indikator dafür gewertet werden, dass die klassische Trennung zwischen Produktion und Dienstleistung der aktuellen Arbeitsteilung nicht mehr gerecht wird. Dies bedeutet nicht, dass das Produzierende Gewerbe und mit ihm die Industriegesellschaft verschwunden sind (vgl. MILES 2003: 81). Die Trennung wird vielmehr durch Interak-

³ FuE: Abkürzung für *Forschung und Entwicklung*.

⁴ Zu detaillierten Ausführungen bezüglich verschiedener Wissensarten, der Abgrenzung von Wissen gegenüber Informationen und den zugehörigen Implikationen sei auf Kap. 2.4 verwiesen.

⁵ Aus Gründen der Vereinfachung sollen im Folgenden wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen mit der Abkürzung des englischen Begriffs *knowledge-intensive business services* als *KIBS* bezeichnet werden.

tionen zwischen industrieller Produktion und darauf bezogener Dienstleistung abgelöst. Die steigende Nachfrage nach Letzterer ist bedingt durch die verstärkte Konzentration von Ersterer auf die eigenen Kernaktivitäten und -kompetenzen, so dass der Bezug von firmenexternem Wissen einerseits zur Kontrolle der Kosten dient und andererseits als Reaktion auf eine turbulente und unsichere Umwelt gewertet werden kann. Das durch den Anbieter zur Verfügung gestellte technische oder organisatorische Wissen ist dabei in so hohem Maße spezialisiert, dass der Kunde meist nicht selbst über solches verfügt und auch nicht zu dessen Nutzung ohne beratende Unterstützung in der Lage ist (vgl. WOOD 2002: 993f.).

New social divisions of expert technical and management labour have thus been created between client and consultancy functions to complement those between key client personnel. [...] KIS [*knowledge-intensive services; Anm. d. Autorin*] growth has thus opened up new avenues for the dissemination of knowledge and experience. These must have affected how clients manage change and, consequently, their competitiveness and even innovativeness (WOOD 2002: 994).

Neben dem branchenspezifischen Wandel haben in den vergangenen Jahren in Politik und Wissenschaft Unternehmensgründungen zunehmend Aufmerksamkeit erlangt, deren Ursache unter anderem in den Arbeitsmarktkrisen der ausgehenden Siebzigerjahre begründet liegt. Es bestand die Hoffnung, mittels des Wachstums von Gründungsunternehmen den Beschäftigungsabbau von Großunternehmen kompensieren zu können, so dass der Ruf nach einer *Entrepreneurial Society* immer lauter wurde (vgl. SCHAMP 2000: 40; STERNBERG 2000a: 199). Auf nationaler Ebene wird ihnen ein wichtiger Beitrag zum Wirtschaftswachstum sowie zur Stärkung des Wirtschafts- und Technologiestandorts Deutschland zugesprochen (vgl. SABISCH 1999: 19), da davon ausgegangen wird, dass gerade kleine und mittlere Unternehmen und damit auch Existenzgründungen zu mehr Beschäftigung und zu einem Strukturwandel beitragen (vgl. NERLINGER 1998: 22). Zu dieser positiven Einschätzung muss kritisch angemerkt werden, dass die durchschnittlich geringen Überlebenschancen junger Betriebe in dieser Diskussion bisher nur wenig Beachtung fanden (vgl. BRIXY, GROTZ 2004).⁶ Inzwischen hat man erkannt, dass sich die Zusammenhänge zwischen dem Gründungsgeschehen einerseits und der wirtschaftlichen Entwicklung andererseits als recht komplexes Phänomen darstellen und damit nicht auf die isolierte Betrachtung der Entwicklung der Gründung selbst eingeschränkt werden darf. Neben dem Erfolg der Gründung (direkter Effekt) müssen Verdrängungs- und Angebotseffekte (indirekte Effekte) mitberücksichtigt werden. Verdrängungseffekte bezeichnen den möglicherweise erforderlichen Kapazitätsabbau etablierter Firmen, deren letzte Konsequenz der Marktaustritt wäre. Angebotseffekte beziehen sich auf den Wettbewerb zwischen neu in den Markt eintretenden Firmen und etablierten Anbietern und den damit einhergehenden Auswirkungen auf das Marktangebot (vgl. FRITSCH 2004: 199ff.). Aufgrund ihrer geringen Größe und der technologischen und wissensintensiven Kompetenz können Gründungen beispielsweise schneller und flexibler als große Unternehmen auf Innovationen aus der Wissenschaft reagieren (vgl. NERLINGER 1998: 2), so dass sie in der Lage sind, neue Wachstumsfelder zu

⁶ BRIXY und GROTZ (2004) setzten sich in ihrer Analyse mit dem Zusammenhang zwischen regionalen Gründungsdaten und den zugehörigen Überlebenserwartungen der Betriebe auseinander. Ihre These, dass in Regionen mit hohen Gründungsdaten ein allgemein günstiges Umfeld für weitere Existenzgründungen vorherrscht, konnte nur für das Produzierende Gewerbe bestätigt werden. Gerade für unternehmensbezogene Dienstleistungen wurde ein negativer Zusammenhang identifiziert, so dass hier der gesteigerte Konkurrenzdruck unter den jungen und noch wenig markterfahrenen Betrieben für deren Scheitern verantwortlich gemacht werden muss.

generieren. Somit wird ihnen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene über das Aufbrechen von traditionellen Strukturen ein Beitrag zur Modernisierung der regionalen Wirtschaftsstruktur nachgesagt. Als innovative Wirtschaftssubjekte sichern sie in langfristiger Perspektive die Wettbewerbsfähigkeit einer Region (vgl. KISTENMACHER 2001: 7; KOSCHATZKY 2002a: 29). Wie bereits erwähnt können Unternehmensgründungen nur dann regionalökonomische Wirkungen entfalten, wenn ihre Existenz wenigstens über einen gewissen Zeitraum erhalten bleibt und in dieser Phase Wachstum stattfindet, so dass die Wirkungen der Gründungen auf regionales Wirtschaftswachstum auch von den Wachstumsdeterminanten der Gründungen abhängig sind (vgl. STERNBERG 2003a: 12). Effekte wie beispielsweise die Erneuerung des Unternehmensbestands oder Wissenstransfer, die von Gründungen im Speziellen ausgehen, betreffen in erster Linie deren Standort bzw. die unmittelbare Region, denn es ist inzwischen empirisch belegt, dass die Gründerperson räumlich extrem immobil ist. In der Regel machen sie sich in einem Umkreis von einer halben Autostunde von ihrer letzten Arbeitsstelle oder ihrem Wohnort entfernt selbständig, da sie über ihre direkte Umgebung am besten informiert sind und hier die meisten und intensivsten sozialen Verflechtungen bestehen (vgl. BRÄUNLING 1994: 15; SCHMUDE 1994: 77ff.; STERNBERG 2003a: 13). Somit können sie zum potenziellen Bestand einer Region gerechnet werden (vgl. STERNBERG 2000a: 203).

Gerade technologieorientierte Unternehmensgründungen, und in der aktuellen Forschung auch solche im Sektor der wissensintensiven Dienstleistungen, gelten aus wirtschaftspolitischer Sicht als wichtiges Instrumentarium: Sie tragen zum Technologietransfer bei, indem sie Innovationen aus Forschungseinrichtungen oder aus etablierten Unternehmen für die wirtschaftliche Wertschöpfung nutzbar machen (vgl. WUPPERFELD 1996: 13). Technologieorientierte KIBS im Speziellen gelten mittlerweile als die aktivsten Innovationsakteure der Wirtschaft (vgl. MILES 2003: 90). Gerade kleine und mittlere technologieorientierte Unternehmen führen umfassende Innovationsaktivitäten durch, was im weiteren Verlauf zur Diffusion von technologischem Wissen führt.

Mit Blick auf die Konzeption dieser Arbeit soll bezüglich der folgenden Ausführungen zu wissensintensiven Unternehmensgründungen nochmals betont werden, dass der Untersuchungsgegenstand die *Gründerperson* darstellt, nicht das von ihr gegründete Unternehmen. Da sich, wie deutlich werden wird, die rekrutierten gründungsrelevanten Ressourcen und damit die Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke bei wissensintensiven Gründungen aufgrund der spezifischen Anforderungen von anderen Gründungen unterscheiden, ist eine Darlegung deren besonderer Merkmale, deren Gründungsprozess und der jeweiligen Anforderungen an die Gründerperson unerlässlich.

In Kap. 2.1 erfolgt die definitorische Abgrenzung des Begriffs *wissensintensive Unternehmensgründung*. Die Phasen des Gründungsprozesses, die jeweils zugehörigen Aufgaben sowie die daraus resultierenden Probleme sind Inhalt von Kap. 2.2. Einen wichtigen Gegenstand in zahlreichen empirischen Studien und den daraus abgeleiteten theoretischen Ansätzen stellen die wachstums- und entwicklungsbeeinflussenden Faktoren und deren Zusammenhang mit Gründungsaktivität und -erfolg dar. Einige ausgewählte Erkenntnisse werden in Kap. 2.3 beleuchtet. Abschließend sollen in Kap. 2.4 die beiden Begriffe *Wissen* und *Information* gegeneinander abgegrenzt und deren Bedeutung als Ressourcen zum Überleben eines sozialen Systems respektive einer Unternehmensgründung diskutiert werden. Dazu bildet das Konzept der *sozialen Evolution* die Grundlage, das die Bedeutung von Wissen, Information

und Lernprozessen als elementare Bausteine im Überlebensprozess und damit im übertragenen Sinne im Gründungsprozess hervorhebt.

2.1 Definition und Merkmale

In diesem Kapitel werden die Begriffe *wissensintensiv*, *Unternehmensgründung* und *Gründer*⁷ definiert, und es erfolgt die Darlegung der in dieser Arbeit den wissensintensiven Unternehmen zugeordneten Branchen. Darüber hinaus werden die unterschiedlichen Gründungsformen sowie die spezifischen Merkmale einer wissensintensiven Gründung betrachtet, die zu deren Abgrenzung gegenüber anderen Gründungen herangezogen werden.

2.1.1 Wissensintensive Unternehmen

In jede wirtschaftliche Aktivität ist auf die eine oder andere Weise Wissen involviert. Im Rahmen der Diskussion um wissensintensive Unternehmen handelt es sich jedoch um hoch spezialisiertes Wissen, dessen Träger entsprechend hohe Bildungsabschlüsse und berufliche Qualifikationen aufweisen (vgl. MILES 2003: 88f.). In der Literatur existiert bislang keine einheitliche Definition des Begriffs *wissensintensiv*, gleichermaßen treten aus empirischer Perspektive Schwierigkeiten bei der Operationalisierung bzw. statistischen Erfassung von *Wissensintensität* auf. AUTIO, SAPIENZA und ALMEIDA (2000: 913) definieren *Wissensintensität*

as the extent to which a firm depends on the knowledge inherent in its activities and outputs as a source of competitive advantage.

Allgemein wird zu deren Messung die formale Qualifikation der Beschäftigten als Indikator herangezogen, also beispielsweise der höchste berufliche Bildungsabschluss (vgl. HAAS, LINDEMANN 2003: 5; FASSMANN, MEUSBURGER 1997: 110). Vorteilhaft ist dabei die einfache Erhebung, allerdings ist von Nachteil, dass das spezialisierte berufliche Erfahrungswissen oder die Partizipation an Weiterbildungsmaßnahmen der Personen unberücksichtigt bleiben, die ggf. von essentieller Bedeutung für das gesamte Unternehmen sind. Des Weiteren können keine Aussagen über die Wissensintensität des Outputs getroffen werden wie beispielsweise über den Innovationsgrad des entsprechenden Produkts oder der Dienstleistung (vgl. STAHLCKER, KOCH 2004: 9).

Grundsätzlich werden in dieser Arbeit die nachstehenden drei Branchengruppen den wissensintensiven Unternehmen zugeordnet (vgl. BMBF 2002: 5; RAMMER 2003: 2ff.), die in den folgenden Ausführungen näher spezifiziert werden sollen:

1. *Technologieorientierte Unternehmen* (abgekürzt: *TOU*)

Diese Branche ist gekennzeichnet durch besonders intensive FuE-Aktivitäten zur Generierung neuer Technologien, deren kommerzielle Nutzung im Zentrum steht (z.B. Maschinenbau, Medizintechnik).

⁷ Im Folgenden soll aus Gründen der besseren Lesbarkeit nur die männliche Form des Substantivs Verwendung finden, so dass die Bezeichnung *Gründer* die wenigen, im Untersuchungssample vertretenen Gründerinnen mit einschließt.

2. *Technologieintensive Dienstleistungen (Technical KIBS, abgekürzt: T-KIBS)*

Hierbei handelt es sich um Dienstleistungsbranchen, deren Tätigkeitsspektrum in besonderem Maße auf der Nutzung neuer Technologien beruht (z.B. Software-/EDV-Beratung, Forschungsdienstleistungen, technische Büros).

3. *Wissensintensive Unternehmensdienste (Professional KIBS, abgekürzt: P-KIBS)*

In Unterscheidung zu den technologieintensiven Dienstleistungen erfolgt hier der Einsatz von (neuem) nicht-technologischem Wissen (z.B. Werbung, Multi-Media-Agenturen, Unternehmensberatung).

Technologieorientierte Unternehmen (TOU)

Maßgebliches Abgrenzungskriterium von technologieorientierten Unternehmen gegenüber anderen ist die relative Bedeutung von FuE-Arbeiten bzw. von neuen Technologien für das Tätigkeitsspektrum bzw. das Leistungsangebot (vgl. KULICKE 1990b: 17). Jedoch erfolgt in Studien und der zugehörigen Literatur die Klassifizierung eines Unternehmens als *technologieorientiert* bisher nicht einheitlich. Es können input- und outputorientierte Definitionen unterschieden werden, wobei Erstere den finanziellen oder personellen Aufwand für FuE-Aktivitäten hervorheben. Es ist im Vergleich zu anderen Unternehmen ein überdurchschnittlicher Input an technischem Wissen notwendig. Eine Outputorientierung in der Begriffsbestimmung liegt dann vor, wenn der Neuigkeitsgrad der eingesetzten Technologie betrachtet wird. Jedoch treten spätestens bei der Operationalisierung des Begriffs Neuigkeitsgrad bzw. bei der Fragestellung, ab wann von einer Innovation gesprochen werden kann, Probleme auf, so auch bei der Operationalisierung des FuE-Aufwands (vgl. SCHEIDT 1995: 30f.).

Eine Definition, die sowohl die Input- wie auch die Outputorientierung berücksichtigt, soll im Rahmen dieser Arbeit herangezogen werden. KULICKE und HERDEN (1992: 6) verstehen unter *technologieorientierten Unternehmen* die

[...] Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, deren Geschäftszweck vor allem in der Vermarktung von Gütern und Dienstleistungen besteht, die auf der Verwertung neuer technologischer Ideen, Komponenten, Forschungsergebnisse oder Systemen basieren, wobei bis zur Produktionsaufnahme i.d.R. relativ umfangreiche technische Entwicklungsarbeiten erforderlich sind.

Neben der definitorischen Abgrenzung eines technologieorientierten Unternehmens lassen sich weitere spezifische Merkmale identifizieren, die die FuE-Tätigkeiten in den Vordergrund stellen (vgl. KULICKE et al. 1993: 15). Dazu gehören:

- die Durchführung von FuE, so dass es sich nicht nur um eine einmalige Aktivität oder um Anpassungsentwicklungen, sondern um eine kontinuierliche Abfolge von Weiterentwicklungen oder Entwicklungsprojekten handelt,
- die Vermarktung der Entwicklungsergebnisse und
- die zentrale Rolle, die die FuE-Leistung im Wettbewerb spielt.

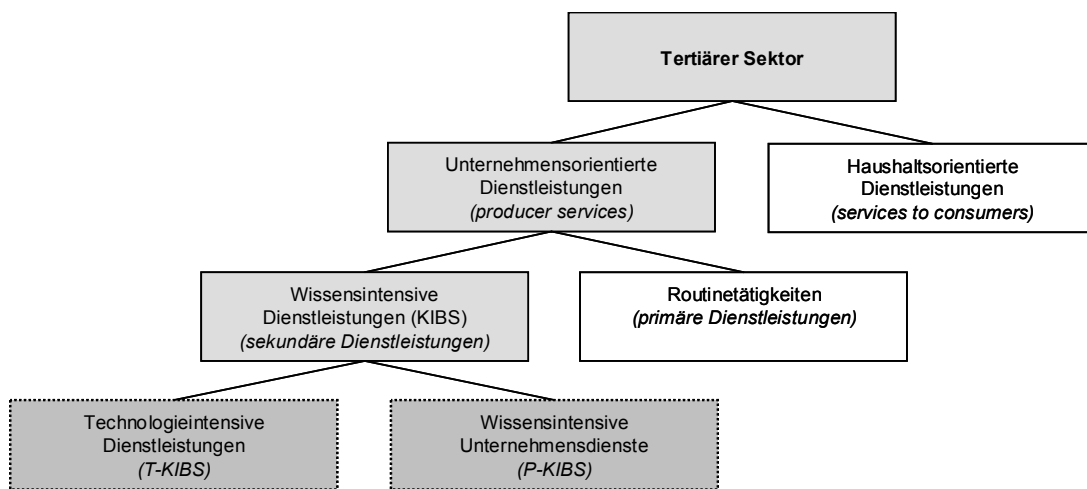
Die technologieintensiven Dienstleistungsunternehmen (T-KIBS) stellen in dieser Arbeit eine eigene Gruppe dar, die im folgenden Abschnitt behandelt wird. Sie bilden aus den technologieorientierten Unternehmen und den Unternehmen der wissensintensiven Unternehmensdienste insofern eine Schnittmenge, als sie mit Ersteren die Technologieorientierung und mit Letzteren die Dienstleistungstätigkeit verbindet.

Technologieintensive Dienstleistungen (T-KIBS) / wissensintensive Unternehmensdienste (P-KIBS)

Die beiden Gruppen technologieintensive Dienstleistungen und wissensintensive Unternehmensdienste sind hier zusammengefasst, da sie jeweils in den Sektor der unternehmensorientierten Dienstleistung einzuordnen sind und bei beiden hohe Wissensintensitäten vorliegen. In der aktuellen Literatur werden sie, wie bereits erwähnt, mit der Abkürzung *KIBS* (= *knowledge-intensive business services*) bezeichnet, die auch in den folgenden Ausführungen Verwendung finden soll.

Folgende Übersicht in Abb. 2.1 ordnet KIBS in den Tertiären Sektor ein.

Abb. 2.1: Die Einordnung von KIBS in den Tertiären Sektor (eigene Darstellung, in Anlehnung an STAHLCKER, KOCH 2004: 10; HAAS, LINDEMANN 2003: 3)



Das Diagramm verdeutlicht, dass der Tertiäre Sektor entsprechend der Nachfrageseite in zwei Gruppen unterteilt werden kann. Es wird demnach zwischen haushalts- oder verbraucherorientierten Dienstleistungen (*services to consumers*) und unternehmensorientierten Dienstleistungen (*producer services*) unterschieden. Letztere schließen neben den dem eigentlichen Fertigungsprozess vor- und nachgelagerten Leistungen auch jene mit ein, die relativ fertigungsfern sind und damit den Produktionsprozess begleiten oder ihm übergeordnet sind (z.B. Personalentwicklung, Managementtraining). Des Weiteren werden unternehmensorientierte Dienstleistungen danach differenziert, ob sie Routineaktivitäten für den Nachfragenden bereitstellen oder ob ihr Leistungsangebot wissens- und humankapitalintensiv ist. Ersteren wird weniger Relevanz im Rahmen von Innovationsimpulsen in den Anwendungsbereichen zugesprochen, da sie relativ leicht standardisierbar sind. Exemplarisch wären Reinigungsdienstleistungen oder Wartungsarbeiten zu nennen. Wissensintensive, spezialisierte Dienstleistungen sind im Gegensatz dazu von einer größeren Auftragsindividualität und besitzen damit nur in beschränktem Maße Standardisierungspotenziale wie beispielsweise Auftragsarbeiten im FuE-Bereich oder Softwareberatung (vgl. HAAS, LINDEMANN 2003: 3; STRAMBACH 1997: 233). Insgesamt gestaltet sich der Sektor der wissensintensiven unternehmensorientierten Dienstleistungen als sehr heterogen, jedoch weist nach STRAMBACH (2001: 54f.) das Leistungsangebot von KIBS folgende Gemeinsamkeiten auf:

- eine hohe Humankapital- und Wissensintensität,
- das Dienstleistungsangebot ist nicht oder nur schwer standardisierbar,
- einen intensiven Interaktionsprozess zwischen Anbieter und Nachfrager und
- eine große Bedeutung von implizitem Wissen.

Grundsätzlich werden KIBS in zwei weitere Gruppen unterteilt, die, wie bereits erwähnt, auch in dieser Arbeit von Relevanz sind: technologieintensive Dienstleistungen (T-KIBS) und wissensintensive Unternehmensdienste (P-KIBS). Hauptunterscheidungskriterium ist dabei die Technologieintensität, die im Rahmen der Ausführungen zu technologieorientierten Unternehmen über den Umfang von stattfindenden FuE-Aktivitäten definiert wurde. Tab. 2.1 vermittelt eine Übersicht über die Zuordnung der KIBS zu den Wirtschaftsgruppen der NACE-Bereiche (72/73/74 und Untergruppen).

Tabelle 2.1: KIBS in der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes (vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT 1999, in Anlehnung an KOCH, STROTMANN 2005: 5)

T-KIBS	
72.1	Hardwareberatung
72.2	Bereitstellung von Software, Softwareberatung und -entwicklung
72.3	Datenverarbeitungsdienste
72.4	Datenbanken
72.5	Instandhaltung und Reparatur von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen
72.6	Sonstige mit der Datenverarbeitung verbundene Tätigkeiten
73.1	Forschung und Entwicklung im Bereich Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaften und Medizin
74.2	Architektur- und Ingenieurbüros
74.3	Technische, physikalische und chemische Untersuchungen
P-KIBS	
73.2	Forschung und Entwicklung im Bereich Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und im Bereich Sprach-, Kultur- und Kunstwissenschaften
74.1	Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Markt- und Meinungsforschung, Beteiligungsgesellschaften
74.4	Werbung

Untersuchungen, die den Themenkomplex der KIBS behandeln, setzen sich insbesondere mit deren Einfluss auf den Innovationsprozess im Dienstleistungssektor und deren Rolle für die Produktion und Diffusion von Wissen innerhalb Innovationssystemen bzw. urbanen Systemen auseinander (vgl. u.a. STRAMBACH 1997; BILDERBEEK et al. 1998; MULLER, ZENKER 2001; WOOD 2002; STAHLCKER, KOCH 2004; KOCH, STROTMANN 2005; TOIVONEN 2005). In dieser Diskussion wird den KIBS zunehmende Bedeutung zugeschrieben, da das Erbringen wissensintensiver Dienstleistungen häufige Interaktionen zwischen Anbietern und Kunden erfordert. Diesen Interaktionen kommt eine tragende Funktion für den Wissenstransfer und damit für die Initiierung von Lernprozessen zu (vgl. STRAMBACH 2001: 62), so dass sie inzwischen als Akteure in Innovationssystemen quantitativ wie qualitativ an Relevanz gewonnen haben (vgl. STRAMBACH 2004: 10). Dort kommt ihnen insofern doppelte Bedeutung zu, als sie als externe Wissensquellen zur Generierung von Innovationen innerhalb der Unternehmen ihrer Auftraggeber beitragen und des Weiteren selbst interne Innovationsaktivitäten durchführen, die wiederum über das Schaffen hoch qualifizierter Arbeitsplätze zu wirtschaftlichem Wachstum beitragen (vgl. MULLER, ZENKER 2001: 4).

2.1.2 Unternehmensgründungen

Der Begriff *Gründung* soll nicht nur als rein formal-juristischer Akt verstanden werden, sondern vielmehr als ein Vorgang mit prozessuellem Charakter. SZYPERSKI und NATHUSIUS (1977: 25) definieren eine *Gründung* als einen

Prozess der Schaffung dieses gegenüber seiner Umwelt qualitativ abgegrenzten und vorher in gleicher Struktur nicht existenten Systems.

Damit steht ein Vorgang im Zentrum der Betrachtung, der einen bestimmten Zeitraum in Anspruch nimmt und nicht zu einem bestimmten Zeitpunkt erfolgt und damit abgeschlossen ist. Aus diesem Grund sind bei Untersuchungen einer Unternehmensgründung Fragen wie die Ideenfindung, die Prüfung von Finanzierungsmöglichkeiten und Erfolgchancen, Standortentscheidungen oder im späteren Verlauf die Analyse von möglichen Fertigungskosten von Relevanz.

Ein *Gründer* ist demnach eine Person, die sich entweder im Gründungsprozess befindet oder vor kurzem den Schritt in die Selbständigkeit vollzogen hat (vgl. BERGMANN 2004: 12). In Bezug auf obige Definition der *Gründung* definieren SZYPERSKI und NATHUSIUS (1977: 25) Gründer als

diejenige Personen, die neue Kombinationen dadurch durchsetzen, dass sie ein gegenüber seiner Umwelt qualitativ abgegrenztes und vorher in der gleichen Struktur nicht existierendes System schaffen.

Unternehmensgründungen erfolgen in der Regel nicht einheitlich, so dass verschiedene *Gründungsformen* differenziert werden können. SZYPERSKI und NATHUSIUS (1977: 26ff.) haben eine Typologie von Unternehmensgründungen entworfen, die insgesamt vier Formen unterscheidet. Diese sind in Tab. 2.2 aufgeführt.

Tabelle 2.2: *Gründungsformen (eigene Darstellung, nach SZYPERSKI, NATHUSIUS 1977: 27)*

Selbständigkeit	Ursprünglichkeit	
	<i>Derivate Gründung</i>	<i>Originäre Gründung</i>
<i>Unselbständige Gründung</i>	Fusion / Umgründung	Betriebsgründung / Tochterunternehmen
<i>Selbständige Gründung</i>	Existenzgründung durch Betriebsübernahme, tätige Beteiligung	Unternehmensneugründung im eigentlichen Sinne*

* für diese Arbeit ausschließlich von Relevanz

Eine *Unternehmensneugründung* liegt dann vor, wenn eine vollständig neue, unabhängige Wirtschaftseinheit und somit ein neues Unternehmen, also eine selbständige Existenz, geschaffen wird, die in keiner Weise auf vorhandene Strukturen zurückgreifen kann. Die Gründerperson hat den größtmöglichen Gestaltungsspielraum, allerdings auch das größtmögliche Risiko zu scheitern. Wichtiges Kriterium ist eine tragfähige Idee. Da der Gründer bei seinem Start auf keinerlei schon bestehende Ressourcen zurückgreifen kann, ist er auf den eigenständigen Erwerb beispielsweise seiner Kundschaft bis hin zur Etablierung seines Rufs angewiesen.

Bei einer *Betriebsübernahme* wird, wie die Bezeichnung ausdrückt, eine existierende Wirtschaftseinheit übernommen, oder aber man tritt als Gesellschafter in ein bereits bestehendes Unternehmen ein.

Man gilt dann als selbständiger Gewerbetreibender mit eigener Existenz und besitzt ein unabhängiges Beschäftigungsverhältnis.

Eine *Fusion* oder *Umgründung* zählt zu den „unechten“ Gründungen, da eine bereits bestehende Wirtschaftseinheit in ein bestehendes Unternehmen eingegliedert wird.

Wird eine neu abgegrenzte Wirtschaftseinheit von einem bestehenden Unternehmen geschaffen, dann spricht man von einer *Betriebsstättengründung* (vgl. SZYPERSKI, NATHUSIUS 1977: 26ff.; KISTENMACHER 2001: 9f.).⁸

Die Unterscheidung dieser vier Gründungsformen ist dann im Besonderen von Bedeutung, wenn sich Analysen mit Gründungsbarrieren und zugehörigen Problemen auseinander setzen. Diese stellen sich im Rahmen einer Fusion beispielsweise anders dar als bei Betrachtung einer selbständig-originären Gründung. Im Rahmen dieser Arbeit sind ausschließlich *originäre, selbständige Existenzgründungen, also Unternehmensneugründungen* von Bedeutung, da diese Gründungsform mit großen Startschwierigkeiten verbunden und daher auf gezielte Fördermaßnahmen bzw. externe Unterstützungsleistungen angewiesen ist.

Im Zusammenhang mit wissensintensiven Unternehmensgründungen im Speziellen lassen sich weitere Gründungsformen ausdifferenzieren, die auf den Erwerb bzw. den Einsatz des Wissens, das in der Gründungsidee Verwertung findet, Bezug nehmen. Grundsätzlich ist von einer *Spin-off-Gründung* die Rede, wenn Wissen eingesetzt wird, das in der vorangegangenen Beschäftigung erworben wurde (vgl. SCHAMP 2000: 42). Auch hier wird zwischen *originären* Spin-offs und *derivaten* Spin-offs unterschieden. Die Ersteren umfassen tatsächliche Neugründungen, die Letzteren beziehen sich auf Gründungen mit vorheriger Strukturexistenz.⁹ Das Untersuchungssample dieser Arbeit setzt sich zwar hauptsächlich aus originären Spin-offs zusammen, jedoch war das Kriterium Spin-off-Gründung nicht notwendige Bedingung für deren Auswahl.

Die Nachteile und Risiken, die mit wissensintensiven Gründungen verknüpft sind, ergeben sich vor allem aus ihrer geringen Unternehmensgröße. Auf die jeweiligen Probleme wird ausführlich in Kap. 2.2.2 eingegangen. Diese resultieren hauptsächlich aus dem nur in beschränktem Umfang vorhandenen Eigenkapital, den damit in Zusammenhang stehenden geringen Sicherheiten gegenüber den Kapitalgebern und den fehlenden Möglichkeiten, den FuE-Aufwand auf mehrere Geschäftsfelder aufzuteilen (vgl. SABISCH 1999: 20). Diese Aspekte sind unter anderem zu jenen Faktoren zu rechnen, die grundlegende Hindernisse im Rahmen des Gründungsprozesses darstellen, die im nächsten Kapitel erörtert werden.

⁸ Hier sind nur die vier grundlegenden Gründungsformen aufgeführt. Darüber hinaus existieren noch zahlreiche weitere Formen wie beispielsweise Management-Buy-Out, Management-Buy-In oder diverse Franchising-Modelle. Da diese im Rahmen dieser Arbeit nicht von Bedeutung sind, soll auf deren Darlegung verzichtet werden.

⁹ Auch im Rahmen von Spin-off-Gründungen wird wiederum danach differenziert, ob das Wissen mit oder ohne Zustimmung des vorigen Arbeitgebers bzw. der jeweiligen Inkubatororganisation Verwertung findet (vgl. SCHAMP 2000: 42).

2.2 Der Gründungsprozess

Unternehmen durchlaufen ab dem Zeitpunkt des Vorhandenseins einer Gründungsidee bis hin zur Reife verschiedene Lebensphasen, denen jeweils spezifische Aktivitäten, Managementaufgaben und Probleme zugeordnet werden können. Die Gründung steht dabei am Anfang des Lebenszykluses (vgl. SABISCH 1999: 21). Zum Durchlaufen der einzelnen Entwicklungsstadien wird ein Prozess des individuellen und organisationalen Lernens vorausgesetzt, wobei in den frühen Entwicklungsphasen das individuelle Lernen des Gründers von maßgeblicher Bedeutung ist (vgl. WUPPERFELD 1996: 22). Es muss jedoch betont werden, dass die Entstehung und Entwicklung eines Unternehmens einen komplexen Prozess darstellt, was anhand der Ausführungen zu den wachstums- und entwicklungsbeeinflussenden Merkmalen in Kap. 2.3 noch verdeutlicht wird. Gründungen stellen sich nur selten als geradlinige Umsetzung eines einmal gefassten Beschlusses dar. Es kann daher nicht von einem allgemeingültigen idealen Phasenverlauf die Rede sein, vielmehr durchläuft ein Existenzgründer seinen individuellen Prozess mit unterschiedlichen Hürden und unterschiedlicher Phasendauer (vgl. KISTENMACHER 2001: 13; WELTER, BERGMANN 2002: 39).

2.2.1 Phasen des Gründungsprozesses

In der Literatur werden zahlreiche Phasenmodelle bezüglich idealtypischer Entwicklungsmuster von Unternehmen diskutiert, die zur Beschreibung, Erklärung und Prognose von Wachstumsverläufen herangezogen werden. KULICKE (1990b: 1) betrachtet den Entwicklungsverlauf einer Neugründung

als das Ergebnis eines Kombinationsprozesses von im Unternehmen verfügbaren und von außen beschafften materiellen und immateriellen Ressourcen und zugleich als Adaptionprozess der Organisation an die unternehmensspezifische Umwelt und deren Veränderungen.

Hier soll auf die Untergliederung der Lebensphasen von PLESCHAK (1997: 14f.) zurückgegriffen werden, die auch für den empirischen Teil dieser Arbeit in vereinfachter Form die Grundlage bildet.

Tab. 2.3 zeigt die einzelnen Lebensphasen eines Technologieunternehmens und die zugehörige Untergliederung im Überblick. Die Lebensphasen lassen sich auf wissensintensive Unternehmen im Allgemeinen übertragen.

Tabelle 2.3: Lebensphasen von Technologieunternehmen (eigene Darstellung, leicht ergänzt nach PLESCHAK 1997: 14)

Phase	Untergliederung der Phasen
1. Entstehungsphase (auch Konzeptionsphase)	1.1 Ideenfindung 1.2 Vorbereitung der Unternehmensgründung 1.3 Formale Gründung des Unternehmens 1.4 Festlegung der Unternehmensziele und Erarbeitung der Unternehmenskonzeption
2. Entwicklungsphase (FuE-Phase)	2.1 Forschung und Entwicklung 2.2 Vorbereitung der Markteinführung 2.3 Vorbereitung des Fertigungsaufbaus
3. Markteinführung und Fertigungsaufbau	
4. Wachstumsphase	
5. Konsolidierungsphase	

Gründungen weisen in vielen Fällen eine sehr verzweigte Vorgeschichte bezüglich eines intensiven, von außen betrachtet oftmals irrational erscheinenden Such- und Orientierungsprozesses auf. Gleichmaßen spielen Zufälle und situationale Faktoren eine Rolle, so dass sie häufig „überraschend“ zustande kommen (vgl. WELTER, BERGMANN 2002: 37). Der Beginn der *Entstehungsphase* ist durch das Vorhandensein einer konkreten Gründungsidee gekennzeichnet, auf deren Grundlage die Ausarbeitung eines Unternehmenskonzepts bzw. eines Business-Plans erfolgt. Verschiedene Analysen beispielsweise der im Markt agierenden Konkurrenten, der vorhandenen Marktsegmente, der Kundenanforderungen, der Finanzierbarkeit oder – im Falle eines innovativen Produkts – der technischen Machbarkeit, müssen durchgeführt werden. Im Anschluss daran kann die formale Gründung erfolgen (Eintrag in das Handelsregister, Gewerbeanmeldung). Das so genannte Gründungsmanagement umfasst zahlreiche Einzelschritte, die bewältigt werden müssen (vgl. KISTENMACHER 2001: 17; SABISCH 1999: 23). Hauptsächlich geht es dabei um das Einholen verschiedenster Informationen, um diverse Analysen, Recherchen oder Prüfungen.

In der *Entwicklungsphase* stehen FuE-Aktivitäten im Vordergrund, die je nach Leistungsangebot der Unternehmensgründung unterschiedlich umfangreich sind. Es ist das Ziel, die innovative Idee in ein marktfähiges Produkt umzusetzen. Parallel dazu muss bereits hier in Vorbereitung auf die Wachstumsphase ein Netzwerk aufgebaut werden, das Kunden, Vertriebspartner und Zulieferer einschließt. Gerade in dieser Phase spielen die technischen und betriebswirtschaftlichen Qualifikationen eine entscheidende Rolle (vgl. BAIER, PLESCHAK 1996: 12). Sie bilden die Basis für die nachfolgenden Entwicklungsschritte, da allein durch eine gründliche Vorbereitung neu entwickelte Techniken auf dem Markt Erfolg versprechen (vgl. KISTENMACHER 2001: 18).

Es schließt sich die Phase der *Markteinführung* und ggf. die des *Fertigungsaufbaus* an (vgl. PLESCHAK 1997: 15). Die ersten Verkäufe werden getätigt. Sobald Kundenreaktionen vorliegen, können diese in gezielte Strategien der Verbesserung des Leistungsangebots umgesetzt werden.

In der *Wachstumsphase* werden die Fertigungskapazitäten und ein Vertriebsnetz auf- bzw. ausgebaut, so dass die Umsatzentwicklung steigen kann. Damit haben sich das neue Produkt, das Verfahren oder die Dienstleistung auf dem Markt bewährt. Als typische Wachstumsmerkmale gelten beispielsweise eine Ausweitung der Vermarktung, das Erschließen von Marktsegmenten, die Ausprägung der inneren Organisation und die Erhöhung der Anzahl der Beschäftigten (vgl. BAIER, PLESCHAK 1996: 12). Die zuvor herrschenden informellen Abstimmungsprozesse werden durch institutionalisierte Informations-, Kommunikations- und Entscheidungsprozesse abgelöst. Im folgenden Zeitverlauf wechseln sich Wachstums- und *Konsolidierungsphasen* ab. Nach der ersten Wachstumsphase ist von *etablierten Unternehmen* die Rede, die Bezeichnung *jung* trifft jetzt nicht mehr zu. Ein Unternehmen gilt dann als etabliert, wenn es mindestens fünf Jahre nach der Gründung noch am Markt existiert (vgl. KISTENMACHER 2001: 14).

Grundsätzlich wird der Gründungsphase eine hohe Bedeutung für die gesamte Unternehmensentwicklung zugesprochen. Der Erfolg des Marktauftritts und jener der nachfolgenden Lebenszyklusphasen wird in entscheidendem Maße von der Qualität der Gründungsaktivitäten bestimmt. Untersuchungen belegen, dass die meisten Insolvenzen junger Unternehmen auf Mängel im Gründungsprozess zurückgeführt werden können, was die extrem hohen Anforderungen an die Gründerperson und deren Grün-

ungsmanagement belegen (vgl. SABISCH 1999: 21). Auf die den Phasen zugeordneten Probleme nimmt das folgende Kapitel Bezug.

2.2.2 Phasenspezifische Probleme im Gründungsprozess

Wie die dargelegten Merkmale wissensintensiver Unternehmensgründungen verdeutlicht haben, ist die Gründung ein komplexer Prozess, so dass die Gründerperson zum Aufbau ihres Unternehmens Unterstützung benötigt, die allgemein die Bereitstellung von materiellen und immateriellen Ressourcen durch externe Leistungsträger umfasst. Untersuchungen haben gezeigt, dass hauptsächlich während der Vorbereitungsphase Gründungsprobleme auftreten (vgl. KISTENMACHER 2001: 13). Alle potenziell auftretenden Schwierigkeiten und Gefahren in ihrer Ausführlichkeit darzulegen würde den Rahmen der Arbeit sprengen, so dass einige wichtige exemplarisch herausgegriffen werden. Zudem erfolgt eine Beschränkung auf die Entstehungs- und Entwicklungsphase, da nur sie für diese Arbeit relevant sind. Eine Übersicht über allgemeine Probleme bzw. Hindernisse vermittelt Tab. 2.4.¹⁰

Tabelle 2.4: *Mögliche Probleme bzw. Hindernisse in der Entstehungs- und Entwicklungsphase einer wissensintensiven Unternehmensgründung (eigene Darstellung, nach PLESCHAK 1997: 16ff.)*

Phase	Probleme, Hindernisse
Entstehungsphase	<p>Mangelnde betriebswirtschaftliche Qualifizierung der Gründer</p> <p>Fehlende Anbindung an Netzwerke zu innovationsunterstützenden Einrichtungen im regionalen Umfeld</p> <p>Kapitalmangel, insbesondere zu geringes Eigenkapital</p> <p>Fehlende Systematik in der Erarbeitung der Unternehmenskonzeption und des Finanzierungskonzepts</p> <p>Fehlende Einbindung von Beratungsleistungen in die konzeptionelle Arbeit</p> <p>Mangelnde Gestaltung der Arbeitsbeziehungen im Gründerteam und im Gesellschafterkreis</p>
Entwicklungsphase	<p>Mangelhafte Kunden- und Marktorientierung</p> <p>„Verzettelung“ in der Zeit- und Kostenplanung</p> <p>Vernachlässigung der Markt- und Vertriebsvorbereitung parallel zur FuE-Tätigkeit</p> <p>Fehlender Netzwerkaufbau zu Kunden und Zulieferern</p> <p>Versäumnis des Erstellens einer konsequenten Marketingstrategie</p> <p>Fehlendes Image und damit verbunden fehlender Nachweis über Zuverlässigkeit</p>

Ausgewählte Probleme und Gefahren in der Entstehungsphase

Gründer von wissensintensiven Unternehmen verfügen in den meisten Fällen über mehrjährige Erfahrung im Bereich von Forschung und Entwicklung aus ihrer Tätigkeit an einer Forschungseinrichtung oder in einem Unternehmen. Dadurch sind sie Spezialisten in ihrem Fachbereich, besitzen jedoch nur

¹⁰ Das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMBF) führte von 1983 bis 1988 in den alten Bundesländern und seit 1990 auch in den neuen Bundesländern die Modellversuche *Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen (TOU)* durch. Die in diesem Abschnitt zitierten Quellen sind zu weiten Teilen im Rahmen der wissenschaftlichen Begleitforschung entstanden, an der die Abteilung *Regionen und Marktdynamik* (ehemals: *Innovationsdienstleistungen und Regionalentwicklung*) des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung in Karlsruhe maßgeblich beteiligt war. Zahlreiche hier getroffene Aussagen nehmen entsprechend auf die dort untersuchte Gründerpopulation Bezug (vgl. u.a. BAYER 1990; KULICKE, HERDEN 1992; PLESCHAK 1997; PLESCHAK, WERNER 1998).

selten betriebswirtschaftliches oder kaufmännisches Wissen. Daraus können gravierende Probleme bei der betriebswirtschaftlichen Fundierung der Unternehmenskonzeption entstehen, da die Gefahr unrealistischer oder fehlerhafter Geschäftspläne gegeben ist. Der Schritt vom Forscher zum Unternehmer ist notwendig. Im Rahmen der Förderung kommt demnach gerade der Beratung in diesem Segment ein hoher Stellenwert zu (vgl. BAIER, PLESCHAK 1996: 17ff.). Allein der hohe Zeitdruck, der auf den Gründern in der Startphase lastet, lässt das Bedürfnis nach Beratung entstehen.

Eine der mit Sicherheit größten Herausforderungen im Rahmen der Gründung ist die Deckung des Kapitalbedarfs, der im Falle eines innovativen Produkts oder Verfahrens mit der Forschung, der Entwicklung, dem Fertigungsaufbau und den Marketingaktivitäten verbunden ist. Die wenigsten Gründer verfügen über einen hohen soliden Eigenkapitalstock, so dass sie meist auf Verhandlungen mit Banken und Risikokapitalgebern angewiesen sind, deren geringe Erfolgsaussichten sich gerade in den vergangenen Jahren als Hürde im Gründungsprozess herauskristallisiert haben. Hinzu kommt, dass dem Unternehmensaufbau zugrunde gelegte Annahmen bezüglich Umsatz- und Gewinnentwicklung oftmals nur von beschränkter Gültigkeit sind, da insbesondere technologieorientierte Unternehmen mit großem technischem Risiko behaftet sind. Neue Produkte und Verfahren benötigen einen langen Zeitraum der Erforschung und Erprobung, so dass dieser mit Unsicherheiten verbunden ist. Zusätzlich lässt sich das Verhalten von Kunden und potenziellen Konkurrenten nur schwer vorhersagen, was die Risiken am Markt weiter vergrößert (vgl. BAIER, PLESCHAK 1996: 11).

Ausgewählte Probleme und Gefahren in der Entwicklungsphase

Im Rahmen der FuE-Phase besteht die Gefahr, dass Gründer aufgrund ihrer meist technischen Orientierung den Blick für den Markt und die Kundennähe verlieren. Der eigentliche Kundennutzen sollte stets in den Vordergrund gestellt werden und nicht die potenziellen Entwicklungsmöglichkeiten des Produkts oder des Verfahrens. „Verzettelt“ man sich im Rahmen der FuE-Arbeiten, so werden schnell die geplanten Entwicklungskosten überschritten und der entsprechende Zeitplan für die FuE-Projekte nicht eingehalten. Gründern sollte zu diesem Aspekt Unterstützung insofern an die Hand gegeben werden, als ihnen Hilfestellungen bezüglich einer realeren Projektplanung und eines gezielteren Projektmanagements zuteil werden (vgl. PLESCHAK 1997: 25).

Mit einer ungeplanten zunehmenden Dauer der FuE-Phase verzögert sich der Markteintritt, was wiederum zur Folge hat, dass oftmals zu spät mit den Marketingaktivitäten begonnen wird. Gründer unterschätzen zudem in den meisten Fällen den Zeitraum, den Kunden benötigen, um Kaufentscheidungen zu fällen, da die zugehörigen Entscheidungsprozesse meist mehrere Bereiche und Personen durchlaufen müssen (vgl. PLESCHAK, WERNER, WUPPERFELD 1997: 33). Prinzipiell besteht zu jedem Zeitpunkt innerhalb der Phasen Zeitdruck, da bei zeitlichen Verzögerungen komparative Wettbewerbsvorteile verloren gehen können, die aufgrund eines Zeitvorsprungs Bestand hatten.

Im Rahmen der Begleituntersuchungen zu den vom BMBF in den alten Bundesländern initiierten Modellversuchen wurden Ursachen für das Scheitern von technologieorientierten Existenzgründungen analysiert. Tab. 2.5 listet die fünf am häufigsten identifizierten Ursachen auf, die belegen, welchen entscheidenden Einfluss die einzelnen Problemkomplexe auf den Erfolg einer Gründung besitzen.

Tabelle 2.5: Ursachen des Scheiterns von technologieorientierten Existenzgründungen (eigene Darstellung, nach KULICKE et al. 1993: 166)

Ursache	Haupt- bzw. alleinursächlich (Angaben in %)*	Mitursächlich (Angaben in %)*	Nicht ursächlich (Angaben in %)*
Person der Gründer	38	42	20
Marketing / Vertrieb	30	41	29
Forschung und Entwicklung	18	32	50
Finanzierung	11	34	55
Management / kaufmännischer Bereich	4	33	63

* Mehrfachnennungen waren möglich

Wie die Häufigkeiten der einzelnen Ursachen des Scheiterns zeigen, ist die Insolvenz in den meisten Fällen unmittelbar mit der Gründerperson verknüpft.¹¹ Sie spielt gerade in den frühen Lebensphasen eine zentrale Rolle, da sich ihr die Herausforderungen stellen, die technologischen und unternehmerischen Aspekte des Innovationsvorhabens zu verknüpfen. Allein durch *learning by doing* ist die Aneignung der noch fehlenden Fähigkeiten oder Kenntnisse nicht möglich, so dass zum Ausgleich der bestehenden Defizite der Bedarf nach Beratung und Unterstützung entsteht. Jedoch sind die individuellen Bedürfnisse eines Gründers so vielfältig wie die Gründerpersonen und die zugehörigen Unternehmensgegenstände, so dass sich der Betreuungsbedarf unterschiedlich hoch gestaltet, er eine große Spannweite an Problembereichen umfasst und sich stetig mit dem Durchlaufen der einzelnen Lebensphasen ändert (vgl. WUPPERFELD 1996: 34).

2.3 Wachstums- und entwicklungsbeeinflussende Faktoren

Der Verlauf des Gründungsprozesses und damit auch der Gründungserfolg werden von drei Faktoren beeinflusst: Einerseits spielt die Person des Gründers eine entscheidende Rolle, andererseits sind das gegründete Unternehmen und das regionale Umfeld von Relevanz (vgl. LANG-VON WINS et al. 2002: 98). Entsprechend existiert eine Vielzahl von Einzelstudien, Einzeltheorien und Ansätzen, die versuchen, Gründungsaktivitäten und Erfolgsfaktoren zu erklären. Es muss betont werden, dass insbesondere bezüglich der Erfolgsfaktoren zahlreiche Einzeltheorien oder konkurrierende Erklärungsansätze existieren, die aber in den meisten Fällen räumliche Ursachen oder Wirkungen von Gründungen unberücksichtigt lassen. Bislang fehlt ein allgemein anerkannter theoretischer Erklärungsansatz, der den Zusammenhang zwischen räumlichem Kontext auf nationaler und regionaler Ebene und dem Gründungsgeschehen in den Mittelpunkt stellt (vgl. STERNBERG 2000a: 200f.).

¹¹ LANG-VON WINS et al. (2002) untersuchten im Rahmen einer Fragebogenstudie insgesamt 3000 Gründer aus Oberbayern und der Oberpfalz bezüglich ihres Gründungsverlaufs. Dabei wird als die dominierende Schwierigkeit in den Gründungsphasen „das Finden eines Ausgleichs zwischen Beruf und Privatleben“ angegeben. Des Weiteren werden in dieser Reihenfolge aufgeführt: „Kapital zu günstigen Bedingungen finden“, „sich gegen starke Konkurrenten durchsetzen“, „Phasen geringer Auftragsdichte bewältigen“ und „neue Kundengruppen erschließen“ (hier sind nur die fünf dominierenden Schwierigkeiten wiedergegeben, die Liste umfasst insgesamt 40 Problemfaktoren) (vgl. LANG-VON WINS et al. 2002: 114).

In den folgenden Kapiteln sollen zuerst die relevanten Charaktere und Verhaltensweisen der Gründerperson (Kap. 2.3.1), anschließend die Merkmale des gegründeten Betriebs (Kap. 2.3.2) und abschließend die jeweiligen Umfeldfaktoren (Kap. 2.3.3) als wachstums- und entwicklungsbeeinflussende Faktoren vorgestellt werden.

2.3.1 Charakteristika und Verhaltensweisen der Gründerperson

Zahlreiche wissenschaftliche Disziplinen haben sich theoretisch und empirisch mit der Frage auseinandergesetzt, ob eine Unternehmerpersönlichkeit mit charakteristischen Merkmalen existiert, die einen Gründer „vom Rest der Bevölkerung“ unterscheidet. Es besteht vornehmlich in betriebswirtschaftlichen Ansätzen die Grundüberzeugung, dass die Person des Gründers der „zentrale Faktor mit Einfluss auf die Erfolgchancen der Gründung“ (SZYPERSKI, NATHUSIUS 1977: 38) ist. Die überwiegende Anzahl ökonomischer Untersuchungen stellt bezüglich der Gründerpersönlichkeit die Motive und Ziele in den Mittelpunkt der Betrachtung, des Weiteren interessieren Indikatoren wie die Anzahl der Jahre Berufserfahrung, die Ausbildung oder die familiäre, berufliche und finanzielle Situation (vgl. SCHEIDT 1995: 74). Betriebswirtschaftliche und gründungsspezifische Qualifikation, Führungskraft, Branchenkenntnisse, günstige familiäre Bedingungen, ein ausgewogenes partnerschaftliches Verhältnis, jedoch auch Gesundheit und ein guter persönlicher Ruf seien exemplarisch als Personenmerkmale aufgeführt, die positiven Einfluss auf den Unternehmenserfolg nehmen (vgl. BAIER, PLESCHAK 1996: 19f.). Eine detaillierte Überprüfung der gesamten Merkmalsdimensionen der Person des Unternehmensgründers und deren Einfluss auf Gründungsaktivität und Gründungserfolg legte KLANDT (1984: 118ff.) vor. Grundsätzlich unterscheidet er zwischen drei Merkmalsdimensionen der Person des Unternehmensgründers: Der *Wesenszug der Begabung*, ein *stilistischer* und ein *dynamischer Wesenszug*. Der Wesenszug der Begabung wird bestimmt durch die angeborene und die erlernte Intelligenz. Der stilistische Wesenszug äußert sich in Verhaltensmerkmalen wie beispielsweise Freundlichkeit, Extraversion oder Unterwürfigkeit. Zur Dynamik einer Person gehören Instinkte, Motive oder Einstellungen, die die Antriebskräfte des Handelns beeinflussen.

Zu den maßgeblichen Erkenntnissen zählt, dass Gründerpersonen besonders leistungsorientiert sind und ihr Maß an Leistungsorientierung in direktem positivem Zusammenhang zu ihrem Gründungserfolg steht. Leistungsmotivierte Akteure zeichnen sich durch die Bereitschaft aus, persönlich Verantwortung für ihre Entscheidungen zu übernehmen und konsequent die von ihnen gesetzten Ziele zu verfolgen (vgl. BÜHLER 1999: 10). Auch in den Charakterzügen Selbstsicherheit, Dominanzstreben und Kontrollüberzeugung werden positive Zusammenhänge mit dem Unternehmenserfolg gesehen.

Von Seiten der Organisationssoziologie (vgl. u.a. ALDRICH, ZIMMER 1986) werden personenzentrierte Ansätze insofern kritisiert, als es in starkem Maße von der Art des gegründeten Betriebs abhängig sei, was von einem Unternehmensgründer an personalen Ressourcen verlangt werde. Abgesehen von einigen Basisqualifikationen müsste man stets die Persönlichkeitsmerkmale in Abhängigkeit zur jeweiligen Betriebsart setzen, um gehaltvolle Aussagen diesbezüglich treffen zu können (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998: 34). Ebenso steht die moderne Organisationstheorie der Auffassung skeptisch gegenüber, dass der Erfolg eines Betriebs von den Fähigkeiten und Charaktereigenschaften einer *einzelnen* Person abhängig gemacht werden soll. Vielmehr bestimmt die Dynamik interner Koalitionen innerhalb eines Unternehmens über die Unternehmensziele und die zugehörigen Aufgaben.

Man muss hier kritisch anmerken, dass neu gegründete Unternehmen in der Regel sehr klein und einfach strukturiert sind, es sich im Extremfall um Ein-Personen-Firmen handelt, so dass die Persönlichkeitsmerkmale des Gründers nicht außer Acht gelassen werden können (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998: 36).

Der Vorteil personenzentrierter Ansätze liegt im Hinblick auf empirische Studien darin, dass individuelle Merkmale von Unternehmensgründern und deren soziodemographische Merkmale einfach zu erheben sind. Dafür steht man vor der großen Schwierigkeit der Auswahl, welche personenbezogenen Faktoren in die Analyse Eingang finden sollen. BRÜDERL, PREISENDÖRFER und ZIEGLER (1998: 26) merken diesbezüglich an, dass man sich in solchen Situationen meist gezwungen sieht, spezifischere Theorien heranzuziehen, die eine konkretere Selektion der personengebundenen Merkmale ermöglichen.¹²

2.3.2 Merkmale des gegründeten Betriebs

Die Diskussion um die Merkmale eines gegründeten Betriebs ähnelt der um die personenbezogenen Merkmale eines Gründers. Zahlreiche Einzelstudien reihen sich aneinander und kommen zu übereinstimmenden wie auch zu teilweise kontroversen Ergebnissen. Auch hier ist man zuweilen gezwungen auf spezifische Theorien oder Erklärungsansätze zurückzugreifen. Jedoch sollen hier exemplarisch einige wenige Merkmale herausgegriffen und stellvertretend für viele weitere diskutiert werden.

Ein maßgeblicher Faktor, der u.a. als die größte Gründungsbarriere erachtet wird, ist die Finanzierung einer Neugründung. Da Gründer meist über zu geringes Eigenkapital verfügen, sind sie auf fremde Finanzierungsquellen angewiesen, deren Beschaffung Probleme bereitet. So können in der frühen Entwicklungsphase Liquiditätsprobleme auftreten bzw. es werden unvorhergesehene Investitionen erschwert oder gänzlich unmöglich gemacht. Die mangelnde Verfügbarkeit finanzieller Mittel wird daher oft als ein Hauptgrund für das Scheitern von Betrieben gesehen (vgl. Tab. 2.5).

Des Weiteren wird die Bedeutung einer ausgefeilten Unternehmenskonzeption bzw. einer tragfähigen Gründungsidee diskutiert. Entscheidend für den Erfolg sind einerseits das Produkt bzw. die auf dem Markt angebotene Dienstleistung (vgl. SCHEIDT 1995: 68). Trifft das Angebot eine Marktlücke, wird kostengünstiger angeboten als ein Konkurrenzprodukt oder ist es innovativ, dann werden ihm die besten Chancen des Bestehens am Markt eingeräumt (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998: 38). Letztlich ist der Unternehmensgegenstand für den Marktzutritt und entsprechend für die Durchsetzung am Markt verantwortlich (vgl. SCHEIDT 1995: 68). Zudem müssen die Vor- und Nachteile verschiedener Gründungsformen, wie sie u.a. in Kap. 2.1 dargelegt wurden, in Betracht gezogen werden.

BRÜDERL, PREISENDÖRFER und ZIEGLER (1998: 38) verweisen darauf, dass betriebliche und personenbezogene Merkmale nicht additiv nebeneinander gestellt werden können, da sie sich eher gegenseitig bedingen. Auch ist es nicht möglich, die Tragfähigkeit eines Unternehmens unabhängig vom regi-

¹² Im Rahmen ihrer Ausführungen zu spezifischeren Theorien, die mit der Problematik der Auswahl personengebundener Merkmale in Zusammenhang stehen, beziehen sie sich unter anderem auf die Humankapitaltheorie und die Perspektive sozialer Netzwerke (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998: 41ff.).

onalen Gründungsumfeld zu betrachten, dessen Bedeutung im nachfolgenden Kapitel hervorgehoben wird.

2.3.3 Faktoren des regionalen Gründungsumfelds

Gründungen sind immer auch Ergebnis bzw. Ausdruck des Umfeldes, das sich aus der individuellen Umgebung des (potenziellen) Gründers und einem allgemeineren Rahmen seiner Handlungen in Form von Kultur bzw. Gesellschaft, Politik und Wirtschaft zusammensetzt. Dieses Makroumfeld, das jeweilige individuelle Umfeld und natürlich die Person des Gründers beeinflussen die individuelle Gründungsfähigkeit und -neigung (WELTER, BERGMANN 2002: 34).

Wie in der Einführung zu diesem Kapitel erwähnt, fehlt bislang ein theoretischer Erklärungsansatz, der einen Zusammenhang zwischen Gründungsgeschehen und räumlichem Kontext explizit widerspiegelt. Dies mag unter anderem darin begründet liegen, dass die Gründungsforschung lange Zeit von den Wissenschaftsdisziplinen der Betriebs- und Volkswirte sowie von Soziologen und Psychologen dominiert wurde und beispielsweise Wirtschaftsgeographen zu Beginn eher eine Randgruppe mit verschiedenen Einzelbeiträgen darstellten (vgl. PREISENDÖRFER 1996: 9). Die Betrachtung der Wechselwirkungen zwischen räumlichem Kontext und dem Gründungsgeschehen hat inzwischen jedoch erheblich an Bedeutung gewonnen, wozu u.a. die Arbeiten im Rahmen des DFG-Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“ beigetragen haben (vgl. z.B. BACKES-GELLNER, DEMIRER, STERNBERG 2002; FRITSCH et al. 2004; LEINWEBER et al. 2004; BRIXY, NIESE 2004; FRITSCH, NIESE 2004).

BERGMANN (2004: 42) unterscheidet in seiner Arbeit zwischen vier Gruppen von regionalen Faktoren, die Gründungsaktivitäten beeinflussen:

- die Branchen- und Größenstruktur der bestehenden Unternehmen einer Region¹³,
- die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen,
- die gründungsunterstützende Infrastruktur und
- kulturelle Merkmale.

In Ergänzung zu dieser Differenzierung der Faktoren soll das Image einer Region als weicher Standortfaktor hinzugefügt werden. Es besteht inzwischen Einigkeit darüber, dass weiche Standortfaktoren im Allgemeinen für den Entscheid einer Unternehmensansiedlung von wachsender Bedeutung sind.

Auch hier ist es nicht möglich, allen Einflussfaktoren in ihrer Ausführlichkeit gerecht zu werden. Es sollen daher nur die Aspekte beleuchtet werden, die für diese Arbeit von Relevanz sind. Die gründungsunterstützende Infrastruktur soll im Besonderen hervorgehoben werden, da sie eine Grundlage für die Forschungsfragen bildet.

Unter *gründungsunterstützender Infrastruktur* werden jene Institutionen und Einrichtungen einer Region zusammengefasst, die Ressourcen bereitstellen, auf die Personen im Rahmen ihres Gründungsprozesses zurückgreifen können. FRICK et al. (1998: 80) betonen in diesem Zusammenhang die Bedeutung regional ansässiger intermediärer Institutionen. Auf der Suche nach Wegen, auf regionaler Ebene eine „Kultur der Selbständigkeit“ zu initiieren, stellen sie als Teil der regionalen Infrastruktur eine

¹³ Bezüglich der Definition des Begriffs *Region* sei auf die Ausführungen zu Beginn von Kap. 3.1.2 verwiesen.

Möglichkeit dar. Sie sind aufgefordert, einem Gründer die notwendigen Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen, die er im Rahmen seines Gründungsprozesses benötigt, aber nicht selbst besitzt.

Intermediäre Institutionen bieten entweder selbst oder über Vermittlung funktionale oder ressourcenspezifische Unterstützung. Die Qualität der angebotenen Ressourcen hat mit einem Einfluss auf die Realisierbarkeit von Gründungsprojekten. MÜLLER-BÖLING und KLANDT (1990: 154ff.) unterscheiden zwischen einem *dezidierten Umsystem* und einem *generellen Umsystem*. Ersteres nimmt auf die Gründungsinfrastruktur Bezug und ist speziell auf die Bedürfnisse von Gründungsunternehmen ausgerichtet. Letzteres kann mit Gründungskontext umschrieben werden, da die allgemeinen Rahmenbedingungen gemeint sind, die alle Unternehmen gleichermaßen betreffen. Dazu gehören die vier folgenden Teilkomponenten: allgemeine sozioökonomische und politisch-institutionelle Faktoren, die allgemeinen Marktbedingungen, der Stand und die Entwicklung der Technologie und das physische Umfeld. Neben der jeweiligen Infrastruktur sind darüber hinaus intraregionale Netzwerkbeziehungen von Bedeutung, die jungen Unternehmen und Gründern einen schnellen Zutritt zu dem Netzwerk selbst sowie den dem Netzwerk inhärenten Ressourcen ermöglichen. Exemplarisch kann hier regionsspezifisches Wissen aufgeführt werden (vgl. STERNBERG 2000a: 205). Auf regionale Gründungsnetzwerke im Speziellen und deren theoretischer Einbettung wird in Kap. 3.1.2 noch näher eingegangen.

Im Rahmen einer Diskussion um die Bedeutung der einzelnen Einflussfaktoren muss unbedingt mit berücksichtigt werden, welche Gründungsaktivitäten im Speziellen von Interesse sind, d.h. für Hochtechnologiegründungen spielen andere Faktoren eine Rolle wie bei Gründungen im Handel. Für Erstere sind die in der Region ansässigen Inkubatoreinrichtungen, hoch qualifizierte Arbeitskräfte oder Business-Angels wichtig, für Letztere mögen allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen oder die Branchenstruktur von größerem Einfluss sein (BERGMANN 2004: 43). STERNBERG (2000a: 202) formuliert diesbezüglich die These, dass „die Gründungswahrscheinlichkeit einer Person in einer Region [...] umso höher [ist], je mehr und größere Inkubatoreinrichtungen mit ausreichender Fertilität innerhalb dieser Region existieren, aus denen heraus gegründet werden kann.“ Je mehr Gründungen entstehen, umso mehr erfolgt ein selbst verstärkender Effekt der Verbesserung des regionalen Gründungsklimas, so dass sich im Idealfall regionale Gründungsklustern herausbilden. Als Inkubatoreinrichtungen können beispielsweise Forschungseinrichtungen, aber auch bereits in der Region ansässige Unternehmen fungieren. Existieren in einer Region ausreichend große und thematisch geeignete Forschungseinrichtungen, so wird die Gründungswahrscheinlichkeit entsprechend positiv beeinflusst (vgl. STERNBERG 2000a: 204), was Beispiele aus dem Bereich der Biotechnologie belegen.¹⁴ Hochschulen fungieren aus dieser Perspektive nicht nur als Forschungs- und Bildungsträger, sondern ihnen kommt gleichermaßen die Aufgabe eines aktiven Transfers von implizitem Wissen in ökonomische Wertschöpfung zu (vgl. KOSCHATZKY 2002a: 27).¹⁵

¹⁴ Vgl. dazu auch die Untersuchungen von MOBIG (z.B. 1998), der in seiner Arbeit regionale Spin-offs als wichtigste Ursache der Clusterbildung in der deutschen Verpackungsmaschinenbau-Industrie in Mittelhessen identifizierte.

¹⁵ Die Abteilung *Regionen und Marktdynamik* des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung in Karlsruhe hat sich in zahlreichen Studien mit der Bedeutung von Hochschulen als Inkubatoreinrichtungen beschäftigt und diese in Zusammenhang mit dem regionalen Gründungskontext gestellt (vgl. u.a. KOSCHATZKY, KULICKE 2002; BRUNS, GÖRISCH 2002).

Nachdem die für den Gründungsprozess und für den Erfolg eines jungen Unternehmens in der Literatur als maßgeblich geltenden wachstums- und entwicklungsbeeinflussenden Faktoren dargelegt wurden, sollen im nächsten Kapitel zwei weitere diskutiert werden, denen der Ansicht der Autorin nach nicht weniger Bedeutung zukommt: die Faktoren *Wissen* und *Information*. Dabei können sie als personenspezifisches Merkmal einerseits und als im regionalen Umfeld verortete und damit dem Gründer zur Verfügung stehende Ressourcen andererseits aufgefasst werden.

2.4 Wissen und Information als Ressourcen zum Überleben: Unternehmensgründungen und das Konzept der sozialen Evolution

Knowledge plays a fundamental role: the constitution of a firm is mediated by the knowledge possessed by the founder or 'creative agent' and developed by learning. Firms learn from their own experience, but also from other firms they work with and with whom they share information, knowledge and technologies. Firms also have a history, a trajectory of development: they are created, they explore new paths of growth, they discover new routines, develop technological capabilities, capture new opportunities, adapt to new constraints and competition, or cannot respond to this demanding environment and slowly exit from market (COOKE 1998: 8).

Wissen und Information bilden im Rahmen des Gründungsprozesses einen weiteren zentralen Baustein für den Erfolg einer Gründung. In der Betrachtung eines jungen Unternehmens als soziales System, dessen grundlegendes Ziel zuerst einmal im Überleben unter sich ständig verändernden Umweltbedingungen besteht, sind ständige Anpassungs- und Lernprozesse von Nöten (vgl. MEUSBURGER 1998: 117). Dabei bilden Gründer über Erfahrungen organisierte Wissensstrukturen, die sie als Schablone nutzen, um neuer Information eine Form und Bedeutung zuschreiben zu können (vgl. ALDRICH 1999: 90).¹⁶ In Bezug auf die noch folgenden Ausführungen in Kap. 3.1.2, die sich unter anderem mit der Bedeutung von Innovationen im Zusammenhang mit jungen Unternehmen auseinandersetzen, stellen Innovationen eine zentrale Form von Wissensproduktion innerhalb Organisationen dar. Deren Entstehen kann nicht zufriedenstellend allein mit *Informationsverarbeitung* und *Problemlösen* umschrieben werden, vielmehr handelt es sich um einen Prozess der Problemdefinition und den nachfolgenden aktiven Prozess der Entwicklung von neuem Wissen, das zur Lösung des Problems herangezogen werden kann (vgl. NONAKA 1994: 14). Somit kommen Wissen und Information in der Diskussion um wissensintensive Gründungen zwei Schlüsselfunktionen zu: Sie garantieren über Lernprozesse die Chance auf Überleben und sie bilden einen elementaren Baustein im Innovationsprozess, wobei beide Funktionen in engem Zusammenhang miteinander stehen und sich zum Teil gegenseitig bedingen. Bevor jedoch weitere Ausführungen folgen, muss zwischen den beiden Begriffen *Wissen* und *Information*, des Weiteren zwischen *explizitem* und *implizitem (tacit)* Wissen unterschieden werden. Oft werden die Begriffe Information und Wissen in der Literatur synonym verwendet (vgl. u.a. MACHLUP

¹⁶ Das Verständnis von Wissen in Form von Strukturen, die das Zu- bzw. Einordnen von Information ermöglichen, wurde bereits von BOULDING (1955, zit. nach MACHLUP 1983: 643) erörtert: „Knowledge must itself be regarded as a structure, a very complex and frequently quite loose pattern, [...] with its parts connected in various ways by ties of varying degrees of strength. Messages are continually shot into this structure; some of them pass right through its interstices [...] without effecting any perceptible change in it. Sometimes messages 'stick' to the structure and become part to it.“

1962¹⁷), was nach Ansicht von MEUSBURGER (1998: 69) in theoretischen Ansätzen und Erklärungsmodellen zu gravierenden Fehlern führen kann.

Grundlegend können Informationen als eine Vorstufe des Wissens bezeichnet werden, sie bilden dessen Rohstoff, so dass Wissen auf verarbeiteter, reflektierter und verinnerlichter Information basiert. Für die Übertragung von Information in Wissen muss dieses von einem Empfänger aufgenommen und bewertet werden können, wozu *Vorwissen* bzw. ein spezialisiertes Vorverständnis notwendig ist. Deswegen Erwerb kann unter Umständen kosten- und zeitintensiv sein.¹⁸ Wissen ist also nur dorthin transferierbar, wo die kognitiven Fähigkeiten für die Aufnahme, und wichtiger noch für die Interpretation der Information bereits vorhanden sind. Oftmals können Nachrichten und Informationen vom jeweiligen Empfänger nicht oder nicht in vollem Umfang verwertet werden, da er nicht oder nur unzureichend über Vorwissen verfügt. Dem Sender hingegen mag aus subjektiver Sicht die Grenze zwischen Information und Wissen nicht bewusst sein (vgl. MEUSBURGER 2004: 29). Aus diesem Grund ist Wissen nutzerspezifisch. Informationen bestehen zunächst aus einem Fluss von Mitteilungen (*messages*), die entweder zu vorhandenem Wissen hinzugefügt werden können, es umstrukturieren oder gar verändern können (vgl. MACHLUP 1983: 643). Im Gegensatz dazu beinhaltet Wissen den Code zur Interpretation von Information, es beinhaltet Fakten, kognitive und intuitive Elemente oder explizite Theorien. Ein weiterer wesentlicher Unterschied ist die Form des jeweiligen Erwerbs. Wissenserwerb erfolgt durch Lernprozesse, wohingegen Informationen eher gesammelt und entsprechend zusammengestellt werden können (vgl. KOSCHATZKY 2001: 49). Damit in direktem Zusammenhang steht die Tatsache, dass Informationen in einem Bruchteil von Sekunden weltweit Verbreitung finden können, sie also mobil sind. In Vergleich dazu sind die meisten Kategorien von Wissen räumlich stärker verwurzelt (vgl. MEUSBURGER 1998: 75).¹⁹

¹⁷ „[...] I propose that we get rid of the duplication ‘knowledge and information’. There are those who insist on distinguishing ‘information’ from ‘knowledge’, for example, by having ‘information’ refer to the act or process by which knowledge (or a signal, a message) is transmitted. But even if the word is not used for the act of communicating but for the contents of the communication, one may want ‘information’ to refer to disconnected events of facts, and ‘knowledge’ to an interrelated system [...]. [...] Hence, in these ordinary uses of the word, all information is knowledge. We may occasionally refer to certain kinds of knowledge as ‘information’, but we shall avoid the redundant phrase ‘knowledge and information’“ (MACHLUP 1962: 8). In seinen späteren Arbeiten widmet Machlup der Differenzierung zwischen Information und Wissen mehr Aufmerksamkeit, da er die Notwendigkeit einer Unterscheidung erkannt zu haben scheint (vgl. MACHLUP 1983).

¹⁸ Man bedenke beispielsweise die Dauer eines Studiums und möglicherweise einer Promotion im Fach Chemie, um das Wissen aus Publikationen in entsprechenden Fachzeitschriften interpretieren zu können. Solches Wissen ist nicht ohne weiteres von einem Akteur zum anderen transferierbar, obwohl beispielsweise elektronisch veröffentlichte Artikel praktisch weltweit zugänglich sind (das Vorhandensein der notwendigen technischen Mittel vorausgesetzt). Dem Vorwissen, dem Qualifikationsniveau, der Intuition oder den persönlichen Erfahrungen kann dabei die Funktion eines Filters zugeschrieben werden, der in Kommunikationsprozessen steuert, ob der Empfänger einer Nachricht in der Lage ist, diese in ihrer Gesamtheit zu verstehen und deren Tragweite angemessen zu interpretieren (vgl. MEUSBURGER 2004: 30f.).

¹⁹ MEUSBURGER (2004: 30) unterscheidet drei Kategorien von Wissen, denen unterschiedliche Geschwindigkeiten in der Wissensdiffusion zugeschrieben werden. Alltagswissen kann beispielsweise über Massenmedien vermittelt werden (wobei auch hier bestimmte Voraussetzungen gegeben sein müssen). Die zweite Kategorie ist Wissen, für dessen Aufnahme Vorwissen notwendig ist, so dass dieses oftmals nur zwischen Standorten ähnlicher Zielsetzung zirkulieren kann. Die stärksten Zentralisierungstendenzen weist dagegen Wissen auf, das über Geheimhaltung Wettbewerbsvorteile oder die Ausübung von Macht ermöglicht, wobei es sich hier genau genommen um Wissensvorsprünge handelt.

Grundsätzlich kann Wissen in verschiedenen Formen vorliegen. Von POLANYI (1966) wurde der Begriff des *tacit knowledge* eingeführt und so umschrieben, dass Wissenschaftler mehr wissen als sie tatsächlich wiedergeben können. Dieses „Mehr“ an Wissen ist es, dass das *tacit knowledge* formiert (GORMAN 2002: 220). WERLEN (1995: 67) bezeichnet es als *praktisches Wissen* und damit als „jene Wissens Elemente [...], die Akteure in praktischen Handlungen zwar kompetent zur Anwendung bringen, ohne aber sich über sie sprachlich äußern zu können.“ Psychologen haben später den Begriff *tacit* durch *implicit* ersetzt (vgl. GORMAN 2002: 221) – analog dazu existiert auch im Deutschen die Bezeichnung *implizites Wissen* in Gegenüberstellung zu *explizitem Wissen*. Letzteres liegt in kodifizierter Form vor und kann beispielsweise in Publikationen dokumentiert werden. Es benötigt dazu nicht eines „wissenden Subjekts“. Die Leichtigkeit seiner Kommunizierbarkeit und seines Transfers sind zwei fundamentale Eigenschaften. Implizites Wissen dagegen ist intuitiv und unartikulierbar und entsprechend an ein „wissendes Subjekt“ gebunden (vgl. LAM 2000: 490). Räumliche und soziale Nähe sind eine Voraussetzung für dessen Transfer, da es durch persönliche Kontakte sowie verbale und nonverbale Kommunikation übertragen werden kann (vgl. KOSCHATZKY 2001: 50). Zur Inwertsetzung seines vollen Potenzials ist die enge Einbindung und Kooperation der wissenden Subjekte notwendig (vgl. LAM 2000: 490). Beide Wissensarten unterscheiden sich auch in ihrem Erwerb. Explizites Wissen kann durch logische Deduktion und durch formales Einstudieren generiert werden, wohingegen implizites Wissen nur durch praktische Erfahrung im jeweils relevanten Kontext mittels *learning by doing* angeeignet werden kann (vgl. LAM 2000: 490).

Ein Konzept, das sich mit stetigen Lernprozessen und mit Wissenserwerb auseinander setzt und damit auf Gründer wissensintensiver Unternehmen einerseits, jedoch auch auf die Entwicklungsdynamik von Regionen andererseits übertragen werden kann, ist das der *sozialen Evolution* (vgl. MEUSBURGER 1998: 117ff.). Wirtschaft und Gesellschaft werden als in einem dynamischen Prozess befindlich aufgefasst, der auf neuen Herausforderungen, auf Konflikten und auf Wettbewerb beruht. Die zentrale Frage lautet: „Wie erreicht ein soziales System oder ein Individuum in einer Situation der Ungewissheit sein Ziel?“ (MEUSBURGER 1998: 117). Anzumerken ist, dass der in diesem Kontext verwendete Begriff der *Evolution* nicht dem von Charles Darwin im Sinne einer *biologischen Evolution* entspricht. Vielmehr ist hier die *noogenetische Evolution* gemeint, die von BOULDING (1978: 14; 1981: 107) eingeführt wurde.²⁰ Diese wird aus dieser Perspektive definiert als

jene Evolution des sozialen Verhaltens, die durch den Erwerb, die Produktion und Speicherung von Wissen bzw. durch einen Informationsverdichtungsprozess erzielt werden kann (BRUNOTTE et al. 2002: 447).

Grundlegendes Ziel eines jeden sozialen Systems bzw. eines Individuums ist das Überleben in dieser von dynamischen Prozessen bestimmten, ungewissen Umwelt, die zu andauernden flexiblen Anpassungsprozessen und iterativen Lernschritten zwingt. Was *Überleben* im engeren Sinne bedeutet, muss vom entsprechenden Kontext abhängig gemacht werden. Im Falle eines jungen Unternehmens würde

²⁰ Für BOULDING (1978: 14) ist *Evolution* primär ein Prozess, der innerhalb der genetischen Struktur vonstatten geht. Die Struktur besitzt die Fähigkeit, das Know-how, Anweisung zu geben, wie Prozesse ablaufen sollen. „The fertilized egg ‚knows how‘ to produce a chicken [...]“. Im Rahmen der biologischen Evolution existieren, aus seiner Sicht, zwei Formen genetischer Struktur. Einerseits die Biogenetik, die die genetische Struktur und die DNA vorgibt, des Weiteren die Noogenetik: „This is the structure within the nervous system which the individual organism has to learn, often of course from its parents, but also from its other environments.“

es das wirtschaftliche Überleben bezeichnen, also das Vermeiden eines Konkurses, wobei Signale der Umwelt empfangen und bewertet werden müssen. Eine soziale Evolution durch Lernen ermöglicht sozialen Systemen eine Neuorganisation, die den jeweils veränderten Umweltbedingungen gerecht wird. Die Inkorporation neuen Wissens und neuer Information reduziert das Auftreten von Irrtümern, Fehlentscheidungen oder Unsicherheiten. Das Überleben im Wettbewerb bzw. ein „erfolgreicher Sein als andere“ basiert, so die Annahme, auf einem Wissensvorsprung. Ein junges Unternehmen erkennt beispielsweise eine Marktlücke schneller als die Konkurrenz, kann diese nutzen und besitzt damit Wettbewerbsvorteile (vgl. MEUSBURGER 2002a: 241; MEUSBURGER 1998: 117ff.).²¹ Auch SCHMUDE (2002: 249) geht davon aus, dass Unternehmerleistung und Informationsstand in enger Wechselwirkung miteinander stehen. In seiner Studie über die Standortwahl von jungen Unternehmern bezieht er eine verhaltenswissenschaftlich orientierte Position der Betrachtung, die ebenso von der maßgeblichen Bedeutung der Fähigkeiten eines Gründers ausgeht, Informationen wahrzunehmen und diese entsprechend zu verarbeiten:

Weiter ist zu berücksichtigen, dass Informationsstand und Informationsverarbeitung der Gründer (Unternehmer) einem zeitlichen Wandel unterworfen sind. Diese Dynamik kann einerseits auf Erfahrung [...] beruhen, andererseits kann auch die Einführung neuer Informationssysteme und -möglichkeiten zu verändertem Informationsverhalten führen (SCHMUDE 2002: 249).

Sind aus dieser Perspektive Unternehmen nicht in der Lage, sich über Anpassung und Lernprozesse immer wieder neu zu organisieren, laufen sie Gefahr, aus dem Markt verdrängt zu werden. In Unterscheidung zu Wachstumsmodellen oder Modernisierungstheorien folgt die soziale Evolution nicht einem bestimmten Evolutionsprinzip oder einem vorgegebenen Wachstumspfad, sondern ist jederzeit zur Richtungsänderung fähig, theoretisch wird auch eine Umkehr zu früheren Positionen für möglich gehalten (vgl. MEUSBURGER 2004: 34). In Anpassung an die bestehenden Aufgabenstellungen oder Wettbewerbsbedingungen überleben die Flexibelsten und Lernfähigsten, nicht die Stärksten. Ob sich ein soziales System in einem bestehenden Wettbewerb oder einem Verdrängungsprozess (hier: das junge Unternehmen am Markt) längerfristig durchsetzen kann, hängt von einer Vielzahl von inneren und äußeren Faktoren ab. Im ersten Schritt müssen Probleme auch als Probleme identifiziert werden, anschließend müssen die *richtigen* Entscheidungen getroffen werden, um die vorhandenen Fähigkeiten und Ressourcen entsprechend einzusetzen. Fehlentscheidungen wirken sich umso nachteiliger aus, je härter der Wettbewerb geführt wird. Jedoch spielen ebenso die zur Verfügung stehenden Ressourcen eine maßgebliche Rolle, auf die ein System im Falle einer Fehlentscheidung zurückgreifen kann (vgl. MEUSBURGER 1998: 121). Besitzt ein junges Unternehmen finanzielle Rücklagen, werden von regio-

²¹ Diese Auffassung eines jungen Unternehmers unterscheidet sich dezidiert von der eines rational handelnden Akteurs, wie sie in der neoklassischen ökonomischen Theorie vorherrscht. Dort ist der Unternehmer in einer klar definierten Umwelt, über deren Bedingungen er vollständig informiert ist, in der Lage, die für ihn optimalen Entscheidungen zu treffen. Existieren Alternativen zum Lösen von Problemen, dann sind ihm die zugehörigen Konsequenzen bekannt, so dass er eine eindeutige Vorstellung vom jeweiligen Nutzen besitzt und entsprechend eine Rangordnung seiner Präferenzen erstellen kann. In diesem Verständnis wird jedoch die Frage ignoriert, auf welchem Weg ein Akteur das Wissen über den Nutzen der verschiedenen Alternativen erhält und wie er entsprechend sein Ziel erreicht. Der Preis als maßgebliche Entscheidungsvariable, die alle relevanten Informationen beinhaltet, greift in einer mit hoher Unsicherheit behafteten Umwelt zu kurz (vgl. MEUSBURGER 2004: 36). Die größte Schwachstelle in diesem Konzept sieht MEUSBURGER (1999b: 99) in der Ausrichtung auf eine statische Gesellschaft. Wirtschaft und Gesellschaft sind vielmehr von Dynamik gekennzeichnet, unterliegen stetigem Wandel und dem Prinzip der noogenetischen Evolution.

naler Seite Beratungsdienstleistungen zur Verfügung gestellt oder bietet die Familie in emotionalen Krisensituationen mentalen Rückhalt, so ist die Chance, eine Krise durchzustehen, eher gegeben.

Es kann zusammenfassend festgehalten werden, dass die Steuerung und die Anpassungsprozesse von sozialen Systemen über Informations- und Kommunikationsprozesse erfolgt, wobei inkorporiertes Wissen die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass die richtigen Entscheidungen für das Erreichen eines Ziels getroffen werden (vgl. MEUSBURGER 1998: 122).

Wie einführend zu diesem Kapitel erwähnt, erhöhen Lernprozesse einerseits die Chance auf Überleben eines Unternehmens, im speziellen Fall von wissensintensiven Unternehmen kommt ihnen darüber hinaus in Innovationsprozessen eine Schlüsselfunktion zu, wobei Letzteres als ein Aspekt von Ersterem betrachtet werden kann. COOPER, FOLTA und WOO (1995: 108) gehen noch einen Schritt weiter, in dem sie den unternehmerischen Prozess in seiner Gesamtheit als einen Lernprozess bezeichnen:

The process of venture formation might also be viewed as a process of learning, of overcoming the liabilities of newness through information acquisition. [...] Thus, gathering information for decision-making is a critical activity for the entrepreneur.

Auch RUBENSON und GUPTA (1996, zit. nach LANG-VON WINS et al. 2002: 113) konstatieren, dass mit den sich wandelnden Aufgaben, die mit dem Gründungsprozess einhergehen, spezifische Lernanforderungen an den Unternehmer verbunden sind. Sie sehen den Unternehmer dann, wenn er zum Problemlösen nicht in der Lage ist, als Hindernis für die weitere Unternehmensentwicklung.

Auch greifen COOPER, FOLTA und WOO (1995: 109) den hier in dieser Arbeit von MEUSBURGER (1998: 69) eingangs diskutierten Aspekt auf, dass für die Verwertung von Information beim Empfänger ausreichend Vorwissen vorhanden sein muss. Sie beziehen sich dabei auf den Prozess der Informationssuche eines Unternehmers und vertreten die Annahme:

Entrepreneurs with no relevant experience may have simplified models that guide their search. Their limited knowledge may create blinders. [...] Conversely, those with relevant experience, guided by richer models and greater awareness of what is needed and what is possible, may seek more information than their less experienced counterparts (COOPER, FOLTA, WOO 1995: 109).

RAVASI und TURATI (2005: 139; auch COOPER, FOLTA, WOO 1995) konstatieren, dass sich die Forschung bezüglich der Bedeutung von Lernprozessen in Zusammenhang mit unternehmerischer Tätigkeit noch in einem frühen Stadium befindet. Dabei stellen sie Lernprozesse mit den in dieser Arbeit relevanten Unterstützungsleistungen und den eben dargelegten Entscheidungsprozess insofern in einen Zusammenhang, dass

learning in entrepreneurial innovation is only partly under the entrepreneurs' control. Some of the activities that contribute to the overall learning process are actually performed by consultants, technicians, scientists, specialized suppliers, etc., whose contributions have to be coordinated and integrated by the entrepreneurs. Finally, the scarcity of resources that affects most entrepreneurial ventures may affect learning in entrepreneurial innovation, as limited capital, time and attention may impose periodic decisions about what paths are worth exploring, for how long and with what degree of commitment (RAVASI, TURATI 2005: 144).

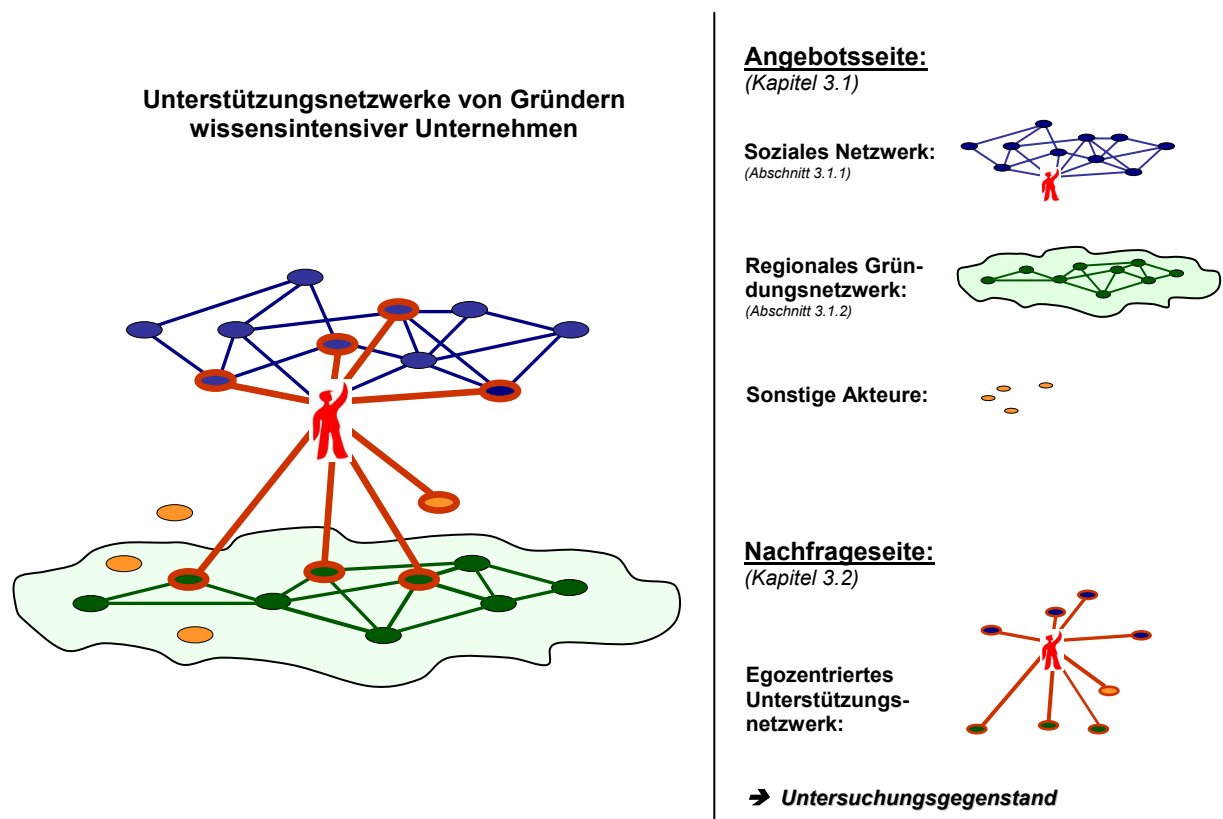
Es wurde deutlich, welche spezifischen Merkmale wissensintensive Unternehmensgründungen auszeichnen, dass sie mit größeren Unsicherheiten und damit mit mehr Risiken konfrontiert werden als andere Gründungen und somit Lernprozesse, Wissen und Information von besonderer Bedeutung sind: Wissen als ein maßgebliches Element im Innovationsprozess, Information und Wissen als eine Form

der Überlebensstrategie. In vorigem Zitat von Ravasi und Turati wurde jedoch hervorgehoben, dass nicht der gesamte Lernprozess allein in den Händen des Unternehmers liegt. Spezialisierte Dienstleister oder Wissenschaftler übernehmen beispielsweise einen Teil der Aktivitäten, die gleichermaßen zum Lernprozess beitragen. Auf die Opportunitätsstrukturen, die einem wissensintensiven Unternehmensgründer zur Verfügung stehen und die einerseits Wissen und Information und andererseits materielle Ressourcen bereitstellen, soll im folgenden Kap. 3 eingegangen werden.

3 Unterstützungsnetzwerke: Theoretische Überlegungen

Netzwerke besitzen in der aktuellen Forschung Hochkonjunktur und beanspruchen in den verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen seit einigen Jahren einen breiten Raum. Entsprechend vielfältig gestalten sich die Definitionen und die jeweiligen Inhalte, so dass in einer Arbeit wie dieser die theoretische Aufarbeitung und eine exakte Begriffsabgrenzung der behandelten Netzwerke unerlässlich sind. Abb. 3.1 veranschaulicht den Aufbau dieses Kapitels und visualisiert gleichzeitig die grundlegende Konzeption des Untersuchungsgegenstands.

Abb. 3.1: Konzeption der Unterstützungsnetzwerke für Gründer wissensintensiver Unternehmen



Der Fokus der Untersuchung liegt auf der Person des Gründers. Als Initiator eines Unternehmens ist er, in Abhängigkeit der selbst wahrgenommenen, persönlichen Defizite, von Ressourcen aus seinem Umfeld abhängig. Zur Deckung seiner Bedürfnisse steht ihm eine Opportunitätsstruktur, ein *set of opportunities* (vgl. BUTLER, HANSEN 1991: 2), zur Verfügung, deren Akteure in Netzwerken integriert sind bzw. sein können. Der Gründer ist per se in sein *soziales Netzwerk* eingebettet (blaues Netzwerk), das sich von Gründer zu Gründer unterschiedlich gestaltet. Von persönlichen Faktoren unabhängig stellt sich die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur dar. In zahlreichen deutschen Regionen werden mittlerweile von Seiten der Technologiepolitik Anstrengungen unternommen, potenzielle Gründer zu mobilisieren und anschließend deren Weg hin zur Etablierung eines eigenen Unternehmens zu fördern. Die Folge ist ein oftmals ausgeprägtes Angebot an gründungsunterstützenden Maß-

nahmen, das je nach Organisationsform die verschiedenen regionalen Akteure in Netzwerken zusammenführt, um Aktivitäten zu bündeln, zu koordinieren und um Kooperationsprozesse zu stimulieren. *Regionale Gründungsnetzwerke* entstehen (grünes Netzwerk). Des Weiteren existieren verschiedene, nicht in Netzwerke integrierte *sonstige Akteure* (Punkte in Orange). Dabei kann es sich beispielsweise um Banken oder Steuerberater handeln. In den meisten Fällen beruht die Integration in eine auf regionaler Ebene initiierte Netzwerkstruktur auf Freiwilligkeit, so dass ein Akteur nicht anhand funktionaler Kriterien als Netzwerkmitglied identifiziert werden kann.

Aus diesem „Ressourcenpool“ gestaltet die Gründerperson über die Auswahl und anschließende Inanspruchnahme verschiedener Unterstützungsleistungen der Akteure ihr individuelles Unterstützungsnetzwerk. Da in dieser Arbeit zur Analyse des Unterstützungsnetzwerks allein die Perspektive der jeweiligen Untersuchungsperson von Relevanz ist, handelt es sich um ein *egozentriertes Unterstützungsnetzwerk* (rotes Netzwerk).

Analog zur differenzierten Betrachtung der Netzwerke gestaltet sich deren theoretische Einbettung. Das soziale Netzwerk und das regionale Gründungsnetzwerk werden als *Angebotsseite* definiert und bilden den Inhalt von Kap. 3.1. Das Kap. 3.2 betrachtet den Gründer in seiner Funktion als *Nachfrager* nach Unterstützung und führt die theoretische Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks als Untersuchungsgegenstand aus. Aus der theoretischen Diskussion heraus werden abschließend in Kap. 3.3 die Forschungsfragen und Untersuchungsziele formuliert.

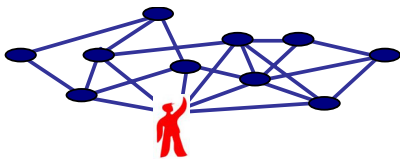
3.1 Die Angebotsseite: Netzwerke zur Gründungsunterstützung

In der sozialwissenschaftlich orientierten Gründungsforschung findet schon seit längerem die Diskussion über soziale Netzwerke statt (vgl. z.B. BIRLEY 1985; ALDRICH und ZIMMER 1986; BÜHLER 1999). Damit verbunden ist die Frage, inwieweit Gründerpersonen in individuelle, persönliche Strukturen sozialer Beziehungen eingebunden sind, die ihnen einerseits den Schritt in die Selbständigkeit ermöglichen und diesen dann im weiteren Verlauf unterstützen. Das soziale Netzwerk integriert alle privaten Kontakte aus dem Bereich der Familie und des Freundes- und Bekanntenkreises. Diese Beziehungen sind gewachsen, längerfristig angelegt und die Beziehungsinhalte sind meist heterogen gestaltet, d.h. sie sind nicht auf eine einzige Funktion beschränkt. Grundsätzlich wird den sozialen Netzwerken in der Forschung ein substantielles Gewicht im Gründungsprozess zugesprochen (vgl. BÜHLER 1999: 2). Allerdings sind die Akteure des sozialen Netzwerks nur selten in der Lage, alle Bedürfnisse des Gründers, die in Zusammenhang mit seiner Gründung stehen, vollständig zu befriedigen. Es werden daher, in Abhängigkeit von der jeweiligen Aufgabenstellung und dem individuellen Wissen der Gründerperson weitere Ressourcen benötigt (vgl. SCHMUDE 2002: 255). In vielen empirischen Studien werden neben dem sozialen Netzwerk so genannte professionelle Akteure ausdifferenziert, zu denen beispielsweise Steuer- und Unternehmensberater, Banken und Rechtsanwälte gehören. In den vergangenen 10 bis 15 Jahren wurde dem Ressourcenpool der Gründer jedoch ein entscheidendes Element hinzugefügt. In der Organisationsform von regionalen Gründungsnetzwerken initiieren Regionen eine gründungsunterstützende Infrastruktur mit dem Ziel, das Gründungsgeschehen zu stimulieren und den Gründungsprozess zu erleichtern. Im Rahmen einer Analyse, wie sie in

dieser Arbeit durchgeführt wurde, dürfen solche, an den regionalen Kontext gebundene, Formen der Unterstützung keinesfalls unberücksichtigt bleiben. Sie stellen eine wesentliche Erweiterung der sich dem Gründer bietenden Opportunitätsstruktur dar.

In den nachfolgenden Abschnitten werden diese beiden Bereiche der Angebotsstruktur, die für den empirischen Teil der Arbeit von grundlegender Bedeutung sind, in ihren theoretischen Rahmen eingebettet: Dazu dient die Perspektive der *sozialen Netzwerke*, die in enger Verknüpfung mit dem Ansatz der *Embeddedness* steht (Kap. 3.1.1), des Weiteren werden regionale Gründungsnetzwerke als Organisationsform einer gründungsunterstützenden Infrastruktur vorgestellt (Kap. 3.1.2). Hierzu dienen die beiden Konzepte des *Regionalen Innovationssystems* und der *Regional Governance*.

3.1.1 Soziale Netzwerke und der Ansatz der Embeddedness



Die Darlegung des Ansatzes *sozialer Netzwerke* gliedert sich in drei Teile, die sukzessive den Unternehmensgründer fokussieren. Einführend werden soziale Netzwerke aus einer allgemeinen sozialwissenschaftlichen Betrachtung beleuchtet: Sie werden als Methode sowie als Theorieperspektive vorgestellt

und es wird ein kurzer Abriss der historischen Entwicklung gegeben. Anschließend erfolgt die Übertragung sozialer Netzwerke in den Kontext des ökonomischen Handelns, wobei dem Ansatz der *Embeddedness* eine wesentliche Rolle zukommt. Danach wird der Unternehmensgründer in sein soziales Netzwerk eingebettet. Diesbezüglich werden verschiedene Perspektiven diskutiert und einige grundlegende Erkenntnisse der aktuellen Forschung aufgezeigt. Es gilt ebenfalls einen Blick darauf zu lenken, ob und inwieweit soziale Beziehungen Opportunitäten und Restriktionen für das Handeln des Gründers respektive für das Gründen eines Unternehmens darstellen. Abschließend folgt die Erörterung des Konzepts des *sozialen Kapitals*.

3.1.1.1 Netzwerkanalyse und soziale Netzwerke aus soziologischer Forschungsperspektive

In den Sozialwissenschaften wurde während der Siebzigerjahre die Entwicklung der Netzwerkanalyse vorangetrieben, um einen neuen Weg der Sozialstrukturanalyse zu begehen. Zum Ende dieser Dekade betrachteten einige Sozialwissenschaftler den Ansatz sozialer Netzwerke als ein neues Paradigma und die Netzwerkanalyse als ein neues Spezialgebiet innerhalb der Soziologie (vgl. MARSDEN, LIN 1982: 10). Seither repliziert ein weites Spektrum an Arbeiten einer breiten Wissenschaftsfront das Phänomen *Netzwerk*. Ausführungen zu diesem Themenkomplex sollte dezidiert die Unterscheidung vorangestellt sein, dass es sich hierbei um ein *methodisches Instrumentarium* einerseits und um eine *Theorieperspektive* andererseits handelt. Beiden gemeinsam ist, dass der Akteur und dessen strukturelle Einbettung im Zentrum des Untersuchungs- bzw. Erkenntnisinteresses stehen. Die Grundannahme lautet, „dass man soziale Handlungen nicht allein aufgrund der Eigenschaften und Interessen des Akteurs erklären kann, sondern dass strukturelle Faktoren in der Erklärung berücksichtigt werden müssen“ (KÄMPER, SCHMIDT 2000: 213). Akteure sind aus dieser Perspektive nicht als isoliert handelnde Einheiten zu betrachten, sondern sie agieren in einem sozialen Kontext. Dies bedeutet, dass ihr Handeln stets in Relation zu anderen Akteuren reflektiert werden muss, mit denen sie in Beziehung stehen.

Die sich ausbildenden Netzwerkstrukturen müssen den Beteiligten nicht notwendigerweise direkt präsent sein und müssen daher nicht durch faktische Interaktion realisiert werden. Oftmals bilden sie latente Strukturen.

Als *methodisches Instrumentarium* versteht sich die formale Netzwerkanalyse als eine „universell verwendbare Methode zur Beschreibung beliebiger Strukturen der Interaktion von Individuen bzw. Akteuren“ (WEYER 2000: 17). Mittels der Netzwerkanalyse erfolgte unter anderem eine Abkehr von den Methoden der traditionellen Umfrageforschung, die jeden Akteur isoliert als unabhängige Einheit betrachtet und ihn auf seine Eigenschaften in Form von Variablenbündeln reduziert. Im Vordergrund der Analyse stehen dort Beziehungen zwischen den Variablen, nicht jene zwischen den Akteuren selbst (vgl. CHIESI 2001: 10501). EMIRBAYER und GOODWIN (1994: 1414) betonen diesbezüglich einen, der Netzwerkanalyse inhärenten, *antikategorialen Imperativ*. Nicht die kategorisierten Attribute von Akteuren werden zur Erklärung von menschlichem Verhalten und von sozialen Prozessen herangezogen, sondern die Beziehungsmuster zwischen den Akteuren. WASSERMAN und FAUST (1999: 4) weisen dabei auf insgesamt vier maßgebliche Kriterien hin, die relationale Konzepte von anderen Untersuchungsansätzen differenzieren:

- Actors and their actions are viewed as interdependent rather than independent, autonomous units.
- Relational ties (linkages) between actors are channels for transfer or ‘flow’ of resources (either material or nonmaterial).
- Network models focusing on individuals view the network structural environment as providing opportunities for or constraints on individual action.
- Network models conceptualize structure (social, economic, political, and so forth) as lasting patterns of relations among actors.

Die Existenz einer soziologischen Theorie wird allerdings in der Literatur seit dem ersten Gebrauch des Begriffs von BARNES (1954) im Rahmen der sozialwissenschaftlichen Forschung sehr kontrovers diskutiert (vgl. SCHENK 1984; KEUL 1993; EMIRBAYER, GOODWIN 1994; KAPPELHOFF 2002). Es scheint insofern weitgehend Einigkeit zu bestehen, dass es sich bei der Netzwerkanalyse nicht um ein formales, einheitliches Theoriegebäude handelt. In den letzten Jahren wurden jedoch Versuche unternommen, sie in ein breiteres und übergeordnetes theoretisches Fundament einzubetten bzw. Anknüpfungspunkte zu anderen Theorien herzustellen.²² Aus der Sicht von WEYER (2000: 26) und STOKMAN (2001: 10511) besitzt die Netzwerkanalyse das Potenzial, einen Beitrag insofern zu leisten, als sie eine neue Perspektive des Zugangs zu den grundlegend diskutierten Problemen der soziologischen Theorie bezüglich Mikro-Makro-Ebene oder dem Verhältnis Handlung – Struktur eröffnet.

The analysis of the interaction structures that is involved in social network analysis is an important element in the analysis of the micro-macro link, the way in which individual behavior and social phenomena are connected with one another. In this perspective, social networks are both the cause of and the result of individual behaviour (STOKMAN 2001: 10511).

