

Die Förderung
von Unternehmensgründungen
in Deutschland und in den Niederlanden –
Eine vergleichende Analyse mit Fokus auf
regionale Gründungsnetzwerke

Inauguraldissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Sozialwissenschaft der
Ruhr-Universität Bochum
- Fakultät für Sozialwissenschaft -

vorgelegt von
Frank Schulte
aus Iserlohn
Bochum 2002

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	5
Tabellenverzeichnis	8
Abkürzungsverzeichnis	10
<i>I. Teil: Theoretischer Bezugsrahmen und grundlegende Daten</i>	12
1. Einleitung, Kernfragen und Erkenntnisinteresse	12
2. Bezugsrahmen	15
2.1 Die gründungsbezogene Ausformulierung des Governance-Ansatzes als offener Bezugsrahmen für den internationalen Vergleich institutioneller Arrangements	15
2.2 Zum Einstieg: Einige Kerndaten zur Bundesrepublik Deutschland und zu den Niederlanden	24
<i>II. Teil: Internationale und nationale Einbettungsfaktoren regionaler Gründungsnetzwerke</i>	29
3. Die Rolle der Selbstständigkeit und des Gründungsgeschehens im Kontext wirtschafts- und sozialstruktureller Megatrends	29
3.1. Erklärung eines Paradigmenwechsels aus wirtschaftshistorischer Perspektive	29
3.2. Die Rückkehr des Unternehmers – „bringing the entrepreneur back in“	35
3.3 Wirtschaftliche Entwicklungsstadien und unternehmerische Aktivität	38
3.4 Synopse	40
4. Inhalte und Organisation gründungsfördernder Politiken	42
4.1. Legitimation und Wirkung öffentlich bereitgestellter gründungsfördernder Leistungen	44
4.2 Mehrebenenpolitik: Die Europäische Union als nationenübergreifender „agenda-setter“, Promotor und Impulsgeber	55
4.3 Moderne Entwürfe zur Organisation von (regionaler) Förderpolitik vor dem Hintergrund politischer Steuerungsfähigkeit	59
5. Umweltbezogene Makrofaktoren als Rahmenbedingungen für Gründungsaktivitäten in Deutschland und in den Niederlanden	67
5.1 Politische Aufmerksamkeit und Projektierung von Förderpolitiken in der Bundesrepublik Deutschland	67
5.1.1 Stärken und Schwächen der gründungsfördernden Infrastruktur	69
5.1.2 Gründungspolitik auf Länderebene: Die Gründungsinitiative NRW	71
5.2 Politische Aufmerksamkeit und Projektierung von Förderpolitiken in den Niederlanden	74
5.2.1 Wettbewerbs- und Ordnungspolitik	76

Unternehmensgründungsförderung im deutsch-niederländischen Vergleich	2
5.2.2 Gründungsunterstützende Infrastruktur	77
5.2.3 Gründerzielgruppen	79
5.3 Resümee	81
6. Der multidimensionale Prozess der Unternehmensgründung und -entwicklung: Ein deutsch-niederländischer Vergleich unternehmens- und personenbezogener Faktoren	86
6.1 Unternehmensbezogene Faktoren	87
6.1.1 Planungsverhalten und Inanspruchnahme externer Beratung	87
6.1.2 Finanzierung, Rechtsform und Beschäftigung	90
6.1.3 Zeitaufwand und Gründungstypus	95
6.2 Personenbezogene und demographische Faktoren	95
6.2.1 Kerneigenschaften der Unternehmerpersönlichkeit	97
6.2.2 Alter, Geschlecht und Ethnie	100
6.2.3 Soziale und berufliche Herkunft und Bildung	101
6.3 Ego-zentrierte Netzwerke von Gründern als integrale Kompensationsplattform personen-, unternehmens-, und umweltbezogener Problemfaktoren?	103
6.3.1 Basis und Art der Verbindungen	106
6.3.2 Inhalte der Verbindungen	108
6.3.3 Häufigkeit und Anzahl der Verbindungen	109
6.4 Resümee	111
III. Teil: Theoretische und empirische Analyse regionaler Gründungsnetzwerke in Utrecht und im Mittleren Ruhrgebiet	118
7. Organisationstheorien, Netzwerk-Ansätze, Methoden der Netzwerkanalyse	118
7.1 Die Perspektive des Netzwerks in der Organisationstheorie	118
7.1.1 Exkurs: Skizzierung historischer Entwicklungslinien organisationstheoretischer Grundverständnisse und zentrale Paradigmen	120
7.2 Konstruktion eines Modells zur Analyse von regionalen Gründungsnetzwerken	123
7.2.1 Das regionale Gründungsnetzwerk: Konstitution und Anforderungen	123
7.2.2 Akteure	127
7.2.3 Relation/Interaktion/Funktion	129
7.2.3.1 Der Beitrag der Transaktionskostentheorie	129
7.2.3.2 Der Koordinations- und Interaktionsmechanismus Kooperation	131
7.2.3.3 Formen von Vertrauen	132
7.2.3.4 Regulationsmechanismen	134
7.2.4 Ressourcen/Leistungen	136
7.2.5 Institutionalisierung und Formalisierung	139
7.2.6 Umwelt(en)	143
7.2.6.1 Externe Erwartungen und das Streben nach Legitimität	143
7.2.6.2 Isomorphismus und Innovationsblockaden	144
7.2.6.3 Gründungsnetzwerke als dynamische Populationen	145
7.3 Methoden der Datenerhebung	147
7.3.1 Abgrenzung der Untersuchungspopulation und Organisation der Erhebung	147

7.3.2 Fragenraster und Konstruktion von standardisiertem Fragebogen und offenem Leitfaden	148
7.3.3 Maßzahlen quantitativer Netzwerkanalyse	154
7.3.3.1 Indegree, outdegree, Multiplexität und Dichte	158
7.3.3.2 Zentralität und Prestige	161
7.3.3.3 Konzepte zu Macht, Einfluss und struktureller Autonomie	163
7.3.3.4 Gruppenanalyse: Identifizierung von k-Plexen	165
7.3.4 Statistische Erfassung des (regionalen) Gründungsgeschehens in Deutschland und in den Niederlanden	166
8. Vergleich zweier Gründungsnetzwerke vor deren regionalspezifischen Kontexten	171
8.1 Das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet: Regionale sozial-ökonomische Kerndaten zur Umwelt-Einbettung des Netzwerks	171
8.1.1 Lage und Bevölkerung	171
8.1.2 Sektoralstruktur	173
8.1.3 Erwerbstätigkeit	178
8.1.4 Regionales Gründungsgeschehen	179
8.1.5 Resümee	185
8.2 Ergebnisse der Netzwerkanalyse	188
8.2.1 Formale Netzwerk- und Akteursstruktur	188
8.2.2 Institutionalisierung und Formalisierung	196
8.2.3 Integration der Akteure in das Netzwerk	197
8.2.4 Interessenmotivation, Kooperationsbeziehungen, Beziehungsmuster und Koordinationstypus des Netzwerks	197
8.2.5 Leistungserbringung, Ressourcenmobilisierung, Problemverarbeitungskapazität und Rolle der Individuen	212
8.2.6 Restriktionen und Wahrnehmung der Umwelt	221
8.2.7 Dynamik und Wandel	226
8.2.8 Synopse: Netzwerkanalyse Mittleres Ruhrgebiet	229
8.3 Gründungsnetzwerk Starters Support Plattform Utrecht (SAPU): Regionale sozial-ökonomische Kerndaten zur Umwelt-Einbettung des Netzwerks	234
8.3.1 Lage und Bevölkerung	234
8.3.2 Sektoralstruktur	235
8.3.3 Erwerbstätigkeit	239
8.3.4 Regionales Gründungsgeschehen	241
8.3.5 Resümee	248
8.4 Ergebnisse der Netzwerkanalyse	250
8.4.1 Formale Netzwerk- und Akteursstruktur	250
8.4.2 Institutionalisierung und Formalisierung	258
8.4.3 Integration der Akteure in das Netzwerk	258
8.4.4 Interessenmotivation, Kooperationsbeziehungen, Beziehungsmuster und Koordinierungstypus des Netzwerks	259
8.4.5 Leistungserbringung, Ressourcenmobilisierung, Problemverarbeitungskapazität und Rolle der Individuen	271
8.4.6 Restriktionen der Netzwerkarbeit und Wahrnehmung der Umwelt	278
8.4.7 Dynamik und Wandel	284
8.4.8 Synopse: Netzwerkanalyse SAPU	284

IV. Teil: Integrierende Zusammenschau

9. Vergleich und Bewertung der beiden regionalen Gründungsnetzwerke	289
9.1 Entstehungskontext, Größe und Integration	289
9.2 Netzwerktypus	295
9.3 Institutionalisierung und Formalisierung	296
9.4 Output der Gründungsnetzwerke	298
9.5 Umwelteinflüsse	302
9.6 Gründungsfördernde Ressourcen, Leistungsstruktur, Projektierung	304
9.7 Regionale Gründungsnetzwerke: Die Notwendigkeit einer lebenszyklusorientierten Sichtweise	306
10. Zusammenfassung	310
11. Literatur	322
12. Anhang	354
Anhang I: Verzeichnis der interviewten Personen	354
Anhang II: Fragebogen Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet	355
Anlage III: Fragebogen Starters Support Plattform Utrecht (SAPU)	372
Anhang IV: Leitfaden zur externen Validierung (SAPU)	388
Anhang V: Leitfaden zur externen Validierung (Mittleres Ruhrgebiet)	390
Anhang VI: Netzwerkanalytische Maßzahlen zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet	392
Anhang VII: Netzwerkanalytische Maßzahlen SAPU	395

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Theoretischer Bezugsrahmen der Gründungsforschung – Umweltbezogene Faktoren.....	21
Abbildung 2: Stadien der wirtschaftlichen Entwicklung und Unternehmer-Typen	39
Abbildung 3: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland im internationalen Vergleich	71
Abbildung 4: Finanzielle Mittel für die Gründungsoffensive „GO!“ in den Jahren 1996-1998.....	73
Abbildung 5: Idealtypische Verlaufsmuster der Unternehmensentwicklung.....	92
Abbildung 6: Bezugsrahmen für ego-zentrierte Netzwerke von Unternehmensgründern	106
Abbildung 7: Output-Indikatoren von Gründungsnetzwerken.....	125
Abbildung 8: Bezugsrahmen zur Analyse von inter-organisationalen Gründungsnetzwerken.....	126
Abbildung 9: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken I: Akteure	128
Abbildung 10: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken II: Relation/Interaktion/Funktion	136
Abbildung 11: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken III: Ressourcen/Leistungen.....	139
Abbildung 12: Organisationsmodelle und Kooperationstiefe.....	141
Abbildung 13: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken IV: Umwelt(en).....	144
Abbildung 14: Sektoralstruktur des Kammerbezirks Mittleres Ruhrgebiet, NRW und BRD (sozialversicherungspflichtig Beschäftigte).....	175
Abbildung 15: Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Stadt Bochum.....	179
Abbildung 16: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im nationalen Vergleich.....	180
Abbildung 17: Stilllegungsintensität im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im nationalen Vergleich	181
Abbildung 18: Gründungsintensität im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im nationalen Vergleich	182
Abbildung 19: Gründungsüberschüsse (Saldo) nach Wirtschaftszweigen I	184
Abbildung 20: Gründungsüberschüsse (Saldo) nach Wirtschaftszweigen II	185
Abbildung 21: Integration in das Netzwerk (Mittleres Ruhrgebiet)	197
Abbildung 22: Wie stark lohnt sich in inhaltlicher Hinsicht die Teilnahme? (Mittleres Ruhrgebiet).....	198
Abbildung 23: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für die Teilnahme im Netzwerk? (Mittleres Ruhrgebiet) I.....	199
Abbildung 24: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für die Teilnahme im Netzwerk? (Mittleres Ruhrgebiet) II.....	199
Abbildung 25: Wie stark ist es gelungen mehr Zusammenarbeit zwischen den Akteuren zu schaffen ? (Mittleres Ruhrgebiet).....	201

Abbildung 26: In welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (Mittleres Ruhrgebiet) I.....	202
Abbildung 27: In welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (Mittleres Ruhrgebiet) II.....	202
Abbildung 28: Wer ist ihr wichtigster Partner im Netzwerk? (Mittleres Ruhrgebiet)	204
Abbildung 29: Akteure, von denen die meisten Kontakte ausgehen (outdegree) (Mittleres Ruhrgebiet).....	206
Abbildung 30: Akteure, die die meisten Kontakte empfangen (indegree) (Mittleres Ruhrgebiet)	206
Abbildung 31: Häufigkeitsverteilung der ausgehenden Kontakte (outdegree) (Mittleres Ruhrgebiet).....	209
Abbildung 32: Häufigkeitsverteilung der eingehenden Kontakte (indegree) (Mittleres Ruhrgebiet).....	209
Abbildung 33: Bewertung der Transparenz im Netzwerk (Mittleres Ruhrgebiet).....	219
Abbildung 34: Bewertungen zu Qualität und Doppelangeboten (Mittleres Ruhrgebiet)	220
Abbildung 35: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit I (Mittleres Ruhrgebiet).....	221
Abbildung 36: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit II (Mittleres Ruhrgebiet).....	222
Abbildung 37: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit III (Mittleres Ruhrgebiet)	223
Abbildung 38: Beurteilung ausgesuchter Aussagen (Mittleres Ruhrgebiet).....	224
Abbildung 39: Einfluss der Wirtschaftspolitik und Stellung des Themas Selbstständigkeit in der medialen Öffentlichkeit (Mittleres Ruhrgebiet).....	226
Abbildung 40: Sektoralstruktur der Provinz Utrecht und der Niederlande.....	237
Abbildung 41: Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Provinz Utrecht und in den Niederlanden.....	239
Abbildung 42: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden.....	242
Abbildung 43: Gründungsintensitäten im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden ...	243
Abbildung 44: Stilllegungsintensitäten im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden ..	244
Abbildung 45: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) nach Wirtschaftszweigen im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden I	245
Abbildung 46: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) nach Wirtschaftszweigen im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden II	246
Abbildung 47: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) nach Wirtschaftszweigen im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden III.....	247
Abbildung 48: Integration in das Netzwerk (SAPU)	259
Abbildung 49: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für eine Teilnahme im Netzwerk? (SAPU) I.....	261
Abbildung 50: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für eine Teilnahme im Netzwerk? (SAPU) II.....	261
Abbildung 51: Auf welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (SAPU) I	263
Abbildung 52: Auf welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (SAPU) II.....	263
Abbildung 53: Wer ist ihr wichtigster Partner im Netzwerk? (SAPU).....	265

Abbildung 54: Akteure, die die meisten Kontakte empfangen (indegree) (SAPU)	266
Abbildung 55: Akteure, von denen die meisten Kontakte ausgehen (outdegree) (SAPU)	267
Abbildung 56: Häufigkeitsverteilung der ausgehenden Kontakte (outdegree) (SAPU)	269
Abbildung 57: Häufigkeitsverteilung der eingehenden Kontakte (indegree) (SAPU)	270
Abbildung 58: Transparenz der Angebotsstruktur	276
Abbildung 59: Beurteilung der Qualität der Beratungsleistungen	277
Abbildung 60: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit (SAPU) I	280
Abbildung 61: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit (SAPU) II	280
Abbildung 62: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit (SAPU) III	281
Abbildung 63: Bewertungen ausgesuchter Aussagen (SAPU) I	282
Abbildung 64: Beurteilungen ausgesuchter Aussagen (SAPU) II	283
Abbildung 65: Einfluss der Wirtschaftspolitik und öffentliche Wahrnehmung (SAPU)	284

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Gründungsformen in der Übersicht.....	19
Tabelle 2: Selbstständigkeit in den Niederlanden und in der BRD.....	27
Tabelle 3: Studien zur Wirkung öffentlicher Förderung auf den Erfolg von Unternehmensgründungen (nur Studien mit Vergleichsgruppen).....	48
Tabelle 4: Dienstleistungsarten für Gründer im Überblick.....	51
Tabelle 5: Beurteilung von Beratungsleistungen durch Unternehmensgründer.....	53
Tabelle 6: Übersicht unternehmensbezogene Faktoren.....	87
Tabelle 7: Übersicht personengebundene Faktoren.....	96
Tabelle 8: Fragenraster zur Netzwerkanalyse.....	149
Tabelle 9: Inhaltliche Kategorien des Fragebogens zur Netzwerkanalyse.....	153
Tabelle 10: Matrixbasierte Aufbereitung der Netzwerkdaten (Modellmuster).....	157
Tabelle 11: Netzwerkanalytische Maßzahlen in der Übersicht I.....	160
Tabelle 12: Netzwerkanalytische Maßzahlen in der Übersicht II.....	162
Tabelle 13: Netzwerkanalytische Maßzahlen in der Übersicht III.....	165
Tabelle 14: Anpassung der Gründungsdefinitionen der VVK an das CBS.....	169
Tabelle 15: Bevölkerungsentwicklung nach ausgewählten Jahrgangskohorten (in Prozent) im Mittleren Ruhrgebiet und in NRW.....	173
Tabelle 16: Unternehmen in Betriebsgrößenklassen (auf Basis der Beschäftigten) als Anteile an der gesamten Unternehmenspopulation im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet, in NRW und in der BRD.....	177
Tabelle 17: Daten zur Selbstständigkeit im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet, in NRW und in der BRD.....	178
Tabelle 18: Gruppenzuordnung der Netzwerkakteure und Antwortverhalten (Mittleres Ruhrgebiet).....	189
Tabelle 19: Zentralität und Prestige der Akteure (Mittleres Ruhrgebiet).....	208
Tabelle 20: Angebotsseitige Bewertung von Ressourcen/Leistungen für Gründer (Mittleres Ruhrgebiet).....	213
Tabelle 21: Gesamt-Angebotsstruktur der Akteure (Mittleres Ruhrgebiet).....	215
Tabelle 22: Tätigkeitsschwerpunkte von Organisationen und Initiativen im Lebenszyklus der Unternehmung (Mittleres Ruhrgebiet).....	218
Tabelle 23: Zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren (Mittleres Ruhrgebiet) in der Übersicht.....	233
Tabelle 24: Bevölkerungsentwicklung nach ausgewählten Jahrgangskohorten in der Provinz Utrecht und in den Niederlanden.....	234
Tabelle 25: Daten zur Selbstständigkeit in der Provinz Utrecht und in den Niederlanden.....	240
Tabelle 26: Gründungsdemographie in den gesamten Niederlanden und im Kammerbezirk Utrecht (in Prozent) von 1996-2000.....	244
Tabelle 27: Akteursstruktur in der Starters Support Plattform Utrecht (SAPU).....	250
Tabelle 28: Zentrale gründungsfördernde Akteure in der Übersicht (SAPU).....	257
Tabelle 29: Zentralität und Prestige der Akteure (SAPU).....	269

Tabelle 30: Beurteilung der Relevanz gründungsfördernder Ressourcen/Leistungen (SAPU)	271
Tabelle 31: Angebotsspektrum der Akteure (SAPU).....	273
Tabelle 32: Schwerpunkte der Leistungserbringung nach Phasen (SAPU)	275
Tabelle 33: Zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren (Utrecht) in der Übersicht	288
Tabelle 34: Netzwerkmaße im Vergleich: Mittleres Ruhrgebiet und SAPU	292
Tabelle 35: Zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren in der Übersicht.....	320

Abkürzungsverzeichnis

AOK: Allgemeine Ortskrankenkasse
AOV: Algemene Ondernemings Vaarhigheden
BA: Bundesanstalt für Arbeit
BAT: Bundesangestelltentarifvertrag
BBMKB: Besluit Borgstelling Midden en- Kleinbedrijf Kredieten
Bbz: besluit bijstandsverlening
BEST: Business Environment Simplification Task Force
BMBF: Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft Forschung und Technologie
BMWi: Bundesministerium für Wirtschaft
BRD: Bundesrepublik Deutschland
BSC: buitenlandse starterscentrum
CBS: Centraal Bureau voor de Statistiek
CDU: Christliche Demokratische Union
CPB: Centraal Plan Bureau
DDR: Deutsche Demokratische Republik
DIHT: Deutscher Industrie- und Handelstag
DMO: Dienst Maatscha Ontewikkeling
DtA: Deutsche Ausgleichsbank
EDV: Elektronische Datenverarbeitung
EFTA: European Free-Trade Association
EIM: Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf
EKH: Eigenkapitalhilfe-Programm
EN-Agentur: Wirtschaftsförderungsagentur Ennepe-Ruhr Kreis
epq: entrepreneurial potential questionnaire
ERP: European Recovery Programm
EU: Europäische Union
F&E: Forschung & Entwicklung
FDP: Freie Demokratische Partei
FEZ: Forschungs- und Entwicklungszentrum
FH: Fachhochschule
FhG ISI: Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung
GbR: Gesellschaft Bürgerlichen Rechts
GEM: Global Entrepreneurship Monitor
GmbH: Gesellschaft mit beschränkter Haftung
„GO!“ NRW: Gründungsoffensive Nordrhein-Westfalen
GURU: Unternehmer schaffen Unternehmer: Gründer-Hochschulen fördern Unternehmertum im mittleren Ruhrgebiet
GuW-Kombi: Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Kombi-Programm
HP: Hewlett Packard
IAB: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
ICT: Information and Communication Technology
IfM: Institut für Mittelstandsforschung
IfO: Institut für Wirtschaftsforschung
IKT: Institut für zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung
IMK: Instituut Midden en Kleinbedrijf
ISO: International Organization for Standardization
IuK: Informations- und Kommunikationstechnologien
IUU: Institut für Unternehmensführung und Unternehmensforschung
KfW: Kreditanstalt für Wiederaufbau
KIT: Kommunikation, Innovation, Transfer
KMU: Kleine und Mittlere Unternehmen
KNS: Kernpaaket Nieuwe Stijl

KvK: Kamer van Koophandel
LDS NRW: Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen
Lk: Lokalisationskoeffizient
MDW: Marktwerking, Deregulering, Wetgevingskwaliteit
MINEZ: Ministerie voor Economische Zaken
MKB: Midden en- Kleinbedrijf
MSWF NRW: Ministerium für Schule, Weiterbildung und Forschung Nordrhein-Westfalen
MWMEV NRW: Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand, Energie und Verkehr
MWMTV NRW: Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Verkehr
NAFTA: North-American Free-Trade Association
NRW: Nordrhein-Westfalen
OECD: Organisation for economic coordination and development
PC: Personal Computer
PFAU: Programm zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen
ppp: public private partnership
PR: Public Relation
RWI: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung
RWTH: Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule
SAPU: Starters Support Plattform Utrecht
SER: Sociaal Economische Raad
SPD: Sozialdemokratische Partei Deutschlands
tbg: Technologie-Beteiligungsgesellschaft
TGZ: Technologiezentrum
TNO: Nederlands Organisatie voor toegepast-natuurwetenschappelijk onderzoek
TZR: Technologiezentrum Ruhr
VDI: Verein Deutscher Ingenieure
VVK: Vereniging Kamers van Koophandel
WFG: Wirtschaftsförderungsgesellschaft
ZEK: Zentrum für Entsorgungstechnik und Kreislaufwirtschaft
ZEW: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

1. Teil: Theoretischer Bezugsrahmen und grundlegende Daten

1. Einleitung, Kernfragen und Erkenntnisinteresse

In internationalem Kontext verwendet die Politik erhebliche Anstrengungen auf die Förderung von Unternehmensgründungen. Entsprechend hoch ist der politische Aktionsgrad in diesem Themenfeld, das zunächst im engeren Sinne der Wirtschaftspolitik zuzuordnen ist. Viele Nationen haben erkannt, dass Markteintritte neuer wirtschaftlicher Einheiten eine wichtige Rolle für Innovation, Beschäftigung, Marktbelebung und allgemein gesellschaftliche Wohlfahrt spielen. Im Zeitalter der Globalisierung, in dem eine zunehmende Entmachtung des Nationalstaates nicht zuletzt in wirtschaftlichen Fragen apostrophiert wird, stellt die Förderung neuer wirtschaftlicher Einheiten eine nationale, speziell auch regionale Aktivstrategie zur Stärkung von Volkswirtschaften dar. Mittlerweile wird in sämtlichen europäischen Ländern, wie auch in zahlreichen Entwicklungsländern, ein umfassendes Spektrum an Förderinstrumenten, Beratungs- und Finanzierungsdienstleistungen speziell für Gründungsunternehmen öffentlich bereitgestellt oder bezuschusst. Für die Genese und Evolution dieser neuen wirtschaftlichen Einheiten bildet der politische Bedingungskontext jedoch lediglich einen - in seiner Ausgestaltung international variierenden - Baustein in einem komplexen Puzzle gründungsbeeinflussender Institutionen.

Die vorliegende Arbeit analysiert in international vergleichender Perspektive gründungsbeeinflussende institutionelle Arrangements in Deutschland und in den Niederlanden, wobei in der empirischen Erhebung im dritten Teil dieser Arbeit zwei regionale Gründungsnetzwerke als Kristallisationspunkte der Gründungsförderung auf regionaler Ebene vertiefend untersucht werden. Denn unabhängig von den jeweiligen Leistungen offenbart bereits ein zunächst oberflächlicher Blick in internationaler Perspektive, dass hinter diesem umfassenden Spektrum an Leistungen ein entsprechend umfangreiches und zumeist sehr heterogenes Konglomerat an privaten, öffentlichen und halb-öffentlichen Akteuren steht.

Zu deren Koordination haben sich sogenannte Gründungsnetzwerke, in denen verschiedenste gründungsfördernde Akteure interagieren, als exponiertes Instrument der (regionalen) Gründungspolitik etabliert. Die Heterogenität und hochgradig gegenstandsbezogene Ausprägung dieses institutionellen Steuerungsmodus verlangt jedoch eine differenzierte Betrachtung, die insbesondere den spezifischen Netzwerk-Typus zu Grunde legen muss.