²² Diskutiert werden beispielsweise Verbindungen der Netzwerkanalyse mit der Strukturationstheorie, mit Rational-Choice-Ansätzen, mit der Systemtheorie, der Figurationssoziologie oder evolutionstheoretischen Ansätzen (vgl. u.a. KARDORFF 1995: 403; WEYER 2000: 26; JANSEN 2003: 24).

Historischer Abriss zum Begriff soziales Netzwerk

Es würde den Rahmen der Arbeit sprengen, wenn an dieser Stelle alle Entwicklungslinien der Forschung ausführlich Erwähnung finden sollten, die einen Beitrag zur Etablierung der Netzwerkanalyse geleistet haben. Diese sind zudem oftmals mehrfach miteinander verzahnt, so dass eine isolierte Darstellung nicht sinnvoll erscheint. In einem kurzen Abriss werden daher nur einige ausgewählte, maßgebliche Stationen ihrer Entstehung vorgestellt, die für die weiteren Ausführungen von Relevanz sind. Grundsätzlich muss zwischen der sozialpsychologischen und der anthropologischen Entwicklungslinie unterschieden werden. Ersterer sind beispielsweise die Gestalttheorie von Köhler oder die Feldtheorie von Lewin zuzuordnen. Die anthropologische Entwicklungslinie lässt sich wiederum in die Arbeiten aus der amerikanischen Gemeinde- und Industriosozologie, die vornehmlich an der Universität Harvard entstanden, sowie jene der britischen Sozialanthropologie, für die Arbeiten aus der Universität Manchester prägend waren, differenzieren. Hier sind mehr oder weniger ausgeprägt immer wieder Bezüge zu einer Betrachtung der Einbettung einer Person in ihre Umwelt zu erkennen.

Erste Ansätze netzwerkanalytischen Denkens gehen bereits auf Georg Simmel zurück, der in seinen Arbeiten relationale Merkmale von Beziehungen zwischen Individuen als zentralen Forschungsgegenstand betrachtete. Für ihn ist der Mensch „in seinem ganzen Wesen und allen Äußerungen dadurch bestimmt, dass er in Wechselwirkung mit anderen Menschen lebt“ (SIMMEL 1992: 15). Auf ihn gehen die heute noch aktuellen Ideen zurück, dass soziale Phänomene als ein Netzwerk von Beziehungen interpretiert werden, dass Gesellschaft selbst als ein Netzwerk betrachtet werden kann und dass soziales Handeln aus Einschränkungen und Möglichkeiten resultiert, die sich aus der Einbettung eines Akteurs in eine Struktur sozialer Beziehungen ergeben (vgl. CHIESI 2001: 10502). Auf die Einschränkungen und Möglichkeiten nimmt u.a. das Konzept des *sozialen Kapitals* Bezug, das in Kap. 3.1.1.4 nähere Betrachtung findet.

Der Begriff *soziales Netzwerk* wurde jedoch erst vom britischen Sozialanthropologen John Barnes geprägt, als er 1954 seine Untersuchung zu sozialen Strukturen in einem norwegischen Fischerdorf veröffentlichte.²³ Er stellte fest, dass dort die Freundschafts-, Nachbarschafts- oder Bekanntschaftsbeziehungen die formalen und hierarchischen Strukturen des territorialen und industriellen Systems durchbrachen und überschritten (vgl. WAIBEL 2004: 6).

Maßgebliche Impulse gehen auf die Forschungsgruppe aus dem *Department of Social Anthropology* der Universität in Manchester zurück, der neben Barnes beispielsweise auch Mitchell, Bott und Gluckman angehörten. Mit der explorativen Analyse von BOTT (1957) zur Geschlechtsrollendifferenzierung von Londoner Ehepaaren wurden erste Konzepte zur Erhebung von egozentrierten Netzwerken entworfen, so dass sie in der Literatur oftmals als die „Erfinderin“ dieser Betrachtungsperspektive angeführt wird. Die Sozialanthropologie verfolgte also das Ziel der Erforschung von sozialen Strukturen, die sich hinter den formalen und hierarchischen Strukturen sozialer Kategorien und Gruppen verbergen. Es erfolgte eine Abgrenzung gegenüber dem in den Dreißiger- und Vierzigerjahren dominie-

²³ Erwähnung finden soll an dieser Stelle Radcliffe-Brown (1881-1955), der bereits 1940 den Begriff des *Netzwerks sozialer Beziehungen* in die Forschung einführte. Allerdings verwendete er den Ausdruck nur als Metapher und nicht im analytischen Sinne (also unter der Verwendung von analytischen und methodologischen Werkzeugen zur Umsetzung des Konzepts), wie dies nach ihm Barnes in erwähnter Untersuchung tat. Aus diesem Grund wird Barnes in der Literatur meist als Urheber des Begriffs *soziales Netzwerk* genannt (vgl. SCHENK 1984: 3f.).

renden Strukturfunktionalismus nach Talcott Parsons, dessen kulturelle Muster oder soziale Institutionen als zu starr und statisch empfunden wurden (vgl. SCHENK 1984: 2). In der strukturfunktionalen Theorie wird dem kulturellen und dem sozialen System der Vorrang vor dem Handeln einzelner Individuen eingeräumt. Ein Funktionieren der Akteure wird über die Internalisierung von Normen und Werten, über Sozialisation und soziale Kontrolle sichergestellt (vgl. JANSEN 2003: 14). Entgegen den Strukturfunktionalisten betonen die Netzwerkanalysen konkrete soziale Beziehungen, von deren unterliegenden Mustern ausgehend die soziale Struktur analysiert wird. Ebenso erfolgte eine Abgrenzung gegenüber dem Individualismus, der von isoliert handelnden Akteuren ausgeht und soziale Strukturen und soziale Beziehungen zwischen diesen weitgehend außer Acht lässt.

Zu Beginn war die Netzwerkanalyse eher ein zusätzliches Werkzeug innerhalb der Methodik der Sozialwissenschaften, jedoch konnte ihr Standbein mit der Weiterentwicklung quantitativer Meßmethoden gefestigt werden. Inspiriert von den Arbeiten Simmels stellten amerikanische Gemeinde- und Industriesoziologen die Frage, inwiefern Beziehungsmuster in Netzwerken die Funktionsweise von sozialen Systemen beeinflussen. Die Form des Netzwerks rückte nun stärker in den Mittelpunkt des Interesses (vgl. WELLMAN 1988: 23). Jacob Moreno, ein Vertreter der sozialpsychologischen Entwicklungslinie, entwickelte bereits in den Dreißigerjahren das Soziogramm zur Darstellung interpersoneller Beziehungen bzw. zur Messung sozialer Beziehungen, so dass er als der eigentliche Pionier auf dem Gebiet der Graphen und topologischen Konzepte betrachtet werden kann (vgl. SCHENK 1984: 18). Mittels der Übernahme einzelner Aspekte der Graphentheorie aus der Mathematik etablierten sich ca. 20 Jahre später Linien-Punkt-Diagramme, später dann Matrizen als die Darstellungsform von Netzwerken (vgl. JANSEN 2003; WELLMAN 1988).

Den eigentlichen methodischen wie theoretischen Durchbruch der Netzwerkanalyse sieht SCOTT (1991: 8) allerdings erst in den Arbeiten der Harvard-Strukturalisten um White Anfang der Siebzigerjahre, die die so genannte *Blockmodellanalyse* entwickelten. Mit dieser ist es möglich, aus individuellen Beziehungsdaten den Schluss auf gesamtgesellschaftliche Positions- und Rollenstrukturen zu ziehen. Diese Gruppe sah in netzwerkanalytischen Ansätzen mehr als nur ein methodisches Instrument und stand für einen Weg hin zu einer Theorie der sozialen Strukturen, auf dem der Netzwerkansatz ein zentraler Baustein ist.

Heute ist die Netzwerkanalyse interdisziplinär vertreten und hat sich in die verschiedensten Forschungsfelder ausdifferenziert. Viele Forschergruppen sprechen ihr großes theoretisches Potenzial zu und sind aktiv daran beteiligt, die zugehörige Methodik entsprechend zu verfeinern. Institutionell etablierte sich die Netzwerkanalyse bereits Ende der Siebzigerjahre, als Wellman das *International Network for Social Network Analysis* (INSNA) mit einer im Jahresturnus stattfindenden Konferenz ins Leben rief. 1977 entstand die Zeitschrift *Connections*, ein Jahr später wurde erstmals die Zeitschrift *Social Networks* publiziert (vgl. SCHENK 1984: XI).

Allgemeine konzeptionelle Grundlagen und Definitionen zur Erhebung sozialer Netzwerke

Die grundlegenden Komponenten eines Netzwerks sind Knoten und zwischen diesen Verbindungen, welche aus soziologischer Perspektive durch Akteure und soziale Bindungen ersetzt wurden. Nachfolgenden Betrachtungen zugrunde gelegt werden soll die Definition eines *sozialen Netzwerks* von MITCHELL (1969: 2), der dieses bezeichnet als

a specific set of linkages among a defined set of persons, with the additional property that the characteristics of these linkages as a whole may be used to interpret the social behaviour of the persons involved.

Die Betrachtung der Beziehungen zwischen Personen, wie sie von Mitchell definiert wird, soll erweitert werden, so dass, abstrakter formuliert, *soziale Einheiten* (*social entities*) die Grundlage der Analyse bilden. Diese werden – auch im Rahmen dieser Arbeit – als *Akteure* bezeichnet. Akteure können dabei einzelne Individuen wie auch „corporate, or collective social units“ (WASSERMAN, FAUST 1999: 17) sein. Auch PAPPI (1987: 13) greift diese erweiterte Perspektive auf und definiert ein Netzwerk als „eine durch Beziehungen eines bestimmten Typs verbundene Menge von sozialen Einheiten wie Personen, Positionen, Organisationen usw.“ Somit kann es sich im erweiterten Sinne nicht nur um Individuen als soziale Einheiten handeln, vielmehr werden ebenso Organisationen, Parteien, Wirtschaftsunternehmen und Staaten in die Netzwerkanalyse einbezogen.

Die Definition der Beziehung (*linkage, relational tie*) zwischen Akteuren wiederum beruht in der Literatur auf sehr unterschiedlichen Grundlagen und kann beispielsweise auf Freundschaft und damit auf Vertrauen, auf Verwandtschaftsbeziehung, dem Transfer eines materiellen Guts oder auf Beziehungen aufgrund der nominellen Zugehörigkeit zu bestimmten Gruppen basieren.²⁴ Ob wiederum die interessierende Untersuchungseinheit eine Dyade, also die Beziehung zwischen nur zwei Akteuren, eine Triade, eine Gruppe, oder, dieser untergeordnet, eine Subgruppe, bildet, ist entsprechend der Untersuchungsfragestellung anzupassen (vgl. WASSERMAN, FAUST 1999: 17ff.).

Grundlegend lassen sich zwei netzwerkanalytische Ansätze bzw. Betrachtungsweisen unterscheiden: Beim *relationalen* Ansatz liegt das Interesse auf der Vernetzung selbst. Die zentrale Frage ist jene der Verbindung der Akteure untereinander. Wer ist mit wem direkt oder indirekt verbunden? Wie verändern sich die Strukturen im Zeitverlauf? Welche Auswirkungen haben unterschiedliche Positionen einer Person in einem Netzwerk auf deren Verhalten? (vgl. WELLMAN 1988: 26). Dagegen betrachtet der *positionale* Ansatz, ob sich Personen in einem Netzwerk in ähnlichen Positionen befinden. Verglichen werden dabei typische Netzwerkmuster hinsichtlich ihrer ähnlichen Platzierungen.

Bezüglich der Erhebung von Netzwerken muss zwischen einem *totalen*, einem *partialen* und einem *egozentrierten* Netzwerk differenziert werden. Bei der Erhebung von Ersterem wird die Gesamtheit aller sozialen Beziehungstypen berücksichtigt (vgl. KAPPELHOFF 2002: 385). Man ist an den Abläufen innerhalb eines einzelnen Netzwerks interessiert, es steht nicht der einzelne Akteur im Zentrum des Interesses. Als eine Art „Extrakt“ eines totalen Netzwerks bezeichnet SCHENK (1984: IX) das partielle Netzwerk, da hier ein bestimmtes Selektionskriterium die Auswahl der zu erhebenden Akteure steuert.²⁵ Bei der Erhebung von egozentrierten Netzwerken existiert ein zentraler Akteur, das Ego, aus dessen Perspektive alle von ihm ausgehenden direkten und indirekten Beziehungen zu den Alteri erhoben werden. Zu deren Erhebung stehen wiederum drei verschiedene Ansätze zur Verfügung, die auf unterschiedliche Namensgeneratoren zurückgreifen (vgl. MCCALLISTER, FISCHER 1978: 134f.; LAIREITER 1993: 19). Der *Role Approach* fragt nach bestimmten sozialen Rollen, wie beispielsweise

²⁴ SCHENK (1984: X) verweist beispielsweise auf die Kategorisierung von MITCHELL (1969), der die Inhalte der Verbindungen klassifiziert gemäß a) Kommunikation, b) Austausch von Gütern, Diensten und Ressourcen und c) Einstellungen, Normen und Werten.

²⁵ SCHENK (1984: IX) führt als Beispiele reine Freundschafts-, Verwandtschafts-, politische oder Mitgliedschaftsbeziehungen an.

Freundschafts-, Nachbarschafts- oder Verwandtschaftsbeziehungen. Des Weiteren können die bedeutendsten Bezugspersonen den Untersuchungsgegenstand bilden (*Affective Approach*) oder aber der Schwerpunkt liegt auf der Frage nach Personen, die bestimmte Unterstützungsfunktionen geleistet haben (*Exchange Approach*). Bei Letzterem ist von besonderem Interesse, mit wem Ego Ressourcen wie Güter, Informationen oder soziale Unterstützung austauscht. Es entstehen so genannte Unterstützungsnetzwerke, die allerdings immer nur einen Ausschnitt jener Gesamtheit an interpersonalen Beziehungen repräsentieren, über die Ego grundsätzlich verfügt.

Abschließend soll auf den Begriff *sozial* eingegangen werden, da die meisten theoretisch wie empirisch ausgelegten Arbeiten zu sozialen Netzwerken diesem keine oder nur marginale Aufmerksamkeit schenken. Gerade in Studien mit empirischem Fokus führt die sehr unterschiedliche Abgrenzung und entsprechende Verwendung des Begriffs sozial zu Unklarheiten. Die Definition für diese Untersuchung wird in Kap. 3.2. ausführlich dargelegt. Übergreifend soll hier jene von SCHÄFERS (2002: 26) angeführt werden:

Das Adjektiv sozial heißt in soziologischer Perspektive: auf den oder die Mitmenschen bezogen, also zwischenmenschlich.

Der Begriff des *Sozialen* darf hier demzufolge nicht verstanden werden als eine Form des Handelns aus Mitmenschlichkeit oder Barmherzigkeit, was unter *sozialem Handeln* einzuordnen wäre. Wie auch WEYER (2000: 13) ausführt, ist damit jedoch nicht die grundsätzliche Bereitschaft zur Bereitstellung von Unterstützungsleistungen im Rahmen eines sozialen Netzwerks ausgeschlossen.

3.1.1.2 Soziale Netzwerke im Kontext ökonomischen Handelns: Der Ansatz der *Embeddedness*

Bisher erfolgte die Betrachtung des Ansatzes sozialer Netzwerke unter einer verallgemeinerten soziologischen Perspektive. Im Folgenden soll diese auf ökonomisches Handeln übertragen werden. Nach der Herleitung des Ansatzes der *Embeddedness* aus der Kritik der atomistischen Konzeption des Handelnden heraus, wird dieser anschließend dargelegt. Dabei bildet Mark Granovetters programmatischer Artikel aus dem Jahr 1985 *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* einen Markstein auf dem Weg der Abgrenzung der *New Economic Sociology* gegenüber des immer stärker werdenden Einflusses der neoklassischen Ökonomie in den Sozialwissenschaften. Die Grundannahme GRANOVETTERS (1992: 25) lautet, dass

economic action (like all action) is socially situated and cannot be explained by reference to individual motives alone. It is embedded in ongoing networks of personal relationships rather than carried out by atomized actors.

Damit überträgt er die strukturelle Perspektive sozialer Netzwerke auf ökonomisches Handeln. Der Ökonomie, wie auch den Sozialwissenschaften, wirft er zwei unterschiedliche Varianten eines Handlungsatomismus' vor, mit denen der Versuch unternommen wird, das Hobbes'sche Problem zu lösen, wie trotz individueller Freiheit des Einzelnen gesellschaftliche Ordnung möglich ist.

Im so genannten *untersozialisierten* Akteursmodell der neoklassischen Theorie dominiert das Menschenbild des *homo oeconomicus*. Dieser ist stets bestrebt, mittels rationaler Entscheidungsprozesse seinen Nutzen in einem vollständigen Wettbewerb zu maximieren. Allein der Markt reguliert über die

Preisfunktion den Austausch von Angebot und Nachfrage. Soziale Beziehungen werden dabei nicht berücksichtigt und spielen deshalb keinerlei Rolle. Einziges Handlungsmotiv ist die Nutzenmaximierung. GRANOVETTER (1992: 26) argumentiert, dass ein Grund, warum Menschen ihre – ökonomischen wie auch nichtökonomischen – Handlungen innerhalb Netzwerkstrukturen durchführen, das Erreichen von Geselligkeit, Anerkennung, Status und Macht²⁶ darstellt, so dass im Rahmen ökonomischer Analyse diese zentralen Motive keinesfalls außer Acht gelassen werden dürfen. Wäre dies der Fall, so handle es sich um ein unpersönliches, atomisiertes, ökonomisches Leben.²⁷

Das *übersozialisierte* Akteursmodell nimmt Bezug auf die internalisierten Werte und Normen durch das Individuum im Zuge seiner Sozialisation. WRONG (1961) diskutierte erstmals die Position einer *Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology*, die Granovetter aufgreift. Aus der übersozialisierten Perspektive heraus erfolgen individuelle Entscheidungen und Handlungen innerhalb der Grenzen des gesellschaftlichen Normensystems. Auch hier wird der Einfluss jeglicher sozialer Beziehungen auf das Handeln des Individuums ignoriert (vgl. GLÜCKLER 2001a: 213). Menschen verhalten sich übersensibel gegenüber den Meinungen bzw. Ansichten anderer. GRANOVETTER bezeichnet diese Position als das *Strong Embeddedness Argument* (1992: 27), das auf die Ausführungen von Polanyi Bezug nimmt. Bereits er erkennt, dass die Stabilität ökonomischer Prozesse nicht ohne die Berücksichtigung gesellschaftlicher Umstände befriedigend erklärt werden kann (vgl. POLANYI 2001).

Aus GRANOVETTERS (1985; 1992) Sichtweise werden in beiden Konzepten unrealistische Annahmen verfolgt. Seine Kritik setzt bei der Atomisierung der Individuen an. Ökonomisches Handeln findet nicht zwischen isolierten Einheiten statt, sondern eingebettet in Systeme sozialer Beziehungen. Den Begriff der *Embeddedness* definiert er wie folgt:

Embeddedness refers to the fact that economic action and outcomes, like all social action and outcomes, are affected by actors' dyadic (pairwise) relations and by the structure of the overall network of relations (GRANOVETTER 1992: 33).

Granovetter unterscheidet zwei Betrachtungsebenen:

Die *relationale* Embeddedness nimmt allein auf die Qualität der Beziehung zwischen zwei Akteuren Bezug und stellt dabei das gegenseitige Vertrauen in den Vordergrund. Beziehungen wie gegenseitiger Respekt oder Freundschaft sind Gegenstand der Betrachtung. Ökonomische Beziehungen basieren nicht ausschließlich auf opportunistischem Verhalten, sondern festigen sich meist im Zeitverlauf, so dass Vertrauen wachsen kann. Vertrauen reduziert wiederum Unsicherheiten, so dass eine gewisse Erwartungssicherheit garantiert werden kann. GRANOVETTER (1992: 34) warnt jedoch vor einer *dyadischen Atomisierung*, die alleine die Beziehung zweier Akteure betrachtet und die Einbettung in das Gesamtnetzwerk völlig ignoriert.

Die *strukturelle* Embeddedness bezieht sich im Gegensatz zur relationalen Embeddedness auf die Eigenschaften des sozialen Systems und auf jene des Beziehungsnetzwerks in seiner Gesamtheit (vgl. NAHAPIET, GHOSHAL 1998: 244). Der Fokus liegt auf der Qualität der Struktur von Beziehungen zwischen einer Menge von Akteuren, betrachtet also nicht allein die dyadische Beziehung. Letztere wird

²⁶ Übersetzt. Original: „sociability, approval, status and power“ (GRANOVETTER 1992: 26).

²⁷ In dieser Argumentation stützt sich GRANOVETTER (1992: 26) auf Ausführungen Durckheims aus dessen Werk *De la division du travail social* (1893), in denen trotz arbeitsteiliger Prozesse die Gesellschaft durch Beziehungen in einem höheren Ganzen verbunden bleibt.

erweitert unter der Annahme, dass auch das Handeln zweier Akteure eingebettet ist in die Struktur weiterer sozialer Beziehungen zu anderen Akteuren. Bezogen auf ein Unternehmen bedeutet dies, dass ökonomisches Handeln in eine Gesamtstruktur von Netzwerkbeziehungen eingebettet ist. Vertrauensmissbrauch eines Akteurs, beispielsweise eines Unternehmens, kann in dieser Perspektive Folgen für weitere, über das Netzwerk verbundene Unternehmen besitzen, indem Vertrauensverlust erfolgt und mit Sanktionen gerechnet werden muss (vgl. BATHELT, GLÜCKLER 2002: 160f.).

[...] while cooperation and compliance depend strongly on individual interpersonal relations and their history, they also depend on the overall configuration of social networks in which individuals are situated. Thus, two actors' previous relations only partly determine whether they will cheat one another; also important is whether the overall network that contains both is dense (news of malfeasance spreads quickly) or sparse (such news can be concealed for a long time) (GRANOVETTER 2002: 42).

Somit unternimmt Granovetter den Versuch, mittels der strukturellen *Embeddedness* den Gegensatz zwischen Handlung und Struktur aufzuheben, indem er das Handeln einerseits von strategischen Absichten, Zielen und Werten gesteuert sieht, andererseits jedoch den Einfluss der konkreten Beziehungsstruktur gleichermaßen berücksichtigt. Anknüpfend an die Ausführungen des letzten Kapitels geht diese Perspektive davon aus, dass die Struktur, in die ein Akteur eingebettet ist, Aussagen über dessen Handeln ermöglicht (vgl. MIZRUCHI 1994).²⁸ Strukturen erfahren so in Form von Netzwerkbeziehungen eine Inwertsetzung für konkrete Akteure oder Organisationen (vgl. GLÜCKLER 2001b: 262). GRANOVETTER (1992: 34) betont dabei, dass diese Beziehungen historisch gewachsen sind und in der Regel nicht unmittelbar aus der Intention heraus jeden Tag neu geschaffen werden. Jahrelang „stillgelegte“ Beziehungen können reaktiviert und zur Ressourcengenerierung nutzbar gemacht werden.

3.1.1.3 Die Relevanz von *Embeddedness* in Zusammenhang mit Unternehmensgründungen

Um den Schritt von ökonomisch handelnden Individuen im Rahmen sozialer Netzwerke zu einem Unternehmer zu vollziehen, muss die Rolle des Unternehmers als „die eines Organisators und Koordinators von Ressourcen“ gesehen werden (BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998: 51). Insbesondere die Situation einer Unternehmensgründung erfordert „Beziehungsarbeit“, also soziale Interaktion, in besonderem Maße, da einerseits soziale Kontakte zur Ressourcengenerierung aktiviert und neue Kontakte hergestellt werden müssen.²⁹

²⁸ Es soll an dieser Stelle auf die Ausführungen zum Begriff des *Action Settings* in Kapitel 3.1.2 im Rahmen der Definition des Regionsbegriffs hingewiesen werden. Auch dort sind spezifische Handlungsvollzüge in einen materiellen bzw. sozialen Kontext eingebettet, so dass diesen ein systemarer Zusammenhang zugeschrieben wird.

²⁹ PICOT, LAUB und SCHNEIDER (1989: 28ff.) unterscheiden zwischen einem politischen Koordinator, einem Informations-, einem Ressourcen- und einem Marktkoordinator, die in dieser Reihenfolge im Rahmen von Unternehmertum relevant sind. Ersterer ist an der Errichtung eines ordnungspolitischen Rahmens beteiligt, wobei sein Vorgehen vom Erreichen einer breiten politischen Akzeptanz gesteuert ist. Seine Aufgabe ist die Institutionalisierung von beispielsweise Normen und Gesetzen, so dass der Ablauf wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Prozesse gesichert ist. Der Informationskoordinator ist als *geistiger Vater*, als *Erfinder* einer innovativen Idee zu verstehen, die er über die Aufnahme zahlreicher Daten und Informationen und der daraus entstandenen Gesamtheit aller Wissensfragmente generiert. Auch hier wird die Bedeutung des Erwerbs innovationsspezifischen Wissens betont, durch das Informationsvorsprünge gegenüber Konkurrenten in einem dynamischen Wettbewerb gesichert werden (vgl. Kap. 2.4 und die nachfolgenden Ausführungen in Kap. 3.1.2). Der von Brüderl, Preisendörfer und Ziegler angeführte Ressourcenkoordinator ist bei Picot, Laub und Schneider erst dann von Bedeutung, wenn die innovative Idee in ein zu vermarktendes Produkt überführt

Entrepreneurship is thus inherently a networking activity (DUBINI, ALDRICH 1991: 306).

Seit einigen Jahren besteht in der Forschung größtenteils Einigkeit darüber, dass das soziale Netzwerk eines Gründers maßgeblich die Unternehmensgründung beeinflusst (vgl. JENSSEN 2001: 103). JOHANNISSON (1988) geht sogar soweit, dass er der Fähigkeit eines Unternehmensgründers, persönliche Netzwerke aufzubauen und aufrechtzuerhalten, eine Schlüsselrolle für unternehmerischen Erfolg zuschreibt. ALDRICH und ZIMMER (1986: 13) bezeichnen das Entstehen neuer Unternehmen als eine Funktion von Opportunitätsstrukturen des Umfelds und motivierten Entrepreneuren mit Zugang zu Ressourcen. Alle *Nascent Entrepreneurs* greifen auf ihr bestehendes soziales Netzwerk zurück und konstruieren neue Netzwerke, während sie Wissen und Ressourcen für ihre Unternehmung beziehen (vgl. ALDRICH 1999: 81). „[...] entrepreneurship is a social role, embedded in a social context“ (ALDRICH, ZIMMER 1986: 28). In ihrer Konzeption des *Network Approach to Entrepreneurship*, die sie Mitte der Achtzigerjahre entwarfen, greifen sie GRANOVETTERS (1985) Kritik an den unter- bzw. übersozialisierten Akteursmodellen, wie auch dessen Konzept der strukturellen Embeddedness auf, so dass diese theoretische Perspektive inzwischen eine der populärsten innerhalb der Gründungsforschung geworden ist (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER 1998: 214). Um unternehmerische Aktivitäten ins Leben zu rufen, benötigen Gründer u.a. Informationen, Kapital, eigene Fähigkeiten und Arbeitskraft. Einige dieser Ressourcen sind ihnen selbst zu eigen, komplementär dazu können die fehlenden durch Aktivierung der Netzwerkkontakte ergänzt werden (vgl. GREVE, SALAFF 2003: 2). Enge Freunde helfen beispielsweise bei der Beschaffung von Geld, sie entdecken Marktnischen oder vermitteln Mitarbeiter.

Grundlegend können die Netzwerkdimensionen *Beziehungsdiversität* und *Beziehungsstärke* unterschieden werden. ALDRICH (1999: 81) definiert Beziehungsdiversität als Verbindungen zwischen Personen, die in unterschiedlichen sozialen Kontexten verortet sind und denen unterschiedliche Attribute wie Alter, Geschlecht, Beruf, Ethnizität etc. zugeordnet werden können. Eine Diversität bezüglich der Beziehungen wird als vorteilhaft erachtet, da so ein Ressourcenmix garantiert ist. Von Bedeutung ist gleichermaßen der Hintergrund des Unternehmers, so dass hier seine Ausbildung, sein Beruf, die entsprechende Erfahrung und seine Fähigkeit, Beziehungen zu knüpfen, von Bedeutung sind (vgl. JENSSEN, GREVE 2002: 257). Beziehungsstärke kann nach GRANOVETTER (1973: 1361) definiert werden als eine Kombination aus der Menge der gemeinsam verbrachten Zeit, der emotionalen Intensität, Intimität und aus reziproken Verpflichtungen. ALDRICH (1999: 82) unterscheidet zwischen starken, schwachen und unbestimmten bzw. wechselnden Beziehungen.³⁰ Jeder Beziehungsstärke können, so die Annahme, konkrete Eigenschaften bezüglich des unternehmerischen Prozesses zugeschrieben werden.

werden soll. Entscheidungen müssen getroffen werden, welche Ressourcen benötigt werden und woher diese zu beziehen sind. Dem Marktkoordinator stellt sich im letzten Schritt die Aufgabe, Möglichkeiten des billigen Einkaufs und des teuren Verkaufs ausfindig zu machen.

³⁰ ALDRICH (1999) definiert unbestimmte (*indeterminant*), wechselnde (*fluctuating*) Beziehungen als solche, die zu völlig fremden Personen bestehen. Für angemessener hält er in diesem Zusammenhang die Bezeichnung *Kontakt*. „These types of network relations are created for pragmatic purposes with strangers of individuals with whom nascent entrepreneurs have no prior relations. Contacts with strangers are typically fleeting in duration and require little or no emotional involvement“ (ALDRICH 1999: 84). Als Beispiel nennt er den Kauf eines Objekts von einer fremden Person, die in einem Anzeigenblatt inseriert hatte.

Analog den vorigen Ausführungen zur strukturellen Einbettung im Kontext ökonomischen Handelns wird der Unternehmensgründer somit nicht als isoliert agierend betrachtet, sondern als ein Akteur, der in ein Netz sozialer Beziehungen, einen sozialen Kontext, eingebettet ist. Im weitesten Sinne wird auch hier das soziale Netzwerk als ein Set von Akteuren mit zwischen diesen bestehenden Verbindungen definiert. „Social networks are patterns of lasting social relationships between people“ (GREVE, FOSS 1990, zit. nach JENSSEN, KOENIG 2002: 1040). Akteure können wiederum Individuen wie auch Organisationen sein (vgl. HOANG, ANTONCIC 2003: 169). Dieser soziale Kontext kanalisiert bzw. ermöglicht, beschränkt oder verbietet unternehmerische Aktivität entsprechend der Position innerhalb des Netzwerks (vgl. ALDRICH, ZIMMER 1986: 14). Es können dabei Ressourcen für den unternehmerischen Prozess aktiviert und genutzt werden. JENSSEN (2001: 104) und JENSSEN und KOENIG (2002: 1040) beziehen sich in ihrer Argumentation auf die *Resource Dependency Theory*. Aus dieser Perspektive sind Organisationen grundlegend vom Austausch von Ressourcen abhängig. Sie unternehmen strategische Aktionen, um Abhängigkeiten von anderen Organisationen aus ihrer Umgebung zu koordinieren (vgl. ALDRICH 1999: 62).³¹ Wird der Ansatz auf die Mikroebene übertragen, so ist ein Unternehmer nur dann erfolgreich, wenn er den Zugang zu Ressourcen erhält und diese entsprechend einsetzt. Soziale Netzwerke fungieren somit als eine Möglichkeit, diese Ziele zu erreichen. Allerdings wird das Umfeld in seiner Opportunitätsstruktur als verschiedenartig, unsicher und vom Menschen als nur unvollständig wahrnehmbar betrachtet, so dass ein Individuum nur in den seltensten Fällen beides gleichermaßen leisten kann: einen genauen Blick auf die Umwelt und das der Realität entsprechende Bewusstsein derselben. Um also eine verständliche Erklärung für Entrepreneurship zu liefern, müssen die sozialen Beziehungen Berücksichtigung finden, durch die eine Person Information, Ressourcen und soziale Unterstützung bezieht. Damit werden ökonomische, psychologische wie auch kultursoziologische Erklärungsansätze kritisiert, denen einerseits ein atomisiertes Akteursmodell, andererseits die Nichtbeachtung des Prozesscharakters einer Unternehmensgründung wie auch der Umwelt der Gründerperson vorgeworfen werden (vgl. BÜHLER 1999: 26).

Es ist nicht leicht, aus der Vielfalt an untersuchten Forschungsfragen in diesem Themenbereich und deren unterschiedlicher Operationalisierung allgemeingültige Ergebnisse zusammenzufassen. Auch scheinen die jeweils eingenommenen Forschungsperspektiven nicht unbedingt zu einer besseren Übersichtlichkeit beizutragen. Ein Großteil der Forschung geht davon aus, dass Netzwerkcharakteristika, wie beispielsweise die Beziehungsstärke, die Art der Ressourcen bestimmen, die über das Netzwerk bezogen werden (vgl. JENSSEN, KOENIG 2002: 1039). Bereits GRANOVETTER (1973) erkannte den Wert schwacher Beziehungen, so dass BURT (1992b) an diese Ergebnisse anknüpfend aus seinen Untersuchungen folgerte, dass ein starker Zusammenhang zwischen der Anzahl schwacher Beziehungen in einem Netzwerk und der vorhandenen nichtredundanten Information bestehe. Schwache Beziehungen bieten nicht zwingend quantitativ gesehen mehr Information, aber nichtredundanter Information wird ein höherer Wert zugeschrieben.³² JENSSEN und KOENIG (2002) betonen, dass Beziehungen un-

³¹ Vgl. zu weiteren Ausführungen zur *Resource Dependency Theory* PFEFFER (1981) und PFEFFER, SALANCIK (1978).

³² Um Missverständnissen im Gebrauch des Begriffs *Redundanz* an dieser und an nachfolgenden Stellen vorzubeugen, sei ergänzt, dass hier in Anlehnung an die Informationstheorie weglassbare Elemente in einer Nachricht bezeichnet werden, die keine zusätzliche Information enthalten. Somit handelt es sich um Informatio-

terschiedlicher Stärken für spezifische Ressourcen genutzt werden. So erfolgt z.B. Unterstützung in Form von Motivation vornehmlich über starke Beziehungen, während Finanzierungsquellen schwache wie auch starke Beziehungen gleichermaßen zur Verfügung stellen. Aktuell wird die Frage diskutiert, inwiefern ein soziales Netzwerk aus starken Beziehungen – und damit einhergehend mit mehr redundanter Information nach BURT (1992b) – den Erfolg eines Unternehmens nachhaltiger beeinflusst als ein Netzwerk aus schwachen Beziehungen und nichtredundanter Information, da relevante Unterstützung für den Gründungsprozess leichter über starke Beziehungen bezogen werden kann (vgl. JENSSEN, GREVE 2002: 256).³³

BRÜDERL und PREISENDÖRFER (1998: 214) leiten nach der Durchsicht zahlreicher empirischer Studien zwei Hypothesen ab. Die erste Hypothese bezeichnen sie als die *Network Founding Hypothesis*, die auf den eigentlichen Gründungsprozess Bezug nimmt und besagt, dass Netzwerkressourcen, -aktivitäten und -unterstützung in hohem Maße genutzt werden, um ein neues Unternehmen zu gründen. Soziale Netzwerke stimulieren auf diese Weise Entrepreneurship. Die zweite Hypothese, die *Network Success Hypothesis*, bezieht sich auf die Phase nach der Gründung (vgl. DUBINI, ALDRICH 1991). Sie postuliert, dass Unternehmen jener Gründer, die auf ein vielfältiges und großes persönliches Netzwerk zurückgreifen können und aus diesem sehr viel Unterstützung beziehen, größere Chancen auf Überleben und auf Wachstum besitzen. Es wird also ein Zusammenhang zwischen Netzwerkstruktur, Netzwerkunterstützung und der Performance des Unternehmens bzw. der Organisation angenommen. Beide Hypothesen wurden von BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER (1998) getestet und in ihren Untersuchungen bestätigt.³⁴

In der Argumentationsfolge einen Schritt früher setzt die derzeit in der Forschung diskutierte Frage an, inwieweit die Einbettung eines Unternehmensgründers in sein soziales Netzwerk auf die Gründung als ausschließlich positiv gewertet werden kann, diese also rein unterstützend wirkt, oder ob nicht gleichermaßen Kritik oder Entmutigung als Netzwerkressourcen im übertragenen Sinne eine Gründung erschweren oder sogar verhindern können.

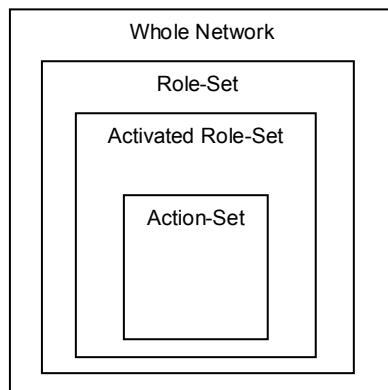
Die jeweils eingenommene Perspektive spiegelt sich in der Operationalisierung der Forschungsfrage wider. Findet im Rahmen einer Netzwerkanalyse beispielsweise die Frage nach den fünf wichtigsten Personen, die unterstützend auf den Gründungsprozess wirkten, als Namensgenerator Verwendung, so zieht die Erhebung ausschließlich Netzwerkakteure mit positivem Einfluss in Betracht. Eine offene

nen, die vorher schon bekannt waren und sich wiederholen, wobei in diesem Zusammenhang neuer, vorher unbekannter Information eine höhere Bedeutung zugeschrieben wird und Redundanzen möglichst vermieden werden sollten. Diese Auffassung steht im Gegensatz zu Redundanzen in beispielsweise biologischen Systemen, wo diese für deren Überleben von essentieller Bedeutung sind. Bei der Befruchtung einer Eizelle werden Millionen Samenzellen ausgestoßen und nicht nur eine. Bei sozialen Systemen liegt Redundanz dann vor, wenn ein Sprecher, um richtig verstanden zu werden, einen Sachverhalt durch Wiederholung mehrmals ausdrückt. Redundanz kann dann als eine Art Bewältigungsprinzip von Ungewissheit, Störfällen oder Krisen verstanden werden und hat damit ausschließlich positive Bedeutung (vgl. MEUSBURGER 1998: 149).

³³ Vgl. bezüglich der Diskussion um die Relevanz starker Beziehungen auch JACK, DODD, ANDERSON (2004), die in ihrer qualitativen Studie die maßgebliche Bedeutung starker Beziehungen für den Gründungsprozess hervorheben.

³⁴ Die Hypothesen wurden im Rahmen der sog. Münchner Gründerstudie, die aus einem Sample von ca. 1700 Unternehmensgründungen aus Oberbayern bestand, mittels quantitativer Statistik getestet. Die *Network Success Hypothesis* konnte z.B. mittels bi- und multivariater Verfahren bestätigt werden (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER 1998; BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998).

Abb. 3.2: Klassifikation unterschiedlicher Netzwerkbeziehungen gemäß ihrer Funktion (KLYVER, SCHOTT 2004: 11)



Fragestellung nach jenen Personen, mit denen man in der Phase der Gründung Ideen oder beispielsweise organisatorische Fragen diskutierte, schließt hingegen auch die Kritiker mit ein.

KLYVER und SCHOTT (2004) entwickelten diesbezüglich auf der Grundlage von ALDRICH und ZIMMER (1986) ein Konzept, das den Versuch unternimmt, die verschiedenartigen Formen von Netzwerkbeziehungen ihrer Funktion entsprechend zu klassifizieren. Abb. 3.2 visualisiert die vorgeschlagene Differenzierung.

Das Gesamtnetzwerk (*Whole Network*) umfasst alle existierenden Beziehungen einer Person. Von ALDRICH und ZIMMER (1986) übernommen wurde die Definition

des *Role-Set*, in die sich die Gesamtheit aller Beziehungen untergliedern läßt. Aufgrund einer bestimmten Rolle besitzt man per se bestimmte Beziehungen, die man freiwillig oder auch weniger freiwillig unterhält. In der Rolle als Unternehmer entstehen beispielsweise Beziehungen zu Zulieferern, zu Kunden oder zu Beratern etc.. Parallel dazu könnte Ego als Vorsitzender einer örtlichen Vereinigung agieren, so dass Beziehungen aus diesem sozialen Umfeld einem weiteren *Role-Set* zugeschrieben werden können. Die verschiedenen Sets bilden entsprechend Untergruppen zur nächst höheren Ebene. In konkreter Bezugnahme auf eine Unternehmensgründung setzt sich das *Activated Role-Set* aus jenen Beziehungen zusammen, die in irgendeiner Form in die Gründung involviert waren, also die Akteure, die vom Gründer kontaktiert wurden, dann aber positiven wie negativen Einfluss ausübten. Es könnten Kritik, Entmutigung, jedoch auch Motivation oder finanzielle Unterstützung Gegenstand der Beziehung sein. All jene Netzwerkbeziehungen, die tatsächlich im positiven Sinne unterstützend zur Gründung beigetragen haben, werden als *Action-Set* bezeichnet. Ausgeschlossen bleiben demnach die Kontakte, die dem Unternehmen kritisch oder sogar ablehnend entgegenstehen.

KLYVER und SCHOTT (2004) untersuchten die Abhängigkeit des Bezugs von Kritik oder Ermutigung von der Verschiedenartigkeit der Information, die zur Verfügung gestellt wird, von der Beziehungsstärke und der Phase, in der sich die Unternehmensgründung befand. Grundsätzlich waren knapp 80% der untersuchten Netzwerkkontakte ermutigend, 20% hingegen übten vorwiegend Kritik. Ihre Ergebnisse lassen sich in stark kondensierter Form so zusammenfassen, dass Freunde und Kollegen eher Mut zusprechen als Familienmitglieder, dass mehr kritische Anmerkungen fallen bei Diskussionsinhalten wie Finanzierung oder Unternehmensorganisation als wenn die Gründungsidee Gegenstand der Diskussion ist, und dass mehr Mut in der Gründungsphase als in der später folgenden Entwicklungsphase zugesprochen wird. Somit weisen Klyver und Schott die Annahme dezidiert zurück, dass die Einbettung von Entrepreneuren in ihr soziales Netzwerk eine rein unterstützende Funktion besitzt.

Abschließend sei hervorgehoben, dass die grundlegende Bedeutung von Netzwerken im Rahmen des Gründungsprozesses in der Forschung anerkannt und auch bestätigt ist, jedoch Uneinigkeit darüber herrscht, welche Netzwerkcharakteristika im Speziellen zur Performance eines jungen Unternehmens einen gewinnbringenden Beitrag leisten (vgl. ELFRING, HULSINK 2003: 409).

3.1.1.4 Soziales Kapital

Wurde in den vorigen Kapiteln die Einbettung von Akteuren in soziale Netzwerke diskutiert, so soll nun der Blick darauf gerichtet werden, welche Ressourcen aufgrund der Einbettung in Beziehungsnetze zur Verfügung stehen. Hierfür hat sich in der sozialwissenschaftlichen Literatur der Begriff des *sozialen Kapitals* durchgesetzt, dessen zugehörige Theorie und Forschung in der Argumentation von LIN (2001: 3) auf dem grundlegenden Verständnis basiert, „that social capital is captured from embedded resources in social networks.“ Die Idee bzw. das Phänomen, das sich hinter dem Begriff des *sozialen Kapitals* verbirgt, ist im Wesentlichen nicht neu und wurde in der Vergangenheit bereits mehrfach, allerdings mit anderen Etiketten versehen, untersucht. Dennoch erfuhr das Konzept in den vergangenen Jahren zunehmende Popularität. Diese liegt nach PORTES (1998: 2) u.a. in dessen neuerlicher Einbettung in einen weiteren Bezugsrahmen in der Diskussion um Kapital begründet, die den Fokus dahin lenkt, auf welchem Wege solche nichtmonetären Kapitalformen eine wichtige Quelle für Macht und Einfluss darstellen können.

Von BOURDIEU (1983), der die erste systematische Analyse von sozialem Kapital durchführte (vgl. PORTES 1998: 3) und damit als einer der Begründer des Konzepts gilt, wird *soziales Kapital* folgendermaßen definiert³⁵:

Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen (BOURDIEU 1983: 190).

Es handelt sich also um ein *relationales Gut*, das nicht im Besitz eines einzelnen Akteurs ist, sondern den Beziehungen zwischen den Akteuren innewohnt (vgl. BRÖMME, STRASSER 2002: 487). Die Höhe des vorhandenen Sozialkapitals ist jeweils davon abhängig, über wie viele Knotenpunkte sich das Beziehungsnetz erstreckt, wie viele Beziehungen also tatsächlich mobilisiert werden können, und vom Umfang des ökonomischen, kulturellen und symbolischen Kapitals, das den Akteuren des Netzwerks zu eigen ist (vgl. BOURDIEU 1983: 191).³⁶ BURT (2002) bezieht sich in seinen Ausführungen, wie bereits im vorigen Abschnitt dieser Arbeit aufgezeigt, zur Abgrenzung von Sozial- und Humankapital auf Austauschprozesse innerhalb der Gesellschaft:

Society can be viewed as a market in which people exchange all variety of goods and ideas in pursuit of their interests. Certain people, or certain groups of people, do better in the sense of receiving higher returns to their efforts. [...] The human capital explanation of these inequalities is that the people who do

³⁵ Als „Pioniere“ in der Weiterentwicklung des Konzepts des *sozialen Kapitals* wären an dieser Stelle JACOBS (1961), BOURDIEU, PASSERON (1970) und LOURY (1977) ergänzend hinzuzufügen. Weitere prominente Wegbereiter waren bzw. sind seither BURT (1992b), PUTNAM (1995a, 1995b) und PORTES, SENSENBRENNER (1993) (vgl. WOOLCOCK 1998: 155).

³⁶ Bourdieu unterscheidet in seinen Ausführungen vier Arten von Kapital: ökonomisches, kulturelles, soziales und symbolisches Kapital. Kapital selbst bezeichnet er als „akkumulierte Arbeit, entweder in Form von Materie oder in verinnerlichter, inkorporierter Form“ (BOURDIEU 1983: 183). Ökonomisches Kapital ist konvertierbar in Geld und institutionalisierbar in Form von Eigentumsrechten. Kulturelles Kapital existiert in drei Formen: 1) inkorporiertes Kulturkapital (z.B. in Form von Bildung), 2) objektiviertes Kulturkapital (z.B. in Form von Schriften, Gemälden oder Denkmälern) und 3) institutionalisiertes Kulturkapital (z.B. in Form von akademischen Titeln) (vgl. BOURDIEU 1983). Betont werden muss, dass soziales Kapital für Bourdieu nicht einem einzelnen Akteur zugerechnet werden kann, sondern *Kollektivgut-Charakter* (vgl. auch COLEMAN 1988) aufweist. Symbolisches Kapital beschreibt die gesellschaftliche Stellung eines Besitzers (vgl. KRÄTKE 2001: 159f.).

better are more able individuals [...]. Social capital is the contextual complement to human capital. The social capital metaphor is that the people who do better are somehow better connected. [...] Better connected people enjoy higher returns³⁷ (BURT 2002: 149f.).

Zur grundlegenden Differenzierung zwischen ökonomischem Kapital, Humankapital und sozialem Kapital soll ergänzend hinzugefügt werden, dass sich die beiden erstgenannten, im Gegensatz zu letztgenannten, als Ganzes oder in Teilen in der Verfügungsgewalt eines Individuums befinden, wobei es sich um eine Person oder eine Kooperation handeln kann (vgl. BURT 1992a: 58) und diese Kapitalformen direkt fassbar sind. Um soziales Kapital „zu besitzen“ muss eine Person zu anderen in Beziehung stehen und es sind jene anderen, die die eigentliche Quelle für ihr soziales Kapital darstellen (vgl. PORTES 1998: 7). Wesentlich für die Existenz von Sozialkapital sind Normen des Vertrauens und Reziprozität, von denen die Netzwerkmitglieder profitieren können (vgl. JACKMAN 2001: 14217). Der Prozess seiner Produktion geschieht dabei in den meisten Fällen unbewusst und vollzieht sich beiläufig mit anderen Handlungen. Die direkte Umsetzung dessen kann in die jeweils anderen Kapitalformen, in Güter oder konkrete Leistungen erfolgen. Nach Bourdieu erhalten Akteure über soziales Kapital beispielsweise Zugang zu ökonomischen Ressourcen oder sie werden über Kontakte zu Experten in die Lage versetzt, ihr kulturelles Kapital zu erhöhen (vgl. PORTES 1998: 4). Soziales Kapital wird durch seine Verwendung jedoch nicht abgenutzt und somit auch nicht vermindert. Vielmehr kann es durch stetige Nutzung sogar wachsen, während es ohne Nutzung tendenziell eher abnimmt (vgl. KRÄTKE 2001: 160). Akteure können jedoch versuchen, durch strategisches Handeln zur Optimierung des sozialen Kapitals beizutragen. Durch gezielten Beziehungsaufbau und dessen Pflege werden Investitionen in soziales Kapital getätigt (vgl. JANSEN 2001: 3). Ob sich die, den Netzwerken inhärenten, Ressourcen für individuelles oder kollektives Handeln stets gewinnbringend nutzen lassen oder ob sie gleichzeitig restriktive Wirkung auf das Handeln von Akteuren besitzen, wird gegenwärtig kontrovers diskutiert (vgl. JACKMAN 2001: 14217; PORTES 1998: 15). Als mögliche negative Folgen sozialen Kapitals wären exemplarisch der Ausschluss von Gruppenmitgliedern oder unverhältnismäßig hohe Ansprüche an Gruppenmitglieder, die ihrerseits einschränkend auf die individuelle Freiheit wirken, zu nennen. Analog zur Diskussion um Embeddedness in sozialen Netzwerken und der Frage nach den Vor- und Nachteilen deren Geschlossenheit bzw. Offenheit existieren hier divergierende Positionen, inwiefern Netzwerkstrukturen und relationale Positionen innerhalb dieser Netzwerke positive oder negative Auswirkungen auf die Generierung von sozialem Kapital besitzen. COLEMAN (1988) betrachtet dichte oder sogar geschlossene Netzwerke (vgl. Abb. 3.3a, b) als die eigentliche Quelle sozialen Kapitals. Aus der wechselseitigen Kontrolle der Netzwerkmitglieder, die im Extremfall alle in Kontakt stehen und somit die Einhaltung der Norm sicherstellen, resultiert eine Zunahme der Opportunitäten und somit einhergehend eine Zunahme des sozialen Kapitals. Mechanismen von Kontrolle und Sanktion sind die Folge und gemeinsame Normen fördern das Entstehen von Vertrauensbeziehungen (vgl. BÜHLER 1999: 32; PORTES 1998: 6). Coleman liefert Beweise für seine Perspektive mittels einer Untersuchung der sehr eng vernetzten Gemeinde jüdischer Diamantenhändler in Brooklyn (vgl. COLEMAN 1988: 98f.). Im Gegensatz zu der Auffassung Colemans weist BURT (2001) darauf hin, dass nicht

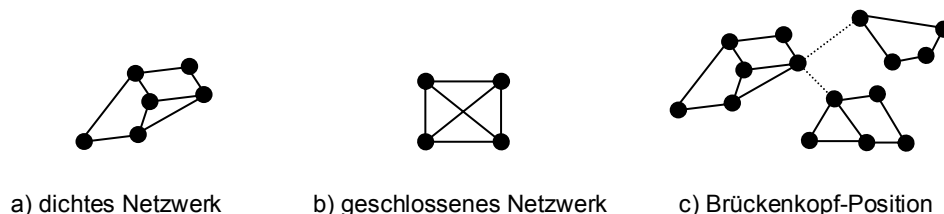
³⁷ Anzumerken ist, dass Burt selbst jedoch die Problematik und die damit einhergehende Uneinigkeit in der Literatur bezüglich der Klärung des Begriffs *better connected* erkennt und entsprechend in seinen Ausführungen aufgreift (vgl. BURT 2002: 150).

die Kohäsion bzw. Geschlossenheit innerhalb einer Gruppe ihr Potenzial zur Schaffung sozialen Kapitals erhöht, sondern vielmehr das Gegenteil der Fall ist, nämlich das Fehlen enger Beziehungen.³⁸ In der von ihm aufgestellten *Theorie der Strukturellen Löcher* (BURT 1992b) ist das zentrale Argument, dass mittels der Position eines Akteurs als Brückenkopf zwischen verschiedenen Clustern, dargestellt in Abb. 3.3c, die Möglichkeit des Zugangs zu nichtredundanter Information eröffnet wird. Mittels der Brücke werden zwei ansonsten unverbundene Netzwerkeile in Zusammenhang gebracht. In diesem Fall sind also nicht alle Netzwerkakteure direkt miteinander verbunden, so dass weniger die Gefahr des Erhalts redundanter Information bestünde. Die strategisch gute Maklerposition trägt demnach zur Konstitution des sozialen Kapitals des betreffenden Akteurs bei. Über den Erhalt heterogener Information hinaus besteht insofern der Vorteil darin, dass er weitestgehend frei von auferlegten Gruppenzwängen und deren Einflüssen agieren kann (vgl. JANSEN 2000: 40).

So entstehen nach BURT (1992b: 34ff.) aus den beschriebenen strukturellen Löchern unternehmerische Opportunitäten. „Structural holes are entrepreneurial opportunities for information access, timing, referrals, and control“ (BURT 1992b: 2). Unternehmer müssen, um erfolgreich zu sein, schneller als andere in der Lage sein, Löcher zu identifizieren und entsprechend Brückenkopfpositionen für sich in Anspruch nehmen. Somit eröffnen sie sich Möglichkeiten zu erkennen, was Netzwerkmitglieder des einen Clusters benötigen und was Mitglieder des anderen anbieten. Darüber hinaus können sie den Informationsfluss zwischen Transaktionspartnern kontrollieren und entsprechend Einfluss auf deren Transaktionen ausüben.

Speziell für einen Unternehmensgründer ist über die Anzahl der Netzwerkmitglieder und deren Arten von Beziehungen hinaus von maßgeblicher Relevanz, ob die einzelnen Mitglieder in der Lage bzw. Willens sind, Ressourcen für das Gründungsprojekt zu aktivieren und entsprechend zur Verfügung zu stellen (vgl. BÜHLER 1999: 28). Nach JANSEN (2001: 3) ist in der soziologischen und ökonomischen Diskussion noch umstritten, welche Art von Sozialstruktur im Gründungsprozess am besten soziales Kapital zu liefern vermag. Jedoch konstatieren nach BARON und MARKMAN (2003: 44) immer mehr Forschungsergebnisse einen grundlegend positiven Zusammenhang zwischen einem hohen Grad an sozialem Kapital und unternehmerischem Erfolg. Die Existenz von sozialem Kapital eröffnet den Zu-

Abb. 3.3: Varianten struktureller Netzwerkkonstellationen (eigener Entwurf)



³⁸ Die Diskussion steht in direktem Zusammenhang mit den Ausführungen von GRANOVETTER (1973), der schwachen Beziehungen eine größere Bedeutung zuschreibt („Die Stärke schwacher Beziehungen“) als starken Beziehungen, da diese den Zugang zu nichtredundanter Information verschaffen. In seiner Studie zur beruflichen Mobilität erhielten Personen maßgebliche Informationen über offene Stellen seltener von engen Freunden als von eher losen Bekannten.

gang zu Information und zu größerer Kooperationsbereitschaft und Vertrauensbildung mit anderen. Ebenso wird die Gewährung von *Venture Capital* erleichtert.

Abschließend sei bezüglich der Diskussion um die Relevanz von sozialem Kapital angemerkt, dass Studien, die sich mit der Frage beschäftigen, inwiefern vorhandenes soziales Kapital zum Erfolg einer Unternehmensgründung beiträgt, mit der Schwierigkeit der Operationalisierung konfrontiert sind (vgl. JANSEN 2000; JANSEN 2001; BATJARGAL 2003; DAVIDSSON, HONIG 2003). Meist geschieht dies über Attribute der Gründerperson und den zugehörigen strukturellen wie relationalen Netzwerkdaten. Per Definition werden beispielsweise viele vorhandene starke Beziehungen, eine hohe Anzahl von Netzwerkmitgliedern oder zahlreiche Mitgliedschaften in Verbänden als Indikatoren herangezogen. BARON und HANNAN (1994, zit. nach DAVIDSSON, HONIG 2003: 7) formulieren die Problematik folgendermaßen:

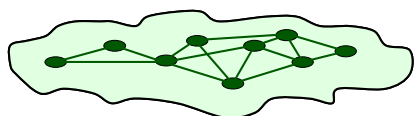
Social capital is broadly defined in the literature, such that a precise link between definition and operationalization is necessary in order to explain any aspect of the many network processes and reciprocities characterized under this umbrella term.

Es soll kritisch angemerkt werden, dass der Eindruck entsteht, dass sich die grundlegenden Fragestellungen und die zu deren Beantwortung verwendeten Variablen in Studien zu sozialen Netzwerken und jenen zu sozialem Kapital gleichen. Der einzige Unterschied scheint darin zu liegen, dass es dem Forschenden im Rahmen der Untersuchung von sozialem Kapital überlassen bleibt, welche Variablen unter dem Begriff subsumiert werden sollen (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER 1998: 215). Ergebnisse wie *soziales Kapital ist für das Überleben eines Unternehmens von maßgeblicher Bedeutung* betonen zwar die Bedeutung des dahinter stehenden theoretischen Konzepts, sind aber aus empirischer Sicht aufgrund des nur schwer greifbaren Aussagegehalts zu unpräzise und daher für die allgemeine Diskussion wenig gewinnbringend. Solange die theoretische Diskussion um soziales Kapital eher diffusen Charakter besitzt, bleibt zu überlegen, inwieweit empirische Arbeiten „under this umbrella term“ (siehe Zitat) zu einer weiteren Klärung beitragen.³⁹

Nachdem in den vorigen Kapiteln die Perspektive des sozialen Netzwerks und das Konzept des sozialen Kapitals vorerst eher allgemein vorgestellt und anschließend in den direkten Zusammenhang zu Unternehmensgründungen respektive zur Gründerperson gestellt wurden, soll in den nachfolgenden Abschnitten das regionale Gründungsnetzwerk in den theoretischen Bezugsrahmen gestellt werden. Wie erwähnt sind beide Netzwerke maßgeblich an der Konstituierung der Angebotsseite beteiligt, die dem Gründer zur Deckung seines Leistungsbedarfs im Gründungsprozess zur Verfügung steht.

³⁹ Ähnliche Kritik äußern auch ADLER, KWON (2002: 18).

3.1.2 Gründungsnetzwerke als Organisationsform einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur



Wie einleitend zu Kap. 3.1 erläutert, ist das soziale Netzwerk eines Gründers meist nicht in der Lage, die von ihm als Defizite wahrgenommenen Ressourcen vollständig abzudecken. Ergänzend dazu sind Regionen im Speziellen aufgefordert, Ressourcen zur Verfügung zu stellen, die den Gründungsprozess stimulieren bzw. fördern. Im Zuge der Internationalisierungs- und Globalisierungstendenzen hat die deutsche Innovations- und Technologiepolitik seit Mitte der Neunzigerjahre erkannt, dass die Mesoebene Region bezüglich Forschung, Entwicklung und Produktion über spezifische Vorteile verfügt. Face-to-face-Kontakte, der Transfer nicht kodifizierten Wissens und die arbeitsteilige Organisation im Rahmen von Innovationsprozessen profitieren von räumlicher Nähe. Somit rücken Regionen bezüglich der Stimulierung und Förderung von so genannten Innovations- und Technologienetzwerken in den Mittelpunkt, von denen man sich eine Verbesserung der nationalen technologischen Wettbewerbsfähigkeit erhofft (vgl. KOSCHATZKY 2001: 320). Exemplarisch sei hier der Wettbewerb *EXIST - Existenzgründungen aus Hochschulen* aufgeführt. Dabei handelt es sich um eine Maßnahme der Bundesregierung zur Förderung des Innovations- und Technologietransfers und zur Stimulierung und Förderung von Ausgründungen aus Hochschulen (vgl. PETERSEN o.J.: 1).⁴⁰ Regionen stellen also politische Handlungs- und Gestaltungsräume dar, die gleichzeitig in überregionale, globale Verflechtungen integriert sind (vgl. BLOTEVOGEL 1996: 48).

Bevor auf die regionalen Gründungsnetzwerke im Speziellen eingegangen wird, müssen die für diese Arbeit maßgeblichen Begriffe *Region* und *räumliche Nähe* näher beleuchtet und eine für diese Untersuchung relevante Definition der *Region* gefunden werden.

Zur begrifflichen Abgrenzung von Region

MIGGELBRINK (2002: 94) konstatiert zu Beginn ihrer Ausführungen über die Region:

Dabei gibt es eine irritierende Fülle an unterschiedlichen Bedeutungen und inhaltlichen Füllungen des Begriffs. [...] Denn Region kann offensichtlich Vieles sein: ein Ort, wo etwas stattfindet, ein real existierender politisch-administrativer Raum, eine von Aktivitätslinien durchzogene Fläche, der räumliche Rahmen, quasi die Kulisse, vor der menschliche Handlungen ablaufen, ein Behälter für oder gar ein Element von sozialer Kommunikation, ein mentales und psychosoziales Konstrukt, ein symbolischer Bedeutungsträger, ja sogar ein Gefüge, dem so etwas wie eine eigene Wirkkraft zugeschrieben wird.

Der Begriff wird meist dann gebraucht, wenn Gegebenheiten oder Prozesse von Interesse sind, die einerseits einen größeren Rahmen als den lokalen Zusammenhang betreffen, andererseits jedoch noch unterhalb der Ebene des Staats angesiedelt sind. Somit handelt es sich um einen „durch bestimmte Merkmale gekennzeichneten, zusammenhängenden Teilraum mittlerer Größenordnung in einem Gesamttraum“ (SINZ 1995: 805). Über eine Definition existieren je nach Wissenschaftsdisziplin allerdings sehr unterschiedliche Auffassungen, die die Regionalwissenschaften und die Geographie schon seit

⁴⁰ Der EXIST-Wettbewerb sei hier im Besonderen erwähnt, da die in Karlsruhe vorhandene gründungsunterstützende Infrastruktur in weiten Teilen aufgrund dieses Wettbewerbs initiiert und gefördert wurde. Die Leitziele, entsprechende Rahmenbedingungen und die daraus resultierende Infrastruktur werden in Kap. 4.3.2 ausführlicher dargelegt.

langem beschäftigen (vgl. KOSCHATZKY 2001: 14). In den Wirtschaftswissenschaften beispielsweise werden Wirtschafts- oder Arbeitsmarktregionen nach ökonomischen Parametern oder nach der Dichte von Produktionszusammenhängen bzw. Pendlerverflechtungen abgegrenzt (vgl. BENZ, FÜRST 2003: 16), wobei diese Vorgehensweise von FASSMANN und MEUSBURGER (1997: 39ff.) sowie von WEICHHART (1999: 86ff.) aus geographischer Perspektive stark kritisiert wird.⁴¹ Allgemein kann die Abgrenzung einer Region nach verschiedenen Gesichtspunkten erfolgen: Dabei können die gleichartige Strukturierung zur Bildung von Strukturregionen (es besteht aus analytischer Sicht Homogenität bezüglich gemeinsamer oder ähnlicher Merkmale), intraregionale Interdependenzen zur Bildung von Funktionalregionen (z.B. Einzugsbereiche von Einzelhandelsstandorten) oder politisch-administrative, planerische Aspekte zur Bildung von Planungsregionen als Kriterien herangezogen werden. Des Weiteren existieren Wahrnehmungs- und Identitätsregionen aufgrund subjektiver Identifikationen (vgl. KOSCHATZKY 2001: 15; WOLF 2002: 126; MIGGELBRINK 2002: 96).

Für diese Arbeit steht ein Regionenbegriff im Vordergrund, der einerseits auf den Interaktionszusammenhang innerhalb eines regionalen Gründungsnetzwerks Bezug nimmt und gleichzeitig die Region als Plattform für die Umsetzung nationaler Innovations- und Technologiepolitik beschreibt. MIGGELBRINK (2002: 96) betrachtet diesbezüglich die „Formulierung politischer Ziele als Ziele einer territorial (lokal, regional oder national) definierten Gruppe oder Gemeinschaft“ als einen von mehreren Zwecken bzw. als eines von mehreren Abgrenzungskriterien. In Bezug auf regionale Gründungsnetzwerke wird die Region als Kontext für die Erfüllung öffentlicher Aufgaben relevant.

Aus der Perspektive, die Region als Interaktionszusammenhang zu betrachten, sollen die Ausführungen von WEICHHART (1996: 40ff.) zur definitorischen Abgrenzung hinzugezogen werden. Dabei werden *Regionen* aufgefasst als

ein kontextualisiertes Gefüge oder Ensemble aufeinander bezogener ‚Action Settings‘ auf der Meso- und Makroebene, das im Vollzug der sozialen Praxis als dynamischer Prozess abläuft (ders. 1996: 41).

⁴¹ FASSMANN und MEUSBURGER (1997: 39ff.) halten die Abgrenzung einer Arbeitsmarktregion auf der Grundlage von Pendeldistanzen für wenig sinnvoll, da diese auf einer neoklassischen Denkweise basiert. Ein homogenes Arbeitskräfteangebot, ein homogener Raum, vollkommene Transparenz, räumliche Arbeitsteilung, ein hierarchisch strukturiertes Siedlungssystem und kostenlose räumliche Mobilität treffen in der Realität nicht zu, werden aber bei einer Abgrenzung auf der Basis der Pendlereinzugsbereiche unterstellt. Dabei identifizieren sie drei grundlegende Probleme: 1) Die Größe der Region, da entsprechend dem gewählten Maßstab lokale, regionale und nationale Arbeitsmarktzentren mit den zugehörigen Einzugsbereichen existieren, 2) die Grenzen variieren in Abhängigkeit zur Zeit: Das Schließen eines Großunternehmens besitzt beispielsweise starken Einfluss auf das Pendlereinzugsgebiet und 3) die Daten zur Erhebung des Pendlervolumens berücksichtigen nur den aktuellen Wohnort und vernachlässigen eine möglicherweise vorausgegangene Zuwanderung. Das räumliche Ausmaß der Rekrutierungsgebiete von Arbeitsplätzen steigt dabei entsprechend der Qualifikationsstufen. Auch WEICHHART (1999) weist im Rahmen seiner Ausführungen zu den verschiedenen Raumkonzepten auf die Problematik der Regionsabgrenzung mittels Pendlerverflechtungen und damit auf die Abgrenzung einer *Arbeitsmarktregion* hin. Der zu einem bestimmten Zeitpunkt festgelegte Interaktionszusammenhang entwickelt, wenn in Form eines Kartenbilds festgehalten, ein „zur Substanz gewordenes Eigenleben“ (ders. 1999: 87). Es erfolgt eine Verselbständigung zu *realen Räumen*, die gleichsam „nur“ auf Grundlage einer ganz spezifischen historischen Situation analytisch kreiert wurden. Auch Weichhart betont, dass aufgrund der sich ständig ändernden Arbeitsmarktverhältnisse und einer ständig steigenden Mobilität der Arbeitnehmer eine historisch abgegrenzte *Arbeitsmarktregion* ein „in Wahrheit längst verstaubtes methodisches Artefakt“ darstellt, das „mit der Realität des heutigen Arbeitsmarktes nicht das Allergeringste zu tun“ hat (ders. 1999: 87).

Ein *Action Setting*⁴² wird dazu definiert als

eine Konfiguration von austauschbaren menschlichen Akteuren, spezifischen Handlungsvollzügen und einem materiellen wie sozialen Kontext [...], die als integraler Systemzusammenhang den Ablauf bestimmter Handlungsprogramme ermöglicht (ders. 1996: 40).

Dieses ist jedoch nur dann existent, wenn Handlungsprozesse in ihrem Ablauf einem konzertierten und koordinierten Gefüge entsprechen und nicht die Zerlegung in die einzelnen Systemelemente erfolgt.⁴³ In dieser Konzeption von Region ist diese weder ein zeitlich stabiles Gebilde noch besitzt sie starre Grenzen. Vielmehr müssen Regionen als „pulsierende und oszillierende Muster von Interaktionsstrukturen“ (ders. 1996: 40) aufgefasst werden, die sich gegenseitig durchdringen und überlagern. Aus bestimmten Kombinationen verschiedener *Settings* entstehen

[...] Milieus, die sich aus der Sicht individueller Akteure als Potentialeigenschaften der sozialen und materiellen Umwelt zur Realisierung von Intentionen darstellen, wobei die spezifische Settingstruktur erst im konzertierten Handlungsvollzug interagierender Akteure produziert und reproduziert wird (ders. 1996: 41).

Es wird im Zusammenhang der Definition einer Region als kontextualisiertes Gefüge aufeinander bezogener Action Settings auf die zugehörige Diskussion um die verschiedenen Raumkonzepte aus Perspektive der handlungstheoretischen Sozialgeographie verwiesen (vgl. dazu stellvertretend WEICHHART 1998, 1999; MEUSBURGER 1999a). Es soll angemerkt werden, dass der in dieser Arbeit thematisierten Betrachtung regionaler Gründungsnetzwerke, der hier angeführten Definition entsprechend, ein Raumverständnis zugrunde liegt, das dem eines relationalen Raums entspricht (Raum₄ bei WEICHHART 1996, 1998, 1999). Diesbezüglich wird die körperliche Kopräsenz der Akteure betont, die einen entscheidenden Faktor für angesprochene Interaktionszusammenhänge darstellt.⁴⁴ Auch LÖW (2003: 121) betont, dass Raum, wie im Alltagsdenken tief verhaftet, nicht als umschließender Behälter gedacht werden darf, wie dies bereits in der Antike geschehen ist (vgl. LÖW 2001: 24).⁴⁵

Ergänzend soll angefügt werden, dass die Region im Hinblick auf die nachfolgend dargelegten Konzepte *Regionales Innovationssystem* und *Regional Governance* auch als komplexes Potenzial verstan-

⁴² Der Begriff des *Settings* stammt ursprünglich aus der ökologischen Psychologie, die von BARKER (1968) begründet wurde, wobei in diesem Zusammenhang das *behavior setting* im Mittelpunkt stand. Aus handlungstheoretischer Perspektive hält es WEICHHART (1999: 40) für angemessen, den Begriff durch *action setting* zu ersetzen. Zur ausführlichen Diskussion der Anschlussfähigkeit der *Setting-Theorie* an die handlungstheoretische Sozialgeographie siehe WEICHHART (2003).

⁴³ Als *Systemelemente* werden Akteure, materielle Strukturen und Programme bezeichnet.

⁴⁴ Raum₄ bezeichnet ein Konzept, das auf Relationen zwischen physisch-materiellen Dingen und Körpern Bezug nimmt. Raum wird dabei ausschließlich über die Beziehungen und die Relationalität der physisch-materiellen Dinge zueinander konstituiert, so dass dieser allein durch die existierenden Lagerrelationen zwischen den Dingen und Körpern entsteht. WEICHHART (1999: 78) schreibt dem Raum dabei keine eigenständige ontologische Struktur zu, sondern definiert ihn als Attribut der physisch-materiellen Dinge. Dazu schlägt er vor, weniger den Begriff *Raum* als vielmehr den der *Räumlichkeit* zu verwenden. Wenn, wie ausgeführt, in dieser Arbeit im Rahmen der Behandlung von regionalen Gründungsnetzwerken ein relationales Raum-, respektive Regionsverständnis zugrunde liegt, so soll Kritik insofern vorgebeugt werden, wenn von der *Region Karlsruhe* die Rede ist. Auch WEICHHART (1999: 98) weist auf die gelegentliche Vermischung des Raum₁-Konzepts mit dem Raum₄-Konzept hin, was sich allerdings dann als unproblematisch erweist, wenn, wie in diesem Fall *Karlsruhe* nicht mehr als eine reine Namenszuschreibung, eine Adresse, darstellt.

⁴⁵ Vgl. den Begriff des *Containerraums*, des *Häferls*, dem WEICHHART den Raum₂ zuordnet (vgl. u.a. 1998).

den werden kann, das durch soziale Interaktion mobilisiert werden und dadurch wiederum Synergieeffekte erzeugen kann (vgl. BENZ et al. 1999: 14).⁴⁶

Zur Bedeutung von räumlicher Nähe

Für die Interaktion von Akteuren ist *räumliche Nähe* eine Voraussetzung und selbst in Zeiten moderner Informations- und Kommunikationstechnologie von elementarer Bedeutung. Mit dem zunehmenden Interesse an den Umfeldfaktoren eines Unternehmens wird das Hauptaugenmerk bezüglich der Entwicklung eines Unternehmens verstärkt auf dessen Kooperationen, Wettbewerbssituationen und Austauschbeziehungen mit anderen ökonomischen Akteuren gelenkt, die sich meist in geringer Distanz befinden (vgl. STAHLCKER, KOSCHATZKY 2004: 1). Nach STORPER und WALKER (1989, zit. nach BATHELT 2000: 106) ist sie relevant, „because spatial proximity is still a fundamental way to bring people and firms together, to share knowledge and to solve problems.“ Face-to-face-Kontakte werden durch räumliche Nähe erleichtert, so dass Vertrauensbeziehungen wachsen können. Bereits Studien aus den Siebziger- und Achtzigerjahren belegen den Zusammenhang zwischen Berufspositionen und verschiedenen Übertragungsmechanismen von Information bzw. Kontaktarten und -reichweiten, wobei den persönlichen Kontakten eine bedeutende Rolle zugeschrieben wird (vgl. u.a. TÖRNQVIST 1970; THORNGREN 1970; GODDARD 1971). THORNGREN (1970: 415ff.) differenziert beispielsweise innerhalb Organisationen zwischen *Routine-, Planungs- und Orientierungskontakten*. Dabei kann der Austausch von Informationen *direkt* mittels Face-to-face-Kontakten oder *indirekt* über technische Kommunikationsmittel erfolgen, was vom jeweiligen Kontaktsystem abhängig ist. Routineaktivitäten dienen der täglichen Koordination innerhalb einer Organisation und betreffen ein bekanntes, genau abgegrenztes Segment. Solche Kontakte sind von relativ kurzer Dauer und werden meist über technische Kommunikationsmittel abgewickelt. Auf höherer Ebene in der Hierarchie einer Organisation werden Informationen ausgetauscht, die Planungsprozesse betreffen und meist von längerer Dauer sind als die Kontakte der Routineaktivitäten. Die Häufigkeit persönlicher Treffen nimmt hier zu. Zur Abstimmung von so genannten Orientierungsprozessen werden in Unternehmen zwischen Managern fast ausschließlich Face-to-face-Kontakte genutzt. Die Häufigkeit von Routinekontakten nimmt mit zunehmender Höhe in der Organisationshierarchie ab, wohingegen jene der Planungs- und Orientierungskontakte zunimmt. Gleichzeitig vergrößert sich auch das berufliche Kontakt-, Interaktions- und Informationsfeld (vgl. MEUSBURGER 1980: 96).⁴⁷

⁴⁶ MEUSBURGER (1999b: 128) verweist darauf, dass unter Berücksichtigung der Herkunft des Worts *Region* diesem ursprünglich eine funktionale Bedeutung zugeschrieben wurde, so dass es mit Machtausübung, Autorität und Kontrolle in sozialen Systemen eng verknüpft war. Es handelt sich damit um einen Raum, der von einem Zentrum aus regiert und kontrolliert wurde. Bereits GOTTMANN (1980, zit. nach MEUSBURGER 1999b: 128) legte Anfang der Achtzigerjahre die enge Beziehung der Begriffe *Region* und *Macht* dar, da *Region, Regent, rex, Regel, regieren* und *regulieren* über dieselbe Wortwurzel verfügen.

⁴⁷ GODDARD setzte sich bereits 1971 mit der Frage auseinander, welche Bedeutung persönlichen Kontakten innerhalb und außerhalb von Unternehmensstrukturen im Zuge der Entwicklung der Kommunikationstechnologien beigemessen werden kann. Auch stellt er sich der herausfordernden Frage, wie das Wissen über solche Kontaktsysteme in Planungsprozessen verwertet werden kann, um daraus Strategien für die Regionalentwicklung abzuleiten.

Jedoch greift die Annahme, räumliche Nähe allein würde für das „Funktionieren“ von Kommunikationsprozessen ausreichen, zu kurz. HAUSMANN (1996, zit. nach STAHLCKER, KOSCHATZKY 2004: 6) konstatiert in diesem Zusammenhang:

There is no doubt that under certain conditions spatial proximity may be advantageous for an intensive information flow. But [...] spatial proximity is neither a necessary nor a sufficient condition for a communicative interaction among actors. From this position, a sheer learning by ‘being there’, which is suggested by various approaches, seems to be rather naive and even spatially oversocialized.

In Bezug auf die Ausführungen in Kap. 2.4 zu Wissen und Information soll betont werden, dass je nach Art des Wissens, das von einem Sender zu einem Empfänger übertragen werden soll, bei Letzterem spezifisches Vorwissen, Erfahrung und kognitive Fähigkeiten notwendig sind, um den vollständigen Inhalt der Nachricht aufnehmen und interpretieren zu können (vgl. MEUSBURGER 2000: 356). Sender und Empfänger sollten dabei über ähnliche Wissensniveaus verfügen, um kommunizieren zu können. Es soll zudem betont werden, dass zum Abbau von Unsicherheiten, die gerade zu Beginn einer Unternehmensgründung dessen Existenz bedrohen, die Notwendigkeit von schneller und häufiger Kommunikation besteht. Die Bedeutung von Lernprozessen zum Überleben eines Systems wurde bereits dargelegt, jedoch wird das zugehörige Wissen in solchen Phasen nicht durch gelegentliche Informationstätigkeit generiert, sondern durch ständigen Austausch mit den maßgeblichen „Spezialisten“ bzw. Wissensträgern. Räumliche Nähe erleichtert innerhalb kurzer Zeit spontane und damit ungeplante persönliche Kontakte, die in geeigneter Konstellation zu einem Informationsvorsprung führen können. Dieser ermöglicht wiederum schnelle Anpassungen an neu auftretende Situationen und Entwicklungen, die essenziell sind, um ein Unternehmen zum Erfolg zu führen. Bezogen auf etablierte Unternehmen besteht nur in großen Agglomerationen die Möglichkeit, spontane Face-to-face-Kontakte innerhalb kürzester Zeit zu realisieren (vgl. MEUSBURGER 1980: 99). Hochrangige Entscheidungsträger sind in ihrem Alltag ständig mit Ungewissheit konfrontiert, zu deren Bewältigung sie auf die Akkumulation von neuem Wissen und den aktuellsten Informationen angewiesen sind, so dass der zugehörige Standort über ein hohes Kontaktpotenzial verfügen muss. Seit den eingangs erwähnten Studien ist bekannt, dass der entscheidende Standortfaktor aus der Sicht von Top-Managern jener mit dem höchsten Potenzial für direkte Orientierungskontakte mit hochrangigen Entscheidungsträgern aus anderen Organisationen darstellt. Dabei ist von maßgeblicher Bedeutung, dass die Kontakte spontan und kurzfristig entstehen können. Die Ergebnisse von TÖRNQVIST (1970) belegen, dass Funktionen innerhalb eines Unternehmens, die hohe Kontaktintensitäten aufweisen, in Metropolregionen konzentriert sind, wohingegen „produzierende“ Einheiten in die Peripherie verlagert werden. WESTAWAY (1974) konnte anhand der tausend größten Industrieunternehmen in Großbritannien nachweisen, dass die zunehmende Größe eines Unternehmens mit der Wahrscheinlichkeit korreliert, dass die Geschäftsleitung ihren Hauptsitz in London hat. Auch die geographische Konzentration von Konkurrenten bildet eine Quelle für neuen Wissenserwerb, was wiederum bei der Einführung innovativer Produkte oder Dienstleistungen Ungewissheiten reduzieren kann. Ein Teil des eigenen *trial and error*-Lernprozesses kann durch die Beobachtung erfolgreicher Konkurrenten vermieden werden (vgl. MEUSBURGER 1998: 147f.). Insbesondere in der wissenschaftlichen Diskussion um die Merkmale von KIBS, deren Wachstumsdeterminanten und deren Innovationsverhalten stellt im Rahmen der Interaktion zwischen Kunde und Anbieter die räumliche Nähe einen maßgeblichen Faktor dar (vgl. u.a. ASLESEN, ISAKSEN

2004; KOCH, STROTMANN 2005). Somit kommt räumlicher Nähe eine wesentliche Rolle im Rahmen unternehmerischer Prozesse zu, allerdings ist sie nicht allein Voraussetzung für das Funktionieren von Kommunikationsprozessen, so dass vor einer undifferenzierten Betrachtung der Bedeutungszuschreibung gewarnt werden soll.

Begriffliche Abgrenzung des regionalen Gründungsnetzwerks

Wie eingangs erläutert, wurde in den letzten Jahren auf regionaler Ebene ein breites Spektrum an Maßnahmen entwickelt, um die Rahmenbedingungen für Gründungen im Allgemeinen, oftmals jedoch mit Schwerpunktlegung auf Gründungen aus Forschungseinrichtungen, zu verbessern. Damit war die Hoffnung verbunden, eine Gründungskultur in Deutschland zu schaffen (vgl. KULICKE, STAHLCKER 2002: 95). Zentrale Bedeutung besitzt dabei die Bereitschaft regionaler Akteure in Netzwerkstrukturen zu arbeiten, da diese eine Möglichkeit der Ressourcenbündelung und Koordination darstellt. Somit formieren sich *regionale Gründungsnetzwerke*, die nach SCHULTE (2002: 123)

[den] beziehungs- und austauschbasierte[n] Handlungs- und Interaktionszusammenhang derjenigen Akteure [bilden], die auf dem Feld der Beratung, Information, Finanzierung und allgemein der Unterstützung von Unternehmensgründern tätig sind und dazu in einem bestimmten räumlichen Zuschnitt operieren. Abgeleitet aus der Bedarfssituation ihrer Kunden streben sie eine Verbesserung ihrer Leistungserbringung an, indem sie ihr Wissen und ihre Dienstleistung ganz oder teilweise in die Organisationsform des Netzwerks einbringen.

Organisationen bündeln ihre Aktivitäten, die das gemeinsame Ziel der Gründungsunterstützung verfolgen, im Idealfall langfristig in einer meist arbeitsteiligen Formalstruktur. Wie im empirischen Teil dieser Arbeit noch näher spezifiziert werden wird, setzt sich ein solches Netzwerk in der Regel aus einerseits öffentlichen, halböffentlichen und privaten Akteuren zusammen, die andererseits durch Vereine bzw. Gründerinitiativen ergänzt werden. Aus wirtschaftspolitischer Sicht sind mit der Inszenierung solcher Gründungsnetzwerke die Erwartungen nach einer höheren Effizienz und Effektivität bei der Bereitstellung und Verteilung gründungsrelevanter Leistungen verbunden (vgl. SCHULTE 2002: 124). In diesem Zusammenhang können Netzwerke als *Ressourcenkoordinationssysteme* interpretiert werden, deren Koordination mittels Interaktion erfolgt. Die Koordinationsform eines Netzwerks wird im Rahmen regionaler Gründungsunterstützung als die effizienteste erachtet, wenn alle relevanten Akteure mit ihren Leistungen eingebunden und aufeinander abgestimmt sind. In der Praxis ist damit die Hoffnung verbunden, dass Defizite in der gründungsunterstützenden Infrastruktur schneller identifiziert und entsprechend geschlossen, dergleichen Redundanzen beseitigt werden können (vgl. KULICKE, HERDEN 1992: 10). Eine kritische Auseinandersetzung mit deren Effizienz folgt in Kap. 7 dieser Arbeit.

Zur Aktivierung des endogenen Potenzials einer Region muss diese über geeignete institutionelle Rahmenbedingungen verfügen. Vielschichtige Kooperationen zwischen den einzelnen Akteuren, beispielsweise aus der Wissenschaft und der öffentlichen Verwaltung, gelten dabei als wesentliche Voraussetzung. In dieser Perspektive liegt die Auswahl der beiden nachfolgenden Konzepte begründet, die dazu dienen, das regionale Gründungsnetzwerk in einen breiteren theoretischen Rahmen einzubetten. Das Konzept des *Regionalen Innovationssystems* und jenes zu *Regional Governance* ergänzen sich insofern, da Ersteres davon ausgeht, dass Innovationen mittels der Interaktion verschiedener Akteure auf regionaler Ebene generiert werden können und dadurch zur Wertschöpfung beitragen, Letzteres

setzt sich hingegen damit auseinander, mit welcher regionalen Steuerungsform Akteure eines regionalen Wirtschaftssystems zu kollektivem Handeln motiviert werden können. Regionale Gründungsnetzwerke lassen sich somit in beide Konzepte integrieren.

3.1.2.1 *Gründungsnetzwerke als Anreizstruktur zur Nutzung der Ressourcen eines Regionalen Innovationssystems*

Seit Mitte der Achtzigerjahre wird in Europa die Debatte verstärkt darüber geführt, inwiefern der mit der Globalisierung einhergehende Strukturwandel eine Stärkung der regionalen Wirtschaft impliziert (vgl. VOELZKOW 1999: 52). Aus diesem Grund spielt die Regionalisierung im gesellschaftspolitischen und wissenschaftlichen Dialog eine gleichermaßen zentrale Rolle wie die Globalisierung, da globale Problem- und Handlungszusammenhänge das wirtschaftliche, soziale und politische Handeln auf der regionalen Ebene beeinflussen (vgl. FRITSCH et al. 1998). Wirtschaftsregionen stehen damit im Rahmen des globalen Wettbewerbs vor der Herausforderung, ihre Innovationsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Es herrscht allgemeines Einverständnis darüber, dass Innovationen einen wichtigen Beitrag zu regionalem Wirtschaftswachstum und der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen leisten, obwohl die genauen Zusammenhänge der einzelnen Variablen noch nicht im Detail geklärt sind (vgl. EDQUIST, ERIKSSON, SJÖGREN 2002: 563). Das betriebliche Innovationsverhalten unterliegt verschiedenen Bestimmungsfaktoren. Dazu gehört einerseits das direkte Umfeld des Unternehmens, andererseits besitzen Standortbedingungen und politische Rahmenvorgaben maßgebliche Bedeutung (vgl. KOSCHATZKY 1997: 181). Innovationsfähigkeit setzt wiederum einen Zugang zu Wissen und Information voraus, der kleinen und mittleren Unternehmen über Netzwerkeinbindungen erleichtert werden kann (vgl. FRITSCH et al. 1998: 245). MEUSBURGER (2004) weist darauf hin, dass die Bedeutung des räumlichen Kontextes bezüglich Wissensproduktion in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften lange Zeit unterschätzt wurde. Wissen und Information können dabei keinesfalls als ubiquitär verfügbar aufgefasst werden, da neues Wissen nicht überall gleichzeitig entsteht und nicht überall sofort übernommen wird. Dafür ist beispielsweise das Zusammentreffen verschiedener Faktoren in den unterschiedlichen regionalen Kontexten verantwortlich, die sich in ihrer Wirkungsweise gegenseitig beeinflussen. Exemplarisch seien die unterschiedliche Verfügbarkeit von Ressourcen, die zur Generierung von neuen Ideen und von neuem Wissen notwendig sind oder soziokulturelle Faktoren, die die Lernmöglichkeiten von Menschen beeinflussen, genannt. Bereits in Kap. 2.4 wurde ausgeführt, dass zwar Informationen über die verschiedenen Arten der Telekommunikation in relativ kurzer Zeit weltweit verbreitet werden können, im Gegensatz dazu sind Wissen, Qualifikation und Kompetenz an Personen und Organisationen gebunden, sie sind also räumlich verwurzelt. Es ist dann beispielsweise von der Art des Wissens, von der Fähigkeit des Empfängers, dieses aufzunehmen und vom Interesse des Wissensproduzenten, Information und Wissen preiszugeben, abhängig, mit welcher Geschwindigkeit sich Wissen in der räumlichen Dimension verbreitet (vgl. MEUSBURGER 2001: 812f.; MEUSBURGER 2004: 30f.). Somit dürfen räumliche Unterschiede des Wissens in der Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen keinesfalls ignoriert werden.⁴⁸

⁴⁸ Die lange Zurückhaltung der Wirtschaftsgeographie bezüglich der Thematisierung von regionalen Unterschieden von Wissen führt MEUSBURGER (2004: 27) auf den Einfluss der neoklassischen Wirtschaftstheorie zurück, der das Verständnis des rational handelnden Akteurs und der freien, ubiquitären Verfügbarkeit von

Zu Beginn der frühen Neunzigerjahre begannen Regionalwissenschaftler einzelne, bisher separat voneinander untersuchte Elemente in einer Forschungsfrage zu kombinieren: Ob – oder ob nicht – regionale Innovationen existieren, die in Abhängigkeit zu bestimmten Systemkonstellationen generiert werden können. Angeregt durch die bis zu diesem Zeitpunkt erfolgten Studien zu nationalen Innovationssystemen, die keine verallgemeinerbaren Schlüsse bezüglich des Vorhandenseins eines identifizierbaren Innovationsmodells auf nationaler Ebene zuließen, war es von größtem Interesse, ob regionale Innovationssysteme existieren (vgl. COOKE 1998: 3). Dabei werden *Innovationen* in diesem Zusammenhang aufgefasst als ein

interactive process by means of which new knowledge is transformed into commercial or other practical uses (COOKE, URANGA, ETXEBARRIA 1998: 1569f.).

Aus dieser Perspektive gelten Innovationen als interaktive Lernprozesse, wobei *räumliche Nähe*, *Kooperation* und *Vertrauen* zwischen den beteiligten Akteuren im Vordergrund stehen. Es muss an dieser Stelle jedoch kritisch angemerkt werden, dass diese drei Faktoren allein für das Hervorbringen von Innovationen als nicht ausreichend erachtet werden. Einleitend zu diesem Abschnitt wurde bereits auf die Bedeutung von *Wissen*, *Qualifikation* und *Kompetenz* hingewiesen. Um Kooperationen zwischen Akteuren und deren räumliche Nähe gewinnbringend in Innovationen umzusetzen, ist eine wichtige Voraussetzung, dass die Empfänger von Informationen über das notwendige *Vorwissen* verfügen, um dessen Bedeutung zu erkennen und bewerten zu können (vgl. Kap. 2.4). Räumliche Nähe ist damit allein nicht ausreichend, wenn zwei Akteure über unterschiedliche Wissensniveaus verfügen und damit die Übermittlung von Information nicht oder nur schwer möglich ist. Für das Erlangen eines wirtschaftlichen Wettbewerbsvorteils ist darüber hinaus ein *Wissens- und Informationsvorsprung* maßgeblich, über den dann wiederum nur wenige Akteure verfügen dürfen (vgl. MEUSBURGER 1999b: 99). Inzwischen ist man sich auch der Bedeutung der Interaktionen zwischen Akteuren und der damit verbundenen Arbeitsteilung zwischen verschiedenen Organisationen bewusst, so dass im Rahmen einer Analyse von Innovationsprozessen das gesamte Innovationssystem mit einbezogen werden muss (vgl. FRITSCH 2001: 297). In Bezug auf LUNDVALL (1992: 2) wird ein *Innovationssystem* definiert als ein System,

[that] is constituted by elements and relationships which interact in the production, diffusion and use of new, and economically useful, knowledge.

Auch hier wird die Bedeutung von Wissen betont.

Wissen zugrunde liegt. Eine der Herausforderungen, die sich u.a. an die Humangeographie stellt, ist die Klärung der Frage, wie regionale Unterschiede des Wissens entstehen und welche Auswirkungen sie implizieren. Diesen Fragestellungen widmet sich seit Längerem die Bildungsgeographie (vgl. MEUSBURGER 1998), die regionale Unterschiede des Wissens als ein wesentliches Strukturelement der Wirtschaft und Gesellschaft betrachtet. Diese sind Resultat der räumlichen Arbeitsteilung, räumlicher Machtkonzentration, der Reproduktion von Kultur und einer selektiv stattfindenden Migration (MEUSBURGER 2002b: 44). Angemerkt sei, dass die jüngeren Ansätze der neuen endogenen Wachstumstheorie die Relevanz von Wissen erkannt haben und dieses als ausschlaggebende, räumlich sehr ungleich verteilte und zudem nur begrenzt mobile Determinante regionalen Wachstums betrachten (vgl. STERNBERG 2003a: 14; STERNBERG 2003b). Auch BOSCHMA (2004) widmet sich in seinen Ausführungen der differenzierten Darlegung verschiedener (räumlicher) Nähekonzepte und diskutiert diese in Bezug auf deren Bedeutung für die Generierung von Innovationen.

In den vergangenen 10-15 Jahren hat sich das *Regionale Innovationssystem* in der Forschung etabliert, das einerseits als analytischer Rahmen für die Erforschung von Innovationen auf regionaler Ebene fungiert, andererseits als theoretisches Konzept erachtet werden kann (vgl. EDQUIST, ERIKSSON, SJÖRGEN 2002: 56; PARK 2001: 31). Es integriert Elemente einer evolutorischen Innovationsforschung, der Institutionenökonomie, Elemente von Ansätzen interaktiven Lernens und solche aus der Wirtschaftsgeographie. Dabei bezieht es sich auf verschiedene Modelle wie jenes der *Industriellen Distrikte*, des *Innovativen Milieus* und der *Lernenden Region* (vgl. DOLOREUX 2003: 70; KOSCHATZKY 2000: 429).

COOKE et al. (1996, zit. nach KOSCHATZKY 2001: 173) definieren ein *Regionales Innovationssystem* (RIS) als

geographical distinctive, interlinked organizations supporting innovation and those conducting it, mainly firms.

Nach DOLOREUX (2003: 71) existieren drei Schlüsselmerkmale, deren Vorhandensein die Zusammensetzung und die Funktionsweise eines RIS entscheidend bestimmen: Erstens, die Interaktion zwischen verschiedenen Akteuren bezüglich der Generierung von Innovationen, wobei diese Interaktionsmechanismen, als zweiter maßgeblicher Bestimmungsfaktor durch regionale Clusterung erreicht werden. Drittens ist das Vorhandensein von *knowledge providers* und *knowledge diffusers* von entscheidender Bedeutung. Innerhalb eines RIS kann diesbezüglich zwischen zwei Akteursgruppen differenziert werden: Einerseits existieren Unternehmen, die als *lernende Organisationen* mit eigenen Grundsätzen, Erwartungen, Kompetenzen und Strukturen betrachtet werden können und andererseits existieren Institutionen, die die Infrastruktur bereitstellen und damit Innovationen unterstützen. Dazu gehören beispielsweise höhere Bildungseinrichtungen, öffentliche Forschungseinrichtungen und nationale Laboratorien. Des Weiteren existieren so genannte intermediäre Organisationen, die eine Brücke schlagen zwischen Unternehmen und nicht-unternehmerischen Organisationen, so z.B. Technologietransferorganisationen oder Innovations- und Technologiezentren (vgl. DOLOREUX 2003: 71). Nach ASHEIM und ISAKSEN (1997: 305) kann ein RIS demzufolge als ein Resultat einer Produktionsstruktur und einer institutionellen Infrastruktur erachtet werden. Als zentrale Innovationsakteure in einem Innovationssystem können im Einzelnen Hochschulen, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Technologietransferagenturen, Dienstleister im Bereich Beratung, Aus- und Weiterbildungseinrichtungen, öffentliche und private Finanzinstitutionen, kleine, mittelgroße und große Unternehmen und weitere, in den Innovationsprozess integrierte Einrichtungen aufgeführt werden (vgl. KOSCHATZKY 2001: 175). COOKE, URANGA und ETXEBARRIA (1998: 1581) betrachten ein RIS dann als funktionsfähig, wenn

[...] firms and other organizations are systemically engaged in interactive learning through an institutional milieu characterized by embeddedness [...].

Der hier verwendete Begriff des *interaktiven Lernens* entspricht der Auffassung, dass die Generierung von Innovationen kein linearer Prozess, sondern vielmehr ein evolutionärer, kumulativer und rückgekoppelter Prozess ist (vgl. KOSCHATZKY 2002b: 3). Interaktionen zwischen Akteuren sind von maßgeblicher Bedeutung, so dass es sich eher um einen sozialen Prozess handelt. Entsprechend wird die Innovationskraft von Unternehmen dadurch gefördert, dass ökonomisch relevantes Wissen durch ei-

nen kollektiven, kumulativen Prozess generiert und anschließend für die wirtschaftliche Wertschöpfung nutzbar gemacht wird. Unternehmen werden dabei nicht als homogene, atomistisch handelnde Akteure betrachtet, die allein das Ziel der Gewinnmaximierung verfolgen. Vielmehr handelt es sich um differenzierbare Einheiten, die aus der eigenen Erfahrung und aus jener ihrer Mitmenschen lernen (vgl. EDQUIST, ERIKSSON, SJÖRGEN 2002: 564). KRUGMAN (1991, zit. nach HEIDENREICH 2001: 88) bezeichnet die Chancen des wechselseitigen Lernens als *technological spillover* bzw. allgemeiner formuliert als *knowledge spillover*. Lernen kann dabei das Resultat eines zufälligen Ereignisses sein (*indirect learning*) oder in Unternehmen oder Forschungseinrichtungen gezielt organisiert werden (*direct learning*). Des Weiteren sind der jeweilige Grad des Lernens und die daraus möglicherweise resultierende Innovationsleistung von dem Prozess abhängig, aus dem das Lernen generiert wurde. Dabei kann zwischen *learning by doing*, *learning by using*, *learning by interacting* und *learning by searching* differenziert werden (vgl. KOSCHATZKY 2001: 164f.). Die verschiedenen Arten von Wissen und deren Möglichkeiten der Nutzbarmachung wurden bereits in Kap. 2.4 ausführlich dargelegt.

A RIS is centrally concerned with the flow of economically useful knowledge, which takes on the form of learning processes that support the generation and diffusion of innovation (DOLOREUX 2003: 70).

Ein Milieu, das durch Einbettung charakterisiert ist (siehe Zitat von COOKE, URANGA, ETXEBARRIA 1998: 1581, vorige Seite), ein Aspekt, den auch Doloreux im Rahmen der Definition der drei Schlüsselkomponenten eines RIS in ähnlicher Weise mit *regionaler Clusterung* umschreibt, kann in Beziehung gesetzt werden zu den Ausführungen von STORPER und VENABLES (2003: 43ff.): Face-to-face-Kontakte, die informellen Austausch ermöglichen, die Qualität der in räumlicher Nähe ansässigen Institutionen und bewährte Gewohnheiten und Konventionen im Umgang der Unternehmen miteinander tragen in erheblichem Maße zu einer Wettbewerbsfähigkeit derselben bei, die auf Lernprozessen basiert.

Zusammenfassend zu den bisherigen Ausführungen können die Ergebnisse aus zahlreichen Einzelfallstudien, die zu Regionalen Innovationssystemen erfolgten, hier angeführt werden. Darin haben sich die folgenden Faktoren als maßgeblich für den Erfolg der Stärkung regionaler Innovationsaktivitäten erwiesen (vgl. KOSCHATZKY 2000: 430):

- ein hohes Maß an Unterstützung von Seiten der lokalen Verwaltungsstrukturen,
- ein vielfältiger Institutionenmix,
- Spin-offs von öffentlichen Forschungseinrichtungen und
- intensive regionale Beziehungsstrukturen, die auf Zusammenarbeit basieren und die in ein umfassendes nationales und internationales Netzwerk integriert sind. Dieses wiederum versetzt Unternehmen in die Lage, von kollektiven Lernstrukturen zu profitieren.

Ergänzend soll hier die grundlegende Bedeutung von regional verfügbarem Wissen und verfügbarer Information angeführt werden. Die passenden Strukturen allein reichen nicht aus, Innovationen zu generieren.

Um abschließend den Schritt zu *regionalen Gründungsnetzwerken* zu vollziehen, soll im Besonderen auf zwei Aspekte Bezug genommen werden, die für die Existenz eines RIS von Bedeutung sind: einerseits die Kooperation im Rahmen von Innovationsaktivitäten zwischen Firmen und *knowledge providers* und *knowledge diffusers*, andererseits die Region, der die Aufgabe der Förderung und Un-

terstützung eben dieser Kooperationen zufällt (vgl. DOLOREUX 2003: 71). Aus dieser Perspektive kann das RIS nicht nur als ein theoretisches Konstrukt aufgefasst werden, sondern ebenso als politisches Werkzeug, um ein unterstützendes Innovationssystem auf der regionalen Ebene zu kreieren (vgl. PARK 2001: 31). Demzufolge ist es notwendig, dass regionale Akteure aktiviert werden dazu beizutragen, dass wissenschaftliche Forschungsergebnisse in Form von Unternehmensgründungen in wirtschaftliche Wertschöpfung umgesetzt werden. Eine Unternehmensgründung kann aus dieser Perspektive als ein Prozess betrachtet werden, in den Ressourcen aus den diversen Quellen eines RIS eingehen und dort Verwertung finden. Ein regionales Gründungsnetzwerk stellt eine Möglichkeit der Akteursmobilisierung dar. Eine gründungsunterstützende Infrastruktur verfolgt dezidiert das Ziel, potenziellen Gründern mittels verschiedener Dienstleistungen und Fördermitteln den Start in die Selbständigkeit zu erleichtern.

3.1.2.2 Gründungsnetzwerke als ein Element von Regional Governance

Den Ausführungen zum Konzept der *Regional Governance* respektive zum Begriff *Governance* könnten ähnliche einführende Worte vorausgeschickt werden wie jenen zur Diskussion um Netzwerke. Beiden scheint das Etikett „Modebegriff“ anzuhängen (vgl. FREY 2003: 451). In der aktuellen Literatur vielfach aufgegriffen und in zahlreichen Disziplinen in verschiedenster Weise angewandt, ist man jüngst um ein allgemeingültiges Grundverständnis des recht komplexen Phänomens *Governance* und um eine umfassende einheitliche Definition bemüht (vgl. BENZ 2004; BRUNNENGRÄBER et al. 2004; FREY 2002).

Parallel zur Stärkung der regionalen Ebene ist ein Wandel des Staatenverständnisses vollzogen worden (vgl. BENZ et al. 1999: 26). Der aktivierende Staat (*enabling state*) ist stärker auf seinen Rückzug ausgerichtet, wobei er sich auf seine Kernfunktionen konzentriert und gesellschaftliche Selbsthilfekräfte stärker einbezieht (vgl. FÜRST 2003: 441). Hinzu kommt, dass Entscheidungen auf lokaler Ebene gleichermaßen externe Effekte erzeugen, deren Bewältigung interkommunale Zusammenarbeit oder zentrale Regulierung erforderlich macht. Aufgrund der mit diesen Prozessen einhergehenden Entwicklung, wie beispielsweise einem Wandel der Werte und sich neu entwickelnden Paradigmen des Handelns wurden in weiten Teilen Europas Anstrengungen unternommen, diesen mit einer Stärkung der regionalen Ebene zu begegnen. Man war bzw. ist bestrebt, Entwicklungsprozesse der regionalen Selbststeuerung zu stimulieren und entsprechend zu fördern (vgl. FÜRST 2001: 372). Fragen, die im Rahmen dieses Prozesses aufgeworfen werden sind zahlreich: „Wie kann in einer Region regiert werden? Wie soll die Region organisiert werden? Welche Steuerungsformen sind erforderlich und praktizierbar?“ (BENZ, FÜRST 2003: 12).

Bevor auf die Bedeutung und die zugeordneten Inhalte des Konzepts *Regional Governance* näher eingegangen wird, um darauf aufbauend Gründungsnetzwerke als ein Element von *Regional Governance* vorzustellen, soll der Begriff *Governance* und der zugehörige Ansatz beleuchtet und Möglichkeiten seiner Definition aufgezeigt werden.

Der Begriff *Governance* besitzt seine Wurzeln in den Wirtschaftswissenschaften, ursprünglich in der Institutionenökonomie (vgl. WILLIAMSON 1998)⁴⁹, wurde dort geprägt und hat erst spät in die politik- und sozialwissenschaftliche Diskussion Eingang gefunden.⁵⁰ In der ökonomischen Forschung bezeichnet *Governance* die Existenz von Regeln und die Art und Weise deren Durchsetzung im Wirtschaftsprozess, so dass direkte Anschlussmöglichkeiten an die rechtswissenschaftliche Analyse ökonomischer Strukturen und Prozesse gegeben waren (vgl. BENZ 2004: 16). In den Politikwissenschaften hielt der Begriff erstmals bei der Untersuchung internationaler Beziehungen Einzug und wurde anschließend auf weitere Felder kollektiven Handelns übertragen. Eine relativ weit gefasste, aber schlüssige Definition hat die Kommission für Weltordnungspolitik vorgelegt. Danach bezeichnet *Governance*

die Gesamtheit der zahlreichen Wege, auf denen Individuen sowie öffentliche und private Institutionen ihre gemeinsamen Angelegenheiten regeln. Es handelt sich um einen kontinuierlichen Prozess, durch den kontroverse oder unterschiedliche Interessen ausgeglichen werden und kooperatives Handeln initiiert werden kann. Der Begriff umfasst sowohl formelle Institutionen und mit Durchsetzungsmacht versehene Herrschaftssysteme als auch informelle Regelungen, die von Menschen und Institutionen vereinbart oder als im eigenen Interesse angesehen werden (STIFTUNG ENTWICKLUNG UND FRIEDEN 1995: 4).

Governance kann demnach also verstanden werden als

Prozesssteuerung für kollektives Handeln, bei der Akteure / Organisationen so miteinander verbunden und im Handeln koordiniert werden, dass gemeinsam gehaltene oder gar entwickelte Ziele wirkungsvoll verfolgt werden können (FÜRST 2001: 371).

Auf die Region übertragen bezeichnet *Regional Governance* entsprechend eine komplexe, intermediäre Steuerungsstruktur in Regionen (vgl. BENZ, FÜRST 2003: 12), die Auskunft darüber gibt, „wer was wann wie tut, um in einer Region kollektives Handeln zu ermöglichen“ (FÜRST 2001: 371). Regionalisierungstendenzen haben verstärkt dazu geführt, die Region als Forum für *Regional Governance* zu nutzen. Jede Region weist dabei ihre regionsspezifische, kontextgebundene Mischung von drei Grundformen gesellschaftlicher Steuerung auf. Hier wird zwischen den Idealtypen *Markt*, *Staat* und *Gemeinschaft* als so genannte Modelle sozialer Ordnung differenziert.⁵¹ Nach FÜRST (2001) vermögen dabei

⁴⁹ COASE (1937) erkannte, dass effiziente Transaktionen in der Wirtschaft neben dem Markt auch innerhalb Unternehmensorganisationen erfolgen können. Oliver Williamson griff diesen Hinweis auf und setzte ihn in seinem Forschungsprogramm bzw. in der Transaktionskostentheorie entsprechend um. Der *Governance*-Begriff bezieht sich dort auf generelle Steuerungs- und Koordinationstrukturen (vgl. BENZ 2004: 15).

⁵⁰ Ergänzend erwähnt werden soll an dieser Stelle, dass der Begriff *Governance* je nach Disziplin und Begriffsinhalten inzwischen neben *regional* mit den unterschiedlichsten Adjektiven versehen wurde. So existieren mittlerweile z.B. *Corporate*, *Public*, *Democratic* oder *Global Governance* (vgl. FREY 2003: 451).

⁵¹ Die Idealtypen *Markt*, *Staat* und *Gemeinschaft* bzw. anders formuliert als *Markt*, *Hierarchie* und *Netzwerk* bezeichnet, existieren in verschiedenen Ausprägungen und Kombinationen und konstituieren so Gesellschaft bzw. Ökonomien. Ein Ziel der Forschung ist es, die bestmögliche Konfiguration der verschiedenen Koordinationstypen in sektoralen, regionalen und nationalen Produktionszusammenhängen zu spezifizieren, in dem nach der jeweiligen Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Formen institutioneller Arrangements gefragt wird (vgl. VOELZKOW 1999: 60; LÜTZ 2003: 2, 5). Ursprünglich wurde der Ansatz in der vergleichenden Gesellschaftsforschung eingesetzt, inzwischen hat er sich jedoch zu einem fruchtbaren Ansatz für die hauptsächlich komparative Analyse der Leistungsfähigkeit unterschiedlicher Varianten der institutionellen Steuerung von Wirtschaft entwickelt (vgl. LÜTZ 2003: 5). Parallel dazu erfolgte eine Hinwendung der Steuerung politischer Prozesse über Netzwerke, so dass die Diskussion um *Governance* derzeit noch sehr eng in Zusammenhang mit der Netzwerktheorie gesehen wird (vgl. FÜRST 2001: 374).

in dieser Verknüpfung Netzwerke als intermediäre Strukturen die größte Integrationsleistung zu erbringen. Er definiert in diesem Kontext *Netzwerke* als

gestaltete, aber informale Verflechtungen von Akteuren (vorzugsweise: öffentlichen und privaten) zum Zwecke des gemeinsamen Handelns auf Grund interdependenter Handlungsstrukturen. Netzwerke basieren auf Freiwilligkeit der Personen, die sich zu handelnden Kollektiven zusammenschließen. [...] Netzwerke [sind] durch Interaktionsdichte, interne Regelsysteme und Rollenzuweisung gekennzeichnet. Aus der Dichte der Beziehungen müssen Vertrauen und ungeschriebene Normen entstehen, welche die Interaktionskosten und -risiken reduzieren (FÜRST 2001: 374).

Aufgrund der von Region zu Region unterschiedlichen Varianz der Steuerungslogiken ist es sehr von den Fähigkeiten der einbezogenen Akteure abhängig, inwieweit es gelingt, gemeinsame Vorstellungen über Handlungsbedingungen, -bedürfnisse und mögliche Handlungswege zu entwickeln (vgl. FÜRST 2001: 374). Die Besonderheit besteht dabei darin, dass Akteure aus den verschiedenen Handlungslogiken zur Zusammenarbeit aufgefordert werden.⁵²

In der Praxis existiert keine standardisierbare Form der Selbststeuerung. Soziokulturelle Bedingungen, institutionelle Strukturen oder die jeweilige Einbindung der regionalen Wirtschaft in politisches Entscheidungshandeln sind mit von Bedeutung, so dass *Regional Governance* als pfadabhängiges Phänomen bezeichnet werden kann (vgl. FÜRST 2001: 374). Ziel sollte es stets sein, die gesamte Region in den Steuerungsprozess einzubeziehen. Die Praxis hat jedoch gezeigt, dass einzelne Projekte oder Probleme quasi als eine Art Keimzelle notwendig sind, um die innere Entwicklungsdynamik in Gang zu setzen (vgl. FÜRST 2004: 49). Meist werden themenbezogene Netzwerke initiiert, die sich im Idealfall später über Partnerschaften in institutionalisierte Zusammenarbeit weiterentwickeln.

FÜRST (2001: 375) konstatiert für Deutschland aktuell eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für *Regional Governance*, da von der EU, vom Bund und von einigen Ländern initiierte Förderprogramme und Modellvorhaben entsprechende Anreizstrukturen geschaffen haben. Für deutsche Regionen können bisher die nachfolgend aufgeführten Formen von *Regional Governance* unterschieden werden (vgl. BENZ, FÜRST 2003: 27):

- Regionale Gebietskörperschaften
- Regionalverbände
- Regionalkonferenzen
- Regionale Netzwerke

Gerade dort, wo solche *top-down*-initiierten Programme realisiert wurden, beobachtet man verstärkt regionale Kooperationsformen.

Regional Governance-Strategien können dann gewinnbringend eingesetzt werden, wenn die Bereitstellung von so genannten *kollektiven Wettbewerbsgütern* verfolgt wird. Unter einem Kollektivgut versteht VOELZKOW (1999) in Anlehnung an Porter unternehmensbezogene Dienstleistungen, die den Teilhabern der regionalen Wirtschaft eine Anreizstruktur zur Innovationstätigkeit bieten und auf diesem Wege die regionale Wettbewerbsfähigkeit verbessern (vgl. MAYER 2001: 26). Exemplarisch zu nennen wären die Bereitstellung von Information über die Produktionskostenentwicklung in der rele-

⁵² Kommunalpolitiker sind in ihrem Handeln an ihre Gemeinde bzw. an ihre Wählerschaft gebunden, Unternehmen unterliegen den Steuerungsmechanismen des Markts und Verbände agieren mittels der Kooperationsbereitschaft ihrer Mitglieder. Territoriale Orientierung (Kommunalpolitiker) stößt somit auf funktionale Orientierung (Unternehmer, Verband), Akteure, die in hierarchischen Strukturen arbeiten, stoßen auf Akteure, die von ideellem Handeln geleitet werden, etc. (vgl. FÜRST 2004: 48).

vanten Branche und Region, Qualifikationseinrichtungen für Arbeitnehmer, Beratungseinrichtungen für Innovationstransfer oder Forschungseinrichtungen für Betriebe.

Die These eines international angelegten Forschungsprojekts sieht in der Verfügbarkeit kollektiver Wettbewerbsgüter und in der Form der zugehörigen *Governance*-Mechanismen den Schlüssel zum Erfolg regionaler Ökonomien (vgl. CROUCH et al. 2001).⁵³ Es ist bekannt, dass die Globalisierung an die regionale Koordinationsleistung wachsende Anforderungen stellt, die die Bereitstellung von Kollektivgütern mit einschließt. Um ein Unternehmen zu gründen, werden diverse Güter und Dienstleistungen benötigt, die auf verschiedenen Wegen bereitgestellt werden können. Gerade der Erfolg kleiner und mittlerer Unternehmen, so belegen Ergebnisse des Projekts, ist von ihrem institutionellen Umfeld und den kollektiven Wettbewerbsgütern in starkem Maße abhängig. Sie selbst sind zu klein um diese eigenständig zu generieren (vgl. CROUCH et al. 2001):

Firms are often not able to produce all necessary services in-house, and where these services involve transactional ambiguities (as in technology research or labour training) and asset specificity (as in acquiring and using dedicated equipment) some form of public intervention may lead to more efficient solutions for firms (STABER 1996: 4).

Die Bereitstellung solcher Güter muss demnach mittels sozialer und politischer Arrangements sichergestellt werden, so dass die regionalen ökonomischen Rahmenbedingungen diese Defizite kompensieren können (vgl. LE GALÈS, VOELZKOW 2001: 4). In Bezug auf den *Governance-Ansatz* wird davon ausgegangen, dass bei der Erzeugung kollektiver Wettbewerbsgüter für regionale Ökonomien verschiedene institutionelle Varianten zum Zuge kommen, die mit Hilfe des Ansatzes klassifiziert und bezüglich ihrer Wirkungsweise bewertet werden können.

Governance-Mechanismen lassen sich aus dieser Perspektive auf die Bereitstellung einer gründungsunterstützenden Infrastruktur übertragen, die als ein kollektives Wettbewerbsgut betrachtet werden kann. Als kollektive Güter tragen sie dazu bei, die Wettbewerbsbedingungen zu verbessern und das Wachstum zu erleichtern (vgl. FRICK et al. 1998: 81). Unternehmensgründer sind darauf angewiesen, externe Ressourcen aus unterschiedlichen Quellen möglichst transaktionskostensparend zu beziehen. Regionen können entsprechend auf die Bereitstellung dieser Bedürfnisse reagieren. Der Bundeswettbewerb *EXIST - Existenzgründungen aus Hochschulen*, der im Rahmen der Darlegung der Karlsruher gründungsunterstützenden Infrastruktur an späterer Stelle näher beleuchtet wird, kann den zuvor beschriebenen *top-down*-initiierten Förderprogrammen zugerechnet werden.

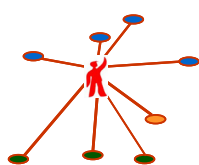
Zielsetzung des Programms ist die Zusammenarbeit zwischen regionalen Forschungseinrichtungen, Unternehmen, Beteiligungskapitalgebern, Vereinen, Wirtschaftsförderinstitutionen und sonstigen in der Region ansässigen Einrichtungen zum Zweck der Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen. Wissenschaftliche Forschungsergebnisse sollen so für die wirtschaftliche Wertschöpfung nutzbar gemacht werden. Auftrag an die teilnehmenden Regionen war die Schaffung von regionalen Netzwerken, mit deren Hilfe neue Konzepte zur Förderung von wissenschaftsbasierten Exis-

⁵³ In Zusammenarbeit mit zahlreichen Forschungsinstituten und -akademien entstand ein länderübergreifendes, komparativ ausgerichtetes Forschungsprojekt, das am European University Institute in Florenz und am Max-Planck Institut für Gesellschaftsforschung in Köln angesiedelt war. Forschungsgegenstand war der Wandel innerhalb lokaler Ökonomien in vier europäischen Ländern (Italien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien) unter Berücksichtigung des nationalen Kontextes, dessen Transformation, die damit verbundenen *Governance*-Mechanismen und die Bereitstellung kollektiver Wettbewerbsgüter (vgl. CROUCH et al. 2001).

tenzgründungen entworfen und in die Praxis umgesetzt werden sollten (vgl. KOSCHATZKY 2001: 321). Akteure aus unterschiedlichen Handlungslogiken werden zu kollektivem Handeln aufgefordert, um ein gemeinsames Ziel in der Region umzusetzen. Dabei handelt es sich um ein funktionales *Governance*-Muster, das zwar, wie FÜRST (2003: 442) kritisch anmerkt, zwar relativ einfach zu gestalten ist, allerdings problematisch erscheint um fruchtbare Regionsentwicklung zu initiieren. Der gemeinsame Nenner, in diesem Fall die Bereitstellung von Gründungsunterstützung, ist ausschließlich von wirtschaftlichem Belang und kann so, bezogen auf die gesamte Region, desintegrierend wirken. Mit Sicherheit kann im Rahmen eines einzelnen regionalen Gründungsnetzwerks noch nicht von *Regional Governance* gesprochen werden. Wie bereits diskutiert, können aus solchen Ansätzen allerdings eigene Entwicklungsdynamiken entstehen, die sich bei geeigneter Steuerung als Keimzelle gewinnbringend nutzen lassen. Es ist daher im Rahmen dieser Arbeit gerechtfertigt, diese Form der regionalen Kooperation, die Merkmale einer *Governance*-Struktur aufweist, als ein Element von *Regional Governance* zu bezeichnen.

Nachdem in den zurückliegenden Kapiteln die Angebotsseite, die sich einem Gründer zur Rekrutierung von Ressourcen bietet, erläutert wurde, soll im Folgenden die nach Unterstützung nachfragende Perspektive beleuchtet werden. Die theoretische Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks als Untersuchungsgegenstand wird dargelegt, so dass darauf aufbauend in Kap. 5 die empirischen Ergebnisse vorgestellt werden können.

3.2 Die Nachfrageseite: Theoretische Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks als Untersuchungsgegenstand



In diesem Kapitel soll in enger Anknüpfung an Kap. 3.1.1.3 der Fokus auf das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk der Gründerperson gelegt werden. Die dortigen Ausführungen zur *Embeddedness* von Unternehmensgründern lassen sich natürlich nicht von den nachfolgenden trennen. *Embeddedness* betont die Integration einer Person in ein Geflecht von Beziehungen, so dass deren Handeln stets in direktem Zusammenhang mit den jeweils stattfindenden Interaktionen gesehen werden muss. Gleichmaßen wurde die Bedeutung der Fähigkeit eines Gründers betont, im Verlauf seines Gründungsprozesses persönliche Netzwerke aufzubauen und aufrechtzuerhalten, da diese eine Schlüsselrolle zu unternehmerischem Erfolg darstellen (vgl. ALDRICH, ZIMMER 1986: 13). Warum also weitere Ausführungen, die die Gründerperson als Teil eines Netzwerks betrachten?

Die Antwort liegt in dem Ziel dieser Arbeit begründet, möglichst vollständig jene Quellen zu erheben, die Knotenpunkte im Unterstützungsnetzwerk bilden und dabei eine klare Abgrenzung derselben darzulegen. Forschungsarbeiten sowie die zugehörigen theoretischen Aufarbeitungen zu diesem Themenkomplex betonen zwar die Bedeutung der Ausschöpfung der, dem Gründer zur Verfügung stehenden Opportunitätsstrukturen, jedoch bleiben die Definitionen dessen, *woraus* respektive *von wem* Ressourcen geschöpft werden, leider oftmals entweder diffus oder in ihrer Erhebung unvollständig. So behandeln einige Studien zwar die Einbettung einer Person in ihr soziales Netzwerk, eine eindeutige Definition desselben bleibt jedoch der Interpretation des Lesers überlassen. Der Blickwinkel der Untersuchungen zu dieser Thematik scheint sich allerdings im Zeitverlauf insofern erweitert zu haben, als in frühen Arbeiten meist ausschließlich soziale Kontakte Eingang fanden, wohingegen diese Perspektive

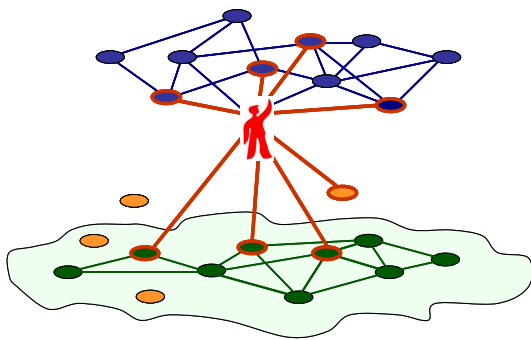
dann um professionelle Akteure, später um öffentliche und halböffentliche Akteure sukzessive erweitert wurde. Wie bereits verdeutlicht, dürfen in einer aktuellen Untersuchung zur Gründungsunterstützung die Rahmenbedingungen der Unterstützung nicht mehr vernachlässigt werden, die auf politischer Ebene initiiert und auf regionaler Ebene implementiert wurden.

Aus dieser Kritik heraus soll, quasi in Fortführung zu Kap. 3.1.1.3, das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk in seiner Konzeption für die vorliegende Arbeit beleuchtet, theoretisch untermauert und definiert werden, so dass daraus die Forschungsfragen und Untersuchungsziele (vgl. Kap. 3.3) abgeleitet werden können und damit die Grundlage für den empirischen Teil in Kap. 5 gelegt ist.

Wie bereits in Kap. 3.1.1 ausgeführt, sind in der formalen Netzwerkanalyse die Beziehungen zwischen den Akteuren von Interesse. Die besondere Perspektive der egozentrierten Netzwerke wurde dargelegt. Untersuchungsgegenstand dieses Forschungsvorhabens sind die Beziehungs- bzw. Kontaktstrukturen, die eine Person innerhalb ihres Gründungsprozesses ausbildet, um Unterstützungsleistungen aus dem Umfeld zu beziehen. Als Gründungsprozess wird hier die Entstehungs- und Entwicklungsphase nach PLESCHAK (1997: 14ff., vgl. Kap. 2.2.1) definiert, die den Zeitraum ab dem Vorhandensein einer Gründungsidee bis hin zur Markteinführung einschließt.

Nachfolgende Abb. 3.4 soll noch einmal die zu Beginn dieses Kapitels visualisierte Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks in Erinnerung rufen, anhand der an dieser Stelle die theoretische Einbettung des Untersuchungsgegenstands erfolgen soll.

Abb. 3.4: Das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk (rotes Netzwerk)



Die zentrale Person, der Unternehmensgründer, aus netzwerkanalytischer Perspektive als *Ego* bezeichnet, bezieht gründungsrelevante Ressourcen aus seinem Umfeld. Die zu diesem Zweck aktivierten, bereits bestehenden Beziehungen sowie die aus der Unterstützungsintention heraus neu geknüpften Kontakte, bilden in ihrer Gesamtheit das *egozentrierte Unterstützungsnetzwerk*. Für die grundlegende, jedoch noch sehr allgemein gehaltene Definition des Netzwerks soll die von PAPPY (1987: 13) herangezogen werden, der dieses auffasst als „eine

durch Beziehungen eines bestimmten Typs verbundene Menge von sozialen Einheiten wie Personen, Positionen, Organisationen usw.“ Diese Definition wird anderen in Kap. 3.1.1.1 erläuterten vorgezogen, da der Blickwinkel nicht auf Individuen beschränkt ist, sondern gleichermaßen beispielsweise Organisationen mit in die Betrachtung einschließt. Wie noch deutlich werden wird, sind in dieser Arbeit Vereine, Förderprogramme oder Institutionen von Relevanz, die Knotenpunkte im egozentrierten Unterstützungsnetzwerk bilden. Dabei steht das Förderprogramm als Programm im Mittelpunkt des Interesses, nicht das zu deren Vermittlung kontaktierte Individuum. Gleiches gilt beispielsweise für die IHK als Institution. In dieser Arbeit sollen die einzelnen Knotenpunkte der Netzwerke, unabhängig ob Individuum oder Programm, als *Akteure* bezeichnet werden.

Dabei interessieren nur die Kontakte, die der Unternehmensgründer (das Ego) zu den jeweils gründungsunterstützenden Akteuren (den Alteri) herstellt. Inwieweit Kontakte oder Beziehungen zwischen den Alteri bestehen, ist für die Untersuchung nicht von Relevanz und wird somit aus der Analyse ausgeklammert. Da also Ego-Alteri-Kontakte unter Ausschluss der Alteri-Alteri-Kontakte der Analyse unterliegen, kann streng genommen nicht von einer Erhebung von Netzwerkdaten im eigentlichen Sinne gesprochen werden. Die Auswertung des Datenmaterials kann nicht, wie in Netzwerkanalysen üblich, in einer Matrix oder einem Graphen dargestellt werden (d.h. eine Darstellung in dieser Form ist möglich, würde aber wenig Aussagegehalt besitzen). Dennoch werden solche Vorgehensweisen in der Fachliteratur den Netzwerkanalysen zugeordnet, da das Untersuchungsobjekt Ego in seiner strukturellen Einbettung im Zentrum des Interesses steht und dies den eigentlich maßgeblichen gemeinsamen Nenner aller Untersuchungen dieser Forschungsrichtung bildet (vgl. HANNEMAN 2001: 9).

Die relevanten „Beziehungen eines bestimmten Typs“ (vgl. Zitat von PAPPI 1987: 13) entsprechen dabei jenen, die im Rahmen des so genannten *Exchange Approach* erhoben werden (vgl. MCCALLISTER, FISCHER 1978: 134f.; LAIREITER 1993: 19). Dieser bezieht solche Personen, Organisationen, etc. in die Untersuchung ein, die bestimmte Unterstützungsfunktionen geleistet haben. Es steht also die Frage im Vordergrund, mit wem Ego Ressourcen wie Güter, Informationen oder soziale Unterstützung austauscht. Ressourcen können hier wiederum materieller wie immaterieller Art sein, so dass beispielsweise emotionale Unterstützung als ein Transfer immaterieller Ressourcen interpretiert werden kann. Für diese Untersuchung muss der *Austausch* als wechselseitiges Beziehungsgefüge insofern eingeschränkt werden, als hier nur der einseitige Bezug von Ressourcen durch das Ego interessiert. Von wem erhält der Gründer also welche Form der Unterstützung?

Aus netzwerkanalytischer Perspektive wird dann von Netzwerken gesprochen, wenn die zugehörigen Beziehungen längerfristig angelegt sind. Diese enge Definition ist in dieser Arbeit insofern problematisch, als auch einmalige Kontakte wie beispielsweise Beratungsgespräche von Bedeutung sind, die keinesfalls als längerfristig angelegt angesehen werden können. Hier soll die von ALDRICH (1999: 84) vorgenommene Differenzierung der Beziehungsstärken hinzugezogen werden, der die gängige Unterscheidung von *starken* und *schwachen* Beziehungen um *unbestimmte (indeterminante)*, *wechselnde (fluctuating)* erweitert (vgl. Anmerkung 30) und diese gleichermaßen in Netzwerke integriert:

These types of network relations are created for pragmatic purposes with strangers of individuals with whom nascent entrepreneurs have no prior relations. Contacts with strangers are typically fleeting in duration and require little or no emotional involvement (ALDRICH 1999: 84).

Aldrichs Vorschlag, diese Form der *Beziehungen* angemessener als *Kontakt* zu bezeichnen, wird hier Folge geleistet. Damit soll im Fall von langfristig bestehenden oder längerfristig angelegten Relationen von *Beziehungen* die Rede sein, kurzfristig angelegte Relationen, die möglicherweise wenige Interaktionen aufweisen, werden nachfolgend als *Kontakte* bezeichnet.

Vor diesem Kontext wird das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk für diese Arbeit folgendermaßen definiert:

Egozentriertes Unterstützungsnetzwerk:

Individuelle Beziehungs- und Kontaktstruktur eines Unternehmensgründers, von deren Akteuren im Rahmen des Gründungsprozesses, definiert als die Entstehungs- und Entwicklungsphase, Unterstützung in Anspruch genommen wurden.

Wie Abb. 3.4 verdeutlicht bzw. die theoretischen Ausführungen gezeigt haben, kann die sich dem Unternehmensgründer bietende Opportunitätsstruktur in verschiedene Akteursgruppen untergliedert werden. Betont werden muss, dass die in der theoretischen Aufarbeitung vorgenommene Zuordnung der Akteure aus dem regionalen Gründungsnetzwerk in dieser expliziten Form im empirischen Teil nicht fortgeführt werden soll. Die Struktur des regionalen Gründungsnetzwerks liegt vielmehr als eine latente Organisationsform zugrunde, die von den Gründern nur dann tatsächlich als *Netzwerk* wahrgenommen wird, wenn Vermittlungen zwischen den kooperierenden Akteuren stattfinden. Den Akteur selbst wird der Befragte im Rahmen des Interviews entsprechend seiner Funktion beispielsweise als Steuerberater oder als IHK identifizieren, nicht aber in der Unterscheidung als netzwerkintegrierter oder als netzwerkexterner Akteur. Da die relevanten Akteurskategorien analog der methodischen Vorgehensweise möglichst nah an den Aussagen der Interviewpartner orientiert sein sollen, ist eine Differenzierung in dieser Form nicht haltbar. Es würde jedoch der Logik des Forschungsprozesses widersprechen, an dieser Stelle der Arbeit im Rahmen der theoretischen Konzeption die einzelnen ausdifferenzierten Gruppen darzulegen, da diese, mittels induktiver Kategorienbildung aus dem Interviewmaterial heraus generiert wurden. Bezüglich der für den empirischen Teil relevanten Kategoriensysteme soll demnach auf die Ausführungen zu Beginn von Kap. 5 verwiesen werden.

Für die theoretischen Grundlagen jedoch ist, wie anhand der Kritik an anderen Studien verdeutlicht wurde, eine klare Abgrenzung des Begriffs *soziales Netzwerk* unerlässlich. Gerade hier werden verschiedene Untersuchungsinhalte mit demselben Etikett versehen, was für komparative Analysen hinderlich ist.

Dem sozialen Netzwerk werden in dieser Arbeit per Definition alle die Akteure zugeordnet, zu denen der Gründer persönliche, gewachsene Beziehungen pflegt, die unabhängig vom Schritt in die Selbständigkeit Bestand haben. Beispielsweise können Familienmitglieder oder Freunde zu Unterstützungszwecken herangezogen werden. Das soziale Netzwerk gestaltet sich von Gründer zu Gründer bezüglich Größe, Beziehungsinhalten und Beziehungsstärken unterschiedlich, so dass auch die, den Netzwerken inhärenten, potenziell mobilisierbaren Ressourcen entsprechend verschiedenartig sind.⁵⁴ Welche Akteure hingegen in einem regionalen Gründungsnetzwerk gebündelt werden, ist von der regionalpolitischen Intention und der Bereitschaft der einzelnen Akteure zur Kooperation abhängig. Diese Abgrenzung muss entsprechend regionspezifisch vorgenommen werden, so dass auf Kap. 4.3.2 verwiesen wird, das die gründungsunterstützende Infrastruktur in Karlsruhe darstellt.

⁵⁴ Vgl. bezüglich weiterer Abgrenzungskriterien gegenüber anderen Akteurskategorien die Ausführungen zu Beginn von Kap. 5.1.

3.3 Forschungsfragen und Untersuchungsziele

In der theoretischen Diskussion um die strukturelle Einbettung der Gründerperson allgemein anerkannt und nachgewiesen ist die Auffassung eines Unternehmensgründers als ein Organisator und Koordinator von Ressourcen und die damit in direktem Zusammenhang stehende Notwendigkeit der Beziehungsarbeit zur Generierung von Unterstützungsleistungen. Gleichmaßen hat die These Gültigkeit erlangt, dass die Gründer dabei auf ihr bestehendes soziales Netzwerk zurückgreifen, wobei die zugehörigen Interaktionen maßgeblich den Prozess der Unternehmensgründung beeinflussen (vgl. u.a. BRÜDERL, PREISENDÖRFER 1998; ALDRICH 1999; BÜHLER 1999; JENSSEN 2001; HOANG, ANTONCIC 2003). Im Rahmen der Konzeption des *Network Approach to Entrepreneurship* bringen Aldrich und Zimmer diese Perspektive insofern auf den Punkt, als sie konstatieren: „[...] entrepreneurship is a social role, embedded in a social context“ (ALDRICH, ZIMMER 1986: 28).

Wie bereits zu Beginn von Kap. 3.2 angedeutet, fällt bei einer kritischen Durchsicht der zu diesem Themenkomplex erfolgten Untersuchungen sowie den zugehörigen Versuchen theoretischer Schlussfolgerungen auf, dass eindeutige Definitionen des Begriffs *soziales Netzwerk* selten sind und die Abgrenzung netzwerkintegrierter Akteure eher verwirrend wirkt. Darüber hinaus mischen sich die Begriffe *persönliches Netzwerk* (vgl. DUBINI, ALDRICH 1991; JOHANNISSON 1998; JANSEN 2003) und *soziales Netzwerk* (vgl. JENSSEN, GREVE 2002; JENSSEN, KOENIG 2002). Die Schwierigkeiten in der Vergleichbarkeit der Ergebnisse treten insbesondere dann auf, wenn unter sozialen Netzwerken einerseits alle Beziehungen subsumiert werden, die in irgendeiner Form als *zwischenmenschlich* gelten, so dass die „Beziehung“ zu einem Berater einer Institution gleichermaßen als *sozial* aufgefasst wird wie jene zu einem langjährigen Freund. Andererseits umfasst das soziale Netzwerk nur solche Beziehungen, die auf Vertrauen basieren (vgl. JOHANNISSON 1998) und die über einen längeren Zeitraum Bestand haben.⁵⁵

Da die erste Abgrenzung aufgrund der mangelnden Konkretisierbarkeit der Untersuchungsergebnisse für diese Untersuchung explizit abgelehnt und damit der zweiten der Vorzug gegeben wird, schließt sich daran die Kritik an, dass die *ausschließliche* Betrachtung des sozialen Netzwerks, wie es in der Literatur häufig geschieht, als Quelle von Unterstützung im Gründungsprozess zu kurz greift. Die politisch induzierten Fördermaßnahmen auf regionaler Ebene haben zu einer Verdichtung der gründungsunterstützenden Infrastruktur geführt, so dass sich der Gründerperson neben dem sozialen Netzwerk dort ein breit gefächertes Angebot erschließt. Darüber hinaus existieren privatwirtschaftliche Dienstleister und Finanzdienstleister wie Steuerberater und Banken, die die Vielfalt an Angeboten komplettieren. Aus der Perspektive des Suchenden mag es je nach Strukturierung der Maßnahmen nicht leicht erscheinen, unter dem meist herrschenden Zeitdruck das passende Angebot ausfindig zu machen. Dabei muss er entscheiden, ob sich Beziehungen aus seinem sozialen Netzwerk zu Unterstützungszwecken aktivieren lassen und/oder ob Leistungen aus dem regionalen Umfeld in Anspruch genommen werden.

Aus der Kritik am Konzept der sozialen Netzwerke heraus und der zugehörigen Bedeutungszuschreibung im Gründungsprozess wird in dieser Arbeit die Auffassung vertreten, dass die Untersuchungs-

⁵⁵ Das Beispiel des Beraters einer Institution soll nicht ausschließen, dass zu diesem ebenfalls Vertrauen und eine langfristige Beziehung aufgebaut werden können. Er sei hier jedoch exemplarisch für eine *unbestimmte, wechselnde* Beziehung im Sinne eines *Kontakts* nach ALDRICH (1999: 84) aufgeführt.

perspektive um die Betrachtung des regionalen Kontexts insofern erweitert werden muss, als die auf Regionsebene implementierte gründungsunterstützende Infrastruktur nicht mehr unberücksichtigt bleiben darf. Da bisher keine Untersuchung von egozentrierten Unterstützungsnetzwerken unter der besonderen Bedingung einer ausgeprägten, regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur vorliegt, kommt dieser Arbeit ein explorativer Charakter zu. Daher stellt sich die *erste* von insgesamt vier übergeordneten *Leitfragen*, die im Rahmen dieser Arbeit beantwortet werden sollen und die sich teilweise in weitere Folgefragestellungen untergliedern lassen:

Welche Akteure bzw. Ressourcen nutzt ein (potenzieller) Gründer, um seinen Bedarf an Unterstützung im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase seines Unternehmens zu decken?

Zu deren Beantwortung dient die Erhebung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke, die aufzeigen sollen, wie häufig auf bestimmte Akteure zurückgegriffen wird und welche Unterstützungsleistungen diesen jeweils zugeordnet werden. Dabei sollen die Akteure der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur den Akteuren aus dem sozialen Netzwerk vergleichend gegenübergestellt werden, so dass Rückschlüsse dahingehend gezogen werden können, inwiefern sich diese in ihren Unterstützungsleistungen ergänzen bzw. wo Überschneidungsbereiche existieren. Möglicherweise können bestimmten Akteuren spezifische Ressourcen zugeordnet werden, für deren Bereitstellung sie entweder ausschließlich oder neben weiteren herangezogen werden.

Wie dargelegt, herrscht in der Gründungsforschung Einigkeit darüber, dass Netzwerken im Rahmen des Gründungsprozesses Bedeutung beigemessen wird, allerdings liegen nur wenige Erkenntnisse dahingehend vor, welchen Netzwerkcharakteristika ein gewinnbringender Beitrag zugeschrieben werden kann (vgl. ELFRING, HULSINK 2003: 409). Dies trifft auch für die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zu: Ihr wird allgemein eine hohe Bedeutung für das regionale Gründungsgeschehen beigemessen, allerdings existieren bisher wenige empirische Studien, die explizit auf deren Beitrag zum Gründungsprozess Bezug nehmen (vgl. u.a. KAILER 2000; BERGMANN 2004). Aus diesem Defizit heraus begründet sich die *zweite Leitfrage* dieser Arbeit:

Welcher Beitrag wird den in Anspruch genommenen Akteuren bezüglich der Bereitstellung von Unterstützungsleistungen aus Perspektive der Gründer beigemessen?

Es ist von Interesse, wie hoch die Befragten den jeweiligen Beitrag einschätzen, den ein in Anspruch genommener Akteur zum Gründungsprozess geleistet hat. Es wird damit die subjektive Wahrnehmung der Gründer in den Fokus der Betrachtung gestellt. Somit sind Aussagen möglich, welchen Akteuren beispielsweise aus dem sozialen Netzwerk mehr oder weniger Bedeutung beigemessen wird, so dass die bisher in der Literatur noch sehr allgemein formulierte These „Personen greifen im Gründungsprozess auf ihr soziales Netzwerk zurück“ (vgl. ALDRICH 1999: 81) spezifiziert werden kann.

Darüber hinaus soll neben der Beitragsbemessung, die den Nutzen des Akteurs für die Gründung widerspiegelt, die Frage nach dessen Bewertung beantwortet werden, so dass nutzenunabhängig die Unterstützungsleistung in den Vordergrund gestellt wird.

Bezüglich der Organisationsform eines regionalen Gründungsnetzwerks ist von Interesse, ob das Netzwerk als latente Organisationsstruktur der Wahrnehmung des Gründers vorenthalten bleibt oder ob sich häufig auftretende Vermittlungswege identifizieren lassen. Ebenso ist von Bedeutung, ob Akteure aus dem sozialen Netzwerk zu Vermittlungszwecken für bestimmte Akteursgruppen bevorzugt werden, weil Vertrauensvorschlüsse von Relevanz sind. Möglicherweise können aus einer zusammenfassenden Betrachtung aller Kontaktstrukturen Vermittlungsbarrieren oder vermittlungsentensive Verknüpfungen herausgearbeitet werden.

Aus der detaillierten Kenntnis der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke und unter Einbeziehung verschiedener personen- und unternehmensbezogener Charakteristika schließt sich die *dritte Leitfrage* an:

Lassen sich personen- und/oder unternehmensbezogene Merkmale identifizieren, die Voraussagen über die akteursspezifische Zusammensetzung eines egozentrierten Unterstützungsnetzwerks zulassen, so dass daraus eine Gründertypologie abgeleitet werden kann?

Ist es möglich, Zusammenhänge zwischen einer bestimmten Kombination von beispielsweise persönlichen Merkmalen und der Struktur des zugehörigen egozentrierten Unterstützungsnetzwerks zu identifizieren? Nimmt ein Gründer, der viele Jahre in der Region seiner Unternehmensansiedlung gelebt hat, aufgrund der besseren Kenntnis der gründungsunterstützenden Infrastruktur häufiger deren Angebote in Anspruch als eine Person, die weniger Zeit in der Region verbracht hat? Das Aufdecken solcher Zusammenhänge könnte beispielsweise im Rahmen der Gründerberatung gewinnbringend genutzt werden, weil dann anhand spezifischer Merkmalskonstellationen des Gründers Schlüsse auf dessen Bedarfsstruktur gezogen werden können.




Im Rahmen der theoretischen Ausführungen wurden regionale Gründungsnetzwerke als Ressourcenkoordinationssysteme aufgefasst, mit denen die Hoffnung auf eine Effizienzsteigerung der gründungsunterstützenden Maßnahmen verbunden ist, da mittels dieser Form der Organisation strukturelle Defizite schneller identifiziert und beseitigt werden können. Darüber hinaus wurden sie als Anreizstruktur zur Nutzung der Ressourcen eines *Regionalen Innovationssystems* diskutiert. Eine Möglichkeit deren Implementierung auf regionaler Ebene bilden Selbststeuerungsprozesse (*Regional Governance*), die zur Bereitstellung kollektiver Wettbewerbsgüter gewinnbringend eingesetzt werden können. Gründungsunterstützende Maßnahmen werden hier als eine Form eines kollektiven Wettbewerbsguts interpretiert. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob es über die Organisationsform eines Gründungsnetzwerks gelingt, Akteure aus der Region in der Funktion als *knowledge provider* und *knowledge diffuser* zu mobilisieren, um so genannte *knowledge spillover*-Effekte zu implizieren. In diesem Zusammenhang steht hier weniger jenes Wissen im Vordergrund der Betrachtung, das direkt in die eigentliche Innovation, also den Unternehmensgegenstand, einfließt, sondern vielmehr *indirekt* in

Form von gründungsunterstützendem unternehmerischem Wissen auf den Prozess der Gründung Einfluss nimmt. Somit ist von Interesse, inwiefern die regionalen *Strukturen* der Gründungsunterstützung aus Perspektive der Gründer in der Lage sind, deren Bedürfnissen im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase zu entsprechen, so dass sich daran die *vierte Leitfrage* dieser Arbeit anschließt:

Existieren aus der Perspektive der Befragten Gründungsbarrieren respektive Verbesserungspotenziale innerhalb der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur?

Aus dem erhobenen Interviewmaterial sollen anschließend Handlungsempfehlungen abgeleitet werden, die die von den Befragten identifizierten Gründungsbarrieren auf regionaler Ebene beseitigen.

Aus den dargelegten vier Leitfragestellungen lassen sich die folgenden *drei Untersuchungsziele* ableiten:

Leitfragen	Untersuchungsziele	
<p>Erste Leitfrage: Welche Akteure bzw. Ressourcen nutzt ein (potenzieller) Gründer, um seinen Bedarf an Unterstützung im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase seines Unternehmens zu decken?</p> <p>Zweite Leitfrage: Welcher Beitrag wird den in Anspruch genommenen Akteuren bezüglich der Bereitstellung von Unterstützungsleistungen aus Perspektive der Gründer beigemessen?</p>		<p>Erstes Untersuchungsziel: Detaillierte Analyse der Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke mittels der erhobenen Attribute <i>(Kapitel 5)</i></p>
<p>Dritte Leitfrage: Lassen sich personen- und/oder unternehmensbezogene Merkmale identifizieren, die Voraussagen über die akteurspezifische Zusammensetzung eines egozentrierten Unterstützungsnetzwerks zulassen, so dass daraus eine Gründertypologie abgeleitet werden kann?</p>		<p>Zweites Untersuchungsziel: Entwurf einer Typisierung der Gründer anhand der Struktur der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke <i>(Kapitel 6)</i></p>
<p>Vierte Leitfrage: Existieren aus der Perspektive der Befragten Gründungsbarrieren respektive Verbesserungspotenziale innerhalb der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur?</p>		<p>Drittes Untersuchungsziel: Ableitung von regionsspezifischen und verallgemeinerbaren Erkenntnissen aus regionalpolitischer Sicht für eine bedarfsorientierte Entwicklung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur <i>(Kapitel 7)</i></p>

Nachfolgendes Kap. 4 legt das zugehörige Untersuchungsdesign dar, das zur methodischen Umsetzung der einzelnen Forschungsfragen gewählt wurde. Auch soll die Untersuchungsregion Karlsruhe sowie das Untersuchungssample der Gründer anhand der recherchierten bzw. erhobenen Merkmale vorgestellt werden, so dass vor diesem Hintergrund die Darlegung und Interpretation der empirischen Ergebnisse in den Kapitel 5 bis 7 erfolgen kann.

4 Untersuchungsdesign und empirischer Bezugsrahmen

Zur Realisierung des Forschungsziels der Erhebung und Analyse egozentrierter Unterstützungsnetzwerke (vgl. Kap. 3.3) wurde aus methodologischer Sicht die Kombination eines quantitativen und qualitativen Designs gewählt, da bei unsicherem Kenntnisstand der Forschung die relative Offenheit des empirischen Verfahrens von zentraler Bedeutung ist. Dies ist der Versuch, den üblichen Weg von entweder *standardisierter* oder *nicht standardisierter* Erhebung zu verlassen, um damit eine Dichotomisierung zwischen qualitativen und quantitativen Erhebungs- und Auswertungsmethoden zu überwinden (vgl. LAMNEK 1995; KELLE 1997) und um der jeweiligen Forschungsfragestellung entsprechend eine angemessene Methodik wählen zu können. Über die Erhebung netzwerkbezogener Maßzahlen hinaus wurde das Ziel verfolgt, mit möglichst wenigen Vorannahmen bzw. Vorgaben und mit prinzipieller Offenheit die Struktur der Netzwerke einerseits sowie deren Beziehungsinhalte andererseits zu analysieren. Das methodische Instrumentarium der Wahl zur Erfassung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke ist das persönliche, teilstandardisierte Interview (Leitfaden-Interview), das die Möglichkeit der Erfragung von Handlungsmotiven in relativ offener Form bietet. Der Forscher hat dabei anhand eines Interview-Leitfadens Gestaltungsspielraum bezüglich der Frageformulierungen, der Nachfragestrategien und in der Abfolge der Fragen (vgl. HOPF 2000: 351). Anhand einer computergestützten Analyse mit Hilfe der Software MaxQDA wurde aus den Interviewtranskripten sukzessive durch mehrmalige Lesevorgänge ein Kategoriensystem generiert, das im Rahmen der Auswertung die vergleichende Gegenüberstellung der einzelnen Textsegmente ermöglichte (vgl. KUCKARTZ 1999). Die Vorgehensweise entspricht dabei der *qualitativen Inhaltsanalyse* nach MAYRING (2003).⁵⁶ Betont werden soll das Verfahren der induktiven Kategorienbildung, das diese Studie von den bisher erfolgten unterscheidet. Dieses wird im Rahmen der Datenaufbereitung näher erläutert. Die Erhebung der personen- und unternehmensbezogenen Daten erfolgte mittels eines standardisierten Fragebogens, so dass im Hinblick auf die gesamte Untersuchung je nach Erkenntnisziel und Art der Daten ihrer Zweckmäßigkeit entsprechend qualitative und quantitative Methoden der empirischen Sozialforschung zum Einsatz kamen.

Aus Gründen des besseren Verständnisses soll die zur Typenbildung gehörende Methodik zu Beginn von Kap. 6 gemeinsam mit der Empirie als eine Einheit dargelegt werden, da so die einzelnen Schritte der Vorgehensweise in direkter Verknüpfung mit den Ergebnissen nachvollziehbar sind. Es wird darauf hingewiesen, dass gerade im Prozess der Typengenerierung qualitative und quantitative Methoden in Kombination zur Anwendung kamen.

Im Anschluss an die Ausführungen zum Untersuchungsdesign soll der empirische Bezugsrahmen für die Analyse egozentrierter Unterstützungsnetzwerke in Kap. 5 hergestellt werden. Es folgt die Vorstellung der Untersuchungsregion Karlsruhe mittels wirtschaftsstruktureller Daten und der gründungsun-

⁵⁶ Es soll zur Vorbeugung von Begriffsverwirrungen hier angemerkt sein, dass die computergestützte *Inhaltsanalyse* vom generellen Verfahren der computergestützten Analyse differenziert werden muss. Bei Letzterem kommt im Rahmen der Datenaufbereitung und Auswertung lediglich Software zur qualitativen Datenanalyse zum Einsatz. Kodierungen von Textsegmenten, die in deren Verlauf vorgenommen werden, können dabei manuell (d.h. der Forschende liest den in die Software importierten Text und markiert mit den entsprechenden Werkzeugen des Programms einzelne, für die Analyse relevante Textpassagen) oder computerunterstützt erfolgen (hier wird mittels der Vorgabe eines Schlagworts bzw. bestimmter Kodierungsregeln das gesamte Material durchsucht und automatisch kodiert). Die computerunterstützte Kodierung wird als *computerunterstützte Inhaltsanalyse* bezeichnet (vgl. zur Darlegung computerunterstützter Inhaltsanalyse ZÜLL, MOHLER 2001).

terstützenden Infrastruktur (Kap. 4.3) sowie die Darlegung ausgewählter personen- und unternehmensbezogener Charakteristika des Untersuchungssamples, so dass die Ergebnisse aus Kap. 5 vor diesem Hintergrund interpretiert werden können.

4.1 Methodik der Datenerhebung

Eine der Grundlagen zur Erhebung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke – der im Rahmen der theoretischen Ausführungen aus Kap. 3.2 so benannten *Nachfrageseite* – bildet die in der Region Karlsruhe vorhandene gründungsunterstützende Infrastruktur – als ein Baustein der *Angebotsseite* (vgl. Kap. 3.1). Nachfolgend soll auf deren Erhebungsmethodik, anschließend auf die Kriterien zur Auswahl des Gründersamples sowie auf die Methodik der Erhebung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke eingegangen werden.

4.1.1 Erhebung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur

Da zur Beantwortung der Forschungsfragen die in Karlsruhe vorhandene regionale gründungsunterstützende Infrastruktur von maßgeblicher Bedeutung ist, war es das Ziel, diese möglichst vollständig zu erheben und ihre Struktur nachzuzeichnen.

Die Erhebung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur erfolgte in drei Schritten:

- 1) Internet-Recherchen
- 2) Materialsichtung und Auswertung (Broschüren, Newsletter, Zeitungsartikel, etc.)
- 3) Experteninterviews mit jeweils einem Vertreter der vier als maßgeblich identifizierten Hauptakteure der Gründungsunterstützung in Karlsruhe

Da alle Akteure über Internetpräsenzen verfügen, wurden das Angebot, die Organisationsstrukturen und die Zielgruppen dort recherchiert. Darüber hinaus erfolgte die Auswertung von Informationsmaterialien wie beispielsweise Broschüren, Newslettern, Jahresberichten der Akteure und Rundschreiben an der Universität. Dies diente auch zur gezielten Vorbereitung der leitfadengestützten Experteninterviews⁵⁷, die sich thematisch wie folgt orientierten:

- *Angebotsstruktur*
(z.B.: Zielgruppe, selbst definierte Ziele, Inhalte der Angebote)
- *durchschnittliche Struktur der Klientel*
(z.B.: Alter, Qualifikation, Gründungsmotivation und Branche, Phase im Gründungsprozess)
- *Kooperation bzw. Koordination mit anderen Akteuren der Region*
(z.B.: Existenz von Kontakten, Häufigkeit derselben, zugehörige Kommunikationsarten)
- *Selbsteinschätzung*
(z.B.: zu Stärken, Schwächen, zu Defiziten im eigenen bzw. im regionalen Angebot)

⁵⁷ Als Hauptakteure gelten in diesem Zusammenhang: KEIM e.V., CyberForum e.V., die IHK und die Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe (vgl. Kap. 4.3.2).

Ergänzend dazu wurden landes- und bundesweite Beratungs- und Unterstützungsangebote sowie Landes- und Bundesförderprogramme in die Recherchen einbezogen, insofern eine Antragsberechtigung für die (potenziellen) Gründer der Region Karlsruhe bestand. Die Erhebung erfolgte in den Monaten April bis Juni des Jahres 2002.

4.1.2 Kriterien der Auswahl des Untersuchungssamples

Die Problematik der Erfassung von Gründungen in Deutschland in den einzelnen Amtsbezirken wurde in der Literatur bereits mehrfach thematisiert (vgl. FRITSCH, GROTZ 2002; FRITSCH et al. 2002; SCHMUDE 1999).⁵⁸ Zwar veröffentlicht die IHK in ihrer im monatlichen Turnus publizierten Mitgliederzeitschrift⁵⁹ die aktuellen Handelsregistereintragungen aus den einzelnen Registergerichten, jedoch erscheinen Unternehmen nicht nur bei Neueintrag, sondern auch bei Namensänderung oder einem Wechsel des Unternehmenssitzes (sog. *Coverage-Problem*).⁶⁰ Daher kann bei einem Erscheinen im Handelsregister nicht automatisch von einer Neugründung im eigentlichen Sinne ausgegangen werden. Auf Grundlage dieser Auszüge musste somit über das Internet recherchiert werden, inwiefern es sich tatsächlich um eine solche handelt.⁶¹ Falls das Unternehmen aufzufinden war, konnte der exakte Unternehmensgegenstand klassifiziert und die aktuelle Adresse des Unternehmenssitzes ermittelt werden.

Aus folgenden Kriterien resultierte die Auswahl der Gründer:

- 1) *Formales Gründungsdatum* im Zeitraum von 1999 bis 2002
- 2) *Branchenzugehörigkeit* der Gründung zur Gruppe der wissensintensiven Unternehmen gemäß der Definition aus Kap. 2.1
- 3) *Unternehmensstandort* im Stadt- bzw. Landkreis Karlsruhe

Die beiden letztgenannten Kriterien entspringen der Logik der Forschungsfragen, wobei deren Begründung bereits dargelegt wurde. Die Auswahl der Gründungsjahre erfolgte vor dem Hintergrund, dass die Gründer retrospektiv über ihre Unterstützungskontakte in der Gründungsvorbereitung und in den ersten Monaten respektive den maximal ersten zwei Jahren ihrer Entwicklungsphase befragt werden sollten. Bei einem Befragungszeitpunkt im Jahr 2002 kann davon ausgegangen werden, dass bei

⁵⁸ FRITSCH und GROTZ (2002) stellen die verschiedenen in Deutschland zur Verfügung stehenden Datenquellen zum Gründungsgeschehen in Abwägung deren Stärken und Schwächen vergleichend gegenüber. Dabei beziehen sie das Unternehmensregistersystem der Statistischen Ämter, die Betriebsdatei der Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit, die Gewerbeanzeigenstatistik, die Umsatzsteuerstatistik und die Mannheimer Gründungspanels Ost und West des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) in ihre Analyse mit ein.

⁵⁹ Mitgliederzeitschrift der IHK Karlsruhe: *IHK: Wirtschaft in der TechnologieRegion Karlsruhe*.

⁶⁰ WELTER (2003: 25) führt bezüglich der Problematik der Gewerbeanzeigenstatistik aus, dass die Daten einerseits als überzeichnet gelten, da beispielsweise die separaten Anmeldungen mehrerer Gesellschafter eines Betriebs zu Doppel- und Mehrfachzählungen führen, andererseits sind sie unterzeichnet, da nur diejenigen Unternehmen erfasst werden, die in eines der berücksichtigten Melderegister eingetragen sind. Dabei werden z.B. die freien Berufe nicht erfasst.

⁶¹ In den meisten Fällen sind auf den Internetseiten der Unternehmen die Gründungsjahre angegeben.

zeitlich weit zurückliegenden Gründungen Erinnerungslücken gehäuft auftreten, so dass die erhobenen Daten nur unzureichend die Struktur der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke widerspiegeln. In Erhebungswellen von jeweils 10 oder 20 Anschreiben wurden die Gründer in einem postalischen Schreiben um ihre Bereitschaft zu einem Interview gebeten. Zu ihrer Information wurde diesem ein Abriss der Inhalte des Interviews, ein Abriss des Dissertationsvorhabens und der Fragebogen beigelegt, der zur Erhebung der personen- und unternehmensbezogenen Daten diente (vgl. Anhang C). Nach ca. drei Tagen erfolgte telefonisch Rücksprache mit dem Gründer und gegebenenfalls die Vereinbarung eines Interviewtermins. Existenzgründer gelten aufgrund der schwierigen Erreichbarkeit als so genannte *Not-at-homes* (vgl. SCHNELL, HILL, ESSER 1999: 290). Die zahlreichen Verpflichtungen eines Unternehmeralltags und ein permanent vorhandener Zeitmangel erschweren eine Kontaktaufnahme erheblich (vgl. JANSEN, WEBER 2003: 42), was aus den Erfahrungen dieser Untersuchung bestätigt werden kann. In der Summe wurden im Rahmen der Erhebungswellen insgesamt 60 Anschreiben verschickt, durch die aufgrund der Bereitschaft der angeschriebenen Gründer zu einer Terminvereinbarung 40 Interviews realisiert werden konnten. Im Zeitraum von 1999 bis 2002, der für die Auswahl der Unternehmen relevant war, erfolgten im Stadt- und Landkreis Karlsruhe nach Angaben des ZEW Gründungspanels Ost und West ca. 1600 Gründungen im wissensintensiven Sektor, was der zugehörigen Grundgesamtheit entspricht.

4.1.3 Erhebung des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks

Den eigentlichen Kern der Daten bilden die des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks, wobei die Erhebung eines *Gesamtnetzwerks*⁶² anhand des *Exchange Approach*⁶³ angestrebt wurde. Alle jene Akteure waren demzufolge von Relevanz, die im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase Unterstützung geleistet haben, so dass die Netzwerkabgrenzung mittels der *nominalistischen Methode* erfolgte, also aufgrund des Merkmals *geleistete Unterstützung* (vgl. JANSEN 2003: 72). Nach KLYVER und SCHOTT (2004) sind die Akteure des *Action-Sets* von Bedeutung, die im positiven Sinne unterstützend wirkten.⁶⁴

Wie bereits im einleitenden Abschnitt erwähnt, wurde dazu die Methode des persönlichen teilstandardisierten Einzelinterviews gewählt, die dann als „Königsweg“ der empirischen Sozialforschung bezeichnet wird (vgl. JANSEN, WEBER 2003: 44), wenn eine retrospektive Befragung geplant ist. Hier liegen offen formulierte Fragen zugrunde, auf die der Befragte frei antworten kann. Auch ist die Möglichkeit gegeben, die zuvor festgelegte Reihenfolge der Fragen dem Interviewverlauf entsprechend anzupassen und entweder detailliert nachzufragen oder ausholende Ausführungen des Befragten zu unterbinden (vgl. MAYER 2002: 46; BORTZ, DÖRING 1995: 289). Die Interviews wurden, das Einver-

⁶² Mit Gesamtnetzwerk wird hier nicht das in Kap. 3.1.1.3 beschriebene *Whole Network* nach KLYVER und SCHOTT (2004) bezeichnet, das alle überhaupt existierenden Kontakte von Ego mit einbezieht. Vielmehr ist im Rahmen der Methodik der Netzwerkabgrenzung die Erhebung *aller* Kontakte gemeint, die Unterstützung geleistet haben (Netzwerkabfrage des Typs *free choice*), so dass nicht nur die wichtigsten drei oder fünf Akteure von Bedeutung sind (*fixed choice*) (vgl. JANSEN 2003: 78).

⁶³ Vgl. die Ausführungen in Kap. 3.1.1.1, die auf drei verschiedene Ansätze zur Erhebung egozentrierter Netzwerke mittels verschiedener Namensgeneratoren Bezug nehmen.

⁶⁴ Vgl. dazu Abb. 3.2 und die zugehörigen theoretischen Ausführungen in Kap. 3.1.1.3.

ständnis des Befragten vorausgesetzt, mit einem digitalen Aufnahmegerät aufgezeichnet und variierten in ihrer Dauer zwischen einer und zwei Stunden.⁶⁵ Im Unterschied zu vielen anderen Studien zu dieser Thematik war eine Vollerhebung der Akteure, die das Unterstützungsnetzwerk aufspannen, angestrebt. Die zugehörigen Formulierungen der Fragen können dem Interviewleitfaden im Anhang A entnommen werden, so dass auf deren ausführliche Darlegung hier verzichtet wird.

Zu Beginn wurde die sehr offen gehaltene Frage nach allgemeinen Unterstützungskontakten im Verlauf des Gründungsprozesses gestellt, die als *Namensgenerator* diente, was der Methodik der *freien Abfrage der Akteure* entspricht (vgl. JANSEN 2003: 77).⁶⁶ Nach den Ausführungen des Interviewpartners wurden zu den genannten Akteuren folgende *Namensinterpretatoren*⁶⁷ erhoben:

- Einordnung der Unterstützung / des Akteurs in die einzelnen Gründungsphasen*
- Durch wen oder was wurde der Befragte auf den jeweiligen Akteur aufmerksam?
- Wurden von diesem Akteur weitere Kontakte vermittelt, die für die Gründung von Relevanz waren? Falls ja, welche?
- Bewertung und Beitragsbemessung der Akteure / der Unterstützung*
- Räumliche Verortung der einzelnen Akteure

Zu den mit Stern gekennzeichneten Attributen wurden jeweils Skalierungen vorgelegt (vgl. Anhang B).

In einem zweiten Erhebungsschritt lag das Hauptaugenmerk auf der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur. Um sicherzustellen, dass der Gründer in diesem Punkt keines der von ihm genutzten regionalen Angebote aufgrund von Erinnerungslücken vergessen hatte, wurde nach dem Beantworten dieser Frage die Auflistung des zuvor recherchierten Angebots vorgelegt (vgl. Anhang D). Es sollte zwischen ausschließlich bekannten und genutzten Angeboten differenziert werden. Somit konnte gleichzeitig für die spätere gesonderte Betrachtung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur deren Bekanntheitsgrad bzw. deren Inanspruchnahme abgefragt werden. Bezüglich der Gesamtstruktur des regionalen Angebots waren des Weiteren folgende Aspekte von Relevanz:

- Bewertung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur in ihrer Gesamtheit
- Fehlende Unterstützungsangebote
- Gründungsbarrieren
- Subjektive Einschätzung zur Bedeutung von räumlicher Nähe

Neben dem regionalen Angebot wurde der Fokus im dritten Erhebungsschritt auf das soziale Netzwerk des Gründers gelegt. Es soll nochmals betont werden, dass zu jedem einzelnen der genannten Akteure die aufgelisteten Attribute erhoben wurden.

⁶⁵ Zwei der insgesamt 40 Gründer erklärten sich mit einer Aufzeichnung des Gesprächs nicht einverstanden, so dass ausführliche handschriftliche Notizen während des Interviews angefertigt wurden. Sofort im Anschluss an das Interview wurde dann ein Gedächtnisprotokoll angefertigt.

⁶⁶ Diese Form der *freien Abfrage*, also ohne Vorlage einer Akteursliste, ist nur dann möglich, wenn sich Forscher und Befragter über die Abgrenzung des zu erhebenden Netzwerks einig sind. Sie steht im Gegensatz zu einer *Listenabfrage*, die im Rahmen der Erhebung der regionalen Akteure im späteren Interviewverlauf zum Einsatz kam (vgl. JANSEN 2003: 76f.).

⁶⁷ Als *Namensinterpretatoren* werden solche Fragen bezeichnet, die weitere Informationen über die Alteri und die Beziehungen zwischen Ego und Alteri sowie zwischen den Alteri generieren (vgl. JANSEN 2003: 80).

Die Erhebung zur Bemessung des Beitrags der einzelnen Akteure zum Gründungsprozess erfolgte über eine so genannte *methodische Triangulation*⁶⁸ (vgl. LAMNEK 1995; KELLE 1999; FLICK 2000a). Dieses Konzept wird im Rahmen des sozialwissenschaftlichen Methodendiskurses als „die Betrachtung eines Forschungsgegenstandes von (mindestens) zwei Punkten aus bezeichnet“ (FLICK 2000a: 309). Im Rahmen der methodischen Triangulation werden zwei Versionen unterschieden: Einerseits die *Within-method*, bei der auf einen Datensatz unterschiedliche Auswertungsverfahren in Kombination Anwendung finden, des Weiteren die *Across-method*, die auf die Kombination verschiedener Forschungs- und Erhebungsmethoden abzielt, um ein empirisches Phänomen zu untersuchen. Letztere fand im Rahmen dieser Fragestellung Anwendung, weil die Vermutung besteht, dass mit dieser Vorgehensweise eine höhere Validität des Datenpools erreicht werden kann (vgl. JAKOB 2001: 3; FLICK 2000b: 250).⁶⁹ Die Beitragsbemessung der Akteure erfolgte aus diesem Grund einerseits mittels einer Ordinalskalierung⁷⁰, andererseits kam die Auswertung des qualitativen Datenmaterials zum Einsatz.

Die personen- und unternehmensbezogenen Charakteristika (vgl. Kap. 4.4) wurden mittels eines standardisierten Fragebogens erhoben, der von den Befragten schriftlich zu bearbeiten war. Dieser wurde dem Anschreiben beigelegt, wobei die Gründer entscheiden konnten, diesen vorab oder im Rahmen des Interviewtermins auszufüllen (vgl. Anhang C). Die Interviews wurden im Zeitraum von Oktober bis Dezember 2002 geführt und erfolgten bis auf fünf Ausnahmen am Arbeitsplatz der Befragten. Bei der Darstellung der Forschungsergebnisse wurden die Befragten zur Wahrung ihrer Identität anonymisiert. Ein Jahr vor der hier beschriebenen Haupterhebung erfolgte ein Pretest, in dessen Rahmen acht Unternehmensgründer mit dem Ziel interviewt wurden, die Forschungsfragen in ihrer Konzeption zu konkretisieren und deren Relevanz zu überprüfen.

4.2 Methodik der Datenaufbereitung und -auswertung

Im Anschluss an die Interviewphase wurden die Interviewaufzeichnungen transkribiert und die Primärtexte in die Software MaxQDA importiert, mit der eine computerunterstützte Analyse qualitativer Daten durchgeführt wurde.⁷¹ Grundsätzlich gliedern sich die Datenaufbereitung und die entsprechende Auswertung in die folgenden Arbeitsschritte:

Die Inhalte, die auf die Akteure, die jeweils zugehörigen Unterstützungsleistungen und die akteurspezifischen Attribute Bezug nahmen (vgl. Kap. 4.1.3) wurden aus dem Text extrahiert und in tabellari-

⁶⁸ Die *methodische Triangulation* ist eine von insgesamt vier Triangulationsarten neben der Datentriangulation, der Beobachtertriangulation und der theoretischen Triangulation (vgl. JAKOB 2001: 2f.). Der als Metapher gebrauchte Begriff entstammt ursprünglich aus der Navigation oder Landvermessung und bezeichnet dort die Bestimmung eines Ortes durch Messungen von zwei bekannten Ausgangspunkten (vgl. KELLE 1999: 6).

⁶⁹ Ob und inwieweit eine derartige Triangulation tatsächlich die Validität von Daten erhöht, wird in der Literatur kontrovers diskutiert. „Durch die Kombination könne man deshalb zwar die ‚Tiefe‘ und ‚Weite‘ von Ergebnissen, nicht aber deren Validität erhöhen“ (FIELDING, FIELDING 1986, zit. nach KELLE 1999: 7).

⁷⁰ Es sei auf Kap. 5.4 verwiesen, das die Skalierung und die zugehörigen Ergebnisse im Detail aufzeigt. Um Redundanzen zu vermeiden, wird auf eine ausführliche Darlegung an dieser Stelle verzichtet.

⁷¹ Vgl. zur Methodik der computergestützten Analyse qualitativer Daten u.a. MAYRING 1992; KUCKARTZ 1999; KELLE 2000.

scher Form aufbereitet, so dass zu insgesamt 203 identifizierten Akteuren sämtliches Datenmaterial abzulesen war. Im Gegensatz zu bisherigen Studien, die im Rahmen der Erhebung Antwortkategorien vorgaben, wurde in dieser Untersuchung die Vorgehensweise der induktiven Kategorienbildung gewählt. Diese ist zwar mit einem erheblich größeren Aufwand der Datenaufbereitung und -auswertung verbunden, gewährleistet jedoch ein möglichst nahes Arbeiten am Material und eine Erfassung aller im Interview vorhandenen relevanten Aspekte. Auch sind die Antworten der Befragten nicht durch zuvor festgelegte Kategoriensysteme gelenkt bzw. vorstrukturiert, so dass eine relativ offene Herangehensweise sichergestellt wurde. Aus der tabellarischen Systematik heraus konnten die einzelnen Kategorien ermittelt werden. Zentral waren hier die Akteurs- und Unterstützungskategorien, die den maßgeblichen Baustein der nachfolgenden Auswertungen bildeten (vgl. Kap. 5.2.1 und 5.3.1). In einzelnen Fällen wurden so genannte Mischformen von Daten generiert, d.h. ein Teil der qualitativen Daten wurde nachträglich quantifiziert. Dabei muss zwar bezüglich ihres Inhalts ein Verlust in Kauf genommen werden weil die Überführung in eine abstraktere Form erfolgt, jedoch eröffnen sich damit ergänzende Verfahren der Auswertung (vgl. WITT 2001: 2). Die Daten wurden in die Statistiksoftware SPSS importiert und dort den entsprechenden Auswertungsverfahren unterzogen.

Nach der Herausarbeitung der einzelnen Unterstützungsnetzwerke erfolgte die Visualisierung aller 40 Netzwerke anhand von Mappings, die die Akteure, die zugehörigen Unterstützungsleistungen und die Struktur der Kontaktvermittlung integrieren (vgl. Anhang G und Kap. 5.1).

Das weitere qualitative Datenmaterial wurde mittels der Methode der *strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse*⁷² nach MAYRING (2003) aufgearbeitet, so dass eine gezielte themenspezifische Analyse erfolgte (vgl. LAMNEK 1993: 197ff.).⁷³ Im Rahmen einer Querschnittsanalyse war es das Ziel, Aussagen der einzelnen Gründer zum selben Themenkomplex vergleichend nebeneinander zu stellen. Anhand des Interviewleitfadens und den forschungsleitenden Fragestellungen wurde dazu zuerst ein grobes Schema an Auswertungskategorien erstellt, das im Verlauf der wiederholten Lesevorgänge (zirkuläres Vorgehen) in Subkategorien ausdifferenziert wurde.⁷⁴ Das so erstellte Kategoriensystem, auch Codewortsystem bezeichnet, stellt das zentrale Instrument der qualitativen Inhaltsanalyse dar (vgl. MAYRING 2003: 43). Um die eindeutige Zuordnung der einzelnen Textsegmente in das Kategoriensystem zu gewährleisten, wurde ein so genannter Codierungsschlüssel entworfen, welcher die genaue Definition der einzelnen Kategorien, zugehörige Ankerbeispiele und die jeweiligen Kodierregeln enthält. Dabei erfolgte die Kodierung der Textpassagen manuell (vgl. Anmerkung 56). Der Methodik der

⁷² Die qualitative Inhaltsanalyse stellt eine Reihe verschiedener Verfahrensweisen zur systematischen Textanalyse dar. Diese wurde in den Achtzigerjahren im Rahmen einer übergreifenden Interviewstudie entwickelt, die sich mit den psychosozialen Auswirkungen von Arbeitslosigkeit befasste (vgl. MAYRING 2000: 1). Dabei werden die Stärken der kommunikationswissenschaftlichen Inhaltsanalyse, wie beispielsweise Theorie-, Regel- und Kategorienorientiertheit genutzt, um qualitative Analyseschritte methodisch kontrolliert vollziehen zu können (vgl. MAYRING 2000: 8). Die *strukturierende Inhaltsanalyse* im Speziellen hat zum Ziel, eine bestimmte Struktur aus dem Material herauszufiltern, die durch das Kategoriensystem im Verlauf der Analyse repräsentiert wird. Dazu werden alle Textpassagen, die durch die Kategorien angesprochen werden, systematisch aus dem Material extrahiert und entsprechend zugeordnet (vgl. MAYRING 2003: 82f.).

⁷³ Mittels dieser Methodik wurden auch die Aussagen der Gründer bezüglich der Bemessung des Beitrags akteursspezifisch aufgearbeitet.

⁷⁴ Exemplarisch für die Inhalte codierter Textsegmente zu nennen wären Ausführungen der Gründer zu den Gründungsbarrieren in der Region Karlsruhe, zur Rolle von räumlicher Nähe oder Ausführungen zur Bewertung und Beitragsbemessung der in Anspruch genommenen Akteure.

inhaltlichen Strukturierung entsprechend wurden die Textpassagen paraphrasiert, zusammengefasst und ausgewertet. Im Rahmen der Ergebnisdarlegung sind jedoch jeweils die originalen, wortgetreuen Gesprächsausschnitte integriert, um typische Aussagen zu den verschiedenen Themenkomplexen zu unterstreichen.

Die Daten des schriftlich erhobenen Fragebogens wurden in die Statistiksoftware SPSS importiert, so dass ein Gesamtdatensatz erstellt werden konnte. Dieser ermöglichte quantitative statistische Verfahren, die im Rahmen der Typisierung zum Einsatz kamen (vgl. Kap. 6).

4.3 Die Untersuchungsregion Karlsruhe

Zur Analyse der für diese Arbeit gewählten Fragestellungen ist es notwendig, eine Untersuchungsregion zu wählen, die einerseits über ein überdurchschnittliches Potenzial an Gründern von wissensintensiven Unternehmensgründungen verfügt und andererseits besonders intensive Aktivitäten im Bereich der Gründungsunterstützung aufweist. Nur so kann der Frage nachgegangen werden, inwiefern Gründer wissensintensiver Unternehmen im Rahmen ihrer Entstehungs- und Entwicklungsphase auf regional induzierte unterstützende Maßnahmen zurückgreifen und welchen Beitrag sie diesen im Verhältnis zu Unterstützungen aus ihrem sozialen Netzwerk beimessen. Da Karlsruhe über eine dichte Infrastruktur an öffentlichen Forschungseinrichtungen verfügt, die Schwerpunkte im Bereich der Informatik und Ingenieur- und Naturwissenschaften aufweisen, kann von einem erhöhten Potenzial an Know-how ausgegangen werden, das sich mittels Wissenstransfer „über Köpfe“ für die wirtschaftliche Wertschöpfung in Form von Unternehmensgründung nutzen lässt. Um diesen Prozess voranzutreiben, wurden in der vergangenen Dekade in der Region Karlsruhe die Anstrengungen forciert, in den Wissenschaften tätige Personen für eine Gründung zu sensibilisieren und diese zum Schritt in die Selbstständigkeit zu motivieren.

In den beiden folgenden Kapiteln sollen die wirtschaftsstrukturellen Grundlagen und die in Karlsruhe vorhandene gründungsunterstützende Infrastruktur dargestellt werden, die neben den personen- und unternehmensbezogenen Charakteristika den empirischen Bezugsrahmen für die nachfolgende Darlegung der Analyse der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke bilden (vgl. Kap. 5).

4.3.1 Wirtschaftsstrukturelle Grundlagen

Die nachfolgenden Daten beziehen sich, soweit nicht anders angegeben, auf die TechnologieRegion Karlsruhe⁷⁵, zu der sich 1987 die Städte Baden-Baden, Bruchsal, Bretten, Bühl, Ettlingen, Gaggenau, Karlsruhe, Rastatt, Stutensee sowie die Landkreise Karlsruhe und Rastatt und der Regionalverband Mittlerer Oberrhein als Gesellschafter des zentralen technologiepolitischen Organs in der Rechtsform einer GdB^R zusammengeschlossen haben.⁷⁶ Zweck der Gesellschaft ist die regionale Zusammenarbeit

⁷⁵ Die Bezeichnung *TechnologieRegion* in dieser Schreibweise ist der Marketingname des oben beschriebenen Kooperationspakts. Nachfolgend wird aus Gründen der Vereinfachung der Begriff *TechnologieRegion Karlsruhe* durch *Region Karlsruhe* ersetzt.

⁷⁶ Zu Beginn des Jahres 2005 ist die Große Kreisstadt Rheinstetten als 13. Gesellschafter in die TechnologieRegion Karlsruhe aufgenommen worden. Die Ausführungen in diesem Kapitel sowie die angegebenen Daten

bezüglich der Wirtschaftsförderung, wobei regionale Akteure aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur auf Basis einer freiwilligen Kooperation organisiert sind. Wesentliche Elemente sind das Standortmarketing, die Unternehmensakquisition, die Kooperationsförderung und die Förderung eines innovationsfreundlichen Klimas.

Die Region Karlsruhe umfasst eine Fläche von insgesamt 2137 km², auf die sich 991.833 Einwohner konzentrieren, was einer Einwohnerdichte von 464 Einwohnern pro km² entspricht. Damit wohnen auf ca. 6% der Fläche Baden-Württembergs 9,3% der Landesbewohner (Stand 30.6.04: IHK DATENBANK 2005). Das urbane Ballungszentrum stellt die Stadt Karlsruhe mit einer Dichte von 1.575 EW/km² dar. Auch die Werte der umliegenden Landkreise liegen über dem Landesdurchschnitt (299 EW/km²) (STATISTISCHES LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG 2005), so dass die Region als dicht besiedelt gilt.

Die Region Karlsruhe gilt als hoch innovativer, dynamischer Wirtschaftsraum. In zahlreichen europa- und weltweiten Rankings wurde sie schon mehrfach als Region mit hoher Leistungsfähigkeit und Wirtschaftskraft bezeichnet (vgl. HILPERT 2000: 73; FENRICH 2004: 7; GROH 2004: 10; TECHNOLOGIEREGION KARLSRUHE 2004: 2, 8). So wurde sie beispielsweise bereits zum wiederholten Male Ende des Jahres 2004 mit dem *Award of Excellence in Innovation Transfer* der Europäischen Kommission ausgezeichnet.

Karlsruhe has become over the last two decades one of the hottest spots for business creation and innovation in Germany, ranking among the best regions for research, higher education and value creation (PAXIS 2005).

Abb. 4.1: Sozialversicherungspflichtige Beschäftigte am Arbeitsort in der TechnologieRegion Karlsruhe (Stand 30.6.2003)

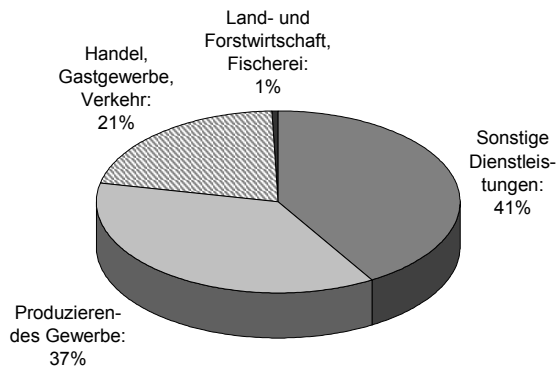
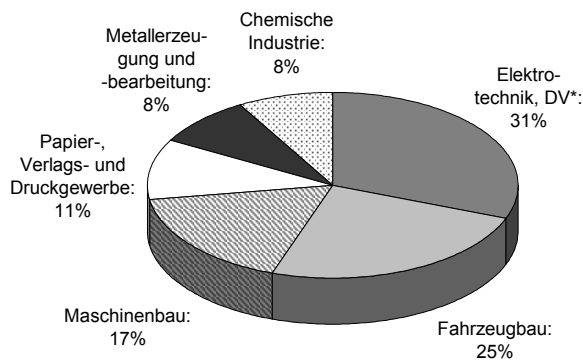


Abb. 4.2: Größte Industriebranchen nach Beschäftigten (Durchschnitt des Jahres 2003)



* Datenverarbeitung

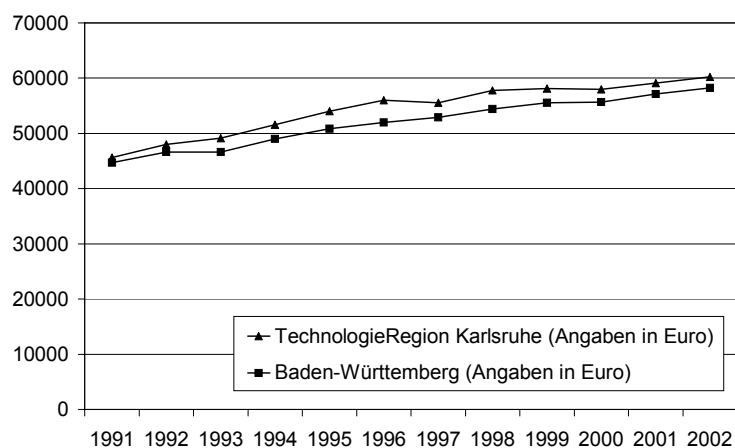
Quelle: IHK DATENBANK 2005 (eigene Darstellung)

Die Wirtschaftsstruktur der Region Karlsruhe ist geprägt von kleinen und mittleren Unternehmen, da über 90% der Betriebe weniger als 100 Beschäftigte und nur rund 30 Unternehmen mehr als 1000 Mitarbeiter zählen. Innerhalb Baden-Württemberg ist die Region eines der Zentren des Verarbeitenden Gewerbes, das einen Anteil von 30% der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ausmacht (vgl. Abb. 4.1: das Verarbeitende Gewerbe ist ein Teil des Produzierenden Gewerbes), neben einem starken Dienstleistungssektor⁷⁷ mit 41%. Jedoch ist zum Vorjahresvergleich ein Minus im Verarbeitenden Gewerbe von 3,4% zu verzeichnen. Bezüglich der größten Industriebranchen sind die Elektrotechnik und der Fahrzeug- und Maschinenbau dominierend (vgl. GERSTNER 2004: 88). Von den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten waren im Jahr 1996 im Stadtkreis Karlsruhe 10,9% mit hoher Qualifikation, was deutlich über dem Landeschnitt von 7,6% liegt (vgl. HILPERT 2000: 76).⁷⁸ Dazu sind über 17% der

Beschäftigten in Unternehmen der Hochtechnologie-Branchen tätig, was weit über dem EU-Durchschnitt von 7,6% liegt (vgl. TECHNOLOGIEREGION KARLSRUHE 2005).

⁷⁷ In Abb. 4.1 sind unter dem Begriff *Sonstige Dienstleistungen* das Kredit- und Versicherungsgewerbe, das Grundstückswesen, Vermietung, Dienstleistungen für Unternehmen, die öffentliche Verwaltung und öffentliche und private Dienstleistungen zusammengefasst.

⁷⁸ Vgl. hierzu die Ausführungen aus Kap. 2.1 zu den Stärken und Schwächen des Indikators *Qualifikation der Beschäftigten* zur Operationalisierung von Wissensintensität.

Abb. 4.3: Entwicklung des Bruttoinlandprodukts je Erwerbstätiger

Quelle: STATISTISCHES LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG (eigene Darstellung)

Die Bruttowertschöpfung je Erwerbstätiger lag im Jahr 2002 in der Region Karlsruhe mit 53.926 € über dem Wert von Baden-Württemberg (52.348 €) und jenem von Deutschland (49.570 €). Ähnlich verhält es sich mit der Entwicklung des Bruttoinlandprodukts (vgl. Abb. 4.3). Dieses stieg in Karlsruhe zwischen 1991 bis zum Jahr 2002 um 32,0%, jenes von Baden-Württemberg um 30,4%. Der Kaufkraftindex⁷⁹ weist eine Kennziffer von

106,8 für den Karlsruher Stadtkreis auf und liegt bei 107,7 für den Landkreis Karlsruhe, was dem Durchschnittswert von Baden-Württemberg entspricht (106,7; Stand 1.1.2004) (vgl. IHK 2005: 24).

Die Arbeitslosenquote der Region beläuft sich auf 7,3% und liegt damit 0,1% über dem Landesdurchschnitt, jedoch deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 12,6% (Stand Februar 2005) (vgl. IHK DATENBANK 2005). Bezüglich der Gesamtzahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten scheint die Talsohle des Jahres 1997 durchschritten zu sein.

Die Forschungslandschaft der Region ist mit insgesamt neun Hochschulen und ca. 30.000 Studienplätzen sehr dicht besetzt, wobei das wissenschaftliche Personal an den Hochschulen und Forschungseinrichtungen mit insgesamt 5053 Personen angegeben wird (vgl. TECHNOLOGIEREGION KARLSRUHE 2004: 11). Fast die Hälfte ist an der Universität Karlsruhe (TH) beschäftigt. Die Forscherdichte ist mit zehn Beschäftigten im Bereich der Forschung auf 100 Industriearbeitsplätze überdurchschnittlich hoch (vgl. WIRTSCHAFTSKURIER 2004), laut Angabe der Gesellschaft *TechnologieRegion* verfügt Karlsruhe über die höchste Forscherdichte in Europa.

Um das Innovationspotenzial einer Region zu bestimmen, können verschiedene Indikatoren herangezogen werden. Die Patentintensität lässt Rückschlüsse darauf zu, inwieweit die regionale Wirtschaft auf die Umsetzung von technischem Wissen ausgerichtet ist (vgl. KOSCHATZKY et al. 2000: 4) und gibt die Anzahl der Patentanmeldungen pro 100.000 Einwohner an.⁸⁰ Leider liegen keine vergleichbaren Daten eines Jahres vor. Die Raumordnungsregion Karlsruhe liegt mit einem Wert von 74,9 Patent-

⁷⁹ Die Kaufkraft (D=100 entspricht dem Bundesdurchschnitt) entspricht dem verfügbaren Einkommen (Einkommen ohne Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, inkl. empfangene Transferleistungen) der Bevölkerung einer Region (vgl. BAUER 2005).

⁸⁰ Es soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass die Verwendung von Patentanmeldungen bzw. Patentintensitäten als Indikatoren für den Forschungsoutput einer Raumeinheit aus methodischer Sicht kritisch hinterfragt werden muss, was im Besonderen komparative Studien auf regionaler Ebene betrifft. Exemplarisch herausgegriffen werden können hier die beiden Aspekte, dass gerade in kleinen Unternehmen Patentanmeldungen nicht kontinuierlich anfallen, so dass in Abhängigkeit von bestimmten Erhebungszeiträumen Schwankungen auftreten oder dass im Fall von Mehrbetriebsunternehmen häufig der Standort des Anmelders nicht mit dem Wohn- oder Arbeitsort des Erfinders identisch ist (vgl. dazu stellvertretend MEUSBURGER 1998: 472ff.).

anmeldungen im Jahr 2000 (vgl. IHK REGION STUTTGART 2004: 14) zwar über dem Bundesdurchschnitt von insgesamt 64 Anmeldungen jedoch weit unter dem Landesdurchschnitt, der bei 130 liegt (Stand 2003; vgl. LANDESPORTAL BADEN-WÜRTTEMBERG 2005).

Abb. 4.4: Gründungsintensitäten (Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige) in den wissensintensiven Branchen im Stadt- und Landkreis Karlsruhe und in Deutschland (gesamt) in den Jahren 1999 - 2003

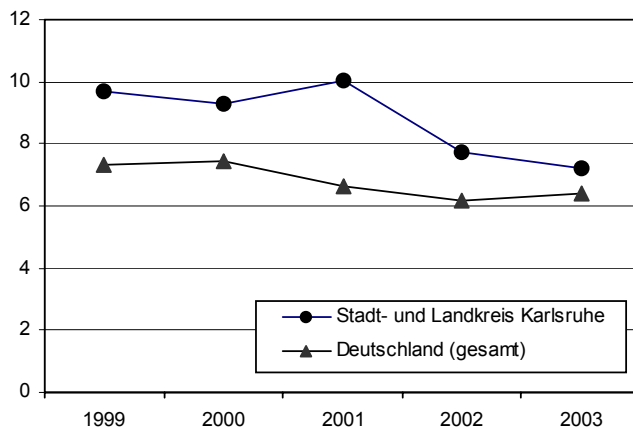
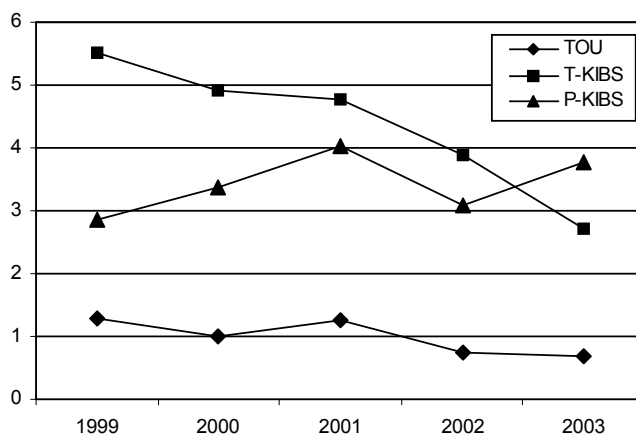


Abb. 4.5: Gründungsintensitäten (Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige) in den Sektoren der wissensintensiven Branchen im Stadt- und Landkreis Karlsruhe in den Jahren 1999 - 2003



Quelle: ZEW-GRÜNDUNGSPANELS OST UND WEST
(eigene Darstellung)

Der Stadt- und Landkreis Karlsruhe zeichnet sich in den vergangenen Jahren im Vergleich zu Deutschland durch relativ hohe Gründungsintensitäten⁸¹ in den wissensintensiven Branchen aus, wobei sich die Werte, vornehmlich bedingt durch sinkende Gründungsintensitäten im Stadt- und Landkreis Karlsruhe, annähern (vgl. Abb. 4.4). Stellt man beide Raumeinheiten bezüglich der Gründungsintensitäten in allen Branchen vergleichend gegenüber, so liegt Karlsruhe mit durchschnittlich 47,4 Gründungen pro 10.000 Erwerbsfähige im Zeitraum von 1999 bis 2003 über dem Bundesdurchschnitt von 45,2 Gründungen im selben Zeitraum. Abb. 4.5 differenziert die Gründungsintensitäten im wissensintensiven Bereich nach den jeweils zugeordneten Branchen.⁸² Im dargestellten Zeitraum sinken die Gründungsintensitäten der T-KIBS nach dem Gründungsboom der späten Neunzigerjahre kontinuierlich, so dass sie im Jahr 2003 unter die Werte der P-KIBS fallen. Die technologieorientierten Gründungen (TOU) bewegen sich dabei auf weitaus niedrigerem Niveau, unterliegen jedoch geringeren Schwankungen.

⁸¹ Die Gründungsintensität errechnet sich aus der Anzahl der erfolgten Unternehmensgründungen bezogen auf 10.000 Erwerbsfähige in der jeweiligen räumlichen Einheit.

⁸² Vgl. hierzu auch Abb. 4.12, die die zugehörige prozentuale Branchenverteilung darstellt.

4.3.2 Die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur

Die Fokussierung der Forschungs- und Technologiepolitik in Deutschland auf die Förderung regionaler Initiativen zur Innovationsstimulierung wurde bereits in den Ausführungen in Kap. 3.1.2 thematisiert. Dabei ist die regionale Akteursvernetzung bezüglich der Funktionsfähigkeit von regionalen Innovationssystemen hervorgehoben worden. Mittels einer Multi-Akteurs-/Multi-Maßnahmen-Förderung, die eine breite Herangehensweise, die Einbindung vieler Akteure als Adressaten und die Förderung verschiedener Maßnahmen auf regionaler Ebene beschreibt, entstehen zielgerichtete Netzwerkinitiativen, deren Inhalte auf eine bestimmte Zielvorstellung konzentriert sind (vgl. BÜHRER, GÖRISCH 2003: 212). Im Rahmen dieser Fördermaßnahmen wurden vom Bund diverse technologiepolitische Instrumente initiiert, wie beispielsweise der BioRegio-Wettbewerb (Förderungen im Bereich der Biotechnologie), der InnoRegio-Wettbewerb (Ziel ist die Erschließung regionaler Innovationspotenziale und -kompetenzen für Ostdeutschland) und, für diese Arbeit von Relevanz, der EXIST-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF). *EXIST - Existenzgründungen aus Hochschulen* verfolgt seit Ende 1998 das Ziel, Unternehmensgründungen aus Hochschulen zu unterstützen. Dabei geht es in einem ersten Schritt darum, Studierende, wissenschaftliche Mitarbeiter oder Professoren aus Universitäten und Fachhochschulen für Neugründungen zu sensibilisieren und zu motivieren, um anschließend konkrete Gründungsvorhaben zu fördern und damit den Gründungsprozess in Gang zu setzen (vgl. KULICKE 2002: 49f.). Der EXIST-Initiative liegen dabei vier Leitziele zugrunde, die in engem Kontext mit einer Reform der Hochschulen stehen, „die auf die Herausbildung eines wettbewerbsorientierten Selbstverständnisses der Hochschulen in Lehre und Forschung gerichtet ist“ (KULICKE 2003b: 1). Die vier Leitziele sind:

- 1) eine dauerhafte Etablierung einer „Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit“ in Lehre, Forschung und Verwaltung an den Hochschulen,
- 2) eine konsequente Übersetzung wissenschaftlicher Forschungsergebnisse in wirtschaftliche Wertschöpfung – auch im Sinne des im § 2 Abs. 7 HRG⁸³ neu formulierten Auftrags der Hochschulen zum Technologietransfer,
- 3) eine zielgerichtete Förderung des großen Potenzials an Geschäftsideen und Gründerpersönlichkeiten an Hochschulen und Forschungseinrichtungen und
- 4) eine deutliche Steigerung der Anzahl innovativer Unternehmensgründungen und damit die Schaffung neuer und gesicherter Arbeitsplätze (vgl. BMBF 2000a: 3).

Die Leitziele sollen mittels der Zusammenarbeit von Universitäten, Fachhochschulen, Unternehmen, Beteiligungskapitalgebern und weiteren Einrichtungen auf regionaler Ebene erreicht werden. Über eine Ausschreibung des BMBF im Oktober 1997 waren Regionen im Rahmen des Wettbewerbs dazu aufgerufen, Konzepte zu einer kooperativen Gründungsförderung mit mindestens drei verschiedenen Partnern, darunter eine Hochschule, einzureichen. Folgende fünf Siegerkonzepte wurden 1998 aus den insgesamt 109 Wettbewerbsbeiträgen ausgewählt und erhalten somit seit 1999 eine finanzielle Förderung: KEIM (Karlsruhe/Pforzheim), PUSH! (Stuttgart), bizeps (Wuppertal/Hagen), Dresden exists (Dresden) und GET UP (Illmenau/Jena/Schmalkalden). Seit dem 1. Dezember 1998 arbeiten die Regi-

⁸³ § 2 Abs. 7 HRG (= Hochschulrahmengesetz): § 2 Aufgaben, Abs. 7: „Die Hochschulen fördern den Wissens- und Technologietransfer“ (BMBF 2004).

onen an der Umsetzung ihrer Konzepte (vgl. BMBF 2000b), wobei sich die Maßnahmen drei grundlegenden Bereichen zuordnen lassen (vgl. KULICKE 2003b: 3):

- der Sensibilisierung von Studierenden, wissenschaftlichen Mitarbeitern und Professoren für das Thema der unternehmerischen Selbständigkeit,
- der gründungsbezogene Aus- und Weiterbildung, d.h. Vermittlung gründungsrelevanten Wissens als Teil der grundständigen Lehre oder als Zusatzveranstaltungen während oder nach einem Hochschulstudium und
- der Beratung und dem Coaching der Gründungsvorhaben in der Phase der Gründungsvorbereitung und des Unternehmensaufbaus.

Somit ist Karlsruhe mit KEIM (Karlsruher Existenzgründungs-Impuls) eine der fünf Siegerregionen, deren Netzwerkkonzeption nachfolgend kurz umrissen werden soll, bevor anschließend die drei weiteren in der Region Karlsruhe agierenden Hauptakteure vorgestellt werden. Unter *Sonstige Akteure* sind weitere, eher randständig agierende, Akteure aufgeführt. Wie bereits im Rahmen der Datenerhebung dargelegt, basieren die zugehörigen Recherchen auf Experteninterviews einerseits sowie auf zahlreichen Einzelinformationen aus dem Internet und aus den diversen Materialien der Akteure andererseits. Im Quellenverzeichnis sind diese gesondert aufbereitet.⁸⁴

KEIM e.V.

Den Leitzielen des EXIST-Wettbewerbs entsprechend versteht sich der KEIM e.V. als ein „Regionales Aktionsbündnis“ (BMBF 2000b: 51) in der Struktur eines Netzwerks, dessen Selbstverständnis darin besteht, (potenzielle) Existenzgründer aus Hochschule und Forschung systematisch zu mobilisieren und diese von der Gründungsidee bis hin zur Stabilisierung ihres Unternehmens zu begleiten. Dabei konzentriert sich die Zielgruppe auf das wissenschaftliche Personal und auf Studierende der FuE-Einrichtungen der Region Karlsruhe sowie auf Hochschulabsolventen, die für einen begrenzten Zeitraum in der Wirtschaft tätig waren. Bereits bestehende Angebote im Bereich der Gründungsunterstützung sollen dabei nicht ersetzt, sondern mittels institutionenübergreifender Zusammenarbeit gebündelt und ausgebaut werden.⁸⁵ Zentrale Anlaufstelle für (potenzielle) Gründer und deren Fragen bildet in hochschulexterner Verwaltung das KEIM-Informations- und Projektbüro, das im Gründerzentrum *Technologiefabrik Karlsruhe* angesiedelt ist. Bezüglich der Zielgruppe bestehen die Aufgaben des Büros neben der Erstberatung in der Funktion als Türöffner und Kontaktvermittler für die Angebote

⁸⁴ Die vorgestellten Strukturen und Maßnahmen entsprechen, sofern nicht anders angezeigt, dem Stand des Jahres 2002, da die gründungsunterstützende Infrastruktur zu diesem Zeitpunkt die Grundlage dieser Arbeit bildet.

⁸⁵ Bezüglich der Zusammenarbeit muss zwischen KEIM-Mitgliedern und KEIM-Partnern unterschieden werden. Erstere sind an der aktiven Gestaltung des Netzwerks und der Angebote beteiligt. Mitglieder sind die Universität Karlsruhe, die FH Karlsruhe, die FH Pforzheim, das Forschungszentrum für Umwelt und Technik Karlsruhe, die IHK Karlsruhe, die TechnologieRegion Karlsruhe und die Stadt Karlsruhe. Als KEIM-Partner sind auf den Internetseiten von KEIM (vgl. www.keim.de; Stand 4.3.05) insgesamt 39 Institute, Organisationen, Vereine und Institutionen gelistet. Dazu gehören auch die Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe, die IHK Karlsruhe, das CyberForum und der Lehrstuhl für Entrepreneurship an der Universität Karlsruhe. Dabei handelt es sich jeweils um Akteure, die im Rahmen dieser Arbeit von Bedeutung sind. Die Partner spielen im Lehrangebot weniger oder gar keine Rolle, die Gründer profitieren eher indirekt durch den Austausch von Best-Practice-Strategien oder verschiedenen Kooperationsformen. Das Engagement ist dabei sehr variabel gestaltet.

des KEIM-Netzwerks. An der Universität Karlsruhe, der FH Karlsruhe und der FH Pforzheim sind vor Ort KEIM-Zentren an ausgewählten Instituten eingerichtet, die die Grundlage zur Umsetzung der KEIM-Ziele bilden.⁸⁶ Diese initiieren und gestalten ihre Veranstaltungen jeweils in Eigenregie, wobei das KEIM-Projektbüro die Koordination, die Erstellung der Veranstaltungsübersicht und die zugehörige Öffentlichkeitsarbeit übernimmt.⁸⁷ Grundsätzlich werden in den drei Zentren Beratungen durch die jeweils zuständigen Professoren und, unter den jeweils zugeordneten Schwerpunkten, Veranstaltungen im Bereich der Aus- und Weiterbildung durchgeführt. In seiner Gesamtheit gestaltet sich das Angebot sehr vielfältig und umfasst unter anderem Beratung und Vermittlung zu finanziellen Unterstützungsmöglichkeiten der verschiedenen Landes- und Bundesförderprogramme (darunter die EXIST-Seed-Förderung, die im Rahmen der EXIST-Initiative bereitgestellt wird), eine breite Palette von Seminaren und Workshops zu verschiedenen Themenkomplexen und diverse Beratungsangebote von den KEIM-Mitarbeitern und kooperierenden Unternehmensberatern. Darüber hinaus existieren Ideenwettbewerbe, Support-Maßnahmen wie beispielsweise Schnuppertage in Gründungsunternehmen oder die Durchführung von Marktanalysen durch Studierende im Rahmen einer Lehrveranstaltung, Informationsmedien wie den KEIM-Newsletter und KEIM-Blätter und eine ausführliche Homepage mit Literaturtipps, einem Gründerguide zu allgemeinen Fragestellungen, einem Online-Kurs für Existenzgründerinnen oder weiteren Links und Veranstaltungsübersichten.⁸⁸

CyberForum e.V.

Das CyberForum wurde auf die Initiative von Dr. Friedrich G. Hoepfner hin im Jahre 1997 als gemeinnütziger Verein mit dem Ziel ins Leben gerufen, Gründer und junge Unternehmen aus den TIMES Branchen⁸⁹ ab der Phase der Gründungsvorbereitung bis hin zur Phase der Existenzfestigung zu unterstützen. Dem CyberForum kommt insofern Pioniercharakter zu, da es in der Region Karlsruhe bereits vor jeglichen vom Bund induzierten Maßnahmen aufgrund privaten Engagements gegründet wurde. Ähnlich wie dem KEIM e.V. sind im Vorstand Vertreter der Karlsruher Institutionen aus Kommune, Land und international tätigen Einrichtungen vertreten. Unter dem so genannten Cyber-Team wird das gesamte Dienstleistungsangebot des Vereins organisiert und koordiniert. Die Angebotsstruktur beinhaltet Beratung und Betreuung von Existenzgründern und jungen Unternehmern aus den genannten Branchen, ein Angebot an Workshops, Seminaren und Kongressen und einen so genannten *InfoMarkt*, ein einmal im Monat stattfindendes Kontaktforum, auf dem Vertreter der regiona-

⁸⁶ Die Auswahl der Institute erfolgte einerseits aufgrund deren überdurchschnittlichen Anteilen am Gründungsgeschehen vor KEIM, andererseits aufgrund der Professoren, die über langjährige Berufserfahrung in der Industrie verfügen und somit in der Lage sind, Kenntnisse aus der Praxis zu vermitteln.

⁸⁷ Die Zusammenstellung der Angebote erfolgt in einer jährlichen Ausschreibung im Rahmen eines Wettbewerbs, der sich an alle Akteure der Region richtet. Diese werden dazu aufgerufen, Konzepte zu gründungsunterstützenden Aktivitäten einzureichen, die ein Gutachtergremium von KEIM bewertet und für förderwürdig erklärt. Es erfolgt nach der Durchführung der Veranstaltung eine Evaluation durch die Teilnehmer, die für die nachfolgende Ausschreibung die Grundlage bildet.

⁸⁸ An dieser Stelle alle Angebote in ihrer Ausführlichkeit darzustellen würde den Rahmen sprengen. Es wird auf die Übersicht im Anhang D verwiesen, die eine Zusammenstellung jener Maßnahmen aufzeigt, die im empirischen Teil Verwendung fanden.

⁸⁹ TIMES-Branchen umfassen die Bereiche Telekommunikation, Informationstechnologie, Medien, Entertainment und Security.

len Wirtschaft und aus Institutionen vertreten sind, so dass der Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft in Form von *Networking* gefördert werden soll. Allgemein wird auch hier in Sprechstunden Hilfe beim Gang durch die Institutionen und Subventionsberatung angeboten.

Im CyberForum angesiedelt ist der *Gründerverbund Karlsruhe / Pforzheim*, zu dem sich die Universität Karlsruhe, die FH Karlsruhe, die FH Pforzheim, das Forschungszentrum Karlsruhe, das Zentrum für Kunst und Medientechnologie und die Hochschule für Gestaltung zusammengeschlossen haben. Dieser geht auf eine Initiative des Landes Baden-Württemberg zurück, bei der Partner aus einer Region aufgefordert werden, sich zu einem Projekt zusammenzuschließen.⁹⁰ Innerhalb des Verbunds existiert wiederum das Förderprogramm CAMPUS, das neben dem Landesprogramm Junge Innovatoren und dem Bundesprogramm EXIST-Seed finanzielle Mittel bereitstellt. Prinzipiell steht der Gründerverbund bzw. das Förderprogramm CAMPUS im Gegensatz zu den Aktivitäten des CyberForums Gründern aller Fachrichtungen zur Verfügung und ist somit nicht auf IT-Gründungen beschränkt. Allerdings müssen die Antragssteller einer Institution angehören, die im Gründerverbund integriert ist.

Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe

Grundsätzlich richtet sich das Angebot der Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe im Bereich Existenzgründung an Gründungen in allen Branchen und Sektoren. Sie ist Betreiber von insgesamt zwei städtischen Gründerzentren, die für die Ansiedlung von Unternehmen im technologie- und wissensbasierten Bereich vorgesehen sind. Neben den Gründerzentren wird eine kostenfreie Beratung für Existenzgründer angeboten, wobei diese nicht auf eine bestimmte Phase beschränkt ist. Zum Zeitpunkt der Erhebung des regionalen Angebots wurde eine Workshopreihe für Existenzfestiger veranstaltet, die ein Projekt im Rahmen der finanziellen Förderung über KEIM darstellte. Auf der Homepage der Wirtschaftsförderung befinden sich außerdem zahlreiche Datenbanken zu Beratern oder zur Vermittlung von Gewerberäumen.