Vernetzung ist zum diffusen Schlagwort verschiedenster Funktionsbereiche gesellschaftlichen Lebens in technischer wie sozialer und in einer integrativen Perspektive

geworden. „Vernetzungswirtschaft“ (Mill/Weißbach 1992) soll die neue Qualität jenseits des klassischen Kapitalismus und der modernen Organisationsgesellschaft heißen. Beim Begriff des Netzwerks handelt es sich um ein Paradebeispiel, wie ein in der sozialwissenschaftlichen Debatte seit Jahrzehnten etablierter Topos aus der akademischen Diskussion in die empirische Anwendung und damit auch in die Alltagssprache diffundiert ist. Netzwerke sind in Mode, und das obgleich sie nie wirklich „out“ waren. Die momentan zu beobachtende Vernetzungseuphorie hängt aber sicherlich mit einer neuen Qualität der Initiierung und Sicherung gesellschaftlicher Handlungskomplexe zusammen: Die Informations- und Kommunikationstechnologien haben gezeigt, welche Kraft die Vernetzung dezentraler Orte für Informationsfluss und work-flow haben können, politische Strategiekonzepte setzen auf dezentrale Kontextsteuerungen, wozu Akteursnetzwerke eine mögliche Organisationsform sind. In Zeiten zunehmender Komplexität und Steuerungsverlusten sind mit flexiblen inter-organisationalen netzwerkartigen Arrangements große Hoffnungen u.a. im Hinblick auf effiziente Ressourcenallokation und -distribution verbunden. Eine zentrale Intention des Gründernetzwerks ist deshalb folgendermaßen zu umreißen: Die Kooperation verschiedenster Akteure, die mit der Förderung von Gründungen betraut sind, soll eine effektivere und effizientere Bereitstellung von Dienstleistungen für Gründer bewirken und im Ergebnis zu einer verbesserten regionalen Performanz des Gründungsgeschehens führen.

Das zentrale und übergeordnete Erkenntnisinteresse dieser Arbeit liegt damit in der Beantwortung der Frage, ob die großen (politischen) Hoffnungen, die mit der Etablierung (regionaler) Gründungsnetzwerke verbunden sind, von diesem Organisationstypus erfüllt werden können.¹ Die Annäherung an diese Antwort erfordert ein relativ breites Spektrum an untergeordneten, bausteinartigen Erkenntnisinteressen, die die Evolution gründungsfördernder Politiken berücksichtigen.

In ihrem Aufbau verfolgt die Arbeit einen theoriegeleiteten Zugang zur Erfassung und Analyse der Untersuchungsgegenstände. Daher wird zunächst das Grundgerüst des governance-Ansatzes, der als Bezugsrahmen für den internationalen Vergleich institutioneller Arrangements dienen kann, vorgestellt (Kapitel zwei). Der governance-Ansatz stellt ein Raster zum Vergleich gesellschaftlicher Koordinierungsmechanismen im Spannungsfeld von Markt, Staat, Organisation, Gemeinschaft und Verband bereit. Begriffe und Anwendungsbezüge müssen aufgearbeitet werden, bevor die thematische Per-

¹ In dieser Studie wird es nicht darum gehen, quantitative Effekte (Zahl an Gründungen, Überlebenswahrscheinlichkeiten) in den Vergleichsregionen zu bestimmen, die *kausal* auf Gründungsnetzwerke zurückzuführen sind. In Anbetracht der Literatur zur Evaluation regionaler Entwicklungen dürfte dies auch methodisch äußerst schwierig sein (Stockmann 2000). Vielmehr muss es Ziel der Studie sein zu bestimmen, ob die Hoffnungen der Wirtschaftspolitik, die mit der Einrichtung von Gründungsnetzwerken insbesondere im Hinblick auf deren *interne Effizienz* verbunden sind, berechtigt sind. Deskriptiv werde ich dann die Verknüpfungen zu den Kontextfaktoren (sozio-ökonomische Struktur, endogene Entwicklungspotenziale etc.) herstellen.

spektive der Unternehmensgründung eingenommen und der vorgestellte governance-Ansatz mit einem Bezugsrahmen gründungsrelevanter Einflussbedingungen verwoben werden kann.

Die Komplexität dieser gründungsrelevanten Einflussbedingungen unterstreicht zusammen mit den vielfältigen Vermischungsformen gesellschaftlicher governance-Mechanismen *die* zentrale Auffassung der Wirtschafts- und Arbeitssoziologie: Jegliches wirtschaftliches Handeln ist *eingebettet* in und verflochten mit gesamtgesellschaftlichen Bezügen und Trendentwicklungen (Granovetter 1985). Gründungsnetzwerke sind keine umweltisolierten Systeme, sondern basieren ihrerseits wiederum auf historischen Trends und Entwicklungen. So ist die Genese von Gründungsnetzwerken unmittelbar gekoppelt an die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen und die Annahme, dass deren Förderung positive gesellschaftliche Effekte nach sich zieht. Entsprechend muss der empirischen Analyse der beiden Gründungsnetzwerke eine umfangreiche Betrachtung der Kontext-Bedingungen vorausgehen, die das Operieren der Akteure in regionalen Gründungsnetzwerken mit beeinflussen.

Das weitere Erkenntnisinteresse dieser Arbeit ist deshalb umfassend, denn man kann das Aufkommen regionaler Gründungsnetzwerke nicht verstehen, ohne die historischen Entwicklungslinien des international aufkommenden Interesses an Gründungsunternehmen aufgearbeitet zu haben (Kapitel drei). Darüber hinaus ist es von zentraler Bedeutung, die generelle Rolle der Gründungspolitik und ihres Inhalts- und Organisationsverständnisses näher betrachtet zu haben (Kapitel vier), um Gründungsnetzwerke in ihren Intentionen und Funktionen einordnen zu können. Schließlich ist die Erarbeitung der Bedarfslagen (potenzieller) Gründer² notwendig, indem gründungsbeeinflussende Faktoren niederländischer und deutscher Unternehmensgründer verglichen werden (Kapitel fünf). Diese Betrachtungen, die primär auf der Mikroebene angesiedelt sind, schließen mit einer Erörterung, ob die persönlichen, ego-zentrierten Netzwerke von Gründern als integrale Kompensationsplattform für personen-, unternehmens-, und umweltbezogene Problemfaktoren dienen, und welche kompensatorische Reichweite diese Netzwerke haben können.

Die empirisch vorfindbare Koordination und Bündelung der fördernden Leistungen in Gründungsnetzwerken, die in der empirischen Politikformulierung insbesondere auch auf regionaler Ebene in außerordentlichem Maße Anwendung findet, bildet die Brücke zur Vorbereitung des dritten Teils dieser Studie. Auf der Basis primär organisationssoziologischer Theorien und Ansätze erfolgt die Ableitung eines Methoden- und Argumentationsrasters zur Erfassung der zwei zu vergleichenden Gründungsnetzwerke (Ka-

² Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwende ich in dieser Arbeit ggf. die männliche Form. Dies bedeutet in keinsten Weise eine normative Wertung.

pitel sieben). Eine zentrale Rolle in der Operationalisierung dieses Modells spielt das Instrumentarium der Netzwerkanalyse nicht nur in qualitativer, sondern auch in quantitativer Perspektive, und daher müssen die zentralen netzwerkanalytischen Maßzahlen vorgestellt werden.

Es folgt die empirische Anwendung an den zwei Fällen des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet und der Starters Support Plattform Utrecht (SAPU) (Kapitel acht). Beide Netzwerke bilden in den Regionen die organisatorische Basis der Gründungsförderung. Zwar liegt der Schwerpunkt dieser Arbeit auf dem Vergleich zweier dieser Netzwerke, jedoch unterliegen diese Gründungsnetzwerke neben verschiedenen makrokategorialen und gründerpersonenbezogenen Einbettungs-Kontexten - die in den Kapiteln drei bis sechs erörtert wurden - auch einer dezidiert regionalen Einbettung. Deshalb geht den beiden Netzwerkanalysen jeweils eine kurze Charakterisierung der regionalen Kontextbedingungen über einige zentrale, potenziell gründungsbeeinflussende sozioökonomische Kennzahlen voraus.

Der empirische Vergleich der beiden Gründungsnetzwerke (Kapitel neun) mündet in einem Fazit, das Stärken und Schwächen von Gründungsnetzwerken vor dem Hintergrund unterschiedlicher Organisationsformen, Zielsetzungen und Kontexte betrachtet. Schließlich erfolgt in Kapitel zehn die abschließende integrierende Analyse über die originäre Netzwerkanalyse hinaus. Dieses Kapitel ist als Zusammenschau der Arbeit konzipiert und setzt die vergleichende Netzwerkanalyse in Bezug zu internationalen, nationalen und regionspezifischen Entwicklungsmustern.

2. Bezugsrahmen

2.1 Die gründungsbezogene Ausformulierung des Governance-Ansatzes als offener Bezugsrahmen für den internationalen Vergleich institutioneller Arrangements

In den letzten Jahren hat die international vergleichende Forschung auf vielen Politikfeldern einen Boom erlebt. Gründe dafür liegen in den allgemeinen Grundproblemen moderner Industriegesellschaften (z. B. Arbeitslosigkeit, Umbau sozialer Sicherungssysteme) und der daraus resultierenden Suche nach Lösungen. Vom Blick über die Grenzen erhofft sich die Politik Anregungen für adäquate Problemlösungen durch die Anpassung gesellschaftlicher Institutionen. Termini wie „policy borrowing“ (nach Robert Cox), „learning by seeing“, „Monitoring“ oder „diffusion“ aus der politikwissenschaftlichen Diskussion charakterisieren diese Strategien (Schmid 1999, S.6). In der Tat finden sich im Nationenvergleich institutionelle Varianzen - beispielsweise in den Formen und Grundlagen des Wirtschaftens (Albert 1992) - die einer näheren Betrachtung bedürfen. Internationale Diffusion und Lernen sind als exogene Ursachen für gesellschaftliche Wandlungsprozesse aufzufassen, die eher auf Akteurs- als auf Strukturebene

anzusiedeln sind. Der Erklärungsprimat im Mainstream des internationalen Vergleichs ist jedoch strukturfunktionalistisch geprägt (Scharpf 2000 (b)) und hat endogene Ursachen.

Als grundlegendes methodisches Instrument hat sich für den internationalen Vergleich das Benchmarking herausgestellt, das verschiedene länderspezifische Performanz-Merkmale unmittelbar gegenüberstellt und auf unterschiedliche politische Handlungsstrategien hinweist. Im Effekt verstärken diese häufig medienwirksam platzierten Studien den Handlungsdruck auf Länder mit schwachen Performanz-Merkmalen.³ Mittlerweile weicht der anfänglichen Euphorie bezüglich der Lerneffekte im internationalen Vergleich zunehmend Skepsis, insbesondere, was die Übertragbarkeit und Imitationsstrategie in anderen Ländern bewährter Politik-Modelle aber auch nur kleiner, selektiver Maßnahmen anbelangt. Dies ist nicht zuletzt auf methodische Schwächen des Benchmarking-Ansatzes zurückzuführen, der zwar hervorragend geeignet ist, punktuell formelle Institutionen und Regelungen zu vergleichen, der aber in seinem grundlegenden Verständnis und evolvierend aus der betriebswirtschaftlichen, kennzahlenorientierten Managementlehre erhebliche Schwächen in der Erfassung und Einordnung informeller Institutionen in übergeordnete, verwobene Kontexte aufweist. Dies lenkt den Blick auf die mitunter äußerst unterschiedlichen nationalen institutionellen Kontextbedingungen, die erheblichen Einfluss auf die Implementation ausüben. Als Begründung für diese Transferbarrieren dient häufig das Konzept der Pfadabhängigkeit, das auf der Basis nationaler (und regionaler) Traditionen und gewachsener Strukturen argumentiert (Cox 1999, S.15f).⁴

Eine Konsequenz daraus besteht nun in der Feststellung, dass international vergleichende Forschung einen offenen theoretischen Bezugsrahmen braucht, der die Erfassung und die Kombination komplexer gesellschaftlicher Institutionen ermöglicht. Dazu bietet sich der governance-Ansatz an, den Voelzkow (1999, S.60) wie folgt definiert:

„Governance bezeichnet [...] die Gesamtheit aller Institutionen, die Handlungen oder Transaktionen zwischen (Wirtschafts-)Subjekten innerhalb eines (ökonomischen) Systems koordinieren oder regulieren.“

Während governance zunächst lediglich im Sinne von politischer Steuerung gebraucht wurde, ist der Bedeutungsgehalt mit der Fortentwicklung einer governance-Theorie ge-

³ Die in dieser Arbeit näher betrachteten Niederlande haben eine sehr nachhaltige Benchmarking- und Evaluationskultur entwickelt (MINEZ 1995; McKinsey et al. 1997). Was hier bezogen auf den internationalen Vergleich beschrieben wird, gilt aber auch für den intra-nationalen Vergleich, dessen Bedeutung im Zuge intensivierten Wettbewerbs der Regionen zugenommen hat. Im wirtschaftspolitischen Segment der expliziten Gründungspolitik verdeutlichen dies etwa Benchmarking-Studien zu den gründungsfreundlichsten Städten (Empirica Delasasse 2000), den gründungsfreundlichsten Universitäten (Schmude 2001) oder die in den USA üblichen Rankings der Business schools im Bereich der entrepreneurship-Ausbildung.

⁴ Für einen Überblick zu Übertragbarkeitsbarrieren siehe Heinze/Schmid/Strünck (1999).

wachsen, hat sich gewandelt (Mayntz o.J.; Mayntz 2001) und ist im Sinne einer „institutionellen Steuerung“ (Schneider/Kenis 1996, S.11) offener und breiter geworden. Dies weist bereits auf den Aspekt der Differenzierung hin, den die governance-Theorie in ihrem neueren Verständnis besonders antizipiert. Ihr grundlegender Erkenntnisansatz kreist um die Frage, wie sich in ausgesuchten empirischen Themengebieten Formen der Ordnung im Spannungsfeld von Spontaneität, Evolution und intendierter Gestaltung herausbilden (Schimank/Werle 2000). Im Betrachtungswinkel der vorliegenden Arbeit zielt dies auf Formen, Wirkungsradius und Steuerungseinfluss der Gründungspolitik vor dem Hintergrund nationaler Varianzen in Deutschland und in den Niederlanden.

Es ist eine Stärke des governance-Ansatzes, dass die Vielgestaltigkeit und die „Kontingenz der Ordnungen“ abgebildet werden kann (Voelzkow 1999, S.64). Die Betonung liegt - vergleiche den Ansatz des Akteurzentrierten Institutionalismus (Scharpf 2000 (a)) - auf den unterschiedlichen Koordinationsmechanismen sozialer Ordnung und den originär mit diesen verknüpften akteursbezogenen Handlungsmustern. Die im Sinne des Verständnisses der modernen Gesellschaft als Organisationsgesellschaft zumeist korporativen Akteure sind im Akteurzentrierten Institutionalismus geprägt von Fähigkeiten und Handlungsorientierungen, sie prägen je nach Umfeld verschiedene Konstellationen aus und weisen unterschiedliche Interaktionsformen auf.

Das zentrale Moment möglicher Variation sind Institutionen, unter denen *relativ* konstante, regel- und dauerhafte Ordnungs- und Orientierungswerte zu verstehen sind, die im kulturanthropologischen Verständnis als Instinkt-Ersatz zur Stabilisierung menschlichen Verhaltens fungieren und im Strukturfunktionalismus zur Selbsterhaltung des sozialen Systems dienen (Fuchs-Heinritz et al. 1994, S.302). Damit üben Institutionen, die auf relativ einheitlicher kognitiver und normativer Wahrnehmung beruhen und sowohl Zustands- als auch Prozesscharakter besitzen, kollektiv-sinnstiftende Funktionen aus, sind handlungsleitend, situations-stabilisierend und prägen sich in wirtschaftlicher, sozialer oder politischer - häufig nationaler - Dimension aus.⁵

„Institutionalisierung als Prozess bezieht sich auf den Vorgang, durch den sich soziale Beziehungen und Handlungen zu nicht mehr zu hinterfragenden entwickeln, d.h. zu einem Bestandteil einer Situation werden, die als `objektiv gegeben` betrachtet wird. [...] Institutionalisierung als Zustand bezieht sich auf Situationen, in denen die von einer Gesellschaft oder Kultur geteilte gedankliche Struktur der `Wirklichkeit` bestimmt, was Bedeutung besitzt und welche Hand-

⁵ Der Begriff der Institution ist nicht zuletzt wegen unterschiedlicher disziplinärer Auffassungen (Göhler/Kühn 1999, S.21) bis heute nicht eindeutig geklärt. Ökonomisch informierte Kreise neigen zu einer engen Auslegung, primär an wirtschaftlichen Dimensionen orientierten Auffassung des Institutionenbegriffs (Ostrom 1991), während Soziologen ein weites Verständnis fordern, in dem auch Wahrnehmungen sozialer Realität und daraus entstehende Handlungsmuster unter den Begriff subsumiert werden können (Berger/Luckmann 1969). Zweifellos führen die Arbeiten von North (1992) und Richter/Furubotn (1996) zu einer Annäherung. Ich verwende in dieser Arbeit einen breiten Institutionenbegriff.

lungen möglich sind.“ (Walgenbach 1999, S.320 mit Bezug auf DiMaggio/Powell 1991, S.9)

Institutionen üben über ihren beschränkenden oder ermöglichenden Charakter entscheidenden Einfluss auf die individuellen oder korporativen Akteure und deren Interaktion aus (Edeling 1999), so dass in den Institutionen der Schlüssel zu gesellschaftlicher Variation liegt. Unter gründungsrelevanten bzw. -beeinflussenden Institutionen werden in dieser Studie zunächst die Vielzahl an Faktoren verstanden, die positiv wie negativ auf die Entstehung und die Entwicklung von Gründungsunternehmen einwirken können. Dazu gehören soziale, wirtschaftliche und politische Kontexte.

Diese Institutionen sind Wirkungsbestandteile der personengebundenen Faktoren (z. B. Motivation, Bildung, Erfahrung), der unternehmensgebundenen Faktoren (z. B. Betriebsorganisationen, Kapitalbasis, Rechtsform) und der umweltgebundenen Faktoren (fördernde Infrastrukturen, Gesetzgebung, Bürokratie) als deren Interdependenz und Zusammenwirken eine Unternehmensgründung zu umschreiben ist. Sie weisen sehr unterschiedliche zeitliche, räumliche und organisatorische Bezüge auf. In dieser Komplexität basiert der governance-Ansatz auf der grundlegenden Annahme, dass sich jede moderne Gesellschaft als eine spezifische Kombination von sozialen Ordnungsmustern beschreiben lässt.

Diese Ordnungsmuster werden im governance-Ansatz als idealtypische Muster modelliert, wobei häufig in die grundlegenden Oberkategorien Markt, Unternehmung (Organisation), Staat, Gemeinschaft und Verband differenziert wird, denen die Funktionen Wettbewerb (bezogen auf Markt), Hierarchie (bezogen auf Unternehmung), Zwang auf der Grundlage physischer Gewalt (bezogen auf Staat), Solidarität (bezogen auf Gemeinschaft) und Verhandlung (bezogen auf Verband) zugeordnet werden (Voelzkow 1999; Streeck 1999, S.191ff). Weder die idealtypischen Ordnungsmodelle allein, noch gleichverteilte Kombinationen von ihnen sind - so die Lehre aus zahlreichen governance-Studien - zumeist vorzufinden (Wiesenthal 2000). Vielmehr sind es gerade die unterschiedlichen horizontalen und vertikalen Gewichtungen der Ordnungsmodelle und Koordinationsmechanismen die die spezifischen Steuerungs- und Lösungsansätze ausmachen (Schneider/Kenis 1996, S.21) und letztlich empirische Varianzen als gesellschaftliche Entwicklungsdynamiken erklären (Mayntz 1996).⁶ Gleichzeitig geht Institutionengestaltung immer einher mit Institutionendynamik (Czada/Schimank 2000).

Der governance-Ansatz besticht durch seine Offenheit und Anschlussfähigkeit. Er antizipiert die Komplexität gesellschaftlicher System-Interdependenzen ohne ex ante auf

⁶ Aus diesem Grund hat der governance-Ansatz eine besondere Affinität zur Netzwerkperspektive, da darin die Vielgestaltigkeit und Mischung der Ordnungsmuster deutlich wird und sie als Koordinationsform höherer Ordnung oder Emergenzstruktur (Teubner 1992) und als eigenständigen Typus (Powell 1996) aufgefasst werden kann.

ein empirisches Feld eingeschränkt zu sein. Es gilt deshalb in der vorliegenden Studie zunächst, den governance-Ansatz mit den spezifischen gründungsrelevanten, bezugsrahmenorientierten Ergebnissen der entrepreneurship-Forschung zu verbinden.

Bislang existiert keine geschlossene Theorie über die Genese und die Entwicklung von Unternehmensgründungen auf nationaler wie regionaler Ebene (Saravathy 1997; Ripsas 1998). Einigkeit besteht lediglich darin, dass das Bündel an Variablen persönlicher, unternehmensbezogener, politischer, ökonomischer und sozialer Art und deren Wirkungszusammenhänge komplex sind und räumlich wie zeitlich variieren (Ekken-ga/Fritsch/Schmude o.J.). Aus diesem Grund ist es unerlässlich, einen theoretischen Bezugsrahmen zu konstruieren, der die vorliegende Arbeit verortet und Anhaltspunkte für den methodisch angeleiteten Vergleich bietet. Ausgangspunkt dazu ist der Begriff der „Gründung“. Der Begriff ist sehr umfassend und deshalb zunächst unscharf, denn die Errichtung neuer wirtschaftlicher Einheiten kann auf sehr verschiedene Art und Weise erfolgen, wie die folgende Tabelle verdeutlicht.

Tabelle 1: Gründungsformen in der Übersicht

		Personenbezogene Grundform	
		Selbstständige Gründung	Unselbstständige Gründung
Objektbezogene Grundform	Originäre Gründung	Selbständig-originäre Gründung (Unternehmensgründung)	Unselbständig-originäre Gründung (Betriebsstättengründung)
	Derivative Gründung	Selbständig-derivative Gründung (Betriebsübernahme)	Unselbständig-derivative Gründung (Umgründung)

Quelle: Szyperski/Kirschbaum 1981

Unter einer Gründung soll in dieser Arbeit die Errichtung einer selbständig-originären oder einer selbständig-derivativen wirtschaftlichen Einheit verstanden werden, die im rechtlichen Sinne auf eigenes Risiko handelt und nach Errichtung bzw. Übernahme marktaktiv wird bzw. bleibt. Zentral ist das Verständnis einer *selbstständigen* Gründung, wobei ein besonderes Interesse allerdings auf Personen liegt, die mit der Errichtung einer neuen wirtschaftlichen Einheit beabsichtigen, hohe Anteile ihres Lebensunterhalts zu bestreiten.

Es handelt sich jedoch bei selbständig-originären und selbständig-derivativen Gründungen nicht zwingend um Existenzgründungen, da diese wirtschaftlichen Einheiten auch von Personen errichtet werden können, die bereits andere Vorhaben durchgeführt haben und wirtschaftlich abgesichert sein können.⁷ Im umgekehrten Falle muss eine

⁷ Ich werde in Kapitel 7.3.5 zur statistischen Erfassung des Gründungsgeschehens noch vertiefend auf die Schwierigkeiten von Gründungsdefinitionen und ihrer statistischen Operationalisierung eingehen. Wenn ich im folgenden den Begriff der Gründungsunternehmung benutze, so beziehe ich dies intentional auf neue wirtschaftliche Einheiten bis zu fünf Jahren Lebenszeit, wobei die Planungsphase zusätzlich mit eingeschlossen werden muss.

Existenzgründung nicht zwingend eine Unternehmensgründung sein, da zum Beispiel Übernahmen bestehender Unternehmen keine Unternehmensgründung sind, wohl aber eine Existenzgründung begründen können.

Die Gründung ist in meinem personenorientierten Verständnis das konstituierende Moment für die berufliche Selbstständigkeit, die in der amtlichen Statistik als die Erwerbsform von Erwerbstätigen gekennzeichnet ist, die eine Unternehmung als Eigentümer, Miteigentümer oder Pächter eigenverantwortlich und nicht weisungsgebunden leiten und die Verantwortung für die Entwicklung und das Ergebnis der Unternehmung tragen (Frick 1999, S.10). Die statistisch-rechtliche, zeitpunktbezogene Definition der Gründung verdrängt jedoch qualitative Dimensionen, die mit der Selbstständigkeit verbunden werden, etwa deren Prozessbezogenheit: Die Planung und Gründung ist Bestandteil des unternehmerischen Entwicklungsprozesses (Pümpin/Prange 1991) und damit kein zeitpunktbezogener Akt, sondern ein mehr oder weniger langer zeitlicher Prozess. Das juristische Verständnis muss dies nicht berücksichtigen, die amtliche Statistik kann es zumeist nicht berücksichtigen.

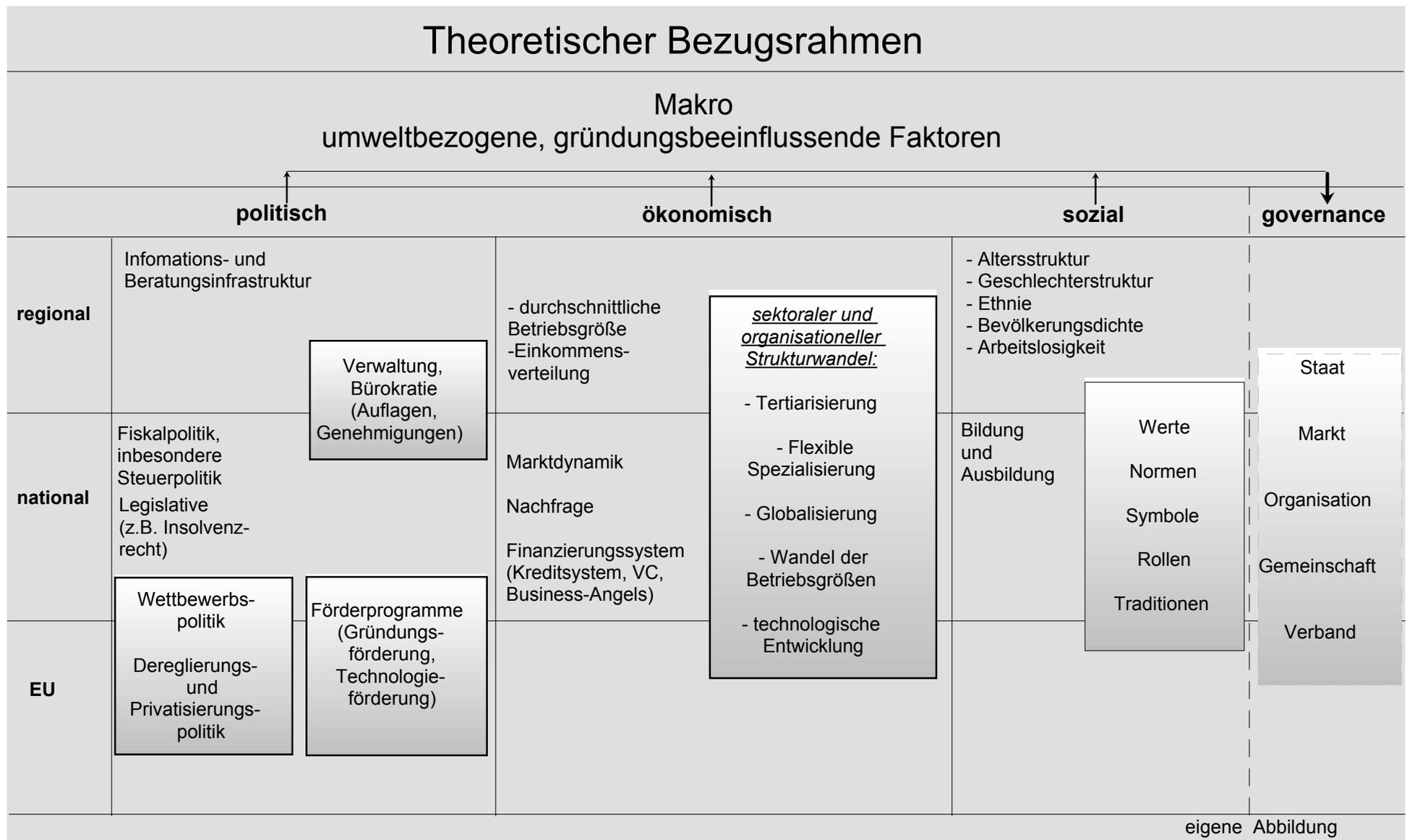
Der Bezugsrahmen gründungsrelevanter bzw. –beeinflussender Institutionen und Faktoren ist aus der Perspektive der Gründerperson konstruiert und unterteilt sich zunächst in eine Mikro-, eine Meso- und eine Makroebene. Auf der Mikroebene werden die gründungsrelevanten personenbezogenen Faktoren verortet, wie sie insbesondere von der Psychologie und der akteurorientierten Soziologie erhoben werden. Daraus ergibt sich auch eine zusätzliche Unterteilung in interne und externe Faktoren: Interne Faktoren bilden Variablen wie Motivations- und Entscheidungsverhalten oder dispositionelle Eigenschaften ab, während sich externe Faktoren beispielsweise auf die ego-zentrierten Netzwerkrelationen der Gründerperson beziehen.