Bezüglich finanzieller Förderung haben Ende des Jahres 2000 die Stadt Karlsruhe, die Volksbank und die Sparkasse die Stiftung *Karlsruher Kompetenzzentrum Finanzierung und Beratung (KKFB)* gegründet, die ihren Auftrag in der Beratung und als Bereitsteller von Beteiligungen in besonderen Unternehmenssituationen sieht. Auch hier hat sich ein Beraternetzwerk gebildet, aus dem ein qualifiziertes Beraterteam zusammengestellt werden kann. Analog dem Angebot der Wirtschaftsförderung sind Unternehmen aus allen Branchen angesprochen.

IHK Karlsruhe

Auch das Beratungs- und Veranstaltungsangebot der IHK richtet sich an alle Unternehmen, unabhängig ihrer Branchenzugehörigkeit und unabhängig ihrer Lebensphase. Die Zuständigkeit der Beratung kann dabei in zwei Bereiche untergliedert werden. Erstberatungen und Kontaktvermittlungen finden im allgemeinen Servicecenter oder in den zuständigen Abteilungen der IHK statt, spezielle Beratungen im Technologiebereich werden zudem im Tochterunternehmen der IHK, der IHK-UTB (Unterneh-

⁹⁰ Die Initiative der *Gründerverbünde auf dem Campus* entspricht dem amerikanischen oder skandinavischen Vorbild, womit gewährleistet werden soll, dass innovativen Gründern in der Startphase die Ressourcen der zugehörigen Inkubatoreinrichtung (FuE-Einrichtungen) zugänglich gemacht werden. Die Landesregierung Baden-Württemberg hat zu deren Anschubfinanzierung Ende der Neunzigerjahre insgesamt 20 Mio. DM für Infrastrukturmaßnahmen bereitgestellt (vgl. PAUSEWANG, KNAUP 2003: 76).

mens- und Technologieberatung), durchgeführt, deren Angebot sich speziell an technologieorientierte Unternehmen richtet. Für eher allgemeine Fragen zu Unternehmensgründungen werden ca. zweimal im Monat Existenzgründungs-Sprechstage angeboten, bei denen die Ratsuchenden in Gruppen zu einzelnen Themenkomplexen beraten werden. Des Weiteren existieren Fördersprechstage der L-Bank und Bürgschaftsbank, die Gründer bezüglich verschiedener Finanzierungskonzepte unter Einbeziehung sämtlicher Förderprogramme behilflich sind sowie Beratungstage für Gründer des RKW Baden-Württemberg.⁹¹ Neben der Wirtschaftsförderung betreibt die UTB eines der ersten Gründerzentren Deutschlands, die im Jahre 1987 gegründete Technologiefabrik. Erwähnt werden soll in diesem Zusammenhang die große Vielfalt an Informationsbroschüren, die Mitgliedsunternehmen kostenlos zur Verfügung stehen.

Sonstige Akteure

Neben den vier in dieser Arbeit als Hauptakteure bezeichneten Vereinen und Institutionen existieren weitere Einrichtungen bzw. Programme mit Gründungsunterstützung, die hier nur stichwortartig der Vollständigkeit halber aufgeführt werden sollen:

- *Gründer helfen Gründern e.V.*
Dieser im Jahr 1998 gegründete Verein versteht sich als Netzwerk von jungen und erfahrenen Unternehmern mit dem Ziel, den persönlichen Kontakt und Erfahrungsaustausch zu fördern. Neben einem alle zwei Monate stattfindenden Stammtisch werden weitere Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen angeboten, die auf die Zielgruppe Existenzfestiger ausgerichtet sind.
- *Interfakultatives Institut für Entrepreneurship an der Universität Karlsruhe*⁹²
(Stiftungslehrstuhl des Softwareunternehmens SAP)
Hier wird die im Jahresturnus stattfindende Vorlesung Entrepreneurship I und II abgehalten.
- *Agentur für Arbeit Karlsruhe*
Es wird finanzielle Unterstützung für den Zeitraum von sechs Monaten gewährt (= Überbrückungsgeld), sofern der Schritt in die Selbständigkeit aus der Arbeitslosigkeit erfolgt ist.

Die Ausführungen verdeutlichen, dass sich das gründungsunterstützende Angebot in der Region Karlsruhe sehr dicht und vielfältig gestaltet und einen deutlichen Schwerpunkt im IT-, ingenieur- und naturwissenschaftlichen Bereich besitzt, was der Ausrichtung der Hochschul- und Forschungslandschaft entspricht.

4.4 Das Untersuchungssample

Nachfolgend sollen einige soziodemographische und das Humankapital betreffende Variablen des Untersuchungssamples ausgewählt und vorgestellt werden, damit die empirischen Ergebnisse in den Kapiteln 5 und 6 vor diesem Hintergrund reflektiert werden können. Zusätzlich sollen einige wenige unternehmensbezogene Variablen erläutert werden. Falls Daten aus dem gesamtdeutschen oder dem regionalen Gründungsgeschehen einen Vergleich zulassen, sollen diese denen des Samples gegen-

⁹¹ Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V., Landesverband Baden-Württemberg.

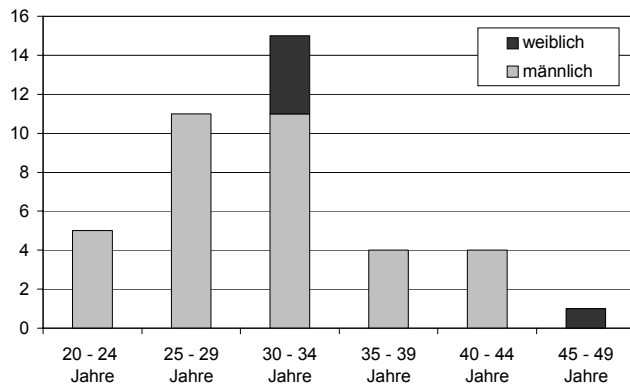
⁹² Im Befragungszeitraum wurde der Lehrstuhl von Herrn Prof. Dr. h.c. Reinhold Würth als Institutsleiter besetzt. Zum Wintersemester 2003/2004 erfolgte dessen Ablösung durch Herrn Prof. Dr. Götz W. Werner, Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter des Drogeriefachmarkts *dm-drogerie markt* Karlsruhe.

übergestellt werden. Ein Großteil der Daten ist dazu dem Global Entrepreneurship Monitor (GEM) des relevanten Vergleichsjahrs 2002 entnommen (vgl. STERNBERG, BERGMANN 2002). Abschließend wird der Aspekt der räumlichen Mobilität der befragten Gründer beleuchtet.

4.4.1 Personenbezogene Charakteristika

Altersverteilung und Geschlechterproportionen

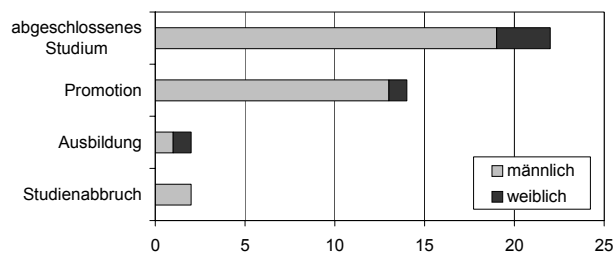
Abb. 4.6: Alter zum Zeitpunkt der Gründung (n=40)



Grundsätzlich ist der Anteil der Frauen bei Unternehmensgründungen, und bei wissensintensiven im Besonderen, recht niedrig.⁹³ Im Sample sind die Gründerinnen mit insgesamt 12,5% unterdurchschnittlich repräsentiert. Wie aus Abb. 4.6 ersichtlich, ist die einzige Person, die mit über 45 Jahren den Schritt in die Selbständigkeit gewagt hat, eine Frau. Die vier anderen Gründerinnen sind im Alter zwischen 30 und 34 Jahren, der Altersklasse, in der die Häufigkeitsverteilung des Alters zum Zeitpunkt der Gründung mit insgesamt 15 Personen das Maximum erreicht. Das Durchschnittsalter des Samples liegt bei 31,6 Jahren. Dies entspricht dem deutschlandweiten Trend. Der GEM-Länderbericht Deutschland (vgl. STERNBERG, BERGMANN 2002: 13) stellt für die Altersgruppe der 18-34-Jährigen eine weitaus höhere Gründungsaktivität fest als für jene der 35-54-Jährigen.⁹⁴

Höchster Bildungsabschluss

Abb. 4.7: Höchster Bildungsabschluss (n=40)



Etwas mehr als die Hälfte der Gründer weist ein abgeschlossenes Studium als höchsten Bildungsabschluss auf. 14 der insgesamt 40 Interviewpartner haben promoviert, ein für wissensintensive Gründungen charakteristischer Anteil. Wie anhand der Ausführungen in Kap. 2 deutlich wurde, fließen fachliches, oft technisch äußerst spezialisiertes Wissen in den Unter-

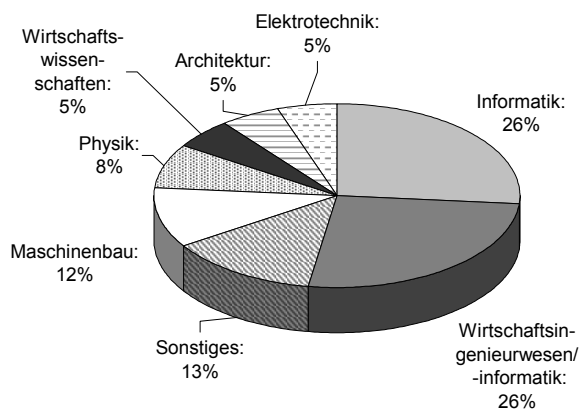
⁹³ Der Anteil von Frauen an den Selbständigen betrug im Jahr 2001 für Gesamtdeutschland 27,9%. Die Selbständigenquote bei Frauen (Anteil selbständiger Frauen an allen erwerbstätigen Frauen) liegt in Deutschland im Jahr 2001 bei 6,3%, die Selbständigenquote bei Männern betrug 12,7%, was eine Selbständigenquote von insgesamt 9,9% ergibt (vgl. LAUXEN-ULBRICHT, LEICHT 2002: 14f.).

⁹⁴ Die Angaben des GEM beziehen sich auf Unternehmensgründungen im Allgemeinen und sind somit nicht auf wissensbasierte eingegrenzt.

nehmensgegenstand einer wissensintensiven Gründung ein, das im Verlauf eines Studiums oder im Rahmen von Arbeiten in einer FuE-Einrichtung erworben wurde. Somit erklärt sich der hohe Anteil hoch qualifizierter Gründer. Zwei Gründer haben bereits nach wenigen Semestern das Studium zu Gunsten des Schritts in die Selbständigkeit abgebrochen.

Studienfächer

Abb. 4.8: Prozentuale Verteilung der Studienfächer (n=38)



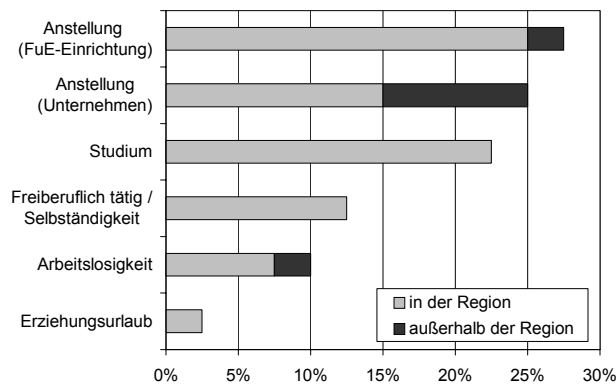
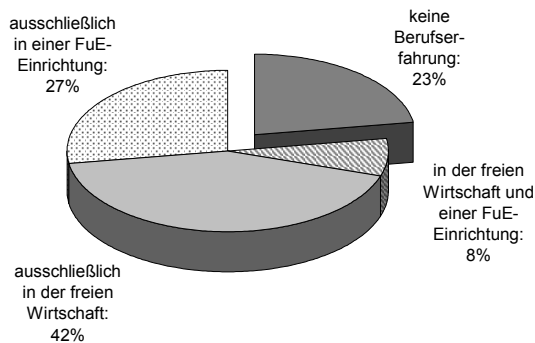
Das Diagramm in Abb. 4.8 zeigt die Verteilung der Studienfächer der 38 Gründer, die ein Studium abgeschlossen bzw. begonnen haben. Knapp über 50% entfallen auf die Studiengänge Informatik und Wirtschaftsinformatik, die restlichen Prozentanteile verteilen sich relativ ausgewogen auf weitere stark technisch bzw. naturwissenschaftlich ausgerichtete Studiengänge. Unter *Sonstiges* sind Einfachnennungen, wie beispielsweise ein Lehramtsstudiengang und Psychologie subsumiert.

Wie die späteren Ausführungen zur Mobilität der Gründer noch zeigen werden, haben knapp 75% der Personen des Untersuchungssamples ihr Studium vollständig an einer Hochschule in der Region Karlsruhe absolviert, weitere 13% haben unter anderem an einer solchen studiert. Diese Studienfächer und die zugehörige Forschung sind hinreichend prädestiniert, innovative Produkte bzw. Ideen zu generieren. Es soll auf Abb. 4.12 verwiesen werden, die die zugehörigen Branchen der Gründungsunternehmen zeigt. Entsprechend der Fachrichtungen dominieren Softwareentwicklung und die zugehörigen Beratungsdienstleistungen.

Situation unmittelbar vor der Gründung und Berufserfahrung

Interessant ist die Frage, aus welcher Situation heraus die einzelnen Personen gegründet und über wie viele Jahre sie Berufserfahrung gesammelt haben.⁹⁵ Werden wissensintensive Gründungen eher direkt nach einer Anstellung an einer FuE-Einrichtung getätigt, weil so das dort generierte Wissen in Form einer Gründung umgesetzt werden kann, oder wird der Schritt in die Selbständigkeit bevorzugt nach dem Sammeln von Berufserfahrung in der freien Wirtschaft gewagt? Eine Untersuchung von KULICKE und GÖRISCH (2002) in den 5 EXIST-Modellregionen ergab, dass nur knapp 12% aller Gründer, die ihr Unternehmen in den Jahren 1996 bis 2000 in das Handelsregister eintragen ließen, unmittelbar vor ihrer Gründung an einer Hochschule oder einer außeruniversitären Forschungseinrichtung hauptberuflich beschäftigt waren. Lediglich knapp 3% gründeten unmittelbar nach ihrem Studienabschluss bzw.

⁹⁵ Bezüglich der Definition von *Berufserfahrung* wird zwischen jenen Tätigkeiten differenziert, die entweder in einer FuE-Einrichtung oder in der freien Wirtschaft ausgeübt wurden. Zu den Tätigkeiten in der freien Wirtschaft zählen die im Rahmen einer Anstellung in einem Unternehmen oder als freie Mitarbeiter (z.B. auch während des Studiums) ausgeübten. Die Unterscheidung wurde deshalb getroffen, weil sich die zugehörigen Tätigkeiten und die Erfahrungen im Hinblick auf die eigene Existenzgründung unter Umständen deutlich voneinander unterscheiden.

Abb. 4.9: Situation unmittelbar vor der Gründung (n=40)**Abb. 4.10:** Berufserfahrung (n=40)

rierte räumliche Zuordnung soll in Kap. 4.4.3 eingegangen werden.

Entsprechend der prozentualen Verteilung der Situation unmittelbar vor der Gründung verhalten sich die Anteile jener Interviewpartner, die entweder keine Berufserfahrung besitzen bzw. diese in einer FuE-Einrichtung und/oder der freien Wirtschaft gesammelt haben (Abb. 4.10). Jene 23% ohne Berufserfahrung entsprechen dem Gründerkreis, der im Verlauf oder nach dem Studium gegründet hat. Die, die freiberuflich oder selbständig tätig waren und die Angestellten in einem Unternehmen haben meist ausschließlich in der freien Wirtschaft Berufserfahrung erworben, insgesamt 42%. Etwas mehr als ein Viertel der Befragten war ausschließlich in einer FuE-Einrichtung tätig.

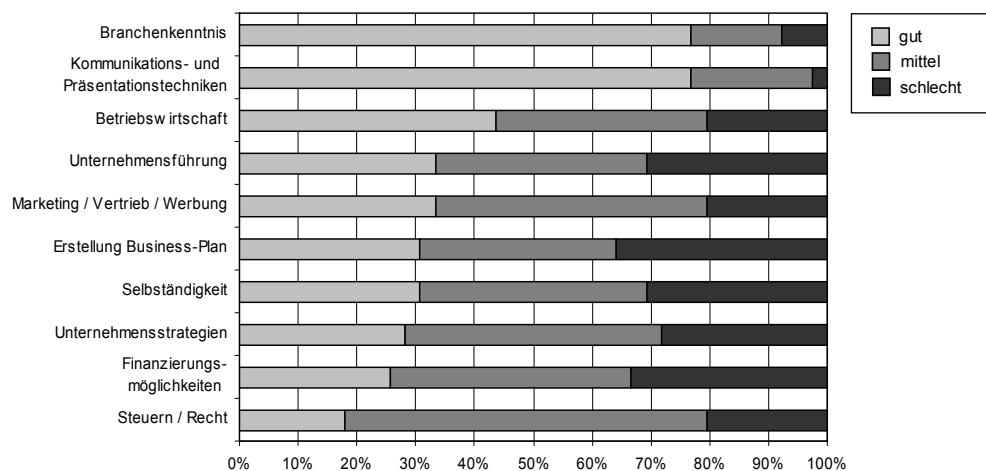
Im Durchschnitt besitzen die 40 Befragten des Untersuchungssamples 5,2 Jahre Berufserfahrung. Wird dieser Wert nur über jene 28 Gründer gemittelt, die auch tatsächlich Berufserfahrung gesammelt haben, so ergibt sich eine Anzahl von 7,4 Jahren. Gleichmaßen von Bedeutung wie die Berufserfahrung ist die jeweilige Branchenerfahrung, über die 70% der Befragten nach eigenen Angaben verfügen. Entsprechend geben etwas mehr als 70% der Gründer gute Kenntnisse in diesem Bereich an. Nachfolgende Abb. 4.11 gibt einen Überblick über die subjektive Einschätzung der Interviewpartner zu ihren Kenntnissen in insgesamt zehn gründungsrelevanten Bereichen.

sogar noch während des Studiums. Auch NERLINGER (1998: 55) gibt an, dass die Mehrheit der Gründer innovativer Unternehmen vor dem Schritt in die Selbständigkeit in einem Industrieunternehmen beschäftigt war, BRUNS und GÖRISCH (2002: 13) beziffern diesen Anteil mit ca. zwei Dritteln, nur ein Fünftel war an einer Hochschule beschäftigt.

Die jeweiligen Anteile sind im Untersuchungssample anders gewichtet. Wie die Grafik in Abb. 4.9 zeigt, liegen die Anteile derer, die an einer FuE-Einrichtung beruflich tätig waren und jener, die direkt nach dem Studium gegründet haben, deutlich höher. Insgesamt neun Gründungen, also knapp 25%, erfolgten nach dem Studium bzw. während des Studiums. Etwas mehr als die Hälfte aller Befragten befanden sich in einer Anstellung, wovon wiederum die Hälfte an einer FuE-Einrichtung, die andere in einem Unternehmen arbeitete. Auf die in das Diagramm integ-

Kenntnisse zum Zeitpunkt der Gründung

Abb. 4.11: Einschätzung der eigenen Kenntnisse zum Zeitpunkt der Gründung

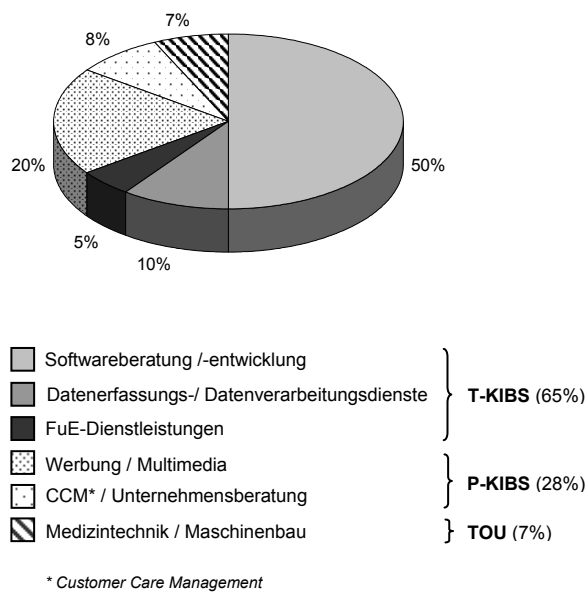


Es wurde schon mehrfach erwähnt, dass Gründer wissensintensiver Unternehmen im Bereich des Fachwissens Spezialisten auf ihrem Gebiet sind, jedoch in den meisten Fällen über keine oder nur sehr wenig unternehmerische Kenntnisse verfügen. Die größten Defizite im Untersuchungssample herrschen im Bereich Steuern / Recht, da nur knapp jeder fünfte seine Kenntnisse als gut einschätzt, 62% geben durchschnittliche Kenntnisse an. Wie die Ausführungen in Kap. 7 zeigen werden, haben Gründer im Verlauf ihres Gründungsprozesses gerade im Bereich rechtlicher Beratung Unterstützung vermisst. Am besten kennen sich die Befragten in der eigenen Branche und in Kommunikations- und Präsentationstechniken aus, was mit der akademischen Ausbildung fast aller Gründer in Zusammenhang steht. Auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse liegen in den meisten Fällen noch aus dem Studium vor, wobei die Diskrepanz zwischen der Theorie des Studiums und der Praxis in einem Unternehmen kritisiert wird.

Bezüglich des Aspekts der Selbsteinschätzung der eigenen Kenntnisse muss betont werden, dass eine realistische Selbsteinschätzung zwar zu den grundlegenden personenbezogenen Voraussetzungen eines Unternehmers gerechnet wird, allerdings steht diese Eigenschaft eventuell im Widerspruch zu dem Charakterzug des selbstsicheren, überzeugten Auftretens. Zu hinterfragen wäre auch, ob die als verhältnismäßig gut eingeschätzten betriebswirtschaftlichen Kenntnisse des Samples der Realität entsprechen, da Untersuchungen belegen, dass in diesem Bereich insbesondere bei wissensintensiven Gründungen die größten Defizite herrschen. Jedoch sind die Hauptursachen des Scheiterns eines Unternehmens weniger in der unrealistischen *Selbsteinschätzung* der *eigenen* Fähigkeiten zu suchen als vielmehr in der Unterschätzung externer Faktoren wie beispielsweise dem Absatzmarkt des eigenen Produkts oder der eigenen Dienstleistung, dem hohen Kapitalbedarf oder der hohen Belastung des Privatlebens (vgl. KULICKE et al. 1993: 165; WIEßNER 2001: 1f.).

4.4.2 Unternehmensbezogene Charakteristika

Abb. 4.12: Branchenverteilung der Unternehmensgründungen (n=40)



Interessant ist, in welcher Branche wissensintensive Unternehmensgründungen erfolgen bzw. mit welchem konkreten Unternehmensgegenstand der Schritt in die Selbständigkeit gewagt wird. Abb. 4.12 vermittelt den zugehörigen Überblick über die Branchenverteilung der Gründungsunternehmen im Sample. Der Schwerpunkt liegt dabei mit 50% im Sektor der Softwareentwicklung und den zugehörigen Beratungsdienstleistungen. Erstere umfasst ein breites Spektrum wie beispielsweise den Bereich der Automatisierungs- und Visualisierungstechnik, des Projekt- und Informationsmanagements oder der High-End-Bildverarbeitung. In den meisten Fällen wird zu

dieser Software die zugehörige Dienstleistung angeboten. Die Datenerfassungs- und Datenverarbeitungsdienste, die im Sample 10% ausmachen, bewegen sich vornehmlich im Bereich Content-Management-Systeme, wobei es sich dabei um die Entwicklung und das Angebot von Wissensmanagement-Lösungen handelt. In der Summe betrachtet vereinen die T-KIBS 65% auf sich und bilden damit in der Branchenverteilung den Schwerpunkt im Sample, gefolgt von den P-KIBS mit insgesamt 28%.

Abb. 4.13 ordnet die prozentuale Verteilung der drei Branchengruppen im Sample in das entsprechende regionale Gründungsgeschehen ein. Es wird deutlich, dass die Gruppe der T-KIBS im Sample leicht überrepräsentiert, die beiden anderen Gruppen hingegen schwach unterrepräsentiert sind.

Abb. 4.13: Prozentuale Verteilung wissensintensiver Gründungen auf die einzelnen Branchengruppen: Einordnung des Samples in das regionale Gründungsgeschehen

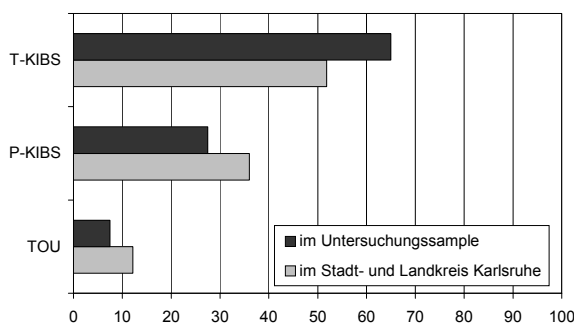
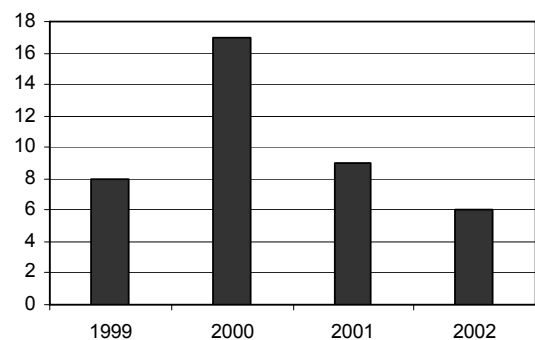


Abb. 4.14: Jahre der Unternehmensgründungen (n=40)



Quelle: ZEW-GRÜNDUNGSPANELS OST UND WEST (eigene Darstellung)

Wie bereits in Kap. 4.1.2 zur Auswahl des Untersuchungssamples erläutert, war ein Gründungsjahr im Zeitraum von 1999 bis 2002 eines der relevanten Kriterien. Die Verteilung der im Sample vertretenen Gründungsjahre zeigt Abb. 4.14. Bezüglich der Rechtsform wurden insgesamt 80% der Gründungen als GmbH getätigt, die restlichen 20% verteilen sich auf andere Rechtsformen wie GdB, OHG, e.K., AG und GmbH & Co.KG.

Abb. 4.15: Prozentualer Anteil von Spin-off-Gründungen und zugehörige Inkubatoreinrichtung

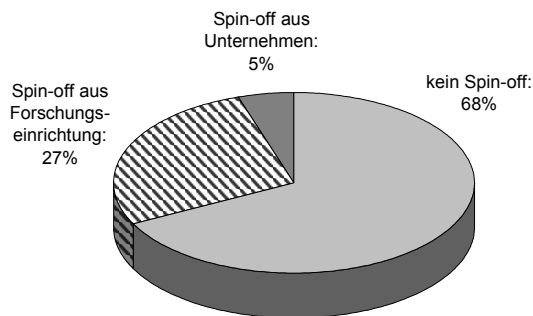


Abb. 4.15 nimmt Bezug auf die von den Gründern vorgenommene Klassifikation ihres Unternehmens als Spin-off oder *kein* Spin-off und auf die zugehörige Inkubatoreinrichtung. Insgesamt betrachten sich 68% der Gründer nicht als ein Spin-off eines Unternehmens oder einer Forschungseinrichtung⁹⁶, wohingegen sich 27% als ein Spin-off einer FuE-Einrichtung und 5% eines Unternehmens sehen. Bezüglich des sehr hohen Anteils jener Gründungen, die sich nicht als Spin-off bezeichnen, muss

angemerkt werden, dass im Interviewverlauf die Erfahrung gemacht wurde, dass in einer Inkubatoreinrichtung erworbenes Wissen, das in den Unternehmensgegenstand einfließt, von den Gründern als ihr eigenes Wissen bezeichnet wurde.⁹⁷

4.4.3 Der Aspekt der räumlichen Mobilität der Gründer

Ein Aspekt der Erhebung zu den personen- und unternehmensbezogenen Charakteristika war die jeweilige räumliche Verortung der einzelnen Phasen des Bildungswegs und der beruflichen Tätigkeit. Zahlreiche Studien belegen, dass der Wohnort des Gründers vor dem Schritt in die Selbständigkeit als ein maßgeblicher Standortfaktor für das zukünftige Unternehmen angesehen werden muss.

Der Terminus *räumliche Mobilität* bezeichnet in der Verwendung als übergeordneter Begriff

jeden Positionswechsel zwischen den verschiedenen Einheiten eines räumlichen Systems, ganz gleich ob sich diese Bewegung über weite oder geringe Distanzen, als einmaliger Vorgang oder in regelmäßigem Turnus vollzieht (BÄHR 1997: 278).⁹⁸

Des Weiteren muss zwischen den beiden Formen *Wanderung* und *Zirkulation* unterschieden werden, wobei Erstere im Allgemeinen mit einer Wohnsitzverlagerung einhergeht und Letztere Bewegungsab-

⁹⁶ Bezüglich der Definition eines *Spin-offs* sei auf die Ausführungen in Kap. 2.1 verwiesen.

⁹⁷ Beispielsweise griffen zwei Gründer veraltete Forschungsprojekte ihrer Inkubatoreinrichtung auf, investierten in die weiterführende Forschung und Entwicklung und nutzten die jeweiligen Ergebnisse zur Umsetzung ihres Unternehmensgegenstands. Im strengen Sinne handelt es sich hier um ein Spin-off-Unternehmen, da per Definition Wissen aus der vorhergehenden Einrichtung Verwertung fand.

⁹⁸ Die *räumliche Mobilität* wird dabei gegenüber der *sozialen Mobilität* abgegrenzt, die den Positionswechsel innerhalb eines sozial definierten Systems bezeichnet (vgl. BÄHR 1997: 277).

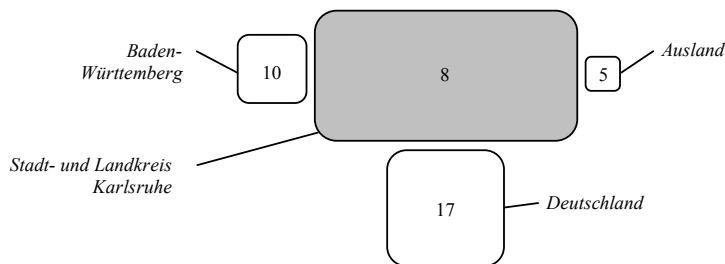
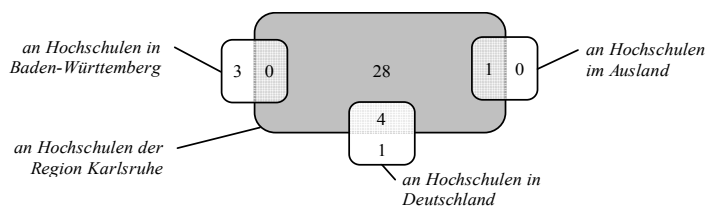
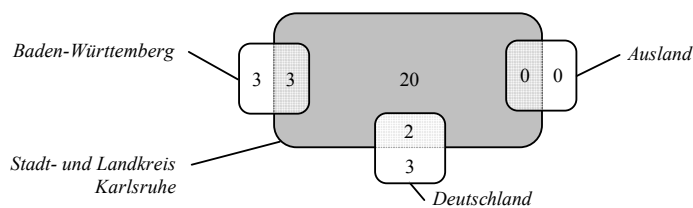
läufe zwischen Wohnort und Arbeits- bzw. Ausbildungsstätte bezeichnet (Pendelmobilität). In diesem Kontext soll unter *räumlicher Mobilität* eine längerfristige Wohnortverlagerung innerhalb verschiedener Lebensphasen verstanden werden, die mit den einzelnen Stationen des Bildungs- bzw. Berufswegs verbunden sind. Da die Unternehmensgründungen dieses Samples ausschließlich im Stadt- und Landkreis Karlsruhe erfolgt sind⁹⁹, ist hier die räumliche Verortung der vorausgegangenen Stationen von Interesse, um zu sondieren, ob die bereits durch zahlreiche Studien gefestigte These, dass Unternehmensgründer in den meisten Fällen an ihrem Wohnort gründen, auch für dieses Sample bestätigt werden kann (vgl. SCHMUDE 1994; für technologieorientierte Unternehmen im Speziellen vgl. HUNSDIEK 1987; STERNBERG 2000b¹⁰⁰).

Gerade im Bereich der hoch qualifizierten Arbeitnehmer muss heute eine hohe Mobilitätsbereitschaft vorausgesetzt werden, da die Struktur des regionalen Arbeitsplatzangebots meist über eine sehr begrenzte Bandbreite potenzieller Arbeitsorte verfügt. Möchte ein Akademiker eine Tätigkeit im Bereich seines erlernten Berufs ausüben, die seinem Qualifikationsniveau entspricht, dann steht ihm unter Umständen keine andere Wahlmöglichkeit als die regionale Mobilität zu Verfügung, da adäquate Arbeitsplätze oft auf größere Agglomerationen konzentriert sind (vgl. MEUSBURGER 1998: 378f.). Allerdings ist es, wie bereits erwähnt, empirisch nachgewiesen, dass Existenzgründer von hoher Immobilität gekennzeichnet sind und ein Großteil in der Nähe des Wohnorts gründet, den er in der vorigen Tätigkeit bereits besaß. Wichtigster Grund dafür ist die genaue Kenntnis des Umfelds und ein über die Jahre hinweg aufgebautes soziales Netzwerk, in das der potenzielle Gründer eingebettet ist. Da Gründungen gerade in ihren ersten Lebensphasen mit Unsicherheiten und Risiken konfrontiert sind, werden diese durch den Verbleib im bekannten räumlichen und sozialen Umfeld reduziert (vgl. KOSCHATZKY 2002a: 27). Für den Gründer stellt sich die Frage, ob der mögliche ökonomische Nutzen, den ein vom Wohnort weit entfernter Standort bringen würde, die Kosten der Aufgabe des sozialen und ökonomischen Netzwerks aufwiegt (vgl. BRUNS, GÖRISCH 2002: 14).

Die Grafiken in Abb. 4.16 verdeutlichen die jeweilige Verortung der Schulabschlüsse, des Studiums und der Berufstätigkeit, falls diese ausgeübt wurde. Die jeweiligen Schnittmengen kennzeichnen eine *Sowohl als auch*-Beziehung, d.h. die zugehörige Zahl gibt beispielsweise an, dass vier Studenten sowohl an einer Hochschule der Region Karlsruhe studiert haben wie auch an einer anderen Hochschule in Deutschland (außerhalb Baden-Württembergs). Die jeweils nächste größere Raumeinheit schließt die jeweils kleinere aus.

⁹⁹ Vgl. hier die Kriterien zur Auswahl des Untersuchungssamples in Kap. 4.1.2.

¹⁰⁰ STERNBERG (2000b) führt insgesamt zwölf Studien an, in denen der Standortfaktor Wohnort immer einen der drei maßgeblichen Bestimmungsgründe für die Wahl des Unternehmensstandorts darstellt.

Abb. 4.16: Räumliche Verortung der Stationen des Bildungs- und Berufswegs**Orte des Schulabschlusses (n=40)****Studienorte (n=37)****Orte der Berufstätigkeit (n=31)**

der Universität Karlsruhe. Interessanterweise haben alle zwölf in Karlsruhe promovierten Gründer auch in Karlsruhe studiert. Die zwei, die nicht in Karlsruhe promovierten, haben auch nicht an einer Karlsruher Hochschule ihr Studium vollendet.¹⁰² Von den 14 Gründern mit Dokortitel haben fünf zwischen Abschluss der Promotion und Gründung eine weitere Tätigkeit ausgeübt, die restlichen neun haben sofort gegründet.¹⁰³ Insgesamt haben 31 Befragte in irgendeiner Form Berufserfahrung¹⁰⁴, die zu zwei Dritteln innerhalb des Stadt- und Landkreises Karlsruhe gesammelt wurde. Fünf Personen haben rein räumlich innerhalb ihres Berufslebens einen Wechsel vollzogen.

¹⁰¹ Von einer Person liegt keine Angabe zu ihrem Studienort vor (somit ist n=37).

¹⁰² Einer der beiden Gründer hatte sein Studium an der Universität in Karlsruhe zwar begonnen, wechselte während dessen Verlauf an eine weitere Hochschule innerhalb Deutschlands, um dann für die Anfertigung einer Doktorarbeit wiederum eine weitere Universität zu besuchen.

¹⁰³ Ein Befragter gründete während der Promotion sein Unternehmen.

¹⁰⁴ Zu deren Definition siehe Anmerkung 95.

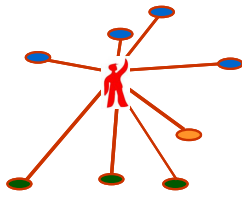
Nur jeder fünfte Gründer des Untersuchungssamples hat innerhalb des Stadt- und Landkreises Karlsruhe seinen Schulabschluss gemacht, wohingegen im Anschluss daran insgesamt 28 Gründer ihr gesamtes Studium in Karlsruhe absolviert haben.¹⁰¹ Nur vier Personen haben ausschließlich an einem anderen Ort studiert, drei davon an einer Universität in Baden-Württemberg, eine Person außerhalb Baden-Württembergs aber innerhalb Deutschlands. Fünf Befragte haben sowohl an einer Hochschule der Region Karlsruhe wie auch im Ausland oder an einer anderen Hochschule in Deutschland studiert. Jene 14 Interviewpartner, die eine Promotion vorweisen können, vollendeten diese mit zwei Ausnahmen an

Wie aus Abb. 4.9 entnommen werden kann, waren insgesamt 85% der Befragten unmittelbar vor dem Zeitpunkt der Gründung bereits in der Region Karlsruhe tätig.¹⁰⁵ Es kann davon ausgegangen werden, dass der entsprechende Wohnsitz in maximaler Entfernung einer im Pendelbereich liegenden Distanz zu finden ist, so dass im Rahmen des Schritts in die Selbständigkeit auf das in dieser Zeit aufgebaute soziale und ökonomische Netzwerk zurückgegriffen werden konnte. Somit kann auch für das Untersuchungssample festgestellt werden, dass wissensintensive Unternehmensgründungen bevorzugt am Wohnort des Gründers erfolgen. Die Untersuchung von MARSCHALL-MEYER (2001, zit. nach STERNBERG 2003a: 11) im südwestdeutschen Raum lässt sogar eine weitere Ausdifferenzierung der Bindung technologieorientierter Gründungen an die ihnen bekannten Räume zu: In größeren Verdichtungsräumen findet die Gründung primär am Ausbildungsort, im ländlichen Raum hingegen in der originären Heimat des Gründers statt.

Erwähnt werden soll hier abschließend, dass bei insgesamt 66% der insgesamt 38 Gründer, die ein Studium begonnen haben, der Ort des Schulabschlusses und der Studienort eine Distanz von 100 km überschritten, so dass mit Sicherheit von einem damit in Zusammenhang stehenden Wohnsitzwechsel ausgegangen werden kann. Hingegen verließ nur eine der insgesamt 14 Personen für die angestrebte Promotion den ehemaligen Studienort. Die restlichen Promotionen erfolgten am vorigen Studienort.

¹⁰⁵ Dieser Prozentsatz entspricht dem aus vergleichbaren Studien.

5 Egozentrierte Unterstützungsnetzwerke: Empirische Befunde



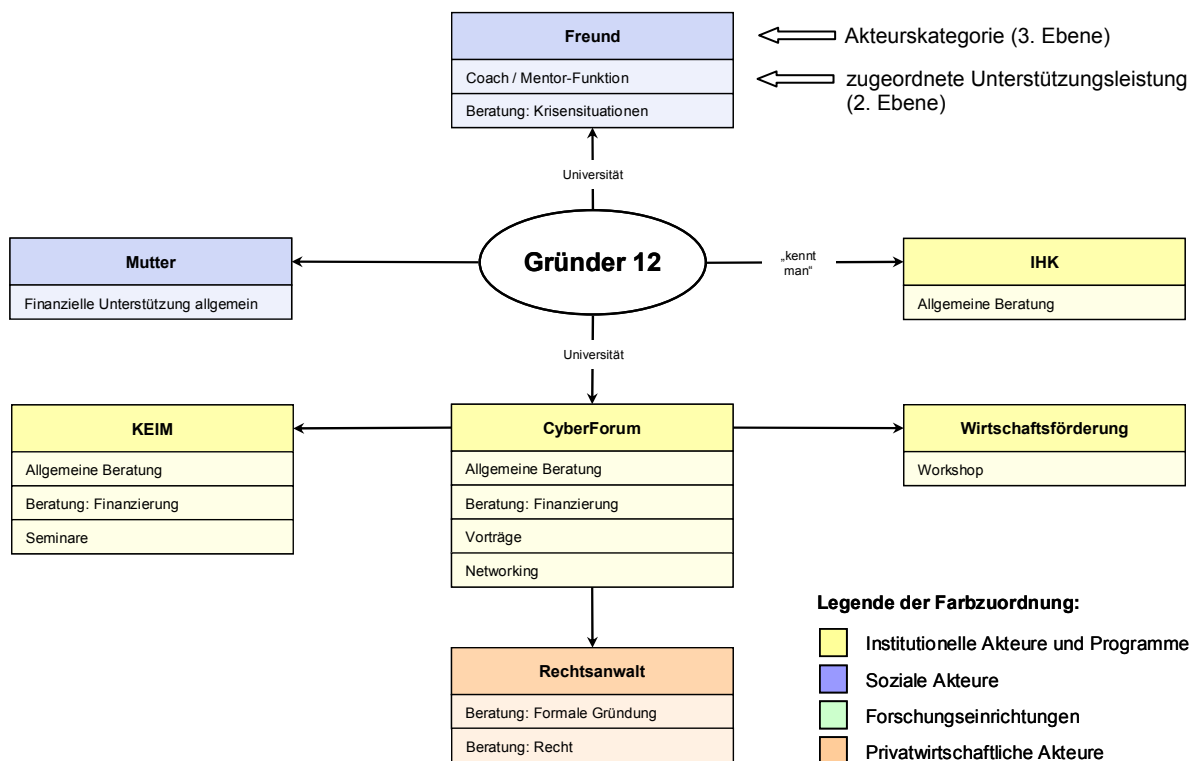
Wie die theoretischen Ausführungen gezeigt haben, sind Gründer im Allgemeinen, und die eines wissensintensiven Unternehmens im Besonderen, aufgrund der hohen Anforderungen an die Person und deren Fähigkeiten auf Ressourcen aus ihrem Umfeld angewiesen. Dazu steht ihnen, wie dargelegt, in Abhängigkeit ihres individuellen sozialen Netzwerks einerseits und der regionalen Faktoren andererseits, eine meist vielfältige Opportunitätsstruktur zur Verfügung. Gerade der Unternehmensgruppe der wissensintensiven Gründungen kommt im Rahmen der Förderpolitik des Bundes verstärkte Aufmerksamkeit zu, da man erkannt hat, dass ein günstiges regionales Innovationsnetzwerk für deren Entstehen und Wachsen förderlich ist. In Kap. 3.1.2.1 wurde das regionale Gründungsnetzwerk als ein Element eines *Regionalen Innovationssystems* vorgestellt, wobei Letzteres durch das Überwinden von Innovationsengpässen und durch das Beseitigen von Informationsdefiziten zu einem günstigen Umfeld beitragen kann (vgl. KULICKE 2003a: 127). Insbesondere dort, wo technologiepolitisch induzierte Förderinstrumente auf regionaler Ebene in Form von so genannten Multi-Akteur-/Multi-Maßnahmenprogrammen (vgl. BÜHRER, KUHLMANN 2003) umgesetzt werden, weisen die Angebote eine hohe Quantität auf. In Kap. 4.3.2 wurde die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur in Karlsruhe vorgestellt, die unter anderem im Rahmen des bundesweiten EXIST-Wettbewerbs implementiert wurde. Darüber hinaus konnte in Kap. 3.1.1.3 die Bedeutung der Einbettung des Gründers in sein soziales Netzwerk aufgezeigt werden.

Wie bereits erläutert, ist ein Forschungsziel der vorliegenden Arbeit die detaillierte Analyse der Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke, um Erkenntnisse darüber abzuleiten, welche Akteure ein Gründer eines wissensintensiven Unternehmens im Verlauf der Entstehungs- und Entwicklungsphase nutzt, seinen Bedarf an Unterstützungsleistungen zu decken. Im Gegensatz zu bisherigen Studien zu diesem Themenkomplex (vgl. z.B. BIRLEY 1985; ALDRICH, ZIMMER 1986; BUTLER, HANSEN 1991; BÜHLER 1999; JENSSEN, KOENIG 2002), die meist ausschließlich das soziale Netzwerk in seiner Funktion als Ressourcenpool berücksichtigen, soll hier das gesamte egozentrierte Unterstützungsnetzwerk unter der besonderen Situation einer in ausgeprägter Form vorhandenen, regionalen Infrastruktur an Gründungsunterstützung untersucht werden. Dabei interessiert, ob und in welchem Umfang auf diese Angebote zurückgegriffen wird. Es soll analysiert werden, inwieweit einzelnen Akteuren bestimmte Unterstützungsleistungen zugeordnet werden können und wie hoch deren Beitrag zum Gründungsprozess aus der subjektiven Einschätzung der Interviewpartner bemessen wird. So soll beispielsweise die Frage geklärt werden, ohne welchen Akteur eine Gründung gänzlich unmöglich gewesen wäre bzw. auf welche Art der Unterstützung man wegen ihres geringen Beitrags hätte verzichten können. Anhand der erhobenen akteurspezifischen Attribute werden darüber hinaus Aspekte wie die Kontaktstrukturen der Vermittlung hin zu den Akteuren, deren Relevanz in den unterschiedlichen Phasen des Gründungsprozesses sowie die räumliche Verortung der Akteure und Kontakte der Netzwerke beleuchtet.

5.1 Empirische Konzeption des egozentrierten Unterstützungsnetzwerks

Einleitend zu der nachfolgenden deskriptiven Querschnittsanalyse der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke soll aufbauend auf den theoretischen Ausführungen aus Kap. 3.2 deren empirische Konzeption und die zugehörige visuelle Aufbereitung erläutert werden. Abb. 5.1 zeigt exemplarisch das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk von Gründer 12. Die zentrale Person ist der befragte Gründer, der aus netzwerkanalytischer Perspektive als *Ego* bezeichnet wird, der in die Beziehungen zu den *Alteri* eingebettet ist, die anhand des Namensgenerators ermittelt wurden, *wer im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase Unterstützung geleistet hat*. Zu den Akteuren bzw. Kontakten¹⁰⁶ sind die jeweils zugehörigen Unterstützungsleistungen und deren spezifische Inhalte aufgeführt. So erfolgte im Beispiel u.a. bei der IHK ein allgemeines Beratungsgespräch, und über die Mutter wurde finanzielle Unterstützung bezogen. Die Verbindungslinien repräsentieren nicht, wie in Netzwerkgraphen üblich, die vorhandenen Beziehungsstrukturen zwischen Ego und Alter bzw. zwischen den Alteri. Sie nehmen auf die Wege der Kontaktvermittlung Bezug. Verbindungspfeile, die von Ego zu den Alteri oder von einem Alter zum nächsten weisen, deuten ausschließlich darauf hin, wer zu wem den Kontakt hergestellt hat. Ergänzungen auf den Verbindungslinien spezifizieren ggf. das jeweilige Zustandekommen des Kontakts (vgl. Kap. 5.5). Die Farben der Akteure kennzeichnen deren Zugehörigkeit zu den einzelnen Akteurskategorien, die im Rahmen der Arbeit ermittelt wurden und später detailliert dargestellt werden.

Abb. 5.1: Egozentriertes Unterstützungsnetzwerk von Gründer 12



¹⁰⁶ Bezüglich der Unterscheidung *Kontakt* und *Akteur* siehe die Definitionen aus Kap. 3.2. Aus Gründen der Vereinfachung soll jedoch im Folgenden die Bezeichnung Akteur bevorzugt gebraucht werden, wenn nicht explizit die Bedeutung eines Kontakts von Relevanz ist.

In den folgenden Abschnitten werden die Akteurs- und Unterstützungskategorien vorgestellt und die zugehörigen Häufigkeiten in den egozentrierten Unterstützungsnetzwerken des Untersuchungssamples ermittelt. Anschließend erfolgt die Auswertung der Verknüpfung Akteur / Unterstützungsleistung, d.h. es wird die Frage beantwortet, welche Akteure für bestimmte Ressourcen verantwortlich sind und welche Ressourcen umgekehrt bestimmten Akteuren zugeordnet werden können. Schwerpunkt der Erhebung bildete die akteurs- und unterstützungsspezifische Bemessung des Beitrags aus Perspektive der Befragten zum Gründungsprozess. In die Auswertung fließt das qualitative Datenmaterial ein, das detaillierte Einblicke liefert, welche Motive für die Einschätzungen verantwortlich waren. Es sind also Erkenntnisse darüber möglich, wie die gründungsunterstützende Infrastruktur der Region beispielsweise im Vergleich zu Akteuren aus dem sozialen Netzwerk bewertet wird.

Folgende Übersicht fasst einige wesentliche quantitative Aspekte der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke vorab zusammen:

40 Gründer *haben insgesamt*
203 Akteure *in Anspruch genommen, was einem Mittelwert von*
5,1 Akteuren *pro Gründer entspricht. Diese Akteure leisteten insgesamt*
358 Unterstützungen *(auf 1. Ebene: 8 Kategorien). Somit entfallen*
durchschnittlich 1,8 Unterstützungsleistungen auf einen Akteur *und umgekehrt entsprechend*
9 in Anspruch genommene Unterstützungsleistungen auf einen Gründer.

5.2 Akteure der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke

5.2.1 Akteurskategorien

Wie in Kap. 4.2 dargelegt, sind die hier ermittelten Akteurskategorien das Resultat induktiver Kategorienbildung. Bei der Durchführung der Interviews wurden somit im Gegensatz zu den meisten empirischen Arbeiten keine Vorgaben zur Spezifizierung der Akteure gemacht. Die Frage nach den relevanten Akteuren im Gründungsprozess erfolgte demnach in offener Form.¹⁰⁷ Dabei wurde nach dem *Exchange Approach* vorgegangen (vgl. u.a. MCCALLISTER, FISCHER 1978), dessen Fokus auf den Alteri liegt, die zu Ego Beziehungen mit Unterstützungsfunktion unterhalten. Diese wurden durch das in Kap. 3.1.1.3 erläuterte *Action-Set* der Beziehungsstruktur eingegrenzt (vgl. KLYVER, SCHOTT 2004).¹⁰⁸ Die einzelnen Akteure sowie die daraus aggregierten Kategorien sind in Tab. 5.1 dargestellt. Auf der höchsten Ebene können vier Basiskategorien differenziert werden.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Die Formulierungen der Fragestellungen können dem Interviewleitfaden im Anhang A entnommen werden.

¹⁰⁸ Als *Action-Set* werden nach KLYVER, SCHOTT (2004) alle Netzwerkbeziehungen bezeichnet, die tatsächlich unterstützend zur Gründung beigetragen haben, so dass die Kontakte ausgeschlossen bleiben, die dem Unternehmen kritisch oder sogar ablehnend gegenüber standen.

¹⁰⁹ Betont werden soll, dass auf der dritten Ebene nur jene Akteure aufgeführt sind, die explizit im Interviewverlauf genannt wurden. So spiegeln die jeweiligen Kategorien, beispielsweise die *Forschungseinrichtungen*, nicht die gesamte Forschungslandschaft der Region wider.

Tabelle 5.1: Akteurskategorien

1. Ebene	2. Ebene	3. Ebene
Soziale Akteure (Akteure des sozialen Netzwerks)	Akteure der Familie	Ehe-/Lebenspartner Eltern Geschwister Sonstige Verwandte
	Außerfamiliäre, private Akteure	Freund/e Bekannte/r Ehemalige/r Kollege/n Ehemaliger Arbeitgeber
Institutionelle Akteure und Programme	Vereine / Stiftungen	CyberForum e.V. KEIM e.V. GhG e.V. KKFB PUSH e.V. IFEX BW:Con
	Förderprogramme	CAMPUS EXIST-Seed Junge Innovatoren EEF-Fond BTU-Frühphasenprogramm
	Öffentliche / halböffentliche Akteure	IHK Wirtschaftsförderung UTB (Technologiefabrik) Arbeitsamt BMW i
Forschungseinrichtungen	Forschungseinrichtungen	Universität Fachhochschule Fraunhofer-Institut
Privatwirtschaftliche Akteure	Privatwirtschaftliche Dienstleister	Unternehmensberater Steuerberater Rechtsanwalt
	Finanzdienstleister	Bank Business-Angel VC-Investor

Den vier Basiskategorien liegen folgende Definitionen zugrunde:

Der Gründer ist per se in sein individuelles soziales Netzwerk eingebettet. Diesem werden die Akteure zugeordnet, zu denen persönliche, gewachsene Beziehungen bestehen. Maßgeblich ist, dass diese unabhängig von der Unternehmensgründung Bestand haben, ihr *soziales Kapital* also zu Unterstützungszwecken mobilisiert werden kann. Dazu gehören u.a. Akteure aus der Familie, dem Freundeskreis oder aus dem Umfeld der ehemaligen Arbeitsstelle. Sie bilden die Kategorie der *sozialen Akteure*.

Institutionelle Akteure und Programme sind entweder ausschließlich in der Unterstützungszintention für (potenzielle) Gründer begründet oder widmen zumindest einen Teil ihrer Tätigkeit der Bereitstellung von gründungsrelevanten Ressourcen. Die aufgeführten Vereine und Stiftungen sowie die Förderprogramme gehören dabei zu Ersteren, die öffentlichen bzw. halböffentlichen Akteure zu Letzteren.

Die *Forschungseinrichtungen* konstituieren die dritte Akteurskategorie, der entsprechend die wissenschaftlichen Einrichtungen der Region Karlsruhe zugeordnet sind.

Privatwirtschaftliche Dienstleister sowie Finanzdienstleister bilden die Kategorie der *privatwirtschaftlichen Akteure*, die mit ihrer Dienstleistung auf dem freien Markt agieren und gegen finanziellen Aufwand ihre Unterstützungsleistungen zur Verfügung stellen.

Es muss an dieser Stelle nochmals betont werden, dass das regionale Gründungsnetzwerk, wie es in der Theorie beschrieben wurde, in dieser Form nicht explizit in der Akteurskategorisierung wieder zu finden ist (vgl. Kap. 3.2). Die netzwerkintegrierten Akteure verteilen sich i.d.R. auf die drei Kategorien institutionelle Akteure und Programme, Forschungseinrichtungen und privatwirtschaftliche Akteure. Aufgrund der empirisch schwer nachvollziehbaren Grenzziehung zwischen netzwerkintegrierten und außerhalb des Netzwerks agierenden Akteuren erschien die Verwendung dieser Kategorisierung als Grundlage der Auswertungen angemessen. Unter Bezugnahme auf die Forschungsfragen bilden die sozialen Akteure und die institutionellen Akteure und Programme den Schwerpunkt der Auswertung. Letztere schließen alle im Rahmen des EXIST-Wettbewerbs in der Region Karlsruhe implementierten Vereine und Förderprogramme ein.

5.2.2 Häufigkeiten der Akteure

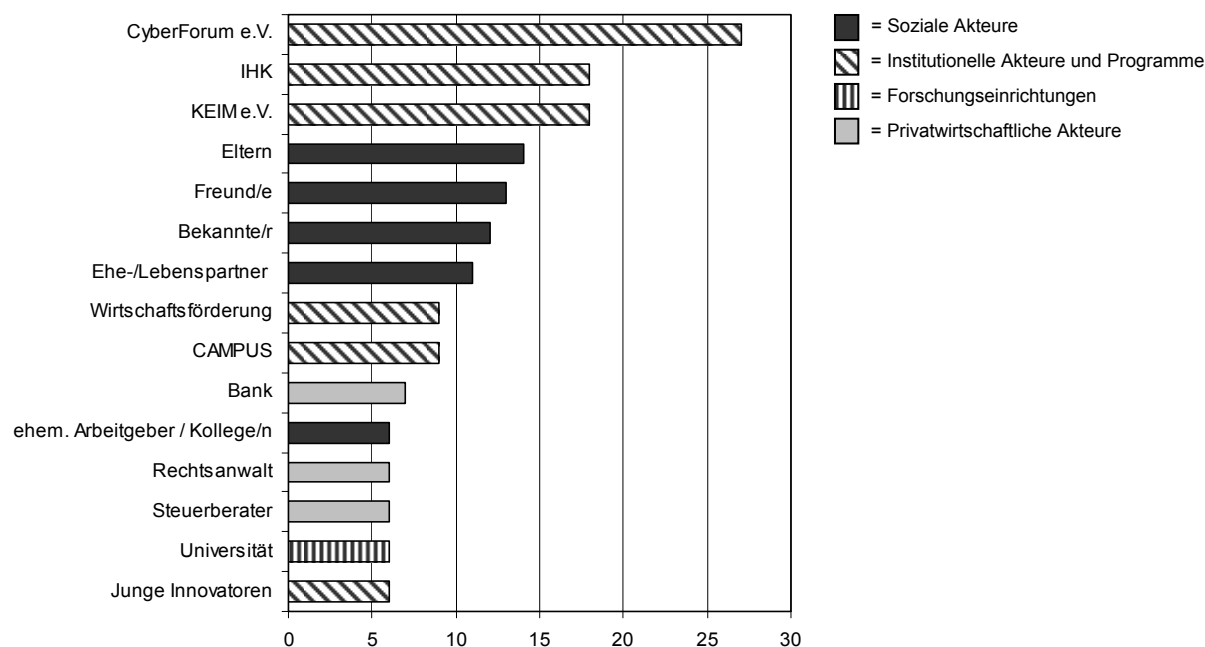
Unter den Bedingungen einer ausgeprägt vorhandenen gründungsunterstützenden Infrastruktur stellt sich die Frage, mit welcher Häufigkeit die Akteure von den 40 Gründern für Unterstützungszwecke in Anspruch genommen wurden. Es soll betont werden, dass die Inanspruchnahme externer Leistungsträger nicht allein in Abhängigkeit der sich dem Gründer bietenden Opportunitätsstruktur gesehen werden kann. Ihre Nutzung ist in ebenso starkem Maße von der grundsätzlichen Einstellung der Gründerperson beispielsweise Beratungen gegenüber und von der Fähigkeit der individuellen Bedarfswahrnehmung, der Fähigkeit der Informationsgewinnung und -verarbeitung und der Selbsteinschätzung abhängig (vgl. KAILER 2000: 65, 68).

Im Gegensatz zu bisherigen Studien, die nur die maximal fünf wichtigsten Personen und deren zugehörige Unterstützung in die Untersuchung integrieren (vgl. z.B. BÜHLER 1999; GREVE, SALAFF 2003; JANSEN, WEBER 2003; KLYVER, SCHOTT 2004), wurde in der vorliegenden Arbeit das Ziel einer Vollerhebung angestrebt. In der Summe wurden 203 Akteure für eine oder mehrere Unterstützungsleistung/en hinzugezogen, was einem Mittelwert von 5,1 Akteuren pro Netzwerk entspricht. Im Vergleich zu den Ergebnissen der Arbeit von BÜHLER (1999: 101)¹¹⁰, der eine durchschnittliche Netzwerkgröße von 3,5 angibt und dessen Untersuchungssample (n=556) einen Anteil von 27% leeren Netzwerken aufweist, kann hier von relativ großen Netzwerken gesprochen werden. Folgendes Diagramm spiegelt

¹¹⁰ Grundlage der Daten von BÜHLER (1999) bilden Leipziger Gründerinnen und Gründer der Jahre 1991 bis 1995, die in schriftlicher und mündlicher Form im Rahmen des von der DFG geförderten Projekts *Berufliche Selbständigkeit in den neuen Bundesländern. Leipziger Gründerstudie* befragt wurden. Bühler stellt soziale Akteure den professionellen gegenüber, wobei in Leipzig zum Zeitpunkt der Befragung keine vergleichbar ausgeprägte gründungsunterstützende Infrastruktur vorhanden war. Unter dem Begriff *professionelle Akteure* werden beispielsweise Banken, Steuerberater, Rechtsanwälte und das Arbeits- und Finanzamt subsumiert.

die absoluten Häufigkeiten wider, wie viele Gründer einen spezifischen Akteur, ausgewertet auf der dritten Ebene, für Unterstützungszwecke rekrutiert haben.¹¹¹

Abb. 5.2: Absolute Häufigkeiten der Gründer, die einen bestimmten Akteur (3. Ebene) in Anspruch genommen haben (aufgeführt sind nur Akteure, die häufiger als fünfmal genannt wurden)



Gemeinsam mit der IHK stellen die in Karlsruhe agierenden Vereine CyberForum e.V. und KEIM e.V.¹¹² die am häufigsten kontaktierten Akteure dar, gefolgt von den Eltern, Freunden, Bekannten und Ehe-/Lebenspartnern.¹¹³ Die Forschungseinrichtungen der Region spielen bezüglich der Häufigkeit eine eher untergeordnete Rolle.¹¹⁴

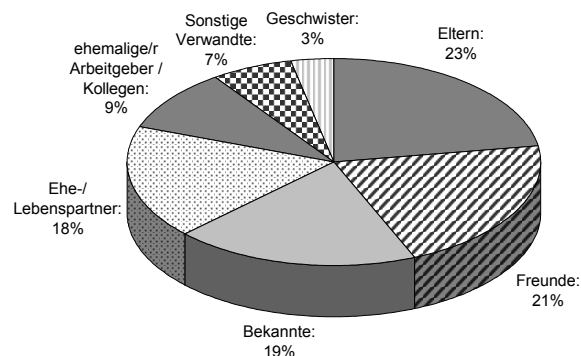
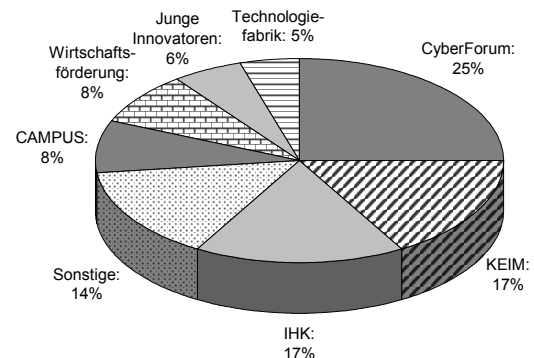
Die beiden nachfolgenden Diagramme geben die prozentuale Verteilung der Akteure innerhalb der Gruppe der sozialen Akteure sowie der institutionellen Akteure und Programme wieder, die absolut gesehen am häufigsten vertreten sind. Auf die Darstellung der Akteurskategorien Forschungseinrichtungen und privatwirtschaftliche Akteure wird aufgrund der geringen absoluten Häufigkeiten verzichtet.

¹¹¹ Aufgeführt wird ein Akteur aufgrund der Tatsache, dass er Unterstützung geleistet hat, unabhängig davon, wie häufig er während des Gründungsprozesses kontaktiert wurde bzw. unabhängig von der erbrachten Unterstützungsleistung.

¹¹² Im Folgenden wird auf die Ergänzung *e. V.* verzichtet.

¹¹³ Auch hier soll analog der Bezeichnung *Gründer* stellvertretend für die *Ehe-/Lebenspartnerin* die männliche Form *Ehe-/Lebenspartner* aus Gründen der besseren Lesbarkeit vorgezogen werden.

¹¹⁴ In der Studie von PICOT, LAUB und SCHNEIDER (1989) stehen die öffentlichen Stellen, wie beispielsweise die IHK, bezüglich der Häufigkeit der Inanspruchnahme ebenfalls an erster Stelle, was die Autoren auf den hohen Bekanntheitsgrad und auf die geringe Kostenbelastung bei deren Nutzung zurückführen. An zweiter Stelle folgen die Banken. Die sozialen Akteure sind in den Ergebnissen der Studie nicht explizit ausdifferenziert, so dass deren Häufigkeit nicht verglichen werden kann.

Abb. 5.3: Prozentuale Verteilung der in Anspruch genommenen sozialen Akteure (n=62)**Abb. 5.4:** Prozentuale Verteilung der in Anspruch genommenen institutionellen Akteure und Programme (n=108)

In der Kategorie der sozialen Akteure vereinen die Eltern und die Ehe-/Lebenspartner gemeinsam 41%, die Freunde und Bekannten 40% auf sich. Interessant ist, dass in der in Ostdeutschland durchgeführten Studie von BÜHLER (1999) der engste Familienkreis, der die Eltern, die Ehe-/Lebenspartner und die sonstigen Verwandten einschließt, insgesamt 66% der Beziehungen stellt, die Freunde und Bekannten hingegen nur 24% auf sich vereinen. Die Ursachen für die gegensätzlichen Verhältnisse mögen in der DDR-Vergangenheit und den zugehörigen Beziehungsmustern zu suchen sein. Geschwister, sonstige Verwandte und die ehemaligen Arbeitskollegen bzw. der Arbeitgeber sind in der vorliegenden Untersuchung von nur untergeordneter Bedeutung.

Bei den institutionellen Akteuren und Programmen wird bei Betrachtung der prozentualen Verteilung bereits deutlich, wie hoch die Anteile der beiden Vereine der Region sind. Gemeinsam stellen sie 42% der Akteure dieser Kategorie und bilden zusammen mit der IHK den Schwerpunkt der regionalen Gründungsunterstützung. Unter Sonstige sind jene Akteure subsumiert, deren prozentuale Anteile geringer als 3% sind, daher darf der in der Summe recht hohe Anteil von 14% nicht irritieren.

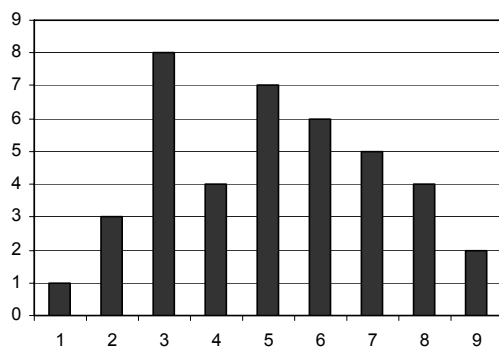
Tab. 5.2 weist die wichtigsten statistischen Parameter in der Betrachtung eines durchschnittlich strukturierten Netzwerks aus. Wie eingangs erwähnt, rekrutiert ein Gründer im Schnitt von 5,1 Akteuren Ressourcen, die sich auf die vier Akteurskategorien der ersten Ebene wie nachfolgend dargelegt verteilen:

Tabelle 5.2: Statistische Parameter zur durchschnittlichen Größe und Zusammensetzung eines egozentrierten Unterstützungsnetzwerks

	<i>Akteure gesamt</i>	<i>Soziale Akteure</i>	<i>Institutionelle Akteure / Programme</i>	<i>Forschungs- einrichtungen</i>	<i>Privat- wirtschaftliche Akteure</i>
<i>Mittelwert</i>	5,1	1,6	2,7	0,2	0,6
<i>Minimalwert</i>	1	0	0	0	0
<i>Maximalwert</i>	9	4	7	1	2
<i>Standardabweichung</i>	2,08	0,92	1,75	0,4	0,76
<i>Median</i>	5	1	3	0	0
<i>n (gesamt)</i>	203	62	108	8	25

Die Netzwerke sind heterogen bezüglich der Zusammensetzung der Akteure: Ein Gründer bezieht durchschnittlich von 2,7 institutionellen Akteuren und Programmen Unterstützung, die sozialen Akteure stellen im Verhältnis dazu einen Akteur weniger. Wie zuvor festgestellt, sind die Forschungseinrichtungen im Vergleich zu den anderen Akteursgruppen bezüglich ihrer Häufigkeit von untergeordneter Relevanz, so auch die privatwirtschaftlichen Akteure mit 0,6 Akteuren pro egozentriertem Unterstützungsnetzwerk.

Abb. 5.5: Absolute Häufigkeiten der Verteilung der Netzwerkgrößen ($n=40$)



Betrachtet man die Größenverteilung der Netzwerke der insgesamt 40 Unternehmensgründer, so lässt sich aus nebenstehendem Diagramm ablesen, dass eine Anzahl von drei Akteuren pro Netzwerk am häufigsten vertreten ist. Die Spannweite in dieser Verteilung erstreckt sich von einem Akteur bis zu neun Akteuren. Leere Netzwerke fehlen im Sample.

5.3 Gründungsrelevante Unterstützungsleistungen

5.3.1 Unterstützungskategorien

In diesem Kapitel soll beleuchtet werden, welche Ressourcen die Interviewpartner von den Akteuren bezogen haben. Dabei sind die Häufigkeiten der einzelnen Unterstützungskategorien vorerst akteursunabhängig dargestellt. Daran anknüpfend stellt sich die Frage, welche Beziehungen für die entsprechenden Leistungen aktiviert wurden. Die Gründer wurden im Interview aufgefordert, zu allen Akteuren ihres Netzwerks die zugehörigen Ressourcen zu nennen. Analog den Akteuren erfolgte die Kategorienbildung der Unterstützungsleistungen induktiv, so dass aus der Bündelung des Materials insgesamt acht Unterstützungskategorien resultieren:

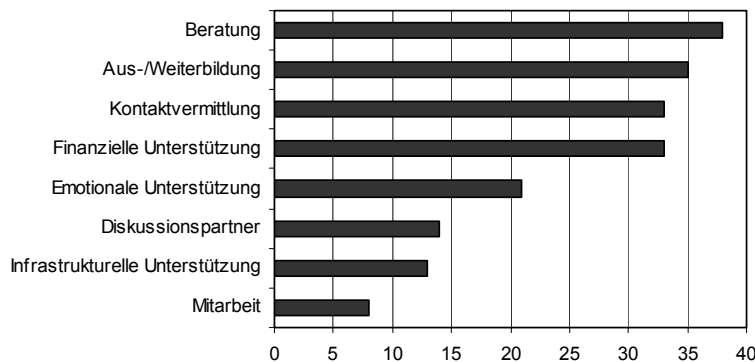
1. Finanzielle Unterstützung
2. Beratung
3. Funktion als Diskussionspartner
4. Mitarbeit¹¹⁵
5. Kontaktvermittlung
6. Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen¹¹⁶
7. Emotionale Unterstützung
8. Vermittlung bzw. Bereitstellung von Infrastruktur

Das erhobene Datenmaterial ermöglicht eine weitere Untergliederung der Unterstützungsleistungen, die nach deren Inhalte differenziert, so dass in der Auswertung beispielsweise die Themen der Beratung oder die verschiedenen Formen der finanziellen Unterstützung analysiert werden können. Eine ausführliche Übersicht über alle Unterstützungskategorien befindet sich im Anhang E dieser Arbeit.

5.3.2 Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen und zugehörige Akteure

Auf die besonderen Merkmale des Gründungsprozesses eines wissensintensiven Unternehmens wurde im Rahmen der theoretischen Ausführungen in Kap. 2.2.1 eingegangen. KULICKE (1990a: 3) betont diesbezüglich neben der Zeitdauer die Komplexität der relevanten Informationen sowie den erhöhten Bedarf an finanziellen und nichtfinanziellen Ressourcen. Folgendes Diagramm zeigt die Häufigkeitsverteilung der Gründer des Samples, die bestimmte Unterstützungsleistungen in Anspruch genommen haben.

Abb. 5.6: Absolute Häufigkeiten der Gründer, die eine bestimmte Unterstützungsleistung in Anspruch genommen haben



Beinahe alle der insgesamt 40 Befragten haben mindestens einen beratenden Akteur in ihrem Netzwerk, was auf einen erhöhten Bedarf an dieser Unterstützungsleistung schließen lässt. Auf die genauen Inhalte und die zu Beratungszwecken kontaktierten Akteure wird nachfolgend eingegangen. Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen wurden von 35 Gründern aufgesucht, die Unterstützungskategorien Kon-

¹¹⁵ *Mitarbeit* bedeutet die Ausübung einer Funktion beispielsweise als Beirat oder die Übernahme der Buchhaltung. Es handelt sich damit um gelegentliche Tätigkeiten. Die mitarbeitenden Akteure des Samples waren in keinem Fall Angestellte, so dass die Mitarbeit auf freiwilliger Basis erfolgte.

¹¹⁶ Im Folgenden abgekürzt durch *Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen* bzw. *Aus-/Weiterbildung*.

taktvermittlung und finanzielle Unterstützung vereinen jeweils 33 auf sich. Nur etwa die Hälfte der Befragten nannte hingegen Akteure, von denen sie emotionale Unterstützung bezogen haben. Offen bleibt, ob sie diese Art der Unterstützung benötigt hätten aber nicht erhalten haben oder ob sie nicht nachgefragt wurde. Von untergeordneter Bedeutung sind die Kategorien Diskussionspartner, infrastrukturelle Unterstützung und Mitarbeit, die nur für jeweils etwa ein Viertel der Gründer relevant waren.

Nachdem die Frage beantwortet wurde, wie häufig die Gründer auf die verschiedenen Akteursgruppen im Gründungsprozess zurückgegriffen haben, sollen diese mit ihren jeweiligen Unterstützungsleistungen in Zusammenhang gestellt und ausgewertet werden. Tab. 5.3 vermittelt die zugehörige Übersicht. Unterstrichen ist jeweils die Akteursgruppe, die die entsprechende Ressource am häufigsten zur Verfügung gestellt hat.

Tabelle 5.3: Absolute Häufigkeiten der Akteure, die für eine bestimmte Unterstützungsleistung hinzugezogen wurden

1.Ebene	Soziale Akteure		Institutionelle Akteure und Programme			For- schungs- einrich- tungen	Privatwirtschaft- liche Akteure		
2. Ebene	Akteure der Familie (n=31)	Außer- fami- liäre, private Akteure (n=31)	Vereine / Stif- tungen (n=52)	Förder- pro- gramme (n=20)	Öffent- liche / halb- öffent- liche Akteure (n=36)	For- schungs- einrich- tungen (n=8)	Privat- wirt- schaft- liche Dienst- leister (n=14)	Finanz- dienst- leister (n=11)	Σ
Beratung	12	21	<u>26</u>	0	15	3	14	7	98
Aus-/Weiterbildung	0	0	<u>40</u>	18	19	2	0	0	79
Kontaktvermittlung	2	12	<u>31</u>	0	6	4	1	1	57
Finanzielle Unterstützung	13	2	9	<u>20</u>	3	0	0	9	56
Emotionale Unterstützung	<u>17</u>	8	1	0	0	1	1	1	29
Diskussionspartner	<u>8</u>	7	0	0	1	0	1	1	18
Infrastrukturelle Unterstützung	0	2	1	0	<u>8</u>	1	0	1	13
Mitarbeit	<u>4</u>	2	0	0	1	0	0	1	8
Σ	56	54	108	38	53	11	17	21	358
Multiplexität	1,81	1,74	2,08	1,90	1,47	1,38	1,21	1,91	

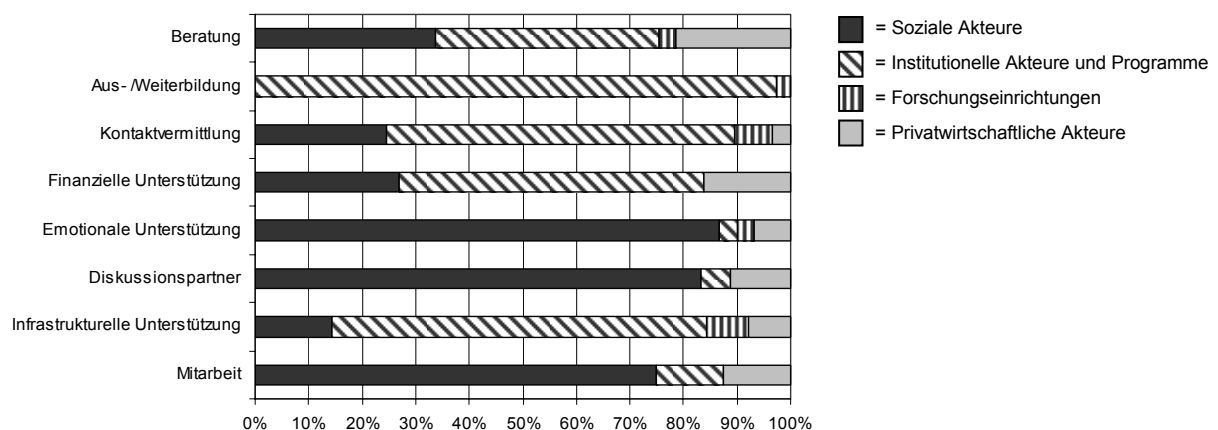
In der Summe betrachtet bezogen die 40 Gründer von insgesamt 203 Akteuren 358 Unterstützungsleistungen. Diese sind in die zuvor dargestellten acht Kategorien untergliedert. Dass ein Akteur für mehrere Ressourcen rekrutiert werden konnte, versteht sich von selbst. Die durchschnittliche Multiplexität der Beziehung beträgt 1,8 Unterstützungsleistungen pro Akteur.

Um die Methodik dieser Auszählung zu verdeutlichen, sei auf das exemplarisch ausgewählte Unterstützungsnetzwerk von Gründer 12 (vgl. Abb. 5.1) zurückgegriffen:

Gründer 12 bezog von sieben Akteuren insgesamt zehn Leistungen. Bei deren Auszählung ist zu beachten, dass im Mapping die Leistungen der zweiten Ebene aufgeführt sind, also nach den spezifischen Inhalten differenziert wird. So hat beispielsweise der Rechtsanwalt zu den Themen formale Gründung und Recht beraten, was auf der ersten Ebene der Unterstützungsleistung als Beratung zusammengefasst wird. In der Summe hat dieser Gründer fünf Akteure zu Beratungszwecken hinzugezogen. Die Auszählung der Unterstützungsleistungen aus Tab. 5.3 findet entsprechend auf der ersten Ebene statt, also hat in diesem Beispiel der Rechtsanwalt *eine* Unterstützungsleistung bereitgestellt. Auf das gesamte Untersuchungssample bezogen haben dann beispielsweise 38 Gründer (vgl. Abb. 5.6) von insgesamt 98 Akteuren Beratung in Anspruch genommen (vgl. Tab. 5.3).

Abb. 5.7 fasst die prozentuale Verteilung der Akteurskategorien auf die einzelnen Ressourcen zusammen. Es lassen sich Tendenzen erkennen, dass zwischen den Akteuren aus dem sozialen Netzwerk und den institutionellen Akteuren und Programmen Zuständigkeitsbereiche in den ihnen zugeordneten Unterstützungsleistungen existieren. Fungieren Erstere als emotionale Unterstützer, Mitarbeiter und als Diskussionspartner, bieten Letztere vornehmlich Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen, Kontaktvermittlung, infrastrukturelle und finanzielle Unterstützung. Nur zu Beratungszwecken werden beide Akteurskategorien ähnlich häufig hinzugezogen.

Abb. 5.7: Prozentuale Verteilung der Akteure (erste Ebene) auf die einzelnen Unterstützungskategorien



Die fünf am häufigsten nachgefragten Unterstützungsleistungen Beratung, Aus-/Weiterbildung, Kontaktvermittlung, finanzielle Unterstützung sowie emotionale Unterstützung und die zugehörigen Akteure werden nachfolgend einer detaillierten Betrachtung unterzogen. Die Reihenfolge der Ausführungen entspricht der der Häufigkeiten in Abb. 5.6. Auf eine ausführliche Darlegung der Unterstützungskategorien Diskussionspartner, infrastrukturelle Unterstützung und Mitarbeit wird aufgrund der geringen Relevanz verzichtet.

Beratung

Von den 40 Gründern des Samples haben 38 Beratung gesucht und zu diesem Zweck insgesamt 98 Akteure kontaktiert, was bedeutet, dass in einem durchschnittlichen Netzwerk von insgesamt 5,1 Akteuren die Hälfte für Beratung hinzugezogen wurde.¹¹⁷ Wie Abb. 5.7 verdeutlicht, wird die Beratung zu 42% von den institutionellen Akteuren und Programmen, zu 34% von den sozialen Akteuren und zu 21% von privatwirtschaftlichen Akteuren abgedeckt. Die Forschungseinrichtungen spielen hier nur eine untergeordnete Rolle.

Aus der Kategorie der institutionellen Akteure und Programme wurden aus der Gruppe der Vereine und Stiftungen KEIM und CyberForum, innerhalb der Gruppe der öffentlichen und halböffentlichen Akteure die IHK am häufigsten für Beratungsgespräche nachgefragt. Die Freunde und Bekannten übernahmen innerhalb der Gruppe der sozialen Akteure die Beraterrolle. Dass Steuerberater und Rechtsanwälte in der Kategorie der privatwirtschaftlichen Akteure ihrer Profession entsprechend am häufigsten zu Beratungszwecken hinzugezogen wurden, ist nachvollziehbar. Abb. 5.9 gibt eine Übersicht über die fünf maßgeblichen Akteure in diesem Bereich.

Durch die Analyse der Inhalte der Beratungsgespräche können Rückschlüsse auf die zugehörigen Häufigkeitsverteilungen der Akteure gezogen werden. Eine Übersicht über die in den Beratungen behandelten Themen und deren absolute Häufigkeiten vermittelt Abb. 5.8. In einem Gespräch konnten natürlich verschiedene Inhalte behandelt werden, so dass in Abb. 5.8 die Summe der Häufigkeiten der Beratungsinhalte die Gesamtzahl der insgesamt geführten Beratungsgespräche übersteigt.

Abb. 5.8: Absolute Häufigkeiten der Beratungsinhalte

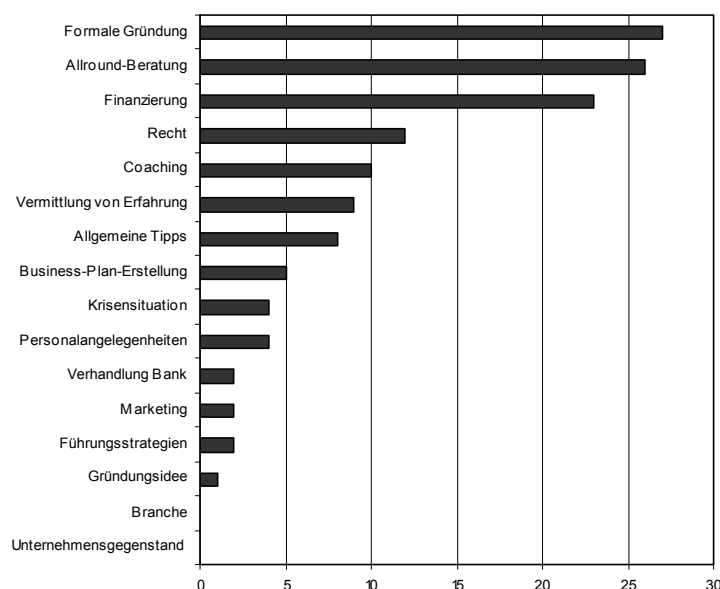
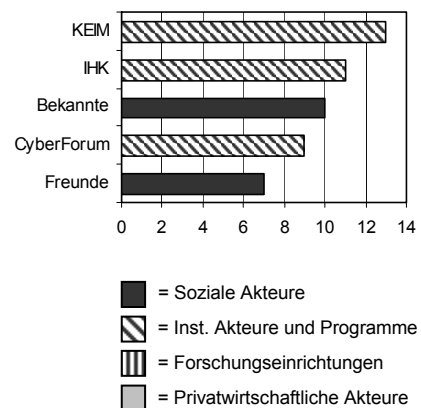


Abb. 5.9: Die fünf maßgeblichen Akteure im Bereich Beratung



¹¹⁷ Die befragten Unternehmensgründer aus Technologie- und Gründerzentren von PETT (1994: 152f.) bezogen sogar von durchschnittlich 3,8 Institutionen bzw. Personen Beratungsleistungen, wobei hier die als am häufigsten in Anspruch genommenen Akteure die Banken, die IHK, die Technologiezentren und danach erst die Freunde und Bekannten (in dieser Reihenfolge) aufgeführt werden.

Es fällt auf, dass in insgesamt 27 Gesprächen das Thema formale Gründung behandelt wurde, so dass auf diesem Gebiet die meisten Unklarheiten zu herrschen scheinen. In manchen Fällen zog derselbe Gründer sogar zwei oder mehr Akteure zu diesem Thema zu Rate. Gesprächspartner der Wahl waren häufig der Steuerberater, der Rechtsanwalt oder die IHK. Allgemeine Inhalte (Allround)¹¹⁸ und Finanzierung wurden ebenfalls häufig behandelt. Auch die Ergebnisse der Befragung von KULICKE (2003b: 43) belegen, dass Gründer an die Vereine meist mit allgemeinen Fragen herantreten bzw. sich informieren, welche Hilfestellungen die Initiativen anbieten. Im Rahmen der Darlegung der Probleme in der Entstehungsphase in Kap. 2.2.2 wurde thematisiert, dass Gründer wissensintensiver Unternehmen nur selten betriebswirtschaftliches oder kaufmännisches Wissen besitzen, sondern vielmehr Spezialisten in ihrem Fachbereich sind. Dies spiegelt sich darin wider, dass die Bereiche Gründungsidee in nur einem Fall, Branche und Unternehmensgegenstand überhaupt nicht in Beratungsgesprächen thematisiert wurden. Ähnliche Ergebnisse aus den im Modellversuch BJTU geförderten Unternehmen beschreiben WICHERT-NICK und KULICKE (1994: 33).¹¹⁹ Sie konstatieren geringen Beratungsbedarf in technischen Feldern des Produktionsaufbaus und des FuE-Managements, hohen Beratungsbedarf auf den Gebieten Finanzierung, Marketing und Vertrieb, Controlling und Krisenmanagement. Die Akteure aus dem sozialen Netzwerk finden sich am häufigsten in der Funktion als Diskussionspartner wieder, was insofern nicht verwundert, da eine Diskussion eher in informeller, vertraulicher Atmosphäre stattfindet und meist nicht mit einer formellen, terminlichen Vereinbarung, wie beispielsweise bei einem institutionellen Akteur, einhergeht.

Aus-/Weiterbildung

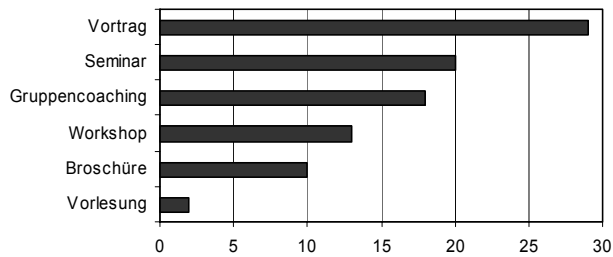
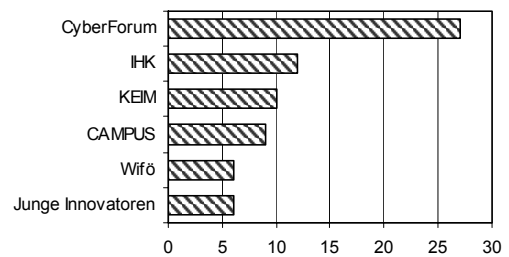
Insgesamt 35 Befragte haben einmal oder mehrmals an Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen teilgenommen, die zu 98% von den institutionellen Akteuren und Programmen veranstaltet wurden. Die verbleibenden 2% vereint das Institut für Entrepreneurship der Universität Karlsruhe auf sich, das eine Vorlesung mit gründungsspezifischen Inhalten anbietet. Abb. 5.10 vermittelt eine Übersicht über die Häufigkeiten der verschiedenen in Anspruch genommenen Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen. Die sechs maßgeblichen Akteure in diesem Bereich zeigt Abb. 5.11, wobei das CyberForum die mit Abstand führende Position einnimmt.¹²⁰ Die Häufigkeitsverteilung der Gründer auf die einzelnen Akteure entspricht in etwa der Quantität des jeweils bereitgestellten Angebots.¹²¹

¹¹⁸ Allround-Beratung ist in dieser Arbeit so definiert, dass eine Person meist eine Gründungsidee und eine vage Vorstellung deren Umsetzung besitzt, sich dazu dann in einem Gespräch sehr allgemein beraten lässt.

¹¹⁹ Zu den Modellversuchen des (damaligen) Bundesministeriums für Forschung und Technik (BMFT) vgl. Anmerkung 10. Der Modellversuch BJTU (= Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen) stellt die Nachfolgebemaßnahme des ersten Modellversuchs TOU dar und fokussiert die Förderung von Kapitalbereitstellung durch Beteiligungskapitalgeber (vgl. WICHERT-NICK, KULICKE 1994).

¹²⁰ Aufgrund der gleichen Häufigkeiten der Wirtschaftsförderung und dem Förderprogramm Junge Innovatoren im Bereich Aus-/Weiterbildung sind im Diagramm in Abb. 5.11 sechs anstelle von fünf Akteuren aufgelistet. An anderer Stelle erscheinen teilweise nur vier Akteure. Dies ist dann der Fall, wenn alle restlichen Akteure nur mit Einfachnennungen vorliegen.

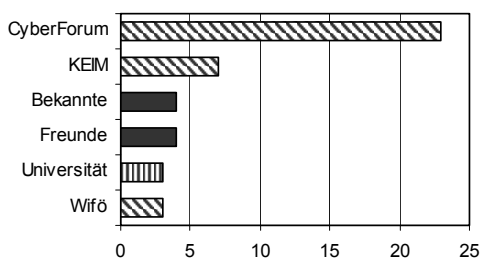
¹²¹ Das Erscheinen der Förderprogramme CAMPUS und Junge Innovatoren in dieser Auflistung mag erstaunen, jedoch geht ein Gründer mit dem Erhalt finanzieller Unterstützung die Verpflichtung zu bestimmten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, meist in Form von Gruppencoachings, ein. Dies erklärt den verhältnismäßig hohen Anteil des Gruppencoachings in Abb. 5.10 und wiederum das Erscheinen der Förderprogramme CAMPUS und Junge Innovatoren in Abb. 5.11.

Abb. 5.10: Absolute Häufigkeiten der Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen**Abb. 5.11:** Die sechs maßgeblichen Akteure im Bereich Aus-/Weiterbildung

Anzumerken ist, dass die Netzwerkveranstaltung InfoMarkt des CyberForums aus einem Vortrag mit anschließendem informellem Austausch besteht (Networking). Wer also den InfoMarkt besucht, hört meist auch einen Vortrag. Da diese Veranstaltung verhältnismäßig viele Interessenten auf sich vereint, nimmt der Vortrag den obersten Platz ein. Die Broschüren stammen in allen Fällen von der IHK, die Vorlesung, die von zwei Gründern besucht wurde, ist die erwähnte des Instituts für Entrepreneurship.

Kontaktvermittlung

Die Unterstützung Kontaktvermittlung gliedert sich in die zustande gekommenen Kontakte (z.B. zu Kunden, zu Mitarbeitern oder in Geschäftskontakte). Das Networking bildet eine eigene Subkategorie und bezeichnet den Besuch eines meist institutionell organisierten Forums, das zum Aufbau bzw. zur Pflege eines eigenen Netzwerks dienen kann. Eine Plattform dieser Art bietet in monatlichem Turnus der Verein CyberForum mit der erwähnten Veranstaltung InfoMarkt an, auf der Vertreter der regionalen Wirtschaft, der regionalen Institutionen und Gründer zusammenfinden sollen. Durch die rege Nutzung dieses Angebots erklärt sich der relativ hohe Anteil der Unterstützungsleistung Kontaktvermittlung im Vergleich zu den anderen Kategorien in Abb. 5.6. Insgesamt gaben 33 der 40 Gründer an, von insgesamt 57 Akteuren Unterstützung in Form von Kontaktvermittlung erhalten zu haben.¹²² Die zugehörige prozentuale Verteilung auf die einzelnen Akteurskategorien verdeutlicht Abb. 5.7: 25% der in Anspruch genommenen Akteure gehören den sozialen Akteuren, 65% den institutionellen Akteuren und Programmen und ein zu vernachlässigender Anteil den Forschungseinrichtungen und den privatwirtschaftlichen Akteuren an. Der hohe Anteil des CyberForums resultiert hauptsächlich aus der schon

Abb. 5.12: Die sechs maßgeblichen Akteure im Bereich Kontaktvermittlung

erwähnten Netzwerkveranstaltung, an der 23 Gründer des Samples teilnahmen. Am zweithäufigsten, insgesamt 21 mal, wurden Kundenkontakte vermittelt, von denen knapp die Hälfte durch außerfamiliäre, private Akteure zustande kam, die andere Hälfte verteilt sich recht heterogen auf alle anderen Kategorien. Abb. 5.12 zeigt zu obiger Erläuterung zusammenfassend die sechs maßgeblichen Akteure im Bereich Kontaktvermittlung.

¹²² Es soll nochmals darauf hingewiesen werden, dass diese Angaben keine Auskunft über die Häufigkeiten einer bestimmten Interaktion geben. Bei mehrmaligem Besuch des InfoMarkts eines Gründers wird in diesem Fall die Interaktion Gründer – CyberForum einfach gezählt.

Finanzielle Unterstützung

Insgesamt haben 33 der 40 Gründer im Verlauf ihres Gründungsprozesses finanzielle Unterstützung von insgesamt 56 Akteuren in Anspruch genommen, so dass von einem Gründer durchschnittlich 1,4 Akteure zu Finanzierungszwecken hinzugezogen wurden. Dieses Verhältnis bestätigt, dass wissensintensive Gründungen in hohem Maße auf externe Finanzierungshilfen angewiesen sind. Hauptkapitalgeber sind mit rund 57% die institutionellen Akteure und Programme, gefolgt von den sozialen Akteuren mit 27% (vgl. Abb. 5.7). Allein 20 der insgesamt 56 Finanzierungsquellen stellen die Förderprogramme.¹²³ Es ist anzumerken, dass Förderprogramme unter bestimmten Voraussetzungen auf eine Person kumuliert werden können, so dass die aufgeführten 20 Fördergelder auf 14 Gründer entfallen. Abb. 5.13 gibt die absoluten Häufigkeiten der verschiedenen Arten der finanziellen Unterstützung wieder, Abb. 5.14 zeigt die fünf am häufigsten in Anspruch genommenen Akteure in diesem Bereich. Interessant ist, dass die Eltern nach CAMPUS und noch vor den Jungen Innovatoren (beides Landesförderprogramme) die zweithäufigste Finanzierungsquelle bilden. Die sich anschließende Frage, was von den Eltern finanziert wurde, soll im Rahmen der Ausführungen zu den Beitragsbemessungen der Eltern beleuchtet werden. Anzumerken ist zur Verteilung in Abb. 5.14, dass Förderprogramme entweder Beratung, den Lebensunterhalt oder Sachmittel fördern und diese Bereiche entsprechend häufig genannt wurden.

Abb. 5.13: Absolute Häufigkeiten der Verteilung der finanziellen Unterstützung

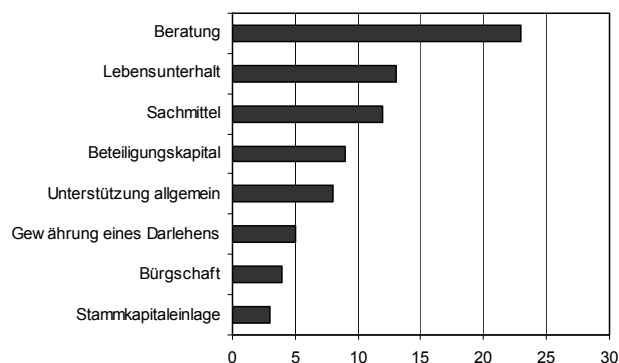
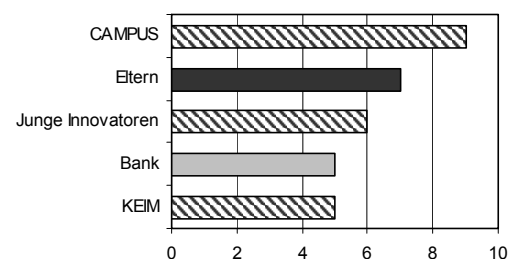


Abb. 5.14: Die fünf maßgeblichen Akteure im Bereich finanzielle Unterstützung

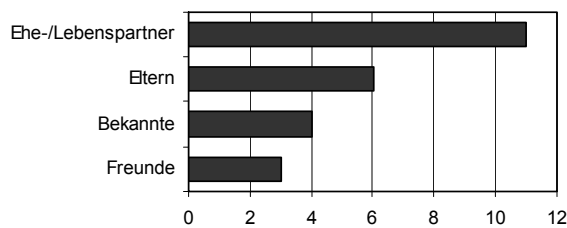


Emotionale Unterstützung

Etwa die Hälfte der befragten Gründer hat emotionale Unterstützung von insgesamt 29 Akteuren erhalten, die zu knapp 90% aus der Gruppe der sozialen Akteure stammen (insgesamt 25 Akteure). Die vier maßgeblichen in diesem Bereich sind in Abb. 5.15 dargestellt. Alle 11 Ehe-/Lebenspartner boten emotionale Unterstützung, so dass sie hier an erster Stelle stehen, gefolgt von den Eltern der Gründer. Freunde und Bekannte haben in insgesamt sieben Fällen unterstützt. Am häufigsten wurde diese Unterstützung mit *Rückhalt geben* umschrieben, des Weiteren wurde den Gründern der *Rücken freigehalten* und das Gefühl vermittelt, dass sie *auf dem richtigen Weg* seien. Diese Form der emotionalen Unterstützung wurde in den meisten Fällen von den Ehe-/Lebenspartnern sowie von den Eltern zuteil. Eine weitere ist das Zusprechen von Motivation bzw. das Anstoßen des Gründungsprozesses. Diese

¹²³ Die in der Region Karlsruhe zur Verfügung stehenden Förderprogramme können Tab. 5.1 entnommen werden.

Abb 5.15: Die vier maßgeblichen Akteure im Bereich emotionale Unterstützung



Rolle fiel eher den Freunden und Bekannten zu. Ausschließlich von den Ehe-/Lebenspartnern wurde die emotionale Unterstützung in Form von *Opfern von Zeit* oder *Gewährung von Toleranz* geleistet, was insofern nachvollziehbar ist, als die mit der Unternehmensgründung in Zusammenhang stehenden langen Arbeitszeiten hauptsächlich zu Lasten der Familie gehen.

5.4 Beitrag der Akteure zum Gründungsprozess und deren Bewertung

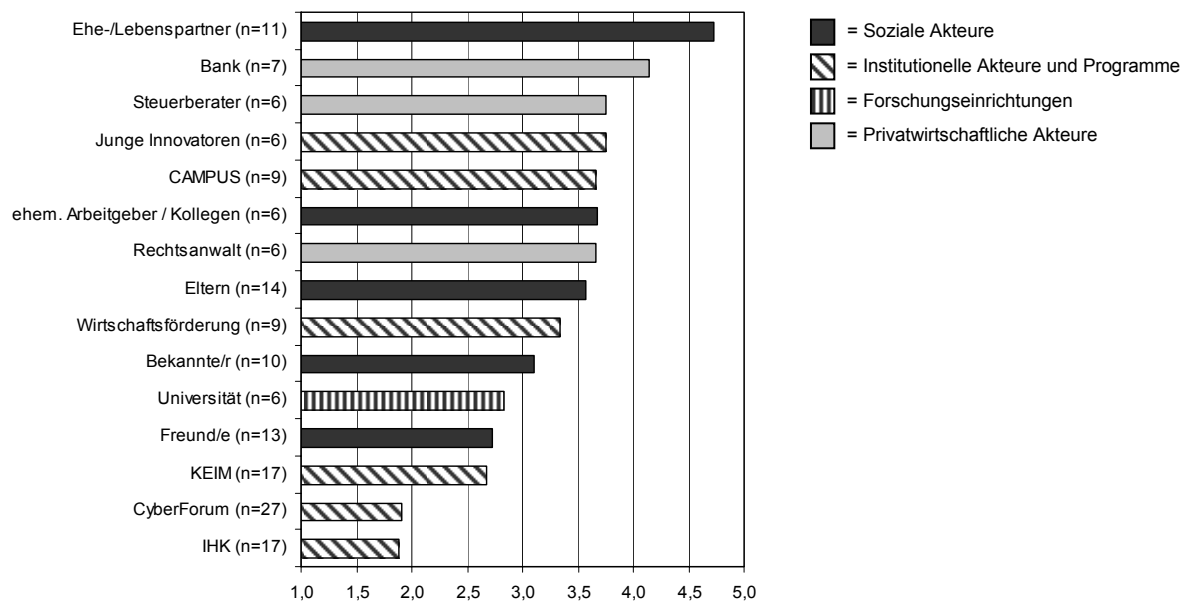
Nach den Ausführungen dazu, welche Akteure bestimmten Unterstützungsleistungen zuzuordnen sind, schließt sich die umgekehrte Frage an, welche Unterstützungsleistungen einer Akteursgruppe zugeschrieben werden können. Von besonderem Interesse ist darüber hinaus die Analyse der akteurs- und unterstützungsspezifischen Relevanz im Gründungsprozess. Im Rahmen der Interviews wurden die Gründer um ihre subjektive Einschätzung gebeten, welchen Beitrag der jeweilige Akteur zum Gründungsprozess leistete. Dieser konnte als hoch eingeschätzt werden, wenn die Gründung ohne die jeweilige Unterstützung *nicht möglich gewesen wäre* (Stufe 5 der Skalierung) bzw. er konnte als niedrig bzw. als nicht vorhanden eingeschätzt werden, so dass die Gründung ohne die Unterstützung *genauso möglich gewesen wäre* (Stufe 1 der Skalierung). Tab. 5.4 gibt eine Übersicht über den zugehörigen Wortlaut der Skalierung. Das Hinzunehmen des qualitativen Datenmaterials eröffnete darüber hinaus einen weiteren Zugang zur Auswertung dieser Fragestellung, so dass damit ein detaillierter Einblick in die subjektive Gründerwahrnehmung ermöglicht ist.

Tabelle 5.4: Skala zur Beitragsbemessung

Die Gründung wäre <u>ohne</u> die Unterstützung des Akteurs...	
1	...genauso möglich gewesen.
2	...nur geringfügig schwieriger gewesen.
3	...schwieriger gewesen.
4	...erheblich schwieriger gewesen.
5	...nicht möglich gewesen.

Das Diagramm in Abb. 5.16 gibt den durchschnittlichen Beitrag der Akteure zum Gründungsprozess mittels der quantitativen Erhebung wieder. Aus Gründen der Übersichtlichkeit sind nur Akteure aufgeführt, die häufiger als fünfmal genannt wurden.

Abb. 5.16: Durchschnittlicher Beitrag der Akteure zum Gründungsprozess (aufgeführt sind nur Akteure, von denen mehr als fünf Beitragsbemessungen vorliegen)¹²⁴



Nach Einschätzung der Gründer leisteten die Ehe-/Lebenspartner mit einem durchschnittlichen Wert von 4,7 den insgesamt höchsten Beitrag zum Gründungsprozess. An zweiter und dritter Stelle folgen die Banken und die Steuerberater, ohne deren Unterstützung die Gründung erheblich schwieriger gewesen wäre. Ebenso erheblich schwieriger wäre sie ohne die beiden Förderprogramme Junge Innovatoren und CAMPUS gewesen, zwei Akteure aus der Gruppe der institutionellen Akteure und Programme. Aus subjektiver Sicht der Gründer wird der Beitrag der Unterstützung von Seiten des CyberForums und der IHK mit einem Wert von jeweils 1,9 als niedrig eingeschätzt, so dass die Gründung ohne diese Akteure im Durchschnitt nur geringfügig schwieriger gewesen wäre.¹²⁵

Die direkte Gegenüberstellung dieser Beitragsbemessung und der zugehörigen absoluten Häufigkeiten der in Anspruch genommenen Akteure (vgl. Abb. 5.2) verdeutlicht, dass die Akteure CyberForum, IHK und KEIM zwar die am häufigsten in Anspruch genommenen Akteure stellen, jedoch in der Einschätzung des Beitrags zum Gründungsprozess am unteren Ende zu finden sind. In diesem Fall herrscht eine Divergenz zwischen der *Häufigkeit* der Inanspruchnahme einerseits und der *Bemessung des Beitrags* andererseits. Es stellt sich die Frage, welche Unterstützungen Ehe-/Lebenspartner leisteten bzw. mit welcher Begründung der Beitrag dieser institutionellen Akteure als gering gewertet wurde. Agieren die gründungsunterstützenden Initiativen an der Klientel vorbei? Eine mögliche Antwort auf die Frage gibt die Auswertung der akteursspezifischen Unterstützungsleistungen sowie die des qualitativen Datenmaterials. Mittels der Methodik der *strukturierenden Inhaltsanalyse* nach MAYRING (2003) wurden die akteursspezifischen Aussagen der Gründer analysiert, um so die Hintergründe der

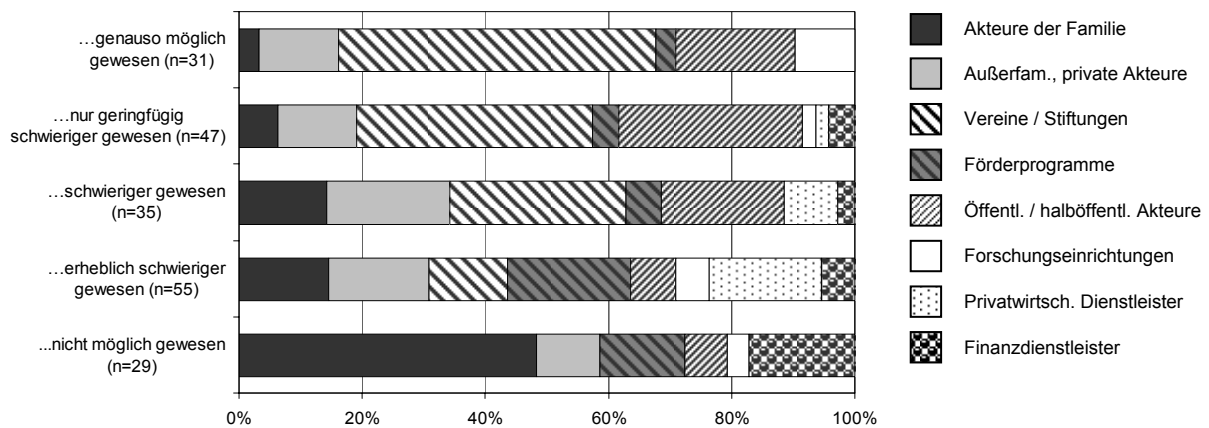
¹²⁴ Abweichungen in den absoluten Häufigkeiten der Akteure rühren daher, dass bei sechs von den insgesamt 203 Akteuren keine Beitragsbemessungen vorlagen (siehe auch Abb. 5.2).

¹²⁵ PETT (1994) ermittelte in seiner Studie die Bedeutung von Institutionen und Personen für den Existenzgründungsprozess in einem Fragebogen mittels der Skalierung *keine*, *mittlere* und *starke* Bedeutung. Von starker Bedeutung sind hier in dieser Reihenfolge: 1. Banken, 2. Familie, 3. Technologiezentren, 4. IHK, 5. selbständige Bekannte, 6. Unternehmensberater.

jeweiligen Einschätzung des Beitrags zu erfassen. Abb. 5.17 vermittelt einen Überblick über den prozentualen Anteil der Akteurskategorien auf zweiter Ebene bezüglich der einzelnen Beitragsbemessungen. Auf die einzelnen Ergebnisse wird im Verlauf der folgenden Ausführungen zurückgegriffen.

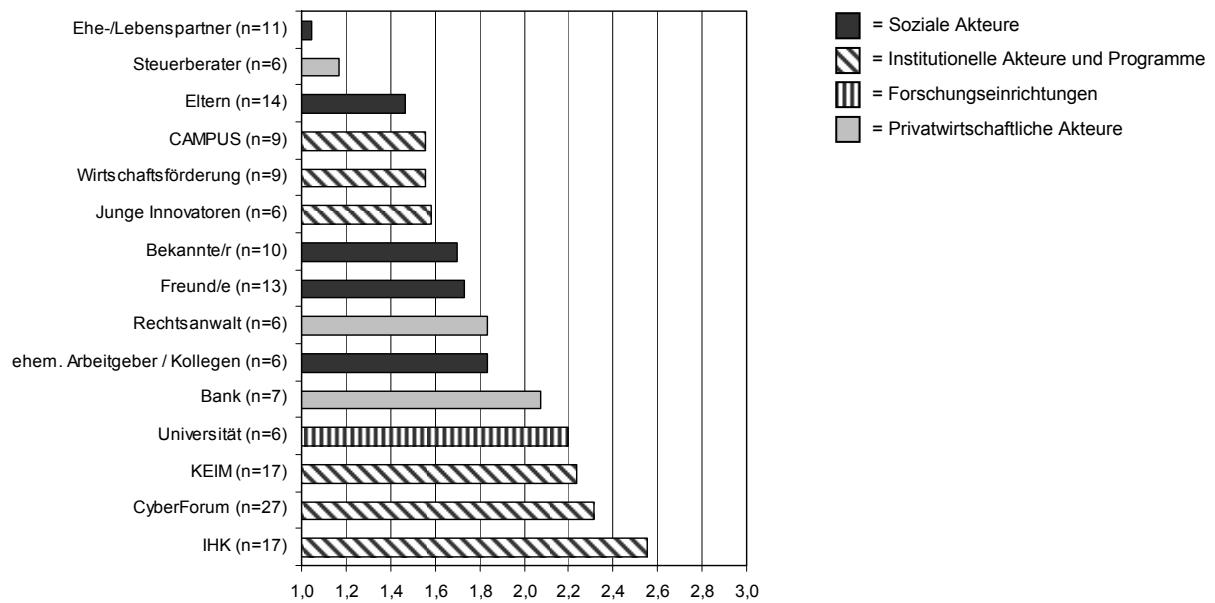
Abb. 5.17 Prozentuale Verteilung der Akteure (der zweiten Ebene) auf die jeweilige Beitragsbemessung

Die Gründung wäre ohne die Unterstützung des jeweiligen Akteurs...



Neben der Erhebung des Beitrags, der ausschließlich Bezug auf den *Nutzen des Akteurs* für den Gründungsprozess nimmt, wurde die Bewertung des Akteurs mittels der Schulnotenskala (von eins – *sehr gut* – bis sechs – *ungenügend*) erfragt. Ziel war es, eine nutzenunabhängige Einschätzung bezüglich der Akteure zu erhalten. So könnte beispielsweise ein Berater bei der IHK mit der Schulnote gut bewertet werden, weil dieser sehr bemüht war und die dargebotene Information schlüssig erläutert wurde. Allerdings wäre die Gründung ohne dieses Beratungsgespräch vielleicht genauso möglich gewesen (in der Beitragsskalierung Stufe 1), da der Nutzen für den gesamten Gründungsprozess als sehr gering wahrgenommen wurde. Abb. 5.18 gibt das Ergebnis der Bewertung wieder. Aufgrund der geringen Spannweite zwischen 1 (sehr gut) und 2,5 (gut bis befriedigend) wird auf die Darstellung der gesamten Skala von eins bis sechs verzichtet.

Abb. 5.18: Durchschnittliche Bewertung der Akteure aus Gründerperspektive (aufgeführt sind nur Akteure, von denen mehr als fünf Bewertungen vorliegen)



Alle Akteure wurden im Bereich sehr gut bis befriedigend bewertet. Auch hier in der Benotung sind die Ehe-/Lebenspartner mit einem Wert von 1,1 an erster Stelle¹²⁶, am unteren Ende der Bewertung befinden sich, wie auch bei der Einschätzung des Beitrags, drei institutionelle Akteure. Jedoch auch deren Bewertungen liegen in der Spannweite zwischen 2,2 (KEIM) und 2,6 (IHK), also noch im Bereich gut bis befriedigend.

Nachfolgend werden die Akteure einer detaillierten Analyse unterzogen, die von mehr als fünf Gründern in Anspruch genommen wurden. Dies entspricht den in Abb. 5.2 aufgeführten. Es werden folgende Aspekte beleuchtet:

- die jeweils geleisteten Unterstützungskategorien,
- die subjektive Einschätzung der Gründer zur Höhe des Beitrags des Akteurs bzw. der Unterstützung zum Gründungsprozess und ihre Bewertung des Akteurs und
- die Erkenntnisse aus der Auswertung des qualitativen Datenmaterials, das auf die Bewertung und Beitragsbemessung der jeweiligen Akteure Bezug nimmt.¹²⁷

Der Schwerpunkt der Auswertung liegt gemäß der zentralen Fragestellung dieser Arbeit bei der Gruppe der sozialen Akteure und der institutionellen Akteure und Programme, die auch anteilmäßig die am häufigsten in Anspruch genommenen Akteure darstellen.

¹²⁶ Nur einer der elf Ehe-/Lebenspartner wurde mit der Note 1,5 bewertet.

¹²⁷ Eine qualitative Analyse erfolgt nur dann, wenn zu einem Akteur Aussagen von mindestens zehn Gründern vorliegen. Die absoluten Häufigkeiten der Gründer, die einen Akteur tatsächlich in Anspruch genommen haben und die Anzahl der qualitativen Aussagen können dann differieren, wenn sich Gründer zu einem Akteur äußerten, diesen aber nicht selbst in Anspruch genommen haben. Beispielsweise haben insgesamt 18 Gründer die IHK zu Unterstützungszwecken hinzugezogen, wohingegen sich insgesamt 25 Gründer zu ihr geäußert haben.

5.4.1 Soziale Akteure

Abb. 5.19: Prozentuale Verteilung der Unterstützungskategorien innerhalb der sozialen Akteure (n=62)

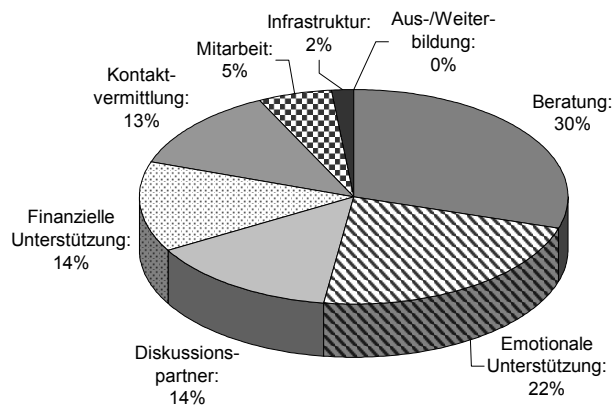


Abb. 5.19 vermittelt einen Überblick über die prozentuale Verteilung der Unterstützungskategorien innerhalb der sozialen Akteure, Abb. 5.20 und 5.21 stellen die absoluten Häufigkeiten der zugehörigen Akteure dar. Diese drei Diagramme bilden die Grundlage der nachfolgenden Ausführungen. Der Fokus der Ergebnisdarstellung liegt auf der Auswertung des qualitativen Datenmaterials, womit die Frage beantwortet wird, *aus welchen Gründen* Akteure mit sehr hohen respektive mit sehr niedrigen Beiträgen bemessen wurden. Die Reihenfolge der Darlegung entspricht jener der Höhe des Beitrags in Abb. 5.16. Es soll vorweg festgehalten werden, dass die Hälfte aller bereitgestellten Ressourcen der sozialen Akteure Beratungsleistungen und emotionale Unterstützung darstellen. Aus den nachfolgenden Diagrammen können Tendenzen in der jeweiligen Aufgabenzuteilung zwischen den Akteuren der Familie und den außerfamiliären, privaten Akteuren abgelesen werden: Erstere boten vornehmlich emotionale und finanzielle Unterstützung, Letztere sind schwerpunktmäßig als Berater und Kontaktvermittler tätig.

Die Reihenfolge der Darlegung entspricht jener der Höhe des Beitrags in Abb. 5.16. Es soll vorweg festgehalten werden, dass die Hälfte aller bereitgestellten Ressourcen der sozialen Akteure Beratungsleistungen und emotionale Unterstützung darstellen. Aus den nachfolgenden Diagrammen können Tendenzen in der jeweiligen Aufgabenzuteilung zwischen den Akteuren der Familie und den außerfamiliären, privaten Akteuren abgelesen werden: Erstere boten vornehmlich emotionale und finanzielle Unterstützung, Letztere sind schwerpunktmäßig als Berater und Kontaktvermittler tätig.

Abb. 5.20: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Akteure der Familie (n=31)

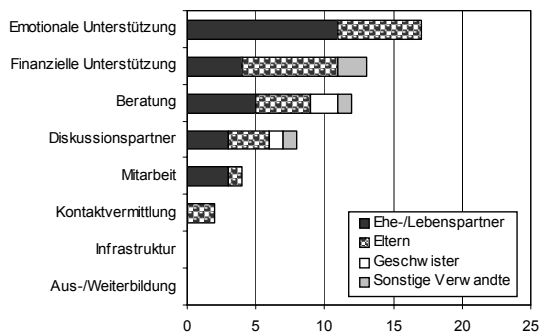
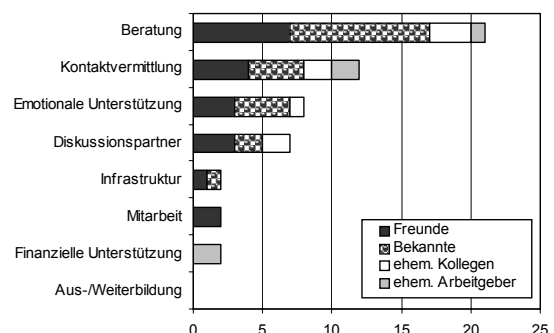


Abb. 5.21: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der außerfamiliären, privaten Akteure (n=31)



Ehe-/Lebenspartner

Insgesamt elf der 40 Gründer des Samples nannten ihre Ehe-/Lebenspartner als unterstützende Akteure, deren durchschnittlichen Beitrag zum Gründungsprozess sie auf einen Wert von 4,7 schätzten. Ohne diese Unterstützung wäre die Gründung also nicht möglich gewesen, wobei sie die einzigen Akteure mit dieser hohen Beitragsbemessung darstellen (vgl. Abb. 5.16).

Anhand der Ausführungen zur emotionalen Unterstützung wurde bereits deutlich, dass die sozialen Akteure aus nachvollziehbaren Gründen die Hauptrolle dabei einnehmen. Alle elf Partner haben diese

Form der Unterstützung geleistet. In fünf Fällen übernahmen sie zusätzlich Beratungsfunktionen, wobei die Ehefrauen bzw. Lebenspartnerinnen bevorzugt zu Personalentscheidungen oder zu Fragen auf der teamsozialen Ebene hinzugezogen wurden. In der Bereitstellung finanzieller Ressourcen fungierten die Partner höchstens als Bürge gegenüber der Bank.

Wird also, so die Schlussfolgerung aus den quantitativen Daten, die emotionale Unterstützung von den Befragten als so maßgeblich im Rahmen des Gründungsprozesses eingeschätzt? Für Beratung und finanzielle Unterstützung wurden auch andere Akteure hinzugezogen, deren Beitragsbemessung weit aus niedriger ausfiel. Die Auswertung des qualitativen Datenmaterials vermittelt hierzu Anhaltspunkte.

Von 18 der 40 Interviewpartner liegen Aussagen zum Thema Ehe-/Lebenspartner vor: Die meisten betrachteten ein Familienleben bzw. eine Beziehung in Kombination mit einer Unternehmensgründung nur dann als vereinbar, wenn der Partner das Vorhaben vollständig mitträgt. Somit wäre die Gründung ohne die Unterstützung des Partners tatsächlich nicht möglich gewesen.

Bei einer Existenzgründung ist es natürlich das Allerwichtigste, dass der Partner zu 150% dahinter steht, weil er im Prinzip wirklich alle Höhen und Tiefen miterleben muss [G1: 34].

Ich bin verheiratet und da ist der wichtige familiäre Teil, dass meine Frau das komplett mitträgt und sagt, mach' mal dein Ding, das passt schon [G29: 26].

Bei zwei Befragten ging die Beziehung in die Brüche, da die Partnerinnen nicht bereit waren, die Opfer zu erbringen, die eine Gründung erforderlich macht. Von Opfern in vielerlei Hinsicht wurde häufig berichtet, was Aussagen wie

[...] sie schluckt wirklich sehr viel, steckt unheimlich viel weg und ist unglaublich nachsichtig in vielerlei Hinsicht [G33: 42].

[...] meine Frau, die zu allem Ja sagen musste, die das aushalten musste [G37: 55].

verdeutlichen. Lange Arbeitszeiten gehen zu Lasten des Familienlebens, der Rücken muss auf privater Ebene freigehalten werden. Zu diskutieren wäre also die Frage, ob der Beitrag der Ehe-/Lebenspartner zum Gründungsprozess nur aus der Existenz derselben herrührt, oder ob, anders formuliert, die Unterstützung des Partners hinfällig ist, wenn man bereit ist, auf ein Familienleben zu verzichten. In dem Sinne,

dass ich da jemand hab, der da relativ viel Verständnis für lange, intensive Arbeitszeiten hat. Ich glaube, sonst wäre die Entscheidung eher, man muss es solo machen oder auf die Gründung verzichten [G3: 94].

Nur *eine* Aussage macht unzweifelhaft deutlich, dass die Gründung ohne die emotionale Unterstützung der Partnerin nicht durchzuhalten wäre:

Unterstützung, ohne die ich bis hierher sicherlich nicht gekommen wäre. Es hätte privat sicherlich was gefehlt. Dann könnte ich hier sicherlich nicht 16 Stunden sitzen, ohne etwas, das mich sonst ausfüllt [G33: 48].

Zusammenfassend könnte die Rolle des Partners so definiert werden, dass eine Gründung in Kombination mit Familie ohne diese Form der emotionalen Unterstützung nicht realisierbar ist. Mit Sicherheit dürfen Ressourcen wie finanzielle Unterstützung oder Mitarbeit nicht unterschätzt werden, jedoch sind

diese weniger akteurspezifisch und daher für die Beitragsbemessung hier von untergeordneter Bedeutung.

Eltern

Innerhalb des sozialen Netzwerks der Gründer bilden die insgesamt 14 Eltern die am häufigsten in Anspruch genommene Akteursgruppe (Abb. 5.3), wobei die Bemessung ihres Beitrags mit 3,6 ausdrückt, dass die Gründung ohne sie schwieriger bis erheblich schwieriger gewesen wäre. Allerdings ist die Spannweite der Beitragsbemessung hoch. Der Schwerpunkt der bereitgestellten Ressourcen der Eltern liegt im Bereich finanzieller und emotionaler Unterstützung. Die Eltern stellen mit insgesamt sieben Akteuren die zweithäufigste Finanzierungsquelle dar (Abb. 5.14). In vier Fällen übernahmen sie die Finanzierung des Lebensunterhalts bzw. gaben allgemeine „Finanzspritzen“, in zwei Fällen kamen sie für die Stammkapitaleinlage auf. Nach den Ehe-/Lebenspartnern sind die Eltern die wichtigsten emotionalen Unterstützer. Es war für die Gründerperson von Bedeutung, dass sie grundsätzlich hinter dem Vorhaben stehen und dass Vertrauen in richtiges Entscheiden und Handeln vermittelt wurde.

Es gab sicherlich auch die moralische Unterstützung in der Frage, wage ich es oder wage ich es nicht. Ja, das war auf jeden Fall vorhanden. Wir [die Eltern; Anm. d. Autorin] unterstützen dich, und wenn es schief geht, dann ist es auch nicht so tragisch [G19: 55].

Die Hälfte der Eltern trat als Berater bzw. Diskussionspartner auf, wobei sich die zugehörigen Inhalte über ein weites Spektrum verteilen. Eine Ausnahme bildet die Vermittlung von Erfahrung von vier Vätern. In diesem Zusammenhang ist interessant, dass insgesamt neun der 40 Gründer von selbständigen Eltern berichteten¹²⁸, diese Erfahrung aber nur in drei Fällen explizit genutzt wurde. Sechs dieser Gründer waren der Ansicht, dass die Selbständigkeit der Eltern die eigene Einstellung zur Gründung beeinflusst hat, entweder insofern, als die Mentalität der Selbständigkeit in der Familie lag oder man im positiven wie im negativen Sinne einen Eindruck davon erhalten hatte, was Selbständigkeit bedeutete:

Ich wusste, was auf mich zukommt. Aber motivierend? Es war sogar eher demotivierend, da ich gesehen habe wie es läuft, wenn es schlecht läuft. [...] Das Einzige, was ich da gelernt habe, ist wirklich diese Selbstverwirklichung: Zu sagen, ich will das machen, das ist mein Ding, auch wenn mich das bestimmt nicht zum Millionär machen wird. Auch wenn ich phasenweise überhaupt schauen muss, wie das alles weitergeht, aber es ist eben mein Ding [G15: 128].

Nur drei Befragte waren der Meinung, dass die Selbständigkeit der Eltern keinen Einfluss auf den eigenen Gründungsentscheid hatte.¹²⁹

¹²⁸ Zu diesem Aspekt liegen von fünf Gründern des Samples keine Angaben vor.

¹²⁹ Interessant bezüglich des Aspekts *Selbständigkeit der Eltern* ist, dass einige Gründer aus ihrer Wahrnehmung zwar angeben, dass die Selbständigkeit der Eltern keinen oder sogar einen abschreckenden Einfluss auf die eigene Gründung hatte, der prozentuale Anteil der selbständigen Elternteile im Sample aber im Vergleich zur Selbständigenquote in Gesamtdeutschland jedoch stark überrepräsentiert ist. Bei 25% der Gründer war bzw. ist ein Elternteil selbständig, die bundesdeutsche Selbständigenquote lag in den letzten Jahren hingegen bei 9-10%.

Zusammenfassend kommt den Eltern eine maßgebliche Rolle als Finanzierungsquelle und als emotionale Unterstützer zu. Sofern Elternteile selbständig sind bzw. waren, hatte dies aus der Wahrnehmung der Gründer positiven wie negativen Einfluss auf die Entscheidung zur Selbständigkeit.

Freunde / Bekannte

Werden die Kategorien der Freunde und der Bekannten zusammengefasst, so bilden sie mit 25 Personen die zahlenmäßig größte Gruppe innerhalb der sozialen Akteure und stehen in der Gesamtbetrachtung bezüglich der Häufigkeit der in Anspruch genommenen Akteure an zweiter Stelle hinter dem CyberForum. In der Einschätzung ihres Beitrags bewegen sie sich im dem Bereich, dass die Gründung ohne die Unterstützung schwieriger gewesen wäre, so dass ihnen eine mittlere Bedeutung für den Gründungsprozess beigemessen wurde. Der Schwerpunkt innerhalb ihrer Unterstützungstätigkeit liegt mit 53% im Bereich Beratung und Diskussion, mit einigem Abstand folgen Kontaktvermittlung (20%) und emotionale Unterstützung (17%). Etwa die Hälfte aller Beratungsinhalte konzentrierte sich auf die Bereiche *Vermittlung von allgemeinen Tipps und Erfahrung* bis hin zu *Coaching*. Häufig wurden Freunde und Bekannte zu Rate gezogen, die selbst bereits ein Unternehmen gegründet hatten, so dass auf informellem Wege schnell auf Erfahrung und Tipps zurückgegriffen werden konnte:

Mit dem [*Freund; Anm. d. Autorin*] treffe ich mich ab und zu, denn das ist ein super Beratungspartner. Da merke ich, wenn ich mit dem rede, der hat fünf Jahre [*unternehmerische Erfahrung; Anm. d. Autorin*] auf dem Buckel [G12: 93].

Wenn man sich da nicht sicher ist, da können wir dann einfach bei Freunden vorbeigehen und fragen, ob sie nicht kurz Zeit hätten. Da kommt dann aber auch komprimiert nur das, was wichtig ist [G30: 64].

Auch die Studie von KAILER (2002: 206) hebt die Bedeutung der Gespräche im Familien- und Freundeskreis als wichtigste Quelle des informellen Lernens hervor. Stellt man diese Beratungsinhalte jenen der Vereine und öffentlichen / halböffentlichen Akteure gegenüber, zeigt sich, dass dort hauptsächlich Informationen bezüglich Finanzierungsmöglichkeiten eingeholt werden oder eine Art Erstberatung erfolgt, die Hilfestellungen bei der zukünftigen Weichenstellung ganz zu Beginn einer Gründung gibt. In den theoretischen Ausführungen wurde darauf eingegangen, dass der Aufbau eines Kundennetzwerks zu den schwierigen Aufgaben zu Beginn einer Gründung zählt, was auch von den befragten Gründern so wahrgenommen wurde (vgl. Kap. 7.1). Kunden wurden in dieser Phase aus dem Freundes- und Bekanntenkreis rekrutiert, da die Hälfte aller Kundenkontakte des Samples über Akteure aus dem außerfamiliären, privaten Bereich vermittelt wurde.

Zusammenfassend betrachtet fällt den Freunden und Bekannten hauptsächlich die Rolle als Diskussionspartner und Berater zu, auf die dann zurückgegriffen wird, wenn auf informellem, direktem Wege praxisorientierte Hilfestellungen und Erfahrungen erforderlich sind.

Ehemalige Kollegen / ehemaliger Arbeitgeber

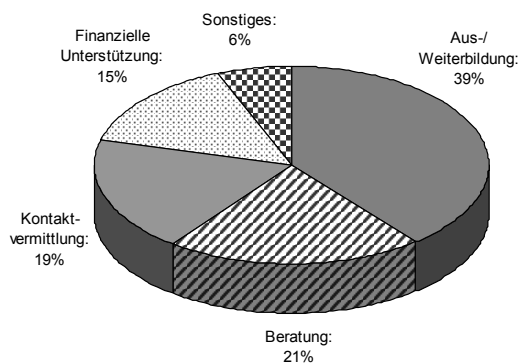
Insgesamt wurden sechs ehemalige Kollegen bzw. Arbeitgeber angeführt, die sich auf fünf Gründer verteilen.¹³⁰ Im gesamten Sample waren von den 40 Gründern 31 vor ihrer Gründung beruflich tätig, die somit über ehemalige Kollegen bzw. einen ehemaligen Arbeitgeber als potenzielle Unterstützer

¹³⁰ Ein Gründer gibt einen ehemaligen Kollegen und den zugehörigen Arbeitgeber als unterstützend an.

verfügen. Vor diesem Hintergrund betrachtet scheint nach einer Gründung der Kontakt zur ehemaligen Arbeitsstelle zu Unterstützungszwecken eher seltener zu bestehen. Dennoch wäre ohne diese Unterstützung die Gründung erheblich schwieriger gewesen. Mit dieser Einschätzung des Beitrags liegt diese Gruppe in der Betrachtung der sozialen Akteure direkt hinter den Ehe-/Lebenspartnern und vor den Eltern. Mittels der Schulnotenskalierung liegt die Bewertung mit 1,8 im Bereich *gut*. Es kann also der Schluss gezogen werden, dass die Gründer des Samples zwar eher selten auf Unterstützung der ehemaligen Kollegen bzw. Arbeitgeber zurückgegriffen haben, insofern dies aber der Fall war, die Unterstützung als sehr wertvoll eingestuft wurde. Es liegt auf der Hand, dass das Interesse des ehemaligen Arbeitgebers am Erfolg einer Spin-off-Gründung aus dem eigenen Unternehmen dann vorhanden ist, wenn nachfolgend Kooperationsmöglichkeiten bestehen, von denen beide Seiten profitieren und diese nicht stattdessen in Konkurrenz treten. Ersteres war bei zwei Gründern der Fall, so dass die Unterstützung des ehemaligen Arbeitgebers leicht nachvollziehbar ist. Schwerpunkte lagen hier in der finanziellen Unterstützung sowie in der Kontaktvermittlung zu Kunden. Ehemalige Kollegen dienten eher als Berater oder Diskussionspartner.

5.4.2 Institutionelle Akteure und Programme

Abb. 5.22: Prozentuale Verteilung der Unterstützungskategorien innerhalb der institutionellen Akteure und Programme (n=108)



Mehr als die Hälfte, insgesamt 53%, aller in Anspruch genommenen Akteure gehört der Gruppe der institutionellen Akteure und Programme an. Nebenstehende Grafik vermittelt einen Überblick über die prozentuale Verteilung der zugehörigen Unterstützungskategorien. Der Schwerpunkt liegt hier mit 39% im Bereich der Aus-/Weiterbildung, was den Besuch von Seminaren, Vorträgen, Workshops, etc. bedeutet. Mit 21% folgen Beratungsleistungen, mit ähnlichem Anteil die Kontaktvermittlung. Mit 15% nicht zu vernachlässigen ist der Bereich der finanziellen Unterstützung. Wie sich die einzelnen Unterstützungskategorien auf die zugehörigen Akteure (auf der zweiten Ebene) absolut verteilen, wird in den drei Abbildungen 5.23, 5.24 und 5.25 dargestellt.

Wie sich die einzelnen Unterstützungskategorien auf die zugehörigen Akteure (auf der zweiten Ebene) absolut verteilen, wird in den drei Abbildungen 5.23, 5.24 und 5.25 dargestellt.

Abb. 5.23: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Vereine und Stiftungen (n=52)

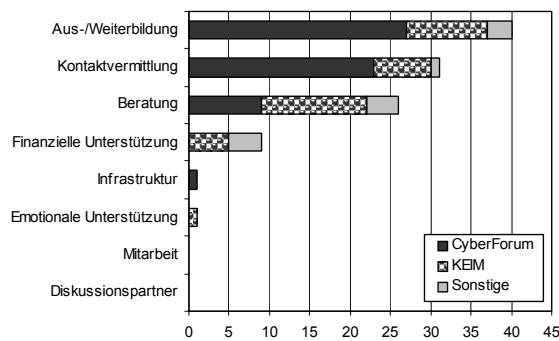


Abb. 5.24: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Förderprogramme (n=20)

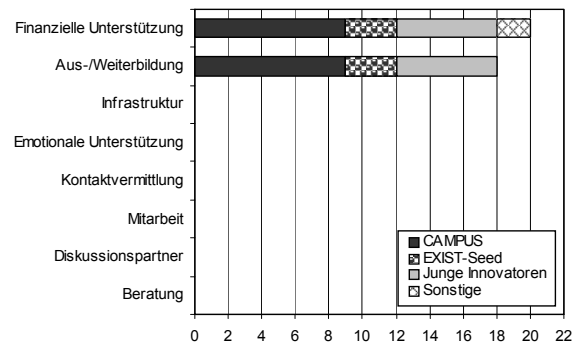


Abb. 5.25: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der öffentlichen / halböffentlichen Akteure (n=36)

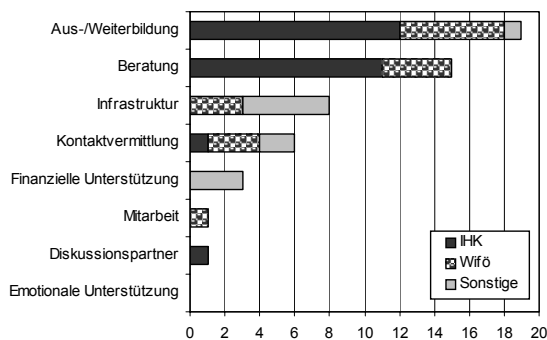


Abb. 5.26: Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen des CyberForums

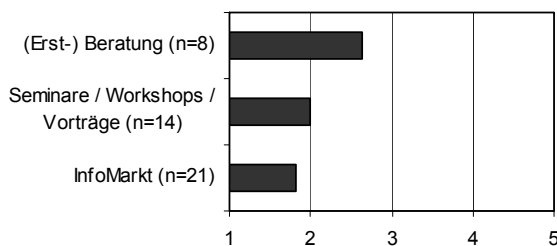
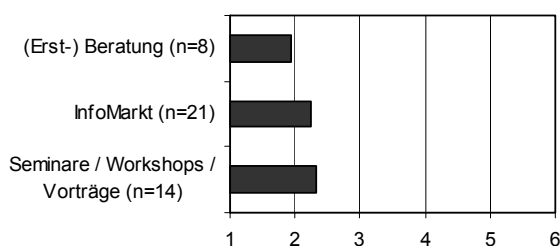


Abb. 5.27: Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen des CyberForums



Da ein Untersuchungsziel dieser Arbeit das Ableiten von Handlungsempfehlungen für eine bedarfsorientierte gründungsunterstützende Infrastruktur aus den von den Gründern identifizierten Entwicklungspotenzialen darstellt, werden nachfolgend die Angebote der vier Karlsruher Hauptakteure CyberForum, KEIM, IHK und Wirtschaftsförderung Karlsruhe detailliert analysiert. Dazu wurden innerhalb der institutionellen Akteure und Programme die Daten bezüglich Beitrag und Bewertung unterstützungsspezifisch, nicht akteurspezifisch, erhoben.

CyberForum e.V.

Das CyberForum vereint von allen Akteuren absolut gesehen die meisten Kontakte auf sich: 27, also knapp zwei Drittel der Gründer haben die verschiedenen Angebote ein oder mehrmals in Anspruch genommen. In Kontrast dazu steht allerdings der bemessene Beitrag mit einem Wert von 1,9, was bedeutet, dass die Gründung ohne die Unterstützung nur geringfügig schwieriger gewesen wäre, so dass das CyberForum gemeinsam mit der IHK den letzten Platz im Vergleich mit allen anderen Akteuren belegt. Die durchschnittliche Bewertung der Angebote liegt mit 2,6 zwischen gut

und befriedigend.

Die Schwerpunkte im Tätigkeitsfeld des CyberForums liegen in den Bereichen Aus-/Weiterbildung und Kontaktvermittlung (vgl. Abb. 5.23).¹³¹ Der Blick auf die einzelnen Angebote in Abb. 5.26 verdeutlicht, dass die Gründung ohne die (Erst-)Beratung des CyberForums nur geringfügig schwieriger bis schwieriger gewesen wäre. Die Beratungsinhalte konzentrierten sich auf allgemeine Fragen und auf die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten. Geringer wurde die Höhe des Beitrags der Aus-/Weiterbildungsangebote und der Netzwerkveranstaltung InfoMarkt bemessen (nur geringfügig schwieriger), wohingegen alle drei Angebote in der durchschnittlichen Bewertung trotzdem mit gut eingestuft wurden.

Mittels der Analyse des qualitativen Datenmaterials lassen sich Antworten auf die Frage ableiten, warum der Nutzen für einen Besuch der Veranstaltungen entsprechend gering eingestuft wurde.

Das von den befragten Gründern am häufigsten genutzte Angebot ist der InfoMarkt, an dem die Hälfte aller Befragten einmal oder mehrmals teilgenommen hat. Ziel dieser Veranstaltung ist es, eine Plattform für das Networking innerhalb der Region zu bieten. Die Meinung der Gründer ist, was den effektiven Nutzen angeht, zweigeteilt: Neun Gründer äußerten sich bezüglich der Treffen positiv, da der Umsetzung des Netzwerkgedankens Bedeutung beigemessen wurde:

Da gehe ich auch ab und zu noch hin, einfach auch um gesehen zu werden. Ich denke, etwas Networking innerhalb der Region ist nicht schlecht. Sonst sind wir eher überregional tätig, daher finde ich es ganz gut, wenn man regional auch etwas bekannt wird [G19: 81].

Darüber hinaus ist es „eine Plattform, um mit anderen Gründern ins Gespräch zu kommen“ [G26: 43], um sich über die Selbständigkeit auszutauschen. Ebenso positiv hervorgehoben wurde die Möglichkeit der Vermittlung von Dienstleistern (Rechtsanwälte, Steuerberater). Gleich groß ist die Gruppe derer, die angeben, dass ihnen die Kontakte aus dem InfoMarkt bisher nichts gebracht hätten:

Also der Austausch mit anderen Gründern, der hat mir nicht so viel gegeben. Das ist bei uns schon sehr spezifisch. Unser Problem ist nicht, dass wir die Gründung nicht hingekriegt hätten. Das ist relativ trivial, man muss bestimmte Dinge machen und lernen, aber ich kann auch nicht fragen, wo da ein bestimmter Kniff in der Buchhaltung ist. Dazu ist das nicht da. Das Entscheidende wären natürlich Kontakte, Kunden, Netzwerke [G21: 39].

Ein Viertel der InfoMarkt-Besucher würde sich ein Forum wünschen, das konkrete Kontakte mit der Wirtschaft vermittelt, ein „Netzwerk von Auftraggebern und -nehmern“ [G39: 27]. Allerdings sind sich die Kritiker bewusst, dass von einem Gründerforum nicht erwartet werden kann, Kontakte zu potenziellen Auftraggebern zu vermitteln. Vier Gründer konstatierten, dass das CyberForum ein „Treffen von frustrierten Existenzgründern“ [G39: 27] darstelle, auf dem es „nur Rumgejammere“ [G12: 58] gebe. Auch wurde der Vorwurf gemacht, dass es „ein Klüngel“ [G20: 43] sei; ein weiterer Gründer bezeichnete es als „intime Veranstaltung“, so dass es schwer sei, „in den Kreis aufgenommen zu werden“, in dem „die Sachen hin und her geschoben werden“ [G17: 43].

¹³¹ Bezüglich eines Vergleichs der absoluten Häufigkeiten ist zu berücksichtigen, dass die beiden Vereine KEIM und CyberForum im Verhältnis beispielsweise zur Wirtschaftsförderung ein wesentlich breiteres und größeres Angebot an Veranstaltungen aufweisen, so dass von der Häufigkeit der Inanspruchnahme keine qualitativen Rückschlüsse gezogen werden dürfen.

In der Beurteilung der Seminare und Workshops teilt sich die Meinung derer, die an den in die Bewertung eingegangenen 14 Veranstaltungen teilgenommen haben, ebenfalls in zwei Gruppen. Es wird deutlich, dass die Beurteilung stark vom jeweiligen Referenten geprägt wurde, so dass sich Aussagen wie „gute Referenten, gute Atmosphäre“, „schlechte Referenten, schlechter Vortragsstil“ gegenüberstehen. Die allgemeine Kritik richtet sich darauf, als das vermittelte Überblickswissen gut sei, wenn man am Anfang der Gründung stehe, aber der konkrete Praxisbezug fehle:

Auch da wäre es schon mal schön gewesen, irgendwelche Seminare zu haben mit qualifizierten Unternehmensberatern, die Erfahrung haben, die das schon Jahre machen. Das darf ja auch ein bisschen Geld kosten, jetzt nicht Unmengen, sonst muss das ja wieder nicht über so einen Verein sein, sonst kann man sich ja wieder selber drum kümmern [G35: 73].

Veranstaltungsübergreifend äußerten sich insgesamt zehn Gründer positiv gegenüber dem CyberForum. Es sei als Informationsmedium für „allgemeine Themen gut und enorm wichtig“, eine „maßgebliche Institution“ [G16: 60] und „insgesamt eine gute Sache“ [G20: 43]. Die Aussage eines Gründers, die exemplarisch für weitere im Sample vertretene hier aufgeführt werden soll, ist, dass das CyberForum insgesamt richtig positioniert sei, er umreißt aber auch sehr deutlich dessen Zielgruppe:

Ansonsten ist das CyberForum für sehr unbedarfte Gründer, die noch wenig Erfahrung und einen sehr kleinen Gründungsansatz haben. Das sind häufig die erfolgreichen, die sehr langsam wachsen, erst mit einem Mitarbeiter und einer Idee. Dafür ist das CyberForum schon eine gute Hilfe. Im CyberForum, das sind alles Ingenieure, die kein kaufmännisches Wissen haben. Dann glaube ich, ist es schon sehr hilfreich, die Kontakte, die man darüber bekommt [G25: 32].

Interessant ist, dass, wie der gerade zitierte Gründer, viele die Veranstaltungen als *gut* bewerteten, aber gleichzeitig ausführten, dass sie für *andere* ganz hilfreich seien, aber für den *eigenen speziellen* Fall nichts gebracht hätten. Entweder sind die einzelnen Gründungen tatsächlich so speziell oder die Urteile sind das Resultat der Selbstwahrnehmung erstaunlich vieler Gründer, sich mit der Originalität der eigenen Gründung von der breiten Masse abzuheben – vielleicht ein Stückweit eine notwendige Unternehmermentalität.

KEIM e.V.

Abb. 5.28: Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen von KEIM

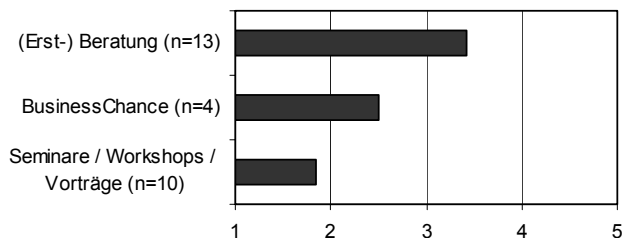
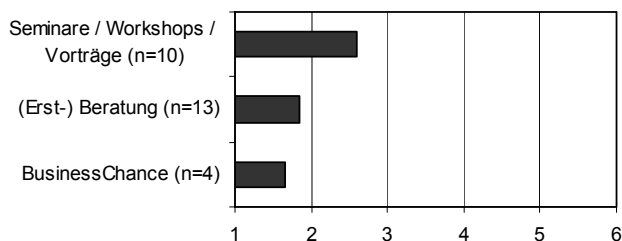


Abb. 5.29: Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen von KEIM



Den organisatorischen Kern des in der Region Karlsruhe agierenden regionalen Gründungsnetzwerks bildet der Verein KEIM, der im Rahmen des bundesweiten EXIST-Wettbewerbs initiiert wurde und seit Ende 1998 aktiv ist. Die Zielgruppe der Angebote bilden Ausgründungen aus FuE-Einrichtungen. Etwas weniger als die Hälfte der 40 Befragten gaben KEIM als unterstützenden Kontakt an, so dass dieser, gemeinsam mit der IHK, den am zweithäufigsten kontaktierten Akteur nach dem CyberForum darstellt. Der Beitrag zum Gründungsprozess liegt mit einem Wert von 2,7 im mittleren Bereich, so dass die Gründung ohne KEIM nur geringfügig schwieriger bis schwieriger gewesen wäre. Die Gesamtbewertung ergibt die Note 2,2. Die bei KEIM nachgefragte Unterstützung konzentriert sich – analog dem CyberForum – auf Beratung, Aus-/Weiterbildung und Kontaktvermittlung. Dem CyberForum entsprechend wurden auch hier die Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen in ihrem Beitrag sehr niedrig eingeschätzt, in der Bewertung liegen sie zwischen gut und befriedigend. Im Rahmen der Interviews haben sich 17 Gründer zum Thema KEIM geäußert. Dessen Zielgruppe wird aus der Perspektive von drei Gründern folgendermaßen definiert:

Ich glaube KEIM ist für Leute, die noch extrem in der Vorgründungsphase sind. Wir sind in die Gründungsphase eingetreten Ende erstes Quartal dieses Jahres, da muss man auch einfach voranarbeiten. Da dann zu warten, bis dort die Vorlesung gelaufen ist, damit man dann eventuell weiß, wie das läuft, da muss man einfach die Schritte abarbeiten, die abzarbeiten sind. Da unterhält man sich mit Leuten, die man kennt, die das erst vor einem Jahr durchgemacht haben, und die sagen einem dann schon, was man zu tun hat [G39: 69].

Zwei weitere Gründer konstatierten, dass KEIM nur bei Standardfällen funktionieren würde, also bei Ausgründungen direkt aus der Universität, deren Gründer keine Kenntnisse in BWL aufweisen:

Da funktioniert der typische Fall. Ein Student, der absolut noch nichts in BWL weiß und da ein Defizit hat und da heraus selbständig wird. Dann ist es sicher super. Aber mein Fall war ein anderer als der Standardfall [G7: 151].

An dieser Stelle sei auf die Anmerkung am Ende der Ausführungen zum CyberForum verwiesen: Auch hier zeigt sich die Einstellung, dass die eigene Gründung kein Standardfall war. Ein Gründer kritisierte an der Gesamtkonzeption von KEIM, dass es zu „unilastig, zu akademisch“ sei und „zu wenig Bezug zum Unternehmen“ [G40: 99] vorhanden wäre. In ähnlicher Weise äußerte er sich ge-

genüber den Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen, die sich auf dem „FH-Niveau bewegen und zu viel vermitteln, was man im Alltag nicht benötigt“. Drei Gründer machten deutlich, dass es für sie effektiver sei, die entsprechende Literatur zu konsultieren als ein Seminar zu besuchen:

Alles was ich da gelernt habe, hätte ich genauso gut in einem Buch nachlesen können. Also ich hatte nicht das Gefühl, dass die Referenten irgendeine Ahnung davon haben, wie man das im praktischen Leben einsetzt. Das sind halt dann so Doktoranden, die haben alle ihr Promotionsthema, und dann weiß man, die haben halt jetzt diesen komischen Job, da müssen sie jetzt einen Vortrag halten, das war schon ordentlich ausgearbeitet. Da möchte ich den Leuten keinen Vorwurf machen in Bezug auf die Konzeption. Aber es sind einfach keine Leute, die selber gegründet haben. Grau ist alle Theorie [G6: 29].

Auch hier wurden die zu allgemein gehaltenen Inhalte der Aus-/Weiterbildungsangebote kritisiert. Nur drei Gründer, die auf das KEIM-Büro Bezug nahmen, äußerten sich positiv, da dort unbürokratische und schnelle Hilfe angeboten werde mit jeweils konkreten Lösungsvorschlägen.

IHK

Abb. 5.30: Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des **Beitrags** der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der IHK

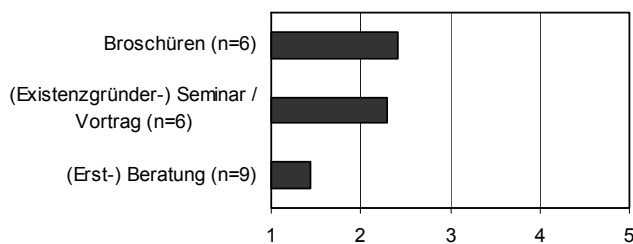
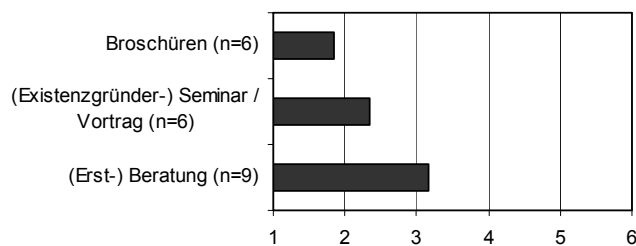


Abb. 5.31: Durchschnittliche **Bewertung** der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der IHK



schwieriger gewesen. In der Bewertung der zur Verfügung gestellten Ressourcen nimmt die IHK von allen Akteuren den letzten Platz ein, wobei die Note mit 2,6 immer noch zwischen gut und befriedigend liegt. Die nachgefragte Dienstleistung konzentrierte sich auf zwei Bereiche: Beratung in Form von Erstberatung und Existenzgründer-Sprechtagen einerseits und Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen andererseits.¹³²

Alle neun von der IHK geführten Beratungsgespräche konzentrierten sich auf allgemeine Themen oder auf Fragen zur formalen Gründung. Ihre Bewertung liegt mit der Note 3,2 im Bereich befriedigend

¹³² Es sei daran erinnert, dass die im Diagramm in Abb. 5.30 aufgeführten Broschüren der IHK unter der Kategorie Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen subsumiert wurden.

Es soll an dieser Stelle nochmals darauf hingewiesen werden, dass der Bereich Existenzgründungsförderung bei den Akteuren IHK und Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe jeweils nur einen Teil ihres Tätigkeitsfelds ausmacht, wohingegen sich die Vereine CyberForum und KEIM ausschließlich der Unterstützungsfunktion widmen.

Mit 18 Gründern vereint die IHK ebenso viele Gründer wie KEIM auf sich, die ihren Beitrag mit einem Wert von 1,9 wiederum gleich niedrig einschätzten wie jenen des CyberForums. Demzufolge wäre die Gründung ohne die Unterstützung der IHK nur geringfügig

und die Bemessung des Beitrags bei 1,4, so dass die Gründung ohne die Beratung genauso möglich bis nur geringfügig schwieriger gewesen wäre. Des Weiteren wurden von sechs Gründern Seminare bzw. Vorträge besucht und von ebenso vielen Broschüren nachgefragt, wobei Letztere mit einer Note von 1,8 und einem Beitrag von 2,4 (nur geringfügig schwieriger bis schwieriger) eine positive Resonanz erhielten, was auch das Interviewmaterial belegt:

Die ganzen Blätter dort, die haben mir sehr viel gebracht an praktischem Wissen, auch die Informationen der IHK, die waren sehr praktisch orientiert. In den Büchern steht halt nur die Theorie [G33: 29].

Enttäuscht zeigten sich sieben Gründer über die Beratung, da sich aufgrund zu langer Wartezeiten keine Gelegenheit zu einem Gespräch ergab, andere kritisierten Falschinformationen, Inkompetenz der Beratung oder Unwissenheit bezüglich einzelner Fragestellungen:

Bei der IHK wollte ich auch zu einem Beratungsgespräch, weil ich mich informieren wollte, wie das ist mit einer Gründung. Aber da muss man Monate warten, bis man einen Termin bekommt und da war das alles schon fast gelaufen. Man wird eher vom Gründen abgeschreckt, aber vielleicht soll es das auch oder vielleicht ist das gut so [G27: 30].

Fast alle der 18 Gründer, die sich zur IHK äußerten, kritisierten die gesetzliche Pflichtmitgliedschaft. Vier Gründer erhielten nach Rückfrage, wofür der Kostenbeitrag bestimmt sei, ihrer Aussage nach keine Auskunft, drei hatten die Zahlung verweigert mit dem Erfolg, dass ihnen der Beitrag für das erste Jahr der Gründung erlassen wurde. Gerade jungen Unternehmen erscheinen die finanziellen Belastungen durch die Mitgliedschaft als zu hoch.¹³³

Also, ich weiß natürlich, dass die IHK wirklich dieses ganze Ausbildungswesen und so weiter tut. Das wissen viele nicht, die dann wirklich extrem sauer reagieren. Aber es ist schon heftig, dass man als kleines Unternehmen wirklich so einen ziemlichen Batzen zahlen muss [G17: 92].

Möglicherweise ist das Problem in der Öffentlichkeitsarbeit der IHK zu suchen, da Gründer anscheinend nur ungenügend über die Angebote, Funktionen und Aufgaben informiert sind. Zwei Gründer konstatierten, dass in der „IHK unheimlich viel Wissen existiert, aber es nicht verteilt wird“ [G30: 41], oder „die viel machen, aber das weiß niemand.“ So fallen Aussagen wie: „Die IHK, das ist mir nicht mal bekannt, dass die da irgendwas macht. Die IHK ist irgendwas Dubioses“ [G28: 89]. „Das sind die, die Rechnungen schreiben“ [G17: 90], „die wollen nur Geld“ und sind „ein Beamtenapparat, der finanziert werden muss“ [G14: 72].¹³⁴ Vielleicht wäre zugunsten der Fremdwahrnehmung in diesem Zusammenhang über einen Vorschlag eines Gründers nachzudenken:

¹³³ Der Mitgliedsbeitrag der IHK besteht aus einem Grundbeitrag und einer so genannten Umlage. Für ein Unternehmen, das in das Handelsregister eingetragen ist (z.B. eine GmbH), besteht eine gesetzliche Beitragspflicht. Unabhängig von der Art und dem Umfang der gewerblichen Tätigkeit wird in diesen Fällen ein Mindestgrundbeitrag erhoben, der in der IHK Karlsruhe im Rechnungsjahr 2005 bei 160 € liegt. Erwirtschaftet ein Unternehmen einen positiven Gewerbeertrag, wird zusätzlich eine ertragsabhängige Umlage erhoben, die 0,34 % des Gewinns beträgt. Für Gewerbe, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, existieren verschiedene Beitragsfreistellungs- bzw. Ermäßigungstatbestände (Auskunft der IHK Karlsruhe per Email, 18.3.05).

¹³⁴ FRICK et al. (1998: 97) weisen darauf hin, dass Ergebnisse von Befragungen zu Bewertung und Bedeutung von Dienstleistungen, gerade in Zusammenhang mit Kammern und Verbänden, nicht unabhängig von aktuellen Stimmungen wiedergegeben werden können. In Situationen verstärkter öffentlicher Kritik sind die Barrieren für negative Einschätzungen grundsätzlich niedriger, von denen man nicht unbedingt auf die tatsächliche Qualität der Dienstleistung schließen kann.

Was sie auch tun sollten wenn man gründet, die IHK bekommt das ja in jedem Fall mit, dass man ein Starterpaket bekommt. Ich finde, so was könnten sie auch in Form von Materialien machen. So zur Begrüßung, weil man jetzt gegründet hat. So Adressen zusammenstellen, oder zum Thema Steuern, Recht, wo wende ich mich hin, wenn ich da in einer Notlage bin. Dass man hier einen Einstieg bekommt. Die sollten da ein bisschen mehr tun [G10: 67].

Wirtschaftsförderung

Abb. 5.32: Durchschnittliche Einschätzung der Höhe des Beitrags der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der Wirtschaftsförderung

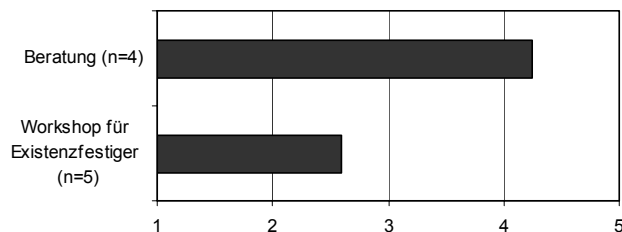
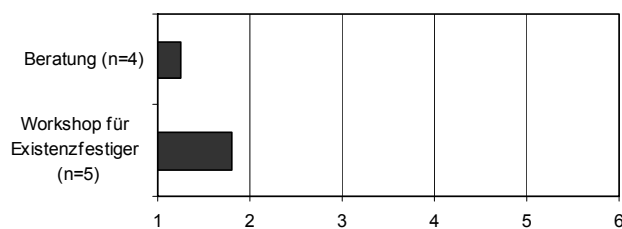


Abb. 5.33: Durchschnittliche Bewertung der am häufigsten in Anspruch genommenen Unterstützungsleistungen der Wirtschaftsförderung



Insgesamt haben neun der 40 Interviewpartner die Wirtschaftsförderung kontaktiert.¹³⁵ Das Spektrum der in Anspruch genommenen Ressourcen erstreckt sich in jeweils ähnlichem, wenn auch geringem Umfang über die Bereiche Aus-/Weiterbildungsmaßnahme in Form eines Workshops für Existenzfestiger, Beratung, Kontaktvermittlung und Vermittlung bzw. Bereitstellung von Räumlichkeiten. Hervorzuheben ist, dass der durchschnittliche Beitrag der Wirtschaftsförderung zum Gründungsprozess mit 3,3 eingeschätzt wurde, somit wäre die Gründung ohne diese Unterstützung schwieriger gewesen, die durchschnittliche Bewertung liegt zwischen sehr gut bis gut. Damit

wurden die Angebote der Wirtschaftsförderung im Vergleich zu jenen der anderen institutionellen Akteure positiver wahrgenommen. Die Diagramme in Abb. 5.32 und 5.33 machen deutlich, dass die Beratung in der Beitragsbemessung mit einem Wert von 4,3 einen hohen Stellenwert besitzt (die Gründung wäre erheblich schwieriger gewesen) und auch mit sehr gut bewertet wurde. Wie aus den Interviews geschlossen werden kann, ist dies sicherlich Resultat von sehr intensiv geführten, persönlichen Gesprächen, die beinahe Formen eines Coachings angenommen hatten, von denen die entsprechenden Gründer sehr profitieren konnten:

Sehr bemüht, total offen, mit vielen Kontakten – ‚versuchen Sie dies oder machen Sie das‘. [...] Ja, positiv. Das war eben so die Unterstützung, wo ich sagen kann, dass das echte Unterstützung war [G1: 14].

Das war wirklich etwas Positives. Er hat sich Zeit genommen, er hat mir Informationsmaterial zur Verfügung gestellt, er hat mir zu diesen Räumen verholfen, da bin ich schon sehr zufrieden [G39: 25].

Der Beitrag des Workshops für Existenzfestiger entspricht der allgemeinen Tendenz der bemessenen Beiträge der Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen: mit einem Wert von 2,6 wäre die Gründung geringfü-

¹³⁵ Die Bekanntheit der Wirtschaftsförderung betreffend sei hervorgehoben, dass insgesamt 15 der 40 befragten Gründer diese Institution überhaupt nicht kannten bzw. noch nie etwas über deren Angebot erfahren hatten. Zu weiteren Ausführungen zu diesem Aspekt sei auf Kap. 5.5 verwiesen.

gig schwieriger bis schwieriger gewesen. Seine Bewertung schneidet mit 1,8 im Verhältnis zu den von den anderen institutionellen Akteuren angebotenen Maßnahmen besser ab.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die Wirtschaftsförderung, sofern sie bekannt ist, in ihrem personell begrenzten Handlungsspielraum von den Gründern positiv wahrgenommen wurde. Dieser Eindruck wurde wiederum sehr stark von den dort agierenden Persönlichkeiten vermittelt, die sich mit Engagement den Interessen der Gründer anzunehmen scheinen.

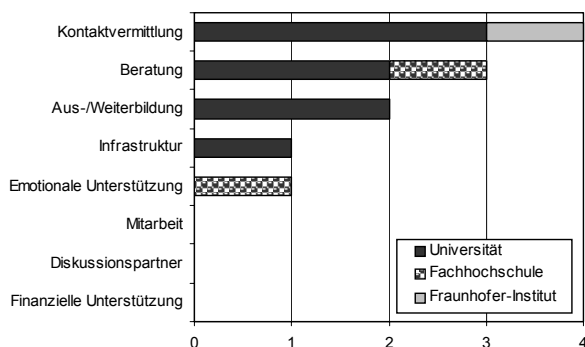
Förderprogramme: CAMPUS / Junge Innovatoren / EXIST-Seed

Es ist keine neue Erkenntnis, dass die Finanzierung eines neu gegründeten Unternehmens eine der größten Gründungsbarrieren darstellt. Die Gewährung finanzieller Unterstützung mittels Förderprogrammen, die auf Bundes- und Landesebene zur Verfügung stehen, ist an verschiedene Bedingungen bezüglich der Zielgruppe geknüpft. So nahmen insgesamt 14 Gründer Förderprogramme in Anspruch, wobei die CAMPUS-Förderung und das Landesprogramm Jungen Innovatoren auf eine Person kumuliert werden können. Was genau finanziert wurde ist programmabhängig und umfasst beispielsweise Sachmittel, Coaching-Maßnahmen oder die Finanzierung des Lebensunterhalts.

Ohne die Förderprogramme wäre die Gründung für die Befragten, die sie in Anspruch genommen haben, erheblich schwieriger gewesen; die Bewertung liegt im Bereich gut. Gründer, die kein Förderprogramm nutzten, erfüllen entweder nicht die geforderten Bedingungen, sind nicht über die Existenz der Programme informiert oder es bestand in wenigen Fällen die Meinung, dass der bürokratische Aufwand der Beantragung zu hoch sei – ein Kritikpunkt, dem jene Gründer widersprachen, die die Förderung tatsächlich beantragt hatten. So resultierte die gute Bewertung der Programme hauptsächlich aus deren schneller, unbürokratischer Abwicklung.

5.4.3 Forschungseinrichtungen

Abb. 5.34: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Forschungseinrichtungen (n=8)



Karlsruhe verfügt über eine hohe Dichte an Forschungseinrichtungen, wobei insgesamt nur acht Gründer eine solche als Quelle von Unterstützungsleistungen angaben. Sechs Gründer vereint allein die Universität auf sich. Das Fraunhofer-Institut für Informations- und Datenverarbeitung und die Fachhochschule wurden jeweils nur einmal genannt, so dass auf deren Auswertung verzichtet wird.

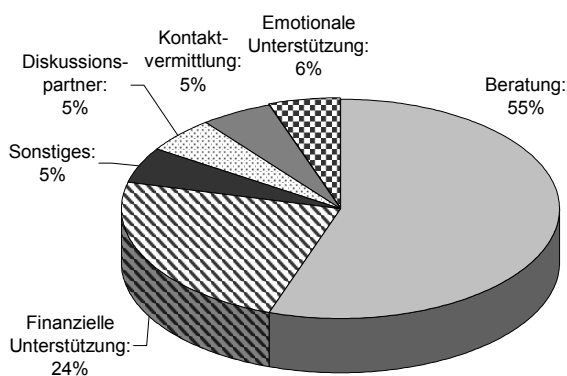
Universität

Die durchschnittliche Einschätzung des Beitrags der Universität Karlsruhe zum Gründungsprozess wurde mit 2,8 bemessen, d.h. die Gründung wäre ohne die Unterstützung schwieriger gewesen, ihre Bewertung liegt bei 2,2. Abb. 5.34 stellt die Ressourcen dar, die die Gründer aus dem unmittelbaren Umfeld der Universität genutzt haben. Drei Gründern wurden Kontakte zu einem Kunden, zwei Geschäftspartnern, einem Mitarbeiter und einem bisher noch losen Netzwerkkontakt vermittelt, zwei Gründer besuchten die Vorlesung Entrepreneurship. Zum Zeitpunkt der Befragung existierte an der Universität eine kostenlose Rechtsberatung für Studenten, auf die in einem Fall zurückgegriffen wurde, in einem anderen Fall fungierte ein Professor als Coach. Ein Gründer gab explizit die Nutzung der Infrastruktur der Universität als Unterstützung an, die im Rahmen der Unternehmensgründung eine maßgebliche Rolle gespielt habe.

Trotz der Tatsache, dass insgesamt 28 Gründer ihr Studium ausschließlich, fünf zumindest einen Teil ihres Studiums, an einer Karlsruher Hochschule absolviert haben, haben nur sechs Gründer aus der Universität und ein Gründer aus der Fachhochschule Unterstützung bezogen – also nur ein geringer Anteil. Jedoch kommt PETT (1994, zit. nach WIPPLER 1998: 165f.) zu dem vergleichbaren Ergebnis, dass Beratungs- und Informationsdienstleistungen von deutschen Hochschulen selbst bei ausschließlicher Betrachtung universitärer Spin-offs nur von 16% der Gründer in Anspruch genommen werden.

5.4.4 Privatwirtschaftliche Akteure

Abb. 5.35: Prozentuale Verteilung der Unterstützungskategorien innerhalb der privatwirtschaftlichen Akteure (n=25)



Mit einem prozentualen Anteil von knapp 13% stellen die privatwirtschaftlichen Akteure einen relativ geringen Anteil der in Anspruch genommenen Akteure. Diese Gruppe unterteilt sich in privatwirtschaftliche Dienstleister und Finanzdienstleister, wobei Erstere ausschließlich beratende Funktion besitzen, Letztere darüber hinaus auch die Bereitstellung von Kapital anbieten. Abb. 5.35 veranschaulicht, dass entsprechend 55% der zur Verfügung gestellten Unterstützungsleistungen auf die Beratung entfallen, gefolgt von der finanziellen Unterstützung mit 24%.

Abb. 5.36: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der privatwirtschaftlichen Dienstleister (n=14)

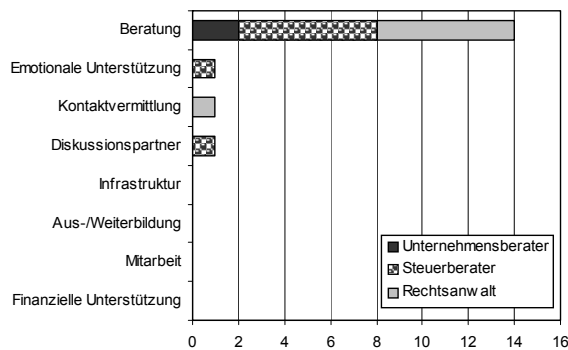
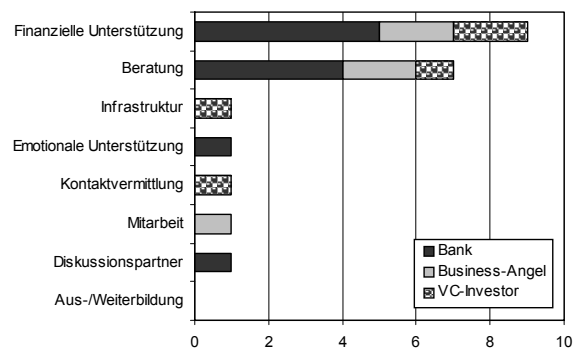


Abb. 5.37: Absolute Häufigkeiten der Unterstützungsleistungen der Finanzdienstleister (n=11)



Steuerberater / Rechtsanwalt

Steuerberater und Rechtsanwalt wurden jeweils sechsmal explizit als Unterstützer aufgeführt. Die zugehörige Beitragseinschätzung ist mit 3,7 hoch, auch in der Bewertung liegt der Steuerberater mit 1,2 im Bereich sehr gut, der Rechtsanwalt mit 1,8 im Bereich gut. Der Unternehmensberater kann aufgrund der geringen Häufigkeit von zwei Nennungen hier vernachlässigt werden. Der geringe Anteil der Gründer, der auf die Gruppe der privatwirtschaftlichen Dienstleister zurückgriff, lässt sich möglicherweise mit den teilweise sehr hohen Honorarforderungen begründen. Jedoch bestätigen auch PETT (1994: 157) und KRÖPFL (2002, zit. nach NEUBAUER 2002: 226), dass professionelle Berater, sofern sie in Anspruch genommen werden, besser bewertet werden als öffentliche Stellen. Bezüglich der Beratung wurde die Professionalität geschätzt, was die sehr gute bzw. gute Bewertung widerspiegelt. 50% der Beratungsinhalte beschäftigten sich mit dem Thema formale Gründung, 20% mit dem Thema Recht. Die restlichen 30% verteilen sich auf unterschiedliche Inhalte.

Banken

Bezüglich der Häufigkeit führt die Bank die Gruppe der Finanzdienstleister mit insgesamt sieben Nennungen an, Business-Angels und VC-Investoren wurden nur in jeweils zwei Fällen in Anspruch genommen und können somit vernachlässigt werden. Die Einschätzung des Beitrags der Bank ist mit 4,2 hoch, so dass die Gründung ohne die Unterstützung der Bank erheblich schwieriger gewesen wäre. Dies ist allerdings insofern nachvollziehbar, als die Banken in fünf Fällen ein Darlehen gewährten. Die durchschnittliche Bewertung der Banken liegt mit 2,1 bei gut.

Die Auswertung des qualitativen Datenmaterials verdeutlicht, welche unterschiedlichen Erfahrungen die Gründer sowohl mit den diversen Geldinstituten als auch mit den einzelnen Beratern gemacht haben. Fünf der sieben Gründer, die die Bank als Unterstützer angaben, waren mit der gesamten Betreuung zufrieden, da die Gewährung der Darlehen problemlos verlief, man in einem weiteren Fall sehr engagiert und hilfsbereit betreut wurde oder der Berater über das Darlehen hinaus Interesse am Unternehmen zeigte. Es mag erstaunen, dass Banken beratend tätig sind und sich nicht auf den Finanzierungsbereich beschränken, allerdings hat der zunehmende Wettbewerbsdruck der vergangenen Jahre dazu geführt, dass einige Banken ihr Angebotsspektrum im Beratungssektor ausgedehnt haben. Entgegen der Handhabung bei der Inanspruchnahme der privatwirtschaftlichen Dienstleister fällt eine Beratung

bei der Hausbank meist als kostenloses „Nebenprodukt“ im Rahmen der Gewährung eines Darlehens ab (vgl. WIPPLER 1998: 165; SCHEIDT 1995: 210).

Jene Gründer, die sich zwar zu den Geldinstituten äußerten, diese aber nicht explizit als Unterstützer angaben, haben entweder tendenziell schlechte Erfahrungen mit ihnen gemacht oder nahmen ihnen gegenüber eine grundsätzlich negative Haltung ein, die durch die Erfahrung anderer geprägt wurde. Einige Gründer fühlten sich in ihrer Rolle nicht ernst genommen oder schätzten die Hürde der Gewährung eines Darlehens als zu hoch ein:

Wenn Sie heute zur Bank gehen und sagen, wir kommen aus der IT-Branche, da müssen Sie gar nicht mehr hingehen. Die Banken sind alle so auf die Nase gefallen, die machen wirklich dicht [G8: 79].

Ich finde das Schlimmste sind die Bankgeschichten. Also, das ist das Gefährlichste, absolut, weil die Bank einfach total abzockt. Das hat mit Existenzgründung nichts zu tun. [...] Ich finde, eine Bank, die nachher unheimlich viel Geld mit einem verdient, die sollte vorher beim Gründungsprozess nicht einen Pfennig bekommen, finde ich schon [G1: 28, 57].

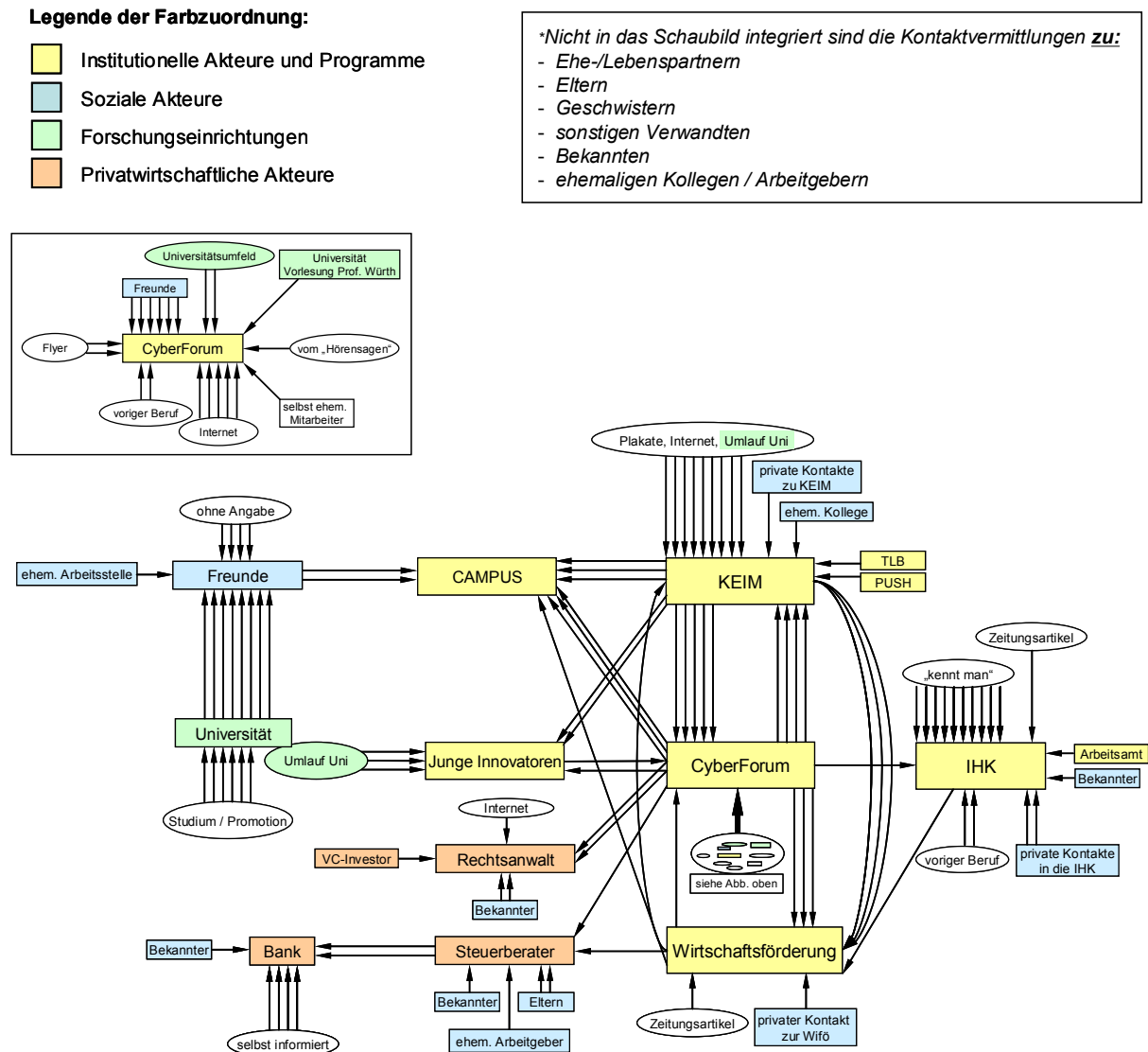
Eine abschließende Bemerkung zu den Geldinstituten ist somit aufgrund der unterschiedlichen Erfahrungen bzw. Meinungen der Gründer nur schwer möglich. Die Kompetenz des jeweiligen Beraters und die Akzeptanz der Bank gegenüber Existenzgründern variieren stark und sind entsprechend ausschlaggebend für das jeweilige Meinungsbild.

5.5 Kontaktstrukturen der Vermittlung

Im Rahmen der Analyse der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke ist es von Interesse, auf welchem Wege die Kontakte zu den einzelnen Akteuren zustande kamen. Gerade im Hinblick auf die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur können Erkenntnisse über eventuell vorhandene Vermittlungsbarrieren im regionalen Netzwerk abgeleitet sowie Rückschlüsse auf die Wirksamkeit der Öffentlichkeitsarbeit gezogen werden. Das besondere Augenmerk liegt dabei auf der Schnittstelle soziales Netzwerk – regionales Gründungsnetzwerk: Entstehen Kontakte zu den institutionellen Akteuren und Programmen vornehmlich über deren Öffentlichkeitsarbeit bzw. durch gegenseitige Kontaktvermittlung oder übernehmen soziale Akteure auf informellem Weg eine richtungweisende Funktion?

Abb. 5.38 gibt die im Interview erhobenen Kontaktstrukturen der Vermittlung wieder. Es wurde dabei auf die Darstellung verzichtet, auf welchem Wege die Kontakte *zu* den sozialen Akteuren zustande kamen, da diese sich aufgrund von familiären oder berufsbedingten Beziehungen selbst erklären. Eine Ausnahme bilden Freunde, da der Erkenntnis, dass ein Großteil dieser Beziehungen im universitären Umfeld zustande kam, Bedeutung beigemessen wird, worauf nachfolgend näher eingegangen werden soll.

Abb. 5.38: Kontaktstrukturen der Vermittlung zwischen den Akteuren der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke*



Bei Betrachtung der Kontaktstrukturen fällt ein Pfeilbündel auf: Die neun „Vermittlungen“ zu KEIM mittels Plakaten, Internet und Rundschreiben (hier: Umlauf) an der Universität Karlsruhe. Die Auswertungen zu den Häufigkeiten der Nutzung der Akteure aus Kap. 5.2.2 ergaben, dass KEIM insgesamt von 18, das CyberForum von 27, das Förderprogramm CAMPUS von neun und das Förderprogramm Junge Innovatoren von sechs Gründern in Anspruch genommen wurden. Entsprechend verweisen 60 Pfeile auf die genannten Akteure, die den Kern des im Zuge der EXIST-Initiative implementierten regionalen Netzwerks bilden. Interessant ist, *wie* diese 60 Kontakte zustande gekommen sind: 19 der Kontakte entstanden durch netzwerkinterne Vermittlung (also KEIM verweist beispielsweise auf CAMPUS), weitere 21 Gründer wurden mittels der Öffentlichkeitsarbeit der Akteure aufmerksam. Dazu zählen Plakate, Internetpräsenzen, Broschüren oder Informationen, die über den so genannten Umlauf an den Hochschulen verbreitet wurden. Damit kommen zwei Drittel der relevanten Kontakte aus eigener Initiative der Akteure zustande, für nur ein Drittel sind z.B. Freunde oder aber auch die Wirtschaftsförderung verantwortlich. Es muss angemerkt werden, dass die Vermittlung beispielsweise

von KEIM zum CyberForum nicht durch den expliziten Verweis innerhalb eines Beratungsgesprächs erfolgt sein muss, sondern diese auch im Rahmen einer Veranstaltung von Gründer zu Gründer geschehen sein konnte.

Die Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe kann aufgrund ihrer geringeren Kapazitäten und Angebote, die auf Existenzgründer zugeschnitten sind, eher als randständiger Akteur bezeichnet werden, was sich auch in den zugehörigen Kontaktstrukturen widerspiegelt. Auffällig ist allerdings, dass sechs der neun Gründer, die Angebote der Wirtschaftsförderung in Anspruch nahmen, über KEIM oder das CyberForum vermittelt wurden, ein Kontakt kam über die IHK zustande. Von einem Gründer abgesehen, der über einen Zeitungsartikel auf die Wirtschaftsförderung aufmerksam wurde, scheint kein eigenes öffentlichkeitswirksames Informationsmedium zu existieren, das die Zielgruppe erreicht. Auch im Rahmen der Interviews war das Erstaunen darüber oftmals groß, dass die Stadt Karlsruhe über eine Wirtschaftsförderung verfügt. Dieses Informationsdefizit ist insofern zu bedauern, als gerade die Beratungen der Wirtschaftsförderung in der Beitragsbemessung und der Bewertung von jenen, die sie in Anspruch genommen haben, für am besten gehalten wurden.

Interessant gestaltet sich die Position der IHK: 18 der 40 Gründer haben diese zu Unterstützungszwecken aufgesucht. Die meisten reagierten mit einem Schulterzucken auf die Frage *woher sie die IHK kennen* und gaben die Antwort „die kennt man eben“, oft folgte der Zusatz „spätestens durch die erste Beitragsrechnung.“ Entsprechend verfügt die IHK bezüglich ihres Bekanntheitsgrads über einen gewissen Informationsvorsprung, scheint diesen allerdings nicht nutzen zu können. Auffällig ist ihre randständige Position im Geflecht der Kontaktstrukturen. Nur einmal wurde vom CyberForum zur IHK und von der IHK zur Wirtschaftsförderung verwiesen. Nach der Auswertung der egozentrierten Netzwerke ist es definitiv nicht so, dass die IHK eine bestimmte Klientel auf sich vereint, für die die Weitervermittlung zu anderen Akteuren nicht von Bedeutung sein könnte. Unter Berücksichtigung der Beitragsbemessungen kann auch nicht davon ausgegangen werden, dass sich die Unterstützung der IHK als so umfassend gestaltet, dass keine weitere mehr in Anspruch genommen werden muss. Der umgekehrte Fall, dass nach einem Durchlauf der Akteure des KEIM-Netzwerks beispielsweise ein Existenzgründer-Sprechtage der IHK keinen Mehrwert besitzt, wäre eher vorstellbar. Zwei Interpretationsmöglichkeiten bieten sich an: Aufgrund der Tatsache, dass die IHK scheinbar *irgendwoher jedem irgendwie* bekannt ist, könnte eine klare Kontaktstruktur in der Wahrnehmung der Gründer verschleiert sein, so dass sich aus der Retroperspektive die Frage nach „Wie kennen gelernt?“ und „Welche weiteren Kontakte wurden vermittelt?“ nicht mehr schlüssig nachvollziehen lässt. Des Weiteren könnte tatsächlich eine Vermittlungsbarriere vorliegen, die der Einbindung in die Vermittlungsstruktur im Wege steht, was die wahrscheinlichere Schlussfolgerung aus der Gesamtheit der geführten Interviews ist.

Die Kontakte aus dem sozialen Netzwerk spielen bezüglich der Kontaktvermittlungen eher eine untergeordnete Rolle. Auffallend ist, dass vier von insgesamt sechs Steuerberatern über private Kontakte vermittelt wurden. Hier ist sicherlich der Vertrauensvorschuss von Bedeutung, der mit einer persönlichen Empfehlung einhergeht. Ansonsten treten Akteure aus dem sozialen Netzwerk nur vereinzelt in Erscheinung.

Wie bereits erwähnt, gebührt den Freunden insofern Beachtung, als acht von 13 Freunden, die im Rahmen der Unternehmensgründung zu Unterstützungszwecken herangezogen wurden, aus dem universi-

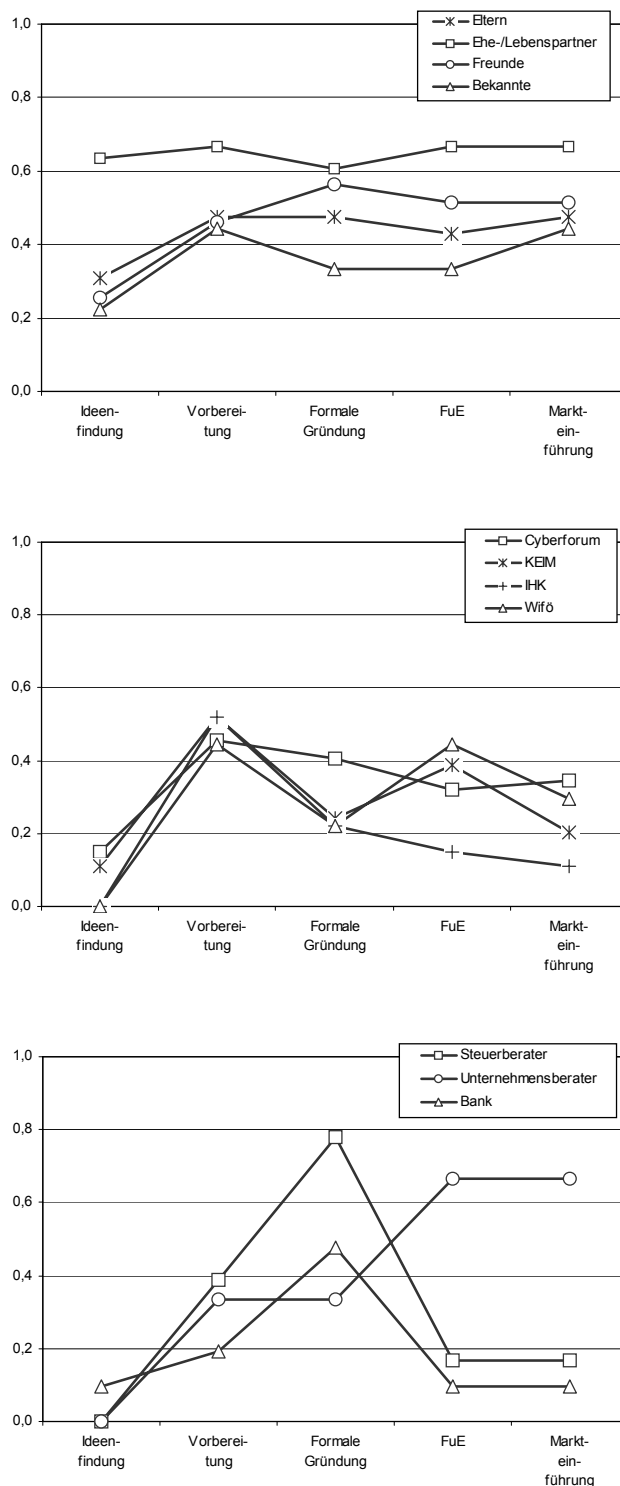
tären Umfeld stammen, also entweder Kommilitonen oder Kollegen an der Universität waren. Die Auswertungen der zugehörigen Unterstützungsleistungen haben wiederum ergeben, dass Freunde vornehmlich als Berater und Diskussionspartner sowie als Kontaktvermittler fungieren. Es mag fachlich begründet sein, dass Gründer wissensintensiver Unternehmen auf jene Kontakte zurückgreifen, die sich bezüglich des Vorwissens auf gleichem Niveau befinden und entsprechend zu Ratschlägen in der Lage sind. Andererseits kann es auch mit der persönlichen Lebensphase zusammenhängen, da der Unternehmensgründung in den meisten Fällen ein Lebensabschnitt an der Universität vorausgeht und in diesem Zeitraum Freundschaften geschlossen werden, die unmittelbar zu Unterstützungszwecken genutzt werden können.

5.6 Relevanz der Akteure innerhalb der Phasen des Gründungsprozesses

Es stellt sich die Frage, ob Akteure identifiziert werden können, die phasenspezifisch im Gründungsprozess von besonderer Relevanz waren. Zu deren Beantwortung wurde im Rahmen der Interviews die Bedeutung der einzelnen Akteure in den jeweiligen Phasen erhoben. In leicht geänderter Form ist PLESCHAKs Phaseneinteilung (1997: 14) zugrunde gelegt, die in Kap. 2.2.1 dargestellt und erläutert wurde. In der Auswertung wurden aus den Akteursgruppen die jeweils am häufigsten in Anspruch genommenen Akteure herausgegriffen, die FuE-Einrichtungen sind aus diesem Grund nicht einbezogen. In den Diagrammen in Abb. 5.39 ist auf der y-Achse die Bedeutung mit einer Skalierung zwischen 0 (= keine Relevanz) und 1 (= hohe Relevanz) abgetragen.

Für den gesamten Gründungsprozess von relativ gleich bleibend hoher Bedeutung sind die Ehe- und Lebenspartner, die als die wichtigsten emotionalen Unterstützer gelten. Es ist nachvollziehbar, dass in jeder Unternehmensphase der Rückhalt des Partners gegeben sein muss, was auch die Ausführungen in Kap. 5.4.1 verdeutlicht haben. Wenn jemand in der Phase der *Ideenfindung* von Bedeutung war, dann die Ehe-/Lebenspartner, da auch in diesem Zeitraum mit Sicherheit emotionaler Rückhalt wichtig ist. In der daran anschließenden *Vorbereitungsphase* steigt die Bedeutung aller Akteure, insbesondere die der Vereine und Institutionen.¹³⁶ Die Unsicherheiten des Schritts in die Selbständigkeit wollen in dieser Phase, in der die Durchführung verschiedener Analysen beispielsweise des Markts, der Kunden und der Konkurrenten erfolgt, minimiert werden. Da die Gründer in diesen Bereichen in der Regel die größten Wissensdefizite haben, entsteht Beratungsbedarf, der durch das Hinzuziehen verschiedener Akteure gedeckt werden muss. Die Vereine und Institutionen erreichen in dieser Phase entsprechend ihrer Zielgruppenausrichtung und ihrer darauf ausgerichteten Angebotsstruktur die größte Bedeutung in der gesamten Entstehungs- und Entwicklungsphase.

¹³⁶ Auch die Ergebnisse von KULICKE (2003b: 42) bestätigen, dass KEIM hauptsächlich in der Vorbereitungsphase kontaktiert wurde.

Abb. 5.39 Relevanz der Akteure innerhalb der Phasen des Gründungsprozesses

Zum Zeitpunkt der *formalen Gründung* erlangt der Steuerberater besonderes Gewicht. Es hat sich bereits im Rahmen der Analyse der Unterstützungskategorien gezeigt, dass der Steuerberater die Person der Wahl ist, wenn Beratung in diesem Bereich nachgefragt wird. Außerdem sind in dieser Phase mit Sicherheit Freunde nützlich, die schon selbst ein Unternehmen gegründet haben und den formalen Ablauf einer Gründung kennen. Alle anderen Akteure außer der Bank verlieren hier an Bedeutung.

In den nachfolgenden Phasen *Forschung und Entwicklung* und *Markteinführung* bleibt die Bedeutung der Akteure auf ähnlichem Niveau. Besonders hervorgehoben werden soll die von Phase zu Phase zunehmende Relevanz des Unternehmensberaters. Mit steigender Komplexität der Fragestellungen steigt der Bedarf an professioneller Beratung deutlich. Steuerberater und Bank sinken in ihrer Bedeutung, die der Vereine und Institutionen bewegen sich im mittleren bis unteren Bereich. Die IHK verliert nach einem Höhepunkt in der Vorbereitungsphase stetig an Relevanz. Die sozialen Akteure sind über alle Phasen hinweg von gleich bleibend hoher Bedeutung.¹³⁷

¹³⁷ KAILER (2000: 67) kommt zu ähnlichen Ergebnissen. Er gibt die Inanspruchnahme von Gründungshelfern in den einzelnen Gründungsphasen folgendermaßen an: *Vorgründung*: IHK (Erstinformation und Weitervermittlung im Gründungsnetz); *Gründung*: problembezogene Fachberatung durch Steuerberater, Rechtsanwalt, Bank etc.; *Frühentwicklung*: Unternehmensberater (Fachberater).

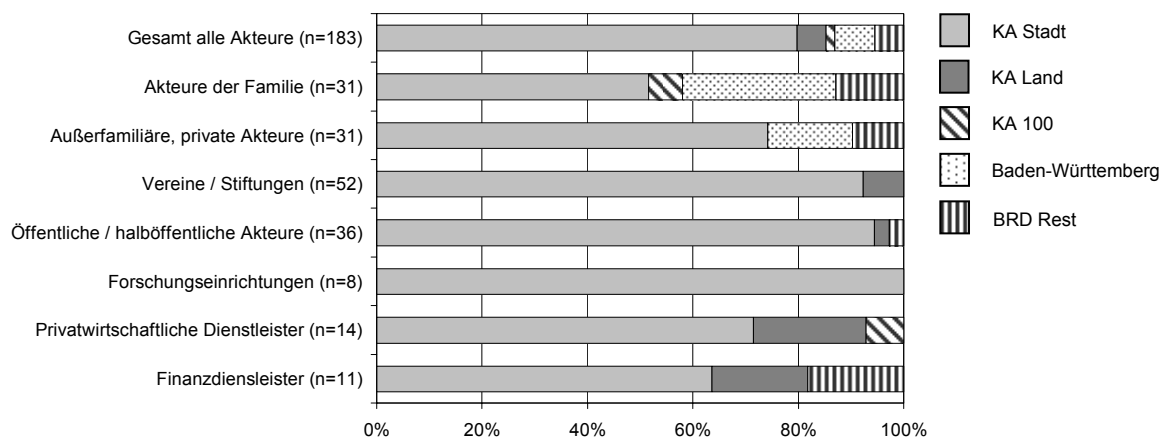
5.7 Räumliche Verortung der Akteure

Ein weiterer Aspekt der Erhebung bezog sich auf die räumliche Verortung der unterstützenden Akteure, also jenen, die das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk aufspannen. Des Weiteren wurden die Gesprächspartner im Interview gebeten Stellung dazu zu nehmen, inwiefern räumliche Nähe im Rahmen ihrer Unternehmensgründung für sie von Relevanz war bzw. ist. In die Auswertung wurden die Förderprogramme nicht aufgenommen, so dass sich die Anzahl der Akteure im Rahmen der Ausführungen von 203 auf 183 reduzierte. Nachfolgende Tabelle zeigt das für die Ermittlung der räumlichen Verortung der gründungsrelevanten Akteure erzeugte Kategoriensystem, Abb. 5.40 gibt die prozentuale Verteilung der Akteurskategorien gemäß ihrer räumlichen Zuordnung wieder.

Tabelle 5.5: Kategoriensystem für die räumliche Zuordnung der Akteure

Kategorie	Räumliche Zuordnung ¹³⁸
KA Stadt	Stadtkreis Karlsruhe
KA Land	Landkreis Karlsruhe
KA 100	Umkreis von Karlsruhe mit einem Radius von ca. 100 km
Ba-Wü	Baden-Württemberg
BRD Rest	Deutschland

Abb. 5.40: Prozentuale Verteilung der Akteurskategorien gemäß ihrer räumlichen Zuordnung



Es wird deutlich, dass der Großteil, nämlich 80%, der für den Gründungsprozess kontaktierten Akteure im Stadtkreis Karlsruhe ansässig ist. Die restlichen 20% verteilen sich relativ gleichmäßig auf die übrigen Distanzkategorien, vom Umkreis Karlsruhe mit einem Radius von ca. 100 km mit knapp 2% einmal abgesehen. Interessant ist der Blick auf die einzelnen Akteursgruppen.

Die Akteure aus den sozialen Netzwerken der Gründer sind im Vergleich zu den institutionellen Akteuren und Programmen über weitere räumliche Distanzen verteilt. Zwar leben etwas mehr als 70% der außerfamiliären, privaten Akteure im Stadtkreis Karlsruhe, die restlichen knapp 30% verteilen sich

¹³⁸ Bei der räumlichen Zuordnung ist die jeder Kategorie vorausgehende räumliche Einheit ausgeschlossen.

aber auf Baden-Württemberg und das übrige Deutschland.¹³⁹ In dieser Gruppe dominieren die Freunde und Bekannten. Diese Ergebnisse können als Hinweis darauf gewertet werden, dass räumliche Nähe im Hinblick auf Kommunikationsprozesse dann von untergeordneter Bedeutung ist, wenn zwischen Gründer und Akteur bereits eine Vertrauensbasis vorhanden ist. Gegenseitiges Vertrauen ist eine Voraussetzung für den Austausch wertvoller Information (vgl. MEUSBURGER 1998: 51). Räumliche Nähe spielt verstärkt im Rahmen eines Erstkontakts eine Rolle. Ein, allerdings sicherlich extremes, Beispiel stellt ein Gründer des Samples dar, der von einem Freund berichtete, der für einige Zeit in Japan wohnhaft war. Da dieser über viele Jahre Berufserfahrung in der freien Wirtschaft verfügte, wurde seinen Ratschlägen eine hohe Bedeutung beigemessen, so dass in dieser Phase zahlreiche Telefonate und Emaillkontakte erfolgten. Die räumliche Distanz war in diesem Fall gleichgültig. Trotz der geringeren Bedeutung der räumlichen Nähe in Zusammenhang mit vertrauensvollen, gewachsenen Beziehungen sind 70% der außerfamiliären, privaten Kontakte im Stadtkreis Karlsruhe angesiedelt. Die Ausführungen in Kap. 5.5 zur Vermittlungsstruktur der Kontakte haben gezeigt, dass viele der Freunde aus dem universitären Umfeld stammen. Die nachweislich existierende Immobilität von Gründern wird ja gerade auf das bekannte regionale wie soziale Umfeld und die zugehörige Einbettung zurückgeführt, wodurch die Unsicherheiten, die mit dem Schritt in die Selbständigkeit verbunden sind, reduziert werden.

Die Akteursgruppierungen Vereine / Stiftungen, öffentliche / halböffentliche Akteure und die Forschungseinrichtungen sind logischerweise zu jeweils fast 100% im Stadtkreis Karlsruhe verortet. Es wurde bereits dargelegt, dass die institutionellen Akteure und Programme, zu denen die beiden ersten Gruppen gehören, knapp die Hälfte aller 203 Akteure ausmachen. Diese befinden sich wiederum zu über 90% in Karlsruhe, was dann wiederum auch leicht nachvollziehbar werden lässt, dass der Großteil der Akteure der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke in enger räumlicher Nähe zur Gründerperson angesiedelt ist. In den Kapiteln 2.4 und 3.1.2.1 wurde bereits auf den Aspekt eingegangen, dass gerade junge Unternehmen in einem unsicheren Umfeld auf häufige, schnelle Kontaktaufnahmen zur Generierung des notwendigen Wissens bzw. der relevanten Information angewiesen sind. Allein über ständig stattfindende Lernprozesse lassen sich Risiken reduzieren. Im Gegensatz zu der Situation bei bereits bestehenden sozialen Kontakten kommt hier hinzu, dass Face-to-face-Kontakte dann eine bedeutende Rolle spielen, wenn Vertrauen zwischen den Akteuren erst aufgebaut werden muss, wobei zusätzlich zu verbal geäußelter Information auch die Form der Gestik, der Mimik und Blickkontakte wesentlich sind (vgl. MEUSBURGER 1998: 52). Dass aus Gründen der Reduktion von Transaktionskosten eine Person bevorzugt eine vergleichbare Veranstaltung mit ähnlicher Qualität in räumlicher Nähe besucht als eine in einiger Distanz ist nachvollziehbar. Die Bedeutung des Zeitfaktors wurde bereits mehrfach betont:

[...] Der Verband ist eher so ein bisschen Richtung Stuttgart und Baden-Württemberg orientiert. D.h. man muss dann oftmals nach Ulm, Stuttgart, Pforzheim oder so fahren. Was für mich dann auch mit sehr viel Zeit und auch mit Geld natürlich, Fahrtkosten usw., versehen ist [G17: 93].

NewCome, da bekomme ich die Einladungen, aber das ist in Stuttgart, das ist einfach zu weit [G7: 200].

¹³⁹ Man beachte, dass die nächst höhere räumliche Einheit jene der niedrigeren Ebene ausschließt, so dass keine außerfamiliären, privaten Akteure im Landkreis Karlsruhe und in einem Radius von 100 km wohnhaft sind.

Des Weiteren spielt natürlich die Möglichkeit der Pflege des regionalen Beziehungsnetzwerks eine gleichermaßen ausschlaggebende Rolle.

Die privatwirtschaftlichen Dienstleister aus der Gruppe der privatwirtschaftlichen Akteure sind ebenso zu über 90% in Karlsruhe ansässig. Im Interviewverlauf wurde des Öfteren betont, dass gerade im Rahmen der Beratertätigkeit von Steuer- oder Rechtsberatern in gewissen Zeitabständen ein persönliches Gespräch erforderlich sei, was wiederum die Notwendigkeit der räumlichen Nähe plausibel macht. Die elf genannten Finanzdienstleister agieren ebenso zu knapp über 80% entweder im Stadt- oder im Landkreis Karlsruhe; bei den im restlichen Deutschland verorteten Akteuren dieser Kategorie handelt es sich um VC-Investoren.

Im Zusammenhang mit *räumlicher Verortung* bzw. *räumlicher Nähe* sollen noch einige Aspekte bzw. Erkenntnisse aufgezeigt werden, die mittels der Auswertung des qualitativen Datenmaterials deutlich wurden. Insgesamt 17 Gründer äußerten sich zu der offen gestellten Frage, welche Bedeutung sie räumlicher Nähe in Zusammenhang mit ihrer Unternehmensgründung einräumen. Knapp die Hälfte der Gründer, die hierzu Stellung nahmen, bezog sich auf die Relevanz der räumlichen Distanz zu Kunden. Es wird deutlich, dass die Nähe zum Kunden in Abhängigkeit zum Unternehmensgegenstand zu sehen ist. Entweder ist man auf überregionale Kunden angewiesen, weil regionsintern der branchenspezifische Kundenstamm fehlt, der Geschäftsbereich liegt im Dienstleistungssektor, so dass die Geschäftstätigkeit am Ort des Kunden ausgeübt werden muss oder es wird ein technologieintensives Produkt entwickelt und vertrieben, das standortunabhängiger ist.

Die Aussagen der Gründer fielen diesbezüglich sehr heterogen aus. „Die Distanzen sind nicht mehr so wichtig, aber es hat schon einen gewissen praktischen Aspekt [...]“ [G34: 139], wenn der Kunde sich in geringer Distanz zum Unternehmensstandort befindet und man keine langen Anfahrtszeiten in Kauf nehmen muss. „Es macht’s einfacher. Aber es ist nicht zwingend erforderlich“ [G31: 198]. Vier Gründer vertraten die Ansicht, dass Distanzen in der heutigen Zeit grundsätzlich keine Rolle mehr spielen:

In der heutigen Zeit mit Email, Telefon, Fax, Internet, da ist es eigentlich egal, wo man sitzt [G32: 126].

Nein, das [*die Gründung; Anm. d. Autorin*] hätte auch im hinterletzten Kuhdorf geschehen können, alles geht über Internet [G36: 96].

Der gegenteiligen Ansicht waren drei Gründer, die davon überzeugt waren, dass Distanzen mittels moderner Kommunikation zwar überwunden werden können, entscheidende Gespräche aber auf Basis von Face-to-face-Kontakten verlaufen müssen:

Ist aber auch eine nette Erfahrung zu sehen, dass Virtualisierung ihre Grenzen hat. Aufgrund dieser persönlichen Netzwerke, da läuft alles. Aber die wichtigen Entscheidungen, die laufen immer auf einer ganz persönlichen Ebene. Das ist eine Erkenntnis, die muss man machen. Die habe ich so nicht erwartet. Ich hätte eher gedacht, dass das unabhängiger ist, dass das einfacher geht [G21: 37].

Es sei an dieser Stelle auf die theoretischen Ausführungen in Kap. 3.1.2 verwiesen, die sich mit räumlicher Nähe und der Bedeutung von Face-to-face-Kontakten auseinandergesetzt haben. THORNGREN (1970: 415ff.) differenziert zwischen Routine-, Planungs- und Orientierungskontakten von Unternehmen, denen er unterschiedliche Kontaktarten und -häufigkeiten zuordnet. Gerade für Orientierungs-

kontakte, die zu Abstimmungsprozessen auf der höchsten Unternehmenshierarchie erfolgen, sind persönliche Treffen von maßgebender Relevanz. Dies belegt auch das Zitat von Gründer 21, der betonte, dass entscheidende Gespräche mittels Face-to-face-Kommunikation abgehalten werden.

Einige Gründer verbanden mit der Frage nach der Relevanz von räumlicher Nähe oftmals auch das direkte Umfeld mit dem jeweils individuell vorhandenen Netzwerk, das regional verankert ist. Diesem, und entsprechend der räumlichen Nähe, wurde eine hohe Bedeutung beigemessen.

Es gelingt an dieser Stelle nicht, aus den voneinander abweichenden Erfahrungen und Ansichten der Gründer bezüglich *räumlicher Nähe* eine Tendenz der persönlichen Einschätzungen abzuleiten. Diese scheinen sehr personenspezifisch, vom jeweiligen Unternehmensgegenstand oder der individuellen Lebenssituation und -einstellung abhängig zu sein.

5.8 Zusammenfassung der Ergebnisse der Analyse der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke

In diesem Kapitel wurde das Forschungsziel verfolgt, die Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke von Gründern wissensintensiver Unternehmen zu analysieren. Aus deren detaillierter Kenntnis sollten Aussagen dazu abgeleitet werden, welchen Akteuren im Gründungsprozess die Bereitstellung spezifischer Leistungen zugeordnet werden kann und wie hoch deren Beitrag aus Perspektive der Befragten bemessen wurde. Mittels induktiver Methodik wurden insgesamt vier akteurs- und acht unterstützungsspezifische Kategorien ermittelt, die sich in weitere Unterkategorien differenzieren lassen. Das Hauptinteresse der Betrachtung lag dabei auf der Kategorie der *sozialen Akteure* und der *institutionellen Akteure und Programme*.