Die Mesoebene enthält in diesem Verständnis dann insbesondere gründungsrelevante unternehmensbezogene Faktoren, die primär dem Bereich der betriebswirtschaftlichen Unternehmensorganisation zuzuordnen sind. Auf der Makroebene lassen sich politische, ökonomische und soziale Einflussfaktoren verorten, die aus der Perspektive der Gründerperson umweltbezogenen Charakter haben (z. B. politische Rahmensetzung).

Auf dieser Ebene spielt die räumliche Dimension eine Schlüsselrolle, da die Faktoren der Beeinflussbarkeit je nach Faktor entweder auf der regionalen, der nationalen oder der europäischen Ebene unterliegen. Die Auswirkungen prägen sich wegen der hochgradig lokalen und regionalen Gebundenheit des Gründungsgeschehens aber primär regional aus⁸

⁸ Abbildung 1 ist ein eklektizistischer Bezugsrahmen, der nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erheben kann. Die aufgeführten Faktoren entsprechen jedoch den Basis-Dimensionen, denen grundlegender Einfluss auf das Gründungsgeschehen zugeschrieben werden kann.

Abbildung 1: Theoretischer Bezugsrahmen der Gründungsforschung – Umweltbezogene Faktoren



In diesem Bezugsrahmen⁹ bezieht die vorliegende Arbeit die governance-Mechanismen in internationalem Vergleich zunächst auf die gründungsrelevanten wirtschaftlichen, sozialen und politischen Institutionen, insbesondere aber auf die (regionalen) gründungsfördernden Infrastrukturen, die aus der sachlogischen Perspektive der Gründerperson als umweltbezogener Makrofaktor zu kategorisieren sind.¹⁰

Der deutsch-niederländische Vergleich findet in der vorliegenden Studie auf drei Ebenen statt, eingebettet in säkulare, gründungsbezogene wirtschafts- und sozialstrukturelle Megatrends, die sämtliche analytischen Betrachtungsebenen beeinflussen und sich international ausprägen:

- 1.) Auf der Makroebene werden die allgemeinen gründungsfördernden Politiken verglichen, die aus der Perspektive des individuellen Unternehmensgründers umweltbezogene Kontextfaktoren darstellen.
- 2.) Auf der Mikroebene werden personen- und unternehmensbezogene Faktoren verglichen, die deutsche und niederländische Unternehmensgründer charakterisieren und auf sie einwirken.
- 3.) Auf der Mesoebene werden mit zwei Gründungsnetzwerken integrierende Kristallisationskerne der Gründungsförderung auf regionaler Ebene verglichen, die aus der Perspektive des individuellen Unternehmensgründers wiederum umweltbezogene Kontextfaktoren darstellen.

Der Vergleich basiert auf dem Erkenntnisinteresse und der Identifizierung institutioneller Varianz. Dies führt direkt zu den methodisch-instrumentellen Fragen des Vergleichs. Der Fokus dieser Untersuchung und die originäre, primär-statistische Forschungsleistung liegt auf Punkt 3.), also auf der Untersuchung von Organisationen und Initiativen, die Gründungen mit den verschiedensten Formen an unterstützenden Dienstleistungen fördern möchten und sich dazu in regionalen Gründungsnetzwerken organisieren. Ich werde die folgenden methodischen Ausführungen deshalb auf diesen Punkt konzentrieren.

⁹ Obiges Modell von lediglich analytisch trennscharfen Kategorien erfährt eine weitere erhebliche Komplizierung durch den Prozesscharakter der Unternehmensgründung. Denn wie oben kurz erwähnt, ist die Gründung kein zeitpunktbezogener, formaler Akt - wie es vielleicht die Gewerbeanmeldung indizieren mag - sondern ein zeitlich entzerrter Entwicklungsprozess, der sich idealtypisch über die Orientierungs- und Entscheidungsphase, die Planungsphase, Gründungsphase und frühe Entwicklungsphase bis zur Konsolidierungs- und Wachstumsphase oder der Niedrigphasen erstreckt.

¹⁰ Geht man nicht von der Gründerperson aus, sondern wählt beispielsweise eine objektbezogene Betrachtung, so würde die Beratungs- und Informationsinfrastruktur und die sie bildenden intermediären Akteure auf der Meso-Ebene verortet. Da davon auszugehen ist, dass erhebliche Wechselwirkungen mit den weiteren Variablen bestehen, müssen diese zumindest teilweise mit abgebildet werden. Die personen- und unternehmensbezogenen Faktoren in Deutschland und den Niederlanden werden deshalb in den jeweiligen Abschnitten des Kapitel sechs operationalisiert und über das vorhandene Datenmaterial verglichen.

Die grundlegende Entscheidung im Rahmen von vergleichenden sozialwissenschaftlichen Studien weicht zunächst nicht von den üblichen methodischen Fragen im Falle nicht vergleichender Forschung ab: Auf einem Kontinuum liegen am einen Ende die Fallstudien-orientierten Designs mit eher qualitativen Ansätzen, am anderen Ende die Variablen-orientierten Designs, die eher quantitativen Charakter aufweisen. Im Falle des Fallstudien-orientierten Ansatzes beziehen sich die Vorteile insbesondere auf die mögliche hohe vertikale Spezifität der Kausalargumentation, bei aller Gefahr partikularistischer Betrachtung. Die zentrale Restriktion vergleichender Forschung lässt sich aber auf den Nenner „wenige Fälle, viele Variablen“ bringen, mit allen prekären Konsequenzen für generalisierende Aussagen (Scharpf 2000 (b)). Dieses Grundproblem tangiert auch diese Studie, denn bei dem Vergleich von pro Nation einem regionalen Gründungsnetzwerk ist gleichzeitig das Variablenraster zur Erfassung dieser Netzwerke umfassend. Durch den Entwurf eines übergeordneten theoretischen Bezugsrahmens der Netzwerkanalyse in der vorliegenden Arbeit, sowie dem kontinuierlichen Rückgriff auf theoretische Grundkonzepte kann diese Problematik jedoch zumindest abgeschwächt werden, denn:

„Generally speaking, the greater the theoretical or empirical specificity, the smaller the number of cases relevant to the investigation“ (Ragin 1987, S.10).

In Bezug auf das relevante Variablenraster folge ich Lijphard (1971), der nahelegt, möglichst ähnliche, damit vergleichbare Fälle für die Analyse auszuwählen, um insbesondere die Wahrscheinlichkeit für stabile Randvariablen - einem Kernproblem gesellschaftswissenschaftlicher Forschung - zu erhöhen. Außerdem legt er die Beschränkung auf Schlüssel-Variablen nahe, was durch Zusammenfassen von Variablen, aber auch durch einen engen, themenfeldspezifischen Vergleichsansatz unterstützt werden kann.

Der vorliegende Netzwerkvergleich basiert zwar auf zwei Fallstudien, beansprucht jedoch, keine explorative Fallstudie zu sein, sondern wegen seines theoriegeleiteten Zugangs ein korrespondierendes Variablen-Raster plausibel ableiten zu können, was sich in der Datenerhebung in erheblichem Maße einerseits ordnend und andererseits komplexitätsreduzierend auswirkt.¹¹ Dies beugt auch der Fallstudien immanenten Gefahr von reiner Deskription vor, ermöglicht aber trotzdem eine geschlossene, kombinatorische und organische Argumentation, die auf Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Fälle als die originäre Qualität des Vergleichs schaut (Smelser 1973).

Auf dem Kontinuum der oben vorgestellten verschiedenen Ansätze bewegt sich die vorliegende Studie nicht an den extremen Randbereichen, vielmehr strebt sie einen „symbiotischen“ Ansatz an (Ragin 1987), um die jeweiligen Vorteile der einzelnen Methoden

¹¹ Die lange Tradition der Netzwerkanalyse in den Sozialwissenschaften erlaubt wie auf wenigen Forschungsfeldern den Rückgriff auf theoretische Grundkonzepte und empirische Ergebnisse, die zur Ableitung eines eigenen Analyse-Modells herangezogen werden können.

nutzen zu können: Die zwei zu vergleichenden Gründungsnetzwerke werden mittels quantitativer und qualitativer Methoden erhoben und besonderer Wert wird im Sinne der institutionalistischen Schule auf deren kontextuelle Einbettung gelegt, die nationenspezifische Variationen verdeutlichen wird (Ragin 1987, S.13). Während die Untersuchung der Gründungsnetzwerke, die im dritten Teil dieser Arbeit im Zentrum der Analyse steht, quantitativ organisierten Fallstudiencharakter hat, werden insbesondere Variablen der Einbettung, die ich an dieser Stelle den oben definierten Vergleichsebenen 1.) und 2.) zuordnen möchte, im Wesentlichen quantitativ-sekundärstatistisch erhoben. Die Dimensionen der Einbettung basieren auf einer historischen, kulturellen, geographischen, politischen und wirtschaftlichen Argumentation und verwenden als Orientierungskriterium die im Rahmen des governance-Ansatzes abgeleiteten Koordinationsmechanismen sozialer Ordnung.¹²

Es gilt festzuhalten: Der governance-Ansatz eignet sich in Kombination mit gründungsrelevanten und -beeinflussenden Institutionen als offener Bezugsrahmen und stellt Ordnungsmuster und Koordinierungstypen bereit, die die Analyse institutioneller Arrangements im Feld der Gründungsförderung insbesondere unter einer Steuerungs- und Regelungsperspektive im internationalen Vergleich anleiten können. In der Empirie sind es jedoch gerade die spezifischen Mischformen der idealtypischen Ordnungsmuster, die nationalspezifische Ausprägungen erklären können. Die originäre Kraft des Vergleichs muss deshalb in der Identifizierung institutioneller Varianz liegen.

Der folgende Abschnitt gibt einen ersten Überblick zu grundlegenden strukturellen Charakteristika der Niederlande und der Bundesrepublik Deutschland.

2.2 Zum Einstieg: Einige Kerndaten zur Bundesrepublik Deutschland und zu den Niederlanden

In geographischen Dimensionen ist die Bundesrepublik Deutschland (357.000 Quadratkilometer) rund 8,5fach größer als die Niederlande (41.500 Quadratkilometer), die in diesen Größenverhältnissen in etwa dem Bundesland Nordrhein-Westfalen entsprechen. Die Landnutzung weicht ebenfalls voneinander ab, denn während in der Bundesrepublik rund 50 Prozent der Fläche für landwirtschaftliche Zwecke genutzt wird, beträgt dieser Anteil in den Niederlanden rund 60 Prozent, wohingegen bewaldete Flächen mit 30 Prozent in der BRD deutlich höhere Anteile haben als in den Niederlanden mit lediglich zehn Prozent (CPB 1997, S.111).

¹² Neben einer schriftlichen Befragung wurden zahlreiche Experten-Interviews geführt (Anhang). Die Informationen, die daraus verwendet werden, sind im dritten Teil dieser Arbeit mit dem Zusatz „(Interview)“ gekennzeichnet. Da den beteiligten Personen Anonymität zugesichert werden musste, verzichte auf die Nennung von Namen oder Organisationen.

Den rund 81 Millionen Bundesbürgern stehen 15 Millionen Niederländer gegenüber - dies entspricht relativ exakt der einwohnerbezogenen Größe sämtlicher Neuen Bundesländer - was verdeutlicht, dass die Einwohnerdichte in der BRD mit 227 Einwohnern pro Quadratkilometer deutlich niedriger liegt als in den Niederlanden mit 361 Einwohnern pro Quadratkilometer: Diese Dichte konzentriert sich nochmals im Gebiet der Randstad, das sich im mittleren Westen der Niederlande aus den Provinzen Noord-Holland, Zuid-Holland und Utrecht formt und rund 45 Prozent aller Niederländer beheimatet. Dieses Gebiet liefert den größten Anteil am Bruttosozialprodukt der Niederlande und gilt als wirtschaftlicher wie sozialer Schmelztigel. Etwa 50 Prozent aller Unternehmen und Betriebsstätten haben ihren Sitz in den westlichen Provinzen Noord-Holland, Zuid-Holland und Utrecht (CBS 2001). Vom Niveau her nach wie vor die wichtigste Stütze der niederländischen Wirtschaft, hat sich die Dynamik jedoch nicht zuletzt auf Grund von Ausstrahlungseffekten zunehmend verlagert, beispielsweise in die angrenzenden Provinzen Noord-Brabant und Gelderland (Empirica 1993). Ist die Bundesrepublik als eine Exportnation zu charakterisieren, so ist dies auch typisch für eine kleine und nicht zuletzt deshalb offene Volkswirtschaft wie die Niederlande.

Die wirtschaftliche Sektoralstruktur der Niederlande weicht erheblich von der deutschen ab, da sowohl die Produktions- als auch die Beschäftigungsstruktur ihre Schwerpunkte deutlicher im Dienstleistungssektor hat als die Bundesrepublik, die trotz aller Deindustrialisierungsprozesse noch vergleichsweise stark vom industriellen Sektor geprägt ist (CPB 1997, S.112). Im Jahr 2000 arbeiteten mit 29,7 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten die meisten Personen in der Bundesrepublik Deutschland im Verarbeitenden Gewerbe (ohne Baugewerbe). Dann folgt der heterogen zusammengesetzte Wirtschaftszweig der sonstigen Dienstleistungen mit 27,1 Prozent, vor dem Handel mit 13,7 Prozent, dem Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau mit 9,6 Prozent und dem Baugewerbe mit 7,5 Prozent (Statistisches Bundesamt online-Datenbank, eigene Berechnungen). Die Industrie beschäftigt in den Niederlanden rund 18 Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung, es folgen der Handel mit 14 Prozent, die unternehmensnahen Dienste mit neun Prozent, dem Baugewerbe mit acht Prozent und weiteren primär dienstleistungsbasierten Wirtschaftszeigen (CBS stat-line; eigene Berechnungen).

In Bezug zur Entwicklung der Selbstständigkeit bzw. zum Gründungsgeschehen, sollen an dieser Stelle lediglich längerfristige Entwicklungstendenzen analysiert werden, vertiefend komme ich darauf im Rahmen der Regionalanalysen in Kapitel acht zurück, in dem ich diese Daten als Vergleichsmaßstab nutze.

Ab 1950 ist in der BRD zunächst ein stetiges Sinken der absoluten Selbstständigenzahlen zu beobachten, allein zwischen 1965 und 1977 sank die Zahl um 700.000 (Schröter 1994, S.45). Ende der 1970er Jahre tritt eine Trendwende ein, denn seit 1977 ist die

Zahl der Selbstständigen von 2,3 Millionen auf 3,6 Millionen im Jahr 2000 gestiegen (Statistisches Bundesamt, online-Datenangebot). Weil gleichzeitig aber auch die Zahl der Erwerbstätigen gestiegen ist, zeigt die Selbstständigenquote¹³ nach Werten von 10,9 Prozent (1965) und dem Abschwung auf 8,6 Prozent (1977) lediglich einen geringen Anstieg auf rund neun Prozent im Jahr 2000. In der Gruppe der mithelfenden Familienangehörigen ist kein Trendbruch zu verzeichnen, die Zahl ist kontinuierlich rückläufig.

Die Gewerbemeldedaten, auf deren Basis das Gründungsgeschehen näherungsweise geschätzt werden kann, zeigen eine dynamische Entwicklung des Gründungsgeschehens insbesondere zur Zeit der Wiedervereinigung (Statistisches Bundesamt, online-Datenbank) mit entsprechend hohen Gründungsüberschüssen (Saldo aus An- und Abmeldungen). In den neuen Bundesländern kann in dieser Zeit von einem Nachholen unternehmerischen Engagements gesprochen werden, denn im Jahr 1988 waren in der Deutschen Demokratischen Republik (DDR) lediglich 181.600 Personen selbstständig. Dies entspricht zwei Prozent der erwerbstätigen Bevölkerung (Hammer 1999, S. 174). Seit etwa 1993 lassen diese Dynamiken deutlich nach. Gleichzeitig zeigen die Stilllegungen in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre einen erheblich beschleunigten Anstieg (Statistisches Bundesamt, online-Datenbank). Diese Konstellation führt zu einem ständig rückläufigen Gründungsüberschuss, was in der fragilen öffentlichen Meinung nach den Euphorien Ende der 1990er Jahre zu einem ernüchternden Stimmungswandel führt (Pfeiffer 2001). Neben konjunkturellen Abschwüngen liegt der wesentliche Bestimmungsgrund für die rückläufigen Gründungszahlen und den steigenden Abmeldungen in den Strukturbrüchen in den neuen Bundesländern.

Wie in der Bundesrepublik Deutschland und anderen westlichen Nationen prägte sich selbstständiges unternehmerisches Engagement in den Niederlanden, das über seine Handelstradition diesbezüglich große Affinitäten aufweist, bis in die jüngere Vergangenheit nicht mehr signifikant aus. Erst seit Mitte der 1980er Jahre kann ein relativ starker, kontinuierlicher Steigerungstrend der absoluten Selbstständigenzahlen festgestellt werden (Snijders/van Elk/Koos 1998, S.18). Weil dies allerdings mit einem international unvergleichbar hohen Anstieg der erwerbstätigen Bevölkerung einherging, ist die Selbstständigenquote weiterhin international verglichen niedrig. Von 9,5 Prozent zu Beginn der 1970er Jahre sank die Quote auf ihren Tiefpunkt Ende der 1980er Jahre (7,5 Prozent), zeigt jedoch seitdem einen erheblichen Anstieg, hatte in 1994 das Niveau von Anfang der 1970er Jahre erreicht und liegt im Jahr 2000 bei rund zehn Prozent (cbs, stat-line).

¹³ Aus Gründen der Vergleichbarkeit mit dem niederländischen Wert ist die Land- und Forstwirtschaft einbezogen, allerdings sind mithelfende Familienangehörige an dieser Stelle exkludiert. Ebenfalls aus Gründen der Vergleichbarkeit erfolgt die Relativierung an dieser Stelle nicht an der erwerbstätigen Bevölkerung, sondern an den Erwerbspersonen.

Die folgende Tabelle zeigt im Vergleich der beiden Staaten Daten der jüngeren Vergangenheit, wobei zu beachten ist, dass die mithelfenden Familienangehörigen nun einbezogen sind, ebenso wie die Land- und Forstwirtschaft. Die Relativierung erfolgt nun wie üblich an der Zahl der Erwerbstätigen. Die Daten verdeutlichen, welche Dynamik in den 1990er Jahren in der Entwicklung der absoluten Zahl der Selbstständigen stattgefunden hat, die über die Selbstständigenquote nur eingeschränkt wiedergegeben wird. Neben den hohen prozentualen Zuwächsen in der Erwerbsform der Selbstständigkeit, die in den Niederlanden noch etwas höher ausfallen als in der Bundesrepublik, gilt das besondere Augenmerk der Entwicklung der Erwerbstätigkeit in den Niederlanden, die mit 14,1 Prozent erheblich angestiegen ist, während die Bundesrepublik Deutschland lediglich ein Wachstum von 0,6 Prozent verzeichnen konnte. Der stärkste Anstieg innerhalb der Erwerbstätigkeit ist in den Niederlanden mit 24,7 Prozent bei den Arbeitnehmern mit flexiblen Arbeitsverträgen festzustellen, dann folgen die Selbstständigen (inkl. mithelfenden Familienangehörigen) mit 16,9 Prozent und schließlich die Arbeitnehmer mit festen Arbeitsverträgen mit 13 Prozent (CBS stat-line, eigene Berechnungen).¹⁴

Tabelle 2: Selbstständigkeit in den Niederlanden und in der BRD

Niederlande			
	Selbstständigenquote	Selbstständige	Erwerbstätige
1990/91	10,8%	628.000	5,790 Mio.
1998/99	11,1 %	734.000	6,609 Mio.
		+16,9%	+14,1%
BRD			
1990/91	9,7%	3,521 Mio.	36,18 Mio.
1998/99	10,9%	3,965 Mio.	36,40 Mio.
		+12,6%	+0,6%

Quelle: CBS stat-line; Statistisches Bundesamt online-Datenbank, Institut der deutschen Wirtschaft;
eigene Berechnungen
inkl. mithelfende Familienangehörige
inkl. Land- und Forstwirtschaft

Parallel zum Anstieg der Selbstständigenzahlen ist für die Niederlande im Zeitraum seit Mitte der 1980er Jahre bis 1995 eine hohe Gründungsdynamik festzustellen: Noch in 1987 lag die Anzahl originär-selbständig gegründeter Unternehmen bei nur 29.000 Einheiten, was sich bis einschließlich 1995 stetig verbesserte, als diese Anzahl auf 56.000 Unternehmen anstieg. In 1996 und 1997 jedoch sank die Gründungstätigkeit wieder, was verschiedene Beobachter auf die sehr positiven Entwicklungen auf dem niederländischen Arbeitsmarkt zurückführen. Seit 1998 steigt die Gründungstätigkeit wieder an. Trotz der in historischer Perspektive beachtenswerten Gründungsdynamik ist die gesamte Marktdynamik in den Niederlanden - gemessen als Summe von Zu- und Abgän-

¹⁴ Damit sind mit der Steigerung der Erwerbstätigen und der Ausweitung der Teilzeitarbeit auch zwei der zentralen Erfolgsfaktoren der niederländischen Arbeitsmarktpolitik genannt.

gen (Turbulenz) - im internationalen Vergleich aber unterdurchschnittlich (Balje/van Geent/Verdonkschot 1998, S.42ff). Junge Unternehmen üben lediglich einen geringen Marktdruck auf etablierte Unternehmen aus. Dies ist primär auf die geringen Marktaustrittsraten in den Niederlanden zurückzuführen.

In einer langen Zeitreihenbetrachtung liegt die Entwicklung der Selbstständigenzahlen in beiden Ländern mit einem U-förmigen Verlauf im Trend der meisten Industrienationen. Allerdings setzte der aufschwingende Trendbruch in den Niederlanden Mitte der 1980er Jahre verglichen mit der Bundesrepublik Deutschland, wo diese Trendwende bereits Ende der 1970er Jahre zu beobachten war, vergleichsweise spät ein. Bei allen Differenzen in den unterschiedlichen Entwicklungsmustern der beiden Staaten in der kurzfristigen Betrachtung - welche natürlich nicht zuletzt über die deutsche Wiedervereinigung verzerrt wird - haben sich beide Länder im Langfristmuster sehr ähnlich entwickelt. Deshalb erscheint es auch unter dem in dieser Arbeit zentralen Thema der Unternehmensgründungen sinnvoll zu schauen, welche säkularen Megatrends und treibenden Kräfte in historischer, wirtschaftsstruktureller Perspektive in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik zu einer herausragenden Beachtung von Unternehmensgründungen und Kleinen und Mittleren Unternehmen (KMU) gerade auch aus wirtschaftspolitischer Perspektive geführt haben.

II. Teil: Internationale und nationale Einbettungsfaktoren regionaler Gründungsnetzwerke

3. Die Rolle der Selbstständigkeit und des Gründungsgeschehens im Kontext wirtschafts- und sozialstruktureller Megatrends

3.1. Erklärung eines Paradigmenwechsels aus wirtschaftshistorischer Perspektive

Der Fokus auf Kleine und Mittlere Unternehmen und insbesondere auf Gründungsunternehmen ist eng gekoppelt an säkulare wirtschafts- und sozialstrukturelle Megatrends, die sich in einem komplexen Zusammenspiel wechselseitig bedingen, so dass Wirkungszusammenhänge und Kausalitäten nicht eindeutig ableitbar sind. In jedem Fall üben diese Megatrends, die sich als sektoraler, innerorganisatorischer und erwerbswirtschaftlicher Strukturwandel ausprägen, erheblichen Einfluss auf das Gründungsgeschehen und die Stellung der Selbstständigkeit im Erwerbssystem aus. Zu diesen zentralen Megatrends zählen generell die Entwicklungen hin zu kleinbetrieblichen Unternehmensstrukturen, das Ende der industriellen Massenproduktion und damit das Zeitalter der flexiblen Spezialisierung, das Dezentralisierungsparadigma und die vertikale Desintegration (outsourcing), die Tertiarisierung der Wirtschaft und das damit verbundene Aufkommen der „neuen Selbstständigen“ und die Evolution einer sogenannten „Neuen Ökonomie“.

Das vorherrschende industrieökonomische Paradigma der Jahrhundertwende wie der frühen Nachkriegszeit war neben der standardisierten Massenfertigung und der damit verbundenen Fokussierung auf Skaleneffekte das Streben nach Größe. Das Tayloristische System evolvierte zum grundlegenden arbeitsorganisatorischen Paradigma dieses Verständnisses, indem es produktionsbezogene Arbeitsabläufe in seine Einzelschritte zerlegte, die vertikale Integration perfektionierte und strikte, monotone Aufgabenzuweisungen an jeden einzelnen Arbeiter vornahm. Die an der industriellen Massenproduktion ausgerichtete strenge Arbeitsteilung zeigte Effekte auch auf die Individuen, deren routinierte Arbeitsabläufe Elemente von unternehmerischem Engagement, Kreativität und Innovationsfreude erstickte und den Erwerb von querschnittsbasierten Schlüsselqualifikationen erschwerte (Kern/Schumann 1985). Dieses Produktionsregime förderte nicht die Entwicklung zu einem „unternehmerischen Angestellten“ (Franzpötter 2000), wie er heute aller Orten gefordert wird, bedingte deshalb jedoch auch nicht autonomere Qualitäten der Ware Arbeit wie sie Voß/Pongratz (1998) unter dem Label des „Arbeitskraftunternehmers“ verstehen.