Im Durchschnitt hat ein Gründer des Samples im Verlauf der Entstehungs- und Entwicklungsphase seines Unternehmens 5,1 Akteure zu Unterstützungszwecken hinzugezogen, die durchschnittlich jeweils 1,8 Ressourcen zur Verfügung gestellt haben. Dies entspricht neun nachgefragten Leistungen pro Gründer. Dabei stellen die institutionellen Akteure und Programme die Hälfte aller Akteure eines durchschnittlichen Netzwerks, wohingegen nur 1,6 soziale und 0,6 privatwirtschaftliche Akteure hinzugezogen wurden. Die Forschungseinrichtungen sind nur von untergeordneter Bedeutung. Somit können die Netzwerke ihrer Zusammensetzung entsprechend als heterogen bezeichnet werden. Die Vereine KEIM und CyberForum wurden gemeinsam mit der IHK am häufigsten kontaktiert, so dass die institutionellen Akteure direkt vor den Eltern, Freunden, Bekannten und Ehe-/Lebenspartnern stehen. An Unterstützung wurde von beinahe allen Gründern Beratung nachgefragt, gefolgt von der Teilnahme an Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen. Gemeinsam mit der Inanspruchnahme von Kontaktvermittlungen und finanzieller Unterstützung bilden diese vier Kategorien die am häufigsten bezogenen Unterstützungsleistungen, da mehr als drei Viertel der Gründer diese jeweils nachgefragt haben. In der Verknüpfung Akteur / zugehörige Unterstützung können teilweise recht eindeutige Tendenzen abgelesen werden. So boten die institutionellen Akteure und Programme hauptsächlich Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen, Kontaktvermittlung sowie infrastrukturelle und finanzielle Unterstützung, wohingegen die sozialen Akteure vornehmlich als emotionale Unterstützer, Mitarbeiter und Diskussionspartner fungierten. Nur zu Beratungszwecken wurden beide Akteurskategorien zu ähnlichen Anteilen kontaktiert.

Sehr häufig wurden in den Beratungsgesprächen Fragen zur formalen Gründung thematisiert, zu deren Klärung der Steuer- oder Rechtsberater und die IHK herangezogen wurden. Ähnlich häufig gaben die Beratungen eine erste Orientierung zu Beginn einer Gründung und zeigten Möglichkeiten der Finanzierung auf. Branchenspezifische Fragen oder solche zum Unternehmensgegenstand bzw. zur Gründungsidee spielten dabei keine Rolle. Eine andere Form der Informations- und Wissensvermittlung stellen die Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen dar, die zu 98% von den institutionellen Akteuren und Programmen angeboten werden. Der Infomarkt des CyberForums, ein Forum zum Knüpfen von regionalen Netzwerkkontakten mit einführendem Vortrag, wurde dabei von den meisten Gründern besucht. Damit stellt das CyberForum als Veranstalter die mit Abstand am häufigsten in Anspruch genommenen Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen sowie die häufigsten Kontaktvermittlungen. Bezüglich Letzterem sind neben KEIM die Bekannten und Freunde zu erwähnen, da über sie die meisten Kundenkontakte zustande kamen. Hervorzuheben ist, dass jeder Gründer des Samples durchschnittlich 1,4 Akteure zu Finanzierungszwecken hinzugezogen hatte bzw. hinzuziehen musste. Dabei spielten die Bundes- und Landesförderprogramme eine maßgebliche Rolle, die meist auf die Finanzierung von Sachmitteln, Beratung oder auf die Finanzierung des Lebensunterhalts ausgerichtet sind. Beteiligungskapital wurde nur von einem knappen Viertel der Gründer bezogen. Jedoch sind auch Eltern, die um die Stammkapitaleinlage oder um allgemeine „Finanzspritzen“ gebeten wurden, als finanzielle Unterstützer von einer nicht zu vernachlässigenden Relevanz. Relativ eindeutig gestaltet sich der Anteil der Akteure, die für emotionale Unterstützung verantwortlich waren. Aus nachvollziehbaren Gründen waren hierbei die familiären, vornehmlich die Ehe-/Lebenspartner und die außerfamiliären, privaten Akteure die wesentlichen Unterstützer.

Um über die Häufigkeiten der Nutzung hinaus Aussagen treffen zu können, wie hoch Gründer den tatsächlichen Beitrag einer Unterstützung zum Gründungsprozess bewerten, wurden sie im Rahmen der Interviews mittels einer fünfstufigen Skala gebeten, zu den einzelnen Akteuren anzugeben, ob *ohne* die zugehörige Unterstützung die Gründung *nicht* (hoher Beitrag), oder ob sie *genauso möglich* gewesen wäre (kein Beitrag). Hier stehen sich die Häufigkeiten der Nutzung und die Ergebnisse der Beitragsbemessung in beinahe entgegengesetzter Reihenfolge gegenüber. Ohne den Ehe-/Lebenspartner, der vornehmlich für emotionale Unterstützung hinzugezogen wurde, wäre die Gründung nicht möglich gewesen, wobei er den einzigen Akteur mit dieser hohen Beitragsbemessung darstellt. Die Auswertungen des Interviewmaterials geben deutliche Hinweise darauf, dass eine Partnerschaft bzw. ein Familienleben nur dann mit einer Unternehmensgründung vereinbar ist, wenn der Lebenspartner bereit ist, die damit verbundenen „Opfer“, wie beispielsweise Verzicht auf gemeinsame Zeit, zu erbringen. Es gilt vielmehr die relativ nüchterne Feststellung eines Gründers: „Entweder man muss es solo machen oder auf die Gründung verzichten“ [G3: 94].

Am niedrigsten wurde der Beitrag von KEIM, dem CyberForum und der IHK bemessen, genau diese drei stellen jedoch die häufigsten in Anspruch genommenen Akteure. Warum diese Divergenz? Schwerpunkte der Kritik von Seiten der Gründer betrafen die Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen. WIPPLER (1998: 171) konstatiert, dass in der Literatur nur wenige Angaben über die Nutzung solcher Maßnahmen vorliegen, jedoch davon ausgegangen wird, dass diesen Qualifizierungsangeboten für innovative Gründer nur eine untergeordnete Rolle zukommt. Die Ergebnisse dieser Untersuchung bestätigen und widerlegen diese Vermutung zugleich. Aus-/Weiterbildungsangebote wurden, so zeigt es das Untersu-

chungssample, in großem Umfang in Anspruch genommen, jedoch wurde diesen im Rückblick nur ein geringer Beitrag zum Gründungsprozess beigemessen. Allerdings sind die Gründe hierfür weniger in der Form der Wissensvermittlung als vielmehr in den behandelten Themen, der zugehörigen Zeit/Nutzen-Relation und der Qualifizierung der Referenten zu suchen.¹⁴⁰ Somit könnte das hohe Nachfragepotenzial in der richtigen Konzeption der Angebote für die Nachfrageseite gewinnbringend umgesetzt werden. Vorschläge respektive Handlungsempfehlungen hierzu werden in Kap. 7 ausgearbeitet. Es entsteht darüber hinaus der Eindruck, dass sich die Befragten gerne in der Originalität ihrer eigenen Gründung von der breiten Masse abheben. Man schätzt mit distanzierendem Blick das Engagement der institutionellen Akteure, bewertet deren Aktivitäten mit *gut*, aber eben gut für die *anderen*. Somit resultieren aus der entsprechenden Kritik die niedrige Beitragsbemessung und die davon divergierende gute Bewertung.

In der Gesamtbetrachtung der Inanspruchnahme der verschiedenen Akteure kann festgestellt werden, dass die institutionellen Akteure und Programme, im Besonderen die Vereine und Stiftungen sowie die Förderprogramme, einen entscheidenden Einfluss auf die Struktur der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke besitzen.¹⁴¹ Mit Ausnahme der emotionalen Unterstützung stellt in *jeder* hier analysierten Unterstützungskategorie ein Verein oder ein Förderprogramm den am häufigsten nachgefragten Akteur.

In der Gegenüberstellung der institutionellen Akteure und Programme mit den Akteuren aus dem sozialen Netzwerk kann in Bezug auf die ersten beiden Forschungsleitfragen konstatiert werden, dass sich dem Gründer für deren jeweilige Inanspruchnahme weniger die Frage nach dem „Entweder/Oder“ stellt. Wie aufgezeigt, können beiden Akteursgruppen komplementäre Aufgabenbereiche zugeordnet werden, die, nach Ausschöpfen der identifizierten Verbesserungspotenziale, der durchschnittlichen Bedarfsstruktur eines Gründers eines wissensintensiven Unternehmens zu entsprechen scheinen.

In diesem Kapitel wurden im Rahmen der Querschnittsanalyse alle 40 befragten Gründer des Samples als *eine* Analyseeinheit betrachtet. Dabei blieb unberücksichtigt, ob Regelmäßigkeiten in den Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerken identifiziert werden können, die Rückschlüsse auf die bevorzugte Nutzung einzelner Akteurskategorien zulassen. Existieren beispielsweise personenbezogene Merkmale, anhand derer Voraussagen bezüglich der zugehörigen Struktur der Netzwerke gemacht werden können? Dann wären ggf. Aussagen zulässig, welchem Gründertyp eine bestimmte Bedarfsstruktur zugeordnet werden kann um, dann die Ergebnisse dieses Kapitels zu spezifizieren. Diesen Fragen soll im folgenden Kap. 6 nachgegangen werden.

¹⁴⁰ Die Befragung von Gründern (n=196) der fünf EXIST-Regionen ergab bezüglich der Kritik an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen ähnliche Ergebnisse. Es wurden ebenfalls u.a. die mangelnden Fähigkeiten der praxisgerechten Behandlung des Themas des Referenten sowie oberflächliche Wissensvermittlung kritisiert. Allerdings äußerten sich mehr Gründer positiv bezüglich des Nutzens solcher Veranstaltungen. Relativierend muss jedoch hinzugefügt werden, dass ausschließlich Gründer befragt wurden, die dezidiert zur Zielgruppe von KEIM gehören, und somit kein Querschnitt an Gründungen repräsentiert wird (vgl. KULICKE 2003b: 36f.).

¹⁴¹ Beispielsweise ergab die Auswertung zahlreicher Studien von WIPPLER (1998: 148), dass Fremdkapitalgebern, und dort hauptsächlich den Banken, vor externen Eigenkapitalquellen in Deutschland eine maßgebliche Bedeutung zukommt. Mittel- und langfristige Bankkredite stellen hinter den Eigenmitteln der Gründer die zweitwichtigste Finanzierungsquelle dar. Die Ergebnisse dieser Arbeit haben gezeigt, dass die Landesförderprogramme gemeinsam mit den Eltern die maßgebliche Finanzierungsquelle darstellen. Erst an *vierter* Stelle folgen die Banken.

6 Gründertypen

Ziel der nachfolgenden Analyse ist es, die Untersuchungspersonen anhand ihrer egozentrierten Unterstützungsnetzwerke so zu gruppieren, dass ein Zusammenhang zwischen deren Struktur und personen- und/oder unternehmensbezogenen Attributen besteht. Es sollen Aussagen darüber getroffen werden, bei welchen Merkmalskombinationen bzw. unter welchen Bedingungen die Wahrscheinlichkeit für ein bestimmtes Netzwerkprofil gegeben ist. Dazu werden empirische Regelmäßigkeiten sondiert, auf deren Grundlage die Typenbildung erfolgt. Es ist also der Versuch, einen Zusammenhang zwischen bestimmten Merkmalskonstellationen und den Beziehungsstrukturen der Gründer herzustellen (vgl. KAPPELHOFF 2002). Von maßgeblicher Bedeutung für den Prozess der Typenbildung ist die jeweilige Anzahl und Kombination der Akteure, die ein Unterstützungsnetzwerk aufspannen, sowie deren zugeordnete Beitragsbemessung durch den Gründer. Für die Analyse gleichermaßen relevant ist das qualitative Datenmaterial, das einen detaillierten Blick auf persönliche Einstellungen und Verhaltensweisen der Gründer sowie deren Vorgehen im Gründungsprozess ermöglicht. Die Wege der Kontaktvermittlung bleiben aufgrund ihrer unbedeutenden Aussagekraft für diese Fragestellung unberücksichtigt.

6.1 Empirisch begründete Typenbildung





Seit Anfang der Achtzigerjahre wird der Typenbildung in den Sozialwissenschaften wieder vermehrt Aufmerksamkeit gewidmet, so dass gerade in qualitativen Studien immer häufiger der Versuch unternommen wird, „komplexe soziale Realitäten und Sinnzusammenhänge zu erfassen und möglichst weitgehend verstehen und erklären zu können“ (KLUGE 2000: 1). Ähnlich zahlreich sind die verschiedenen Definitionen des Typusbegriffs, so dass die für die nachfolgende Analyse gewählte Definition und die grundsätzliche Abgrenzung gegenüber einer Klassifikation kurz vorgestellt werden sollen.

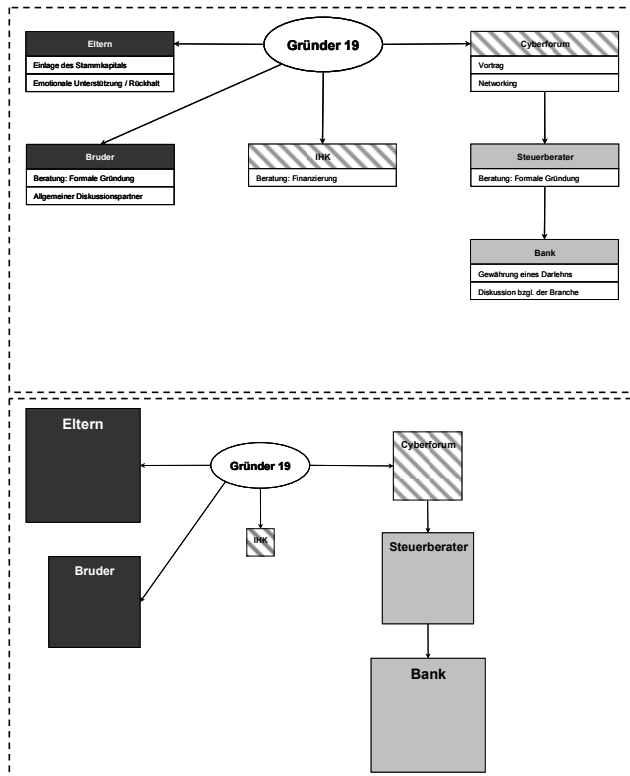
Das generelle Ziel einer Typenbildung kann umrissen werden als ein Versuch, die komplexe Realität zu abstrahieren, um eine Vielzahl von Objekten (die Untersuchungsgruppe) hinsichtlich bestimmter Merkmale bzw. deren Ausprägungen zur besseren Übersichtlichkeit in einige wenige Teilgruppen zu differenzieren. Solche Teilgruppen werden als Typen bezeichnet, „die gemeinsame Eigenschaften aufweisen und anhand der spezifischen Konstellation dieser Eigenschaften beschrieben und charakterisiert werden können“ (SODEUR 1974, zit. nach KLUGE 1999: 27). Am Ende eines solchen Gruppierungsprozesses steht also die ermittelte Typologie, die möglichst so gestaltet sein soll, dass innerhalb eines Typus eine interne Homogenität herrscht, die Typen untereinander aber möglichst starke Unterschiede aufweisen, also extern heterogen sind: „Jeder Typologie liegt dementsprechend ein Merkmalsraum zugrunde, der sich durch die Kombination der ausgewählten Merkmale bzw. deren Vergleichsdimensionen und ihrer Ausprägungen ergibt“ (KLUGE 2000: 2). Betont werden muss, dass die zu einem Typus zusammengefassten Elemente sich nur mehr oder weniger stark ähneln und somit keine trennscharfen Grenzen existieren können. KLUGE (1999) hebt hervor, dass bereits Hempel und Oppenheim im Jahre 1936 darauf verwiesen haben, dass die Übergänge zwischen den Typen meist fließend sind und die einzelnen Objekte keiner starren Klasse zugeordnet werden können. Hierin liegt der Hauptunterschied zwischen einer Typologie und einer so genannten Klassifikation. Bei Letzterer kön-

nen alle Elemente eines Objektbereichs anhand aller Merkmale in Gruppen eingeteilt werden, „so dass jedes Element nur [genau] einer Klasse zugeordnet werden kann und alle in Frage kommenden Elemente eingeordnet werden“ (KLUGE 1999: 3f.). Es gelten die Kriterien der Eindeutigkeit (jedem Objekt kann die Ausprägung *eines* Merkmals zugeschrieben werden), der Vollständigkeit (*allen* Objekten können Merkmalsausprägungen zugeordnet werden) und der Ausschließlichkeit (jedem Objekt kann nur *eine* Merkmalsausprägung zugeordnet werden). Das Auffinden solch streng voneinander abgrenzbarer Tatbestände ist in der Sozialforschung nicht möglich.

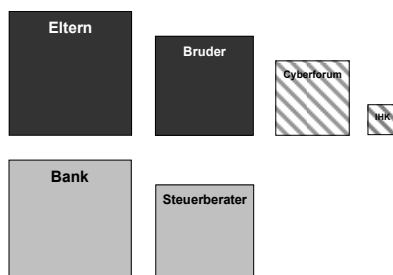
Abb. 6.1: Egozentriertes Unterstützungsnetzwerk von Gründer 19: Im oberen Diagramm sind die Häufigkeiten der Akteure und deren geleisteten Unterstützungen dargestellt, in den unteren sind mittels Größenproportionen die den Akteuren beigemessenen Beiträge zum Gründungsprozess integriert (groß = hoher Beitrag, klein = niedriger Beitrag)

Legende:

-  = Soziale Akteure
-  = Institutionelle Akteure und Programme
-  = Forschungseinrichtungen
-  = Privatwirtschaftliche Akteure



In einem weiteren Abstraktionsschritt wurde die Darstellung auf die für diese Fragestellung wesentlichen Inhalte reduziert, so dass folgendes Mapping die Grundlage der Typisierung bildet:



6.1.1 Methodik

Das in dieser Arbeit gesetzte Forschungsziel stellt die Aufgabe, das Untersuchungssample der befragten Gründer mittels für die Typenbildung relevanter Merkmale so zu gruppieren, dass verallgemeinerbare Zusammenhänge zwischen der Struktur der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke und spezifischen Gründereigenschaften aufgedeckt werden. Es sollen Aussagen getroffen werden können, wann beispielsweise die Wahrscheinlichkeit besteht, dass ein Gründer im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase seines Unternehmens auf das institutionelle Angebot an Gründungsunterstützung zurückgreift bzw. wie hoch der jeweilige Nutzen eingestuft werden kann.

Nachfolgend wird das für die Typisierung dieser Arbeit entwickelte Verfahren erläutert, wobei Abb. 6.1 die zugehörigen Abstraktionsschritte visualisiert. In das bereits vorgestellte Mapping zur Visualisierung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke wurde mittels Größenproportionen die von den Interviewpartnern zugeordnete Bemessung des Beitrags zum Gründungsprozess integ-

riert.¹⁴² Zur besseren Übersicht wurden die Mappings auf die Darstellung der Akteure reduziert, so dass die Unterstützungsleistungen und die Wege der Kontaktvermittlung nicht enthalten sind. Da sich die Beitragsbemessungen der Gründer auf die Akteure beziehen, ist die gewählte Darstellungsform gerechtfertigt. Im Originalmaßstab bedeuten eine Höhe und eine Breite des Quadrats von fünf Zentimetern eine Beitragsbemessung von fünf, bei einer Fläche von einem Quadratzentimeter wäre die Gründung mit einer eins bemessen worden. Aus Platzgründen wurden die Mappings in der Darstellung proportional verkleinert, die Aussagekraft des Beitrags bleibt erhalten.

Der Zugewinn an visueller Information mit Hilfe der beiden Diagramme in Abb. 6.1 ist bemerkenswert. Das Netzwerk des Gründers 19 setzt sich aus insgesamt sechs Akteuren zusammen, die drei verschiedenen Akteurskategorien zugeordnet werden können. Im unteren Diagramm sind dieselben Akteure gemäß ihres Beitrags zum Gründungsprozess dargestellt. Es wird deutlich, dass die Eltern und die Bank den größtmöglichen Beitrag geleistet haben, so dass die Gründung ohne diese beiden Akteure nicht möglich gewesen wäre. Im Verhältnis dazu wäre die Gründung auch ohne die IHK möglich gewesen, der Beitrag des CyberForums liegt im mittleren Bereich.

In einem ersten Schritt wurden die Mappings mittels der *Methodik des visuellen Vergleichs* auf Ähnlichkeiten ihres Profils untersucht, so dass erste Anhaltspunkte bezüglich einer möglichen Typologie gesammelt werden konnten. Zu deren Gruppierung kamen außerdem clusteranalytische Verfahren zum Einsatz, die allerdings nur in Ansätzen zielführend waren, da Merkmale, die für das Netzwerkprofil von Relevanz sind, unter anderem nur mangelhaft erfasst und schlecht verwertet werden konnten. Maßgebliche Vergleichskriterien, die zur Charakterisierung des *Netzwerkprofils* herangezogen wurden, sind dabei

- (1) die Gesamtzahl aller Akteure eines Netzwerks,
- (2) die Anzahl der Akteure, differenziert nach Akteurskategorie,
- (3) die jeweilige Akteurskombination und
- (4) die zugehörige Beitragsbemessung der einzelnen Akteure.

Ziel war es, dem visuellen Vergleich der Netzwerkprofile entsprechend, relevante Merkmale oder Merkmalskombinationen der Gründerpersonen bzw. ihrer Unternehmen zu sondieren, so dass die größtmögliche Homogenität innerhalb einer Gruppe gewährleistet ist. Auf der Suche nach empirischen Regelmäßigkeiten wurde unter anderem das *Konzept des Merkmalsraums* von Paul F. Lazarsfeld und Allen H. Barton angewandt (vgl. BARTON, LAZARSELD 1984). Bei diesem Verfahren wird mittels Kreuztabellierung mehrerer Merkmale und ihrer Ausprägungen ein Merkmalsraum gebildet, nach dem Objekte entsprechend sortiert und gegebenenfalls zu einem Typ zusammengefasst werden können. Einen weiteren Zugang zum Prozess der Typenbildung eröffnete die *inhaltlich-reduktive Auswertung* nach LAMNEK (1993).

Nachdem erste Zusammenhänge zwischen einzelnen Merkmalen und den entsprechenden Netzwerkprofilen ermittelt werden konnten, wurde die anhand der Mappings rein visuell vorgenommene Gruppierung der Gründer durch statistische Verfahren überprüft, auf die bei der inhaltlichen Darlegung der

¹⁴² Der Einschätzung des Beitrags wurde eine fünfstufige Skala von fünf, *die Gründung wäre ohne die Unterstützung des Akteurs nicht möglich gewesen*, bis eins, *die Gründung wäre genauso möglich gewesen*, zugrunde gelegt (vgl. Tab. 5.4).

Typisierung noch näher eingegangen werden soll.¹⁴³ Um eine Operationalisierung der in den Mappings visualisierten Beiträge zu ermöglichen, wurden im Rahmen dieser Arbeit speziell zu diesem Zweck so genannte *Beitragsindices* entwickelt, deren Konzeption die Anwendung statistischer Verfahren möglich macht. Zur Berechnung wurden die von den Gründern bemessenen Beiträge entweder innerhalb einer Akteurskategorie oder für das gesamte Netzwerk addiert. Für das in Abb. 6.1 vorgestellte Netzwerkprofil des Gründers 19 ergibt beispielsweise die Berechnung des institutionellen Beitragsindex einen Wert von vier (Beitrag CyberForum + Beitrag IHK), die des sozialen Beitragsindex einen Wert von neun (Beitrag Eltern + Beitrag Bruder). Der Beitragsindex des Gesamtnetzwerks ist hier 22 (sozialer + institutioneller + privatwirtschaftlicher Beitragsindex).¹⁴⁴

Betont werden soll an dieser Stelle die Bedeutung des qualitativen Interviewmaterials, das konkrete Anhaltspunkte für die jeweilige Historie des Befragten, dessen Umfeld und dessen Einstellung gegenüber der Gründung liefert. So war es zum Beispiel möglich, relativ zielführend jene Merkmale zu sondieren, die für die Struktur des Netzwerks von Bedeutung sind.

6.1.2 Herleitung der Typisierung

Im Verlauf der Suche nach personen- und unternehmensbezogenen Merkmalen, bei denen Zusammenhänge zwischen der Merkmalsausprägung und dem Netzwerkprofil bestehen, wurden unter anderem folgende Merkmale untersucht:

Personenbezogene Merkmale (Auswahl):

- (1) Alter des Gründers zum Zeitpunkt der Gründung;
- (2) Anzahl der Jahre, die bis zum Zeitpunkt der Gründung in der Region Karlsruhe verbracht wurden;
- (3) Anzahl der Jahre, in denen Berufserfahrung gesammelt wurde;
- (4) der Bereich, in dem Berufserfahrung gesammelt wurde, differenziert nach freier Wirtschaft und FuE-Einrichtung;
- (5) Kenntnisse der Gründer in verschiedenen gründungsspezifischen Bereichen, die zum Zeitpunkt der Gründung bzw. bei der Vorbereitung vorhanden waren.

Unternehmensbezogene Merkmale (Auswahl):

- (1) Unternehmensgegenstand, differenziert nach Produkt, Handel, Dienstleistung;
- (2) Art der Gründung, differenziert nach Spin-off aus einem Unternehmen / einer Forschungseinrichtung, kein Spin-off;
- (3) Rechtsform des Unternehmens;
- (4) Subjektive Einschätzung des Innovationsgrads des Unternehmensgegenstands durch die Gründer.

¹⁴³ Im Wesentlichen handelt es sich dabei um bivariate Rangkorrelationen zum Nachweis der Stärke des Zusammenhangs zwischen ausgewählten Variablen (Merkmalen) und Berechnungen von standardisierten Wertereihen, die den Vergleich der Untersuchungsobjekte bezüglich mehrerer Wertereihen ermöglichen.

¹⁴⁴ Die Beitragsindices können für jede Ebene der Akteurskategorien beliebig ausdifferenziert und somit verfeinert werden, so dass beispielsweise Vergleiche zwischen den Beiträgen der Akteure aus der Familie und jenen der Vereine und Stiftungen gezogen werden können.

So konnte beispielsweise kein Zusammenhang festgestellt werden zwischen dem Alter eines Gründers oder dessen Kenntnissen zum Zeitpunkt der Gründung und dessen Netzwerkprofil.¹⁴⁵ Im Rahmen der theoretischen Ausführungen zu der Bedeutung von Lernprozessen und damit der Relevanz von Wissen und Information bezüglich des Überlebens eines Systems wurde konstatiert, dass Unternehmensgründer mit keiner oder wenig Erfahrung über vereinfachte Modelle in ihrem Suchverhalten nach Information verfügen (vgl. Kap. 2.4). Umgekehrt besitzen Gründer mit sehr guten Kenntnissen in unternehmensrelevanten Bereichen über ein höheres Bewusstsein für die maßgeblichen Bedürfnisse (vgl. S. 29: Zitat von COOPER, FOLTA, WOO 1995: 108). Auch MEUSBURGER (2004: 50) weist darauf hin, dass eine Person, je besser sie über Problemzusammenhänge ihrer Aufgabenstellung informiert ist, umso eher in der Lage ist, in einer Situation von Unsicherheit die richtigen Entscheidungen zu treffen. Je mehr Erfahrung und Kompetenz sie erworben hat, umso weniger Alternativen zur Lösung eines Problems werden ihr als optimal bzw. durchführbar erscheinen. Auf das Untersuchungssample übertragen könnte dies bedeuten, dass Gründer mit besseren Vorkenntnissen eine höhere Sensibilität für die jeweiligen Probleme besitzen und entsprechend vermehrt Fragen entwickeln. „Jedes zusätzliche Wissen führt zu neuen Fragen, Forschungsproblemen und (zumindest kurzfristig) auch zu neuer Unsicherheit“ (MEUSBURGER 1998: 114), was im Fall einer Unternehmensgründung zu einem erhöhten Beratungsbedarf führen kann. Allerdings sprechen die Ergebnisse der Untersuchung von BAYER (1990: 24ff.) dafür, dass dem Erfahrungshintergrund der Unternehmer kein nennenswerter Einfluss auf die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen zugemessen werden kann. Auf die Problematik der Selbsteinschätzung von Personen wurde bereits in Kap. 4.4.1 im Rahmen der Darlegung der Kenntnisse der Befragten zum Zeitpunkt ihrer Gründung hingewiesen, so dass Aussagen diesbezüglich stets mit Vorsicht behandelt werden müssen.

Ähnlich stark variieren die Netzwerkprofile der Gründer innerhalb einer Alterskategorie oder innerhalb der verschiedenen Ausprägungen anderer, oben aufgeführter Merkmale. Den Zusammenhängen, die einzelne personen- bzw. unternehmensbezogene Merkmale untereinander aufweisen sowie jenen zwischen Beiträgen einzelner Akteurskategorien und Merkmalen, die keinen direkten Eingang in den Prozess der Typenbildung hatten, ist Kap. 6.3 gewidmet.

Für die Typologie konnte folgender grundlegender Zusammenhang identifiziert werden:

Wurde *unmittelbar* vor der Gründung eine Tätigkeit an einer *Karlsruher* Forschungs- und Entwicklungseinrichtung ausgeübt, so resultieren daraus tendenziell *höhere institutionelle Beitragsindices* und eine *höhere absolute Gesamtzahl an Akteuren pro Netzwerk*. Wurde *keine* Tätigkeit an einer *Karlsruher* FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung ausgeübt, so fallen beide Netzwerkprofil-Kennwerte tendenziell *niedriger* aus.

Im Sample vertretene FuE-Einrichtungen sind die Karlsruher Fraunhofer-Institute, die Universität, das Forschungszentrum Karlsruhe, die Fachhochschule und das Forschungszentrum Informatik. Tätigkeiten, die unmittelbar vor der Gründung ausgeübt wurden, waren einerseits Arbeiten im Rahmen einer

¹⁴⁵ Die Operationalisierung des Netzwerkprofils erfolgte anhand der auf der vorigen Seite spezifizierten Kennwerte, mittels derer entsprechende bivariate Rangkorrelationen berechnet wurden.

Anstellung mit oder ohne Promotionsvorhaben bzw. der Abschluss derselben oder der Abschluss bzw. das Absolvieren eines Studiums. Es soll an dieser Stelle betont werden, dass es sich hier nicht zwingend um Spin-off-Gründungen aus einer Forschungseinrichtung handelt. Es geht lediglich um die Tatsache, ob der Befragte unmittelbar vor seiner Gründung an einer FuE-Einrichtung in Karlsruhe tätig war oder nicht.

Entsprechend dieses dichotomen Kriteriums wurde das Untersuchungssample in zwei Gruppen geteilt, wobei, wie bereits diskutiert, festgestellt werden konnte, dass sich die Netzwerkprofile innerhalb dieser, von einigen Ausnahmen abgesehen, ähneln. Mittels einer Kreuztabellierung in Anlehnung an das erwähnte *Konzept des Merkmalsraums* nach Lazarsfeld und Barton wurde die *Berufserfahrung* als weiteres Merkmal hinzugenommen. Es wurde zunächst nach den Ausprägungen vorhanden / nicht vorhanden differenziert, des Weiteren fand das Tätigkeitsfeld Berücksichtigung, in dem die Berufserfahrung gesammelt wurde. Nachfolgende Tab. 6.1 gibt Aufschluss über die zugehörigen Häufigkeitsverteilungen.

Tabelle 6.1: Kreuztabellierung der Merkmale *Ausübung einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung und Berufserfahrung*

			Ausübung einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung		Summe
			ja	nein	
Berufserfahrung	vorhanden	ausschließlich an einer FuE-Einrichtung	10	1*	11
		ausschließlich in der freien Wirtschaft	1**	15	16
	auf beiden Gebieten	3	1	4	
nicht vorhanden			9	0	9
Summe			23	17	40
			Ähnlichkeit der NW-Profile Gruppe 1	Ähnlichkeit der NW-Profile Gruppe 2	

* auf den ersten Blick scheint sich diese Merkmalskombination auszuschließen, jedoch soll betont werden, dass es sich um Tätigkeiten an einer Karlsruher FuE-Einrichtung handelt, was bei diesem Gründer nicht der Fall war

** Student, der neben dem Studium einer freiberuflichen Tätigkeit nachging

Es wird deutlich, dass jene Gründer, die unmittelbar vor der Gründung eine Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung ausgeübt haben, entweder über keinerlei Berufserfahrung verfügen oder diese, wenn vorhanden, in den meisten Fällen ausschließlich in einer FuE-Einrichtung gesammelt wurde. Dieser Zusammenhang ist insofern einleuchtend, als die Berufserfahrung, die ausschließlich in einer FuE-Einrichtung gesammelt wurde, während einer Anstellung, meist gekoppelt mit einer Dissertation, gemacht wurde. Anschließend erfolgte die Gründung. Nur eine Person hat zwischen Studium und Dissertation in der freien Wirtschaft gearbeitet, was, wie auch das Sample bestätigt, eher selten ist.

15 Befragte haben Berufserfahrung ausschließlich in der freien Wirtschaft gesammelt und haben auch keine Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung ausgeübt.¹⁴⁶

Interessanterweise unterscheiden sich die Netzwerkprofile ausschließlich bezüglich des Merkmals *Ausübung einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung* und differenzieren sich nicht weiter aus bezüglich des Merkmals *Berufserfahrung*. Zwei Gründer, die beide unmittelbar vor ihrer Gründung an einer Karlsruher FuE-Einrichtung tätig waren, besitzen also nicht zwingend unterschiedliche Netzwerkprofile, wenn der eine über Berufserfahrung ausschließlich in einer FuE-Einrichtung verfügt und der andere Gründer keine Berufserfahrung vorweisen kann. Das Merkmal *Berufserfahrung* differenziert demnach die beiden Gruppen in ihren Netzwerkprofilen nicht weiter aus, kann aber seiner Ausprägung entsprechend als ein die Gruppe kennzeichnendes Merkmal hinzugenommen werden.

Warum übt jedoch das Merkmal *Ausübung einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung* einen so entscheidenden Einfluss auf den institutionellen Beitragsindex und die Gesamtzahl der Akteure pro Netzwerk aus?

Seit dem Jahr 1999 agiert das im Zuge des bundesweiten EXIST-Wettbewerbs implementierte regionale Gründungsnetzwerk in Karlsruhe. Die in das Netzwerk integrierten Akteure gehören hauptsächlich den Akteurskategorien Vereine / Stiftungen, Förderprogramme und Forschungseinrichtungen an. Vereine, wie beispielsweise KEIM und CyberForum, sind ausschließlich mit dem Ziel entstanden, Unternehmensgründungen aus Hochschulen zu unterstützen. Akteure wie die IHK oder die Wirtschaftsförderung sind zwar in das regionale Netzwerk integriert, Unterstützung von Unternehmensgründungen ist jedoch nur ein Bruchteil dessen, was ihrem Aufgabenfeld zugeordnet ist.¹⁴⁷ Dem Auftrag und Leitziel des BMBF entsprechend, im Rahmen des bundesweiten EXIST-Programms *Existenzgründungen aus Hochschulen* zu unterstützen und den Gedanken der Selbständigkeit an die Hochschulen zu bringen, konzentrieren sich die Angebote des Karlsruher Gründungsnetzwerks auf die Karlsruher Forschungseinrichtungen (vgl. KEIM e.V. 1999). Im Untersuchungssample befinden sich gemäß der vorgegebenen Auswahlkriterien ausschließlich Gründer, die zwischen 1999 und 2002 gegründet haben. Es ist also sehr wahrscheinlich, dass jene 23 Gründer, die unmittelbar vor ihrer Unternehmensgründung eine Tätigkeit an einer solchen Einrichtung ausübten, auf die jeweiligen gründungsunterstützenden Angebote aufmerksam wurden. Tatsächlich haben, mit Ausnahme von nur zwei Gründern, alle 21 Gründer in irgendeiner Form Kontakt zu einem der Vereine oder Förderprogramme aufgenommen. Wie schon in Kap. 5.4.2 deutlich wurde, haben diese in den meisten Fällen von den

¹⁴⁶ Mittels bivariater Rangkorrelation konnte ein statistisch signifikanter Zusammenhang auf dem 1%-Niveau für die beiden Variablen *Beitragsindex institutionelle Akteure* und *Anzahl der Jahre Berufserfahrung in einer FuE-Einrichtung* ($n=40$, $r=,411^{**}$) und ein signifikanter Zusammenhang auf dem 5%-Niveau für die Variablen *Beitragsindex institutionelle Akteure* und *Anzahl der Jahre Berufserfahrung in der freien Wirtschaft* ($n=40$, $r=,366^*$) ermittelt werden. Dies bestätigt die, mittels des visuellen Vergleichs der Mappings ermittelte, für den weiteren Verlauf der Typisierung maßgebliche Grundannahme, dass ein Gründer, je mehr Jahre Berufserfahrung er in der freien Wirtschaft besitzt, den Beitrag der institutionellen Akteure zum eigenen Gründungsprozess umso geringer bemisst. Umgekehrt schätzt ein Gründer diesen Beitrag umso höher ein, je mehr Jahre Berufserfahrung er in einer FuE-Einrichtung gesammelt hat.

¹⁴⁷ An dieser Stelle sei auf Kap. 4.3.2 verwiesen, das die gründungsunterstützende Infrastruktur in Karlsruhe darlegt.

finanziellen Fördermaßnahmen profitieren können, die in der Beitragsbemessung sehr hoch eingestuft wurden.

Innerhalb der beiden ausgegliederten Gruppen existieren jedoch einige Netzwerkprofile, die von jenen ihrer Gruppenmitglieder abweichen. So verhält sich ihr institutioneller Beitragsindex entsprechend entgegengesetzt, wie es für die jeweilige Gruppe typisch wäre, auch die Gesamtzahl der hinzugezogenen Akteure ist geringer bzw. höher. Mit Hilfe des Interviewmaterials konnten Erklärungen für die jeweiligen Abweichungen der Netzwerkprofile gefunden werden, so dass weitere Typen aus den beiden Hauptgruppen ausdifferenziert werden konnten. Für eine ausführliche Darlegung der typenspezifizierenden Merkmale sei auf das nachfolgende Kap. 6.2 verwiesen, in dem auf die einzelnen Typen eingegangen wird.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass aus der Gruppe derer, die unmittelbar vor der Gründung eine Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung ausgeübt haben, zwei weitere Gruppen ausdifferenziert werden konnten. Entsprechend werden drei Gründer aus der Gruppe derer, die *keine* Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung ausgeübt haben, zu einem eigenen Typus zusammengefasst, so dass daraus die in Tab. 6.2 dargelegte Typologie resultiert:

Tabelle 6.2: Bezeichnung der Gründertypen und zugehörige Gruppengrößen

	Bezeichnung der Typen		Gruppengröße
Gruppe 1: Gründung unmittelbar nach Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung	Typ 1	„Gründungsnetzwerk-Klassiker“	18
	Typ 2	„Die jungen Wilden“	2
	Typ 3	„Hobby-“ bzw. „AG-Gründer“	3
Gruppe 2: Gründung aus einem Beruf in der freien Wirtschaft heraus	Typ 4	„Berufserfahrene der freien Wirtschaft“	14
	Typ 5	„Frustrierte Sucher nach institutioneller Unterstützung“	3

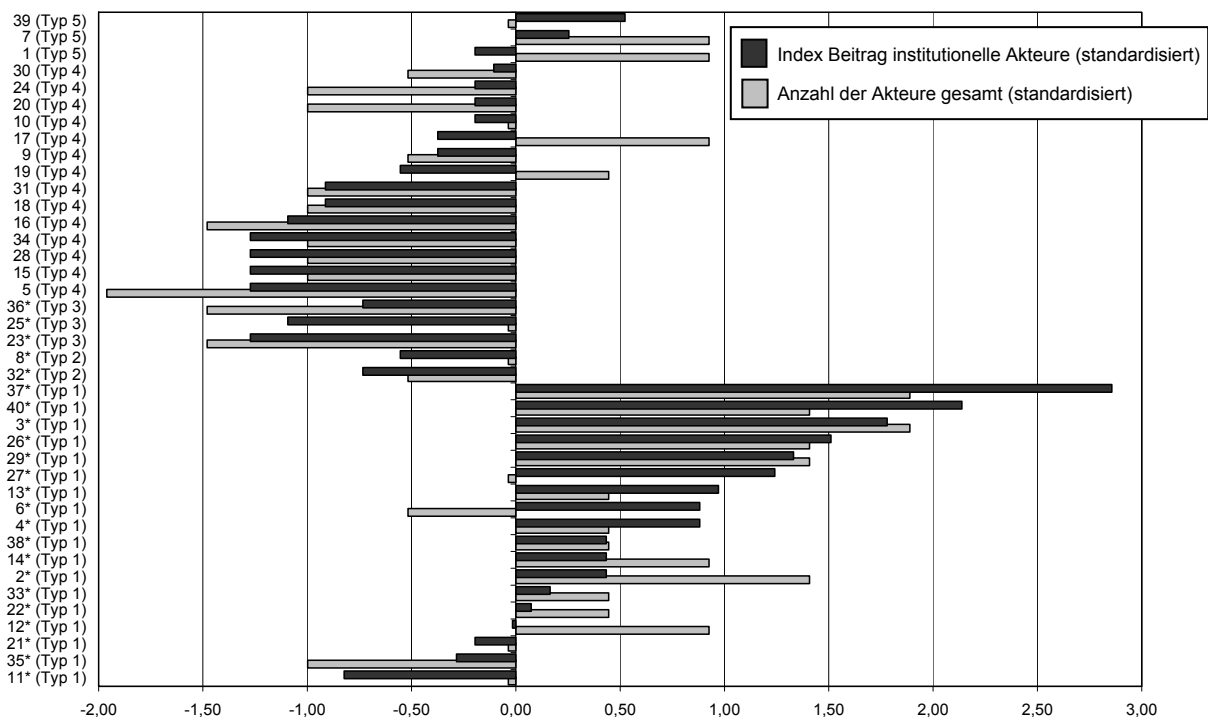
Ohne den nachfolgenden detaillierten Ausführungen zu den Gründertypen aus Kap. 6.2 vorgreifen zu wollen, sollen hier kurz die Hintergründe zu deren Bezeichnungen umrissen werden: Die „Gründungsnetzwerk-Klassiker“, die die Zielgruppe des regionalen Gründungsnetzwerks bilden, wagen direkt aus einer FuE-Einrichtung den Schritt in die Selbständigkeit und weisen daher eine hohe Anzahl an institutionellen Akteuren in ihrem Unterstützungsnetzwerk auf, denen sie einen hohen Beitrag beimessen. „Die jungen Wilden“ brachen ihr Studium zu Gunsten der Existenzgründung ab, sind entsprechend jung und selbstbewusst und haben sich ambitionierte unternehmerische Ziele gesetzt, da sie sich zum Unternehmertum quasi berufen fühlen. Die „Hobby-“ und „AG-Gründer“ verbindet die geringe Passfähigkeit der institutionellen Angebote. Wird die Gründung von Hobbygründern, wie der Name sagt, als „Hobby“ neben dem Studium oder der Promotion betrieben, so dass die Nutzung der unterstützenden Infrastruktur nicht als Notwendigkeit erachtet wird, ist die Gründung von AG-Gründern so groß angelegt, dass zu Unterstützungszwecken eher privatwirtschaftliche Dienstleister kontaktiert wurden. Die „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“ gründen, wie der Name ausdrückt, direkt aus

einem Beruf in der freien Wirtschaft heraus, verfügen somit über mehrere Jahre Berufserfahrung und nehmen eine meist distanzierte Haltung gegenüber regionaler Gründungsunterstützung ein. Die „frustrierten Sucher nach institutioneller Unterstützung“ bilden eine Untergruppe zu den berufserfahrenen Gründern, haben jedoch im Gegensatz zu diesen verstärkte Anstrengungen unternommen, regionale Angebote in Anspruch zu nehmen, die ihnen in den meisten Fällen aufgrund fehlender Antragsberechtigungen verwehrt blieben.

6.2 Charakterisierung der Gründertypen

Bevor detaillierte Ausführungen zu den einzelnen Typen folgen, werden die zwei Kennwerte der Netzwerke, die die Grundlage der Typisierung bilden, im Diagramm in Abb. 6.2 dargestellt. Wie bereits erläutert, bemessen Personen, die unmittelbar nach einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung ein Unternehmen gegründet haben, den Beitrag der institutionellen Akteure tendenziell höher. Die Identifikationsnummern der Gründer der ersten Gruppe (Tätigkeit an Karlsruher FuE-Einrichtung) sind mit einem Stern versehen (z.B. 37*). Abgetragen sind die standardisierte Wertereihe des Beitragsindex der institutionellen Akteure sowie die standardisierte Wertereihe der Gesamtzahl der Akteure pro Netzwerk.¹⁴⁸

Abb. 6.2: Standardisierte Wertereihen typendifferenzierender Kennziffern der Netzwerke

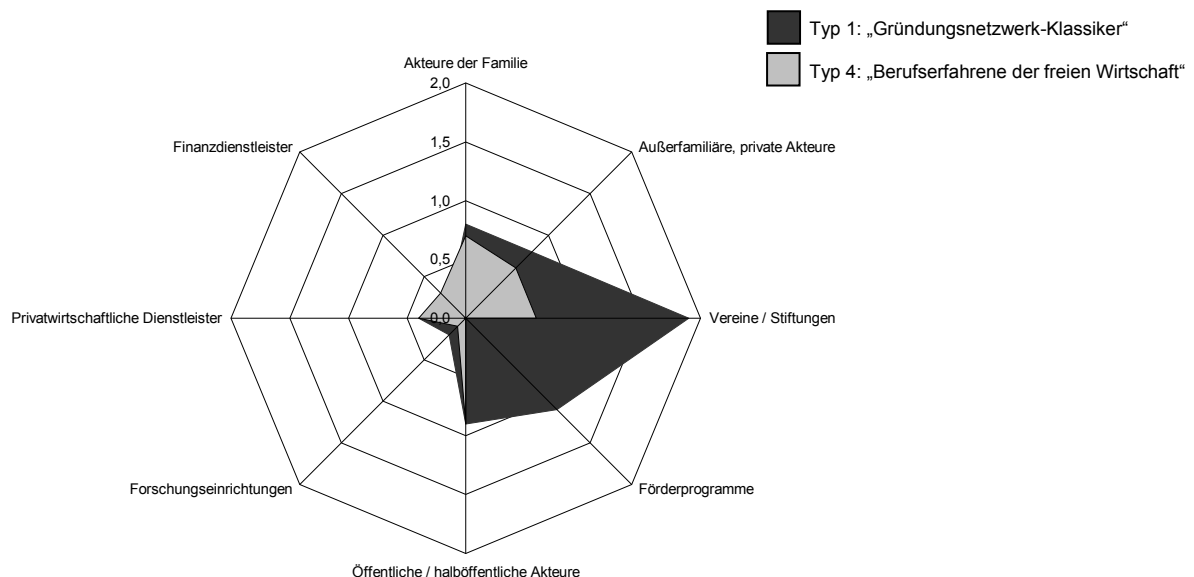


¹⁴⁸ Um die verschiedenen Beitragsindices miteinander vergleichen zu können, wurde jeder einzelne Wert mittels einer so genannten z-Transformation standardisiert. Dazu wurde das arithmetische Mittel aller Beitragsindices von einem Beitragsindex subtrahiert und anschließend durch die Standardabweichung dividiert.

Es wird deutlich, dass Typ 2 („Die jungen Wilden“) und Typ 3 („Hobby-“ bzw. „AG-Gründer“) den Beitrag der institutionellen Akteure zum Gründungsprozess sehr viel niedriger einschätzen als der Durchschnitt des gesamten Samples, ebenso liegen kleinere Netzwerke bezüglich der Gesamtzahl der Akteure vor. Dies steht im Widerspruch zu der Tatsache, dass die fünf Gründer, die Typ 2 und 3 angehören, unmittelbar nach einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung den Schritt in die Selbstständigkeit vollzogen haben und damit beide Kennziffern jenen der „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ (Typ 1) entsprechen müssten.¹⁴⁹ Ebenso deutlich wird der umgekehrte Sachverhalt bei den Gründern des Typs 5, „Frustrierte Sucher nach institutioneller Unterstützung“. Obwohl sie in den meisten Fällen aus einem Beruf in der freien Wirtschaft heraus gegründet haben und somit über entsprechende Berufserfahrung verfügen (und damit Gruppe 2 angehören), weisen beide Kennziffern positive Werte im Gegensatz zu Gründern des Typs 4, den „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“, auf, was bedeutet, dass sie den Beitrag der institutionellen Akteure insgesamt besser beurteilen als der Durchschnitt des Samples und ihre Netzwerke tendenziell mehr Akteure aufweisen.

Die nachfolgende Grafik stellt die durchschnittliche Anzahl der Akteure in einem Netzwerk des Typs 1 „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ und des Typs 4 „Berufserfahrene der freien Wirtschaft“ differenziert nach Akteurskategorien der zweiten Ebene vergleichend gegenüber.

Abb. 6.3: Vergleich der durchschnittlichen Anzahl der Akteure je Akteurskategorie (auf der zweiten Ebene) pro Netzwerk, differenziert nach Gründertyp 1 und 4



¹⁴⁹ Anzumerken ist, dass die drei Gründer 11, 21 und 35 aufgrund der Tatsache, dass sie unmittelbar nach einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung gegründet haben, dem Typ „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ zugeordnet sind, obwohl sie entgegen der generellen Tendenz dieses Typs bei beiden Kennziffern negative Werte aufweisen. Aufgrund nicht identifizierbarer gemeinsamer Merkmale kann hier kein eigener Typ ausgliedert werden, so dass sie als Ausreißer in Kauf genommen werden müssen.

Eindeutig erkennbar ist der relativ hohe Anteil der Vereine und Stiftungen sowie der Förderprogramme in einem Netzwerk des Typs 1, wohingegen die Anteile der restlichen sechs Akteurskategorien bei beiden Typen relativ gleichmäßig verteilt sind. Kein einziges Förderprogramm wird von den „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“ in Anspruch genommen, was in der Konzeption der Förderprogramme begründet ist. Bei deren Antragsstellung muss, je nach Programm in unterschiedlichster Art und Weise, eine Forschungseinrichtung involviert sein. Diejenigen Gründer, die aus einer mehrjährigen Berufstätigkeit in der Wirtschaft heraus gründen, sind demnach nicht antragsberechtigt, da sie meist keine direkten Verbindungen mehr zu denselben besitzen.

Es wird nachvollziehbar, warum die Personen, die unmittelbar nach einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung gegründet haben, den Beitrag der institutionellen Akteure in ihrem Netzwerk höher einschätzen als die „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“. Es ist bekannt, dass besonders Gründer im Technologiebereich einen hohen Kapitalbedarf haben und in den meisten Fällen auf externe Finanzierungsquellen angewiesen sind. Die Auswertungen in Kap. 5.4 haben gezeigt, dass unter anderem der Beitrag jener Akteure als hoch bemessen wurde, die finanzielle Unterstützung leisten. Dazu gehören die Förderprogramme. Ebenso konnte über die Wege der Kontaktvermittlung verdeutlicht werden, dass gerade die in Karlsruhe agierenden Vereine aufeinander verweisen. Ist ein Kontakt zum Gründungsnetzwerk hergestellt, zieht dieser meist weitere institutionelle Akteure nach sich.

Auf die nachfolgenden Diagramme wird bei der Beschreibung der Typen an entsprechender Stelle zurückgegriffen, so dass dort eine ausführliche Erläuterung erfolgt. Abb. 6.4 legt die durchschnittliche Summe der Beitragsindizes der Akteurskategorien auf der zweiten Ebene je Gründertyp dar. Deutlich werden darin die unterschiedliche Beitragsbemessung der institutionellen Akteure, die in gelber Farbe unterlegt ist, und die Summe des Gesamtbeitrags, die beispielsweise bei den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“ am höchsten ist.

Abb. 6.4: Typen- und akteurspezifische Verteilung der durchschnittlichen Summen der Beitragsindizes

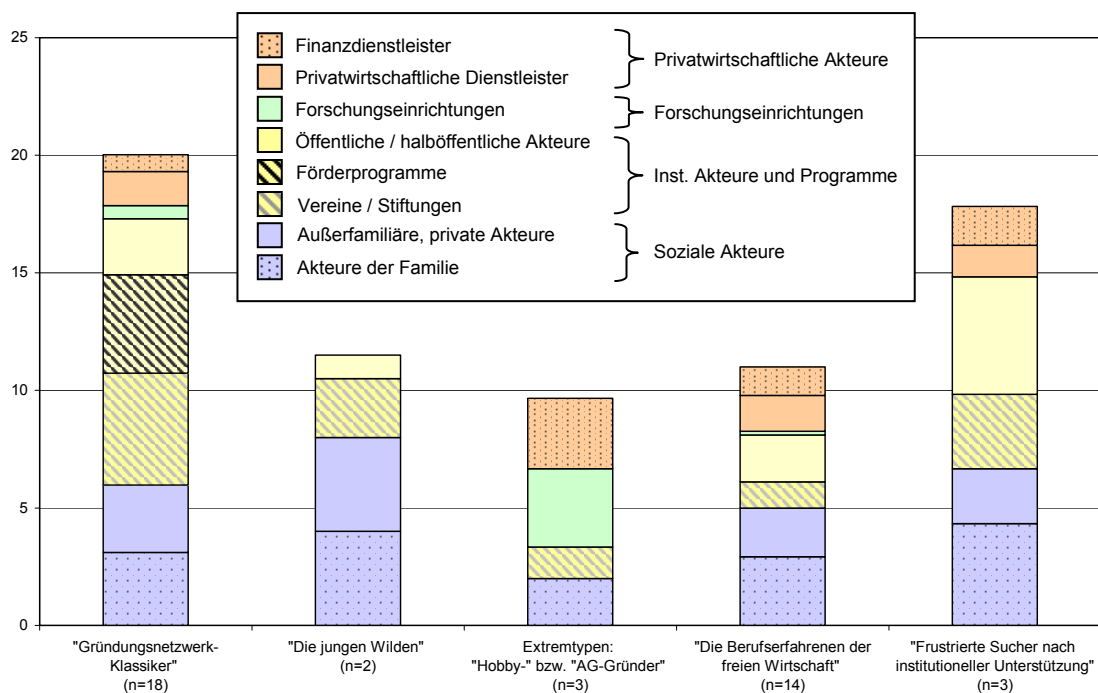
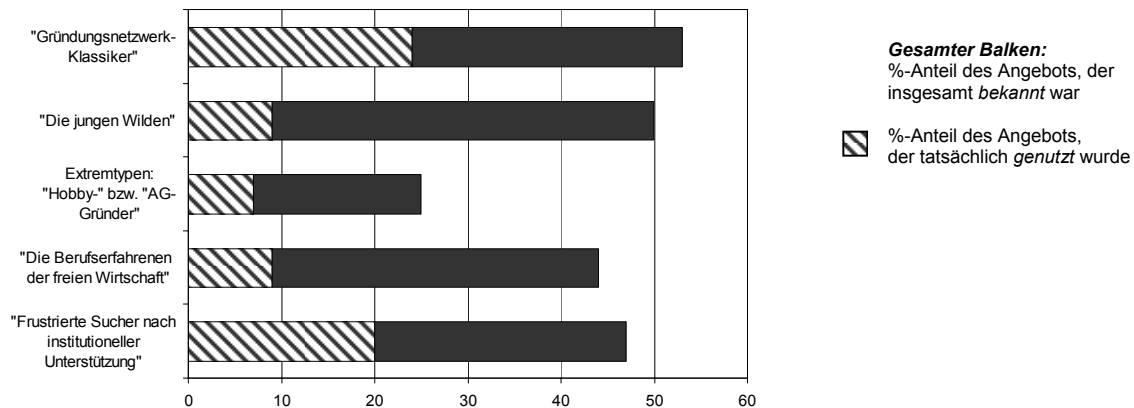


Abb. 6.5 legt die Bekanntheit und die entsprechende Nutzung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur, ebenfalls differenziert nach Gründertypen, dar. Wie bereits im methodischen Teil umrissen, wurde den Gründern zur Überprüfung der Vollständigkeit ihrer Angaben eine Auflistung des Karlsruher Angebots vorgelegt (vgl. Anhang D). Sie wurden aufgefordert, jene Maßnahmen zu kennzeichnen, die sie entweder genutzt haben oder die ihnen ausschließlich bekannt waren. Die zugehörigen Ergebnisse runden das Gesamtbild der Typencharakterisierung ab.

Abb. 6.5: Bekanntheit und Nutzung des regionalen, gründungsunterstützenden Angebots ausgewertet nach Gründertyp

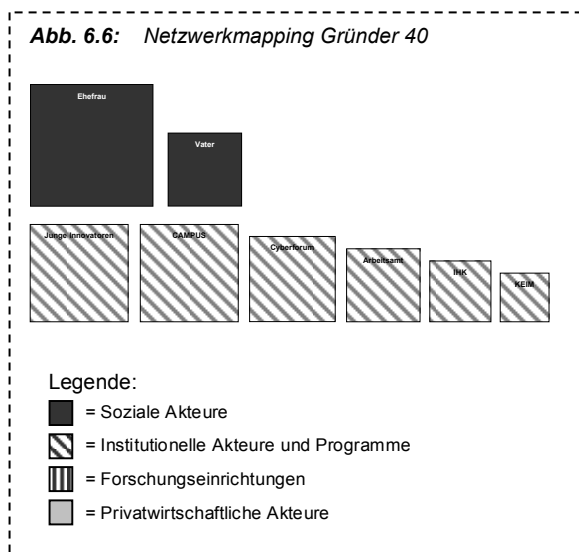


Nachdem die grundlegenden Merkmale der beiden Haupttypen 1 und 4 vorgestellt und analysiert wurden, gibt Tab. 6.3 einen Gesamtüberblick über alle Typen und deren Charakteristika. Diese werden nachfolgend beleuchtet. Im Anhang F dieser Arbeit befindet sich eine tabellarische Übersicht der Netzwerkindices, die für die Typisierung von Relevanz sind.

Tabelle 6.3: Charakteristika der Gründertypen

		TYP 1: „Gründungsnetzwerk- Klassiker“	TYP 2: „Die jungen Wilden“	TYP 3: „Hobby-“ bzw. „AG-Gründer“	TYP 4: „Berufserfahrene der freien Wirtschaft“	TYP 5: „Frustrierte Sucher nach institutioneller Unterstüt- zung“
Typenzuordnung	Anzahl zugeordneter Gründer	18	2	3	14	3
	Idealfall Kurzbeschreibung	Studiert, meist promoviert, ohne Berufserfahrung in der freien Wirtschaft. Gründung erfolgte meist unmittelbar nach Studium oder Promotion. Hohe Anzahl von Akteuren im Netzwerk mit Dominanz der institutionellen Akteure. Sie bilden die Zielgruppe des regionalen Gründungsnetzwerks und greifen entsprechend darauf zurück.	Jung und selbstbewusst mit ambitionierten Zielen bezüglich Unternehmertum. Studienabbrecher, da die Zukunft im Existenzgründerdasein gesehen wird. Grundsätzlich ablehnende, geringschätzig Haltung gegenüber dem regionalen, institutionellen Angebot an Gründungsunterstützung, daher geringe Nutzung.	„Hobby-Gründer“ gründen eine GdBR neben Studium oder Promotion, wobei sie Letzterem ihre Zeit widmen und das Unternehmen spaßeshalber nebenher betreiben. Kümmern sich nicht um institutionelle Unterstützung da zu klein. „AG-Gründer“ verfolgen hochgesteckte Ziele und sind eher auf privatwirtschaftliche Dienstleister angewiesen. Kümmern sich nicht um institutionelle Unterstützung da zu groß.	Nach dem Studium Beruf in der freien Wirtschaft, aus dem heraus gegründet wurde. Dementsprechend verfügen sie über mindestens drei Jahre Berufserfahrung. Nehmen das regionale Gründungsnetzwerk zur Kenntnis, jedoch geringe Nutzung, einerseits aufgrund der fehlenden Antragsberechtigung für Förderprogramme, andererseits aufgrund von Desinteresse.	Persönliche Charakteristika analog der „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“, jedoch wird verstärkter Aufwand betrieben, institutionelle Ressourcen der Unterstützung zur Gründung zu mobilisieren. Dabei teilweise negative, frustrierende Erfahrungen, da sie nicht der Zielgruppe der institutionellen Akteure angehören.
	Hauptdifferenzierendes Kriterium	Gründung erfolgte unmittelbar nach einer Tätigkeit (z.B. Studium, Anstellung) an einer Karlsruher FuE-Einrichtung			Gründung erfolgte NICHT unmittelbar nach einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung, sondern meist aus einem Beruf in der freien Wirtschaft heraus	
Persönliche Merkmale	Durchschnittsalter bei Gründung	31,1	22,0	25,3	34,7	32,7
	Berufserfahrung	KEINE Berufserfahrung oder, wenn vorhanden, dann ausschließlich an einer FuE-Einrichtung gesammelt			fast alle Gründer besitzen Berufserfahrung ausschließlich in der freien Wirtschaft, knapp 60% haben eine über 5-jährige Berufserfahrung, knapp 30% verfügen über Berufserfahrung zwischen 3 und 5 Jahren	
		Durchschnitt Jahre: 4,3	keine	Durchschnitt Jahre: 0,7	Durchschnitt Jahre: 7,2	Durchschnitt Jahre: 8,7
	Branchenerfahrung	etwa die Hälfte der Gründer hat bereits in der Branche gearbeitet			haben zuvor bereits in der Branche gearbeitet,	
Kennwerte Netzwerk	Durchschnittliche Anzahl Akteure pro Netzwerk	6,4	4,5	„Hobby-Gründer“: 2,0 „AG-Gründer“: 5,0	3,6	6,3
	Durchschnittlicher Gesamtbeitrag aller Akteure pro Netzwerk	20,1	11,5	„Hobby-Gründer“: 5,5 „AG-Gründer“: 18,0	11,0	17,8
	Durchschnittliche Anzahl institutioneller Akteure pro Netzwerk	3,9	2,0	„Hobby-Gründer“: 0,5 „AG-Gründer“: 1,0	1,4	3,7
	Durchschnittlicher Beitrag aller institutionellen Akteure pro Netzwerk	11,4	3,5	„Hobby-Gründer“: 1,5 „AG-Gründer“: 1,0	3,1	8,2
Regionales Angebot	%-Anteil des regionalen Angebots an Gründungsunterstützung, das insgesamt bekannt war	53	50	25	44	47
	%-Anteil des regionalen Angebots an Gründungsunterstützung, das genutzt wurde	24	9	7	9	20

6.2.1 Typ 1: „Gründungsnetzwerk-Klassiker“



Das exemplarisch ausgewählte Mapping von Gründer 40 verdeutlicht, dass beim Typ der „Gründungsnetzwerk-Klassiker“, der Namensgebung entsprechend, die Kategorie der institutionellen Akteure bezüglich Anzahl und zugehörigem Beitrag dominiert. Dieser Typ hat also im Verhältnis zu den anderen Typen stärker auf die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zurückgegriffen. Gründer 40 nutzte Ressourcen von zwei Akteuren aus seiner Familie, dabei bemisst er den Beitrag seiner Ehepartnerin mit fünf, demnach wäre die Gründung ohne diese Unterstützung nicht möglich gewesen. Ähnlich hoch wird der Beitrag

von zwei Förderprogrammen bemessen, der mit vier eingeschätzt wurde. Hinzu kommen zwei Vereine sowie zwei öffentliche Akteure.

Der Zielgruppe der Förderprogramme entsprechend verfügen die Gründer dieses Typs alle über ein abgeschlossenes Studium (mit Ausnahme eines Gründers, der zum Zeitpunkt der Befragung noch studierte), etwas mehr als die Hälfte ist promoviert und alle gründeten unmittelbar im Anschluss an eine Tätigkeit an einer Karlsruher Forschungseinrichtung eine GmbH (ein Gründer gründet eine e.K.¹⁵⁰). Mit Typ 2 und Typ 3 haben sie die fehlende Berufserfahrung in der freien Wirtschaft gemeinsam. Ist Berufserfahrung vorhanden, so wurde sie meist ausschließlich in einer FuE-Einrichtung gesammelt und beträgt im Schnitt 4,3 Jahre. Ebenso hatte nur etwa die Hälfte zuvor in der Branche gearbeitet, in der die Gründung erfolgte. Das durchschnittliche Alter der Gründer dieses Typs beträgt 31,1 Jahre.

Aus Abb. 6.4 ist abzulesen, dass bei Typ 1 der durchschnittliche Gesamtbeitrag aller Akteure pro Netzwerk im Vergleich zu den anderen Typen mit einem Wert von 20,1 am höchsten bemessen wird und dieser von durchschnittlich 6,4 Akteuren geleistet wird. Ein hervorzuhebendes Merkmal des „Gründungsnetzwerk-Klassikers“ ist, dass die institutionellen Akteure einen hohen Beitrag zum Gründungsprozess leisten. Pro Netzwerk stellen sie durchschnittlich 3,9 Akteure, gefolgt von den sozialen Akteuren, deren Beitrag sich jedoch nicht auffällig von dem der anderen Typen unterscheidet. Von maßgeblicher Bedeutung sind in der Kategorie institutionelle Akteure die Förderprogramme, die ausschließlich von den Gründern dieses Typs in Anspruch genommen wurden.

Im Allgemeinen kennen sich die „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ im regionalen Angebot an Gründungsunterstützung am besten aus und nutzen dieses auch am häufigsten. Es ist ihnen zu etwas mehr als der Hälfte bekannt, in Anspruch genommen haben auch sie allerdings nur etwa 24%, was aus Abb. 6.5 hervorgeht.

Als weiteres Merkmal der Typen soll der Aspekt der Ideenfindung des Unternehmensgegenstands hinzugezogen werden, der meist in direktem Zusammenhang mit der jeweiligen Tätigkeit vor der Gründung steht. Wie später die Ausführungen zu den „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“ zeigen

¹⁵⁰ Bei einer e.K. handelt es sich um die Rechtsform einer *eingetragenen Kommanditgesellschaft*.

werden, stehen dort Berufserfahrung, Gründungsmotivation und Ideenfindung in einem engen Verhältnis zueinander. So war auch bei den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“ die Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung für die Ideenfindung ausschlaggebend. 14 von insgesamt 18 Gründungen, die diesem Typ zuzuordnen sind, basieren auf Unternehmensgegenständen, die direkt aus dem Tätigkeitsfeld an der Forschungseinrichtung hervorgegangen sind. Sehr häufig werden an der Universität im Rahmen einer Anstellung bearbeitete Industrieprojekte entweder direkt oder nach Nutzbarmachung für die Gründung verwendet oder es werden die eigenen Dissertationsvorhaben in die Praxis umgesetzt:

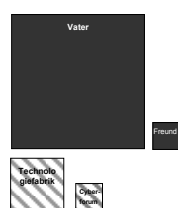
Nein, es gibt schon seit längerem ein Produkt, das wir am Institut, an dem ich früher beschäftigt war, entwickelt haben. Das war so was Ähnliches für einen anderen Markt [...] und wir konnten dieses nehmen und auf einen anderen Bereich auf- oder umbauen. Da kommt die Grundidee her so was für unsere Planung zu machen [G35: 13].

Die übrigen vier Ideen, die nicht direkt mit einem Tätigkeitsfeld an einer Forschungseinrichtung in Zusammenhang stehen, gestalten sich in ihrem Findungsprozess recht unterschiedlich. Beispielsweise erarbeitete sich ein Befragter ein Zubrot als Freiberufler während des Studiums und zog daraus die Erkenntnis, seine Fähigkeiten für eine Existenzgründung nutzen zu wollen. Ein weiterer fing erst nach dem Studienabschluss aus der Not heraus an, nach einer Idee zu suchen und vertraute seinen Interessen und seinem Können.

Zusammenfassend lässt sich für den Typ der „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ festhalten, dass enge Wechselwirkungen zwischen dem Gründer und dem regionalen, institutionellen Angebot an Gründungsunterstützung bestehen. In besonderem Maße trifft dies auf die finanzielle Förderung zu. Diese nehmen die Gründer dieses Typs in Anspruch, womit meist automatisch die mit den Förderprogrammen in Verbindung stehenden Beratungen und Aus-/Weiterbildungsangebote verknüpft sind. Letzteren stehen die „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ oftmals kritisch gegenüber, was die Ausführungen in Kap. 5.4 bereits verdeutlicht haben.

6.2.2 Typ 2: „Die jungen Wilden“

Abb. 6.7: Netzwerkmapping Gründer 32



Legende:

- = Soziale Akteure
- = Institutionelle Akteure und Programme
- = Forschungseinrichtungen
- = Privatwirtschaftliche Akteure

Jung, voller Selbstbewusstsein und Visionen mit einem geringschätzigen Blick auf vieles, was sich aus institutioneller Sicht mit Gründungsunterstützung beschäftigt – mittels dieser Charakterisierung lässt sich der Gründertyp der „Jungen Wilden“ am prägnantesten umschreiben.

Studieren hat mir nie Spaß gemacht. Das [die Gründung; Anm. der Autorin] war irgendwie das, was mir den Spaß gebracht hat. Ich wollte eigentlich lieber immer arbeiten. Ich kam auch nie dazu, eine Prüfung zu schreiben. Nur ein paar Scheine, sonst nichts. Doch, BWL und Marketing habe ich. Das war aber auch alles, was ich aus meiner studentischen Laufbahn vorweisen kann [G32: 18].

Beide Gründer dieses Typs haben zwar ein Studium begonnen, das allerdings bald nur noch aufgrund der formalen Immatrikulationsbescheinigung Bestand hatte. Man blieb den Eltern zuliebe an einer Universität eingeschrieben, ein wirkliches Interesse am Studieren war wahrscheinlich nie vorhanden:

Ich [habe] meinen Eltern wohl wissend verschwiegen, was ich da treibe. [...] Sie sagen, Junge, mache doch mal deinen Abschluss. Das ist das größte Problem [G32: 36, 44].

Als Studienabbrecher liegt ihr Alter bei der Gründung unter 25 Jahren, auch Berufserfahrung war, abgesehen von einem Nebenjob während des Studiums bei einem der beiden Gründer, zu diesem Zeitpunkt nicht vorhanden.

Das exemplarisch ausgewählte Mapping von Gründer 32 verdeutlicht den überproportional hoch bemessenen Anteil der sozialen Akteure im Vergleich zu den institutionellen Akteuren. Der durchschnittliche Gesamtbeitrag aller Akteure beträgt 11,5 – man beachte, dass dieser Beitrag in dieser Höhe beim Typ der „Gründungsnetzwerk-Klassiker“ allein bei den institutionellen Akteuren bemessen wurde – die durchschnittliche Anzahl der Akteure pro Netzwerk beträgt 4,5. Beide Gründer verbindet die Einstellung, dass man den sozialen Akteuren mehr Vertrauen schenkt als den Institutionen, denen sie eher geringschätzig gegenüber stehen:

Was es hier in Karlsruhe an Beratung gibt, das gibt es auch in anderen Städten, auch in der Form. [...] Die Ausgründungen aus Forschungseinrichtungen, die werden eher schlecht betreut. Da wäre Stuttgart sicherlich auch wesentlich besser gewesen. Jetzt speziell in Karlsruhe Beratung und Förderung, die Ämter hier in Karlsruhe sind jetzt auch nicht gerade mit hellen Köpfen besetzt. Die beste Förderung ist immer noch über das Internet zu finden, in dem man dort sucht und dementsprechend Leute anruft, die da tätig sind, wie KfW, L-Bank [G8: 82, 83].

Aber irgendwie ist es dann doch immer wieder Sinn und Zweck, dass diese Vereinigungen über diese Gründer, und sei es nur eine kleine Gebühr, aber es ist immer etwas, das ich da zahlen muss. Und bringen tut es mir im Endeffekt zur heutigen Zeit überhaupt nichts. Das ist halt der Markt, entweder ich habe ein gutes Produkt, das die Leute auch kaufen. Aber habe ich ein Scheiß-Produkt, dann bringt mir dieses KEIM auch nichts. Entweder ich bringe meinen Hintern hoch aus dem Stuhl und versuche mein Produkt ran zu bringen an die ganzen Firmen, aber die ganzen Fördergeschichten, wir haben es noch nicht einmal in den ganzen vier Jahren in Anspruch genommen. [...] Nein, da holen wir uns lieber Ratschläge aus anderen Sparten. Von zu Hause, von Freunden, die schon arbeiten, die einfach schon Erfahrung haben [G32: 71, 73].

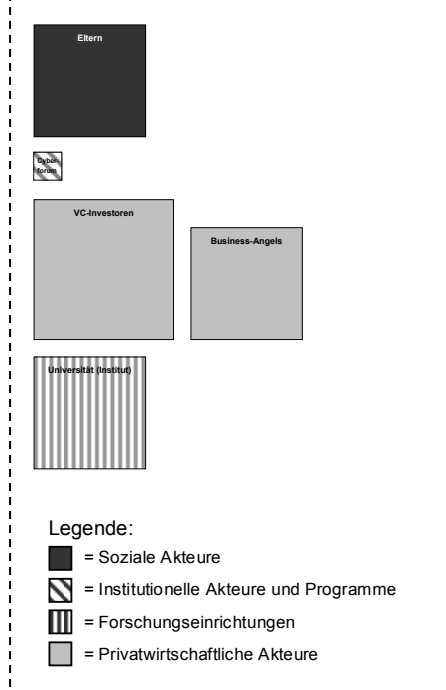
Interessant ist, dass diese beiden Gründer ca. 50% der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur kennen (s. Abb. 6.5), aber entsprechend ihrer Einstellung nur 9% in Anspruch genommen haben. Wie das Beispiel von Gründer 32 zeigt, hat dieser die Infrastruktur der Technologiefabrik genutzt. Die, den Ausgründungen aus Forschungseinrichtungen zur Verfügung stehenden Förderprogramme, haben beide nicht in Anspruch genommen, obwohl sie, analog den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“, antragsberechtigt gewesen wären. Dies mag hauptsächlich durch die oben dargelegte negative Grundhaltung den regionalen, institutionellen Unterstützungsangeboten gegenüber bedingt sein. Für finanzielle Unterstützung wurde ausschließlich auf soziale Akteure zurückgegriffen.

6.2.3 Typ 3: „Hobby-“ bzw. „AG-Gründer“

Abb. 6.8: Netzwerkmapping Gründer 23



Abb. 6.9: Netzwerkmapping Gründer 25



Obwohl sie zwei Extreme in der Rechtsform des gegründeten Unternehmens darstellen, besitzen die „Hobby-Gründer“, die eine GdB wählen, und der „AG-Gründer“ die Gemeinsamkeit, dass sie das institutionelle gründungsunterstützende Angebot nur sehr bedingt in Anspruch nehmen. Ist die Gründung der „Hobby-Gründer“ bezüglich der Nutzung der regionalen Angebote zu klein angelegt, so ist bei dem „AG-Gründer“ das Gegenteil der Fall. Sofern Rückschlüsse von der Rechtsform auf die Gründungsmotivation zulässig sind, so scheinen beide bezüglich ihrer angestrebten Unternehmensziele nicht in das Schema des Gründungsnetzwerks zu passen. Dies wird anhand der ausgewählten Mappings deutlich. Gründer 23 ist ein „Hobby-Gründer“, Gründer 25 gründete eine AG (vgl. Abb.6.8 und 6.9). In beiden Fällen trifft die Tatsache zu, dass aus einer Karlsruher Forschungseinrichtung heraus gegründet wurde und *trotzdem* das institutionelle Angebot an Gründungsunterstützung beinahe überhaupt nicht genutzt wurde.

Die „Hobby-Gründer“ gründeten während einer Tätigkeit an einer Forschungseinrichtung ein Unternehmen und betreiben dieses nebenher als GdB. Ihre Zeit und Energie widmen sie einem Studium bzw. einer Dissertation, so dass die Gründung nicht im Vordergrund steht. Im Verlauf der Anstellung an der

Universität hatte der eine Gründer Berufs- und Branchenerfahrung gesammelt, der andere Gründer verfügte über keine von beidem.

Charakteristisch für deren Netzwerke sind eine Gesamtzahl von durchschnittlich zwei Akteuren, also sehr kleine Netzwerke bei einer durchschnittlichen Summe des Gesamtbeitrags von 5,5.¹⁵¹ Entsprechend gering ist der zahlen- wie beitragsmäßige Anteil der institutionellen Akteure. Ersterer beträgt durchschnittlich 0,5 Akteure pro Netzwerk, Letzterer beläuft sich auf durchschnittlich 1,5. Entsprechend ist den beiden „Hobby-Gründern“ nur etwa ein Viertel des regionalen Angebots an Gründungsunterstützung bekannt, das sie nur zu 7% nutzten:

Genutzt haben wir keine Angebote. Kennen tue ich KEIM. Da haben wir ehrlich gesagt gar nicht nachgefragt, aber mir war klar, dass es die gab. Ich denke, wenn wir jetzt besonders viel Startkapital benötigt hätten, dann hätten wir uns vielleicht eher umgesehen. Aber wir haben gedacht, das wird am Anfang mit dem Bankkonto, der Internetseite und dem Briefpapier reichen, den Rest machen wir dann telefonisch. Das hat sich finanziell bisher auch so gerechnet. Ich denke mal, es hätte sicherlich auch Sinn gemacht, sich damals noch mehr zu erkundigen, denke ich jetzt. Aber das haben wir damals nicht gemacht [G23: 40, 41].

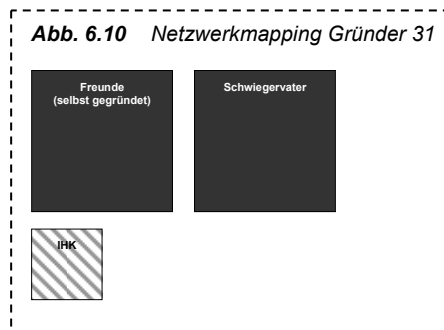
¹⁵¹ Man beachte, dass die Beitragssummen der Akteure in Abb. 6.4 für die „Hobby-“ und die „AG-Gründer“ der Übersichtlichkeit wegen zusammengefasst wurden, der hier aufgeführte Wert von 5,5 also nicht direkt abgelesen werden kann.

Diesem Typ ebenfalls zugeordnet ist der „AG-Gründer“. Der „AG-Gründer“ erkannte, dass das eigene Vorhaben

[...] eine sehr groß angelegte Gründung [war] und dafür war das CyberForum nicht gedacht. Sollte es auch nicht gedacht sein. In unserem Fall hat es leider nicht geholfen, was aber nicht negativ dem CyberForum gegenüber gewertet werden soll. Überhaupt nicht. [...] Es ist schon eine Initiative, die ich absolut unterstütze, die für sehr viele Gründungen sehr hilfreich ist. Aber in unserem speziellen Fall, wo alles sehr schnell ging, wo auch sehr schnell sehr große Summen im Spiel waren [...], da konnten die uns in unserem spezifischen Fall leider auch nicht helfen [G25: 23, 32].

Obwohl das Netzwerkprofil mehr Akteure aufweist, wird den Institutionen keine Bedeutung beigegeben. Sehr viel mehr Gewicht entfällt auf die Finanzdienstleister. Entsprechend hoch wird, wie auch das Mapping deutlich macht, der Beitrag eines VC-Investors und eines Business-Angels bemessen. Der Gesamtbeitrag aller Akteure im Netzwerk liegt bei einem Wert von 18, vergleichbar mit jenem der „Gründungsnetzwerk-Klassiker“. Trotz der grundlegend gegensätzlichen Ausrichtung der Netzwerkprofile ist ihnen gemein, dass die hohen Beitragssummen maßgeblich von jenen Akteuren bestimmt werden, die finanzielle Ressourcen zur Verfügung stellen. Bei den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“ sind es die Förderprogramme, hier sind es die privatwirtschaftlichen Finanzdienstleister. Zusammenfassend lässt sich für den „Hobby-“ bzw. „AG-Gründer“ festhalten, dass deren Gründungsvorhaben bezüglich institutionalisierter Gründungsunterstützung zu groß respektive zu klein ist.

6.2.4 Typ 4: „Berufserfahrene der freien Wirtschaft“



Mit mindestens drei und einer durchschnittlichen Anzahl von 7,2 Jahren an Berufserfahrung in der freien Wirtschaft wagen Gründer dieses Typs meist aus einer Anstellung heraus den Schritt in die Selbständigkeit. Knapp 60% besitzen sogar mehr als 5 Jahre Berufserfahrung. In Kontrastierung zu den Typen 1 bis 3 soll nochmals darauf verwiesen werden, dass die Gründer dieses und des nachfolgenden Typs das Merkmal vereint, dass ihre Gründung *nicht* unmittelbar nach einer Tätigkeit an

einer *Karlsruher* FuE-Einrichtung erfolgt ist. Mit Ausnahme eines Gründers haben alle studiert, anschließend sind sie direkt in das Berufsleben gestartet. Von Vorteil ist ohne Zweifel die Tatsache, dass alle, mit Ausnahme zweier Gründer, bereits in der Branche gearbeitet haben, in der ihre Unternehmensgründung erfolgte. Ihr Durchschnittsalter betrug zu diesem Zeitpunkt 34,7 Jahre.

Das exemplarisch ausgewählte Mapping von Gründer 31 in Abb. 6.10 lässt im Vergleich zu dem des „Gründungsnetzwerk-Klassikers“ folgende Tendenzen deutlich werden: kleinere Netzwerke bezüglich der Anzahl der Akteure, nur wenige Akteure aus der Kategorie Vereine und Stiftungen und keine Förderprogramme. Es kann allerdings nicht in allen Fällen behauptet werden, dass die geringeren Beiträge der institutionellen Akteure durch höhere Beiträge der sozialen Akteure ausgeglichen werden.

Die durchschnittliche Anzahl der Akteure pro Netzwerk beträgt 3,6, der zugehörige Gesamtbeitrag beläuft sich auf einen Wert von 11. Wie aus Abb. 6.2 entnommen werden kann, werden tendenziell weniger Akteure zu Unterstützungszwecken hinzugezogen als bei den anderen Typen. Die für die Typisierung maßgeblichen institutionellen Akteure sind hier nur mit einer durchschnittlichen Anzahl

von 1,4 vertreten, ein im Vergleich zu den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“ mit 3,9 Akteuren niedriger Wert. Sie haben, mit Ausnahme weniger Gründer, die das Überbrückungsgeld des Arbeitsamts in Anspruch nehmen konnten oder die auf ein Darlehen der Bank angewiesen waren, keine fremden Finanzierungsquellen hinzugezogen.

Bezüglich der Kenntnisse und Inanspruchnahme des regionalen Unterstützungsangebots (vgl. Abb. 6.5) ist für diesen Gründertyp kennzeichnend, dass sie zwar angeben, knapp die Hälfte des Angebots zu kennen, was im Vergleich zu den anderen Gründertypen viel ist, aber nur rund 10% dessen nutzen. Diese Tatsache kann so interpretiert werden, dass man bestrebt ist, regional auf dem Laufenden zu bleiben, sich über das Angebotene entsprechend informiert, diese Form der Gründungsunterstützung aber aus der langjährigen Berufserfahrung heraus als unpassend empfindet:

Ich brauche die Netzwerke, ich brauche die Themen, ich muss wissen, was gibt es. Da muss man immer frisch am Ball sein. Dazu sind die für mich wichtig, aber für die einzelnen Projekte oder für die Kernfragen, wie schreibe ich einen Business-Plan, ist das nicht mehr relevant [G16: 214].

Bezüglich der Frage, welche Initialzündung für den Schritt in die Selbständigkeit verantwortlich war, weist dieser Gründertyp seiner Namensgebung entsprechend folgendes Profil auf: Tatsächlich sind die Berufserfahrung und die Unternehmensgründung insofern eng miteinander verflochten, als Erstere in den meisten Fällen als Push-Faktor für Letztere aufgefasst werden kann. Rund zwei Drittel der Befragten dieses Typs zogen ihre Motivation zum Schritt in die Selbständigkeit aus einer Unzufriedenheit mit ihrem vormaligen Arbeitsumfeld. Entweder wurde dort eine Produktentwicklung unterbunden, in der die späteren Gründer entgegen der Auffassung ihres ehemaligen Arbeitgebers Zukunftschancen sahen, oder es bestand Handlungsdruck aufgrund von Differenzen mit dem Arbeitgeber:

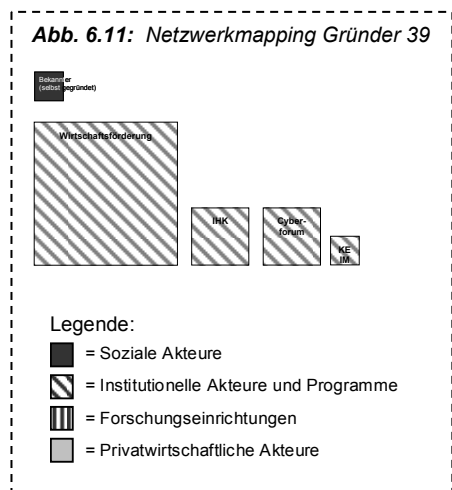
Es war irgendwo schon sicherlich immer in mir drinnen, weil ich so ein Workoholic-Typ bin. Aber der ausschlaggebende Punkt war sicherlich diese Firma, die einfach ein paar Dinge umgeworfen hat, ein paar Ziele, die da waren. Und da hatte ich dann schon gesagt, okay, jetzt muss ich handeln, sonst läuft mir das irgendwie aus dem Ruder. Von daher war da schon der Druck da, das zu machen. Daher hatte ich wenig Zeit nachzudenken, möchte ich wirklich selbständig werden, wird es sich lohnen. Aber ich war schon wild entschlossen [G19: 29, 30].

Als Unterstützung fällt mir jetzt auch spontan mein ehemaliger Chef ein, mit dem habe ich mich nicht verstanden, und das war die eigentliche Triebfeder – ich habe gesagt, so jetzt mache ich meine Sache alleine. Also, von daher habe ich auch Unterstützung von meinem Chef erhalten, den ich gar nicht so mag [G9: 16].

Nur zwei der 14 Gründer dieses Typs scheinen ohne den Push-Faktor Berufserfahrung gegründet zu haben. Bei dem einen Gründer war schon immer der Wunsch zur Selbständigkeit vorhanden, er hatte vorerst jedoch keine Idee, der andere Gründer hatte ein intensiv ausgeübtes Hobby, das zum Auslöser für seine Gründung wurde.

Alle Gründer dieses Typs vereint der Tenor, dass die gesammelte Berufserfahrung und die daraus resultierenden persönlichen (Ent-)Schlüsse einen maßgeblichen Beitrag zur eigenen Gründung geleistet haben. Es entsteht jedoch der Eindruck, dass bei vielen der Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, schon sehr viel länger vorhanden war und nicht erst durch die negative Erfahrung im Berufsleben entstanden ist. Diese gab möglicherweise den letzten Anstoß.

6.2.5 Typ 5: „Frustrierte Sucher nach institutioneller Unterstützung“



Der Typ der „Frustrierten Sucher nach institutioneller Unterstützung“ zeichnet sich dadurch aus, dass er aufgrund des fehlenden Bezugs zu einer Karlsruher Forschungseinrichtung nicht auf Förderprogramme und entsprechende Unterstützung zugreifen konnte, es aber trotzdem versucht hat. Seine personenbezogenen Eigenschaften wie Alter, Anzahl der Jahre an Berufserfahrung, Branchenkenntnis etc. sind mit jenen der Gründer des Typs „Berufserfahrene der freien Wirtschaft“ vergleichbar. Um Wiederholungen zu vermeiden, sei an dieser Stelle auf die Ausführungen unter 6.2.4 verwiesen. Diese Gemeinsamkeiten sind insofern von Bedeutung, weil sich die Ausgliederung des Gründertyps 5 aus Typ 4 fast ausschließlich

aus den Unterschieden in den Netzwerkprofilen begründet und nur bedingt an unternehmens- und/oder personenbezogenen Merkmalen festgemacht werden kann.

Im Gegensatz zu dem Netzwerkprofil von Gründer 31, das stellvertretend für das eines „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“ steht, weist jenes für diesen Typ exemplarisch ausgewählte Mapping von Gründer 39 einen deutlich höheren Beitrag der institutionellen Akteure auf. Hier wurde der Beitrag der Wirtschaftsförderung beispielsweise mit fünf bewertet, also wäre die Gründung *ohne diese nicht möglich gewesen*, die IHK und das CyberForum erhalten jeweils eine Zwei, KEIM eine Eins. Die Netzwerkprofile ähneln in ihrer Akteurszusammensetzung sowie deren zugeordnetem Beitrag eher jenen der „Gründungsnetzwerk-Klassiker“. So liegt die durchschnittliche Anzahl der Akteure pro Netzwerk bei 6,3 (vgl. die Anzahl von 6,4 bei den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“), die durchschnittliche Anzahl der institutionellen Akteure bei 3,7 („Gründungsnetzwerk-Klassiker“: 3,9). Die Gesamtsumme der Beiträge der institutionellen Akteure liegt bei einem Wert von 8,2 (siehe dazu auch Abb. 6.4), womit sie hier allerdings niedriger ausfällt als bei den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“ (11,4). Dies hängt wiederum mit der mehrfach erwähnten Problematik der Antragsberechtigung der Förderprogramme zusammen.

Auch bezüglich der Kenntnis und Nutzung des regionalen Angebots sind die „Frustrierten Sucher“ vergleichbar mit den „Gründungsnetzwerk-Klassikern“. Auch sie kennen das Angebot gut und versuchen es entsprechend zu nutzen.

Es drängt sich die Frage auf, warum dieser Typ als frustrierter Sucher bezeichnet wird, obwohl ihm institutionelle Unterstützung zuteil wurde. Es kann nur vermutet werden, warum diese drei Gründer mit den Eigenschaften des Typs „Berufserfahrene der freien Wirtschaft“ – und sie weisen im Speziellen im Schnitt Berufserfahrung von 8,7 Jahren auf – mehr als vergleichbare Gründer nach Unterstützung bei Institutionen gesucht haben. Alle drei zeichneten sich während des Interviews durch ein auffälliges Persönlichkeitsmerkmal aus, das ein engagiert wirkendes, lebhaftes Auftreten war, das sich in gewisser Einsatz- und Willensstärke für die Unternehmensgründung wieder zu finden schien. Es wurde der Staffellauf durch die Institutionen in Kauf genommen, um der Selbständigkeit mit Hilfe von externer Unterstützung einen sicheren Start zu bereiten.

In allen drei Fällen fanden die Gründer u.a. Hilfe bei der Wirtschaftsförderung, deren Zielgruppe aus deren Selbstverständnis heraus breiter angelegt ist und wo ihnen, so berichteten die Gründer in den Interviews, mit großem Engagement weitergeholfen wurde.

Gründer 7 nimmt im nachfolgenden Zitat Bezug auf jene Vereine und Förderprogramme, deren Zielgruppe sich bekanntermaßen aus Angehörigen von Forschungseinrichtungen zusammensetzt:

Aber man muss halt in die Sparte reinpassen. Es ist kein Rundum-Blick. Es ist fixiert auf eine Situation, aber es ist nicht ein allgemeingültiges Konzept. Und das ist gleichzeitig auch das Problem von den jetzigen Konzepten. [...] Aber das Konzept als solches ist nicht breit genug, es ist nur für diese Situation [G7: 207].

Vielleicht kann dieser Gründertyp als eine Aufforderung an die institutionalisierte Gründungsunterstützung aufgefasst werden, sich nicht zu sehr auf die Unternehmensgründungen zu konzentrieren, die in Zusammenhang mit einer Forschungseinrichtung stehen. Denn wenn man dieser Zielgruppe nicht angehört, braucht es, so machen es zumindest diese drei Gründer deutlich, mehr Durchsetzungskraft, Willen und Engagement, ein Unternehmen mit Unterstützung auf den Weg zu bringen. Jedoch sollte davor aus regionalpolitischer Sicht zur Diskussion gestellt werden, ob ein solcher natürlicher Ausleseprozess positiv oder negativ zu bewerten ist.

6.3 Erkenntnisse zu weiteren Zusammenhängen zwischen Gründer- und Netzwerkmerkmalen

Im Rahmen der Auswertungen zur Spezifizierung der Gründertypen konnten verschiedene bestätigte – und auch nicht bestätigte – Zusammenhänge zwischen den Kennziffern der Netzwerkprofile einerseits und personen- und unternehmensbezogenen Merkmalen andererseits ermittelt werden. Aus inhaltlichen Gründen wurden nicht alle Erkenntnisse zur Charakterisierung der Typen hinzugezogen. Darüber hinaus erfolgten Berechnungen bivariater Rangkorrelationen zwischen einzelnen personenbezogenen Merkmalen. Davon sollen nachfolgend ausgewählte Ergebnisse in einer Zusammenschau beleuchtet werden.

Wie die Ausführungen zur Typisierung verdeutlicht haben, bilden Zusammenhänge zwischen dem aus Gründersicht subjektiv bemessenen Beitrag der institutionellen Akteure, der Gesamtzahl aller Akteure pro Netzwerk und ausgewählten personenbezogenen Merkmalen deren Grundlage. Es hat sich gezeigt: Wird ein antragsberechtigter Gründer auf die jeweiligen Angebote aufmerksam, dann hat er diese mit großer Wahrscheinlichkeit auch in Anspruch genommen. Fungiert dabei ein Akteur als Türöffner für das regionale Gründungsnetzwerk, so zieht dieser meist weitere Akteure aus diesem Umfeld nach sich. Mit der Gewährung eines Förderprogramms sind darüber hinaus weitere Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen bzw. Beratungsangebote verknüpft.

Es besteht beispielsweise ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen der Anzahl der Jahre an Berufserfahrung an einer FuE-Einrichtung und der jeweiligen Beitragsbemessung der Aus- und Weiterbildungsangebote.¹⁵² Wie die Analyse des Untersuchungssamples gezeigt hat, haben Personen, die Berufserfahrung an einer Forschungseinrichtung gesammelt haben, meist keine in der freien Wirtschaft und umgekehrt. Demnach nehmen die „Berufserfahrenen der freien Wirtschaft“ Aus- und Wei-

¹⁵² r (Spearman-Rho) = ,433** (auf dem 0,01-Niveau zweiseitig signifikant).

terbildungsangebote kaum oder gar nicht in Anspruch bzw. bewerten deren Beitrag zum Gründungsprozess als gering.

Die Ergebnisse der Auswertung zeigen auch, dass eine Person, die über mehrere Jahre Berufserfahrung in der freien Wirtschaft gesammelt hat, tendenziell kleinere Netzwerke besitzt und dabei weniger auf institutionelle Akteure zurückgreift – wenn sie institutionelle Unterstützung in Anspruch nimmt, dann von öffentlichen oder halböffentlichen Akteuren, sehr selten von Vereinen und Stiftungen. Die Förderprogramme spielen aufgrund der fehlenden Antragsberechtigung keine Rolle. Der Zusammenhang, dass eine Person, je mehr Berufserfahrung sie vor dem Zeitpunkt ihrer Gründung gesammelt hat, umso weniger von den Unterstützungsangeboten der institutionellen Akteure profitiert, besteht nur unter der Voraussetzung, dass diese Berufserfahrung in der freien Wirtschaft gesammelt wurde. Für viele Jahre Berufserfahrung in einer Forschungseinrichtung besteht dagegen der umgekehrte Zusammenhang.¹⁵³

Im Untersuchungssample konnten keine Merkmale identifiziert werden, die Voraussagen darüber zulassen, wann soziale oder privatwirtschaftliche Akteure zu Unterstützungszwecken in Anspruch genommen werden und wann nicht.¹⁵⁴ Bietet ein Akteur aus dem privaten Umfeld die benötigte Ressource an, dann wird auf diese zurückgegriffen, unabhängig von personen- oder unternehmensbezogenen Merkmalen. Es kommt beispielsweise viel mehr auf ein gutes Verhältnis zu den Eltern an, die oftmals finanzielle Unterstützung bereitstellen, oder auf das Vorhandensein eines Freundes oder Bekannten, der vielleicht selbst schon einmal gegründet hat. Ein einziger statistisch signifikanter Zusammenhang bezüglich der sozialen Akteure besteht zwischen der Beitragsbemessung der Eltern und dem Alter des Gründers zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung: Je älter eine Person gründet, desto geringer wird der Beitrag der Eltern bemessen.¹⁵⁵ Auch BÜHLER (1999: 144) kommt zu ähnlichen Ergebnissen: Er sieht Erklärungsmöglichkeiten für den geringer werdenden Anteil der Eltern im Netzwerk in deren Tod, in größeren räumlichen Entfernungen zwischen den Wohnorten der Kinder und Eltern oder in der Orientierung an der eigenen Familie des Gründers. In dieser Studie kann letztere Annahme durch das Untersuchungssample nicht bestätigt werden.

Die Netzwerkprofile des Untersuchungssamples lassen ebenso keinen Zusammenhang zwischen der Beitragsbemessung der institutionellen Akteure und jener der sozialen Akteure erkennen. Es kann nicht behauptet werden, dass eine Person, die verstärkt auf institutionelle Unterstützung zurückgreift, weniger soziale Akteure hinzuzieht oder umgekehrt fehlende institutionelle Unterstützung mit der von sozialen Akteuren kompensiert wird. Es sind sogar eher Tendenzen dahingehend zu erkennen, dass Gründer, die viel institutionelle Unterstützung erhalten haben, gleichzeitig auch viel Unterstützung von sozialen Akteuren bezogen, was allerdings nicht statistisch nachweisbar ist.

¹⁵³ Eine Befragung von Gründern (n=196), die in den fünf EXIST-Regionen Unterstützungsleistungen im Rahmen der EXIST-Initiative erhalten haben, ergibt ähnliche Zusammenhänge. Die Quote der Gründer, die eine Veranstaltung zum Erwerb gründungsrelevanten Wissens besucht haben, sinkt mit zunehmender Berufserfahrung. Allerdings wird hier nicht zwischen Berufserfahrung an einer FuE-Einrichtung und in der freien Wirtschaft differenziert (vgl. KULICKE 2003b: 32).

¹⁵⁴ Methodisch wurde hier analog der Vorgehensweise im Rahmen der Typisierung verfahren (Rangkorrelation, visueller Vergleich, standardisierte Wertereihen).

¹⁵⁵ r (Spearman-Rho) = $-0,324^*$ (auf dem 0,05-Niveau zweiseitig signifikant).

Betrachtet man die Summe aller Beiträge pro Netzwerk, so lassen sich auch hier keine Merkmale aufdecken, die Aussagen darüber zulassen, wann ein Gründer auf hohe Beiträge an Unterstützung angewiesen ist und wann nicht. Es bleibt natürlich die Frage, inwieweit die Befragten in der Lage sind, die eigenen Defizite wahrzunehmen und sie dann angemessen zu bewerten.

6.4 Zusammenfassung der Ergebnisse die Typologie der Gründer betreffend

Ziel der Analyse war es, eine Gründertypologie zu entwerfen, die auf Zusammenhängen zwischen Charakteristika der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke und personen- und/oder unternehmensbezogenen Attributen basiert. Aus methodischer Sicht kamen dazu Verfahren der quantitativen Statistik sowie der qualitativen Analytik zum Einsatz. Die wesentliche Variable war dabei die Einschätzung des Beitrags der einzelnen Akteure aus der Perspektive der Befragten zum Gründungsprozess, die neben der Häufigkeit der Akteure je Akteurskategorie im Netzwerk die Grundlage der Typisierung bildete. Es konnte gezeigt werden, dass das dichotome Merkmal der *Ausübung einer Tätigkeit unmittelbar vor der Gründung an einer Karlsruher FuE-Einrichtung* einen bedeutenden Einfluss auf die Struktur der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke ausübt. Es unterteilt das Untersuchungssample in zwei Hauptgruppen, wobei aus diesen beiden Gruppen aufgrund intervenierender, personenbezogener Charakteristika drei weitere Untergruppen von geringerer Fallzahl ausdifferenziert wurden. Das Ergebnis ist eine Typologie mit insgesamt fünf Typen. Kein anderer Zusammenhang konnte mittels der eingesetzten Verfahren als so eindeutig nachgewiesen werden wie der zwischen der Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung unmittelbar vor der Gründung und der Anzahl der im egozentrierten Unterstützungsnetzwerk vertretenen institutionellen Akteure und Programme und deren zugehöriger Beiträge. Die ermittelten Gründertypen lassen Aussagen darüber zu, wann eine größere Wahrscheinlichkeit besteht, dass ein Gründer im Rahmen seiner Entstehungs- und Entwicklungsphase auf die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur respektive auf die jeweiligen Vereine, Stiftungen und Förderprogramme im Speziellen zurückgreift bzw. wann nicht.

War eine Person unmittelbar vor ihrer Gründung an einer Karlsruher FuE-Einrichtung tätig, dann weist das zugehörige Netzwerk tendenziell mehr institutionelle Akteure und Programme auf, denen ein hoher Beitrag zum Gründungsprozess beigemessen wurde. Wurde unmittelbar vor der Gründung keine Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung ausgeübt, so resultierte die Gründung in den meisten Fällen aus dem Schritt von einer Tätigkeit in der freien Wirtschaft in die Selbständigkeit. Die Netzwerke dieser Personen weisen tendenziell wenige bis keine institutionellen Akteure und Programme auf, deren Beiträge, wenn vorhanden, als gering bemessen wurden. Interpretiert wird dieses Ergebnis dahingehend, dass es den in Karlsruhe agierenden Akteuren, die sich im Rahmen der EXIST-Initiative in einem regionalen Gründungsnetzwerk organisiert haben, gelungen ist, ihre Zielgruppe zu mobilisieren. Diese setzt sich aus Mitarbeitern und Studierenden der Karlsruher Hochschullandschaft zusammen, die über eine auf Hochschulen ausgerichtete Öffentlichkeitsarbeit auf die Angebote aufmerksam gemacht werden. Vornehmlich die Gewährung von Förderprogrammen richtet sich auf diese Klientel, während sich einer Gründung aus der freien Wirtschaft in dieser Hinsicht weitaus weniger Optionen bieten. So stellt sich die Kausalkette zusammenfassend wie folgt dar: Unmittelbar vor der Gründung wurde eine Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung ausgeübt, im Verlaufe derer man

über eine breit angelegte Öffentlichkeitsarbeit auf die Angebote des regionalen Gründungsnetzwerks aufmerksam wurde. Eine Nutzung folgte, wobei hauptsächlich finanzielle Förderprogramme mit hohen Beiträgen bemessen wurden. Unter Einbezug der Erkenntnisse aus der Auswertung der Kontaktstrukturen aus Kap. 5.5 zieht die Kontaktaufnahme zu einem Akteur aus dem Netzwerk weitere Kontakte nach sich. In dieser Kette außen vor bleiben die Personen, die keinen Bezug zu einer Karlsruher FuE-Einrichtung besitzen, also meist jene, die über mehrere Jahre hinweg in der freien Wirtschaft tätig waren.