Großbetriebliche Strukturen und die Dominanz ganzer Wirtschaftszweige durch Großunternehmen, so die damalige Auffassung, führen zu optimalen Wohlfahrtseffekten.

Ideologisch stand dieses Paradigma in engem Zusammenhang mit dem damaligen Erfolg planwirtschaftlicher Entwürfe, die in den 1960er Jahren über ihre zentralisierten, geradezu monolithischen Unternehmenskonglomerate weltweit die höchsten Produktivitätszuwächse verzeichnen konnten. Kleine und Mittlere Unternehmen kamen in den staatssozialistischen Wirtschaften nicht vor.

Doch auch wenn der Lauf der Geschichte heute anderes vermuten lässt: Zweifel bestanden damals in den westlichen Industrienationen, ob ihr Dezentralisierungsparadigma, welches im politischen System eng mit dem Grundwert der Demokratie verbunden ist, mit dem auf allen Ebenen dominierenden Zentralisierungsparadigma des sozialistischen Weltbilds konkurrieren könnte. Galbraith (1967) formulierte die These, dass sich keines der beiden Systeme in Reinform durchsetzen werde, sondern es vielmehr zu einem verschmelzen komme. Die sozialistischen Planwirtschaften steuerten bereits in den 1970er Jahren in Krisen, aber der Glaube an die reine Kraft der Größe geriet zunehmend ins Wanken, als Birch (1979) eine kontroverse Debatte über die Bedeutung Kleiner und Mittlerer Unternehmen entfachte, indem er zeigte, dass es KMU sind, die positive Beschäftigungseffekte ermöglichen und nicht länger die traditionellen Großunternehmen.¹⁵ Später rüttelten Piore und Sabel (1984) am jahrzehntealten Paradigma der Massenproduktion: Sie zeichneten nach, wie insbesondere KMU mit ihren Strategien flexibler Spezialisierung einschneidende Phasen ökonomischen Wandels und Umbruchs meistern, und Loveman und Sengenberger (1991) riefen angesichts ihrer internationalen Ergebnisse die „re-emergence of small-scale-production“ aus.¹⁶

In der Tat sind die strukturellen Wandlungstendenzen einschneidend: Die durchschnittliche Betriebsgröße stieg bis Mitte der 1970er Jahre in internationalem Kontext kontinuierlich an, während die Selbstständigquote abnahm (vgl. Kapitel 2.2): Immer größere wirtschaftliche Einheiten verlangten in den damals dominierenden industriellen Skalenmärkten (Kohle und Stahl, Automobilindustrie) nach immer mehr Angestellten und Arbeitern. In turbulentem weltwirtschaftlichem Umfeld mit seinen Strukturbrüchen (Branchenkrisen, Massenarbeitslosigkeit) und exogenen Schocks (Ölkrise) kehrte sich ab Mitte der 1970er Jahre bis Ende der 1980er Jahre dieser Trend um, die durchschnittliche Betriebsgröße sank, die Abnahme der Selbstständigquote stagnierte zunächst und stieg dann - unterschiedlich stark - an, so zum Beispiel wie gezeigt in Deutschland, in den Niederlanden, aber auch in Italien oder Großbritannien (Bögenhold 1991,

¹⁵ Der Beschäftigtenanteil der 500 größten amerikanischen Unternehmen (Fortune 500) liegt nach rund 20 Prozent in den 1970er Jahren bei nur noch 8,5 Prozent in 1996 (Carlsson 1999).

¹⁶ Die Bedeutung kleiner Unternehmen wurde auch mit Blick auf Wachstumsprozesse hervorgehoben: Heute verwerfen zahlreiche Studien das Gesetz von Gibrat, wonach Wachstum und Unternehmensgröße unabhängig voneinander seien: Kleine Unternehmen - insbesondere innovative - haben bessere Wachstumspotenziale als große Unternehmungen (Almus/Nerlinger 2000). Dies gewinnt vor dem Hintergrund von Beschäftigungsabbau in Großunternehmen an besonderer Bedeutung.

S.227).¹⁷ International zeigte sich eine asymmetrische Unternehmensgrößenklassenverteilung mit ausgeprägtem Bias auf kleine Unternehmen.¹⁸ Lag die durchschnittliche Beschäftigtenzahl in niederländischen Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten in 1963 noch bei 8,7 Personen, stieg sie bis 1970 auf 9,2 Personen an, um dann bis 1990 auf 6,2 Personen zu fallen (Vianen 1993, S.23). In der Bundesrepublik Deutschland ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten der Anteil von Kleinstunternehmen ohne Beschäftigte (Mikrounternehmen) um 80 Prozent gestiegen, von 742.000 im Jahr 1975 auf rund 1,3 Millionen im Jahr 1999. Der Anteil der Unternehmen mit Beschäftigten ist dagegen von 58 Prozent im Jahr 1975 auf 51,5 Prozent im Jahr 1999 zurückgegangen (Welter 2001, S.37).

Die Entwicklung hin zur kleinen Betriebsgröße korrespondiert eng mit dem Trend der Tertiarisierung, der mittlerweile ausführlich und eindrucksvoll belegt ist und sich anhand zahlreicher Indikatoren wie Verschiebungen im Beschäftigungssystem oder innerhalb der Unternehmenspopulation nachzeichnen lässt (Heinze 1998, S. 87ff; Bögenhold 2000, S.83ff). In funktionaler Differenzierung beobachten wir entsprechend einen Trend weg von produzierenden, herstellenden Tätigkeiten hin zu planenden, forschenden, informierenden Tätigkeiten. Die Zunahme der Dienstleistungsarbeit ist mit der Genese einer neuen Unternehmenspopulation einhergegangen, die sich von produzierenden Unternehmen grundsätzlich unterscheidet (Audretsch 1998). Unternehmen im Dienstleistungssektor sind tendenziell deutlich kleiner und häufig arbeitsintensiver als Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes. Skaleneffekte können wegen des häufig hohen Individualitätsgrades und mangelhaften Standardisierungsspielraums - z. B. in den beratenden Tätigkeiten - wesentlich schwerer erzielt werden. Gleichzeitig sind die investiven Kapitalintensitäten tendenziell geringer als im Verarbeitenden Gewerbe. Im Durchschnitt ist deshalb die optimale Betriebsgröße in den Unternehmen des Dienstleistungssektors geringer als im Verarbeitenden Gewerbe. Die Markteintrittsbarrieren sind in vielen Branchen des Dienstleistungssektors zusammenfassend sehr gering, was den Eintritt neuer

¹⁷ Zwar ist der allgemeine Trend mit zeitlichen Verzögerungen in diesen Ländern ähnlich, jedoch liegen unterschiedliche, nationalspezifische Einflussfaktoren vor. Betriebsgrößenspezifische Argumentationen sind lediglich ein Teil in einem komplexen „Trend-Puzzle“.

¹⁸ Die asymmetrische Verteilung der Größenklassen hin zu dominierenden kleinen Unternehmen zeigt sich in fast allen Wirtschaftszweigen, jedoch differiert der Grad der optimalen Betriebsgröße. Dies hat Konsequenzen für den Selektionsprozess: In Wirtschaftszweigen mit einer hohen optimalen Betriebsgröße ist die Wachstumsrate der überlebenden Unternehmen vergleichsweise hoch, gleichzeitig ist die Überlebenswahrscheinlichkeit für das Gros der Unternehmen jedoch tendenziell gering. Dies gilt auch für innovative Wirtschaftszweige: Hier versuchen die meisten Unternehmen zumeist schnelles Wachstum zu realisieren, sie reduzieren darüber jedoch ihre Überlebenschancen. Diejenigen Unternehmen jedoch, die überleben, weisen hohe Wachstumsraten auf. Umgekehrt verhält es sich im Falle einer niedrigen optimalen Betriebsgröße oder nicht-innovativer Wirtschaftszweige, denn hier ist der Zwang zu wachsen weniger ausgeprägt und die Überlebenswahrscheinlichkeit vergleichsweise hoch. Das Verfehlen von Wachstum wirkt sich außerdem tendenziell nicht so dramatisch auf die Überlebenswahrscheinlichkeit aus, wie im Falle einer hohen optimalen Betriebsgröße (Audretsch/Mahmood 1994)

wirtschaftlicher Einheiten begünstigt, gleichzeitig aber zu einer hohen Fluktuation und zu geringeren Überlebenswahrscheinlichkeiten beiträgt. Eine in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik zu beobachtende Renaissance der Selbstständigkeit wird damit quantitativ getragen von Ein-Personen-Unternehmen, insbesondere im Dienstleistungssektor. Dieser Trend verbindet sich mit einer kontroversen Debatte über den volkswirtschaftlichen Wert dieses Unternehmenstypus: Handelt es sich rein um Gründungen aus der Not (Bögenhold 1985), welche wenig Chancen auf Wachstum haben und im Wesentlichen auf die eher schlechte als rechte Ernährung der selbstständigen Person abzielen, oder existiert eine „Saatbeetfunktion“ dieses Typs, dem Entwicklungschancen zugewillt werden müssen? Die Gründungsforschung hat diese Frage bislang nicht abschließend beantwortet, vielleicht auch deshalb, weil ihr Forschungsprogramm eher Wachstumsunternehmen fokussiert.

Antriebskräfte der Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors lassen sich mit technologischen Pushfaktoren und nachfrageseitiger Differenzierung erklären. Die Informations- und Kommunikationstechnologien als Basis der „Neuen Ökonomie“ bilden eine doppelte Triebkraft des Wachstums. Zum Einen gilt dies für eben diese unternehmensnahen Dienstleister, die entsprechende Leistungen des IuK-Sektors anbieten und entwickeln (Web-Agenturen, Systemtechniker etc.), zum Anderen aber auch für die unternehmensnahen Dienstleister, deren Kerngeschäft zunächst einmal nichts mit dem IuK-Sektor zu tun hat, deren Leistungsbereitstellung jedoch über die Nutzung entsprechender Technologien beeinflusst wird: Traditionelle Wertschöpfungsketten und Geschäftsabläufe werden re-organisiert, innovative differenzierte Angebote werden erst über die neuen Technologien ermöglicht. Hieran wird zum Einen die außerordentlich innovations-induzierende Funktion der Informations- und Kommunikationstechnologien deutlich, zum Anderen tragen diese Techniken dazu bei, dass eine größere Personengruppe den Schritt in die Selbstständigkeit wagt, da die Dienstleistungserstellung über den EDV und IT-Einsatz nicht nur erleichtert, sondern auch professionalisiert wird.¹⁹ Diese „neuen Selbstständigen“ zeigen nicht zuletzt wegen des spezifischen Produktregimes hohe Affinitäten in Branchen der Informations- und Kommunikationstechnologien (Benkert/Michel 1999; Vanselow 2001, für fallstudienartige Erfahrungsberichte von Unternehmern im Multimedia-Sektor Fröschle/Hauptmann/Horkey 1998).

Der Sektor der Informations- und Kommunikationstechnologien ist gleichzeitig ein gutes Beispiel für die mögliche Schnelligkeit struktureller Wandlungsprozesse: Die Frage, ob die besonders intensive Fusionstätigkeit und die Orientierung an externem Unternehmenswachstum zu einem signifikanten Wandel in den Betriebsgrößenstrukturen

¹⁹ Man denke an die Programmierung von Internet-Homepages, was durch den Einsatz standardisierter Softwaretools erleichtert wird oder aber an die Werbebranche, in der insbesondere Grafiker von leistungsfähigen und leicht zu bedienenden Layout-Paketen profitieren.

führen wird, welcher den Trend zu kleinen Betriebsgrößen durchbricht, kann momentan nicht beantwortet werden. Auf Ebene kleiner und mittlerer Unternehmen finden wir allerdings in den jungen, besonders gründungsdynamischen Branchen lebenszyklusbedingte Zusammenschlüsse und Aufkäufe, die in der Tendenz zu größeren Betriebsstrukturen führen. Ob diese Entwicklungen allerdings signifikante statistische Effekte zeigen, kann zum heutigen Zeitpunkt nicht beantwortet werden. In den Organisationsprinzipien der Großunternehmen zeigt sich jedoch keine Abkehr vom Dezentralisierungs- hin zu einem Zentralisierungsparadigma, sondern vielmehr eine Wachstumsstrategie, die auf Größe, bei gleichzeitiger Dezentralisierung setzt. Organisatorisch prägt sich dies beispielsweise in der Einrichtung von rechtlich (allerdings zumeist nicht wirtschaftlich) selbstständigen Profit-Centers aus. Darin spiegelt sich die Suche nach Organisationsprinzipien, die die spezifischen Flexibilitätsvorteile der Kleinheit auch für große wirtschaftliche Einheiten nutzbar machen können.

Schließlich liegt ein weiterer Erklärungsbaustein für die kleinen Betriebsgrößen in Wandlungsprozessen des Produktionsregimes nicht nur im Dienstleistungs- sondern auch im Industriesektor. Die Vorteile insbesondere verfahrenstechnisch bedingter Automation und damit verbundener Rationalisierung können sich auf Grund ihres Produktionsregimes speziell Großunternehmen zu Nutze machen. In den vergangenen 25 Jahren hat dieser Unternehmenstypus von der Substitution von Arbeit durch Kapital extensiven Gebrauch gemacht. Im Dienstleistungssektor schlägt diese „Produktivitätsspitze“ zwar über die Informations- und Kommunikationstechnologien insbesondere in den Branchen der unternehmensnahen und produktionsbezogenen Dienstleistungen zu, gerade aber die einfachen, häufig personenbezogenen Dienstleistungen bleiben im Kern arbeitsintensiv. Während die Entwicklung im unternehmensnahen Dienstleistungssektor mit der Herausbildung einer jungen Unternehmenspopulation („neue“ unternehmensnahe Dienstleister, „neue“ Selbstständige) und hohen Gründungsintensitäten einherging, konnte der personenbezogene Dienstleistungssektor daran bis heute nicht anknüpfen.

Der auf statischen Modellen basierenden Industrieökonomik gaben die strukturellen Wandlungstendenzen hin zu kleinen Betriebsgrößen zunächst Rätsel auf: Es stellte sich die Frage, wieso überhaupt diese Unternehmen zumeist sehr kleiner Betriebsgröße existieren, wenn man doch annehmen kann, dass diese auf einem suboptimalen Outputlevel operierenden Unternehmen eigentlich keine Überlebenschance haben dürften. Die Antwort führte zu einem neuen Forschungsparadigma, zur Abkehr von der statischen hin zur dynamischen Analyse (Audretsch 1993). Eben diese dynamische Analyse erklärt die asymmetrische Betriebsgrößenklassenverteilung, denn Unternehmungen *verbleiben* nicht in einer Größenklasse, sondern *wechseln* in darüber liegende, wenn sie wachsen oder in darunter liegende, wenn sie schrumpfen:

„Folglich reflektiert der fortwährende Bestand einer asymmetrischen Firmengrößenverteilung mit Hang zu kleinen Unternehmen und die starke Präsenz suboptimaler Unternehmen einen andauernden Prozess von Markteintritten und nicht notwendigerweise das Überleben dieser kleinen und suboptimalen Unternehmen, die über längere Zeit nicht in der Lage sind, zu wachsen.“ (Audretsch 1993, S.19)

Diese Argumentation definiert die Rolle kleiner Unternehmen neu, denn die aus statischer Sicht unüberwindlichen Markteintrittsbarrieren wie größenspezifische Nachteile, die (zunächst) ein Operieren unterhalb der optimalen Betriebsgröße notwendig machen, Nachteile im Innovationsprozess und damit zusammenfassend eine übermächtig erscheinende, etablierte Konkurrenz, relativieren sich in dynamischer Perspektive: Unternehmungen haben zumindest die *Chance*, sich zu entwickeln, zu wachsen und sich im Markt zu etablieren. Ist dies nicht der Fall, so müssen sie auf lange Sicht aus dem Markt ausscheiden. Im populations-ökologischen Ansatz fasst sich dies in der These der „liability of newness“ zusammen: Stinchcombe (1965) hatte die These der erhöhten Sterblichkeitswahrscheinlichkeit neuer, junger Organisationen aufgestellt. Brüderl und Schüssler (1990) modifizierten diese These der „liability of newness“ zur „liability of adolescence“. Die Autoren fanden im Lebenszyklus der Unternehmensentwicklung nicht ein *per se* hohes, sondern ein zunächst geringes, dann aber deutlich ansteigendes Sterblichkeitsrisiko, das schließlich wieder abnahm.²⁰

Audretsch (1991) wies nach, dass die Überlebenswahrscheinlichkeiten neuer wirtschaftlicher Einheiten erheblich von den jeweiligen Gründungsbranchen abhängen. Die Überlebenswahrscheinlichkeit verringert sich in solchen Branchen, die in besonderem Maße von economics of scale geprägt sind, denn wenn nicht in zeitlich kurzem Rahmen entsprechende Wachstumseffekte eintreten - die zumindest eine Annäherung an die optimale Betriebsgröße bedingen - ist die Gefahr des Scheiterns groß. Auf Basis der Handelsregisterdaten 1981 bis 1990 in Berlin konnte Mahmood (1996) zunächst die Ergebnisse von Brüderl und Schüssler (1990) im Wesentlichen bestätigen, und auch zeigte sich eine Validierung der Ergebnisse der Studie von Audretsch. Hinzu kam nun aber auch die Erkenntnis, dass betriebsspezifische Faktoren erheblichen Einfluss ausüben und Unternehmen mit einer besseren Ressourcenausstattung zum Gründungszeitpunkt niedrigere Sterberisiken zeigen als die Unternehmen mit schlechterer Ausstattung. Unterschiedlichkeit in der Ressourcenausstattung machte Mahmood insbesondere an der Rechtsform und an der Kapitalausstattung fest.

²⁰

Eine methodische Anmerkung zur Ermittlung von Sterberaten: Die „Faustregel“, dass 50 Prozent aller Gründungen nach fünf Jahren wieder aus dem Markt ausgeschieden sind, sorgt immer wieder für Aufsehen. Jedoch basieren diese Studien zumeist auf Registrierungsdaten, die enorm hohe Anteile an „Schein Gründungen“ enthalten, die niemals ernsthafte wirtschaftliche Aktivität entfalten. Entsprechend liegen die realen Sterberaten deutlich niedriger. Der Großteil dieser Unternehmen scheidet auch nicht mit nachhaltigen Schulden aus dem Markt aus, sondern meldet rechtzeitig zumeist aus Rentabilitätsmangel ab (Kirchhoff 1994, S.168).

3.2. Die Rückkehr des Unternehmers – „bringing the entrepreneur back in“

Mit Fokus auf kleine Unternehmenseinheiten stellt sich die Frage, *warum* diese kleinen Einheiten überhaupt in den Markt eintreten. Die Antwort führt zu einer Analyseeinheit, welche die orthodoxe Wirtschaftswissenschaft in ihrer Historie sehr stiefmütterlich behandelt hat: Die Person des Unternehmers.²¹ Die Antriebskraft wirtschaftlicher Dynamik liegt in der Unternehmerfunktion, also in der Tätigkeit einer Person, die annimmt, eine lukrative Gelegenheit und entsprechende Verdienstmöglichkeiten in einem bestimmten Markt erkannt zu haben. Dies kann darüber begründet sein, dass eine Nische noch kaum besetzt ist, die gängigen Produktionsmethoden effizienter zu gestalten sind oder aber eine gänzlich neue Kombination eingeführt werden soll.

In diesem Verständnis hat Israel Kirzner (1978) in der Tradition der österreichischen Schule die Rolle von asymmetrischen Informationen im wirtschaftlichen Prozess herausgehoben und dem Unternehmer die Funktion eines Arbitrageurs zugesprochen, der Chancen und damit Profitmöglichkeiten schneller als andere erkennt und damit die - häufig besonders lukrativen - Pioniergewinne abschöpfen kann. Entrepreneurship ist für Kirzner insbesondere die ständige Suche nach neuen, lukrativen Chancen und damit nach Ideen, wobei der Erfolg dieses Suchprozesses in außerordentlichem Maße vom individuellen Geschick abhängt. Die Verständnisse des Unternehmers bzw. der Unternehmerfunktion sind in der Wirtschaftsgeschichte aber sehr divergierend, im Grunde aber eher komplementär zu bewerten: Kirzners Arbitrageur erfährt Ergänzung vom Unternehmer als Kombinator von Produktionsfaktoren, von Schumpeters Innovationsunternehmer oder Knights Unternehmer als Träger von Risiko (für einen komprimierten Überblick: Hinz 1998, S.50). Bezugnehmend auf letzteres Unternehmensverständnis hat die erhebliche Unsicherheit der Wirtschaftstätigkeit des Unternehmers die Theoriebildung inspiriert.

²¹ Betrachtet man die Aufmerksamkeit, die der Unternehmer und die Unternehmerfunktion in der heutigen Forschung genießen, erstaunt es umso mehr, dass das Moment des entrepreneurship, welches in besonderem Maße eine personengebundene Ressource ist, in der Forschung zunächst quasi keine Rolle gespielt hat. Eng verbunden ist dies mit dem paradigmatischen Fokus der orthodoxen neoklassischen Wirtschaftswissenschaften auf mechanistische mikroökonomische Gleichgewichts-Modelle, wodurch die Rolle des Unternehmers als dynamisches Element zunehmend aus den Theorieansätzen ausgeblendet wurde. Das apostrophierte Gleichgewicht von Märkten bedeutete den Ausgleich von Angebot und Nachfrage, die als abstrakte Funktionsprinzipien die dahinterstehenden konkreten Wirkungskräfte ganz einfach überlagerten. Ein elegantes, in sich konsistentes Modell – jedoch völlig wirklichkeitsfremd. Während eine Theorie der *Unternehmung* heute in elaborierter Form vorliegt (Williamson/Winter 1993), finden sich für eine Theorie des *Unternehmers* lediglich fragmentarische Bruchstücke. Erster Beziehungspunkt in ideengeschichtlicher Perspektive ist hierfür Joseph Schumpeter, denn erst mit einer Renaissance der österreichischen Schule nahm das Interesse an der dynamischen Funktion des Unternehmers im volkswirtschaftlichen Prozess wieder zu (Barreto 1989). Die Entwicklung des Unternehmens ist - insbesondere in der Frühphase - eng gekoppelt an die Person des Unternehmers. Schumpeter (1997) stellt diese Persönlichkeit ins Zentrum seines evolutionären Ansatzes zur wirtschaftlichen Entwicklung und verbindet mittels des Prozesses der schöpferischen Zerstörung die Mikroebene (Unternehmer) kausal mit der Makroebene (Wachstum und Wohlfahrt).

Insbesondere in der Planungsphase kann der Unternehmer nur wage einschätzen, ob seine Bewertung und Wahrnehmung erfolgreich ist. Wenn er jedoch davon überzeugt ist, gründet er eine Unternehmung, realisiert passive Lerneffekte, und der Markt übt die Selektionsfunktion aus. Der unternehmerische Prozess und die eng verbundene Unternehmensselektion ist damit auch ein Akt von „trial and error“, wobei den Unternehmern die Fähigkeit zum Lernen und damit zur Anpassung zugesprochen wird. Zur entscheidenden Größe wird das Ausmaß der *relativen* Unsicherheit im Vergleich mit Konkurrenten (Jovanovic 1982). Unternehmer realisieren, ob ihr Produkt oder ihre Dienstleistung vom Markt angenommen wird, und ob sie diese Leistungen kostengünstiger anbieten können als ihre Konkurrenten, d.h., sie testen ihre Adaptionfähigkeit an das Marktumfeld. Im Ergebnis führt dies entweder zum Verbleiben oder zum Ausscheiden aus dem Markt.

Die zentrale Möglichkeit, Marktpositionen zu verbessern und Wachstumsprozesse einzuleiten, sind Innovationstätigkeiten (Audretsch 1991). Auch hier war die statische Analyse skeptisch: Große Unternehmen haben Vorteile, wenn es um die Investition in Forschung und Entwicklung geht und halten auch umfangreichere Faszilitäten (Labore, Kapital etc.) vor, die den Forschungsprozess beschleunigen können („time to market“). Die Ausgangsbedingungen für Gründungen seien deshalb auf Grund der vergleichsweise schlechten Ressourcenausstattung alles andere als günstig. Doch Großunternehmen erwiesen sich als anfällig: Das „Einfallstor“ für kleine Unternehmungen liegt in der bürokratischen Organisation von Großunternehmen, der Trennung von Eigentum und Unternehmensführung und dem - nicht zuletzt auch daraus resultierenden - Typus des verwaltenden „Effizient-Management-Unternehmers“ (Ray 1988). Dieser Typus weist eine hohe Risikoaversität auf und steuert einen primär verwaltungsorientierten Apparat, der in dynamischen Branchen den durchlässigeren Organisationsstrukturen, den flexiblen Arbeitszeiten und der hohen Motivation der Mitarbeiter in kleinen Unternehmen unterlegen ist.²² Außerdem fokussiert dieser Typus eher die Ziele der kurzfristigen Gewinnmaximierung bzw. Kostensenkung als eine mittel- bis langfristige Innovationspolitik zu verfolgen. Diese „wunden Punkte“ der Großunternehmen begründen in erheblichem Maße das, was Schumpeter (1997) den „Prozess der schöpferischen Zerstörung“ und die damit verbundene Neu- und Umverteilung von Wohlstand genannt hat. Der innovative Unternehmer verbreitert Konkurrenz, dehnt das Angebot aus (auch über Substitutionsmöglichkeiten) und verdrängt etablierte Mitbewerber vom Oligopolmarkt.

²²

Das vielzitierte Paradebeispiel ist die Entwicklung des US-Softwareunternehmens Microsoft, das dem schwerfälligen Computergiganten IBM den Rang im Bereich der Betriebssysteme für PC ablief (Edstrom/Eller 1999). Es wirkt dann fast wie Ironie der Geschichte, illustriert die Argumentation aber umso deutlicher, dass Microsoft - mittlerweile selbst ein monopolistischer Gigant - rund zehn Jahre später den Einstieg in das Internet-Zeitalter verpasste und sich nur mit der illegalen Integration seines Internet Explorer in die Betriebssysteme retten konnte.

Springen weitere Mitbewerber als Imitatoren auf, verfallen die Marktanteile etablierter Anbieter noch schneller. Einige Oligopolisten können sich zwar anpassen, aber bei Schumpeter (1997, S.101) klingt immer wieder die Skepsis und sogar Abneigung gegenüber etablierten Großunternehmen durch: Zu starr, zu unflexibel sei diese Unternehmensform.²³ Die Anpassungsfähigkeit verhält sich damit disproportional zur Unternehmensgröße.

Das zentrale Element in Schumpeters Prozess der schöpferischen Zerstörung ist die Innovation, denn diese Kommerzialisierung der Entdeckung (Invention) ist die treibende Kraft des Kapitalismus, durch sie entstehen neue Unternehmen und sterben andere. Hinter dem Element der Innovation steht eine Person, ein Charakter, nämlich der Unternehmer, dessen Funktion es ist

„die Produktionsstruktur zu reformieren oder zu revolutionieren entweder durch die Ausnützung einer Erfindung oder, allgemeiner, einer noch unerprobten technischen Möglichkeit zur Produktion einer neuen Ware bzw. zur Produktion einer alten auf neue Weise [...]“ (Schumpeter 1993, S.214)

Der Innovationsanteil kleiner Unternehmen und der relative Innovationsvorteil variiert jedoch über die Wirtschaftszweige, und tatsächlich weisen in zahlreichen Wirtschaftszweigen die Großunternehmen den höchsten Innovationsanteil auf. Das jeweilige technologische Regime der Wirtschaftszweige, so folgert Audretsch (1991), beeinflusst die Überlebenswahrscheinlichkeit der neuen Unternehmen: In Wirtschaftszweigen, in denen ein unternehmerisches Regime herrscht, das sich über Dynamik, Innovation und Wandel auszeichnet, sind die Überlebenschancen höher als in Wirtschaftszweigen, die durch ein traditionelles Regime, das routinierte Funktionen, Verwaltung und Kontinuität ausübt, charakterisiert wird. Das erklärt, warum junge, kleine Unternehmen in evolvierenden Branchen die Schlüsselrolle spielen. Zu einem Gründungsboom kommt es insbesondere dann, wenn neue Branchen mit einer jungen Unternehmenspopulation entstehen. Diese Evolutionen sind jedoch selten, zuletzt fanden sie mit der Entstehung bzw. der breiten Diffundierung des Informations- und Telekommunikationssektors statt. Die Triebkräfte der Branchenevolution rangieren im Spannungsfeld von (neuer) Technologie, Nachfrage und economies of scale (Audretsch 1995).²⁴ Es ist jedoch mit der Produktlebenszyklustheorie anzunehmen, dass im Zeitablauf und dem damit verbundenen Reife- und Standardisierungsprozess Innovationsvorteile auf die größeren wirtschaftlichen Einheiten übergehen.

²³ Es ist ein tragischer Fehlschluss der Wirtschaftstheoriegeschichte, dass gerade Schumpeter, der die vitale Rolle der neuen wirtschaftlichen Einheiten als Prozesse schöpferischer Zerstörung und damit die endogenen Kräfte des Kapitalismus brilliant analysierte, zum Ergebnis kam, dass der Kapitalismus letztlich doch zu Grunde gehe, weil sich Monopolmärkte als die dominierende Marktform herausbilden würden.

²⁴ Neben diesen branchenbezogenen Evolutionseffekten zeigen sich auch deutliche Evolutionseffekte in einer ausgeprägteren Längsschnittperspektive (vgl. den folgenden Abschnitt 3.3.).

3.3 Wirtschaftliche Entwicklungsstadien und unternehmerische Aktivität

Mit der Industrialisierung und der großindustriell geprägten Massenfertigung ist der Anteil selbstständiger Erwerbsarbeit nach Phasen primärsektoraler agrarischer Produktion und im sekundären Sektor der handwerklichen Einzelfertigung (bis 1850) und der kleinindustriellen Serienfertigung (bis 1925) drastisch gesunken. Mit den Produktionsregimes veränderten sich gesellschaftliche, politische Regulationsmodi (Blotevoegel 2000, S.494): Auf die ständische Gesellschaft des Nachtwächter-Staates folgte die über den Manchester-Kapitalismus charakterisierte Klassen-Gesellschaft des Liberalismus, die wiederum im aufkommenden, den Klassenkonflikt nivellierenden Wohlfahrtsstaat mündete. Und heute stehen die Indikatoren auf eine Rückkehr zum Wirtschaftsprimat, wobei die Debatte allerdings weniger von Klassenkampfrhetorik, als vielmehr von Begriffen wie Wettbewerbsfähigkeit und Innovationstätigkeit geprägt wird.

Diese Debatte hängt eng zusammen mit dem Beitrag und der Funktion von Unternehmern für die wirtschaftliche Entwicklung. Diese hängen entscheidend von dem Stadium ab, in dem sich eine Gesellschaft und Volkswirtschaft in ihrem Entwicklungsprozess befindet. In den verschiedenen Stadien des ökonomischen Entwicklungsprozesses kommen Unternehmer in quantitativen Dimensionen einerseits unterschiedlich zahlreich vor, andererseits üben sie auch in qualitativer Hinsicht unterschiedliche Funktionen aus.

Zur Skizzierung des Argumentationsganges können zur groben Orientierung als gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklungsstadien die frühe Agrar-Gesellschaft, die Frühphase der Industrialisierung, die Hoch- oder Reifephase der Industrialisierung und die Dienstleistungs- und Hochtechnologiewirtschaft genannt werden. Die Unternehmertypen und -funktionen variieren in diesen gesellschaftlichen Entwicklungsstadien: Der „Effizienz-Management-Unternehmer“ übt primär erhaltende, verwaltende, routinierte Tätigkeiten aus, während sich der „Innovations-Unternehmer“ über neue, kreative Tätigkeiten auszeichnet. In der folgenden Abbildung sind wirtschaftliches Entwicklungsstadium und Grad unternehmerischer Aktivität entsprechend der oben angesprochenen Unternehmertypen „Innovations-Unternehmer“ (Typ 1) und „Management- und Effizienz-Unternehmer“ (Typ 2) dargestellt (in Anlehnung an Ray 1988, S.7).

Abbildung 2: Stadien der wirtschaftlichen Entwicklung und Unternehmer-Typen

	Agrar-Gesellschaft	Frühphase der Industrialisierung	Hochphase der Industrialisierung	Dienstleistungs-Gesellschaft
Grad unternehmerischer Aktivität (generell)	Niedrig	Mittel	Mittel-Niedrig	Hoch
unternehmerische Aktivität differenziert nach stilisierten Typen				
Typ 1 (Innovations-Unternehmer)	Niedrig	Hoch	Mittel	Niedrig
Typ 2 (Management-Effizienz-Unternehmer)	Niedrig	Niedrig	Niedrig-Mittel	Hoch

Quelle: eigene Abbildung, in Anlehnung an Ray (1988)

Die visualisierten Entwicklungsstadien machen deutlich, dass der Innovations-Unternehmer mit einer zunehmend fortschreitenden wirtschaftlichen Entwicklung seltener wird - aber gerade deshalb bleibt er äußerst wichtig für die Entwicklung der Volkswirtschaft. Der „Management- und Effizienz-Unternehmer“ löst deshalb in quantitativen Dimensionen den „Innovations-Unternehmer“ ab. In reiferen, entwickelteren Volkswirtschaften kommt es zu einer Verschiebung hin zur möglichst effizienten Verwaltung und Organisation der Ressourcen.

Die Verbindung zwischen volkswirtschaftlichem Wohlstand und unternehmerischer Aktivität wird aber sowohl im Global entrepreneurship monitor (Reynolds et al. 2000, Reynolds et al 2001) als auch in der Studie von Carree/Stel/Thurik/Wennekers (2000) bestätigt. In der bereits vorgestellten Terminologie des Gegensatzpaares „managed vs. entrepreneurial“ weisen Audretsch und Thurik (2000) nach, dass diejenigen reifen Staaten, die bereits früh versucht haben, unternehmerische Aktivität zu stimulieren, besser performen als diejenigen Staaten, die sich eher auf dem Weg der „managed society“ weiterbewegen.²⁵ Zahlreiche frühere komparative Vorteile der reifen Industrienationen gehen über Globalisierungsprozesse verloren, ihr hoher Anteil an relativ gesättigten Industrien wirkt sich wachstumshemmend aus. Die Autoren leiten daraus ihre policy-Perspektive „from the managed to the entrepreneurial society“ für das 21. Jahrhundert ab und Ray (1988, S.1) fasst zusammen:

²⁵

Allerdings sei davor gewarnt, beispielsweise zwischen der Selbständigenquote und der gesellschaftlichen Wohlfahrt eines Landes deterministische Zusammenhänge herleiten zu wollen. Wenn im politischen Raum die Erhöhung der Selbständigenquote gefordert wird und damit implizit eine Steigerung gesellschaftlicher Wohlfahrt angenommen wird, so sei auf Entwicklungsländer verwiesen, in denen die Selbstständigkeit häufig hoch ausgeprägt ist. Es kommt weniger auf die Quantität als vielmehr die Qualität selbstständigen Engagements an.

„If policy makers are concerned about raising the level of economic development in their country, increasing productivity, creating more jobs, promoting economic diversification or improving international competitiveness, then encouraging entrepreneurship is a policy option that must be carefully examined.“

3.4 Synopse

Miteinander verwobene wirtschafts- und sozialstrukturelle Megatrends beeinflussen in erheblichem Maße das Gründungsgeschehen und die Entwicklung der Selbstständigkeit. In diesem Kontext sind die Entwicklungen hin zu kleinbetrieblichen Unternehmensstrukturen, das Zeitalter der flexiblen Spezialisierung und die Tertiarisierung der Wirtschaft zu nennen. Die durchschnittlichen Betriebsgrößen sind im internationalen Kontext beginnend seit Mitte der 1970er bis Mitte der 1980er Jahre kontinuierlich gesunken, die Selbstständigenquoten nach kontinuierlichem internationalem Rückgang im Zeitraum von Ende 1970 bis Mitte 1980 bis heute in den Niederlanden und in der BRD tendenziell angestiegen. International zeigt sich eine stark asymmetrische Größenverteilung mit deutlichem Bias auf Klein- und Kleinstunternehmen. In den Niederlanden wie in der BRD hat sich dies im Zeitverlauf bis heute polarisiert: In beiden Ländern sind die Unternehmen im Durchschnitt nicht nur kleiner geworden, sondern auch der Anteil an Unternehmen gänzlich ohne Beschäftigte hat stark zugenommen.

Die Studien von Birch in Bezug auf Beschäftigungseffekte, von Piore/Sabel in Bezug auf das Produktionsregime und das Scheitern der planwirtschaftlichen, großstrukturen Unternehmenskonglomerate haben zu einer neuen Perspektive auf KMU beigetragen, die deren Rolle im wirtschaftlichen Entwicklungsprozess neu definiert und ihre Behandlung als „Restkategorie“ neben den Großbetrieben aufgehoben hat.

Gründungsunternehmen unterliegen einigen spezifischen Strukturcharakteristika. Insbesondere auf Grund ihrer zumeist kleinen Größe haben sie tendenziell geringere Überlebenswahrscheinlichkeiten als ältere Unternehmungen („liability of adolescence“) und sind je nach optimaler Betriebsgröße ihrer Branche zu Wachstumsprozessen gezwungen, um langfristig im Markt verbleiben zu können. Weil Gründungsunternehmen zumindest die Chance auf Wachstum haben, können sie auch größeren Unternehmungen Paroli bieten, insbesondere, wenn sie in jungen, dynamischen Branchen gegenüber routinierten, erstarrten Konkurrenten Innovationsvorteile ausspielen können. Auf lange Sicht müssen diejenigen Unternehmen, die sich einer branchenabhängigen optimalen Größe zumindest nicht annähern können aus dem Markt ausscheiden. Während die Überlebenschancen in Branchen mit hoher optimaler Betriebsgröße tendenziell geringer sind als in Branchen mit vergleichsweise geringerer optimaler Betriebsgröße, sind die Wachstumsraten in Branchen mit vergleichsweise hoher optimaler Betriebsgröße höher. Gleiches gilt für hoch innovative Branchen, wo allerdings die Überlebenschancen wiederum geringer sind. Erhebliche Unterschiede existieren deshalb zwischen produktba-

sierten Sektoren und dem Dienstleistungssektor, für den noch erheblicher Forschungsbedarf besteht.

Der Dienstleistungssektor ist in den Niederlanden wie in der BRD der Motor des Gründungsgeschehens. Technologische Push- und nachfrageseitige Pullfaktoren haben in den 1990er Jahren insbesondere in IuK-basierten Branchen zu hohen Gründungsintensitäten geführt. Weil die Markteintrittsbarrieren in weiten Teilen des Dienstleistungssektors tendenziell niedrig sind, ist eine vergleichsweise hohe Fluktuation aus Marktein- und Austritten zu beobachten.

Mit dem prominenten Fokus auf Gründungsunternehmen und generell jungen Unternehmen stieg das Interesse an der Unternehmerfunktion und an der Rolle des Unternehmers. Besondere Beachtung fanden die Arbeiten von Joseph A. Schumpeter, dessen Innovationsunternehmer, der neue Kombination durchsetzt und damit den Prozess der schöpferischen Zerstörung anheizt, dem verbreitetsten Unternehmensverständnis zu Grunde liegt. Dieser Typus findet sich in der Realität jedoch eher selten. Die herausragenden Unternehmungen („Gazellen“, „Highflyer“) machen den geringsten Anteil am gesamten Gründungsgeschehen aus. Auf Grund ihrer Wachstumstätigkeit sind die Beschäftigungs-, Innovations- und Wettbewerbsbeiträge dieses Typus innerhalb einer Branche allerdings erheblich. Diese positiven Effekte verteilen sich jedoch nicht gleichmäßig über sämtliche Wirtschaftszweige, sondern prägen sich insbesondere in jungen Innovationsbranchen aus. Vorsprünge vor den etablierten Anbietern haben junge Unternehmen zumeist dort, wo neue Marktstrukturen entstehen, wo die Branchenevolution noch wenig fortgeschritten ist, und wo kleine Unternehmen ihre Größenvorteile u.a. im Hinblick auf flexiblere Organisations- und Entscheidungsstrukturen nutzen können.

Im historischen Entwicklungsprozess hat das verwaltende unternehmerische Engagement an Bedeutung gewonnen, weshalb in entwickelten Volkswirtschaften der „Effizienz-Management-Unternehmer“ dominiert. Weil diejenigen Staaten, die ein hohes Maß unternehmerischer Aktivität aufweisen auch gesamtwirtschaftlich erfolgreicher sind, nimmt die Gründungspolitik als stimulierendes, initiiertes und flankierendes Element in der Politikformulierung in den Niederlanden wie in der BRD eine zunehmend wichtige Rolle ein. Das folgende Kapitel versucht deshalb - zunächst nationenspezifisch - eine Annäherung an das, was die noch relativ junge Form der Gründungspolitik definiert, welche Leistungen produziert werden, diese legitimiert sind und welche Wirkungsgrade ihnen zugeschrieben werden.

4. Inhalte und Organisation gründungsfördernder Politiken

Gründungspolitik ist thematische und damit ressortübergreifende Querschnittspolitik im Rahmen der Mittelstandspolitik, wobei eine weite (rahmenorientierte) und eine enge (explizite) Dimension zu unterscheiden sind (RWI 1996, S.17): Zu der weiten Dimension gehört die allgemeine Wirtschafts- und Finanzpolitik, die über ihre ordnungspolitische und fiskalische Ausprägung Wirkungen auf die gesamte Unternehmenspopulation ausübt. Die engere Dimension beschreibt dann Maßnahmen - z. B. über Förderprogramme - die unmittelbar auf Gründungsunternehmen, bzw. junge Unternehmen abzielen. Dazu zählt an prominenter Stelle insbesondere die finanzielle Flankierung, außerdem ein Bündel an themen- und branchenspezifischen Förderprogrammen und die Beeinflussung gesellschaftlicher Rahmenbedingungen („Kultur der Selbstständigkeit“; „unternehmerische Gesellschaft“). Gründungspolitik ist in Europa in besonderem Maße auch Mehrebenenpolitik, wobei die Implementation entscheidend von der spezifischen nationalstaatlichen governance beeinflusst wird. Sie ist schließlich „zweifach systembedingt“ (Andersen 1995, S.878), da sie sich einerseits auf die politischen, andererseits auf die wirtschaftlichen Akteure bezieht.

Das politische Werben um unternehmerisches Engagement fasst sich in Deutschland im Schlagwort der „Kultur der Selbstständigkeit“ zusammen, in den Niederlanden geht der Begriff der „unternehmerischen Gesellschaft“ um. Grundsätzlich ist in diesen Begriffen das Momentum des *entrepreneurship* als unternehmerisches Handeln im Rahmen einer rechtlich-wirtschaftlichen Selbstständigkeit mit persönlicher Risikoübernahme und des *intrapreneurship* als unternehmerisches Handeln primär in den Strukturen abhängiger Erwerbsarbeit adressiert. Die originäre Qualität beider Begriffe liegt in ihrer kollektiven Dimension („Kultur“, „Gesellschaft“), die die breite Diffundierung unternehmerischer Orientierung beinhaltet. Dies wiederum soll zu einer eigenen Institutionalisierung führen, wobei jegliche Institutionalisierung sich der Kultur als Mediator bedient:

„`Kultur` wird verstanden als Ausdruck der interpersonellen Beziehungen, Werte, Normen, Ansichten und Meinungen, Stile des Erkennens und der Sinn- und Deutungszuschreibung (Wissen), die eine Gruppe von Menschen gemeinsam hat.“ (Frick 1999, S.10)

In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre erfolgte die mittlerweile herausragende Beachtung spezifischer, gründungsfördernder Politiken, wobei in sämtlichen europäischen Staaten eine Orientierung oder zumindest ein großes Interesse an der amerikanischen Entwicklung festzustellen ist. Der Entdeckungsphase folgte der nationenübergreifende Konsens zur Rolle von Unternehmensgründungen, dann die Implementierung breiter fördernder Maßnahmen und heute erfolgt auf der Basis gewonnener Erfahrungen zunehmend eine „good-practice“-Orientierung.

Neben der Beförderung weicher Klimafaktoren und dem Setzen pro-aktiver Rahmenbedingungen kommt der öffentlichen und halb-öffentlichen Infrastruktur im Rahmen der Erbringung von kollektiven Gütern eine zentrale Rolle beim Versuch zu, das Gründungsgeschehen und die Entwicklung junger Unternehmen positiv zu beeinflussen. Erwachsend aus den Ergebnissen des vorangegangenen Kapitels erscheint ein Verständnis entscheidend, das darauf basiert, Ressourcenmangel zu lindern und Kompensationsinstrumente verschiedenster Art anzubieten.²⁶

„[...] the one warranting the greatest attention currently is resources because the lack of access to or availability of resources can be seen as perhaps the most important constraint of firm-level entrepreneurial activity, e.g. growth and survival.” (Brown/Kirchhoff 1997)

Gründer, die ihre Umwelt als akzeptierend, freundlich und unterstützend aufnehmen, übernehmen eher innovative, risikoübernehmende und generell pro-aktive Tätigkeiten. Die Wahrnehmung von Ressourcenverfügbarkeit in der Umwelt übt einen hohen Einfluss auf das unternehmerische Handeln und letztendlich auf den Unternehmenserfolg aus (Brown/Kirchhoff 1997). Entsprechende Korrelationen stellen auch Sternberg/Bergmann/Tamasy (2001) zwischen der individuellen Gründungsmotivation und der Chancenantizipation einerseits und den nationalen gründungsbezogenen Rahmenbedingungen andererseits her. Begley et al (1997) verweisen ergänzend dazu auf internationale sozio-kulturelle Variationen im Interesse daran, eine Unternehmung zu gründen, und heben hervor, dass gesellschaftliche Wertschätzung und ein damit verbundener hoher sozialer Status von Unternehmern, zentrale Einflussfaktoren auf das Gründungsinteresse sind. Dies bestätigt Young (1998) in seiner Untersuchung von Unternehmern afro-amerikanischer Herkunft im Hinblick auf die Realisierung potenzieller lukrativer Geschäftsgelegenheiten.

Der entscheidende Ansatzpunkt staatlicher Gründungspolitik besteht deshalb einerseits in der Bereitstellung von Ressourcen, die sich im Zeitablauf wandeln, zumeist gebündelt benötigt werden und sich zumeist sehr individuell ausprägen (Lichtenstein/Brush 1997; Brush 1997). In diesem Verständnis agieren intermediäre Akteure, die gründungsfördernde Beratungs- und Informationsdienstleistungen bereitstellen, als Lernprozess-strukturierende Akteure (Human/Provan 1996).

Andererseits ist es zentrale Aufgabe des Staates, für ein wertschätzendes, anerkennendes Klima für unternehmerisches Engagement zu sorgen. Zusammenfassend intendiert staatliche Gründungspolitik damit eine Reduzierung der bei jeglichem unternehmerischem Engagement gegebenen vielfältigen Spielformen an Unsicherheiten. Weil politi-

²⁶

Allerdings sind neben den öffentlichen und halb-staatlichen Akteuren auch weitere Institutionen denkbar, die kompensatorische Wirkung haben können.

sche und wirtschaftliche Rationalitäten divergieren, sind Teile wirtschaftspolitischer Maßnahmen aber zumindest umstritten.

4.1. Legitimation und Wirkung öffentlich bereitgestellter gründungsfördernder Leistungen

Während die rahmenorientierte Funktion der Wirtschaftspolitik unbestritten ist, entwickelt sich gegenüber expliziten Förderpolitiken eine kontroverse Diskussion, in der die skeptische Position die Legitimität negiert, auf mögliche negative externe Effekte hinweist und die intendierten Wirkungen bezweifelt. Skeptiker einer fördernden Infrastruktur argumentieren deshalb zumeist mit ordnungspolitischen und wettbewerbsrechtlichen Bedenken oder stellen die Effizienz der Förderung in gesamtwirtschaftlicher und einzelwirtschaftlicher Perspektive in Frage. Es werden Mitnahmeeffekte beklagt oder die wettbewerbsverzerrende Subvention nicht lebensfähiger wirtschaftlicher Einheiten, wodurch Anpassungsprozesse verzögert werden.

Wirtschaftspolitische Intervention basiert grundsätzlich auf normativen Einschätzungen, insbesondere dem Verständnis, dass Formen von Markt- oder Wettbewerbsversagen optimale Wohlfahrtseffekte verhindern. Im Segment der Gründungsförderung wird die Fördertätigkeit gesamtwirtschaftlich mit der Wünschbarkeit eines dynamischen Gründungsgeschehens und den damit verbunden erhofften positiven Effekten auf Innovation, Beschäftigung und Marktbelebung begründet (Kapitel drei). Ausdrücklich kann und darf es aber in einer Marktwirtschaft nicht Aufgabe des Staates sein, wie auch immer definierte „optimale“ Betriebsgrößen- und Sektoralstrukturen zu befördern.

Einzelwirtschaftlich dominieren in der Gründungsförderung Argumente des strukturellen Nachteilsausgleichs, denn häufig werden spezifische - zumeist betriebsgrößenpezifische - Defizite von Gründungsunternehmen (suboptimale Betriebsgröße zum Gründungszeitpunkt) angeführt, die die (zeitlich begrenzte) Zufuhr externer Ressourcen als Kompensationsfaktoren für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung rechtfertigen. Auf diese Weise soll eine Art von Chancengleichheit ermöglicht werden.²⁷ Weil bei der Allokation dieser Ressourcen insbesondere Formen von betriebsgrößenbedingtem Wettbewerbsversagen vorliegen, ist staatliches Engagement begründet: Neben den finanziellen Förderprogrammen kommt einer verzweigten Beratungs- und Informationsinfrastruktur zentrale Bedeutung zu, deren Dienstleistungen ebenfalls den Charakter von

²⁷ Betriebsgrößenpezifische Defizite beziehen sich in ihren Auswirkungen zumeist auf die interne Organisationsstruktur der Unternehmung, denn die Größe verhindert eine differenzierte Arbeitsteilung und Spezialisierung betrieblicher Funktionen, was z. B. Informationsdefizite (z. B. technologische Entwicklungen) bedingt, da die darüber entstehenden Transaktionskosten (hier: Informationskosten) hoch sind (z. B. technologische Entwicklungen). Ich präferiere deshalb in Abgrenzung zur übergreifenden KMU-Förderdebatte weniger Maßstäbe von „klein“ und „groß“, sondern vielmehr von „jung“ und „älter“ anzulegen.

Realtransfers haben. Schließlich sind räumliche Förderansätze zu nennen, etwa über Technologiezentren oder Gründerzentren. Im Beschluss des Rates der Europäischen Union über das Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiativen (2001-2005) heißt es:

„Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) leisten einen beträchtlichen Beitrag zu Wettbewerbsfähigkeit, Innovation und Beschäftigung und haben mit besonderen Problemen zu kämpfen.“ (Beschluss des Rates der Europäischen Union zum Mehrjahresprogramm 2001-2005, S.17)

Das angesprochene Wettbewerbsversagen und die damit verbundenen „besonderen Probleme“ seien an zwei Beispielen aus dem Bereich der Finanzierung verdeutlicht: Gründungsunternehmen sind neue Marktteilnehmer, die gegenüber ihren etablierten Konkurrenten im Refinanzierungsgeschäft nicht zuletzt auf Grund erheblicher Informationsasymmetrien deutlich schlechtere Refinanzierungsmöglichkeiten haben. So wirken sich die hohen Bestandsrisiken negativ auf die Bereitschaft von Banken zur Refinanzierung aus bzw. können zu ungünstigen Konditionen der Kreditvergabe führen. Gleichzeitig ist der häufig relativ geringe Kapitalbedarf von Gründungsunternehmen wenig attraktiv für einen Geschäftsabschluss. Ohne entsprechende staatliche Finanzierungsprogramme könnten zahlreiche junge Unternehmen eine gesunde Startkapitalbasis - einen zentralen Faktor unternehmerischen Erfolgs - nicht realisieren. Auch die Genese und insbesondere die Dynamik des Risikokapitalmarktes in Deutschland, der die Akquise eigenkapitalgleicher Mittel ermöglicht, wäre ohne staatliche Programme beispielsweise zur Co-Finanzierung von Beteiligungen über die Technologiebeteiligungsgesellschaft (tbg) des Bundes nicht möglich gewesen.