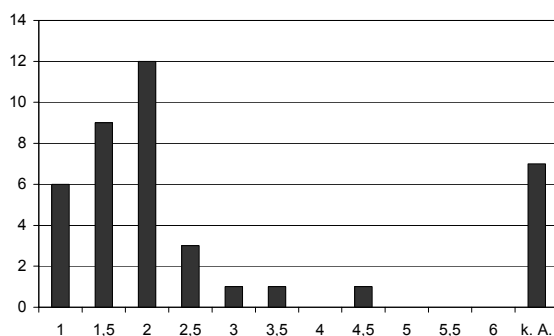
Es konnten keine Zusammenhänge zwischen der Inanspruchnahme der anderen drei Akteurskategorien und weiteren gründerspezifischen Merkmalen ermittelt werden, die Aussagen darüber zulassen, wann eine Person beispielsweise bevorzugt Akteure aus dem sozialen Netzwerk oder privatwirtschaftliche Akteure in den Gründungsprozess einbezieht. Auch waren in der akteurspezifischen Zusammensetzung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke keine Regelmäßigkeiten dahingehend zu erkennen, dass sich Akteurskategorien gegenseitig ausschließen oder in ihrer Häufigkeit umgekehrt proportional vorliegen. Eine nahe liegende Vermutung wäre gewesen, dass eine Person, die nicht oder nur in sehr geringem Umfang auf institutionelle Akteure und Programme zurückgreift, verstärkt Akteure aus ihrem sozialen Netzwerk zu Unterstützungszwecken hinzuzieht. Dies konnte die vorliegende Untersuchung nicht bestätigen.

Nachdem in Kapitel 5 die Strukturen der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke einer detaillierten Analyse unterzogen wurden und in diesem Kapitel mittels der Strukturen der Entwurf einer Typisierung der Gründer erfolgte, ist Kapitel 7 dem dritten Untersuchungsziel dieser Arbeit gewidmet (vgl. Kap. 3.3): Aus den Erkenntnissen der Beitragsbemessung der Akteure (vgl. Kap. 5.4) und jenen darüber, welcher Gründertyp nicht oder verstärkt auf die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zurückgreift, sollen Verbesserungspotenziale derselben aus der Perspektive der Gründer identifiziert und abschließend Handlungsempfehlungen für eine bedarfsorientierte Entwicklung an regionaler Gründungsunterstützung abgeleitet werden.

7 Die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur aus kritischer Gründerperspektive und Ableitung von Handlungsempfehlungen

In der Betrachtung eines regionalen Gründungsnetzwerks als Anreizstruktur der Ressourcennutzung eines Regionalen Innovationssystems ist von Interesse, inwiefern es über diese Form der Organisation gelingt, Akteure und Ressourcen derart zu mobilisieren, dass sie den Bedürfnissen der (potenziellen) Gründerklientel entspricht. Damit wird in diesem Kapitel die vierte Forschungsfrage der Arbeit beantwortet, an welcher Stelle aus der Perspektive der Befragten Gründungsbarrieren in der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur identifiziert und wo Verbesserungspotenzial respektive Lücken im Angebot erkannt wurden. In die Auswertung integriert sind die Ergebnisse aus den Kapiteln 5 und 6. Aus den Erkenntnissen sollen anschließend in Kap. 7.2 Handlungsempfehlungen abgeleitet und dort, wo auf andere Regionen übertragbar, verallgemeinert werden.

Abb. 7.1: Häufigkeitsverteilung der Noten der Bewertung der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur



Mittelwert: 1,9 (n=33)

Die Gründer des Samples wurden aufgefordert, das Karlsruher Angebot an Gründungsunterstützung in seiner Gesamtheit mittels einer Schulnotenskalierung zu bewerten (vgl. Abb. 7.1). Die Durchschnittsnote ist 1,9, so dass das Karlsruher Angebot aus Gründerperspektive als *gut* bezeichnet werden kann.¹⁵⁶ Positiv beurteilt wurden die Quantität und die Vielfalt der Maßnahmen, jedoch folgte im Rahmen der Ausführungen der Gründer nach einer guten Benotung oftmals ein „aber“, was die Darlegung des qualitativen Datenmaterials verdeutlichen wird. Fast ein Viertel der Gründer hatte sich ausdrücklich positiv geäußert.

7.1 Problemfaktoren der gründungsunterstützenden Infrastruktur in Karlsruhe

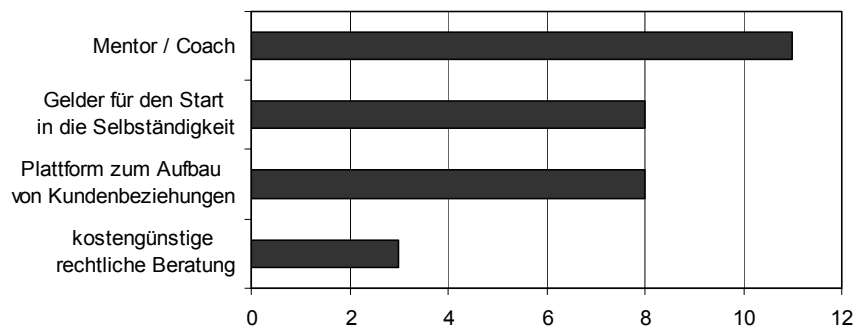
Die theoretischen Ausführungen der phasenspezifischen Probleme im Gründungsprozess haben gezeigt, dass die Finanzierung und die Zeit zwei maßgebliche Faktoren für den Gründungserfolg darstellen. Die Antworten auf die Frage, welche Defizite von den Gründern bezüglich der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur wahrgenommen wurden, bestärken diesen Sachverhalt. Kap. 7.1.1 vermittelt eine Zusammenschau der Faktoren, die im Rahmen des Gründungsprozesses grundsätzlich vermisst wurden bzw. an welchen Stellen zusätzlich zum bestehenden Angebot Bedarf gesehen wird.

¹⁵⁶ Dieser Mittelwert ergibt sich aus insgesamt n=33 Bewertungen. Wie der Abb. 7.1 entnommen werden kann, waren sieben Gründer nicht in der Lage das Angebot zu bewerten, da es ihnen ihrer Einschätzung nach nicht ausreichend bekannt war. Alle haben es aus mangelndem Bedarf nicht genutzt und haben daher auch keinerlei Anstrengungen unternommen es kennen zu lernen. Im Rahmen der Befragung von KULICKE (2003b: 63) in den fünf EXIST-Regionen gaben ebenfalls 20% der Gründer an, keinen Überblick über das Angebot zu besitzen und es deshalb nicht beurteilen zu können.

Es sind ausschließlich Aspekte mit Mehrfachnennung aufgeführt. Kap. 7.1.2 legt jene Kritikpunkte dar, die explizit auf das *bestehende* Angebot Bezug nehmen. Für die Analyse ist das qualitative Datenmaterial von maßgebender Bedeutung, da so neben einer bloßen Auflistung der Kritikpunkte bzw. Verbesserungsvorschläge eine detaillierte Innensicht der Befragten vermittelt werden kann, die zum besseren Verständnis der Argumentation beiträgt.

7.1.1 Defizite aus Gründerperspektive

Abb. 7.2: Aspekte, die die Gründer im bestehenden Angebot vermisst haben



Mentor oder Coach

Mehr als ein Viertel aller Befragten nahm bei der Frage, was sie im Gründungsprozess vermisst haben, Bezug auf das Fehlen eines Mentors bzw. eines Coachs, der individuell berät und sich konkreten Fragen des Unternehmens widmet. Auch FRICK et al. (1998: 312) konstatieren anhand der Ergebnisse ihrer auf Gesamtdeutschland bezogenen Untersuchung den Ausbau von Coaching-Programmen, so dass dieses Defizit kein regionenspezifisches zu sein scheint.

Man wünscht sich manchmal schon so etwas wie einen erfahrenen Coach, das hätte uns gut getan. Der vielleicht schon zehn Jahre in der Branche arbeitet, der viel Erfahrung hat. Der weiß, wie man so ein Unternehmen lenkt, leitet [G2: 116].

Es ist doch dann so, dass da jeder seine eigenen Probleme hat bzw. jede Firma auch ihren eigenen Weg finden muss. Das ist auch die Sache von der Gründerberatung. [...] Die Probleme, die dann jeden bewegen, die sind ganz unterschiedlich. Beratung wäre dann nicht sinnvoll. Da braucht man die konkrete Einzelberatung [G6: 165, 166].

In diesem Zusammenhang war die Kritik an einem eher pauschalisierten Beratungsangebot und den sehr allgemein gehaltenen Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen grundlegender Tenor unter den Befragten. Des Öfteren wurde angemerkt, dass die Angebote nur auf ein sehr enges Zeitfenster im Gründungsprozess Bezug nehmen, man über diese Phasen aber sehr schnell hinausgewachsen sei.

Gelder für den Start in die Selbständigkeit

Da im theoretischen Teil dieser Arbeit bei der Darlegung der Besonderheiten von wissensintensiven Gründungen dem finanziellen Aspekt relativ viel Raum gewidmet wurde, sollen hier wenige Ausführungen genügen. Durch die gesamtwirtschaftlichen Ereignisse der vergangenen Jahre wurde der Ruf nach mehr Geld für den Start in die Selbständigkeit noch lauter:

Wenn man anstelle der ganzen Beratungsgespräche lieber Geld für die Unternehmen zur Verfügung stellen würde, dann könnte man vernünftig investieren. [...] Ich brauche keine guten Worte, keine warmen Händedrucke. Ich brauche Geld, ich brauche eine Absicherung für Investitionen. Darum dreht es sich. Da wüsste ich jetzt niemanden, der da einen Weg hin weiß, der mir die entsprechenden Kontakte vermittelt. Zumindest nicht in Karlsruhe [G8: 114, 120].

Allerdings ist man sich der gesamtwirtschaftlichen Lage insofern bewusst, als das Problem nicht nur auf regionaler Ebene zu suchen ist bzw. dort nicht alleine gelöst werden kann.

Plattform zum Aufbau von Kundenbeziehungen

Insgesamt führt ein knappes Viertel der Befragten das Problem des Aufbaus eines Kundennetzwerks an, wozu auf regionaler Ebene ein Forum vermisst wurde, das Auftraggeber und Kunden zusammenführt. In der Entstehungsphase eines Unternehmens ergeben sich die Kundenkontakte meist aus dem sozialen Netzwerk des Gründers, jedoch sind auch diese ab einem gewissen Zeitpunkt erschöpft.

Was hat mir gefehlt? Es ist natürlich schwer, an Kunden ranzukommen. Das ist so das Hauptgeschäft, das man hat oder das Hauptproblem, das man als Jungunternehmer auch hat, denn wir haben uns mal vor kurzem hingesetzt und unsere ganze Datenbank durchgeforstet, wie wir eigentlich an unsere Kunden ran gekommen sind, und das sind wirklich 99%, also es gibt genau einen, der nicht über Tipps von Bekannten, Verwandten zustande gekommen ist. Also, auch wenn's wie gesagt nur über ganz wilde Verzweigungen zustande gekommen ist, es war alles wirklich fast nur über Bekannte und ‚Sag doch mal Bescheid‘ und ‚Hier hast du die Telefonnummer von diesem und jenem‘. Das ist hart, weil man hat natürlich nur ein begrenztes Maß an Bekannten und Leuten, die wiederum Leute kennen, die einflussreich sind. Das ist irgendwann ausgeschöpft bzw. es dauert natürlich auch lange, und da fände ich es beim CyberForum eigentlich auch besser, wenn da öfters solche Veranstaltungen für potenzielle Kunden durchgeführt werden würden [G17: 155].

Das einzige, im Befragungszeitraum regelmäßig stattfindende Treffen war der InfoMarkt des Cyber-Forums, der jedoch bereits in Kap. 5.4 im Rahmen der Analyse des Beitrags kritisch hinterfragt wurde. Wie auch das erste hier aufgeführte Zitat von Gründer 17 ausdrückt, treffen sich in diesem Forum eher Gründer mit Gründern, deren Auftragsvermittlung untereinander als wenig gewinnbringend erachtet wurde. Bisher liegt demnach aus Perspektive der Gründer kein schlüssiges regionales Konzept vor, das den Kontakt zu potenziellen Kunden erleichtert.

Kostengünstige, rechtliche Beratung

Wie bereits im Rahmen der Darstellung der personenbezogenen Merkmale deutlich wurde, besitzen nur knapp 20% der Interviewpartner gute Kenntnisse im steuerlichen und rechtlichen Bereich. Hier herrscht demnach ein Defizit, das durch kostenpflichtige Dienstleistungen von Steuer- oder Rechtsberatern gedeckt werden muss. Drei Gründer forderten explizit mehr kostengünstige rechtliche Beratung im Rahmen der regionalen Gründungsunterstützung.

Zusammenfassend soll an dieser Stelle ein Interviewausschnitt angeführt werden, der die wichtigsten Probleme eines Gründers aus seiner Perspektive sehr treffend charakterisiert:

Es gibt für mich eigentlich drei Wege, wie man Gründer unterstützen kann. Der *erste* Aspekt ist die formale Beratung wie Recht, Steuer etc., jemand zu haben, der mir meine AGBs formuliert. Der sagt, wenn ich ein Angebot rausschicke, ob dieses formal, rechtlich einwandfrei ist. Baue ich mir nicht selbst einen Strick, dass der Kunde mich nachher am Wickel hat mit Gewährleistung etc.. All die Dinge, wie kann ich das formal absichern. Da brauche ich eine Rechtsberatung. Die ist unwahrscheinlich teuer und unsicher, weil ich einfach nie weiß, welcher von den vielen Rechtsanwälten aus dem

Branchenbuch kann mir am besten helfen. [...] An der Ecke, da könnte man etwas tun. Kostengünstig für Gründer einerseits, weil man einfach nicht viel Geld hat, und verlässlich praktikable Sachen.

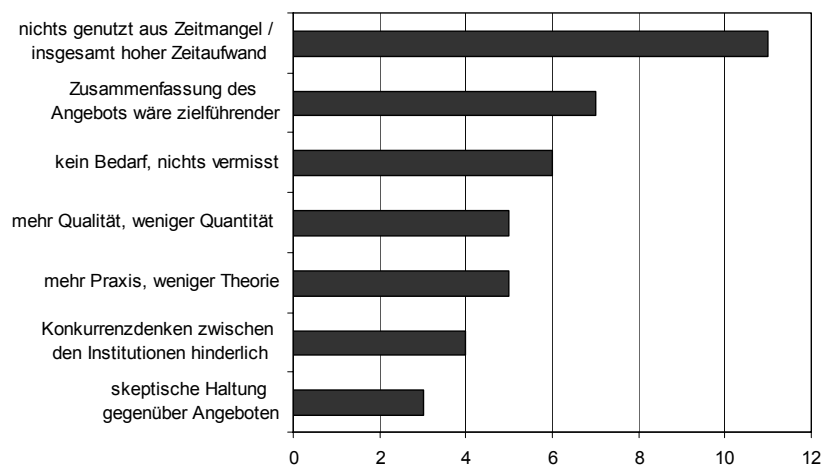
Zweiter wichtiger Bereich ist Coaching. Dass man einen erfahrenen Berater oder Firmengründer hätte. Vielleicht im Sinne dieses Gründer helfen Gründern. Müsste man mal genau nachschauen, vielleicht wird es da geboten. Jemand, der schon zehn Jahre in der Branche ist. Man hätte sich vielleicht mal informieren müssen. Da spielt aber dann auch sehr viel persönlich eine Rolle. Da muss man ja auch ein sehr starkes Vertrauensverhältnis aufbauen. [...].

Dritter wichtiger Punkt ist, ich brauche Geld. Entweder durch Kunden, durch Banken oder durch Fördermittel. Und da muss es eigentlich jemanden geben, der einem das zuführt, im optimalen Fall. Natürlich, wenn ich ein Unternehmen gründe, dann ist das ein originäres Geschäft. Das kann ich nicht nach außen verlagern. Da möchte ich mich nicht aus der Verantwortung stehlen. Aber wenn man darüber nachdenkt, was könnte eine Region für ihre Gründer tun, dann sollte man an der Ecke ansetzen. Optimal wäre natürlich, wenn ich kostenlos auf die *Systems* oder die *CeBit* auf einen Gemeinschaftsstand gehen könnte. Da gibt es schon sehr viele vergünstigte Angebote. Aber für uns Gründer sind 2000 bis 5000 EURO schon sehr viel. Wenn ich dann auf eine Messe gehe und 2000 EURO für den Stand hinlege [G2: 225-228].

7.1.2 Kritik aus Gründerperspektive

Nachfolgend werden die Kritikpunkte der Gründer am bestehenden Angebot der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur in Karlsruhe dargestellt, so dass daraus Handlungsempfehlungen für die Region abgeleitet werden können. Abb. 7.3 vermittelt den zugehörigen Überblick.

Abb. 7.3: Kritik der Gründer an der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur



Nur indirekt als Kritik interpretiert werden kann die Aussage von insgesamt elf Gründern, dass sie vom gründungsunterstützenden Angebot aus Zeitmangel nichts oder nur sehr wenig genutzt hätten. Dabei scheint der Zeitfaktor in zweierlei Hinsicht eine Rolle zu spielen. Einerseits versperrt er den Zugang zu den Angeboten, da diese von manchen als unstrukturiert erachtet wurden, so dass der Aufwand, das passende Angebot zu finden und der jeweilige Nutzen nicht in einem ausgewogenen Verhältnis zu stehen scheinen:

Gut, wenn man das Angebot besser gekannt hätte, vielleicht. Ich hatte allerdings gar keine Zeit, mich in dem Dschungel irgendwie zurechtzufinden, was man da denn noch nutzen könnte oder sollte [G28: 106].

Andererseits beurteilten viele Gründer den Zeitaufwand der Teilnahme an Seminarreihen oder Workshops als zu hoch, deren Inhalte man in der entsprechenden Literatur nachlesen kann:

Es ist immer sehr mühsam, diese Veranstaltungen, sie bringen im Endeffekt doch nicht so viel und kosten mehr Zeit – wir hatten damals keine Zeit, wir hatten was zu tun [G13: 31].

Insgesamt sieben Gründer hielten eine Zusammenfassung des Angebots für sinnvoll, und fünf Gründer forderten mehr Qualität und weniger Quantität. Man erkenne ja,

[...] dass es sehr viele Initiativen gibt, die alle in dieselbe Richtung gehen und alle parallel laufen. Ich bin gerne einer, der zusammenfasst. Wenn man da drei Leute hat, die dasselbe machen, dann ab in den Topf, einigt euch [G33: 176].

Es ist unbestritten, dass das Karlsruher Angebot im Vergleich zu anderen Regionen sehr umfangreich ist. Jedoch wurde eine klar strukturierte Übersicht dessen vermisst. Mit dieser hätte man zielführender eine Auswahl der für den individuellen Bedarf geeigneten Angebote treffen können:

Ich denke, was man benötigt ist von unabhängiger Seite eine eingehende Beratung. Man weiß am Anfang nicht, zu wem man gehen soll. Man benötigt also eine Stelle, die einen zuerst auch mal unabhängig berät, die möglicherweise die nächsten Kontakte gezielter herstellt. Man bekommt ein riesiges Angebot, CyberForum, KEIM und dies und jenes, aber man braucht es konkreter. Man braucht einfach jemand, der sich zwei oder drei Stunden Zeit nimmt, sich die Idee anhört, und der sagt, so, wie gehen wir das jetzt an [G34: 131].

Ein Problem, das damit in direktem Zusammenhang steht und von insgesamt vier Gründern explizit angesprochen wurde, ist das Konkurrenzdenken zwischen den einzelnen Institutionen, welches der effektiven Nutzung der Angebote im Wege steht.

Ich hatte mehr das Gefühl, es gibt die Institutionen, die so für sich arbeiten und am liebsten gegeneinander arbeiten. Zwar tauchen Leute von KEIM auch beim CyberForum auf, aber da habe ich dann so ein bisschen in Randgesprächen gemerkt, dass die dann so doch die Leute etwas an sich ziehen [G19: 148].

Ich könnte mir vorstellen, dass die sich etwas mehr austauschen müssten. Jeder hat da sein Ding, das ist dann halt schwierig, denn letztendlich haben alle das gleiche Ziel, die gleiche Zielgruppe, wenn die ein bisschen mehr miteinander machen würden [G10: 79].

Es soll angemerkt werden, dass ein von den Gründern wahrgenommenes Konkurrenzdenken nicht zwingend in Widerspruch zu den Ergebnissen aus Kap. 5.5 stehen muss. Dort wurde im Rahmen der Analyse der Kontaktstrukturen ein relativ eng geknüpftes Netzwerk zwischen den Akteuren CyberForum und KEIM festgestellt, da zwischen diesen häufig Vermittlungen erfolgten. Es wurde jedoch gleichzeitig darauf hingewiesen, dass Informationen auch im Rahmen von Veranstaltungen von Gründer zu Gründer weitergegeben wurden, so dass sich möglicherweise vorhandenes Konkurrenzdenken nicht zwingend in den Kontaktstrukturen widerspiegeln muss.

Bezüglich der angebotenen Inhalte in den verschiedenen Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen bemängeln fünf Gründer, dass insgesamt eine Praxislücke bestehen würde: Vermittelt werde viel Theorie, aber die konkrete Umsetzung fehle. Auch in Zusammenhang mit der Beitragsbemessung der jeweiligen Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen der einzelnen Institutionen und Vereine aus Kap. 5.4 wurde deutlich, dass diese als nur wenig gewinnbringend für den Gründungsprozess eingeschätzt werden:

Das war das Verwunderliche für mich in der Zeit, die ganzen offiziellen Stellen wissen z.T. auch nur die Theorie, das was in den Büchern steht, die haben mir auch nicht mehr gesagt wie die IHK, aber die Praxis kannte keiner [G33: 22].

Weil es mir einfach zu akademisch war, was die mir da erzählt haben. Ich stelle mir das so vor, dass man so was an der Uni ganz gut macht, aber für so kleine Unternehmen passt das irgendwie gar nicht [G14: 52].

Jedoch gaben sechs der 40 Gründer an, dass sie keinen Bedarf an regionalen Angeboten gehabt hätten und damit auch nichts vermisst haben. Ein Blick auf die zugehörigen Strukturen ihrer egozentrierten Unterstützungsnetzwerke zeigt, dass diese entweder insgesamt eine sehr geringe Anzahl an Akteuren aufweisen, also generell sehr wenig Unterstützung in Anspruch genommen haben oder diese von anderen Quellen abseits der regionalen Infrastruktur stammt. Drei dieser Gründer traten dem Angebot mit skeptischer Haltung gegenüber, da sie diesen wenig Vertrauen schenkten und deshalb bestrebt waren, ihre Probleme eigenständig zu lösen.

7.2 Handlungsempfehlungen für eine bedarfsorientierte Entwicklung einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur

Anhand der Kritik an der gründungsunterstützenden Infrastruktur und jenen Aspekten, die aus Perspektive der Gründer im Rahmen ihrer Entstehungs- und Entwicklungsphase vermisst wurden, soll das für die Karlsruher Unterstützungslandschaft identifizierte Verbesserungspotenzial aufgezeigt und Handlungsempfehlungen abgeleitet werden. Einige der Erkenntnisse bzw. Kritikpunkte aus diesem Kapitel lassen sich auch auf die Architektur anderer gründungsunterstützender Netzwerke übertragen. SCHULTE (2002: 123f.) identifiziert in seiner Arbeit drei grundlegende Problembereiche, die sich im Rahmen der Organisation von Gründungsnetzwerken stellen:

- 1) strukturelle Intransparenz der angebotenen Dienstleistungen,
- 2) mangelnde Koordination und
- 3) unzureichende Kooperation.

Oftmals gestaltet es sich für den Gründer schwierig, aufgrund der mangelnden Durchsichtigkeit eines meist dichten Angebots an Beratungs- und Informationsdienstleistungen die für ihn passende Anlaufstelle zu finden. Wenn die jeweiligen Akteure zusätzlich relativ unverbunden arbeiten, dann resultiert daraus ein erhöhter Orientierungsaufwand zu Lasten des Gründers. Durch ungenügende Abstimmung liegen unter Umständen Doppelangebote vor. Auch NEUBAUER (2002: 232) betont, dass sich unzureichend koordinierte Aktivitäten sogar als konkretes Hindernis im Gründungsprozess darstellen können, das der Realisierung des Vorhabens entgegenwirkt. Eine mangelnde Angebots- und Qualitätstransparenz erhöht aufgrund des damit einhergehenden langwierigen Suchprozesses die zugehörigen Transaktionskosten (vgl. KAILER 2000: 66).

Das Funktionieren eines Netzwerks zeichnet sich zudem darin aus, dass ein Akteur bei Bedarf an einen auf die relevante Fragestellung spezialisierten Akteur weitervermittelt, wenn dieser selbst nicht die notwendige Information bereitstellen kann. BIRLEY (1985: 116) kommt in ihrer Studie zu dem Ergebnis, dass

an efficient network is one in which, no matter where the entrepreneur enters the network, his needs are diagnosed and he is passed round the system until he gathers the necessary information and advice. This does not require that all entry points should provide diagnostic as well as counselling services, but rather that each should be clear on what services they and others are offering.

Aus den Zitaten der Befragten des Untersuchungssamples und den Ausführungen des vorigen Abschnitts wurde bereits deutlich, dass sich einige dieser Problemfaktoren auch in der Karlsruher gründungsunterstützenden Infrastruktur wieder finden lassen. Die Gründer hatten „keine Zeit, sich in dem Dschungel zurechtzufinden“ und es gäbe „viele Initiativen, die in die selbe Richtung gehen“ und teilweise, so der Eindruck, untereinander konkurrieren.

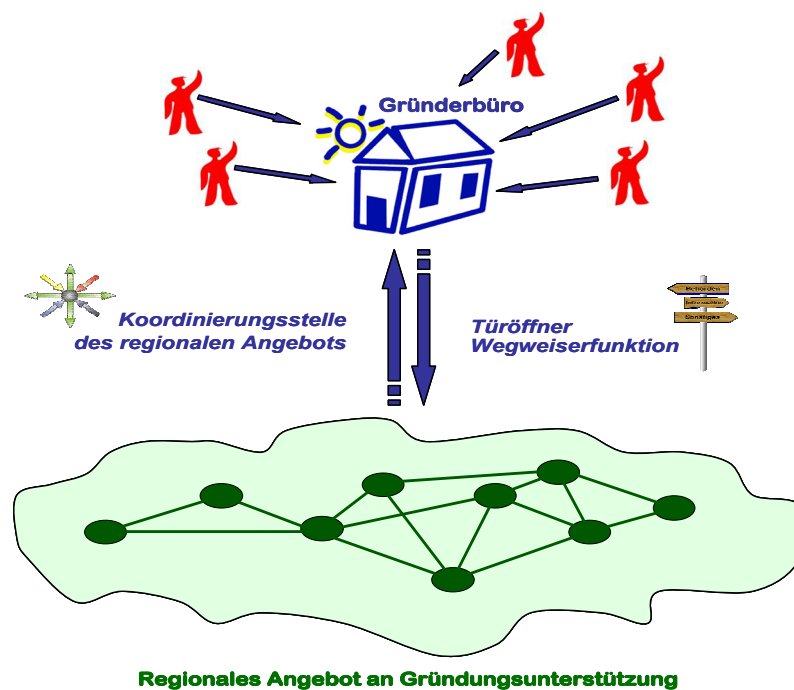
Bezüglich der *strukturellen Gestaltung* einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur wird aus Gründen der Erhöhung der Angebotstransparenz die Einrichtung eines unabhängig arbeitenden¹⁵⁷ Gründerbüros als gewinnbringend erachtet, das als *erste, zentrale Anlaufstelle* für (potenzielle) Gründer der Öffentlichkeit präsentiert wird. Hier sollten alle Fäden der regionalen Gründungsunterstützung zusammenlaufen. Es wird zwar der Ansicht BIRLEYS (1985) zugestimmt, dass die in der Region agierenden Initiativen in der Lage sein sollten, kompetent zum jeweils für die relevante Fragestellung spezialisierten Akteur zu vermitteln, jedoch sollte der Eintritt zum Netzwerk nicht über jeden beliebigen Akteur erfolgen, sondern über eine zentrale Stelle, der die Aufgabe der Weitervermittlung zufällt. Somit müssen zum Funktionieren des Netzwerks nicht zwangsläufig alle Mitglieder vollständig über alle Angebote, Initiativen etc. der anderen informiert sein, was sich in der Praxis als extrem aufwändig, kosten- und zeitintensiv erweisen würde. Treten beispielsweise Lücken durch unzureichende Information oder opportunistisches Verhalten der beteiligten Akteure auf, dann ist die optimale Versorgung des Gründers gestört. Auch KAILER (2000: 66) betont, dass im Suchprozess des Gründers dann vorwiegend Probleme auftreten, wenn über die erste Überblicksinformation hinaus spezielle Beratungsleistungen nachgefragt werden. Damit kommt der Qualität einer problemadäquaten Weitervermittlung der Gründungsinteressenten durch die erste Anlaufstelle im regionalen Gründungsnetzwerk eine besondere Bedeutung zu. Die Netzwerkmitglieder sollten sich dann vielmehr auf ihre unterschiedlichen Kompetenzbereiche konzentrieren.

Einem Gründerbüro würden grundlegend zwei Aufgabengebiete zufallen:

- 1) Output-orientiert: die Funktion einer Koordinierungsstelle der regionalen Angebote
- 2) Input-orientiert: die Funktion eines Türöffners zum regionalen Angebot, wichtiger jedoch die Funktion eines Wegweisers für den (potenziellen) Gründer

¹⁵⁷ Mit *unabhängig arbeitend* ist nicht die Arbeit abseits anderer, in der Region agierender Institutionen oder Vereine gemeint. Vielmehr wird es als wichtig erachtet, dass ein solches Büro nicht in eine Institution oder einen Verein eingegliedert wird, da sonst nachfolgend geschilderte Problemfaktoren wie beispielsweise Konkurrenzdenken wahrscheinlicher sind.

Abb. 7.4: Konzeption eines Gründerbüros



In der Funktion als Koordinierungsstelle müsste im Gründerbüro die Sammlung und Abstimmung der jeweiligen Angebote der einzelnen Institutionen bzw. Initiativen erfolgen. In welchem Rahmen dies in der praktischen Umsetzung geschehen kann, muss von Fall zu Fall entschieden werden. Von Vorteil wären regelmäßige Treffen der relevanten Akteure unter der Leitung des Gründerbüros, das in diesem Fall in der Funktion einer Koordinierungsstelle auftritt. Dabei sollte die Aktualität des Geschehens gewährleistet sein. Abstimmungsprobleme können beseitigt, Parallel- bzw. Doppelangebote und konkurrenzförderndes Handeln vermieden werden.

Aus der Perspektive der Gründer könnte sich ein solches Konzept folgendermaßen darstellen: Mittels einer breit angelegten Öffentlichkeitsarbeit wird der (potenzielle) Gründer auf das Gründerbüro aufmerksam, möglichst noch bevor er von der Vielfalt der Initiativen, Vereine oder Institutionen erfahren hat bzw. es sollte dezidiert darauf aufmerksam gemacht werden, dass dieses Büro die Funktion einer zentralen Anlaufstelle besitzt. In einem ersten Gespräch wird seine aktuelle Verortung in den verschiedenen Phasen des Gründungsprozesses sowie seine individuelle Bedarfsstruktur eruiert: Um welche Form der Gründung handelt es sich, welche Rechtsform wird angestrebt, mit welchen Erwartungen tritt der Gründer an das Netzwerk heran? Der Schwerpunkt der Beratung sollte sich dabei nicht im inhaltlichen Bereich der Fragestellungen bewegen, sondern eine problemadäquate Weitervermittlung anstreben. Dem Gründer sollten vielmehr die für ihn in Frage kommenden Förderprogramme, Dienstleistungsangebote oder Handlungsmöglichkeiten aufgezeigt und erörtert werden. Damit bliebe ihm ein möglicherweise langwieriger Suchprozess nach Information erspart, um sich im „Angebotsdschungel“ zurechtzufinden. Damit wären aus Perspektive der Gründer die Transaktionskosten und der Zeitaufwand reduziert. Der Bekanntheitsgrad der Angebote könnte darüber hinaus gesteigert werden, so dass Informationsdefizite minimiert werden könnten. Ebenso würden Schwachstellen in der Kontaktvermittlungsstruktur (vgl. Abb. 5.38 aus Kap. 5.5) behoben. Natürlich kann ein solches Kon-

zept nur dann funktionieren, wenn alle Akteure aus der Region an einem Strang ziehen und eine offene, auf Kooperation ausgerichtete Arbeitsweise angestrebt wird, welche im Rahmen der praktischen Umsetzung mit Sicherheit die größten Hindernisse bildet. Dem Argument, angesichts einer Angebotsintransparenz würde die Entwicklung einer Angebotsübersicht ausreichen, soll zu Gunsten der Initiierung eines Gründerbüros widersprochen werden. Gerade Gründer mit wenig Beratungs- und Trainingserfahrung legen weniger Wert auf Informationsmaterialien oder Angebotsdatenbanken. Sie bevorzugen persönliche (am besten natürlich kostenlose) Informationen durch unabhängige Beratungs- und Vermittlungsstellen (vgl. KAILER 2000: 80).¹⁵⁸

Im Rahmen der *inhaltlichen Ausgestaltung* gründungsunterstützender Maßnahmen sollen die von den Gründern angeführten Aspekte aufgegriffen und Wege für eine praktische Umsetzung angedacht werden.

Ein Kritikpunkt war das Fehlen eines *erfahrenen Coachs oder Mentors*, der sich den individuellen Problemen einer Gründung bzw. eines Unternehmens annimmt. Natürlich gestaltet es sich äußerst schwierig, von außen induzierte funktionierende Unternehmens-Partnerschaften herbeizuführen, jedoch sind beispielsweise Business-Angel-Netzwerke oder so genannte Mentoren-Netzwerke (Senior Advisers Service) (vgl. KAILER 2000: 77) eine Möglichkeit, Finanzierungsmittel einerseits und Beratung andererseits zu mobilisieren und zu kombinieren. Business-Angels als Kapitalgeber sind in Deutschland bisher eine selten genutzte Quelle, so dass sich dieser Markt noch in den Anfängen befindet. Jedoch muss auch erwähnt sein, dass das Anlageverhalten potenzieller Investoren bisher sehr zurückhaltend ist. Die Gründe dafür sind weniger in der Risikoaversion der Kapitalgeber als vielmehr in der schlechten Informationslage der vorhandenen Beteiligungsmöglichkeiten zu suchen (vgl. WIPPLER 1998: 145). Zum Zeitpunkt der Befragung war das Business-Angel-Netzwerk Baden-Baden im Begriff des Entstehens, so dass dieses damals noch nicht in Anspruch genommen werden konnte und somit im Rahmen dieser Untersuchung keine Erfahrungswerte vorliegen. Nach Angaben von KEIM besteht das Netzwerk im Jahr 2005 aus insgesamt 20 wirtschaftlich-technologisch orientierten Mitgliedern. Im vorausgegangenen Jahr wurde von ungefähr 20 Firmen die Möglichkeit der Präsentation und der Kontaktaufnahme mit interessierten Business-Angels genutzt (vgl. KEIM e.V. 2005: 31). Es bliebe zu untersuchen, ob ein zusätzliches Netzwerk in der Region Karlsruhe einen Mehrwert bringen würde oder ob sich das vorhandene Potenzial in Baden-Baden als ausreichend gestaltet. Nach Angabe des Instituts für Mittelstandforschung (vgl. IfM 1998, zit. nach KAILER 2000: 77) wird die Schaffung von Netzwerken dieses Typs in einem Radius von ca. 50 km als sinnvoll erachtet.

Bezüglich des Aspekts fehlender Mentor / Coach sollte in der Region Karlsruhe grundsätzlich überlegt werden, ob eine Umschichtung der finanziellen Mittel einerseits, wie auch der Schwerpunktlegung des

¹⁵⁸ KNAUP et al. (2003: 89) schlagen im Rahmen ihrer Handlungsempfehlungen für die Förderung von Existenzgründern in Nordrhein-Westfalen die Einrichtung einer so genannten *One-Stop-Agentur* für Existenzgründer als Weiterentwicklung der regionalen Gründungsnetzwerke vor. Dieser käme die Aufgabe zu, alle administrativen Schritte im Gründungsprozess abzuwickeln. Betrachtet man die in dieser Arbeit belegte hohe Häufigkeit der Beratungsinhalte *formale Gründung*, so wäre in Karlsruhe über eine ähnliche Einrichtung nachzudenken bzw. eine solche Agentur könnte in das hier vorgestellte Konzept des Gründerbüros integriert werden.

Angebots andererseits, hin zu verstärkter professioneller individueller Beratung möglich ist.¹⁵⁹ Mit wenigen Ausnahmen konnte aufgezeigt werden, dass die Aus- und Weiterbildungsangebote in der Form, wie sie sich im Jahr 2002 darstellten, aus Perspektive der Gründer nur sehr wenig zum Gründungsprozess beigetragen haben. Wenn Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen angeboten werden, dann sollten konkret die drei folgenden Aspekte berücksichtigt werden:

- verstärkter Einsatz qualifizierter Referenten mit eigener Unternehmenserfahrung,
- inhaltliche Schwerpunktlegung auf spezifische Themen, weniger in der Behandlung allgemeiner Themen, die nur ein sehr enges Zeitfenster zu Beginn des Gründungsprozesses betreffen und
- mehr konkreter Praxisbezug, weniger akademische Aufbereitung der Themen.

Des Weiteren vermissen junge Unternehmen eine *Plattform für Kundenkontakte*. Zum Zeitpunkt der Rechercharbeiten existierte keine strukturiert aufgearbeitete Datenbank von in der Region ansässigen Unternehmen bzw. Start-ups. Sie würde eine Möglichkeit darstellen, bedarfsgesteuert im Unternehmenspool zu recherchieren und die jeweiligen Angebote zu sondieren. Eine medienwirksame Öffentlichkeitsarbeit wäre wesentlich, so dass sich im Zeitverlauf eine repräsentative Präsentationsplattform für junge Unternehmen entwickeln kann.

Ein weiterer Aspekt rückt die *finanziellen Fördermöglichkeiten* in den Mittelpunkt, die sich den Gründern bieten, die nach einem mehrjährigen Angestelltenverhältnis in einem Unternehmen den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Die meisten Förderprogramme, die auf regionaler Ebene zur Verfügung stehen, sind auf die Zielgruppe eines Spin-offs aus einer Forschungseinrichtung zugeschnitten. Überbrückungsgeld hingegen kann nur aus dem Status der Arbeitslosigkeit beantragt werden. Die drei Gründer, die den Typ 5 „Frustrierte Sucher nach institutioneller Unterstützung“ bilden, durchlebten einen frustrierenden Suchprozess nach günstigen Finanzmitteln. Ein Großteil der Karlsruher Gründungsunterstützenden Infrastruktur ist auf genannte Zielgruppe fokussiert, was die aktuelle Förderlandschaft auf Bundesebene widerspiegelt. Man ist bestrebt, den Technologietransfer mittels Hochschulausgründungen zu stimulieren, jedoch macht das Untersuchungssample deutlich, dass ein vergleichbar großer Anteil gründet, ohne direkt vor der Gründung an einer Hochschule tätig gewesen zu sein. Eine Erweiterung der Zielgruppe um Unternehmens-Spin-offs würde mit Sicherheit einigen Gründern den Weg in die Selbständigkeit erleichtern und zur Ausschöpfung des regionalen Potenzials beitragen.

¹⁵⁹ Aufgrund der zunehmenden Bedeutung personenorientierter Coaching-Maßnahmen und dem geforderten Ausbau der Leistungspalette bezüglich einer Fachberatung kommt den methodischen Kompetenzen der Berater immer mehr Gewicht zu. KAILER (2000: 79) fordert diesbezüglich auf Gründungen spezialisierte Beraterausbildungen. Auch die Einrichtung von Netzwerken zum Erfahrungsaustausch oder zur Supervision hält er in diesem Zusammenhang für notwendig.

Es lassen sich folgende Handlungsempfehlungen zusammenfassen:

Aus struktureller Perspektive:

- Einrichtung eines Gründerbüros in der Funktion als:
 - Koordinierungsinstanz der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur
 - Türöffner für das regionale Gründungsnetzwerk und Orientierungshilfe für Gründer

Aus inhaltlicher Perspektive:

- Organisation eines Business-Angel-Netzwerks, so dass erfahrene und unerfahrene Unternehmer zusammenfinden
- Ausbau des Angebots an individuellen Coaching-Maßnahmen
- Umstrukturierung des Angebots an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen hin zu qualifizierten Referenten, dabei mehr Praxisbezug und Fokussierung auf spezifische Themen
- Aufbau einer strukturierten Datenbank, in der sich Start-ups aus der Region registrieren bzw. präsentieren können – als eine Möglichkeit einer Plattform zum Knüpfen von Kundenkontakten
- Erweiterung der angebotsspezifischen Zielgruppe um die Personen, deren Inkubatoreinrichtung keine FuE-Einrichtung darstellt (dort insbesondere die Ausrichtung der finanziellen Förderung)

8 Zusammenfassende Schlussbetrachtung

Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist die Analyse der Struktur egozentrierter Unterstützungsnetzwerke von Gründern wissensintensiver Unternehmen in der Entstehungs- und Entwicklungsphase. Von der theoretischen Erkenntnis ausgehend, dass die Einbettung der Gründerperson in ihr soziales Netzwerk einen wesentlichen Einfluss auf die Unternehmensgründung ausübt, wird hier eine netzwerkanalytische Perspektive bezogen, die den Gründer als Organisator und Koordinator von Ressourcen betrachtet (vgl. BRÜDERL, PREISENDÖRFER, ZIEGLER 1998; ALDRICH 1999; JENSSEN 2001). Aufgrund der Komplexität des Schritts in die Selbständigkeit ist der Gründer hohen Anforderungen an die eigene Person ausgesetzt, so dass in dieser Phase ein großer Leistungsbedarf besteht. Dieser umfasst die Bereitstellung materieller Ressourcen wie beispielsweise Kapital oder Infrastruktur und immaterieller Ressourcen wie Beratung, Vermittlung von Kontakten oder emotionale Unterstützung, die der Gründer komplementär zu den eigenen Fähigkeiten aus seinem Umfeld beziehen muss.

Die Arbeit knüpft in ihrer Konzeption an der Kritik des Ansatzes sozialer Netzwerke und den zugehörigen Untersuchungen insofern an, als eine eindeutige Begriffsabgrenzung des sozialen Netzwerks und eine klare Differenzierung der untersuchten Akteure oftmals fehlen. Dabei greift eine alleinige Fokussierung auf die sozialen Akteure als Quelle von Unterstützung zu kurz.

Seit einigen Jahren existieren von Seiten der Bundes- und der Landespolitik Bestrebungen, über die Implementierung so genannter regionaler Gründungsnetzwerke das Potenzial an Gründern auszuerschöpfen, indem diese für den Schritt in die Selbständigkeit sensibilisiert, motiviert und entsprechend gefördert werden. Eine meist dichte gründungsunterstützende Infrastruktur auf regionaler Ebene ist die Folge. Unter diesen Voraussetzungen darf eine Untersuchung, die die strukturelle Einbettung eines Unternehmensgründers in den Mittelpunkt der Forschungsfragen stellt, den regionalen Kontext nicht unberücksichtigt lassen. Somit wird in dieser Arbeit die Auffassung vertreten, dass die Gründerperson im Rahmen ihres Suchprozesses einerseits in ihren sozialen Kontext, andererseits jedoch auch in einen regionalen Kontext eingebettet ist, der hier durch die regionsspezifische Angebotsstruktur repräsentiert wird. Ein wesentlicher Untersuchungsaspekt ist, inwieweit eine Einbettung des Gründers in den regionalen Kontext im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase einer Unternehmensgründung besteht bzw. erfolgt und welche Bedeutung diesem aus Perspektive des Gründers beigemessen wird.

Untersuchungsgegenstand ist das egozentrierte Unterstützungsnetzwerk der Gründerperson. Dieses Netzwerk beschreibt die individuelle Beziehungs- und Kontaktstruktur des Unternehmensgründers, von deren Akteuren er Unterstützung im Rahmen des Gründungsprozesses in Anspruch nimmt. Zu dessen Erhebung und Analyse kamen qualitative Methoden – in Form von Leitfaden-Interviews – und quantitative Methoden – in Form von Fragebögen – zum Einsatz, so dass ein Methodenmix vorliegt. Das Untersuchungssample bilden 40 Gründer und Gründerinnen wissensintensiver Unternehmen aus dem Stadt- und Landkreis Karlsruhe, die im Zeitraum von 1999 bis 2002 ihr Gründungsvorhaben realisiert haben.

Ohne die Vielzahl von Einzelbefunden zu wiederholen, sollen die wichtigsten Ergebnisse in Orientierung an den zentralen vier Leitfragestellungen bzw. an den drei Untersuchungszielen dieser Arbeit zusammenfassend dargelegt werden.

Im Mittelpunkt des Interesses der *ersten Leitfrage* stehen die Akteure respektive Ressourcen, auf die ein (potenzieller) Gründer zurückgreift, um seinen Bedarf an Unterstützung im Rahmen der Entstehungs- und Entwicklungsphase zu decken. Mittels einer deskriptiven Querschnittsanalyse konnte gezeigt werden, dass Gründer in hohem Maße die Angebote der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur in Anspruch nehmen. Bezüglich der *Häufigkeit* wurde auf die institutionellen Akteure und Programme (die größtenteils in das regionale Gründungsnetzwerk integriert sind) stärker zurückgegriffen als auf die Akteure aus dem sozialen Netzwerk des Gründers. Erstere vereinen in einem durchschnittlichen Unterstützungsnetzwerk von insgesamt 5,1 Akteuren etwas mehr als die Hälfte der zugehörigen Akteure auf sich, wohingegen Letztere nur knapp ein Drittel derer stellen. Forschungseinrichtungen und privatwirtschaftliche Akteure sind nur von untergeordneter Bedeutung. Die beiden in Karlsruhe agierenden Vereine CyberForum und KEIM wurden gemeinsam mit der IHK am häufigsten genutzt, denen die Bereitstellung von Beratungsleistungen, Aus-/Weiterbildungsangeboten und Kontaktvermittlungen zugeordnet werden kann. Diese drei Unterstützungsleistungen wurden gleichzeitig auch am meisten von den Gründern des Samples rekrutiert. Somit spielt der Bezug von Wissen und Information im Gründungsprozess eine wesentliche Rolle. Im Bereich finanzieller Unterstützung waren die beiden Landesförderprogramme CAMPUS und Junge Innovatoren gemeinsam mit den Eltern von maßgeblicher Bedeutung. In den Vordergrund traten die sozialen Akteure im Rahmen von emotionaler Unterstützung und als Diskussionspartner. Die verschiedenen Akteure ergänzen sich damit zusammenfassend betrachtet in der Bereitstellung der ihnen zugeordneten Unterstützungsleistungen, so dass sich aus Perspektive des Gründers weniger die Frage nach dem „Entweder/Oder“ zu stellen scheint, sondern hinsichtlich der Nutzung eher die Situation „Sowohl/Als auch“ besteht. Auch kann die Frage, ob Gründer auf die regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zurückgreifen, mit einem klaren Ja beantwortet werden. Im Vergleich zu anderen Studien, die ebenfalls die Häufigkeiten der Inanspruchnahme externer Leistungsträger im Verlauf des Gründungsprozesses untersuchten, deren zugrunde liegende Opportunitätsstruktur allerdings keine bundes-, landes- oder regionalpolitisch induzierten Vereine in der hier existierenden hohen Anzahl aufwies, haben in dieser Untersuchung eben jene Vereine und Förderprogramme die sonst üblichen Akteure auf die hinteren Ränge verdrängt (vgl. u.a. PICOT, LAUB, SCHNEIDER 1989; PETT 1994; BÜHLER 1999). Somit muss die Feststellung von ALDRICH und ZIMMER (1986: 28, vgl. Kap. 3.1.1.3, S. 41), die lautet: „[...] entrepreneurship is a social role, embedded in a social context“ um den regionalen Kontext erweitert werden: „[...] entrepreneurship is a social role, embedded in a social *and a regional context*.“ Untersuchungen, die ausschließlich die Einbettung in das soziale Netzwerk berücksichtigen, vernachlässigen somit einen wesentlichen Teil jener Quellen an Unterstützung, auf die ein Gründer während seines Schritts in die Selbständigkeit zurückgreift. Anhand der Ergebnisse wird deutlich, dass Faktoren des regionalen Gründungsumfelds in enger Wechselwirkung mit den Handlungsentscheidungen der Gründer stehen. Ist ein Angebot an regionalen gründungsunterstützenden Maßnahmen vorhanden und wird der Gründer auf dieses aufmerksam, so greift er, sofern er zu dessen Zielgruppe gehört, mit großer Wahrscheinlichkeit darauf zurück.

Die *zweite Leitfrage* nimmt Bezug auf die Einschätzung des Beitrags aus Perspektive der Gründer, den die in Anspruch genommenen Akteure zum Gründungsprozess geleistet haben. Die Reihenfolge der eben erläuterten Häufigkeitsverhältnisse dieser Akteure kehrt sich bei Betrachtung der Reihenfolge der

Beitragsbemessung um. In der durchschnittlichen Beitragsbemessung wäre die Gründung ohne die Ehe-/Lebenspartner nicht möglich gewesen, so dass ihnen im Vergleich zu allen anderen Akteuren der höchste Beitrag vor der Bank und dem Steuerberater zugerechnet wurde. An letzter Stelle stehen die drei am häufigsten in Anspruch genommenen Akteure KEIM, CyberForum und die IHK. Die Frage nach den Ursachen konnte anhand des qualitativen Interviewmaterials beantwortet werden. Auf die Unterstützung der Ehe-/Lebenspartner konnte insofern nicht verzichtet werden, da sich eine Partnerschaft bzw. eine Familie der Herausforderung stellen muss, Privatleben und Unternehmensgründung zu vereinbaren. Entweder ist der Partner bereit, die „Last“ mit zu tragen und „Opfer“ zu erbringen, oder, so verdeutlichen es die Aussagen, die Gründerperson sieht sich mit der Entscheidung für die Partnerschaft bzw. das Familienleben oder für das Unternehmen konfrontiert. In der Beitragsbemessung ebenfalls sehr hoch eingeschätzt wurden die Akteure, die finanzielle Ressourcen zur Verfügung stellen. Gründe für die geringe Beitragseinschätzung der drei genannten institutionellen Akteure resultieren hauptsächlich aus der niedrigen Qualität der Angebote. Dies trifft insbesondere auf die Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen zu, die im Hinblick auf mangelnde Praxisorientierung, zu allgemein gehaltenen Themen und mangelnder Qualifizierung der Referenten kritisiert wurden. Einige der institutionellen Akteure verfügen zwar bezüglich der Häufigkeit ihrer Nutzung über ein hohes Nachfragepotenzial, sollten jedoch über eine Steigerung der Qualität in der Lage sein, dieses besser auszuschöpfen. Die gute Bewertung anhand von Schulnoten des Karlsruher Angebots an Gründungsunterstützung in seiner Gesamtheit ist hauptsächlich seiner Quantität und seiner Vielfalt zuzuschreiben. Tatsächlich hat KEIM als Kernakteur des regionalen Gründungsnetzwerks nach eigenen Angaben seit dem Zeitpunkt seiner Implementierung im Jahr 1997 bis zum Jahr 2004 insgesamt 211 Firmengründungen aus den Hochschulen der Region Karlsruhe, den regionalen Forschungseinrichtungen und der Wirtschaft beraten und betreut, wovon 40 heute nicht mehr existieren (vgl. KEIM e.V. 2005: 30). Somit kann von einer Mobilisierung des Gründerpotenzials gesprochen werden, möglicherweise ließe sich dieses unter Gewährleistung einer höheren Qualität weiter steigern.

Die *dritte Leitfrage* stellt die Identifikation personen- und/oder unternehmensbezogener Merkmale in den Mittelpunkt, die Voraussagen über die akteursspezifische Zusammensetzung der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke zulassen. Das Ziel war es, auf dieser Grundlage eine Gründertypisierung zu erstellen. Zur Operationalisierung der Struktur wurden verschiedene Kennwerte generiert, die beispielsweise auf die den Akteuren zugeordneten Beiträge oder die Anzahl der einzelnen Akteure in den verschiedenen Kategorien Bezug nehmen. Gleichzeitig konnten die Beiträge mittels eines Mappings visualisiert werden, so dass anhand der Kennwerte bivariate Rangkorrelationen einerseits sowie die Methodik des visuellen Vergleichs andererseits zum Einsatz kamen. Als signifikant konnte der Zusammenhang zwischen der Tatsache, dass ein Gründer unmittelbar vor seiner Gründung an einer Karlsruher FuE-Einrichtung tätig war, der zugehörigen Beitragsbemessung und der Gesamtzahl der in Anspruch genommenen institutionellen Akteure und Programme identifiziert werden. Auf dessen Grundlage erfolgte die Differenzierung von insgesamt fünf Typen, zu deren Spezifizierung das qualitative Datenmaterial von Bedeutung war. Hatte ein Gründer unmittelbar vor seiner Unternehmensgründung an einer Karlsruher FuE-Einrichtung eine Tätigkeit ausgeübt, dann wurden verstärkt Vereine und Förderprogramme in Anspruch genommen, denen ein verhältnismäßig hoher Beitrag beigemessen wurde. Erfolgte der Schritt in die Selbständigkeit aus einem Beruf in der freien Wirtschaft heraus, sind ent-

sprechend weniger oder keine Vereine und Förderprogramme in seinem egozentrierten Unterstützungsnetzwerk vertreten. Wenn sie vorhanden sind, dann wurde ihr Beitrag tendenziell als niedrig bewertet. Dieser Zusammenhang ist Ergebnis der auf Bundesebene betriebenen Förderpolitik, die das Ziel verfolgt, das in den Forschungseinrichtungen vorhandene Potenzial an Know-how mittels Wissenstransfer „über Köpfe“ für die wirtschaftliche Wertschöpfung verfügbar zu machen. Insbesondere finanzielle Förderprogramme sind auf diese Zielgruppe zugeschnitten, die entsprechend profitiert und den zugehörigen Beitrag als hoch bewertet. Dass die Berufserfahrenen aus der freien Wirtschaft die Angebote weniger oder nicht in Anspruch nahmen hängt damit zusammen, als sie größtenteils für die Förderprogramme nicht antragsberechtigt waren und das Angebot aufgrund der vorhandenen, meist langjährigen Berufserfahrung als nicht passend empfunden wurde. Dieses Ergebnis sollte die Diskussion dahingehend anregen, ob die Angebote nicht auf eine breitere Zielgruppe zugeschnitten werden müssten, da immerhin knapp die Hälfte des Untersuchungssamples aus einem Beruf aus der freien Wirtschaft heraus gegründet hat und davon drei Gründer eine engagierte, aber letztendlich frustrierte Suche nach passenden Unterstützungsangeboten durchgeführt haben.

Aus dieser Erkenntnis heraus konnte die *vierte Leitfrage* beantwortet werden, in welchen Bereichen aus der Perspektive der Untersuchungspersonen Gründungsbarrieren respektive Verbesserungspotenziale in der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur gesehen werden, um daraus Handlungsempfehlungen für deren bedarfsorientierte Entwicklung abzuleiten. Dazu wurden auch die Erkenntnisse aus den Kapiteln 5 und 6 hinzugezogen. Aus struktureller Sicht wird die Einrichtung eines dem Netzwerk übergeordneten Gründerbüros vorgeschlagen, das die Funktion der Koordinierung des regionalen Angebots übernimmt, gleichzeitig jedoch auch für Gründer als erste, zentrale Anlaufstelle fungiert, die eine Orientierungshilfe im regionalen Gründungsnetzwerk den Bedürfnissen entsprechend geben kann. Damit würden auf regionaler Ebene bestehende Vermittlungsbarrieren sowie strukturelle Intransparenz behoben. Aus inhaltlicher Perspektive werden zahlreiche Einzelmaßnahmen wie beispielsweise der Ausbau des Angebots an individuellen Coaching-Maßnahmen sowie die Organisation eines Business-Angel-Netzwerks empfohlen.

Im Rahmen der theoretischen Diskussion wurde die Implementierung eines regionalen Gründungsnetzwerks als eine Möglichkeit der Schaffung einer Anreizstruktur zur Nutzung der Ressourcen eines *Regionalen Innovationssystems* aufgefasst. Über die Einbindung verschiedener regionaler Akteure sollen Strukturen dahingehend geschaffen werden, dass *knowledge provider* auf der einen Seite und *knowledge diffuser* auf der anderen mittels Wissenstransfer zur Generierung von Innovationen beitragen (vgl. PARK 2001; DOLOREUX 2003). Zusammengefasst deuten verschiedene Indikatoren dieser Arbeit auf die Funktionsfähigkeit eines regionalen Gründungsnetzwerks als Instrument der Akteursmobilisierung auf Seiten der *knowledge diffuser* hin:

- die bestehenden Wechselwirkungen zwischen den Gründern und den Akteuren der regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur, die sich in ihrer häufigen Nutzung widerspiegeln (unabhängig von der zugehörigen Beitragsbemessung),
- die daraus resultierenden hohen Betreuungsraten von Unternehmensgründungen durch das Gründungsnetzwerk (laut Angaben des KEIM e.V. 2005: 30) und
- dessen eng geknüpfte Vermittlungsstrukturen innerhalb ausgewählter Akteure.

Auf deutliche Defizite weisen jedoch die Auswertungen des qualitativen Datenmaterials bezüglich der Einbindung von *knowledge providers* insofern hin, als beispielsweise Unternehmer in den Netzwerkstrukturen fehlen, die über unternehmerisches Erfahrungswissen verfügen. Dieses erwies sich in den Strukturen des Gründungsnetzwerks als defizitär.

Es soll betont werden, dass in dieser Arbeit der *Erfolgsfaktor* einer Unternehmensgründung nicht berücksichtigt wurde. Es können demzufolge keine Aussagen dahingehend gemacht werden, ob beispielsweise eine bestimmte Struktur eines egozentrierten Unterstützungsnetzwerks oder ob ein ausgeprägtes, regionales Gründungsnetzwerk einen Einfluss auf den Erfolg einer wissensintensiven Unternehmensgründung ausübt. Diese Arbeit setzt insofern einen Schritt früher an, als die Frage im Vordergrund steht, inwiefern (potenzielle) Gründer überhaupt auf eine regionale gründungsunterstützende Infrastruktur zurückgreifen und welchen Beitrag sie dieser zu ihrem Gründungsprozess beimessen. Das hier gewählte methodische Design entspricht, den Fragestellungen dieser Arbeit angepasst, dem einer qualitativ orientierten Untersuchung, was sich u.a. in der Durchführung leitfadengestützter Interviews und einer Fallzahl von 40 Befragten widerspiegelt. Aufbauend auf den hier abgeleiteten Erkenntnissen wäre es für weitere Forschungsarbeiten von Interesse, anhand größerer Fallzahlen die Relevanz einer regionalen gründungsunterstützenden Infrastruktur für den Schritt in die Selbständigkeit zu überprüfen, dann jedoch auch deren Einfluss auf den Erfolg respektive auf das Scheitern einer Gründung zu berücksichtigen. Wie bereits im einleitenden Kapitel erwähnt, besteht eine Diskrepanz darin, dass es einerseits ein Bewusstsein dafür gibt, dass der gründungsunterstützenden Infrastruktur in Deutschland eine hohe Bedeutung beigemessen wird (vgl. u.a. FRICK et al. 1998; KAILER 2000; BERGMANN 2004), jedoch andererseits erst sehr wenige empirische Untersuchungen zu diesem Themenkomplex vorliegen. Als Untersuchungsgebiet wurde mit Karlsruhe ebenso eine Region gewählt, die über ein sehr ausgeprägtes gründungsbezogenes Angebot verfügt, das darüber hinaus in der Organisationsform eines Netzwerks angelegt ist. Inzwischen existieren auf regionaler Ebene sehr unterschiedliche Konzepte der Implementierung unterstützender Strukturen. Diesbezüglich ist es sicherlich von Interesse, unterschiedlich angelegte Konzepte aus verschiedenen regionalen Kontexten in einer komparativ ausgerichteten Studie auf deren Wirkungen bezüglich Inanspruchnahme und Erfolgsfaktoren zu untersuchen. Es soll betont werden, dass Forschungsbedarf eher in der Wechselwirkung zwischen dem (potenziellen) Gründer und der gründungsunterstützenden Infrastruktur zu suchen ist, weniger in der isolierten Analyse der strukturellen Organisation von Letzterer. Jedoch wird man sich diesbezüglich den Schwierigkeiten des Entwurfs eines geeigneten Erhebungsinstruments stellen müssen, da nach BERGMANN (2004: 56) bislang kein für den regionalen Vergleich angemessenes zu existieren scheint –wobei mit dieser Arbeit ein Anfang gemacht wurde.

9 Literatur- und Quellenverzeichnis

9.1 Literaturverzeichnis

- ADLER, P. S. / KWON, S. W. (2002): Social Capital: Prospects for a New Concept. In: *Academy of Management Review* 27 (1): 17-40.
- ALDRICH, H. (1999): *Organizations Evolving*. London (Sage Publications).
- ALDRICH, H. / ZIMMER, C. (1986): Entrepreneurship through Social Networks. In: ALDRICH, H. (Hg.): *Population Perspectives on Organization*. Uppsala. (= *Acta Universitatis Upsaliensis, Studia Oeconomiae Negotiorum* 25): 13-28.
- ASHEIM, B. T. / ISAKSEN, A. (1997): Location, Agglomeration and Innovation: Towards Regional Innovation Systems in Norway? In: *European Planning Studies* 5 (3): 299-330.
- ASLESEN, H. W. / ISAKSEN, A. (2004): Knowledge Intensive Business Services and Urban Industrial Development. Do KIBS Cause Increased Geographic Concentration of Industries? Paper presented at the XIV. Conférence RESER, Castres, 23.-24. September 2004.
URL: www.reser.net/download/23_S2_AS.PDF [Stand: 9.5.05].
- AUTIO, E. / SAPIENZA, H. J. / ALMEIDA, J. G. (2000): Effects of Age at Entry, Knowledge Intensity, and Imitability on International Growth. In: *Academy of Management Journal* 43 (5): 909-924.
- BACKES-GELLNER, U. / DEMIRER, G. / STERNBERG, R. (2002): Individuelle und regionale Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung von Hochschülern. In: SCHMUDE, J. / LEINER, R. (Hg.): *Unternehmensgründungen: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*. Heidelberg (Physika): 63-96.
- BÄHR, J. (1997): *Bevölkerungsgeographie*. Stuttgart (UTB).
- BAIER, W. / PLESCHAK, F. (Hg.) (1996): *Marketing und Finanzierung junger Technologieunternehmen: Den Gründungserfolg sichern*. Wiesbaden (Gabler).
- BARKER, R. G. (1968): *Ecological Psychology. Concepts and Methods for Studying the Environment of Human Behavior*. Stanford (Stanford University Press).
- BARNES, J. A. (1954): Class and Committees in a Norwegian Island Parish. In: *Human Relations* 7: 39-58.
- BARON, R. A. / MARKMAN, G. D. (2003): Beyond Social Capital: The Role of Entrepreneurs' Social Competence in their Financial Success. In: *Journal of Business Venturing* 18: 41-60.
- BARTON, A. H. / LAZARFELD, P. F. (1984): Einige Funktionen von qualitativer Analyse in der Sozialforschung. In: HOPF, C. / WEINGARTEN, E. (Hg.): *Qualitative Sozialforschung*. Stuttgart (Klett): 41-89.
- BATHELT, H. (2000): Räumliche Produktions- und Marktbeziehungen zwischen Globalisierung und Regionalisierung – Konzeptioneller Überblick und ausgewählte Beispiele. In: *Berichte zur dt. Landeskunde* 74 (2): 97-124.
- BATHELT, H. / GLÜCKLER, J. (2002): *Wirtschaftsgeographie. Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*. Stuttgart (Eugen Ulmer).
- BATJARGAL, B. (2003): Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia: A Longitudinal Study. In: *Organization Studies* 24 (4): 535-556.
- BAUER, M. (2005): Michael Bauer Research GmbH: MB-Research Kaufkraft 2005 für Deutschland.
URL: www.mb-research.de/kaufkraft.html [Stand: 4.3.05].

- BAYER, K. (1990): Beratung und Betreuung junger Technologieunternehmen – Erfahrungen aus dem Modellversuch TOU. Projektbegleitung zu den Modellversuchen „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ (BJTU) und „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“ (TOU). Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- BENZ, A. (2004): Einleitung: Governance – Modebegriff oder nützliches sozialwissenschaftliches Konzept? In: BENZ, A. (Hg.): Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen. Eine Einführung. Wiesbaden (Verlag für Sozialwissenschaften): 11-28.
- BENZ, A. / FÜRST, D. (2003): Region – „Regional Governance“ – Regionalentwicklung. In: ADAMASCHKEK, B. / PRÖHL, M. (Hg.): Regionen erfolgreich steuern. Regional Governance – von der kommunalen zur regionalen Strategie. Gütersloh (Bertelsmann): 11-65.
- BENZ, A. / FÜRST, D. / KILPER, H. / REHFELD, D. (1999): Regionalisierung: Theorie – Praxis – Perspektiven. Opladen (Leske + Budrich).
- BERGMANN, H. (2004): Gründungsaktivitäten im regionalen Kontext: Gründer, Grundeinstellungen und Rahmenbedingungen in zehn deutschen Regionen. Köln (Selbstverlag im Wirtschafts- und Sozialgeographischen Institut der Universität zu Köln). (= Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie 57).
- BILDERBEEK, R. / HERTOOG, P. v. / MARKLUND, G. / MILES, I. (1998): Services in Innovation: Knowledge Intensive Business Services (KIBS) as Co-Producers of Innovation. (= SI4S-Project Synthesis Paper S3).
URL: <http://les.man.ac.uk/PREST/Download/finalrp3.pdf> [Stand 17.5.05].
- BIRLEY, S. (1985): The Role of Networks in the Entrepreneurial Process. In: Journal of Business Venturing 1: 107-117.
- BLOTEVOGEL, H. (1996): Auf dem Weg zu einer ‚Theorie der Regionalität‘: Die Region als Forschungsobjekt der Geographie. In: BRUNN, G. (Hg.): Region und Regionsbildung in Europa. Konzeption und empirische Befunde. Baden-Baden (Nomos). (= Schriftenreihe des Instituts für Europäische Regionalforschungen 1): 44-68.
- BMBF [Bundesministerium für Bildung und Forschung] (2000a): Existenzgründungen aus Hochschulen: Modelle, Praktiken und Erfahrungen aus Europa und den Vereinigten Staaten, die als erfolgreiche Ansätze zur Förderung von Existenzgründungen aus Hochschulen gelten – ein Erfahrungsaustausch, Bd. 2. Bonn (BMBF).
- BMBF [Bundesministerium für Bildung und Forschung] (2000b): EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen: Netzwerke für innovative Unternehmensgründungen. Bonn (BMBF).
- BMBF [Bundesministerium für Bildung und Forschung] (Hg.) (2002): Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland. BMBF-Studie. Bonn (BMBF).
- BMBF [Bundesministerium für Bildung und Forschung] (2004): Hochschulrahmengesetz.
URL: www.bmbf.de/pub/hrg_20020815.pdf [Stand: 4.3.05].
- BORTZ, J. / DÖRING, N. (1995): Forschungsmethoden und Evaluation für Sozialwissenschaftler. Berlin (Springer).
- BOSCHMA, R. (2004): Does Geographical Proximity Favour Innovation? Paper des vierten Kongresses zu „Proximity Economics“ in Marseilles, 17.-18. Juni, 2004.
URL: <http://139.124.177.94/proxim/viewpaper.php?id=301> [Stand: 4.4.05].
- BOTT, E. (1957): Family and Social Network. London (Tavistock).
- BOULDING, K. E. (1978): Ecodynamics. A New Theory of Societal Evolution. London (Sage Publications).

- BOULDING, K. E. (1981): *Evolutionary Economics*. London (Sage Publications).
- BOURDIEU, P. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: KRECKEL, R. (Hg.): *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen (Schwartz): 183-198.
- BOURDIEU, P. / PASSERON, J. (1970): *Reproduction in Education, Society and Culture*. London (Sage Publications).
- BRÄUNLING, G. (1994): Die volkswirtschaftliche Bedeutung junger Technologieunternehmen. In: PLESCHAK, F. (Hg.): *Erfahrungsberichte aus dem Modellversuch „Technologieorientierte Unternehmensgründungen in den neuen Bundesländern“*. Tagungsbericht der Veranstaltung auf dem Innovationsforum in Leipzig am 11. Mai 1994, Karlsruhe / Dresden. Karlsruhe (Fraunhofer ISI): 10-20.
- BRIXY, U. / GROTZ, R. (2004): Regionale Muster und Determinanten des Gründungserfolgs. In: FRITSCH, M. / GROTZ, R. (Hg.): *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*. Heidelberg (Physika): 161-197.
- BRIXY, U. / NIESE, M. (2004): Analyse von Standorteinflüssen auf das Gründungsgeschehen. In: FRITSCH, M. / GROTZ, R. (Hg.): *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*. Heidelberg (Physika): 111-121.
- BRÖMME, N. / STRASSER, H. (2002): Soziales Kapital. In: ENDRUWEIT, G. / TROMMSDORFF, G. (Hg.): *Wörterbuch der Soziologie*. Stuttgart (Lucius und Lucius): 487.
- BRÜDERL, J. / PREISENDÖRFER, P. (1998): Network Support and the Success of Newly Founded Businesses. In: *Small Business Economics* 10: 213-225.
- BRÜDERL, J. / PREISENDÖRFER, P. / ZIEGLER, R. (1998): *Der Erfolg neu gegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*. Berlin (Duncker & Humblot). (= Betriebswirtschaftliche Schriften 140).
- BRUNNENGRÄBER, A. / DIETZ, K. / HIRSCHL, B. / WALK, H. (2004): *Interdisziplinarität in der Governance-Forschung*. Berlin (TU Berlin). (= Discussion Paper 14, ZTG-Themenschwerpunkt: Nachhaltigkeit von sozio-ökologischen Systemen. Zentrum Technik und Gesellschaft).
URL: www.ztg.tu-berlin.de/pdf/InterdiszGov.pdf [Stand: 27.4.05].
- BRUNOTTE, E. / GEBHARD, H. / MEURER, M. / MEUSBURGER, P. / NIPPER, J. (Hg.) (2002): *Lexikon der Geographie*, Bd. 2. Heidelberg (Spektrum).
- BRUNS, R. W. / GÖRISCH, J. (2002): Unternehmensgründungen aus Hochschulen im regionalen Kontext – Gründungsneigung und Mobilitätsbereitschaft von Studierenden. Karlsruhe (Fraunhofer ISI). (= Arbeitspapiere Unternehmen und Region R1/2002).
- BÜHLER, C. (1999): *Die strukturelle Eingebundenheit neugegründeter Unternehmen*. Inaugural-Dissertation, Sozialwissenschaftliche Fakultät, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- BÜHRER, S. / GÖRISCH, J. (2003): Netzwerkanalysen als Evaluationsinstrument: Methoden und Fallbeispiele. In: BÜHRER, S. / KUHLMANN, S. (Hg.): *Politische Steuerung von Innovationssystemen? Potenziale der Evaluation von Multi-Akteur-/Multi-Maßnahmenprogrammen*. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag): 203-224.
- BÜHRER, S. / KUHLMANN, S. (Hg.) (2003): *Politische Steuerung von Innovationssystemen? Potenziale der Evaluation von Multi-Akteur-/Multi-Maßnahmenprogrammen*. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag).
- BULMAHN, E. (2002): Grußwort. In: BMBF [Bundesministerium für Bildung und Forschung] (Hg.): *Spinoff-Gründungen aus der öffentlichen Forschung in Deutschland*. BMBF-Studie. Bonn (BMBF): II.

- BURT, R. S. (1992a): The Social Structure of Competition. In: NOHRIA, N. / ECCLES, R. G. (Hg.): Networks and Organizations: Structure, Form, and Action. Boston MA (Harvard Business School Press): 57-91.
- BURT, R. S. (1992b): Structural Holes. The Social Structure of Competition. Cambridge MA (Harvard University Press).
- BURT, R. S. (2001): Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. In: LIN, N. / COOK, K. / BURT, R. S. (Hg.): Social Capital, Theory and Research. New York (de Gruyter): 31-56.
- BURT, R. S. (2002): The Social Capital of Structural Holes. In: GUILLÉN, M. F. / COLLINS, R. / ENGLAND, P. / MEYER, M. (Hg.): The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field. New York (Russell Sage Foundation): 148-190.
- BUTLER, J. E. / HANSEN, G. S. (1991): Network Evolution, Entrepreneurial Success, and Regional Development. In: Entrepreneurship & Regional Development 3: 1-16.
- CHIESI, A. M. (2001): Network Analysis. In: SMELSER, N. J. / BALTES, P. B. (Hg.): International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Vol. 15. Amsterdam (Elsevier): 10501-10504.
- COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica* 4 (November): 386-405.
- COLEMAN, J. S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. In: *American Journal of Sociology* 94 (Supplement): 95-120.
- COOKE, P. (1998): Introduction: Origins of the Concept. In: BRACZYK, H. / COOKE, P. / HEIDENREICH, M. (Hg.): Regional Innovation Systems: The Role of Governances in a Globalized World. London (UCL-Press): 2-25.
- COOKE, P. / URANGA, M. / ETXEBARRIA, G. (1998): Regional Systems of Innovation: An Evolutionary Perspective. In: *Environment and Planning A* 30: 1563-1584.
- COOPER, A. D. / FOLTA, T. B. / WOO, C. (1995): Entrepreneurial Information Search. In: *Journal of Business Venturing* 10: 107-120.
- CROUCH, C. / LE GALÈS, P. / TRIGILIA, C. / VOELZKOW, H. (Hg.) (2001): Local Production Systems in Europe: Rise or Demise? New York (Oxford University Press).
- DAVIDSSON, P. / HONIG, B. (2003): The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. In: *Journal of Business Venturing* 18: 301-331.
- DOLOREUX, D. (2003): Regional Innovation Systems in the Periphery: The Case of the Beauce in Québec (Canada). In: *International Journal of Innovation Management* 7 (1): 67-94.
- DUBINI, P. / ALDRICH, H. (1991): Personal and Extended Networks are Central to the Entrepreneurial Process. In: *Journal of Business Venturing* 6: 305-313.
- EDQUIST, C. / ERIKSSON, M. / SJÖGREN, H. (2002): Characteristics of Collaboration in Product Innovation in the Regional System of Innovation of East Gothia. In: *European Planning Studies* 10 (5): 563-581.
- ELFRING, T. / HULSINK, W. (2003): Networks in Entrepreneurship: The Case of High-Technology Firms. In: *Small Business Economics* 21: 409-422.
- EMIRBAYER, M. / GOODWIN, J. (1994): Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. In: *American Journal of Sociology* 99: 1411-1454.
- FASSMANN, H. / MEUSBURGER, P. (1997): Arbeitsmarktgeographie: Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit im räumlichen Kontext. Stuttgart (Teubner).

- FENRICH, H. (2004): Karlsruhe. Eine Stadt mit Dynamik. In: *Karlsruher Wirtschaftsspiegel 2004 / 2005*: 6-8.
- FLICK, U. (2000a): Triangulation in der qualitativen Forschung. In: FLICK, U. / KARDORFF, E. v. / STEINKE, I. (Hg.): *Qualitative Forschung: Ein Handbuch*. Hamburg (rororo): 309-318.
- FLICK, U. (2000b): *Qualitative Forschung: Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften*. Hamburg (rororo).
- FREY, R. L. (2002): *Regional Governance*. Inputpapier des Avenir Suisse Workshop „Regional Governance“, Wissenschaftliches Zentrum Universität Basel.
URL: www.unibas.ch/wwz/wipo/publikationen/mat_publ/regional_governance_01.pdf [Stand: 14.1.05].
- FREY, R. L. (2003): *Regional Governance zur Selbststeuerung territorialer Subsysteme*. In: BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (Hg.): *Aktionsraum Region – Regional Governance*. Bonn (Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung). (= Informationen zur Raumentwicklung 8/9): 451-462.
- FRICK, S. / LAGEMANN, B. / ROSENBLADT, B. v. / VOELZKOW, H. / WELTER, F. (1998): *Möglichkeiten zur Verbesserung des Umfeldes für Existenzgründer und Selbständige: Wege zu einer neuen Kultur der Selbständigkeit*. Essen (RWI). (= Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung 25).
- FRITSCH, M. (2001): *Co-operation in Regional Innovation Systems*. In: *Regional Studies* 35.4: 297-307.
- FRITSCH, M. (2004): *Zum Zusammenhang zwischen Gründungen und Wirtschaftsentwicklung*. In: FRITSCH, M. / GROTZ, R. (Hg.): *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*. Heidelberg (Physika): 198-211.
- FRITSCH, M. / GROTZ, R. (Hg.) (2002): *Das Gründungsgeschehen in Deutschland: Darstellung und Vergleich der Datenquellen*. Heidelberg (Physika).
- FRITSCH, M. / NIESE, M. (2004): *Das Ausmaß von Branchen- und Standorteinflüssen auf das regionale Gründungsgeschehen*. In: FRITSCH, M. / GROTZ, R. (Hg.): *Empirische Analysen zum Gründungsgeschehen in Deutschland*. Heidelberg (Physika): 85-121.
- FRITSCH, M. / KOSCHATZKY, K. / SCHÄTZL, L. / STERNBERG, R. (1998): *Regionale Innovationspotentiale und innovative Netzwerke*. In: *Raumforschung und Raumordnung* 4: 243-252.
- FRITSCH, M. / GROTZ, R. / BRIXY, U. / NIESE, M. / OTTO, A. (2002): *Gründungen in Deutschland: Datenquellen, Niveau und räumlich-sektorale Struktur*. In: SCHMUDE, J. / LEINER, R. (Hg.): *Unternehmensgründungen: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*. Heidelberg (Physika): 1-31.
- FRITSCH, M. / GROTZ, R. / BRIXY, U. / NIESE, M. / OTTO, A. / WEYH, A. (2004): *Der Markterfolg von Gründungen - sektorale und regionale Bestimmungsgründe*. In: FRITSCH, M. / NIESE, M. (Hg.): *Gründungsprozess und Gründungserfolg: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research*. Heidelberg (Physika): 39-62.
- FÜRST, D. (2001): *Regional Governance – ein neues Paradigma der Regionalwissenschaften?* In: *Raumforschung und Raumordnung* 5/6: 370-380.
- FÜRST, D. (2003): *Steuerung auf regionaler Ebene versus Regional Governance*. In: BUNDESAMT FÜR BAUWESEN UND RAUMORDNUNG (Hg.): *Aktionsraum Region – Regional Governance*. Bonn (Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung). (= Informationen zur Raumentwicklung 8/9): 441-450.

- FÜRST, D. (2004): Regional Governance. In: BENZ, A. (Hg.): Governance – Regieren in komplexen Regelsystemen. Eine Einführung. Wiesbaden (Verlag für Sozialwissenschaften): 45-64.
- GARTNER, W. B. / BIRLEY, S. (2002): Introduction of the Special Issue on Qualitative Methods in Entrepreneurship Research. In: Journal of Business Venturing 17: 387-395.
- GERSTNER, R. (2004): Weniger Beschäftigte im Stadt- und Landkreis Karlsruhe. In: Karlsruher Wirtschaftsspiegel 2004 / 2005: 88-89.
- GLÜCKLER, J. (2001a): Zur Bedeutung von Embeddedness in der Wirtschaftsgeographie. In: Geographische Zeitschrift 89 (4): 211-226.
- GLÜCKLER, J. (2001b): Handeln in Netzen: Zur Bedeutung von Struktur für ökonomisches Handeln. In: REUBER, P. / WOLKERSDORFER, G. (Hg.): Politische Geographie. Handlungsorientierte Ansätze und Critical Geopolitics. Heidelberg (Selbstverlag der Heidelberger Geographischen Arbeiten). (= Heidelberger Geographische Arbeiten 112): 257-268.
- GODDARD, J. B. (1971): Office Communications and Office Location: A Review of Current Research. In: Regional Studies 5: 263-280.
- GORMAN, M. E. (2002): Types of Knowledge and Their Roles in Technology Transfer. In: Journal of Technology Transfer 27: 219-231.
- GRANOVETTER, M. (1973): The Strength of Weak Ties. In: American Journal of Sociology 78 (6): 1360-1380.
- GRANOVETTER, M. (1985): Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: American Journal of Sociology 91 (3): 481-510.
- GRANOVETTER, M. (1992): Problems of Explanation in Economic Sociology. In: NOHRIA, N. / EXXLES, R. G. (Hg.): Networks and Organizations: Structure, Form, and Action. Boston MA (Harvard Business School Press): 25-56.
- GRANOVETTER, M. (2002): A Theoretical Agenda for Economic Sociology. In: GUILLÉN, M. F. / COLLINS, R. / ENGLAND, P. / MEYER, M. (Hg.): The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field. New York (Russell Sage Foundation): 35-60.
- GREVE, A. / SALAFF, J. W. (2003): Social Networks and Entrepreneurship. In: Entrepreneurship Theory and Practice, Fall: 1-22.
- GROH, M. (2004): Agenda 2005. In: Karlsruher Wirtschaftsspiegel 2004 / 2005: 10-11.
- HAAS, H.-D. / LINDEMANN, S. (2003): Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen als regionale Innovationssysteme. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 47 (1): 1-14.
- HANNEMAN, R. A. (2001): Introduction to Social Network Methods.
URL: <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/SOC157/TEXT/TextIndex.html> [Stand: 20.4.05].
- HEIDENREICH, M. (2001): Regionale Innovationssysteme. Zwischen Wandel und Beharrung. In: FUCHS, G. / TÖPSCH, K. (Hg.): Baden-Württemberg – Erneuerung einer Industrieregion. Kolloquium zum Andenken an Prof. Dr. Hans-Joachim Braczyk. Stuttgart (Akademie für Technikfolgenabschätzung in Baden-Württemberg): 87-106.
- HILPERT, M. (2000): Die Technologieregion: Lernprozesse und Beschäftigungseffekte der Technologiepolitik – evaluiert an den Beispielen Ulm und Karlsruhe. Augsburg (Selbstverlag Lehrstuhl für Sozial- und Wirtschaftsgeographie).
- HOANG, H. / ANTONCIC, B. (2003): Network-based Research in Entrepreneurship: A Critical Review. In: Journal of Business Venturing 18: 165-187.

- HOPF, C. (2000): Qualitative Interviews. In: FLICK, U. / KARDORFF, E. V. / STEINKE, I. (Hg.): Qualitative Forschung: Ein Handbuch. Hamburg (rororo): 349-360.
- HUNSDIEK, D. (1987): Unternehmensgründungen als Folgeinnovation – Struktur, Hemmnisse und Erfolgsbedingungen der Gründung industrieller innovativer Unternehmen. Stuttgart (Poeschel). (= Schriften zur Mittelstandsforschung 16).
- IHK (Hg.) (2005): IHK – Wirtschaft in der TechnologieRegion Karlsruhe (2).
- IHK DATENBANK (2005): Standortpolitik / Zahlen und Fakten.
URL: www.karlsruhe.ihk.de/main.asp?id=917 [Stand: 4.3.05].
- IHK REGION STUTTGART (Hg.) (2004): Technologische Stärken und Schwächen der Region Stuttgart: Telekommunikation, IT und Optik verlieren an Boden – Umwelt-, Mess- und Regeltechnik im Aufwärtstrend.
URL: www.stuttgart.ihk24.de/SIHK24/SIHK24/servicemarken/aktuell/Versteckte_Dateien/Broschueren/TechnStaerken_und_Schwaechen.pdf [Stand: 4.3.05].
- JACK, S. L. / ANDERSON, A. R. (2002): The Effects of Embeddedness on the Entrepreneurial Process. In: Journal of Business Venturing 17: 467-487.
- JACK, S. L. / DODD, S. / ANDERSON, A. R. (2004): Social Structure and Entrepreneurial Networks: The Strength of Strong Ties. In: Entrepreneurship and Innovation, May: 107-120.
- JACKMAN, R. W. (2001): Social Capital. In: SMELSER, N. J. / BALTES, P. B. (Hg.): International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences, Vol. 21. Amsterdam (Elsevier): 14216-14219.
- JAKOB, A. (2001): Möglichkeiten und Grenzen der Triangulation quantitativer und qualitativer Daten am Beispiel der (Re-)Konstruktion einer Typologie erwerbsbiographischer Sicherheitskonzepte. Arbeitspapier 2 des SFB 536 Reflexive Modernisierung.
URL: www.sfb536.mwn.de/arbeitspapiere/ap2-jakob.pdf [Stand: 23.2.05].
- JACOBS, J. (1961): The Life and Death of Great American Cities: The Failure of Town Planning. New York (Random House).
- JANSEN, D. (2000): Netzwerke und soziales Kapital: Methoden zur Analyse struktureller Einbettung. In: WEYER, J. (Hg.): Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung. München (Oldenbourg): 35-62.
- JANSEN, D. (2001): Soziales Kapital von Unternehmensgründern: Theoretische Überlegungen und erste empirische Ergebnisse. Vortrag an der TU Berlin, 14.6.2001.
URL: www.foev-speyer.de/Survival/ppt/sozkap.pdf [Stand: 8.1.04].
- JANSEN, D. (2003): Supporting Newly Founded Firms – Personal and Professional Networks. (= Discussion Papers 3, Forschungsinstitut für öffentliche Verwaltung, Speyer).
- JANSEN, D. / WEBER, M. (2003): Survival: Erfolgsbedingungen neu gegründeter Betriebe im Ruhrgebiet. (= unveröffentlichte Schrift des Forschungsinstituts für öffentliche Verwaltung, Speyer).
- JENSSEN, J. I. (2001): Social Networks, Resources and Entrepreneurship. In: The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, June: 103-109.
- JENSSEN, J. I. / GREVE, A. (2002): Does the Degree of Redundancy in Social Networks Influence the Success of Business Start-ups? In: International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research 8 (5): 254-267.
- JENSSEN, J. I. / KOENIG, H. F. (2002): The Effect of Social Networks on Resource Access and Business Start-ups. In: European Planning Studies 10 (8): 1039-1046.

- JOHANNISSON, B. (1988): Business Formation – A Network Approach. In: *Scandinavian Journal of Management* 4 (3/4): 83-99.
- JOHANNISSON, B. (1998): Personal Networks in Emerging Knowledge-based Firms: Spatial and Functional Pattern. In: *Entrepreneurship and Regional Development* 10: 297-312.
- KAILER, N. (2000): Gründung und Frühentwicklung von Unternehmen: Leistungsspektrum der Gründungshelfer, Kooperationsprobleme und Ansatzpunkte zur Verbesserung. In: KAILER, N. / PERNSTEINER, H. / SCHAUER, R. (Hg.): *Initiativen zur Unternehmensgründung und Unternehmensentwicklung: Konzeptionelle Überlegungen und Fördermaßnahmen auf dem Prüfstand*. Wien (Linde Verlag): 57-90.
- KAILER, N. (2002): Wie lernen GründerInnen und JungunternehmerInnen (und was lernen ihre Helfer daraus)? Förderung des Gründungs- und Übernahmenerfolges durch Abbau der „gaps“ zwischen Bedarfslage der Nachfrager und Angebotsgestaltung durch unterstützende Stellen. In: FÜGISTALLER, U. / PLEITNER, H. J. / VOLERY, T. / WEBER, W. (Hg.): *Umbruch der Welt - KMU vor Höhenflug oder Absturz? St. Gallen (KMU HSG). (= Beiträge zu den Rencontres de St-Gall 2002): 203-214.*
- KÄMPER, E. / SCHMIDT, J. (2000): Netzwerke als strukturelle Kopplung: Systemtheoretische Überlegungen zum Netzwerkbegriff. In: WEYER, J. (Hg.): *Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung*. München (Oldenbourg): 211-235.
- KAPPELHOFF, P. (2002): Netzwerk. In: ENDRUWEIT, G. / TROMMSDORFF, G. (Hg.): *Wörterbuch der Soziologie*. Stuttgart (Lucius und Lucius): 383-385.
- KARDORFF, E. v. (1995): Soziale Netzwerke. In: FLICK, U. (Hg.): *Handbuch qualitative Sozialforschung: Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen*. Weinheim (Beltz): 402-405.
- KEIM e.V. (Hg.) (1999): *Jahresbericht KEIM 1999*. Karlsruhe.
- KEIM e.V. (Hg.) (2005): *7 Jahre KEIM: 1998 – 2005*. Karlsruhe.
- KELLE, U. (1997): *Empirisch begründete Typenbildung: Zur Logik und Methodologie interpretativer Sozialforschung*. Weinheim (Deutscher Studien Verlag).
- KELLE, U. (1999): Integration qualitativer und quantitativer Methoden. Beitrag für die „CAQD 1999 – Computergestützte Analyse qualitativer Daten“ am 7./8. Oktober 1999 in Marburg. URL: www.maxqda.de/maxqda/downloads/VTKelle.pdf [Stand: 24.2.05].
- KELLE, U. (2000): Computergestützte Analyse qualitativer Daten. In: FLICK, U. / KARDORFF, E. v. / STEINKE, I. (Hg.): *Qualitative Forschung: Ein Handbuch*. Hamburg (rororo): 485-502.
- KEUL, A. G. (1993): Soziales Netzwerk – System ohne Theorie. In: LAIREITER, A. (Hg.): *Soziales Netzwerk und soziale Unterstützung. Konzepte, Methoden und Befunde*. Bern (Hans Huber): 45-54.
- KISTENMACHER, H. (Hg.) (2001): Die Standortwahl technologieorientierter Existenzgründer – Anforderungen an die Raumplanung und Regionalentwicklung. Wissenschaftliche Untersuchung im Rahmen des DFG-Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“. Endbericht Januar 2001. Kaiserslautern (Universität Kaiserslautern). (= Werkstattbericht 35).
- KLANDT, H. (1984): *Aktivität und Erfolg des Unternehmensgründers: Eine empirische Analyse unter Einbeziehung des mikrosozialen Umfeldes*. Bergisch Gladbach (Josef Eul). (= Gründung, Innovation und Beratung 1).
- KLUGE, S. (1999): *Empirisch begründete Typenbildung. Zur Konstruktion von Typen und Typologien in der qualitativen Sozialforschung*. Opladen (Leske + Budrich).

- KLUGE, S. (2000): Empirisch begründete Typenbildung in der qualitativen Sozialforschung. In: Forum qualitative Sozialforschung 1 (1), Januar 2000.
URL: www.qualitative-research.net/fqs-texte/1-00/1-00kluge-d.htm [Stand: 13.10.04].
- KLYVER, K. / SCHOTT, T. (2004): Entrepreneurs' Networks – Encouragement or Criticism? Research Paper presented at the Babson-Kauffman Entrepreneurship Research Conference, University of Strathclyde, Glasgow, 3.-5. Juni 2004.
- KNAUP, U. / LAGEMAN, B. / STERNBERG, R. / TAMÁSY, C. / WELTER, F. (2003): Zentrale Empfehlungen. In: STERNBERG, R. (Hg.): Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen. Akademie für Raumforschung und Landesplanung, Braunschweig (VSB): 87-90.
- KOCH, A. / STROTMANN, H. (2005): The Impact of Functional Integration and Spatial Proximity on the Post-entry Performance of Knowledge Intensive Business Service Firms. Tübingen (IAW). (= IAW-Diskussionspapiere 18).
- KOSCHATZKY, K. (1997): Innovative regionale Entwicklungskonzepte und technologieorientierte Unternehmen. In: KOSCHATZKY, K. (Hg.): Technologieunternehmen im Innovationsprozess: Management, Finanzierung und regionale Netzwerke. Heidelberg (Physika): 181-227.
- KOSCHATZKY, K. (2000): A River is a River – Cross-Border Networking between Baden and Alsace. In: European Planning Studies 8 (4): 429-449.
- KOSCHATZKY, K. (2001): Räumliche Aspekte im Innovationsprozess: Ein Beitrag zur neuen Wirtschaftsgeographie aus Sicht der regionalen Innovationsforschung. Münster (LIT). (= Wirtschaftsgeographie 19).
- KOSCHATZKY, K. (2002a): Hochschulen im regionalen Gründungskontext. In: KOSCHATZKY, K. / KULICKE, M. (Hg.): Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag): 21-36.
- KOSCHATZKY, K. (2002b): Innovationsorientierte Regionalentwicklungsstrategien: Konzepte zur regionalen Technik- und Innovationsförderung. Karlsruhe (Fraunhofer ISI). (= Arbeitspapiere Unternehmen und Region R2/2002).
- KOSCHATZKY, K. / KULICKE, M. (Hg.) (2002): Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag).
- KOSCHATZKY, K. / MULLER, E. / ZENKER, A. / EICKELPASCH, A. / PFEIFFER, I. / DOHSE, D. / BODE, E. / GEHRKE, B. / LEGLER, H. / SCHMIDT, J. (2000): Regionale Verteilung von Innovations- und Technologiepotentialen in Deutschland und Europa. Endbericht an das Bundesministerium für Bildung und Forschung, Referat Z 25. Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- KRÄTKE, S. (2001): Institutionelle Ordnung und soziales Kapital der Wirtschaftsregionen: Zur Bedeutung von Raumbindung im Kontext der Globalisierung. In: Geographische Zeitschrift 89 (2+3): 144-164.
- KUCKARTZ, U. (1999): Computergestützte Analyse qualitativer Daten: Eine Einführung in Methoden und Arbeitstechniken. Opladen (Westdeutscher Verlag).
- KULICKE, M. (1990a): Entstehungsmuster junger Technologieunternehmen. Projektbegleitung zu den Modellversuchen „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ (BJTU) und „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“ (TOU). Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- KULICKE, M. (1990b): Entwicklungsmuster technologieorientierter Unternehmensgründungen – Merkmale von Unternehmenstypen, die für Beteiligungs- und Kooperationspartner mit spezifischen Anforderungen hinsichtlich der zu erwartenden / möglichen Schwierigkeiten und den entsprechenden Unterstützungsleistungen verbunden sind. Projektbegleitung zu den Modellversu-

- chen „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ (BJTU) und „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“ (TOU). Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- KULICKE, M. (2002): Multi-Akteurs-/Multi-Maßnahmen-Wettbewerbe und ihre Anforderungen an die wissenschaftliche Evaluation – Das Beispiel EXIST. In: KOSCHATZKY, K. / KULICKE, M. (Hg.): Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag): 45-65.
- KULICKE, M. (2003a): Die wissenschaftliche Begleitung der Fördermaßnahme EXIST - Existenzgründungen aus Hochschulen. In: BÜHRER, S. / KUHLMANN, S. (Hg.): Politische Steuerung von Innovationssystemen? Potenziale der Evaluation von Multi-Akteur-/Multi-Maßnahmenprogrammen. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag): 127-146.
- KULICKE, M. (2003b): Bewertung der EXIST-Initiative durch die von ihnen betreuten Gründungen: Umfrage im Rahmen von EXIST „Existenzgründungen aus Hochschulen“. Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- KULICKE, M. / GÖRISCH, J. (2002): Welche Bedeutung haben Hochschulen für das regionale Gründungsgeschehen? Umfrage der wissenschaftlichen Begleitung zu ‚EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen‘. Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
URL: www.exist.de/kooperation/dateien/22_091_Unternehmensbefrag-HRG_Endbericht.pdf [Stand: 23.2.05].
- KULICKE, M. / HERDEN, R. (1992): Regionale Dienstleistungsnetzwerke zur Unterstützung junger Technologieunternehmen (JTU) und ihre möglichen Auswirkungen auf deren Entstehen und Entwicklung – Eine vergleichende Analyse der Regionen Aachen, Darmstadt und Karlsruhe. Projektbegleitung zu den Modellversuchen „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ (BJTU) und „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“ (TOU). Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- KULICKE, M. / STAHLACKER, T. (2002): Regionale Netzwerkinitiativen für innovative Gründungen aus Hochschulen. In: KOSCHATZKY, K. / KULICKE, M. (Hg.): Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext. Stuttgart (Fraunhofer IRB Verlag): 91-113.
- KULICKE, M. / BAYER, K. / BRÄUNLING, G. / EWERS, H.-J. / GERYBADZE, A. / MAYER, M. / MÜLLER, R. / WEIN, T. / WUPPERFELD, U. (1993): Chancen und Risiken junger Technologieunternehmen: Ergebnisse des Modellversuchs „Förderung technologieorientierter Unternehmensgründungen“. Heidelberg (Physika).
- LAIREITER, A. (1993): Begriffe und Methoden der Netzwerk- und Unterstützungsforschung. In: LAIREITER, A. (Hg.): Soziales Netzwerk und soziale Unterstützung. Konzepte, Methoden und Befunde. Bern (Hans Huber): 15-44.
- LAM, A. (2000): Tacit Knowledge, Organizational Learning and Societal Institutions: An Integrated Framework. In: Organization Studies 21 (3): 481-513.
- LAMNEK, S. (1993): Qualitative Sozialforschung. Bd. 2: Methoden und Techniken. Weinheim (Beltz).
- LAMNEK, S. (1995): Qualitative Sozialforschung. Bd. 1: Methodologie. Weinheim (Psychologie Verlags Union).
- LANDESPORTAL BADEN-WÜRTTEMBERG (2005): Landesportal Baden-Württemberg: Forschung und Entwicklung.
URL: www.baden-wuerttemberg.de/de/Forschung_und_Entwicklung/4945.html [Stand: 4.3.05].
- LANG-VON WINS, T. / LEINER, R. / ROSENSTIEL, L. V. / SCHMUDE, J. (2002): Aufgaben und ihre Bewältigung in der Vorgründungs-, Gründungs- und Nachgründungsphase: Eine empirische Erfassung des Verlaufes von geförderten Unternehmensgründungen. In: DOWLING, M. / DRUMM, H.

- (Hg.): Gründungsmanagement: Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu dauerhaftem Wachstum. Berlin (Springer): 97-136.
- LAUXEN-ULBRICH, M. / LEICHT, R. (2002): Entwicklung von beruflich selbständigen Frauen in Deutschland. Download-Paper (1) im Rahmen des Forschungsprojekts „Gründerinnen in Deutschland“ im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. URL: www.rwi-essen.de/pls/portal30/docs/FOLDER/GRUENDERINNEN/DOWNLOADS/BMBFNR1.PDF [Stand: 21.2.05].
- LE GALÈS, P. / VOELZKOW, H. (2001): Introduction: The Governance of Local Economies. In: CROUCH, C. / LE GALÈS, P. / TRIGILIA, C. / VOELZKOW, H. (Hg.): Local Production Systems in Europe: Rise or Demise? New York (Oxford University Press): 1-24.
- LEINWEBER, B. / SCHUMANN, K. / SCHÄTZL, L. / STEINLE, C. (2004): Kooperationsbeziehungen zwischen technisch orientierten Gründungen und Forschungseinrichtungen - regionale und ausgewählte Erfolgsfaktoren. In: FRITSCH, M. / NIESE, M. (Hg.): Gründungsprozess und Gründungserfolg: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research. Heidelberg (Physika): 163-184.
- LIN, N. (2001): Building a Network Theory of Social Capital. In: LIN, N. / COOK, K. / BURT R. S. (Hg.): Social Capital: Theory and Research. New York (de Gruyter): 3-29.
- LOURY, G. (1977): A Dynamic Theory of Racial Income Differences. In: WALLACE, P. A. / LEMUND, A. (Hg.): Women, Minorities, and Employment Discrimination. Lexington MA (Lexington Books): 153-186.
- LÖW, M. (2001): Raumsoziologie. Frankfurt a. M. (Suhrkamp).
- LÖW, M. (2003): Einführung in die Soziologie der Bildung und Erziehung. Opladen (Leske+Budrich).
- LUNDVALL, B. (1992): Introduction. In: LUNDVALL, B. (Hg.): National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London (Printer Publisher): 1-19.
- LÜTZ, S. (2003): Governance in der politischen Ökonomie. Köln (Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung). (= Discussion Paper 5). URL: www.fernuni-hagen.de/POLAD/download/dp035.pdf [Stand: 14.1.05].
- MACHLUP, F. (1962): The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton NY (Princeton University Press).
- MACHLUP, F. (1983): Semantic Quirks in Studies of Information. In: MACHLUP, F. / MANSFIELD, U. (Hg.): The Study of Information: Interdisciplinary Messages. New York (John Wiley & Sons): 641-671.
- MARSDEN, P. / LIN, N. (1982): Introduction. In: MARSDEN, P. / LIN, N. (Hg.): Social Structure and Network Analysis. London (Sage Publications): 9-11.
- MAYER, C. (2001): Im Kleinen liegt die Kraft. In: Schwerpunkt, Max-Planck-Forschung 2: 25-29.
- MAYER, H. O. (2002): Interview und schriftliche Befragung: Entwicklung, Durchführung und Auswertung. München (Oldenbourg).
- MAYRING, P. (1992): Analytische Schritte bei der Textinterpretation. In: HUBER, G. L. (Hg.): Qualitative Analyse: Computereinsatz in der Sozialforschung. München (Oldenbourg): 11-41.
- MAYRING, P. (2000): Qualitative Inhaltsanalyse. Forum Qualitative Sozialforschung 1 (2, Juni). URL: www.qualitative-research.net/fqs-texte/2-00/2-00mayring-d.pdf [Stand: 24.2.05].
- MAYRING, P. (2003): Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken. Weinheim (Beltz).