In der Diskussion um die Legitimation expliziter Förderpolitiken erscheint generell die Förderung von Gründungsunternehmen - an dieser Stelle nochmals deutlich zu trennen von der gesamten Population an KMU - am unumstrittensten, wenn der Staat seiner Doppelrolle als Anbieter bzw. Vermittler und Überwacher gerecht wird. Hierzu müssen die Angebotsstrukturen kontinuierlicher Überwachung unterliegen, um dadurch Fehlallokationen zu vermeiden.²⁸

Der Typus der Gründungsunternehmen unterscheidet sich wesentlich vom Typus Kleiner und Mittlerer Unternehmen, die bereits am Markt operieren und in die frühe Entwicklungsphase oder Wachstumsphase eingetreten sind. Gründungsunternehmen verwenden zumeist erheblichen Aufwand etwa darauf, die formalrechtlichen Bedingungen zu erfüllen, die zur Etablierung einer neuen selbstständigen wirtschaftlichen Einheit gehören. Sie versuchen grundlegende strategische Entscheidungen des Markteintrittes

²⁸

Zu den Kernproblemen gehören qualitativ defizitäre Angebote oder Eigeninteressen der Projektnehmer. Ich werde im Vergleich der beiden Gründungsnetzwerke im dritten Teil vertiefend darauf eingehen.

umzusetzen und nicht zuletzt sind sie bemüht, grundlegende organisatorische Strukturen zu entwickeln, die die Unternehmung arbeitsfähig machen. Bei älteren KMU verschieben sich die Schwerpunkte: Hier gewinnen etwa Möglichkeiten zur Optimierung innerbetrieblicher Abläufe, Einführung neuer Technologien, markt-strategische Umpositionierungen oder Aus- und Weiterbildung an Bedeutung. Beide Unternehmenstypen sind von strukturellen Wandlungstendenzen wie Globalisierung betroffen, wobei die positiven Effekte häufig weniger durchschlagen: Die zumeist regionale Verankerung sowohl der Absatz- als auch der Zuliefermärkte verhindert die Erschließung neuer internationaler Märkte, während gleichzeitig der intensiverte Wettbewerb direkt auf diese Unternehmen einwirkt. Neben diesen funktionalen Unterschieden kommen generell unterschiedliche Bedürfnisse hinzu, die etwa branchenbedingt sind.

Operativ prägt sich staatliche Gründungspolitik unter anderem in der Vorhaltung einer öffentlichen Förderinfrastruktur aus, die sich aus unterschiedlichen Komponenten konstituiert. Generell kann Förderprogrammen dann ein Effekt zugeschrieben werden, wenn sie sich auf die Entwicklung einer Unternehmung positiv ausgewirkt haben. Diese Auswirkung kann mittels des Erfolgs der Unternehmung operationalisiert werden. Zumeist werden für die Messung qualifizierte, outputbezogene Erfolgsindikatoren wie Beschäftigungsentwicklung und Umsatzentwicklung herangezogen, wobei als Minimumkriterium das Überleben der Unternehmung fungiert. Flankiert werden diese ökonomischen Indikatoren teilweise von individuellen, subjektiven Erfolgsmaßen, insbesondere der Zufriedenheit der Gründerperson.

Evaluationen zur gesamtwirtschaftlichen Effizienz gründungsfördernder Maßnahmen sind äußerst aufwendig und methodisch mit erheblichen Unsicherheiten behaftet, da Fördereffekte schwer zu isolieren und externe Effekte (z. B. Verdrängung von Grenzunternehmen) nicht zu quantifizieren sind. Einzelwirtschaftliche Evaluationen unterliegen ebenfalls erheblichen methodischen Restriktionen, da auch bei der Einbeziehung einer nicht-geförderten Unternehmenspopulation als Kontrollgruppe Fördereffekte schwer zu isolieren sind, die Kontrolle nach Selektionseffekten problematisch ist und Mitnahmeeffekte kaum verlässlich hochgerechnet werden können. Die folgende Tabelle stellt eine Übersicht zu Studien dar, die die Wirkung öffentlicher *finanzieller* Förderprogramme in Deutschland auf den Erfolg von Unternehmensgründungen unter Verwendung von Vergleichsgruppen untersucht haben. Es ist zu berücksichtigen, dass diese Studien mit verschiedensten methodischen Unsicherheiten behaftet sind.²⁹ Zusammenfassend kann nicht eindeutig geklärt werden, ob die öffentliche Förderung Effekte auf die Erfolgsma-

²⁹ Die fördernde Infrastruktur basierte lange in besonderem Maße auf monetären Fördermöglichkeiten (zins- und tilgungsgünstige Kredite), weitere Leistungen wie innovative Beratungsmöglichkeiten oder Selbstorganisation von Gründern erfuhren weniger Bedeutung. Entsprechend besteht ein großer Bedarf an Evaluationen.

ße Umsatz und Beschäftigung hat, dagegen ist aber eine eindeutige Tendenz abzulesen, dass Gründungen mit öffentlicher Förderung bestandsfester sind als solche, die nicht gefördert werden.

Tabelle 3: Studien zur Wirkung öffentlicher Förderung auf den Erfolg von Unternehmensgründungen (nur Studien mit Vergleichsgruppen)

Studie/Institut	Institut für Soziologie der Ludwig-Maximilians Universität München (Brüderl et al. 1993)	Institut für Mittelstandsforschung, Bonn (Hüfner/Paulini/May-Strobl 1992)	Institut für Mittelstandsforschung, Bonn (Hundsdiel/May-Strobl 1986)	May 1981	Bifego (Klandt/Kirchhoff-Kestel/Struck 1998)	ZEW (Almus, Prantl 2001)
Rahmendaten der Studie	Stichprobengröße: 6000 Rücklauf: 1757	Stichprobengröße: 6000 Rücklauf: 1345	Stichprobengröße: 11506 Rücklauf: 1504	Stichprobengröße: 5000 Rücklauf: 504	Stichprobengröße: 3239 auswertbarer Rücklauf: 862	Stichprobengröße: 12.000 Zugriff auf DtA-Förderdatenbank und ZEW-Unternehmenspanel
Förderart	Finanzierung, kein spez. Programm	Finanzierung, kein spez. Programm	insbesondere Eigenkapital-Hilfeprogramm (EKH) der DtA	Finanzierung, kein spez. Programm	Finanzierung, insbesondere EKH	DtA-Programme
Fördereffekt auf verschiedene Erfolgsindikatoren						
Umsatzeffekt	nein	ja	-	ja	ja	nicht betrachtet
Beschäftigungseffekt	nein	ja	-	nein	ja	Ja
Bestandsfestigkeitseffekt	ja	k.A.	ja, bedingt	ja	ja	Ja
Weitere erfolgsbedingende Determinanten	Branchenerfahrung	Investitionssumme				
Weitere erfolgsbedingende Determinanten	Innovationsgehalt	Wirtschaftszweig				

Quelle: eigene Zusammenstellung

Tendenziell sprechen die einzelwirtschaftlichen Studien der öffentlichen finanziellen Gründungsförderung einen Effekt zu. Brüderl et al. (1996) kommen zu dem Ergebnis, dass bezüglich der Erfolgsfaktoren Umsatz und Beschäftigte ein eher geringer, in Bezug auf die Überlebenswahrscheinlichkeit jedoch ein relativ deutlicher Effekt staatlicher Gründungsfinanzierung festzustellen ist.³⁰ Hinz (1998, S.232) kann in der Leipziger Gründerstudie ebenfalls positive Wirkungen auf die Überlebenschancen und das Beschäftigungswachstum nachweisen, wobei hier allerdings die Effekte auf das Beschäftigungswachstum ausgeprägter sind. Auch Klandt/Kirchhoff-Kestel/Struck (1998) sprechen in ihrer Untersuchung von geförderten und nicht geförderten Unternehmen der staatlichen Gründungsfinanzierung einen einzelwirtschaftlichen Effekt zu. In ihrer Studie aus dem Jahr 1992 kommen Hüfner, May-Strobl und Paulini sogar zu dem Ergebnis, dass sich geförderte Unternehmen sowohl bezüglich des Umsatzes als auch der Beschäftigung besser entwickeln als nicht geförderte (dies. 1992). Die Studie von Almus/Prantl (2001) weist für Unternehmen, die mit Programmen der DtA gefördert wurden, eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit und im Überlebensfall auch ein höheres Beschäftigungswachstum auf. Eine äußerst positive Wirkungskraft spricht Prognos (2001) den auf Bundesebene bereitgestellten Programmen auf der Basis des ERP-Sondervermögens zu: Die Existenzgründungshilfe-Programme zeigten niedrige Ausfallraten und bedingten eine sorgfältige Vorbereitung der Gründungsvorhaben, außerdem sei die höchste Arbeitsplatzeffizienz (Darlehensbetrag/geschaffenem Arbeitsplatz) festzustellen. Ebenfalls von einem „erheblichen positiven Einfluss“ auf das Gründungs geschehen gehen Welter/Lagemann (1994) in ihrer Untersuchung einiger Programme der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) im Zeitraum 1990-1992 in den neuen Bundesländern aus.

Hohe Wirksamkeit spricht Wießner (1998) in seiner Evaluation von Gründungen aus der Arbeitslosigkeit dem in Deutschland bereitgestellten Überbrückungsgeld zu. Zu ähnlichen Schlüssen kommt die B&A Groep (1996) in ihrer Beurteilung der bbz-Regelung, mittels derer in den Niederlanden Gründungen von Arbeitslosen gefördert werden. Meager (1995, S.38f) kommt in seiner Zusammenschau internationaler Erfahrungen mit der Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit zu dem Ergebnis, dass dies eine vergleichsweise kostengünstige Maßnahme der aktiven Arbeitsmarktpolitik ist. Semlinger (1995) fordert einen stärkeren Einbezug in die aktive Arbeitsmarktpolitik.

³⁰ Allerdings muss festgehalten werden, dass es sich hier zum Ersten nur um staatliche Finanzierungen handelt, zum Zweiten die Programme auch nicht ausdifferenziert werden. Des Weiteren wurde auch nicht der Anspruch erhoben, Mitnahme-Effekte oder alternative Mittel-Verwendungen zu spezifizieren.

Die politische Förderlandschaft ist mittlerweile allerdings erheblich ausdifferenziert und stellt nicht nur Finanzierungsleistungen, die sowohl in den Niederlanden als auch in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten dominierendes Instrument der Förderung waren, bereit. Vielmehr werden in zunehmendem Maße Informations- und Beratungsdienstleistungen bereitgestellt, die Wettbewerbsfähigkeit ermöglichen (Gründungsunternehmen) oder sichern (restliche KMU) sollen. Diese Beratungsdienstleistungen, so die politische Grundauffassung, erhöhen die Entwicklungs- und Bestandschancen junger Unternehmen.

Prinzipiell ist das Spektrum an beratungsbasierten Dienstleistungen speziell für Gründungsunternehmen sehr breit und heterogen und differenziert sich u.a. über Leistungsform und -art sowie den Individualitätsgrad aus. Thematische Bereiche sind in der folgenden Tabelle zusammengefasst, wobei auf eine thematische Differenzierung (Finanzierungsberatung, Wachstumsberatung etc.) verzichtet wird, da die Komplexität nicht mehr zu kontrollieren wäre. An dieses Schema lehne ich mich später in der empirischen Untersuchung der beiden Gründungsnetzwerke an, um ein Beurteilungsraster für die Wichtigkeit gründungsfördernder Leistungen und Ressourcen aus Sicht der intermediären Akteure anzubieten.

Tabelle 4: Dienstleistungsarten für Gründer im Überblick

Dienstleistung	Leistungsform und -art (Schwerpunkt)	Individualitätsgrad
Orientierungsleistungen		
Gründertage	mündliche Leistungen	eher gering
Gründermesse	mündliche Leistungen	eher gering
Persönliche Kurzberatung (Einstiegsberatung)	Materielle Leistung	eher hoch
Präsentation von Vorbildern	mündliche Leistungen	eher hoch
Promotion, Öffentlichkeitsarbeit		
Vermittlungs- und Matchingangebote		
Übernahme- und Nachfolgebörse	mündliche Leistungen	eher hoch
Kooperationsbörse	schriftliche Leistungen	eher hoch
Vermittlung von Branchenketten	mündliche Leistungen	eher gering
Gründerstammtisch	mündliche Leistungen	eher gering
Beratungsangebote - unspezifisch		
Telefon-Hotlines	mündliche Leistungen	eher gering
Check-Listen	schriftliche Leistungen	eher gering
Bücher und Zeitschriften	schriftliche Leistungen	eher gering
Info-Broschüre	schriftliche Leistungen	sehr gering
PC-gestützte Angebote	schriftliche Leistungen	eher gering
Beratungsangebote - spezifisch		
Coaching und Mentoring	mündliche Leistungen	hoch
Seminare	mündliche Leistungen	eher gering
Workshops	mündliche Leistungen	mittel
Planspiel	mündliche Leistungen	eher gering
Senior-Experten	mündliche Leistungen	eher hoch
räumliche Angebote		
Inkubatoren		eher hoch
Gewerberäume, Gründerzentren		mittel

Quelle: eigene Zusammenstellung

Staatliche Bezuschussung von privatwirtschaftlichen Beratungsleistungen oder aber die unmittelbare Bereitstellung von Informations- und Beratungsdiensten über öffentliche und halb-staatliche intermediäre Organisationen und Initiativen tragen zur Kompensation privatwirtschaftlicher Defizite bei, denn beispielsweise in der deutschen Unternehmensberatungslandschaft spielt das Segment der Beratung von Gründungsunternehmen lediglich eine untergeordnete Rolle (Schütte 1996), da diese Zielgruppe im Durchschnitt wenig zahlungskräftig ist. Dies trifft auch für die Niederlande zu. Aufgrund der zumeist angespannten finanziellen Situation bestehen erhebliche Barrieren, etwa Beratungsleistungen von privatwirtschaftlichen Unternehmensberatern in Anspruch zu nehmen. Diese Barrieren sind auch auf Transparenzdefizite zurückzuführen, auf Probleme in der Beur-

teilbarkeit der Qualität von Beratungsleistungen und Skepsis gegenüber den Wirkungen dieser Leistungen. Der Staat bewegt sich allerdings als Anbieter dieser Dienstleistungen ab einem bestimmten Spezialisierungsgrad und Individualität der Dienstleistung in Konkurrenz zu privatwirtschaftlichen Anbietern, insbesondere zu freien Unternehmensberatern. Jedoch bestehen Möglichkeiten, die Förderung von Gründern auch an die Beteiligung von freien Unternehmensberatern zu koppeln (Beratungsscheckhefte, Seminare etc.).

Evaluationen zur Wirkung von Beratungsleistungen sind rar und methodisch schwierig: Kann bereits der Fördereffekt auf Grund „harter“ finanzieller Programme nur problematisch nachgewiesen werden, ist es nochmals schwieriger einen „weichen“, beratungsbaasierten Fördereffekt zu isolieren.³¹ Wenn auch einige Studien davon ausgehen, dass beratene Gründungen positive Effekte zeigen (Gries et al. 1997), dominieren primär Plausibilitätsannahmen die Diskussion (Commission of the European Communities 2001). Im folgenden greife ich auf Ergebnisse einer Gründerbefragung zurück, die die Arbeiten der in Nordrhein-Westfalen etablierten Agenturen zur Förderung unternehmerischer Aktivität aus der Gründerperspektive bewerten.³² Hier sind also primär keine „objektiven“ Erfolgskriterien wie Umsatzsteigerung oder Beschäftigungswachstum entscheidend, sondern vielmehr die subjektiven Einschätzungen der Gründerpersonen. Die folgende Tabelle fasst zentrale Bewertungskategorien zusammen.

³¹ Die Akquisition staatlicher Finanzierungsmittel geht jedoch zumeist mit der Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen einher.

³² Die Klientel dieser Agenturen sind primär „normale Durchschnittsgründungen“, insbesondere jedoch auch Gründungen aus Arbeitslosigkeit. Die Befragung datiert aus dem Jahr 1999 und umfasst 2895 Befragte, wobei ein Rücklauf von 43,7 Prozent realisiert werden konnte. Addieren sich die Antworten nicht auf 100 Prozent, so ist dies auf fehlende Antworten zurückzuführen.

Tabelle 5: Beurteilung von Beratungsleistungen durch Unternehmensgründer

Einfluss der Gründungsberatung						
	Beratung hatte Einfluss auf Gründung	Beratung hat Gründungsentscheidung positiv beeinflusst	Gründung wäre auch ohne Beratung realisiert worden	Beratung hat Gründungskonzept verbessert		
ja	66,7%	61,9%	55,3%	65,4%		
nein	28,1%	11,8%	29%	16,3%		
Beurteilung der Beratungsinfrastruktur						
	Angebot ist gut	Angebot ist zufriedenstellend	Angebot ist unzureichend			
	32%	36,2%	23,9%			
Defizite in der Beratungsinfrastruktur						
	Kapitalbeschaffung/ Finanzierung	Steuern und Rechtsfragen	Anmeldeverfahren/ Auflagen	Markterschließung/ Marketing	Entwicklung des Unternehmenskonzeptes	
	16,6%	12,5%	10,3%	10%	8,9%	
			Beurteilung von Förderangeboten I		Beurteilung von Förderangeboten II	
	Nutzung von Förderangeboten	sehr wichtig	wichtig	weniger wichtig	Das Angebot ist ausreichend	Das Angebot ist nicht ausreichend
Beratungen/ Beratungskostenzuschüsse	83,3%	59,1%	20%	3,2%	58,6%	18,4%
Zinsverbilligte Kredite	16%	23,6%	4,6%	0,8%	14,8%	10,7%
Investitionszuschüsse	10,1%	16,9%	3%	0,8%	10,2%	7,8%
Haftungsfreistellungen/ Bürgschaften	8,3%	12,2%	4,5%	0,9%	6,7%	8,2%
Kapitalbeteiligungen	1,3%	2,1%	2,3%	1,6%	1,5%	3,4%

Quelle: Agenturen zur Aktivierung unternehmerischer Aktivität NRW (unveröff. Daten);
eigene Zusammenstellung

Gleichzeitig aber macht die Europäische Kommission deutlich, dass die Bereitstellung gründungsfördernder Leistungen auf regionaler Ebene im Hinblick auf ihre organisatorische Dimension verbesserungsbedürftig ist:

„Leider sind die Informations- und Beratungsleistungen nicht so leicht zugänglich, wie sie sein sollten. Häufig sind die Dienste verstreut, unzureichend koordiniert und qualitativ nicht immer auf einem hohen Niveau“ (Europäische Kommission 1998 (a), S.13)

In die gleiche Richtung argumentiert Frick (1999, S.34) wenn er betont:

„Dieses dichte intermediäre Fördernetzwerk für Realtransfers ist in nicht unerheblichem Maße verbesserungsfähig. Verbesserungspotenziale bestehen bei der Vernetzung und Arbeitsteilung der Akteure, der Kundenorientierung, beim „Lernen vom Besten“ sowie bei einzelnen Dienstleistungen (Coaching, Zielgruppenansprache bei Frauen und Ausländern, Kooperationen mit Schulen und Hochschulen etc.)“

Diese Kritikpunkte sind vielfach vorgetragen worden, bieten in ihrer Pauschalität allerdings wenig konkrete Anknüpfungspunkte, da sich diese Probleme hochgradig gegenstandsbezogen ausprägen und zwischen Nationen, Regionen und Akteursgruppen variieren. Der dritte Teil dieser Arbeit wird im Rahmen der empirischen Analyse darauf eingehen.

Neben den vorgestellten finanzierungsorientierten und den informations- und beratungsbasierten Instrumenten hat sich die Einrichtung von Technologie- und Gründerzentren als ein weiterer, prominent verfolgter Pfeiler der Gründungsförderung etabliert. Wirtschaftspolitische Instrumente müssen wie oben betont mit Augenmaß eingesetzt und ständig überprüft werden, um Fehlallokationen zu vermeiden. Im Vergleich mit anderen Bundesländern hat Nordrhein-Westfalen das Instrument des Technologiezentrums in erheblichem Maße eingesetzt (Eichener et al. 2001, S.117ff) und sieht sich mittlerweile mit externen Effekten konfrontiert, die nicht intendiert gewesen sein können. Dies betrifft im Kern die hohe Dichte der Technologiezentren, was wiederum (kommunal-)politische Ursprünge hat, und zu einer häufigen Entfremdung des grundlegenden Bestimmungszweckes von Technologie- und Gründerzentren führt. Ein dosierterer Einsatz und regionale und branchenbezogene Clusterungen, wie sie in den Niederlanden zuletzt mit dem Modell der „Twinning Centers“ eingesetzt wurden, erscheinen dagegen - losgelöst von der Frage nach der Wirksamkeit der Inkubatorwirkung - als die empfehlenswerteren Strategien.

Zusammenfassend zeigt sich ein uneinheitliches Bild, was die Bewertung und Wirkung gründungsfördernder Leistungen anbelangt. Dies ist im Wesentlichen auf die methodischen Probleme zurückzuführen, was sich insbesondere in gesamtwirtschaftlicher Perspektive ausprägt. Eindeutige Fördereffekte - zumindest bezüglich des Kriteriums der Bestandsfestigkeit - können mit Blick auf staatliche finanzielle Förderprogramme nach-

gewiesen werden. Aussagen zur Wirkung von Beratungsleistungen sind äußerst unsicher. Tendenziell ist von einem Einfluss auszugehen, wobei die nachhaltige Qualifizierung dieses Einflusses anspruchsvolle Aufgabe zukünftiger Evaluationsmethoden ist. Auch die Einschätzungen zur Wirkung von Technologie- und Gründerzentren sind heterogen, allerdings bleibt festzuhalten, dass dieses Instrument für das Gros des Gründungsgeschehens keine Relevanz besitzt, und dass die Zielgruppe hochpotenzialreicher technologiebasierter Gründer sehr klein ist. Dies steht zumindest in einem gewissen Gegensatz zum umfangreichen Einsatz dieses Instruments.

4.2 Mehrebenenpolitik: Die Europäische Union als nationenübergreifender „agenda-setter“, Promotor und Impulsgeber

Wie oben bereits erwähnt, ist Gründungspolitik auch Mehrebenenpolitik, wobei zentrale Bedeutungen auf der regionalen Ebene (Abschnitt 4.3) und der europäischen Ebene liegen, und dies die These der doppelten Devolution (Voelzkow 1998, S.12) flankiert. Die Politikformulierung innerhalb der Europäischen Union beeinflusst erheblich die nationalen Ebenen der Niederlande und der BRD.

Als die Europäische Gemeinschaft im Jahr 1957 mit der Unterzeichnung der Römischen Verträge begründet wurde, bestanden die wirtschaftlichen Ziele primär in einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen, wobei KMU oder gar Gründungsunternehmen nicht adressiert wurden und sich sektorspezifische Politiken primär auf reife Industriezweige richteten (Lundström/Stevenson o.J.). Mit Beginn der 1980er Jahre und dem wegweisenden, kohärenten Aktionsprogramm für KMU im Jahr 1986 änderte sich diese Ausrichtung und heute versucht die Europäische Kommission im Zusammenspiel der einzelnen Ebenen, eine Position als Kommunikator, Promotor, Integrator und Impulsgeber einzunehmen (vgl. auch die Beiträge in Bullmann 1994), in deren Politikformulierung in der jüngeren Vergangenheit nicht zuletzt im Kontext der Beschäftigungsdebatte eine zunehmende Berücksichtigung der Stimulierung und Förderung unternehmerischen Engagements zu beobachten ist (Foden/Magnusson 1999, S.14). Dies ist das Ergebnis eines politischen Prozesses, der auf dem Gipfel in Madrid im Jahre 1995 eingeleitet wurde, über zahlreiche einzelne thematische Aktivitäten³³ den politischen Fokus immer stärker auf unternehmerisches Handeln lenkte und seinen letzten Höhepunkt auf dem Gipfel des Europäischen Rates von Lissabon und die anschließende Verabschiedung des Mehrjahresprogramms für Unternehmen und unternehmerische Initiativen (2001-2005) im Sinne der Europäischen Charta für KMU fand. Dieses

³³ Zu nennen sind der erste Aktionsplan für Innovation, die Beschäftigungsleitlinien 1998 auf dem Gipfel in Luxemburg und die Verbesserung des rechtlichen Umfelds für KMU in Folge des Cardiff-Gipfels

Programm versucht, die zentralen Kritikpunkte, die Deloitte&Touch als die Evaluatoren des dritten KMU-Programms der EU formulierten, abzuwachen:

„It [...] found that, with respect to pilot projects, there were too many small pilot projects and actions, there was too much fragmentation and insufficient dissemination of outcomes and experiences” (Lundström/Stevenson o.J., S.95)

Im Jahr 1997 legte die Kommission einige Empfehlungen zur Verbesserung und Vereinfachung des Umfelds von Unternehmensgründungen vor.³⁴ Es folgte im Jahr 1998 der Bericht der BEST - Task-Force für die Verbesserung der Rahmenbedingungen in den Mitgliedsstaaten³⁵, auf den die Europäische Kommission mit ihrer Programmatik „Promoting Entrepreneurship and Competitiveness: The Commission's Response to the BEST Task Force Report and its Recommendations“ antwortete und die Ergebnisse auch im Kontext ihres Leitbild-Berichts „Fostering entrepreneurship in Europe: priorities for the future“ breiter kommunizierte.³⁶ Die Kernergebnisse fanden schließlich Berücksichtigung in dem im Jahre 1999 verabschiedeten Aktionsplan zur Förderung von unternehmerischer Initiative und Wettbewerbsfähigkeit.³⁷ Erste Evaluationsergebnisse konnten im Jahr 2000 publiziert werden.³⁸

Die Leitlinien und Aktionen der Europäischen Kommission, die dezidiert der Gründungspolitik zuzuordnen sind und diesem Prozess entspringen, finden sich in der folgenden Zusammenstellung.

³⁴ Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1997

³⁵ Europäische Kommission 1998a

³⁶ Europäische Kommission 1998b+c

³⁷ Europäische Kommission 1999

³⁸ Europäische Kommission 2000 (a)+(b)

Zielgruppenorientierung:

- Implementation von entrepreneurship bezogenem Wissen auf allen Ebenen des Ausbildungssystems
- Förderung von Ausgründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen
- Förderung von am Arbeitsmarkt benachteiligten Gruppen (Arbeitslose, Ausländer, Frauen)
- Verbesserung des Technologietransfers
- Intensivierung der Beförderung von Innovation und des Zugangs zu neuen Technologien
- Generell: stärkere Berücksichtigung der KMU in sämtlichen europäischen Programmen
- Erleichterung der Unternehmensnachfolge

Dienstleistungsangebote:

- Verbesserung des Zugangs zu Ausbildungs- und Trainingsprogrammen auf regionaler Ebene
- Förderung von coaching und mentoring, insbesondere durch erfahrene Unternehmer
- Einrichtung von one-stop-shops oder first-stop-shops
- Verbesserung der Transparenz von flankierenden Dienstleistungen
- Erhöhung der Qualität der flankierenden Dienstleistungen
- Verbesserter Zugang zu Refinanzierungsmöglichkeiten, insbesondere auch für kleinformatige Vorhaben sowie für expandierende Unternehmen

institutionelle Rahmenbedingungen:

- Überprüfung einzelner nationalstaatlicher Gesetzgebung auf Hemmfaktoren
- Vereinfachung des Steuersystems, bessere Anreizstrukturen für private Risikokapitalinvestoren
- Promotion gesellschaftlicher Anerkennung selbstständiger Aktivität (insbesondere Intensivierung der Medienarbeit, um Öffentlichkeit herzustellen)
- Abbau bürokratischer Hemmnisse; Überprüfung Insolvenzrecht Maßnahmen gegen Zahlungsverzug
- Überprüfung staatlicher Subventionen
- Nutzung und Moderation von outsourcing-Prozessen bestehender Unternehmen

Quelle: BEST und Europäische Kommission; eigene Zusammenstellung und Aufbereitung

Die Kommission hat die Mitgliedsstaaten zur Beachtung dieser Leitziele aufgefordert. Sie flankiert diese Ziele zum einen über ihre legislativen Kompetenzen und den Ausbau des Folgenabschätzungsverfahrens KMU-tangierender Gesetzgebung, insbesondere aber auch über eine Reihe von Einzelmaßnahmen, diversen elektronischen und persönlichen Vernetzungsstrategien und die Auslobung von Auszeichnungen für „best practices“.³⁹

³⁹

Bei der Projektierung der Strukturfonds in der Periode 2000-2006 nimmt das Thema „Entwicklung von Innovation und Wettbewerbsfähigkeit insbesondere in KMU“ insbesondere in den Ziel 1 und Ziel2-Gebieten eine zentrale Rolle ein. Besonders bedeutsam ist im Kontext der Gründungspolitik als Bestandteil der Mittelstandspolitik die verstärkte Förderung unternehmensnaher Dienstleistungen als (regionale) kollektive Wettbewerbsgüter. Bereits in der Förderphase 1994-1999 gingen rund 18 Prozent aller Strukturfondsmittel direkt an KMU, die Beratung und Information spielt dabei die Schlüsselrolle (European Commission 1999)

Die gründungspolitischen Leitlinien ergänzen die makroökonomisch geprägten strategischen Positionierungen der Europäischen Kommission, die im Spannungsfeld der Garantie von verlässlichen und pro-aktiven staatlichen Rahmenbedingungen, bedarfsorientierten staatlichen Unterstützungsprogrammen und der Förderung von aufgeschlossenen kulturellen Einstellungsmustern zirkulieren. Vor dem Rat der Regionen fasste dies der EU-Kommissar für Unternehmen und Informationstechnologie, Erkki Liikanen (2000), zusammen:

„[...] the European Commission`s enterprise policy will concentrate on three major axes [...]: 1.) We must encourage risk-taking and the spirit of enterprise. [...] 2.) We must help build a dynamic enterprise environment, in which companies can be created, grow and innovate. [...] 3.) We must ensure that our firms have effective access to markets in which to sell their products and services.“

Weil die Implementationen in den einzelnen EU-Staaten variieren, müssen die Programme ebenso thematisch zielgenau wie offen gestaltet sein. Es verwundert daher nicht, dass die EU einen Schwerpunkt auf die positive Beeinflussung der Rahmenbedingungen legt, die die gesamte Unternehmenspopulation betreffen. Dabei stehen die Faktoren „Wettbewerbsfähigkeit“ und „Beschäftigung“ vor dem Hintergrund ökonomischen Wachstums im Mittelpunkt der EU-Politik. Stabile makroökonomische Bedingungen dienen dazu als ein Standbein. Dies bezieht sich zum Einen auf die Wettbewerbspolitik (Funktionsfähigkeit des Europäischen Marktes und wettbewerbspolitische Stabilität, Ausbau und Kontrolle des freihändlerischen Waren- und Dienstleistungsverkehrs in einer sich internationalisierenden Welt), zum Anderen auf die Fiskalpolitik (Kontrolle der Inflation über eine stabilitätsorientierte Geldpolitik, Einführung des EU-RO).

Eine mögliche operationelle Umsetzung der gründungspolitischen Leitlinien findet im Spannungsfeld regionaler Organisation unter Einbezug überregionaler Programme statt, wobei Friktionen zwischen den Ebenen (Zuständigkeiten) deutlich werden und der zunehmende einzelmaßnahmenbasierte Aktionsgrad der Europäischen Kommission im Feld der Gründungspolitik auf nationale Kritik stößt. Politikfeldübergreifend verbergen sich dahinter nationale Ängste vor Souveränitätsverlusten im Rahmen europäischer Zentralisierungsbestrebungen und damit Aushöhlungen des Subsidiaritätsprinzips.

Regionale Organisation bedeutet die enge Verknüpfung von gründungsfördernden Organisationen und Initiativen mit einem regionalen Standort und die operative Organisation gründungsfördernder Maßnahmen, während überregionale Verbundenheit den Möglichkeitsraum bei der Inanspruchnahme von Förderprogrammen meint. Regionale Politik zeichnet sich über ihren Querschnittscharakter aus, so dass erstens verschiedene Fachpolitiken (Politikfeldbezug), zweitens die verschiedenen politischen Ebenen EU, Bund, Land und Kommune in der Bundesrepublik und EU, Reich, Provinzen und Ge-

meinden in den Niederlanden (Institutioneller Mehrebenenbezug) und drittens verschiedenste gesellschaftliche Akteure (Interaktions- und Verhandlungsbezug) organisiert und koordiniert werden müssen. Diese Politik findet idealtypisch immer für, nicht jedoch immer in Regionen⁴⁰ statt und hängt entscheidend von den regionalspezifischen Institutionen, Akteuren, Interessen, Kompetenzen, Ressourcen und Mechanismen der Kommunikation ab (Benz et al., 1999). Die Evolution von regionalen Gründungsnetzwerken bildet den organisatorischen Rahmen, in dem die angesprochenen unterschiedlichen Akteure an regionaler Politik - hier in einem speziellen Politikfeld - mitwirken sollen, denn:

„Many important programmes to support entrepreneurship are best designed and implemented by local authorities“ (OECD o.J.)

4.3 Moderne Entwürfe zur Organisation von (regionaler) Förderpolitik vor dem Hintergrund politischer Steuerungsfähigkeit

Wenn Gründungspolitik eine Politik nicht nur für, sondern primär auch in Regionen ist, schließt sich unmittelbar die Frage nach der Handlungsfähigkeit und governance von Regionen an.⁴¹ Als abstrakte, rein räumlich-strukturelle Kategorie kann eine Region kaum handlungsfähig sein, vielmehr aber als institutioneller und räumlicher Verflechtungszusammenhang und Handlungskomplex (Bloetevogel 2000), der sich im Schwerpunkt über die Akteure vor Ort konstituiert und die spezifischen Leistungskapazitäten einer Mesoebenen-orientierten Politik definiert. Hier sind die Kapazitäten aber äußerst unterschiedlich und müssen auch vor dem Hintergrund variierender institutioneller

⁴⁰ Der Begriff der Region ist äußerst schwer fassbar. Es handelt sich um eine funktionsräumliche Einheit, die zunächst den geographischen Größenrahmen betrifft, denn sowohl großflächige Wirtschaftsräume (NAFTA, EFTA) als auch relativ eng umrissene Gebiete („Wirtschaftsraum Ostwestfalen“) müssen als Region gelten. Neben der geographischen beinhaltet der Begriff auch eine politisch-administrative Dimension. In diesem Verständnis konstituieren sich Regionen über bürokratische Zuständigkeitsbereiche. Über diese Dimension geschieht die Operationalisierung des Begriffs in dieser Arbeit, da die Stadt Bochum, bzw. die Stadt Utrecht und der Kammerbezirk Bochum, bzw. der Kammerbezirk Utrecht (fast gleichzusetzen mit der Provinz Utrecht) als räumliche Betrachtungseinheiten im dritten Teil dieser Arbeit gewählt werden. Des Weiteren können sich Regionen jedoch auch auf Grund sozio-kultureller Spezifika, Traditionen etc. herausbilden, worauf insbesondere Wirtschaftssoziologen hinweisen. Benz/Crow/Holtmann (1999, S.18) schlagen vor, nicht nach Merkmalen der Regionsabgrenzung zu suchen, sondern nach Zielen und Verfahren der Konstituierung von Regionen: „Regionen sind nach Funktionen und/oder Interaktionszusammenhängen zu bestimmen. Dies unterscheidet sie von Verwaltungsbezirken oder Gebietskörperschaften.“ Entsprechend ergebe sich der Raum, der als Region gilt, aus der Reichweite dieser Zusammenhänge. Die Autoren schlussfolgern „[...]“, dass eine Region nicht primär durch Festlegung von Grenzen entsteht, sondern aus sozialen Prozessen hervorgeht.“ (dies. 1999, S.18) Dabei spielt die regionale Politik eine prominente Rolle, denn die politischen Akteure vor Ort haben entscheidenden Einfluss auf den Prozess der Konstituierung und Gestaltung von Regionen - häufig im Zusammenspiel mit weiteren gesellschaftlichen Akteuren.

⁴¹ Zwei analytische Argumentationsstränge der Regionalisierungsdebatte sollten unterschieden werden: Der Erste bezieht sich auf die primär ökonomische Dimension und thematisiert die Rolle regionaler Ökonomien, während in der zweiten Dimension primär die politisch-administrativ-planende Regionalisierung behandelt wird. Ich beziehe mich in diesem Kapitel im Kern auf den zweiten Argumentationsstrang.

Rahmenbedingungen bewertet werden. In der regionalen Gründungspolitik kommt der Vorhaltung einer Beratungs- und Informationsinfrastruktur als kollektives Gut, welches sich über Nichtrivalität im Konsum und Nichtausschließbarkeit vom Konsum auszeichnet, besondere Bedeutung zu.

Weil Aufgabenspektren und Zieldefinitionen regionalen und lokalen Handelns zunehmend komplexer geworden sind, bietet sich eine inklusive Strategie an. War beispielsweise Wirtschaftsförderung in den 1970er Jahren wegen des dominierenden Paradigmas der zentralisierten Globalsteuerung noch vorwiegend Angelegenheit der nationalen Ebene, fanden mit Dezentralisierungen auch zunehmend Aufgabenzuweisung an die regionalen Ebenen statt bzw. machten sich Regionen neue Aufgaben zu eigen. Für die Formulierung und Umsetzung spielen die regionalen - aber auch überregionalen - Akteure und ihre Art der Organisation eine Schlüsselrolle, so etwa die Unternehmen, die politisch-administrativen Akteure, die Wissenschaft oder die Verbände mit ihren unterschiedlichen Handlungslogiken, Ressourcen und Zieldefinitionen.

„Weil lokale, bzw. regionale Förderakteure besser über die Entwicklungsmöglichkeiten der Region informiert sind und die „Nähe“ zu den betreuten Unternehmen Transaktionskosten spart, ist die Installierung eines dezentralen, regionalen Netzwerks eine passende Förderstrategie“ (Scheidt 1995, S.374)

Wenn der Makro-Korporatismus des traditionellen Wohlfahrtsstaates mit einer verstärkten Betonung der regionalen Ebene in einen Meso-Korporatismus des dezentralisierten Wettbewerbsstaates übergeht (Voelzkow 2000, S.507ff), dann kommt der Profilierung von Regionen im inter-regionalen Standortwettbewerb höchste Bedeutung zu. Eine Form dieser regionalen Standortprofilierung kann - das ist eine Lehre der Hochkonjunktur des Themas in den 1990er Jahren - insbesondere auch über die Gründungspolitik erfolgen, die im engeren Sinne als Teilbereich der Wirtschaftsförderung zu definieren ist. Die dezentralisierte Wirtschaftsförderung kann als derjenige Teil der Aufgaben der dezentralen politischen Ebene charakterisiert werden, der eine Begünstigung der Wirtschaft durch eine Verbesserung der Standortbedingungen und damit ihrer Produktivität zur Folge hat. Als sekundäre Folgewirkung wird die harmonische Gestaltung der Verhältnisse aller öffentlichen Aufgaben zu den an ihnen bestehenden Interessen der Wirtschaft mittels geeigneter Strukturmaßnahmen und Handlungen der Gemeinde intendiert (große Siemer 1993, S.21; Pröhl 1998).

Diese Ausführungen deuten bereits an, dass die Region trotz allseits beschworener Globalisierungstendenzen⁴² nicht an Bedeutung verliert. Vielmehr sind Regionalisierung und Globalisierung keine gegenläufigen, sondern komplementäre Entwicklungen.

⁴² Der schillernde Begriff der Globalisierung umfasst ein weites Spektrum an Definitionsbestandteilen. Zentrales Charakteristikum sind jedoch zunehmende internationale Vernetzung und Austausch, die einen größeren Möglichkeits- aber auch Problemrahmen der Interaktion schaffen. Der

„Die Region wird als neue politische Handlungsarena entdeckt. Die Europäische Union weist den Regionen eine besondere Rolle in ihrer Strukturpolitik zu, der Zentralstaat delegiert Aufgaben und die lokalen Ebenen versuchen, sich wirtschaftspolitisch als Standorte zu profilieren.“ (Heinze/Strünck/Voelzkow 1997, S.317)

Diese Dezentralisierungsstrategien suchen nach kooperativen Regulierungsformen und systemintegrativen Lösungsmöglichkeiten zwischen regionaler und übergeordneter Ebene, wobei klassische Befehlssysteme von offenen Verhandlungssystemen ersetzt oder zumindest ergänzt werden. Ein wesentliches Element einer effektiven Regionalisierung – und ein aus der Austauschbarkeit regionaler Technologie- und Innovationsentwicklungskonzepte herausragendes - stellt die Zusammenarbeit in akteurbasierten Netzwerken dar (Lagendijk/Cornford 2000), denn Kooperationen zwischen unterschiedlichen Akteuren aus Wirtschaft und Gesellschaft finden nicht auf zentraler Ebene statt, sondern bahnen sich auf regionaler Ebene an. Dieser kooperative Ansatz ist wiederum ein konstituierendes Element von Gründungsnetzwerken. Eine Befragung von 200 gründungsfördernden Akteuren in Europa ergab, dass 97 Prozent der Akteure sich zu einem Netzwerk zugehörig fühlen. 43 Prozent der Befragten gaben an, dieses Netzwerk bestehe im Wesentlichen aus weiteren gründungsfördernden Organisationen und Initiativen. 69,5 Prozent aller befragten Akteure operieren regional und finden ihre Netzwerkpartner entsprechend in der Region (Fraunhofer IFF 2001). Dabei stehen nicht nur Realtransfers im Mittelpunkt, sondern auch Dimensionen einer „Kultur der Selbstständigkeit“. In diesen regionalen Handlungs- und Interaktionsbezügen ist die Rolle der intermediären Akteure deshalb als „Symbolträger“ und „Kulturkatalysatoren“, also als Vorreiter und Kommunikatoren einer „Kultur der Selbstständigkeit“, nicht zu unterschätzen:

„Die intermediären Institutionen stellen nicht nur externe Dienstleistungen bereit, sie sind auch wichtige „Kulturträger“, da sie Ausdruck bestimmter Traditionen, Einstellungen, Werte, Ansichten und Meinungen sind und diese informellen Institutionen „weitertragen“ und sie interpretieren und ggf. verändern“ (Frick 1999, S.34)⁴³

In einer theoretischen Erklärungsweise steht hinter der Regionalisierung auch eine Steuerungsdebatte, im Zuge derer aus verschiedener theoretischer Perspektive eine zunehmende Entmachtung bzw. ein zunehmender Steuerungsverlust des (Zentral-) Staates konstatiert wird (Lompe 1998). Die Systemtheorie beurteilt eine direkte, machtbasierte

Prozess der Globalisierung betrifft in besonderem Maße die Finanzmärkte, jedoch noch in weit aus geringerem Maße die Waren- und Gütermärkte. Die Antriebskräfte liegen insbesondere in nationalstaatlicher Deregulierung und Liberalisierung, allerdings auch in zunehmender Technisierung, denn erst die Leistungsfähigkeit der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien ermöglicht weltweite Vernetzung und Austausch (Wiesenthal 1996). Die Globalisierung weist jedoch nicht nur eine volks- und betriebswirtschaftliche Dimension auf, sondern auch eine politische, wenn beispielsweise eine zunehmende politische Entmachtung des Nationalstaates konstatiert wird.

⁴³

Allerdings muss direkt einschränkend hinzugefügt werden, dass die glaubhaftesten Träger dieser Kultur immer noch die Unternehmer selbst sind.

Interventionsstrategie des Staates als ineffektiv, und begründet dies u.a. mit der Komplexität, der funktionalen Differenzierung und der Geschlossenheit sozialer Systeme. Aussichtsreicher seien kontextuelle Steuerungsmechanismen (Willke 1983 und 1995). Differenzieren sich die verschiedenen Steuerungsansätze auch in besonderem Maße aus, so ist doch ein gemeinsamer Nenner zu identifizieren: Zumeist werden heute „weiche“, partizipative, kommunikationsbasierte und kontextorientierte Steuerungsformen präferiert, wohingegen die traditionellen interventionistisch-technokratischen Steuerungsformen an Bedeutung verloren haben. Der „*Perspektivwechsel in der Mittelstandspolitik*“ (RWI 1996, S.35) liegt gerade in der Betonung impulsgebender, moderativer Förderpolitiken, die in ihrer regionalen Orientierung auf die Aktivierung endogener Potenziale setzen. Dieses Politikverständnis weicht diametral von der klassischen Industriepolitik ab, die einst „Krone der Meso-Politik“ (Meyer-Stahmer 2000, S.7) war.

Während also die Instrumente der persuasiven Steuerung über Argumentation, Lernen und Werbung, sowie der prozeduralen Steuerung über Prozess-Organisation, Verfahrensmanagement und sozialer Innovation verstärkt Anwendung finden, werden Instrumente der zwingenden Steuerung über Gebote, Verbote und Weisungen wenig angewendet (Fürst 2000). Eine gewichtige Sonderrolle spielt sicherlich die Steuerung über Anreize (Geld, Auszeichnung, Zuneigung), die häufig die partizipativen, kontextorientierten Steuerungsformen ergänzen. Bezogen auf die politische Regionalisierung bedeutet dies, dass die zentralstaatliche Ebene lediglich den regulativen Ordnungsrahmen vorgibt, die konkrete operative Umsetzung jedoch von den regionalen Akteuren geleistet wird (Heinze/Schmid 1994). Dieses Verständnis berücksichtigt gesellschaftliche und sozialstrukturelle Differenzierungsprozesse, Pluralisierungen und Individualisierungen, die traditionelle Bindungsformen politischer und verbandlicher Natur aushöhlen. Eine aussichtsreiche Steuerungsmöglichkeit liegt deshalb im Spannungsfeld von klassischer hierarchischer Koordination und horizontaler Selbstkoordination. Dabei liegt der entscheidende Erfolgsfaktor im systemtheoretischen Sinne im Gelingen einer möglichst dauerhaften strukturellen Kopplung autonomer Systeme (Luhmann 1997) und im Verständnis des akteurzentrierten Institutionalismus (Scharpf 2000 (a)) in der nachhaltigen Koordinierung individueller oder korporativer Interaktionsformen.

Die bisherigen Erfahrungen mit regionalisierten Politiken sind allerdings zwiespältig. Fürsts (1994) Bilanz der regionalisierten Strukturpolitik in NRW fällt in Bezug auf die kooperativen Organisationsformen eher negativ aus, denn die vorhandenen Netzwerkpotenziale seien nur unzureichend genutzt worden. Rehfeld (1998, S.46) fasst zusammen, dass dies unter anderem an der Unverbindlichkeit der regionalen Leitbilder, an den wenig innovativen Projektansätzen und an den wenig ausgewogenen Beteiligungsmöglichkeiten der verschiedenen regionalen Akteure gelegen habe.

Die Landesregierung NRW hielt aber an der grundsätzlich als richtig beurteilten Idee der Regionalisierung fest, modifizierte das Konzept jedoch dahingehend, dass ab Mitte der 1990er Jahre regionale Netzwerke initiiert wurden, die - im Gegensatz beispielsweise zu den allgemeinen Regionalkonferenzen - themenspezifisch ausgerichtet waren.⁴⁴ Ein Beispiel dafür ist die im Dezember 1995 initiierte Gründungsoffensive NRW.

In den Niederlanden dominiert weniger die Inszenierung, als vielmehr die regionale Evolution. Das „Netzwerkbewusstsein“ ist hoch ausgeprägt, wie der regionale Entwicklungsplan 1998-2002 für die Provinz Utrecht (Provincie Utrecht 1997, S.43f) ebenso verdeutlicht wie der letzte nationale Aktionsplan zur räumlichen Wirtschaftspolitik, der einen Fixpunkt im Politikverständnis der Cluster- und Netzwerkentwicklung setzt (MINEZ 2000 (a), S.7-22). Allerdings wurde die Dezentralisierung auch der finanziellen Mittel - insbesondere auf die Provinzen, deren institutionell eher schwacher Status dadurch hätte deutlich aufgewertet werden können - abgelehnt. Die strategische Ausrichtung der Technologie- und Innovationspolitik unterliegt damit weiterhin primär einem nationalen Primat, die konkrete Implementation erfolgt dann in der Region.

Während die Bedürfnisse an die zuführende unterstützende Infrastruktur als Realtransfers im Rahmen einer lebenszyklusorientierten Betrachtung sehr unterschiedlich sein können (vgl. Kapitel drei und vier), heben Pyke/Sengenberger (1992, S.4) ein einheitliches Problem-Charakteristikum relativ losgelöst von Förderprogrammen hervor:

„The key problem of small firms appears not to be that of being small, but that of being isolated.“

Hier bieten sich Anknüpfungspunkte zum Ansatz der kreativen, innovativen Milieus, die sich als komplexe territoriale Systeme von formellen und informellen Netzwerken verstehen lassen, die wechselseitig wirtschaftliche und technologische Aktivitäten aufweisen und fähig sind, synergetische innovative Prozesse zu initiieren (Maillat 1995). In diesem Ansatz wird die Interaktion verschiedenster regionaler Akteure, die räumliche Nähe des Interaktionszusammenhangs, Kooperation, Vertrauen und Reziprozität betont, die zu einem Milieubewusstsein als einer Art Standort-Image führen. In diesem Sinne begreifen die Arbeiten zu regionalen Innovationssystemen (zur empirischen Anwendung vgl. Braczyk/Heidenreich 1998) und Wirtschaftsclustern (zur empirischen Anwendung vgl. Dybe/Kujath 2000) die spezifischen regionalen Infrastrukturen als einen zentralen Erfolgsfaktor der Regionalentwicklung und Vernetzungsstrategien im Sinne regionaler Selbstorganisation als eine der zentralen Organisationsprinzipien regionaler Ressourcenmobilisierung. Dazu zählen physische und immaterielle Infrastrukturen (Verkehrsanbindung, Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten etc.), eine möglichst brei-

⁴⁴ Für einen detaillierten Überblick zur regionalisierten Strukturpolitik in Nordrhein-Westfalen vgl. Potratz 1999

te Refinanzierungsstruktur, eine fördernde, dienstleistungsorientierte Verwaltungskultur und flankierende politische Akteure. Struktur, Funktionen und Interaktion bilden bei effizienter Vernetzung in ihrer Zusammenschau das regionale Innovationssystem, dessen Vorteile zumeist in der Nutzung spezifischer lokaler Ressourcen, in Lern- und Innovationschancen, Spezialisierungsvorteilen und Transaktionskostensparnissen zu suchen sind (Heidenreich 2001, S.88). Die Funktionsfähigkeit steht in enger Abhängigkeit einer kollektiven regionalen Ordnung, die Heidenreich (2001, S.95) definiert als die:

„institutionell stabilisierten Erwartungs-, Wahrnehmungs-, Verhaltens- und Beziehungsmuster, die ein soziales Feld (beispielsweise eine Region) strukturieren“.

Neben politischen Regionalisierungsprozessen ist die Region umfangreich betrachtet worden, wenn es um Innovationsaktivitäten der Unternehmen geht. Räumliche und kulturelle Nähe spielt eine Rolle, wenn mit Innovationsvorhaben große Unsicherheiten verbunden sind, was insbesondere in der Frühphase von Innovationen und bei Nutzung oder Forcierung völlig neuer technologischer Paradigmen der Fall ist (Koschatzky 2001). Auch bei der Notwendigkeit eines engen Austauschs von unternehmerischer und universitärer Forschung spielt die räumliche Nähe eine Schlüsselrolle (für die Biotechnologie vgl. Audretsch/Stephan 1994), ebenso bei der Inanspruchnahme und Verbreitung von nicht-kodifiziertem Wissen (Tacit knowledge). Weniger zentral scheint die räumliche Nähe dann allerdings bei Innovationen mit geringem Unsicherheitspotenzial, bei der Anwendung standardisierter Techniken und beim Überwiegen von Prozessinnovationen zu sein. In einer primär auf Wissen und damit auf individuell gebundenen Ressourcen basierenden Wirtschaft gewinnt die räumliche Komponente deutlich an Bedeutung.