- MCCALLISTER, L. / FISCHER, C. S. (1978): A Procedure for Surveying Personal Networks. In: *Sociological Methods & Research* 7 (2). Beverly Hills CA (Sage Publications): 131-148.
- MEUSBURGER, P. (1980): Beiträge zur Geographie des Bildungs- und Qualifikationswesens: Regionale und soziale Unterschiede des Ausbildungsniveaus der österreichischen Bevölkerung. Innsbruck (Selbstverlag des Instituts für Geographie der Universität Innsbruck). (= Innsbrucker Geographische Studien 7).
- MEUSBURGER, P. (1998): *Bildungsgeographie: Wissen und Ausbildung in der räumlichen Dimension*. Heidelberg (Spektrum).
- MEUSBURGER, P. (Hg.) (1999a): *Handlungszentrierte Sozialgeographie: Benno Werlens Entwurf in kritischer Diskussion*. Stuttgart (Steiner). (= *Erdkundliches Wissen* 139).
- MEUSBURGER, P. (1999b): *Subjekt - Organisation - Region: Fragen an die Subjektzentrierte Handlungstheorie*. In: MEUSBURGER, P. (Hg.): *Handlungszentrierte Sozialgeographie: Benno Werlens Entwurf in kritischer Diskussion*. Stuttgart (Steiner). (= *Erdkundliches Wissen* 139): 95-132.
- MEUSBURGER, P. (2000): The Spacial Concentration of Knowledge. In: *Erdkunde* 54: 352-364.
- MEUSBURGER, P. (2001): Knowledge, Education, and Skills, Geography of. In: SMELSER, N. J. / BALTES, P. B. (Hg.): *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Vol. 12. Amsterdam (Elsevier): 8120-8126.
- MEUSBURGER, P. (2002a): Soziale Evolution. In: BRUNOTTE, E. / GEBHARD, H. / MEURER, M. / MEUSBURGER, P. / NIPPER, J. (Hg.): *Lexikon der Geographie*, Bd. 3. Heidelberg (Spektrum): 241.
- MEUSBURGER, P. (2002b): Wissen. In: BRUNOTTE, E. / GEBHARD, H. / MEURER, M. / MEUSBURGER, P. / NIPPER, J. (Hg.): *Lexikon der Geographie*, Bd. 4. Heidelberg (Spektrum): 44-47.
- MEUSBURGER, P. (2004): Regionale Unterschiede des Wissens: Neue Herausforderungen an die Humangeographie. In: *Mitteilungen der Fränkischen Geographischen Gesellschaft* 50/51: 27-54.
- MIGGELBRINK, J. (2002): Der gezähmte Blick. Zum Wandel des Diskurses über „Raum“ und „Region“ in humangeographischen Forschungsansätzen des ausgehenden 20. Jahrhunderts. Leipzig (Selbstverlag Institut für Länderkunde Leipzig e.V.). (= *Beiträge zur Regionalen Geographie* 55, Institut für Länderkunde Leipzig).
- MILES, I. (2003): Services and the Knowledge-Based Economy. In: TIDD, J. / HULL, F. M. (Hg.): *Service Innovation: Organizational Response to Technological Opportunities & Market Imperatives*. London (Imperial College Press). (= *Series on Technology Management* 9): 81-112.
- MITCHELL, C. J. (1969): The Concept and Use of Social Networks. In: MITCHELL, C. J. (Hg.): *Social Networks in Urban Situations. Analyses of Personal Relationships in Central African Towns*. Manchester (Manchester University Press): 1-50.
- MIZRUCHI, M. S. (1994): Social Network Analysis: Recent Achievements and Current Controversies. In: *Acta Sociologica* 37 (4): 329-343.
- MOBIG, I. (1998): *Räumliche Konzentration der Verpackungsmaschinenbau-Industrie in Mittelhessen: Eine Analyse des Gründungsgeschehens*. Gießen (Geographisches Institut der Justus-Liebig-Universität). (= *Studien zur Wirtschaftsgeographie*).
- MULLER, E. / ZENKER, A. (2001): Business Services as Actors of Knowledge Transformation and Diffusion: Some Empirical Findings on the Role of KIBS in Regional and National Innovation Systems. Karlsruhe (Fraunhofer ISI). (= *Arbeitspapiere Unternehmen und Region* R2/2001).
- MÜLLER-BÖLING, D. / KLANDT, H. (1990): Bezugsrahmen für die Gründungsforschung mit einigen empirischen Ergebnissen. In: SZYPERSKI, N. / ROTH, P. (Hg.): *Entrepreneurship - Innovative Unternehmensgründung als Aufgabe*. Stuttgart (Poeschel): 143-194.

- NAHAPIET, J. / GHOSHAL, S. (1998): Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. In: *Academy of Management Review* 23 (2): 242-266.
- NERLINGER, E. A. (1998): Standorte und Entwicklung junger innovativer Unternehmen. Empirische Ergebnisse für West-Deutschland. Baden-Baden (Nomos). (= ZEW-Wirtschaftsanalysen, Schriftenreihe des ZEW 27).
- NEUBAUER, H. (2002): Unterstützungsdienste und Unterstützungsleistungen im Rahmen des Gründungsprozesses - empirische Auseinandersetzungen mit ihren Determinanten. In: FÜGISTALLER, U. / PLEITNER, H. J. / VOLERY, T. / WEBER, W. (Hg.): *Umbruch der Welt - KMU vor Höhenflug oder Absturz?* St. Gallen (KMU HSG). (= Beiträge zu den Rencontres de St-Gall 2002): 223-234.
- NONAKA, I. (1994): A Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation. In: *Organization Science* 5 (1): 14-37.
- NUMMELA, N. / PUUMALAINEN, K. / SAARENKETO, S. (2005): International Growth Orientation of Knowledge-Intensive SMES. In: *Journal of International Entrepreneurship* 3: 5-18.
- PAPPI, F. (1987): Die Netzwerkanalyse aus soziologischer Perspektive. In: PAPPI, F. (Hg.): *Methoden der Netzwerkanalyse*. Bd. 1. München (Oldenbourg): 11-37.
- PARK, S. (2001): Regional Innovation Strategies in the Knowledge-Based Economy. In: *GeoJournal* 53: 29-38.
- PAUSEWANG, H. / KNAUP, U. (2003): Innovative Ansätze der Existenzgründungsförderung. In: STERNBERG, R. (Hg.): *Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen*. Akademie für Raumforschung und Landesplanung. Braunschweig (VSB): 71-79.
- PAXIS (2005): Karlsruhe - A Region of Excellence for Innovative Start-ups.
URL: www.cordis.lu/paxis/src/karlsruhe.htm [Stand: 4.3.05].
- PETERSEN, K. (o. J.): Betreuung von Gründern aus Hochschulen in regionalen Netzwerken.
URL: www.exist.de/koooperation/dateien/inno-Studie.pdf [Stand: 20.1.05].
- PETT, A. (1994): *Technologie- und Gründerzentren*. Frankfurt a. M. (Peter Lang). (= Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft 1508).
- PFEFFER, J. (1981): *Power in Organizations*. Marshfield (Pitman).
- PFEFFER, J. / SALANCIK, G. R. (1978): *The External Control of Organizations. A Resource Dependence Perspective*. New York (Harper & Row).
- PHAN, P. H. (2004): Introduction: Entrepreneurship Theory: Possibilities and Future Directions. In: *Journal of Business Venturing* 19: 617-620.
- PICOT, A. / LAUB, U.-D. / SCHNEIDER, D. (1989): *Innovative Unternehmensgründungen: eine ökonomisch-empirische Analyse*. Berlin (Springer).
- PLESCHAK, F. (1997): Entwicklungsprobleme junger Technologieunternehmen und ihre Überwindung. In: KOSCHATZKY, K. (Hg.): *Technologieunternehmen im Innovationsprozess*. Heidelberg (Physika): 13-33.
- PLESCHAK, F. / WERNER, H. (1998): *Technologieorientierte Unternehmensgründungen in den neuen Bundesländern: Wissenschaftliche Analyse und Begleitung des BMBF-Modellversuchs*. Heidelberg (Physika).
- PLESCHAK, F. / WERNER, H. / WUPPERFELD, U. (1997): Marketing junger Technologieunternehmen. In: KOSCHATZKY, K. (Hg.): *Technologieunternehmen im Innovationsprozess: Management, Finanzierung und regionale Netzwerke*. Heidelberg (Physika): 33-54.

- POLANYI, K. (2001): The Economy as Instituted Process. In: GRANOVETTER, M. / SWEDBERG, R. (Hg.): The Sociology of Economic Life. Boulder (Westview Press): 31-50.
- POLANYI, M. (1966): The Tacit Dimension. Gloucester (Peter Smith).
- PORTES, A. (1998): Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. In: Annual Review of Sociology 24: 1-24.
- PORTES, A. / SENSENBRENNER, J. (1993): Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. In: American Journal of Sociology 98 (6): 1320-1350.
- PREISENDÖRFER, P. (1996): Gründungsforschung im Überblick: Themen, Theorien und Befunde. In: PREISENDÖRFER, P. (Hg.): Prozesse der Neugründung von Betrieben in Ostdeutschland. Rostock (Universität Rostock). (= Rostocker Beiträge zur Regional- und Strukturforschung 2): 7-29.
- PUTNAM, R. (1995a): Bowling Alone: America's Declining Social Capital. In: Journal of Democracy 6: 65-78.
- PUTNAM, R. (1995b): Tuning in, Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. In: Political Science and Politics 28: 664-683.
- RAMMER, C. (2003): Unternehmensdynamik in forschungs- und wissensintensiven Wirtschaftszweigen. Mannheim (ZEW). (= Studien zum deutschen Innovationssystem 13).
- RAVASI, D. / TURATI, C. (2005): Exploring Entrepreneurial Learning: A Comparative Study of Technology Development Projects. In: Journal of Business Venturing 20: 137-164.
- SABISCH, H. (1999): Unternehmensgründung und Innovation – Gesamtüberblick, Aufgaben, Probleme. In: SABISCH, H. (Hg.): Management technologieorientierter Unternehmensgründungen. Stuttgart (Poeschel): 19-39.
- SCHÄFERS, B. (2002): Soziales Handeln und seine Grundlagen: Normen, Werte, Sinn. In: KORTE, H. / SCHÄFERS, B. (Hg.): Einführung in Hauptbegriffe der Soziologie. Weinheim (UTB / Leske+Budrich): 25-43.
- SCHAMP, E. W. (2000): Vernetzte Produktion. Industriegeographie aus institutioneller Perspektive. Darmstadt (Wissenschaftliche Buchgesellschaft).
- SCHIEDT, B. (1995): Die Einbindung junger Technologieunternehmen in Unternehmens- und Politiknetzwerke: Eine theoretische, empirische und strukturpolitische Analyse. Berlin (Duncker & Humblot). (= Volkswirtschaftliche Schriften 447).
- SCHENK, M. (1984): Soziale Netzwerke und Kommunikation. Tübingen (Mohr).
- SCHMUDE, J. (1994): Geförderte Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg. Eine Analyse der regionalen Unterschiede des Existenzgründungsgeschehens am Beispiel des Eigenkapitalhilfe-Programms (1979 bis 1989). Stuttgart (Steiner). (= Erdkundliches Wissen 114).
- SCHMUDE, J. (1999): Stand und Probleme der Gründungsforschung. In: MIETHE, H. / SULZBACH, P. / WEIßBACH, H.-J. (Hg.): Auszug aus den Beiträgen zum Gründungsforschungs-Workshop am 5./6. 12.1999. Veranstaltet vom SAMF e.V. und der Fachhochschule Frankfurt: 8-25.
- SCHMUDE, J. (2002): Standortwahl und Netzwerke von Unternehmensgründern. In: DOWLING, M. / DRUMM, H. (Hg.): Gründungsmanagement: Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu dauerhaftem Wachstum. Berlin (Springer): 247-260.
- SCHNELL, R. / HILL, P. B. / ESSER, E. (1999): Methoden der empirischen Sozialforschung. München (Oldenbourg).

- SCHULTE, F. (2002): Die Förderung von Unternehmensgründungen in Deutschland und in den Niederlanden – Eine vergleichende Analyse mit Fokus auf regionale Gründungsnetzwerke. Inauguraldissertation, Fakultät für Sozialwissenschaft, Ruhr-Universität Bochum.
- SCOTT, J. (1991): *Social Network Analysis: A Handbook*. London (Sage Publications).
- SIMMEL, G. (1992): Soziologie: Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung. In: RAMMSTEDT, O. (Hg.): Gesamtausgabe Bd. 11. Frankfurt a. M. (Suhrkamp).
- SINZ, M. (1995): Region. In: AKADEMIE FÜR RAUMFORSCHUNG UND LANDESPLANUNG (Hg.): *Handwörterbuch der Raumordnung*. Hannover (Verlag der ARL): 805-808.
- STABER, U. (1996): Networks and Regional Development: Perspectives and Unresolved Issues. In: STABER, U. (Hg.): *Business Networks: Prospects for Regional Development*. New York (de Gruyter): 1-23.
- STAHLCKER, T. / KOCH, A. (2004): On the Significance of Economic Structure and Regional Innovation Systems for the Foundation of Knowledge-Intensive Business Services: A Comparative Study in Bremen, Munich, and Stuttgart, Germany. Karlsruhe (Fraunhofer ISI). (= Arbeitspapiere Unternehmen und Region R1/2004).
- STAHLCKER, T. / KOSCHATZKY, K. (2004): On the Significance of Geographical Proximity for the Structure and Development of Newly Founded Knowledge-Intensive Business Service Firms. Karlsruhe (Fraunhofer ISI). (= Arbeitspapiere Unternehmen und Region R2/2004).
- STATISTISCHES BUNDESAMT (Hg.) (1999): *Klassifikation der Wirtschaftszweige, Ausgabe 1993 (WZ 93)*. Wiesbaden (Statistisches Bundesamt).
- STATISTISCHES LANDESAMT BADEN-WÜRTTEMBERG (2005): *Regionaldatenbank*.
URL: www.statistik.baden-wuerttemberg.de/BevoelkGebiet/Landeskennzahlen.asp [Stand: 4.3.05].
- STERNBERG, R. (2000a): Gründungsforschung – Relevanz des Raumes und Aufgaben der Wirtschaftsgeographie. In: *Geographische Zeitschrift* 88 (3+4): 199-219.
- STERNBERG, R. (2000b): Hochschulen innerhalb regionaler Cluster. In: GESELLSCHAFT ZUR FÖRDERUNG VON TRANSFER UND INNOVATION e.V. (Hg.): *Hochschulen im Anwendungskontext*. Bielefeld: 47-60.
- STERNBERG, R. (2003a): Das Konzept endogener Regionalentwicklung – Implikationen für Existenzgründungen und deren Förderung. In: STERNBERG, R. (Hg.): *Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen*. Akademie für Raumforschung und Landesplanung. Braunschweig (VSB): 4-19.
- STERNBERG, R. (2003b): Wissensintensität und regionales Umfeld als Determinanten der Entstehung und Entwicklung junger Unternehmen. In: STEINLE, C. / SCHUMANN, K. (Hg.): *Gründungen von Technologieunternehmen: Merkmale - Erfolg - empirische Ergebnisse*. Wiesbaden (Gabler): 219-237.
- STERNBERG, R. / BERGMANN, H. (2002): *Global Entrepreneurship Monitor: Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich. Länderbericht Deutschland 2002*. Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut, Universität zu Köln.
URL: www.wiso.uni-koeln.de/wigeo/veroeff/gem/gem2002/gem2002.html [Stand: 23.2.05].
- STIFTUNG ENTWICKLUNG UND FRIEDEN (Hg.) (1995): *Nachbarn in Einer Welt: Der Bericht der Kommission für Weltordnungspolitik*. Bonn. (= Eine Welt, Bd. 14).
- STOKMAN, F. N. (2001): Networks: Social. In: SMELSER, N. J. / BALTES, P. B. (Hg.): *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Vol. 15. Amsterdam (Elsevier): 10511-10516.

- STORPER, M. / VENABLES, A. J. (2003): Buzz: Face-to-Face Contact and the Urban Economy. In: STORPER, M. (Hg.): Institutions, Incentives and Communication in Economic Geography. Hettner Lecture, Bd. 7. Stuttgart (Steiner): 43-66.
- STRAMBACH, S. (1997): Wissensintensive unternehmensorientierte Dienstleistungen – ihre Bedeutung für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands. In: DIW - Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Vierteljahrsheft 2: 230-242.
- STRAMBACH, S. (2001): Innovation Processes and the Role of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS). In: KOSCHATZKY, K. / KULICKE, M. / ZENKER, A. (Hg.): Innovation Networks: Concepts and Challenges in the European Perspective. Heidelberg (Physika): 53-68.
- STRAMBACH, S. (2004): Wissensökonomie, organisatorischer Wandel und wissensbasierte Regionalentwicklung: Herausforderungen an die Wirtschaftsgeographie. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 48 (1): 1-18.
- SZYPERSKI, N. / NATHUSIUS, K. (1977): Probleme der Unternehmensgründung: Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen. Stuttgart (Poeschel).
- TECHNOLOGIEREGION KARLSRUHE (Hg.) (2004): Die TechnologieRegion. Imagebroschüre der TechnologieRegion Karlsruhe. Karlsruhe (TechnologieRegion Karlsruhe GdBR).
- TECHNOLOGIEREGION KARLSRUHE (2005): TechnologieRegion: Über uns.
URL: www.trk.de/trk.htm [Stand: 4.3.05].
- THORNGREN, B. (1970): How Do Contact Systems Affect Regional Development? In: Environment and Planning 2: 409-427.
- TOIVONEN, M. (2005): Future Prospects of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) and Implications to Regional Economies. Presentation at the Inaugural Nordic Geographers Meeting "Power over Time-Space", Lund, Schweden, 10.-14. May 2005.
- TÖRNQVIST, G. (1970): Contact Systems and Regional Development. Lund (C.W.K. Gleerup Publishers). (= Lund Studies in Geography, Ser. B Human Geography 35).
- VOELZKOW, H. (1999): Die Governance regionaler Ökonomien im internationalen Vergleich: Deutschland und Italien. In: FUCHS, G. / KRAUSS, G. / WOLF, H. (Hg.): Die Bindungen der Globalisierung. Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum. Marburg (Metropolis): 48-91.
- WAIBEL, M. (2004): Konzepte des Sozialen Netzwerks, des sozialen Rückhalts sowie des sozioemotionalen Rückhalts für die Praxis der Integrativen Supervision. In: Supervision: Theorie – Praxis – Forschung. Interdisziplinäre Internet-Zeitschrift 11.
URL: www.fpi-publikationen.de/supervision [Stand: 17.11.04].
- WASSERMAN, S. / FAUST, K. (1999): Social Network Analysis: Methods and Applications. Cambridge MA (Cambridge University Press).
- WEICHHART, P. (1996): Die Region - Chimäre, Artefakt oder Strukturprinzip sozialer Systeme? In: BRUNN, G. (Hg.): Region und Regionsbildung in Europa. Konzeption und empirische Befunde. Baden-Baden (Nomos). (= Schriftenreihe des Instituts für Europäische Regionalforschungen 1): 25-43.
- WEICHHART, P. (1998): „Raum“ versus „Räumlichkeit“ - ein Plädoyer für eine transaktionistische Weltansicht der Sozialgeographie. In: HEINRITZ, G. / HELBRECHT, I. (Hg.): Sozialgeographie und Soziologie. Dialog der Disziplinen. München. (= Münchner Geographische Hefte 78): 75-88.
- WEICHHART, P. (1999): Die Räume zwischen den Welten und die Welt der Räume: Zur Konzeption eines Schlüsselbegriffs der Geographie. In: MEUSBURGER, P. (Hg.): Handlungszentrierte Sozial-

- geographie: Benno Werlens Entwurf in kritischer Diskussion. Stuttgart (Steiner). (= Erdkundliches Wissen 139): 67-94.
- WEICHHART, P. (2003): Gesellschaftlicher Metabolismus und Action Settings: Die Verknüpfung von Sach- und Sozialstrukturen im alltagsweltlichen Handeln. In: MEUSBURGER, P. / SCHWAN, T. (Hg.): Humanökologie: Ansätze zur Überwindung der Natur-Kultur-Dichotomie. Stuttgart (Steiner). (= Erdkundliches Wissen 125): 15-44.
- WELLMAN, B. (1988): Structural Analysis: From Method and Metaphor to Theory and Substance. In: WELLMAN, B. / BERKOWITZ, S. D. (Hg.): Social Structures: A Network Approach. Cambridge MA (Cambridge University Press): 19-61.
- WELTER, F. (2003): Positionierung Nordrhein-Westfalens im Ländervergleich, interregionale Unterschiede und Darstellung der Beispielsregionen Köln und Emscher-Lippe. In: STERNBERG, R. (Hg.): Endogene Regionalentwicklung durch Existenzgründungen? Empirische Befunde aus Nordrhein-Westfalen. Akademie für Raumforschung und Landesplanung. Braunschweig (VSB): 25-40.
- WELTER, F. / BERGMANN, H. (2002): „Nascent Entrepreneurs“ in Deutschland. In: SCHMUDE, J. / LEINER, R. (Hg.): Unternehmensgründungen: Interdisziplinäre Beiträge zum Entrepreneurship Research. Heidelberg (Physika): 33-62.
- WERLEN, B. (1995): Sozialgeographie alltäglicher Regionalisierungen. Bd. 1: Zur Ontologie von Gesellschaft und Raum. Stuttgart (Steiner). (= Erdkundliches Wissen 116).
- WESTAWAY, J. (1974): The Spatial Hierarchy of Business Organizations and Its Implications for the British Urban Systems. In: Regional Studies 8: 145-155.
- WEYER, J. (2000): Einleitung: Zum Stand der Netzwerkforschung in den Sozialwissenschaften. In: WEYER, J. (Hg.): Soziale Netzwerke. Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkforschung. München (Oldenbourg): 1-34.
- WICHERT-NICK, D. / KULICKE, M. (1994): Ökonomische Entwicklung und Unternehmensstrategien junger Technologieunternehmen. Ergebnisse einer Befragung von im Modellversuch „Beteiligungskapital für junge Technologieunternehmen“ (BJTU) begünstigten Unternehmen. Karlsruhe (Fraunhofer ISI).
- WIEBNER, F. (2001): IAB Kurzbericht: Aktuelle Analysen aus dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit 5 (28.3.01).
URL:
- WILLIAMSON, O. E. (1998): The Institutions of Governance. In: American Economic Review 88: 75-79.
- WIPPLER, A. (1998): Innovative Unternehmensgründungen in Deutschland und den USA. Wiesbaden (Gabler).
- WIRTSCHAFTSKURIER (2004): TechnologieRegion Karlsruhe – eine Region, die ihren Namen verdient: Mit Dynamik an die Spitze im europaweiten Vergleich. In: WirtschaftsKurier (August 2004).
URL: www.techpark.de/06_00_aktuell/06_02/06_02_presse.htm [Stand: 4.3.05].
- WITT, H. (2001): Forschungsstrategien bei quantitativer und qualitativer Sozialforschung. Forum Qualitative Sozialforschung 2 (1) – Februar 2001.
URL: www.qualitative-research.net/fqs-texte/1-01/1-01witt-d.pdf [Stand: 23.2.05].
- WOLF, K. (2002): Region. In: BRUNOTTE, E. / GEBHARD, H. / MEURER, M. / MEUSBURGER, P. / NIPPER, J. (Hg.): Lexikon der Geographie, Bd. 3. Heidelberg (Spektrum): 126.
- WOOD, P. (2002): Knowledge-Intensive Services and Urban Innovativeness. In: Urban Studies 39 (5-6): 993-1002.

- WOOLCOCK, M. (1998): Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework. In: *Theory and Society* 27: 151-208.
- WRONG, D. (1961): The Oversocialized Conception of Man in Modern Sociology. In: *American Sociological Review* 26 (2): 183-193.
- WUPPERFELD, U. (1996): Management und Rahmenbedingungen von Beteiligungsgesellschaften auf dem deutschen Seed-Capital Markt: Empirische Untersuchung. Frankfurt a. M. (Peter Lang). (= Schriften zur Unternehmensplanung 34).
- ZÜLL, C. / MOHLER, P. P. (2001): Computerunterstützte Inhaltsanalyse: Codierung und Analyse von Antworten auf offene Fragen. Mannheim (ZUMA). (= ZUMA How-to-Reihe 8). URL: www.gesis.org/Publikationen/Berichte/ZUMA_How_to/Dokumente/pdf/how-to8cz.pdf [Stand: 25.4.05].

9.2 Quellenverzeichnis

Recherchen zur Karlsruher gründungsunterstützenden Infrastruktur

Experteninterviews:

Cyberforum e.V.

Interviewpartnerin: Frau Kerstin Weber-Sanguigno (Mitglied des CyberTeams)
Interviewtermin: 7.5.2002.

Industrie- und Handelskammer Karlsruhe

Interviewpartnerin: Frau Jenny Geis (Service-Center)
Interviewtermin: 30.4.2002

KEIM e.V.

Interviewpartnerin: Frau Cordelia Beck (KEIM Informations- und Projektbüro)
Interviewtermin: 16.4.2002

Wirtschaftsförderung Karlsruhe

Interviewpartner: Herr Diethelm Rumpel
Interviewtermin: 8.5.2002

Homepages:

KEIM e.V.:

www.keim.de (Zeitraum 2002 - 2005)

Cyberforum e.V.:

www.cyberforum.de (Zeitraum 2002 - 2005)

Industrie- und Handelskammer Karlsruhe:

www.karlsruhe.ihk.de (Zeitraum 2002 - 2005)

Wirtschaftsförderung der Stadt Karlsruhe:

www.karlsruhe.de/Wirtschaft (Zeitraum 2002 - 2005)

Sonstiges Material:

Jahresberichte des KEIM e.V. (Jahrgänge 1999 – 2002)

URL: www.keim.de/cgi-bin/kxc/downloads.pl?bereich=jahresberichte [Stand: 7.3.05].

KEIM-Blätter: erscheinen zweimal im Jahr.

URL: www.keim.de/cgi-bin/kxc/downloads.pl?bereich=keimblaetter [Stand: 7.3.05].

KEIM-Newsletter: Versand per Email mit aktuellen Informationen.

Wirtschaftsförderung Karlsruhe (Hg.) (verschiedene Jahrgänge): WirtschaftsBrief: Informationen der Karlsruher Wirtschaftsförderung.

Broschüren und Flyer der Institutionen bzw. Vereine sowie sporadisch Informationen aus Rundschreiben an der Universität Karlsruhe.

Anhang

- A Interviewleitfaden**
- B Vorlage Skalierungen (Interview)**
- C Fragebogen zur Erhebung personen- und unternehmensbezogener Daten**
- D Angebotsübersicht an gründungsunterstützenden Maßnahmen der Karlsruher Akteure**
- E Unterstützungskategorien**
- F Netzwerkindices zur Ermittlung der Gründertypen**
- G Mappings der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke**

A Interviewleitfaden

1. Offene Fragestellungen nach Unterstützung (OHNE Vorgaben)

- 1.1 „Wenn Sie an die Vorbereitungsphase Ihrer Unternehmensgründung und an die ersten Geschäftsmonate zurückdenken:
Welche Inhalte bringen Sie mit dem Begriff ‚Unterstützung‘ in Verbindung?“

„Welche Person, welchen Personenkreis oder welche Institution verbinden Sie mit dem Begriff ‚Unterstützung‘ in dieser Zeit?“

- 1.2 ⇒ Vorlage ‚Skalierungen der Antworten‘ und kurze Erläuterung (siehe Anhang B)

„Ich werde jeweils zu den von Ihnen genannten Kontakten verschiedene Eigenschaften bzw. Aspekte abfragen, die hier in dieser Vorlage aufgeführt sind...“

⇒ Abfrage der Attribute (siehe Anhang B)

2. Gründungsunterstützende Infrastruktur der Region Karlsruhe

- 2.1 Inanspruchnahme (OHNE Vorgaben)

„Wenn Sie Gründungsunterstützung nun speziell mit der Region Karlsruhe in Verbindung bringen:
Zu welchen Personen bzw. Institutionen haben Sie Kontakte geknüpft bzw. welche Aktivitäten, Angebote, Veranstaltungen haben Sie dann auch GENUTZT?“

⇒ Abfrage der Attribute (siehe Anhang B)

- 2.2 Wahrnehmung bzw. Inanspruchnahme (MIT Vorgaben)

⇒ Vorlage der Liste ‚Gründungsunterstützung in Karlsruhe‘ (siehe Anhang D)

„Um sicherzustellen, dass keines der von Ihnen genutzten Karlsruher Angebote vergessen wurde, möchte ich Sie bitten, folgende Liste durchzusehen. Diese enthält alle Angebote und die zugehörigen Institutionen.

Bitte kennzeichnen Sie die jeweiligen Angebote gemäß:

1. Angebot ist mir nur bekannt
2. Angebot ist mir bekannt UND habe ich auch genutzt.“

⇒ falls Antwort 1: „Angebot ist mir nur bekannt“, weitere Frage:

„Durch wen oder was wurden Sie auf das jeweilige Angebot aufmerksam?
Aus welchen Gründen haben Sie es nicht genutzt?“

⇒ falls Antwort 2: „Angebot ist mir bekannt UND habe ich auch genutzt“

⇒ Abfrage der Attribute (siehe Anhang B)

3. Bewertung der gründungsunterstützenden Infrastruktur der Region Karlsruhe gesamt

3.1 Beurteilung des regionalen Angebots als Gesamtheit

*„Wie würden Sie gemäß Schulnoten von 1 - 6 das Angebot der Region Karlsruhe in Bezug auf Gründungsunterstützung in seiner Gesamtheit beurteilen?
Bitte begründen Sie Ihre Bewertung.“*

3.2 Fehlende Unterstützungsangebote

*„Welche Unterstützungsangebote auf regionaler Ebene haben Sie innerhalb Ihres Gründungsprozesses vermisst?
Wo sehen Sie von Seiten der Region noch Handlungsbedarf?“*

4. Überregionale Unterstützungsangebote

*„Ebenso von Relevanz sind Angebote außerhalb der Region Karlsruhe:
Existieren solche Angebote, die Sie in Anspruch genommen haben, die aber nicht in der Region Karlsruhe verortet sind und auch bisher nicht erwähnt wurden?“*

Überleitung:

„Bisher wurde hauptsächlich der regionalen Angebotsstruktur Aufmerksamkeit gewidmet, inwieweit diese Ihnen bekannt ist bzw. inwieweit diese genutzt wurde. Um auch im Folgenden sicher zu sein, dass eingangs keine Kontakte vergessen wurden...“

5. Private Kontakte (soziales Netzwerk)

5.1 *„...möchte ich Sie bitten, den Fokus auf Ihr privates Umfeld zu legen und darüber nachzudenken, welche Kontakte Sie mit ‚Unterstützung‘ in Verbindung bringen: Welche Kontakte sind das und welche Unterstützung haben Sie durch diese erfahren?“*

„Denken Sie dabei bitte auch an Kontakte wie z.B. Familie, Verwandte, Freunde, ehemalige Kollegen, Bekannte, andere Gründer, usw..“

⇒ Abfrage der Attribute (*siehe Anhang B*)

6. Aspekt der Räumlichen Nähe

*„Wenn Sie die von Ihnen erwähnten Kontakte und die zugehörigen Unterstützungen betrachten:
Hätten Sie Ihr Unternehmen an jedem beliebigen Ort gründen können oder war Karlsruhe im Speziellen von Relevanz?“*

„Sind Sie der Ansicht, dass räumliche Nähe für die Unterstützung eine zentrale Rolle gespielt hat?“

B Vorlage Skalierungen (Interview)

Zu den Unterstützungskontakten abgefragte Attribute

- (1) Einordnung der Unterstützung / des Kontakts in die Gründungsphasen
 - (2) Durch wen oder was wurden Sie auf den Kontakt aufmerksam?
 - (3) Wurden weitere Kontakte vermittelt, die für die Gründung von Relevanz waren?
Falls ja, welche?
 - (4) Beitrag der Unterstützung / des Kontakts zum Gründungsprozess
 - (5) Bewertung der Unterstützung / des Kontakts
 - (6) Wo wohnt die Person, durch die Sie Unterstützung erfahren haben?
-

Skalierungsvorgaben:

zu (1): Gründungsphasen

Skala	Phase
1	Ideenfindung
2	Vorbereitung der Unternehmensgründung
3	Formale Gründung
4	Forschung und Entwicklung
5	Markteinführung
6	Wachstumsphase

zu (4): Beitrag

Skala	Ohne diese Unterstützung wäre die Gründung...
1	... genauso möglich gewesen.
2	... nur geringfügig schwieriger gewesen.
3	... schwieriger gewesen.
4	... erheblich schwieriger gewesen.
5	... nicht möglich gewesen.

zu (5): Bewertung

Skala	Bewertung
1	sehr gut
2	gut
3	befriedigend
4	ausreichend
5	mangelhaft
6	ungenügend

C Fragebogen zur Erhebung personen- und unternehmensbezogener Daten

1. Angaben zur Person

1.1 Geburtsjahr: _____ Geburtsort: _____

1.2 Bitte tragen Sie die Stationen Ihres schulischen und beruflichen Werdegangs mit jeweils zugehörigen Orts- und Jahresangaben in die folgende Tabelle ein (ggf. Angabe der zugehörigen Einrichtung).

Phase	Ort / ggf. Einrichtung	Zeitpunkt/-raum
Art des höchsten Schulabschlusses:		Jahr:
ggf. Art der Berufsausbildung:		von – bis (Jahre):
ggf. Art des Studiums / Fachrichtung:		von – bis (Jahre):
ggf. Art der akademischen Laufbahn:		von – bis (Jahre):
ggf. Art der beruflichen Tätigkeit(en):		von – bis (Jahre):
Weitere:		
Weitere:		

1.3 Ihr jetziger Wohnort: PLZ: Stadt: _____

1.4 In welcher beruflichen Situation befanden Sie sich unmittelbar vor der Unternehmensgründung?

1.5 Haben Sie in bestimmten Teilabschnitten Ihres Berufslebens in der Branche gearbeitet, in der diese Unternehmensgründung erfolgte?

nein [] ja []

1.6 Waren Sie vor dieser Unternehmensgründung schon einmal selbständig tätig?

nein [] ja []

Falls ja, wann und in welcher Branche haben / hatten Sie bereits ein Unternehmen gegründet?
Ist dieses Unternehmen wirtschaftlich noch aktiv?

Gründungsjahr: _____ noch aktiv? nein []

ja []

Branche: _____

1.7 Wenn Sie an den Zeitpunkt unmittelbar VOR Ihrer Gründung zurückdenken:

Welche Kenntnisse bzw. Erfahrungen zu nachfolgend aufgeführten Bereichen waren vorhanden?

Falls vorhanden, wie oder wodurch wurden diese erworben (z.B. Studium, Selbststudium)?

Bewerten Sie Ihre DAMALIGEN Kenntnisse gemäß Schulnoten von 1 (sehr gut) bis 6 (ungenügend bzw. nicht vorhanden).

Kenntnisse / Erfahrung	erworben durch....	Bewertung
Branchenkenntnis		
Erfahrungen im Bereich der Selbständigkeit		
Betriebswirtschaft		
Business-Plan-Erstellung		
Unternehmensstrategien		
Unternehmensführung		
Finanzierungsmöglichkeiten		
Steuer, Recht		
Marketing / Vertrieb / Werbung		
Kommunikations- und Präsentationstechniken		

2. Angaben zum Unternehmen

2.1 Seit wann existiert Ihr Unternehmen (Jahresangabe): _ _ _ _

2.2 Rechtsform: _____

2.3 Nachfolgende Tabelle gliedert die Entwicklung eines Unternehmens in einzelne Phasen.

Ordnen Sie bitte jeder Phase den Zeitpunkt des jeweiligen Beginns und des Endes zu, die diese im Verlauf Ihrer Unternehmung in Anspruch genommen hat.

(z.B. Ideenfindung: Feb. 1999 / Nov. 1999)

Sollten Sie die fortgeschrittenen Phasen noch nicht erreicht haben, beenden Sie die Eintragung.

Phase	Beginn (ca. Monat / Jahr)	Ende (ca. Monat / Jahr)	trifft nicht zu
Ideenfindung			<input type="checkbox"/>
Vorbereitung der Unternehmensgründung / Erarbeitung der Unternehmenskonzeption			<input type="checkbox"/>
Formale Gründung des Unternehmens	<i>Monat / Jahr:</i>		
ggf. Forschung und Entwicklung			<input type="checkbox"/>
Markteinführung			<input type="checkbox"/>
Wachstumsphase			<input type="checkbox"/>
Konsolidierungsphase			<input type="checkbox"/>

2.4 Handelt es sich bei Ihrer Gründung um eine

- selbständige, unabhängige Gründung (kein Spin-off)
- selbständige, unabhängige Gründung als ein Spin-off aus einem bestehenden Unternehmen
- selbständige, unabhängige Gründung als ein Spin-off einer Forschungseinrichtung

Forschungseinrichtung: _____

- Gründung durch Ausgliederung aus einem bestehenden Unternehmen

Sonstiges: _____

2.5 Branche: _____

Bitte geben Sie eine Kurzbeschreibung Ihres Unternehmensgegenstands:

2.6 Wie viele Mitarbeiter hatte bzw. hat Ihr Unternehmen (Gründer nicht mitgerechnet)?
 am Ende des 1. Geschäftsjahrs ____ in Vollzeit ____ in Teilzeit ____ freie Mitarbeiter
 heute ____ in Vollzeit ____ in Teilzeit ____ freie Mitarbeiter

2.7 Wie hoch war der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr? _____ €

Der Umsatz verteilte sich prozentual wie folgt:

_____ % eigene Produkte _____ % Dienstleistungen _____ % Handelsware

2.8 Treffen folgende Aussagen auf die Leistungsangebote Ihres Unternehmens zu:

Die Angebote...

	Trifft voll zu	Trifft teilweise zu	Trifft nicht zu
...beruhen auf erheblichen technischen Weiterentwicklungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...erforderten einen beträchtlichen FuE-Aufwand	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
...waren echte Neuheiten am Markt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D Angebotsübersicht an gründungsunterstützenden Maßnahmen der Karlsruher Akteure

Akteur	Gründungsunterstützende Angebote
IHK	Beratungsgespräche / Sprechtag Existenzgründungssprechtag / Fördersprechtag der Banken Veranstaltung „Runder Tisch“ (Krisenmanagement) Veranstaltungen speziell für Dienstleistungsunternehmen Veranstaltungen speziell für Unternehmerinnen Vortragsreihe „Technologithemen“ Unternehmensbesuchsprogramm „PROFILE“ Besuchsprogramm von Forschungseinrichtungen „POTENZIALE“
UTB (IHK)	Unternehmens- / Fach- / Technologieberatung Kontaktvermittlung Technologietransfer KIK (Karlsruher Informatik-Kooperation) KTK (Karlsruher Produktionstechnik-Kooperation)
Wirtschaftsförderung	Beratungsgespräche Datenbank mit Existenzgründungen Datenbank zur Standortvermittlung Workshopreihe für Existenzfestiger KKFB (= Karlsruher Kompetenzzentrum Finanzierung und Beratung) Homepage mit Tipps, Kontakten, etc.
CyberForum e.V.	Sprechtag (Erstberatung) Workshops, Seminare, Vorträge InfoMarkt (Kontaktforum / Kontaktbörse) Finanzielle Fördermöglichkeiten Kostenreduktion für Fachberater Cyberkongress Unternehmenspatenschaften
KEIM e.V.	(Erst-)Beratung Gründerbetreuungsprogramm Workshops, Seminare, Vorträge Informationsmedien Newsletter / KEIM-Blätter Ausführliche Homepage für Gründerinnen und Gründer Ideenwettbewerbe Infotag an der Universität
Forschungszentrum Karlsruhe	Technologietransferprogramm Vermittlung / Betreuung EEF-Fond (= Erleichterung von Existenzgründungen aus Forschungseinrichtungen) Projekt „Gründung on Demand“
Steinbeis-Transferzentren	Technologietransfer
Interfakultatives Institut für Entrepreneurship	Vorlesung
Technologie-Lizenz-Büro (TLB)	Beratung bezüglich der kommerziellen Verwertung von Erfindungen
Gründerzentren	Infrastrukturelle Unterstützung
Gründer helfen Gründern e.V.	Kontaktforum für junge Unternehmen
Internetportal „NewCome“	
Gründermesse „NewCome“	

E Unterstützungskategorien

Unterstützungskategorien auf 1. Ebene

1. Finanzielle Unterstützung
2. Beratung
3. Diskussionspartner
4. Mitarbeit
5. Kontaktvermittlung
6. Aus-/Weiterbildung
7. Emotionale Unterstützung
8. Infrastruktur

Unterstützungskategorien auf 2. Ebene:

1. Finanzielle Unterstützung		
Nr.	Unterkategorie	Inhalte
11	Darlehen	Gewährung eines Darlehens / eines Kredits
12	Beteiligungskapital	Vergabe von Beteiligungskapital
13	Stammkapital	Bereitstellung der Stammkapitaleinlage
14	Finanzierung Beratung	Finanzierung von Beratung und / oder Aus-/Weiterbildungsmaßnahmen
15	Finanzierung Sachmittel	Finanzierung von Sachmitteln (z.B. einer Prototypenentwicklung)
16	Finanzierung Leben	Finanzierung von Lebenshaltungskosten (z.B. BAT IIa/2-Stelle)
17	Finanzielle Unterstützung	Finanzielle Unterstützung ohne nähere Angaben
18	Bürgschaft	Funktion als Bürge gegenüber des Kreditinstituts

2. Beratung			
3. Diskussionspartner			
Nr.	Nr.	Unterkategorie	Inhalte
21	31	Allround	Allgemeine Themen, Sprechtag / (Erst-)Beratung
22	32	Idee	Entwicklung der Gründungsidee
23	-	Formale Gründung	Formale Gründung
24	34	Führung	Unternehmensführung / -strategien
25	35	Gegenstand	Unternehmensgegenstand / fachliche Diskussion
26	36	Marketing	Marketing / Vertrieb / Marketing-Projekt
27	37	Personal	Personalangelegenheiten
28	38	Branche	Branche
29	39	Finanzierung	Finanzierungsmöglichkeiten / Fördermittelanträge
210	310	Verhandlung Bank	Verhandlungen mit der Bank
211	311	BPE	Business-Plan-Erstellung / Business-Plan-Training
212	312	Krise	Krisensituationen
213	-	Tipps	Tipps und Ratschläge allgemeiner Art / kritischer Blick
214	-	Coach	Coach / Mentor-Funktion
215	-	Vermittlung Erfahrung	Vermittlung von Erfahrung
-	316	Erfahrungsaustausch	Erfahrungsaustausch
217	-	Recht	Recht / Verträge

4. Mitarbeit		
Nr.	Unterkategorie	Inhalte
41	Funktion	Aufsichtsratsvorsitzender / Gesellschafter / Beirat
42	Mithilfe	Mithilfe je nach Bedarf (unterschiedliche Tätigkeiten)

5. Kontaktvermittlung		
Nr.	Unterkategorie	Inhalte
51	Kunden	Kunden / Aufträge
52	Geschäftskontakte	Geschäftskontakte / Geschäfts- / Projektpartner
53	Mitarbeiter	Mitarbeiter
54	Networking	Knüpfen allgemeiner, noch loser Kontakte

6. Aus-/Weiterbildung		
Nr.	Unterkategorie	Inhalte
61	Workshop	Workshop
62	Seminar	Seminar
63	Vorlesung	Vorlesung
64	Vortrag	Vortrag
65	Gruppencoaching	Gruppencoaching im Rahmen der Förderprogramme
66	Broschüre	Bezug von Broschüren mit diversen Inhalten

7. Emotionale Unterstützung		
Nr.	Unterkategorie	Inhalte
71	Emotion	Emotionale, mentale Unterstützung / Rückhalt
72	Motivation	Motivation / Ermutigung zur Selbständigkeit / Anstoß
73	Zeit	Opfern von Zeit / Toleranz

8. Infrastruktur		
Nr.	Unterkategorie	Inhalte
81	Räume	Vermittlung von Geschäftsräumen
82	Infrastruktur	Bereitstellung von Infrastruktur (z.B. Technologiefabrik)

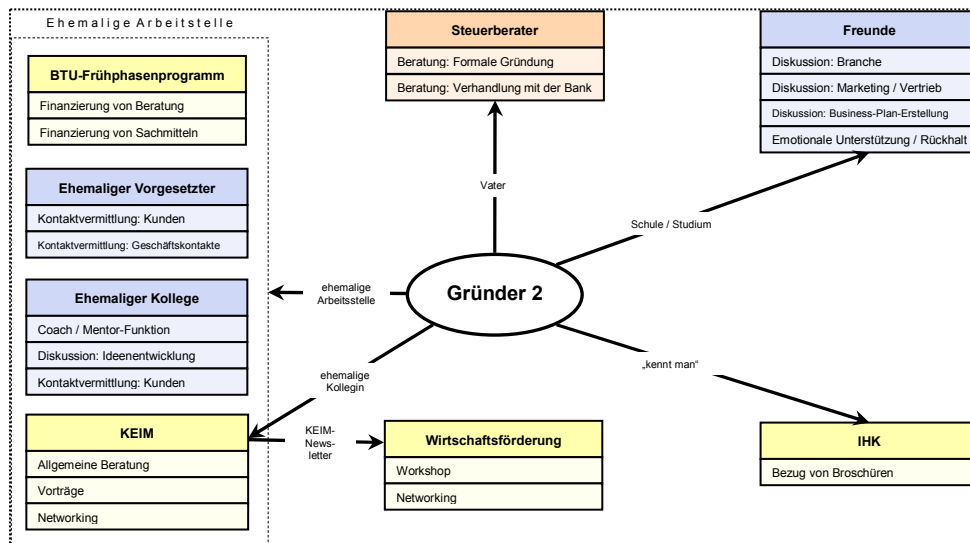
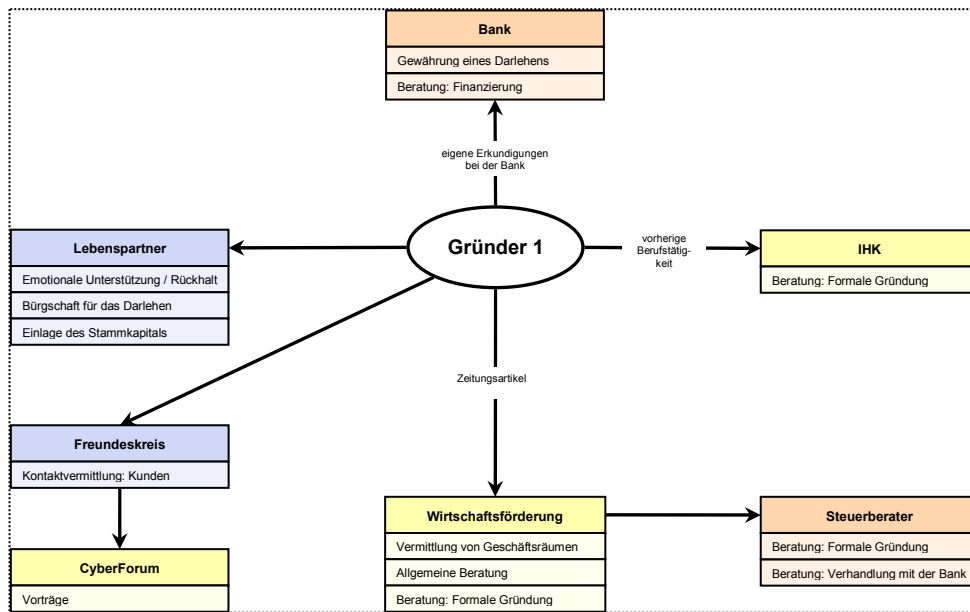
F Netzwerkindices zur Ermittlung der Gründertypen

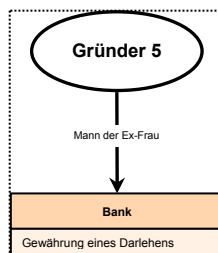
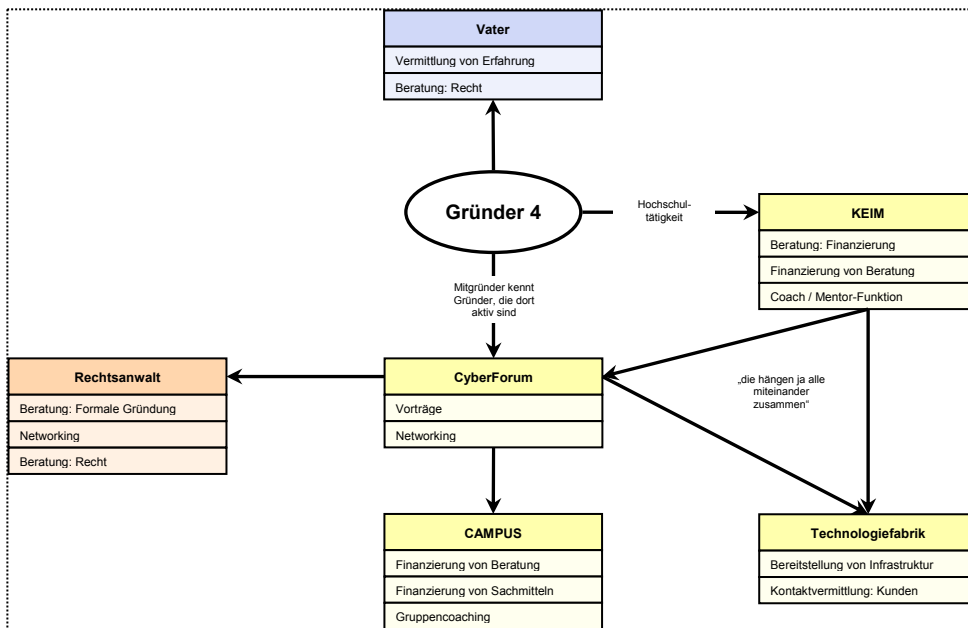
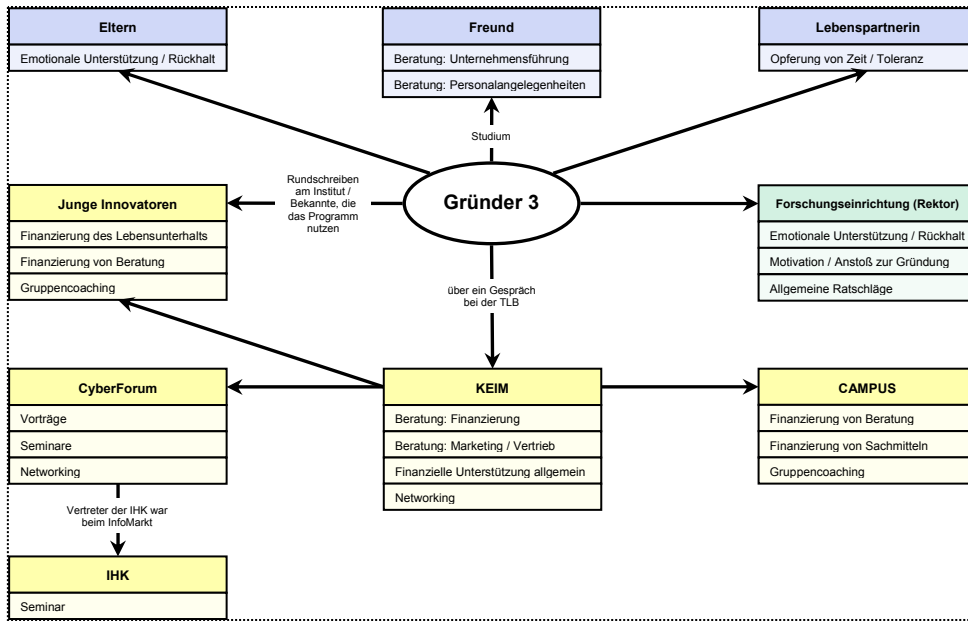
Typ	ID	Gründung unmittelbar nach einer Tätigkeit an einer Karlsruher FuE-Einrichtung	Netzwerkindices										Berufserfahrung		Alter bei Gründung	Promotion vorhanden?	Branchenerfahrung vorhanden?
			Index Beitrag institutionelle Akteure	Index Beitrag institutionelle Akteure stand.	Index Beitrag soziale Akteure	Index Beitrag soziale Akteure stand.	Index Beitrag sonstige Akteure	Index Beitrag sonstige Akteure stand.	Index Beitrag Summe	Index Beitrag Summe stand.	Anzahl der Akteure gesamt	Anzahl der Akteure gesamt stand.	Anzahl der Jahre Berufserfahrung an einer FuE-Einrichtung	Anzahl der Jahre Berufserfahrung in der freien Wirtschaft			
1	11	x	2,5	-0,82	9	0,92	5	0,61	16,5	0,13	5	-0,04			24		
1	35	x	5,5	-0,28	0	-1,43	0	-0,88	5,5	-1,33	3	-1,00	4		29	x	x
1	21	x	6	-0,20	6	0,13	0	-0,88	12	-0,47	5	-0,04	6		33	x	
1	12	x	7	-0,02	4	-0,39	3	0,02	14	-0,20	7	0,93			30		
1	22	x	7,5	0,07	5	-0,13	4	0,32	16,5	0,13	6	0,45	8		36	x	x
1	33	x	8	0,16	10	1,18	8	1,51	26	1,39	6	0,45		1	22		x
1	2	x	9,5	0,43	12	1,70	4	0,32	25,5	1,32	8	1,41	7	3	34	x	
1	14	x	9,5	0,43	3,5	-0,52	1	-0,58	14	-0,20	7	0,93	2		32		x
1	38	x	9,5	0,43	1	-1,17	5	0,61	15,5	0,00	6	0,45	6		34	x	x
1	4	x	12	0,88	3	-0,65	4	0,32	19	0,46	6	0,45	5	1	31	x	x
1	6	x	12	0,88	4	-0,39	0	-0,88	16	0,06	4	-0,52	4		29	x	
1	13	x	12,5	0,97	4	-0,39	4	0,32	20,5	0,66	6	0,45			29		x
1	27	x	14	1,24	0	-1,43	3	0,02	17	0,20	5	-0,04			28		
1	29	x	14,5	1,33	17	3,01	0	-0,88	31,5	2,12	8	1,41	2	3	31	x	x
1	26	x	15,5	1,51	1	-1,17	4	0,32	20,5	0,66	8	1,41			26		
1	3	x	17	1,78	12	1,70	4	0,32	33	2,32	9	1,89	5		34	x	x
1	40	x	19	2,14	8	0,66	0	-0,88	27	1,52	8	1,41	9		34	x	x
1	37	x	23	2,86	8	0,66	0	-0,88	31	2,05	9	1,89	13		43	x	x
2	32	x	3	-0,73	6	0,13	0	-0,88	9	-0,86	4	-0,52			23		
2	8	x	4	-0,55	10	1,18	0	-0,88	14	-0,20	5	-0,04			21		x
3	23	x	0	-1,27	2	-0,91	1	-0,58	3	-1,66	2	-1,48			22		
3	25	x	1	-1,09	4	-0,39	13	3,00	18	0,33	5	-0,04			25		
3	36	x	3	-0,73	0	-1,43	5	0,61	8	-1,00	2	-1,48	2		29	x	x
4	5		0	-1,27	0	-1,43	5	0,61	5	-1,39	1	-1,96		10	32		x
4	15		0	-1,27	5	-0,13	5	0,61	10	-0,73	3	-1,00		4	27		x
4	28		0	-1,27	5	-0,13	6,5	1,06	11,5	-0,53	3	-1,00		1	29		x
4	34		0	-1,27	3	-0,65	9	1,81	12	-0,47	3	-1,00		12	41		x
4	16		1	-1,09	4	-0,39	0	-0,88	5	-1,39	2	-1,48		19	47		x
4	18		2	-0,91	6	0,13	0	-0,88	8	-1,00	3	-1,00		7	36		x
4	31		2	-0,91	8	0,66	0	-0,88	10	-0,73	3	-1,00	6	1	32	x	x
4	19		4	-0,55	9	0,92	9	1,81	22	0,86	6	0,45		3	33		x
4	9		5	-0,37	5	-0,13	0	-0,88	10	-0,73	4	-0,52		14	41		x
4	17		5	-0,37	9	0,92	6	0,91	20	0,60	7	0,93		2	28		x
4	10		6	-0,20	6	0,13	0	-0,88	12	-0,47	5	-0,04		3	28		x
4	20		6	-0,20	4	-0,39	0	-0,88	10	-0,73	3	-1,00		9	39		
4	24		6	-0,20	2	-0,91	0	-0,88	8	-1,00	3	-1,00	7		41	x	x
4	30		6,5	-0,11	4	-0,39	0	-0,88	10,5	-0,66	4	-0,52		3	32		
5	1		6	-0,20	9	0,92	9	1,81	24	1,13	7	0,93		17	32		x
5	7		8,5	0,25	10	1,18	0	-0,88	18,5	0,40	7	0,93		3	31		x
5	39		10	0,52	1	-1,17	0	-0,88	11	-0,60	5	-0,04		6	35		x

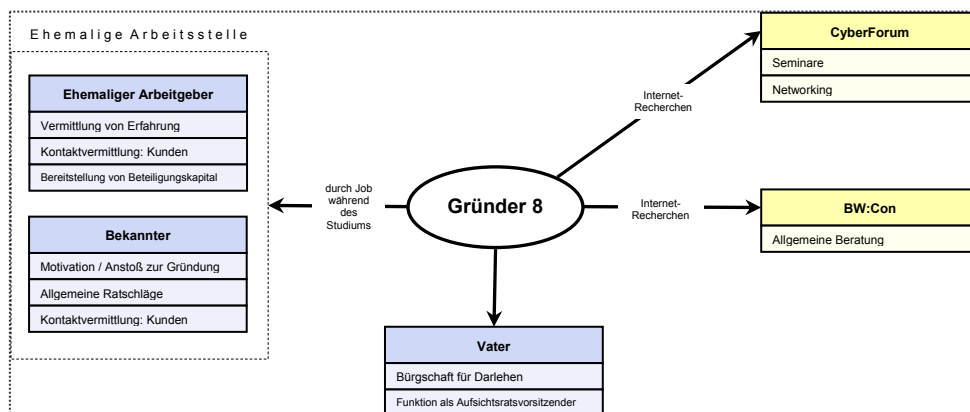
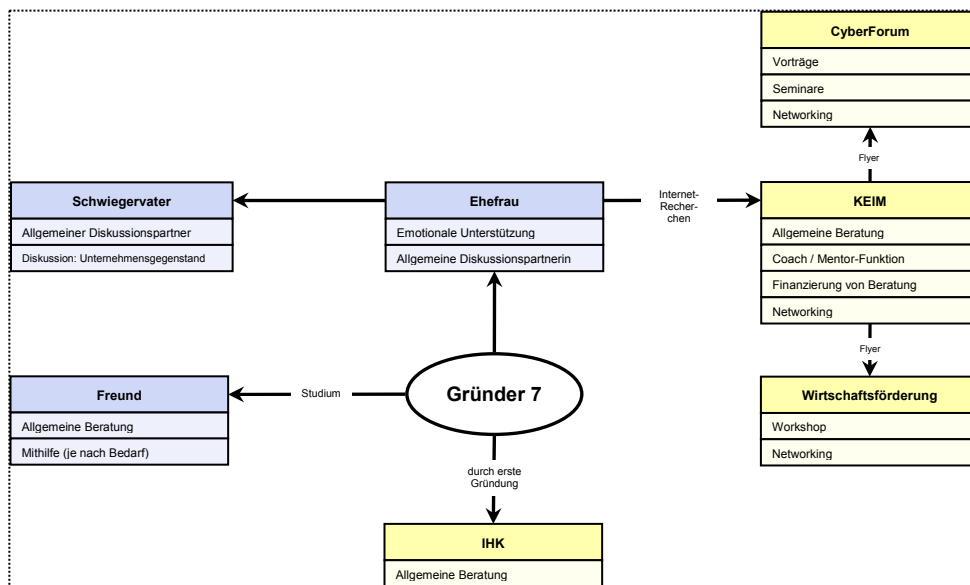
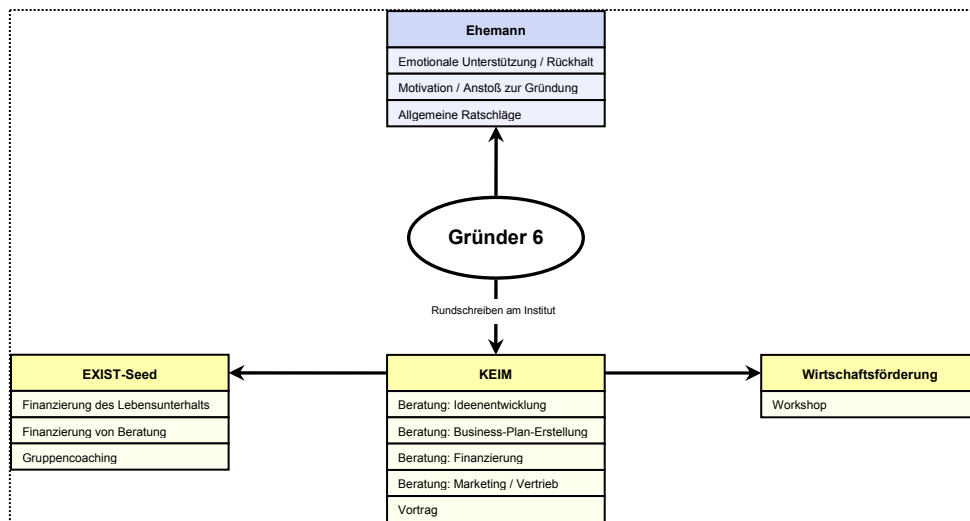
G Mappings der egozentrierten Unterstützungsnetzwerke

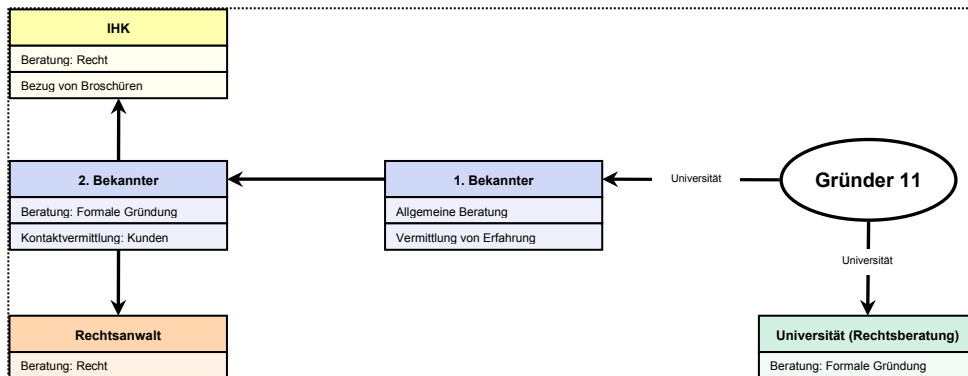
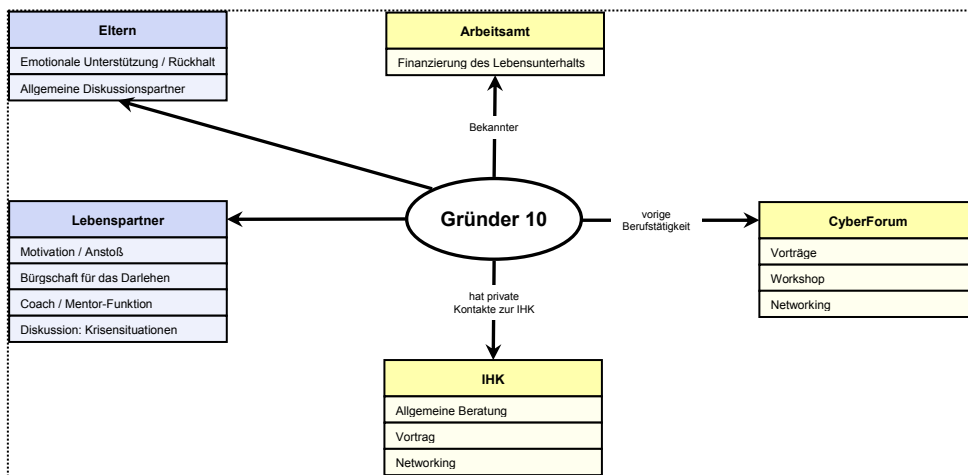
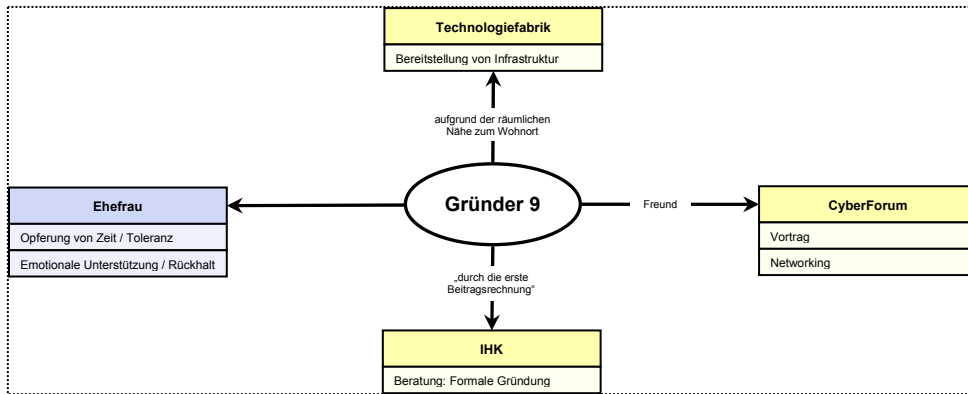
Legende der Farbzuzuordnung:

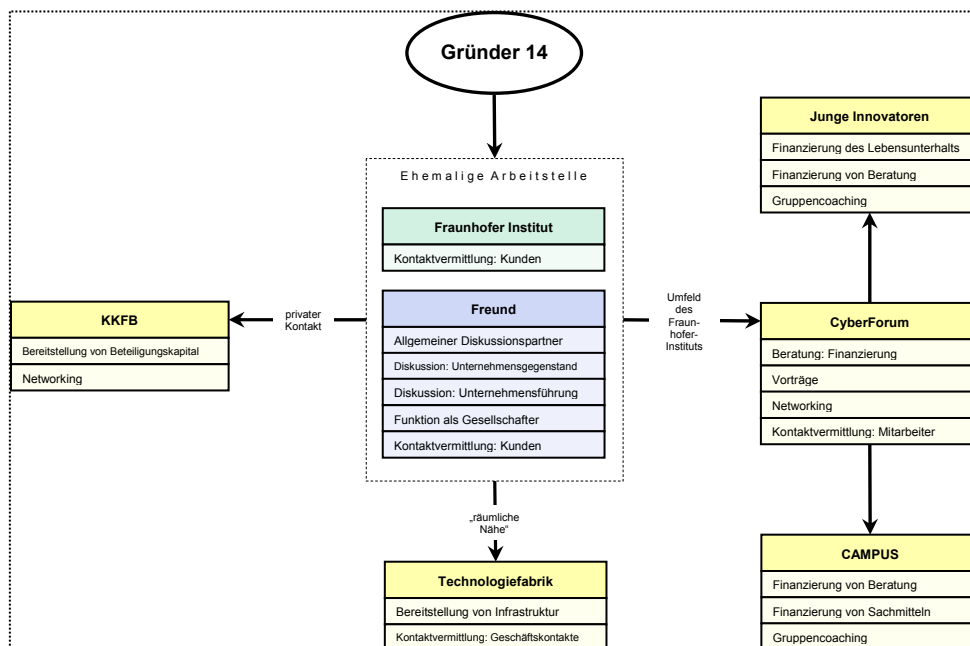
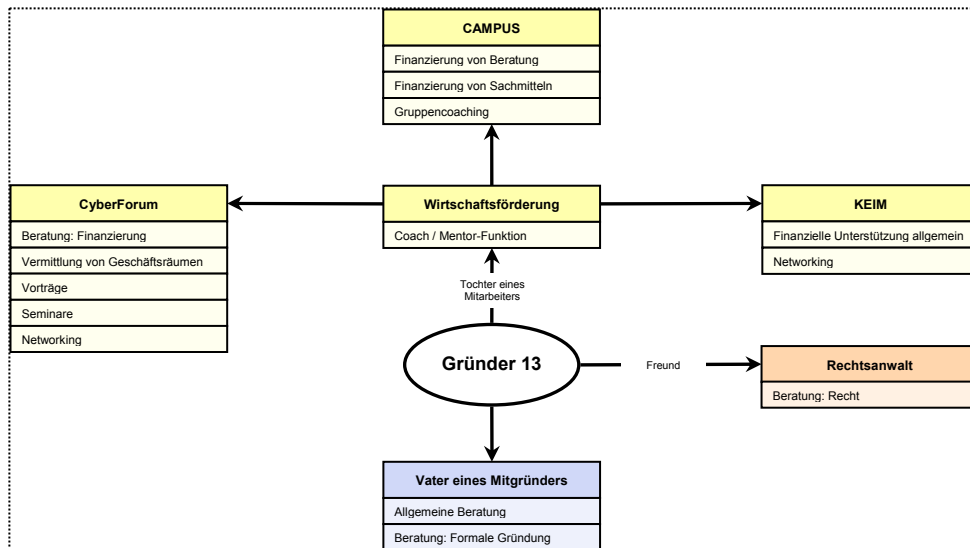
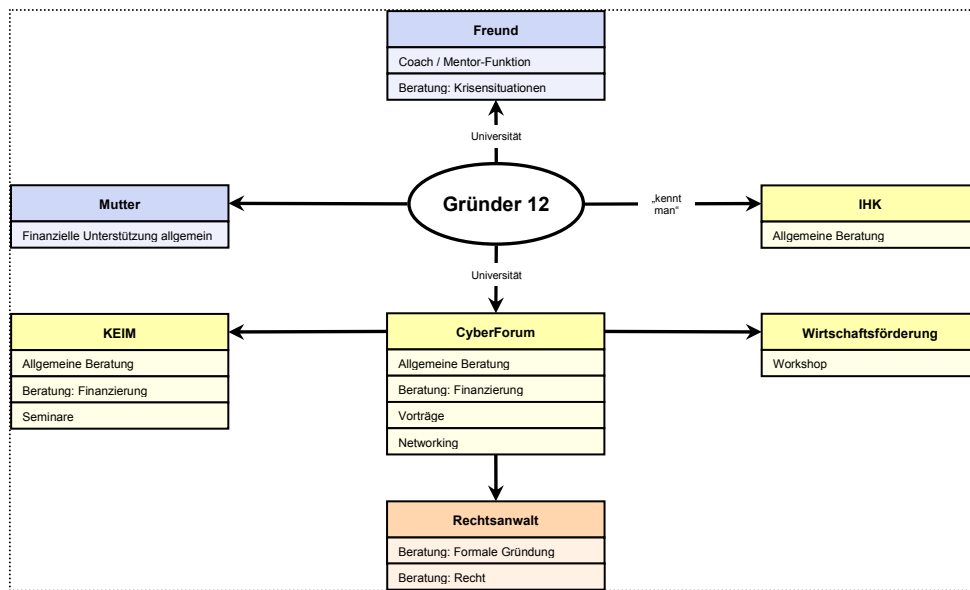
- Institutionelle Akteure und Programme
- Soziale Akteure
- Forschungseinrichtungen
- Privatwirtschaftliche Akteure

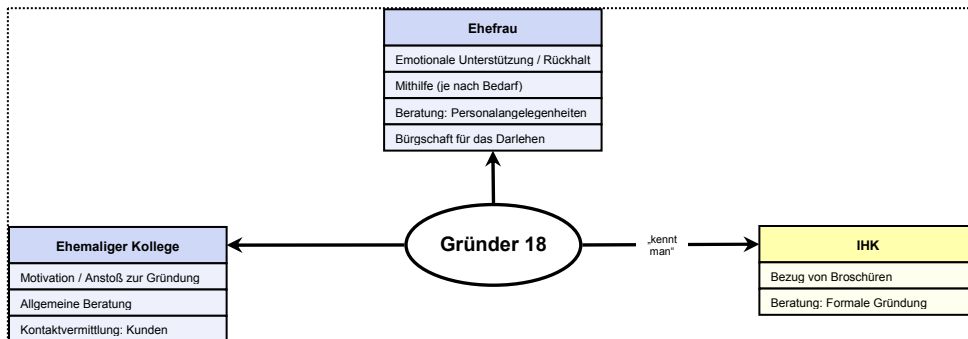
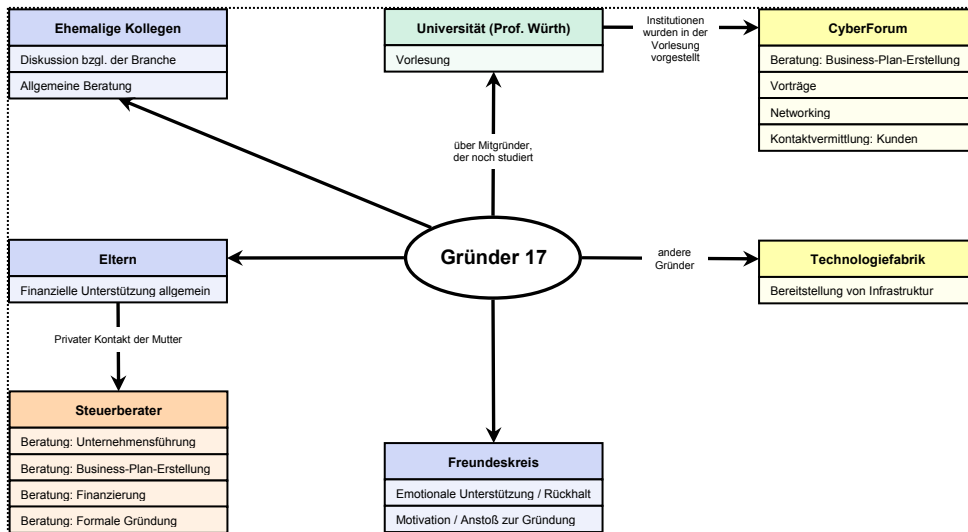
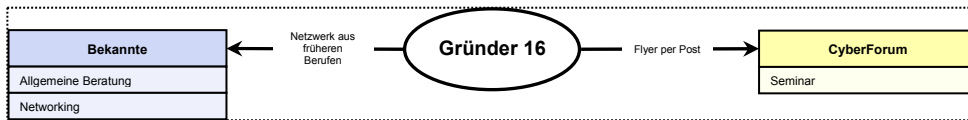
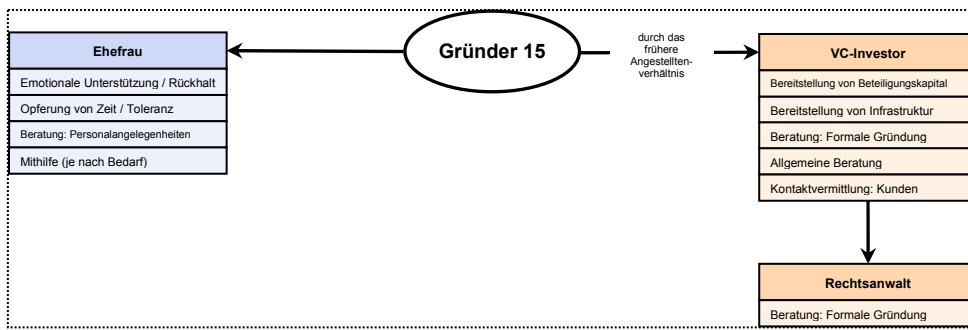


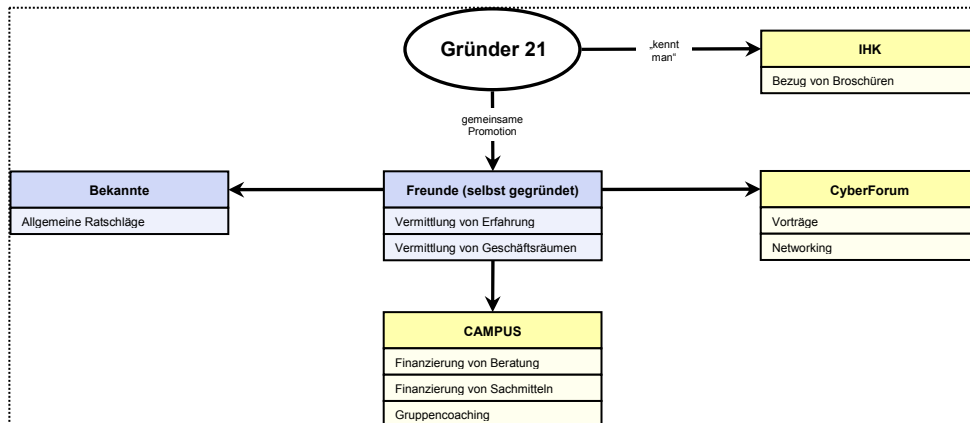
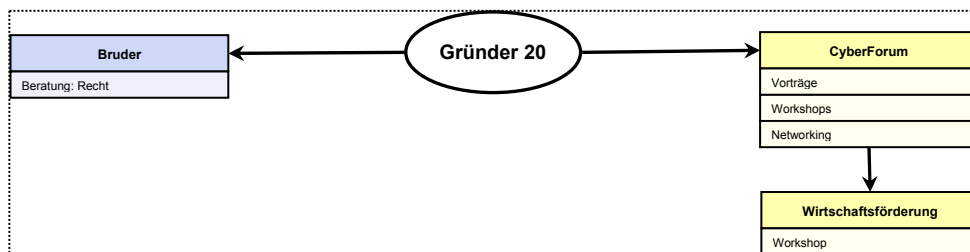
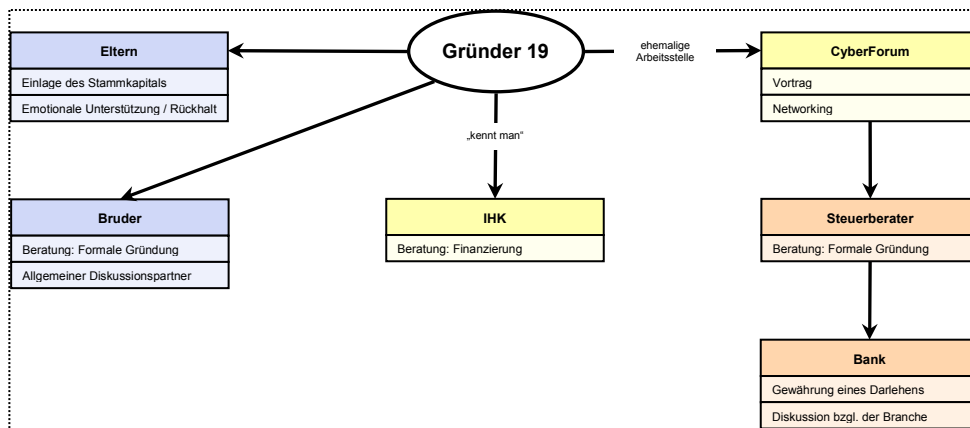


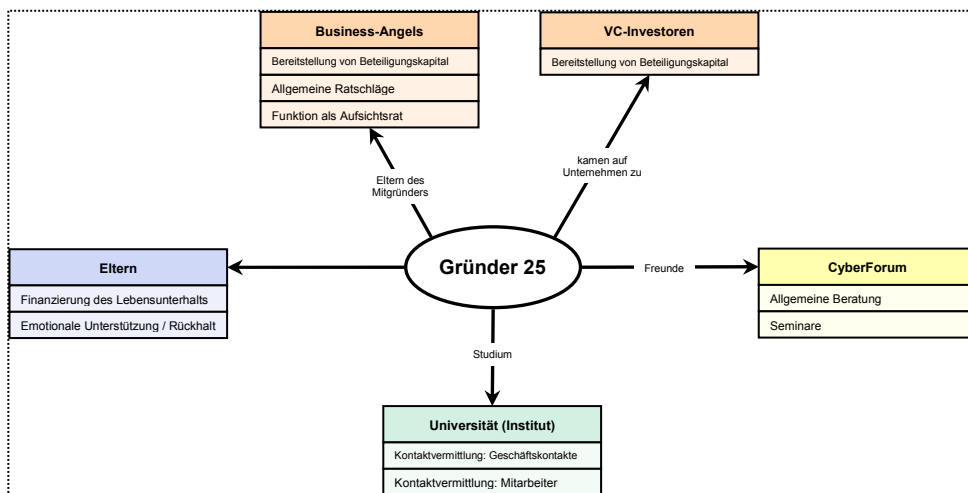
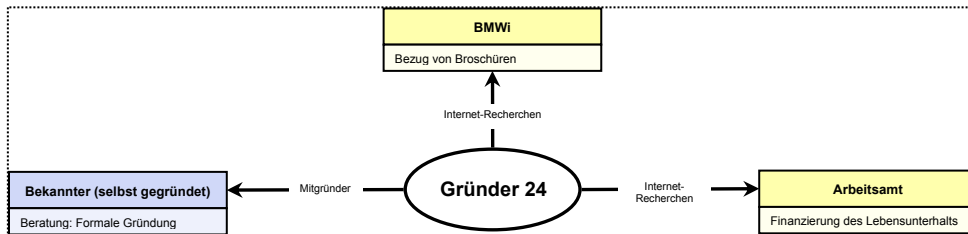
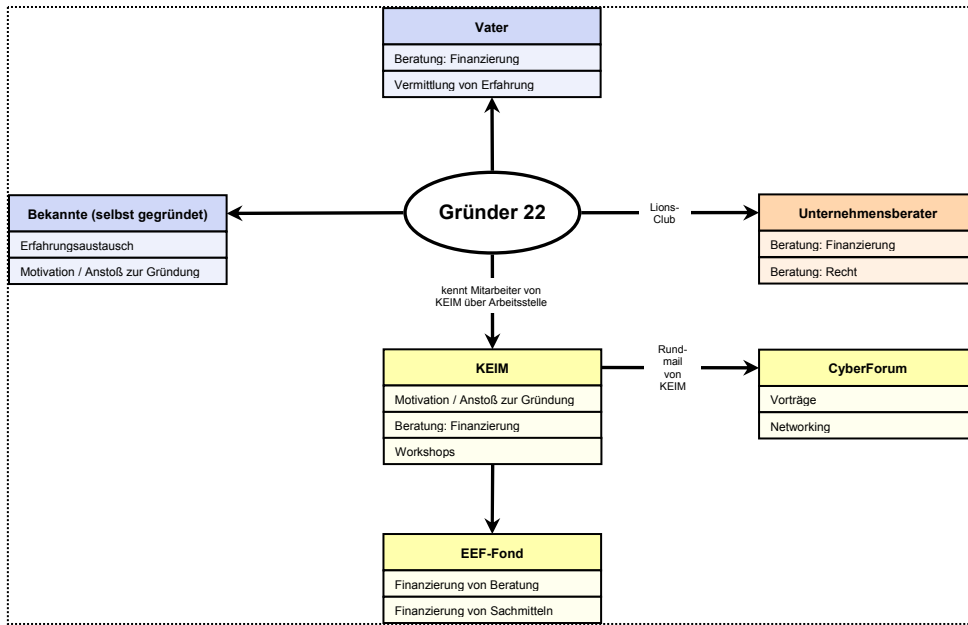


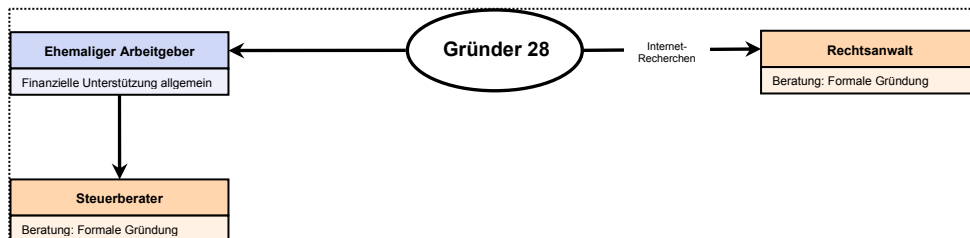
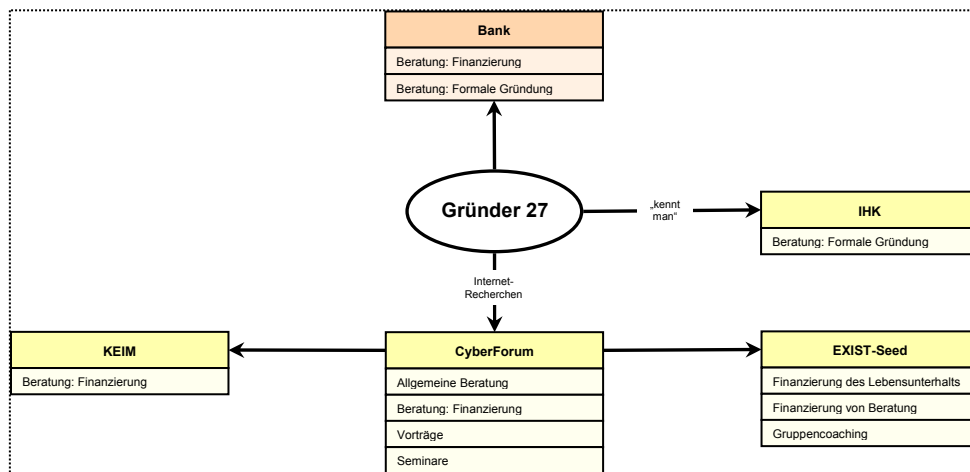
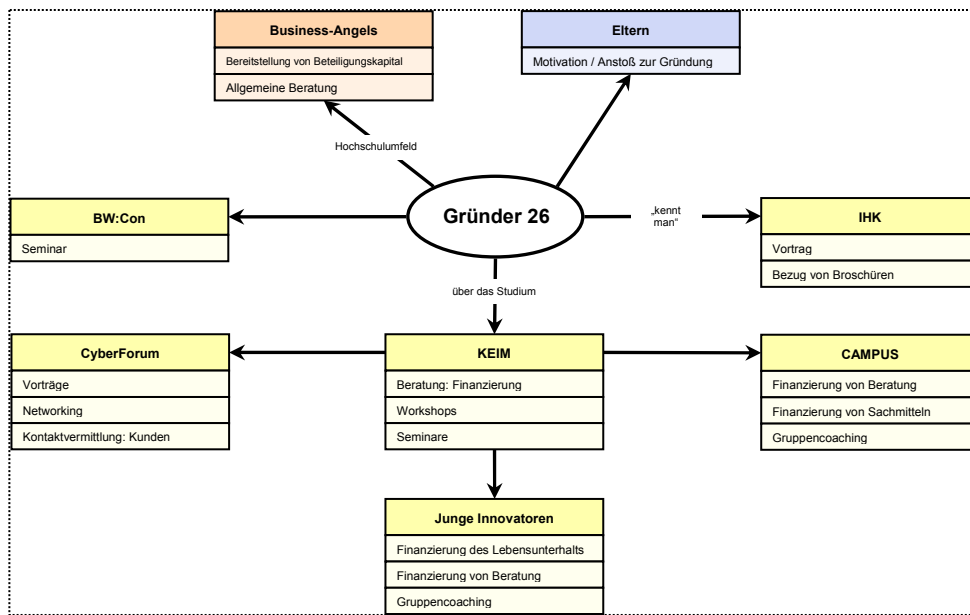


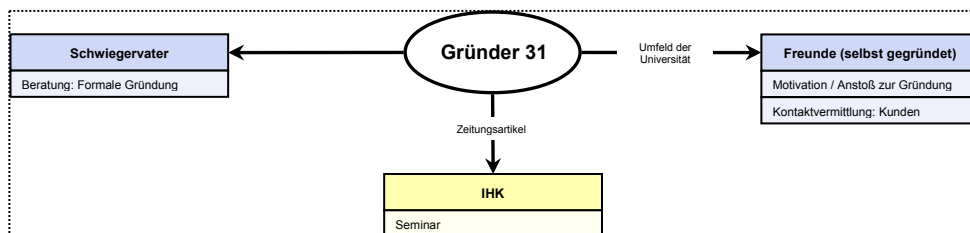
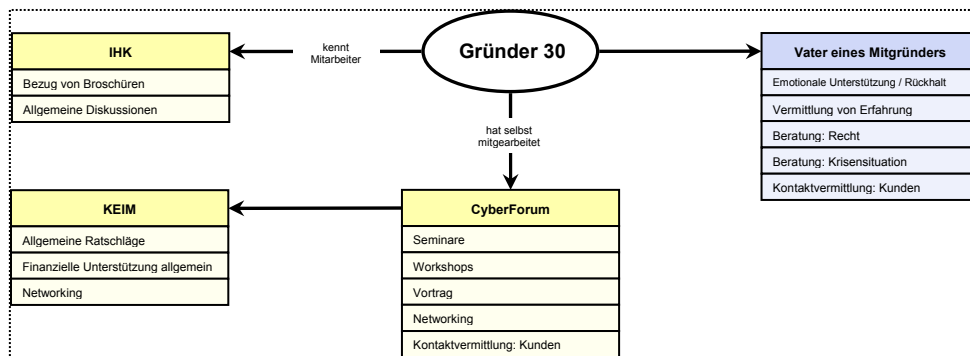
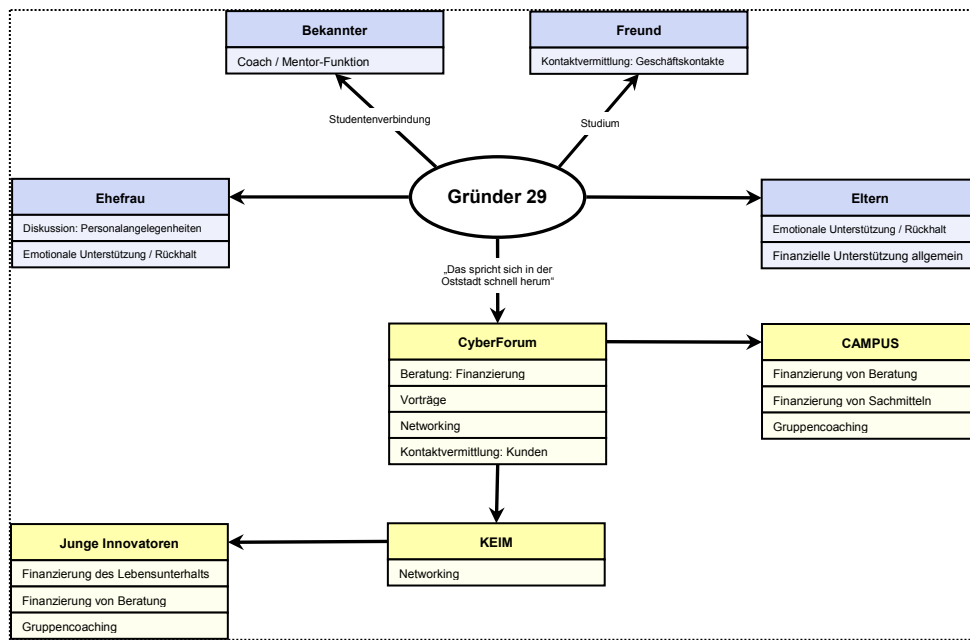


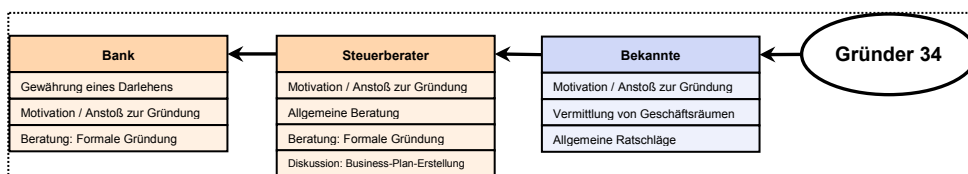
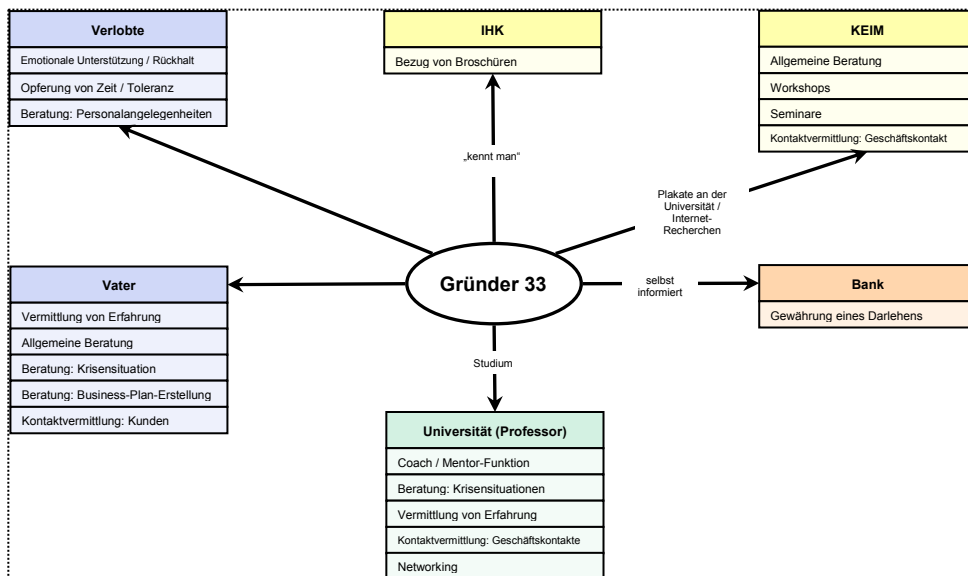
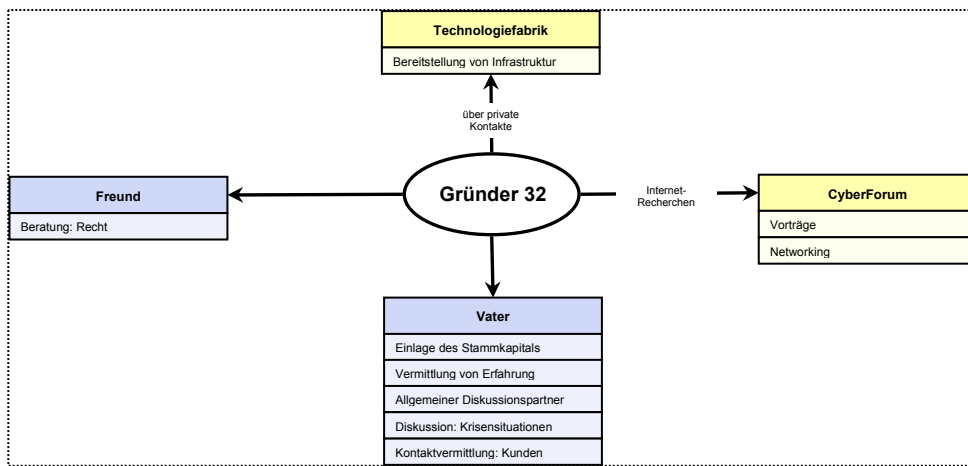


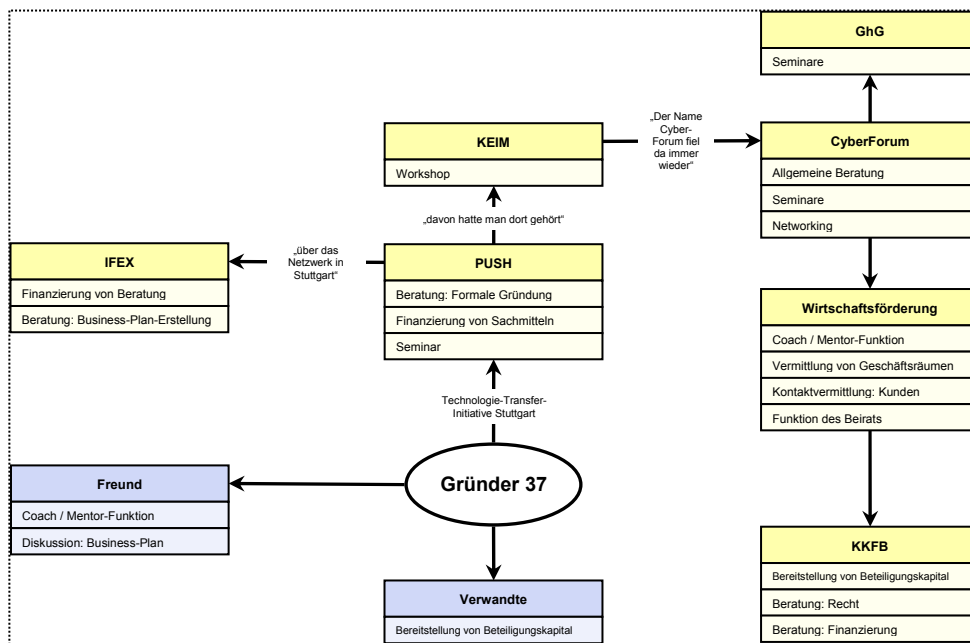
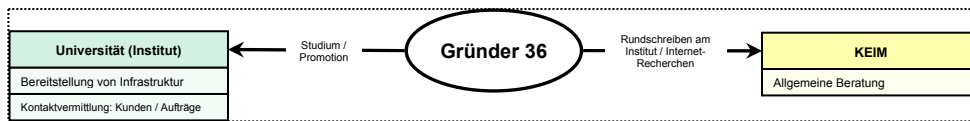
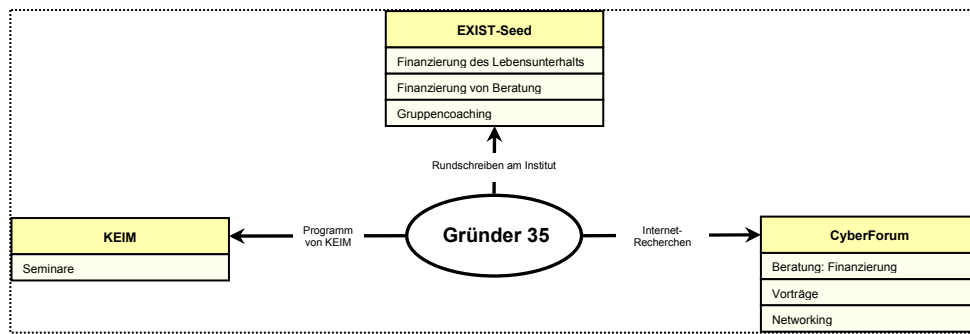


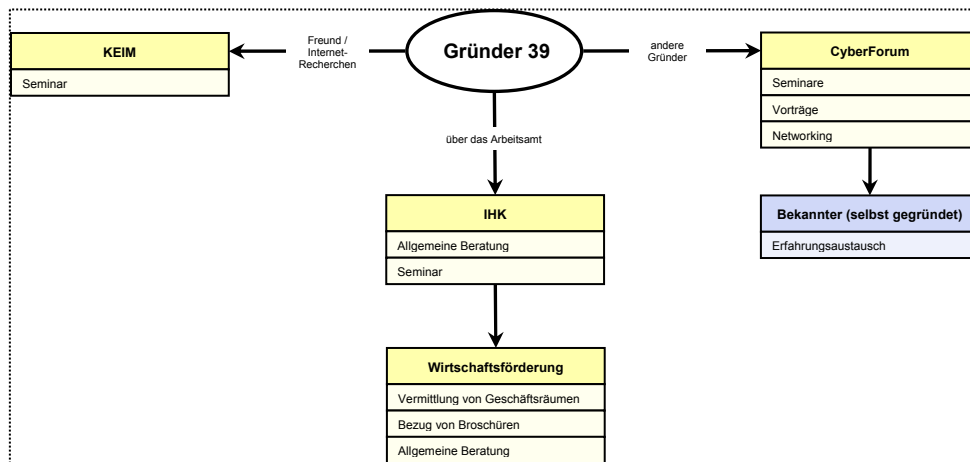
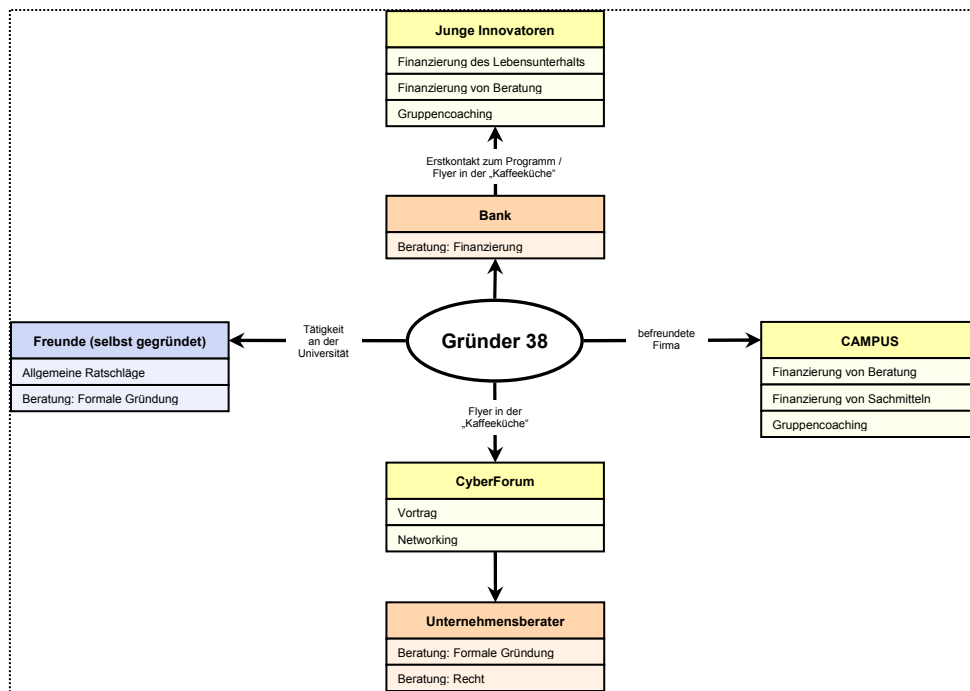


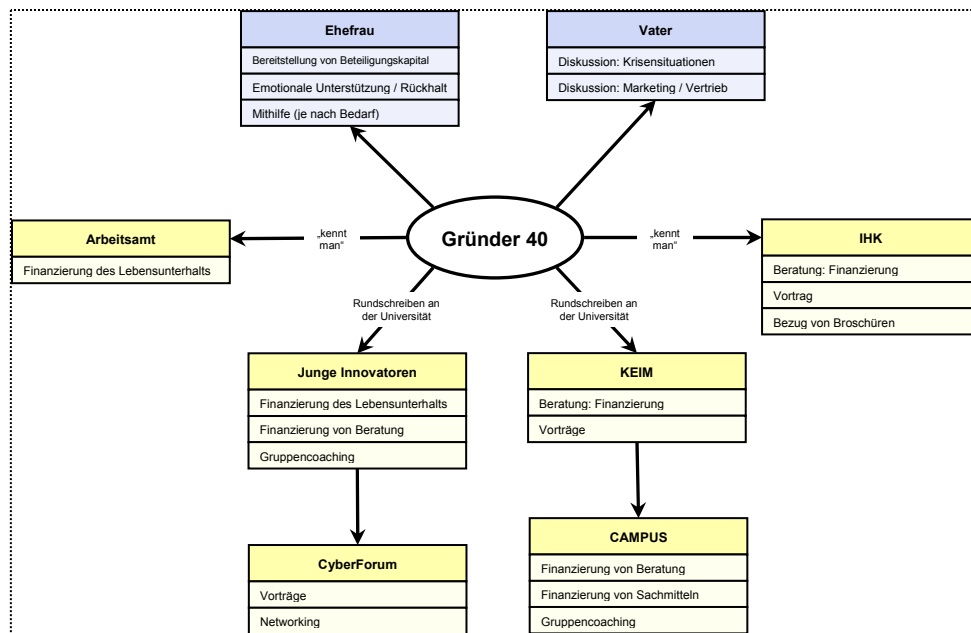












Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorgelegte Dissertation selbst verfasst und mich keiner anderen als der von mir ausdrücklich bezeichneten Quellen und Hilfen bedient habe. Ich erkläre außerdem, dass ich an keiner anderen Stelle ein Prüfungsverfahren beantragt bzw. die Dissertation in dieser oder anderer Form bereits anderweitig als Prüfungsarbeit verwendet oder einer anderen Fakultät als Dissertation vorgelegt habe.

Claudia Rabe

Karlsruhe, den 26. Mai 2005