Während das Wissen über die politische Regionalisierung und die Bedeutung der Region für das Innovationsgeschehen mittlerweile stark verdichtet ist, existieren noch vergleichsweise wenige Erkenntnisse zu den Prozessen des originären Gründungsgeschehens auf regionaler Ebene, sowie der Verbindung zwischen netzwerkgestütztem Innovationsgeschehen und Gründungsaktivitäten (Becker 2000). Neben der Bedeutung der räumlichen und milieugebundenen Nähe für die Politikformulierung und -ausführung sowie für das Innovationsgeschehen unterliegt jedoch auch das Gründungsgeschehen ausgeprägten regionalen Bindungen (Wever/Schutjens 1995; Krauss 1999) - wahrscheinlich noch umfassender als dies bei Innovationsaktivitäten der Fall ist, nicht zuletzt, da kleine Betriebsgröße und lokale bzw. regionale Orientierung korrespondieren (MacPherson 1995). Schmude (1994 (b)) weist eine sehr starke regionale Verbundenheit von Gründungen nach, denn rund 70 Prozent der von ihm betrachteten Unternehmensgründer machten sich in einem Umkreis von 25 Kilometern unmittelbar am Wohnort selbstständig. Die ausgeprägte regionale Bindung bestätigt auch Albert (1994), und wie Schutjens/Wever (1996 (b)) eindrucksvoll belegen, startet die überwältigende

Mehrheit der Gründer sogar im eigenen Wohnraum. Zwar zeigt sich im ersten Jahr auch eine gewisse Dynamik beim Umzug in Büro- oder Gewerberäume, diese sind jedoch zumeist wiederum unmittelbar am Wohnort lokalisiert (Schutjens/Wever 1998). Die Kenntnisse über das persönliche Umfeld und die persönlichen Beziehungsmuster dürften für diese Standortgebundenheit ein wesentlicher Bestimmungsgrund sein. Ebenso regional gebunden sind zunächst die Absatz- und Zuliefermärkte von Gründungsunternehmen, so dass der Region erhebliche Bedeutung im Kontext des Entdeckungsverfahrens der Tragfähigkeit des Vorhabens zukommt. Neben Wirkungen auf den unmittelbaren Gründungsprozess kann die Region unter Umständen in der Vorphase einer Gründung stimulierende Wirkungen entfalten. Sternberg (1999, S. 181f) geht von der Annahme aus, dass die Gründungswahrscheinlichkeit in einer Region *ceteris paribus* um so höher sei,

„je mehr und größere Inkubatoreinrichtungen mit ausreichender Fertilität innerhalb dieser Region existieren, aus denen heraus gegründet werden kann. [...] Im Rahmen eines selbstverstärkenden Prozesses (u.a. über Vorbildwirkungen erfolgreicher Gründungen und deren intraregionaler Vernetzung) kann es zur Herausbildung regionaler Gründungscluster kommen, in denen sich Gründungen aufgrund von Agglomerationsvorteilen und anderen mit räumlicher Nähe verbundenen positiven externen Effekten ökonomisch günstiger entwickeln als außerhalb dieser Cluster“

Die Gründungsdynamik und die Entwicklung junger Unternehmen in Wachstumsbranchen wie der Biotechnologie in räumlichen Clustern, flankiert von wirtschaftspolitischer Koordinierung, mag dies illustrieren (Cooke 200, S.27ff). Die räumliche Nähe spielt für Innovationen wie für das Gründungsgeschehen auch im Zeitalter der Globalisierung eine zentrale Rolle.

Neben der regionalen gründungsfördernden Infrastruktur üben insbesondere unmittelbare regionalökonomische, wirtschafts- und sozialstrukturelle Komponenten Wirkungen auf das Gründungsgeschehen aus. Die Analyse regionaler Gründungsnetzwerke muss deshalb unbedingt vor dem Hintergrund der sozio-ökonomischen, gründungsbezogenen Entwicklungen der jeweiligen Region stattfinden. Theoretische Anknüpfungspunkte bieten sich zunächst mit der Theorie der endogenen Entwicklung, da sie in ihrem Inputorientierten Verständnis eine Vielzahl einzelner intra-regionaler Potenzialfaktoren als spezifisches regionales Entwicklungskapital vereint: Dazu gehört u.a. das Arbeitskräftepotenzial (Ausbildung, Alter, Qualifikation), der Infrastrukturausbau, das Ausmaß der Flächenerschließung und -bereitstellung, regionale Absatzmarktentwicklungen oder sozio-kulturelle Charakteristika (Hahne 1985, S.60). In der Theorie der endogenen Entwicklung kommt den Faktoren der Herausbildung regionsspezifischer Fähigkeiten und Spezialisierungsmuster zentrale Bedeutung zu, ebenso wird der Aspekt der kleinräumli-

chen Vernetzung eigentlich autonomer regionaler Sozialsysteme hervorgehoben (Schätzl 1996, S.150).

Signifikante Wirkungsgrade auf das Gründungsgeschehen erhalten in zahlreichen Studien insbesondere zwei Einflussfaktoren zugeschrieben: Ein überdurchschnittliches regionales Nachfragewachstum sowie Urbanisierungs- und Agglomerationseffekte (für einen Überblick siehe Reynolds 1999, S.112). Auch die positiven Wirkungen einer kleinbetrieblich geprägten Wirtschaftsstruktur werden häufig bestätigt: Schmude (1994 (b)) kommt zu dem Ergebnis, dass kleinbetrieblich strukturierte Regionen höhere Gründungsintensitäten aufweisen als großbetrieblich strukturierte Regionen. Dies bestätigt Fritsch (1994, S.24) und zitiert darüber hinaus internationale Untersuchungen mit gleichen Ergebnissen. Audretsch und Fritsch (1995) betonen die branchenspezifischen Charakteristika, die zu unterschiedlichen Gründungsintensitäten führen, und lenken den Blick damit auf die Wirtschaftsstruktur einer Region. Ein Besatz mit gründungsintensiven Branchen fördert entsprechend die regionale Entwicklung. Deshalb wirkt sich nicht zuletzt ein hoher Anteil an Dienstleistungsunternehmen tendenziell gründungsintensivierend aus (Maass 2000). Dies ist allerdings auch eng verbunden mit den bereits angeführten Agglomerationsvorteilen und der Ballung von Dienstleistungsunternehmen in diesem Raumtypus.

Weiterhin kommt dem regionalen Besatz mit Unternehmen in sogenannten „Zukunftsbranchen“ hohe Bedeutung zu. Diese Unternehmen befinden sich gemäß der Produktzyklustheorie, die den Zusammenhang zwischen räumlicher Arbeitsteilung und technologischem Wandel erklären kann, in der Entwicklungs- und Einführungsphase von Produkten und Dienstleistungen bzw. der Wachstumsphase, aber nicht in der Schrumpfungsphase. Verknüpfungen entstehen zum Konzept der langen Wellen (Nefiodow 1999), demzufolge solche Regionen gute Entwicklungschancen besitzen, von denen Basisinnovationen ausgehen, die zu neuen Märkten und Wachstumsindustrien führen. Gründungsfördernde regionale Wirkungen können schließlich auch von einer hohen Zunahme der mittleren Bevölkerungszahl ausgehen, von einem hohen Niveau des verfügbaren Einkommens pro Einwohner, von hohen Umsatzzuwächsen im produzierenden Gewerbe und einer damit verbundenen steigenden Vorleistungsnachfrage der Unternehmen, von einer traditionell hohen Selbstständigenquote (gründungsfreundliches Klima) und von einer hohen Patentintensität (Maass 2000).

Keiner dieser Faktoren wird für sich genommen hohe Wirkungen entfalten, sondern lediglich ein günstiger Mix verschiedener Faktoren, der die Spezifität der Region ausmacht, führt zu einem intensiven Gründungsgeschehen. Im Rahmen der empirischen Regionalanalysen im dritten Teil dieser Arbeit werde ich auf diese Faktoren zurück-

kommen und - soweit datentechnisch möglich - für die Untersuchungsregionen deklिनieren.

Die Kontextabhängigkeit regionaler Gründungsnetzwerke ist groß, sie bezieht sich aber nicht nur auf längerfristige säkulare Trends (Kapitel drei) oder - wie in diesem Kapitel dargelegt - auf regionale Faktoren, vielmehr entfalten die nationalen Ebenen ebenfalls erhebliche Wirkungen. Deshalb komme ich nun dezidiert auf die Niederlande und die BRD zu sprechen: Welche zentralen Bausteine, Intentionen und Entwicklungen die Gründungspolitiken in Deutschland und in den Niederlanden charakterisieren betrachtet deshalb das folgende Kapitel.

5. Umweltbezogene Makrofaktoren als Rahmenbedingungen für Gründungsaktivitäten in Deutschland und in den Niederlanden

5.1 Politische Aufmerksamkeit und Projektierung von Förderpolitiken in der Bundesrepublik Deutschland

Blickt man auf die Bundesrepublik, so kann heute parteienübergreifend ein Grundkonsens identifiziert werden, wenn es um die Förderung neuer oder junger Unternehmen geht. Die Förderung von Gründungen und jungen KMU stellt eine gestalterische wirtschaftspolitische Aktivstrategie zur Begleitung struktureller Wandlungsprozesse dar, während in anderen Politikfeldern häufig lediglich die undankbare Rolle des interventionistischen „Reparaturbetriebs“ bleibt. Darin liegt bereits begründet, warum die Förderung von Gründungen und jungen KMU über Parteigrenzen hinweg unterstützt wird und ab Mitte der 1990er Jahre eine Vielzahl an Aktivitäten unternommen wurde (Cichy 2001). Im Verständnis der meisten politischen Parteien hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass Gründern und jungen Unternehmen im Entwicklungsprozess von Volkswirtschaften eine zentrale Bedeutung zukommt.⁴⁵ Die Koalitionsvereinbarung der Regierungsparteien SPD und Bündnis 90/Die Grünen aus dem Jahre 1998 zählt zahlreiche Einzelmaßnahmen zur Förderung junger Unternehmen und Existenzgründungen auf und das Zukunftsprogramm der CDU betont insbesondere die Beschäftigungseffekte:

„Wollen wir die Beschäftigungschancen der Zukunft nutzen, brauchen wir neue Unternehmen, die Marktnischen ausfindig machen oder neue Märkte entdecken. Existenzgründungen sind Voraussetzung dafür, daß `Arbeit` überhaupt entsteht.“ (CDU 1998)

In einem Strategiepapier in Vorbereitung auf die Bundestagswahl 2002 fordert die FDP:

„Wir wollen eine Rückbesinnung auf die Tugenden der klassischen sozialen Marktwirtschaft, um Arbeitsplätze und Wohlstand für alle zu sichern: durch ei-

⁴⁵

In der Bundesrepublik wurde diese Wahrnehmung durch die Wiedervereinigung und den damit verbundenen Aufbau einer neuen Unternehmenspopulation in den neuen Bundesländern verstärkt.

ne neue Kultur der Selbstständigkeit, durch mehr Freiheit und weniger Staat, durch weniger Steuern und weniger Abgaben.“ (FDP 2001)

Entsprechend fällt es der über die Bertelsmann Stiftung, Heinz Nixdorf Stiftung und Ludwig Erhard Stiftung initiierten und mit verschiedensten gesellschaftlichen Akteuren besetzten Reformkommission „Soziale Marktwirtschaft“ (1999) nicht schwer, ihre Empfehlungen auf der Basis des Mottos „Neue Unternehmer braucht das Land“ zu geben. Im föderalen System der Bundesrepublik kommt den Bundesländern eine zentrale Rolle in der Projektierung gründungsfördernder Politiken zu. Ich werde deshalb nach einem Überblick auf der Bundesebene auf die Ebene eines einzelnen Bundeslandes wechseln, wobei ich dem Kontext dieser Arbeit entsprechend Nordrhein-Westfalen auswähle.

In der Typologie der Förderprogramme dominieren auf der Bundesebene über die Deutsche Ausgleichsbank als öffentliche Gründer- und Mittelstandsbank des Bundes (DtA) organisierte finanzielle Instrumente (ERP-Eigenkapitalhilfedarlehen, ERP-Existenzgründungskredite, DtA-Existenzgründungskredite, DtA-Startgeld). Nachdem die DtA im Jahr 2000 Anteile und Aufgaben der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) übernommen hat, sind in der Vergangenheit bestehende Aufgaben- und Kompetenzüberschneidungen ausgeräumt. Die Deutsche Ausgleichsbank trägt nun die alleinige Verantwortung für die öffentlich flankierte Gründungs- und Mittelstandsfinanzierung. Daneben tragen die Bestrebungen einiger Bundesländer, die finanzbasierten Förderprogramme ihrer Landesförderinstitute mit denen der Bundesebene zu koppeln zu weiterer Transparenz bei. Über die originäre Finanzmittelbereitstellung hinaus engagiert sich die DtA auch in der Beratung und Information von Gründern und nutzt dazu regional verankerte Partner. Die zentralen Einrichtungen, die bundesweit agieren und Beratungs- und Informationsdienstleistungen erbringen sind neben der bereits genannten DtA die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern, die EURO-Info-Center der Europäischen Union und das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft.

Weiterhin hat in Bezug auf finanzielle Gründungsförderung zielgruppenspezifisch die Bereitstellung des Überbrückungsgeldes durch die Bundesanstalt für Arbeit (BA) zentrale Bedeutung. Mit diesen Mitteln werden Gründungen aus der Arbeitslosigkeit gefördert.⁴⁶

Ergänzend zur dauerhaft institutionalisierten, insbesondere kapitalbezogenen Gründungsförderung, lassen sich auf Bundesebene eine Reihe von zielgruppen- und unternehmenstypenspezifischen Projekten und Initiativen ausmachen. In der Zusammen-

⁴⁶ Entgegen eher skeptischen Meinungen zeichnet die aktuelle Evaluation (Wießner 1998) ein durchaus erfolgreiches Bild dieses Programms: Die Überlebensquoten entsprechen mit rund 70 Prozent nach drei Jahren ungefähr den Quoten von Gründungen aus der Erwerbstätigkeit, und von den verbleibenden 30 Prozent wird lediglich ein Drittel wieder arbeitslos, der Rest steigt in eine abhängige Beschäftigung um oder scheidet gänzlich aus dem aktiven Arbeitsleben aus.

schau verdeutlichen sie die Prioritäten der Bundesebene: Ein deutlicher Schwerpunkt prägt sich unternehmenstypenspezifisch in der Förderung junger, technologieorientierter Unternehmen aus. Personenzielgruppenspezifisch werden Angebote insbesondere für Hochschüler und Schüler angeboten: Deziert zu nennen ist das auf der Bundesebene im Jahr 1998 initiierte und mit einem Volumen von 49 Millionen Mark ausgestattete Programm „EXIST“ zur Förderung des Themas Selbstständigkeit an Hochschulen, sowie die Unterstützung des Programms „Junior“ des Instituts der Deutschen Wirtschaft, das die Gründung von „Mini-Unternehmungen“ durch Schüler initiiert und zur Aktivierung und Sensibilisierung beitragen soll (BMWi 2000 (b)). Problemtypenspezifisch kommt der Flankierung des Generationenwechsels im Mittelstand über das Projekt change/chance, einer Gemeinschaftsinitiative von Bund und Wirtschaftsverbänden, eine zentrale Bedeutung zu. Die Klammer um diese Aktivitäten bildet das Leitbild einer „Kultur der Selbstständigkeit“, das unternehmerisches Handeln im Kontext von Eigeninitiative, Verantwortungsbewusstsein und Lernbereitschaft als Schlüsselqualifikationen des Erwerbslebens definiert.

5.1.1 Stärken und Schwächen der gründungsfördernden Infrastruktur

Im internationalen Vergleich ist das Angebot an Förderprogrammen in Deutschland sehr hoch, was auch auf das tendenziell hohe Engagement der einzelnen Bundesländer zurückzuführen ist. Zusammenfassend werden die staatlichen Förderprogramme, die Gründer beim Weg in die Selbstständigkeit flankieren, im internationalen Vergleich sehr positiv beurteilt⁴⁷: Komparative Stärken weist Deutschland insbesondere bei der Finanzierung junger Unternehmen, bei den staatlichen Förderprogrammen und den allgemeinen politischen Rahmenbedingungen auf. Überdurchschnittliche Beurteilungen erhalten die Potenziale der Technologie- und Gründerzentren, Inkubatoren, sowie die Diversität und (zielgruppenspezifische) Vielfalt der Programme (Sternberg/Otten/Tamasy 2000). In der Spitzengruppe liegt Deutschland ebenfalls bei der Experten-Beurteilung bezüglich des Angebots an Fremd- und Eigenkapital, im oberen Mittelfeld beim formellen und informellen Venture Capital. Der formelle Beteiligungskapitalsektor hat sich in den 1990er Jahren - insbesondere in der zweiten Hälfte - in

⁴⁷ Ich beziehe mich primär auf die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitor (GEM), einem Forschungskonsortium, das über die Einrichtung von Länderteams seit 1999 unternehmerische Aktivitäten, Einstellungsmuster und Rahmenbedingungen international vergleicht. Leider gehörten die Niederlande bis in die jüngste Vergangenheit nicht zu diesem Konsortium, so dass zum Zeitpunkt der Beendigung dieser Arbeit noch keine Ergebnisse vorlagen. Eine Anmerkung zum Antwortverhalten: Die vorgestellten Ergebnisse beziehen sich auf Daten, die in einem tendenziell sehr positiven konjunkturellen Klima erhoben worden sind. Es wird besonders aufschlussreich zu beobachten sein, wie sich die Ergebnisse in einem Umfeld ändern, das geprägt ist von Abstürzen am Neuen Markt, von weltweitem wirtschaftlichen Abschwung und damit insgesamt auch einer pessimistischeren Wahrnehmung. Die Erfahrungen aus ähnlichen Studien (Ifo-Geschäftsklimaindex) zeigen den großen Einfluss dieser Merkmale auf das Antwortverhalten und die unter Umständen schnellen Umschwünge.

Deutschland sehr gut entwickelt (ZEW/FhG ISI 1998). Hoch ausgeprägt ist im internationalen Vergleich auch das Engagement von Privatpersonen, wenn es um die finanzielle Flankierung von Gründungen geht (Sternberg/Otten/Tamasy 2000).⁴⁸ Dem steht die negative Wahrnehmung der Steuergesetzgebung (Sternberg/Bergmann/Tamasy 2001), bürokratischer Formalia, und regulatorischer Intransparenzen (Eichhorst/Profit/Thode, S.350) entgegen. Nach wie vor negativ wird weiterhin das Risikoverhalten des Bankensektors beurteilt, und diese Situation dürfte sich zukünftig über das Ratingverfahren Basel II noch verschärfen. Bei der Finanzierung von Gründungskonzepten kann eine Zweiteilung ausgemacht werden: Konzepte mit hohem Kapitalbedarf und schnellen Wachstumspotenzialen stehen im Vergleich mit kleinformatigeren Vorhaben wesentlich besser da. Hier ist also noch eine Finanzierungslücke auszumachen, obwohl die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) mit ihrem Startgeld-Programm in der ersten Hälfte des Jahres 2000 darauf reagiert hat.

In den vergangenen Jahren ist eine deutliche Aufwertung nicht-finanzieller Instrumente festzustellen. Diese werden insbesondere über die Bundesländer forciert. Anlass für Kritik ist regelmäßig die Transparenz und organisatorische Bündelung dieses Angebots. Auch die bürokratischen Wege bei der Bewilligung von Förderungen und eine unterschiedliche Qualität der zuständigen Personen bei den öffentlichen Stellen gehören zu den zentralen Kritikpunkten. Schließlich zählen auch die allgemeinen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen - insbesondere die Steuerpolitik und die Stabilität und Kalkulierbarkeit politischer Entscheidung - zu den immer wieder vorgetragenen Problemfeldern. Die folgende Abbildung bietet einen Überblick zu den deutschen Platzierungen bezüglich verschiedener politischer Rahmenbedingungen im internationalen Vergleich.

⁴⁸

Das private wie formelle Beteiligungskapitalgeschäft unterliegt zyklischen Schwankungen, die nicht zuletzt von der konjunkturellen Lage abhängen. Den extensiven Venture-Capital-Finanzierungen in der Boom-Phase der neuen Wachstumsbranchen ist seit Mitte des Jahres 2000 eine deutlich zurückhaltendere, restriktive Finanzierungspraxis gewichen (Sternberg/Bergmann/Tamasy 2001).

Abbildung 3: Gründungsbezogene Rahmenbedingungen in Deutschland im internationalen Vergleich



Trotz des tendenziell eher durchwachsenen Bildes bilanzieren aber Sternberg et al. (2000, S.26):

„Die Unterstützung neuer und wachsender Unternehmen auf Bundesebene, aber vor allem auf lokaler Ebene, genießt in der Bundesrepublik eine sehr viel höhere Priorität als in den anderen beteiligten Nationen.“

Der Fokus auf die lokale, bzw. regionale Ebene ergibt sich aus dem ausgeprägten Föderalsystem der Bundesrepublik mit zentraler Zuständigkeit der Länder in der Förderung von Unternehmensgründungen. Daher erfolgen die weiteren Betrachtungen nun auf Länderebene. Nordrhein-Westfalen hat mit seiner Ende 1995 implementierten und mittlerweile modifizierten Gründungsoffensive („GO!“ NRW) Signalwirkungen entfaltet. An dieser Stelle soll wiederum ein erster Eindruck genügen, da die Vertiefung im Kontext der Analyse des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet im dritten Teil dieser Arbeit erfolgt.

5.1.2 Gründungspolitik auf Länderebene: Die Gründungsoffensive NRW

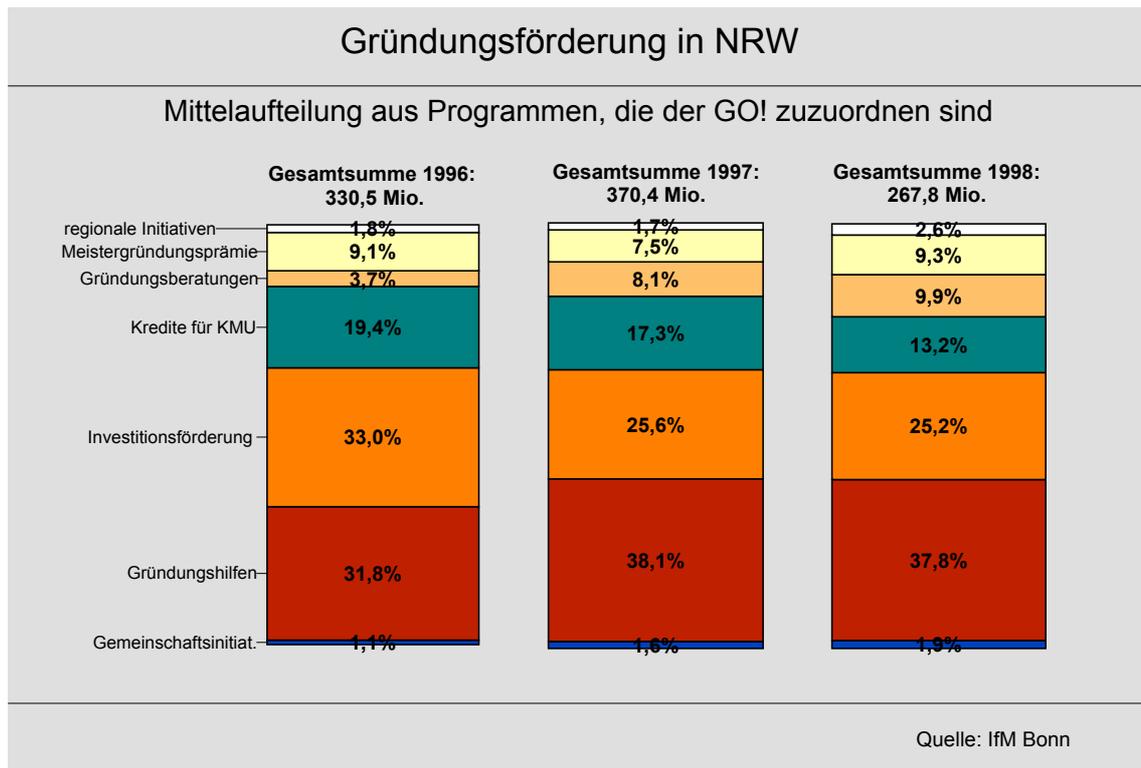
Im Dezember 1995 startete das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes NRW (MWMTV NRW) die Gründungsoffensive „GO!“ NRW. Die Leitziele des initiierten MWMTV lassen sich folgendermaßen umreißen:

- 1.) Erhöhung der Geburtenzahl von Unternehmen (originäre Gründungsförderung)

- Quantität des Gründungsgeschehens steigern
- 2.) Förderung des Wachstums junger Unternehmen (Bestandsförderung)
 - Qualität des Gründungsgeschehens steigern
- 3.) Verringerung der Sterberate von Unternehmen (Förderung der Stabilität)
 - Festigkeit der Gründungen verbessern
- 4.) Publizität des Themas Selbstständigkeit steigern (Mobilisierungsfunktion)

Diese wirtschaftspolitische Programmatik kann als Paradebeispiel für die Aktivierung und Förderung der in Kapitel drei erörterten erhofften positiven wohlfahrtlichen Effekte von Gründungsunternehmen gelten. Die Ziele sollten durch die Initiierung bzw. Festigung lokaler und regionaler Gründungsnetzwerke realisiert werden, in denen eine Vielzahl von gründungsfördernden Organisationen und Initiativen kooperieren sollte. Damit verfolgte diese wirtschaftspolitische Programmatik einen prominent regionalen Förderansatz, allerdings nicht in der Intention, massiv finanzielle Mittel für diese Gründungsnetzwerke in ihrer Gesamtheit bereitzustellen. Vielmehr zielte das Kalkül diesbezüglich eher auf die regionalen Selbstorganisationskräfte ab. Die Entwicklung der finanziellen Mittel zeigt jedoch von niedrigem Niveau ausgehend einen starken Anstieg für die Unterstützung von regionalen Initiativen. Der stärkste Anstieg ist bei den Aufwendungen für Gründungsberatungen zu verzeichnen, und dies verdeutlicht eine Kernintention der Gründungsoffensive, über die Erhöhung des Anteils beratener Unternehmensgründer zu qualitativ besseren und bestandsfesteren Vorhaben beizutragen.

Abbildung 4: Finanzielle Mittel für die Gründungsoffensive „GO!“ in den Jahren 1996-1998



Eine besondere Stellung innerhalb der Gründungsnetzwerke sollten die Industrie- und Handelskammern einnehmen, denen die Moderatoren- und Koordinatorenfunktion zugesprochen wurde. In der Projektierung dieses wirtschaftspolitischen Programms spiegelt sich die Abkehr von direkten, interventionistischen Steuerungsformen und die Hinwendung zu „weichen“ Steuerungsmechanismen (vgl. dazu auch Abschnitt 4.3).

Im Zuge der Gründungsoffensive erfuhren die Beratungsangebote in Nordrhein-Westfalen eine erhebliche Ausdehnung: Waren im Jahr 1996 noch 242 Organisationen mit der Beratung und Information von Gründern beschäftigt, stieg diese Zahl bis zum Jahr 1998 auf über 1000 Akteure (IfM zitiert in Heinze 2000). Über den breiten Kampagnencharakter der Gründungsoffensive konnte eine Erhöhung des Gründungspotenzials in Form von stärkerer Sensibilisierung, erhöhter Nachfrage im Rahmen von Gründungsmessen und Gründungstagen, aber auch erhöhte Nachfrage nach Beratungsdienstleistungen festgestellt werden.

Neben dem dezidierten Netzwerkansatz verfolgte die Gründungsoffensive NRW einen ausgeprägt zielgruppenspezifischen Ansatz und initiierte eine Vielzahl von Projekten für Frauen, Hochschüler, Ausländer oder Arbeitslose. Ausdrücklich wird in der Wirkungsweise der Gründungsoffensive eine gelungene Mobilisierung und öffentlichkeitswirksame Stimulierung bestätigt (IfM 2000). Im Jahr 2001 erfolgte eine Neuausrichtung der Gründungsoffensive, die den Prinzipien von Verstetigung und Nachhaltigkeit unter

dem Aspekt regionaler Partizipation folgt - wobei Partizipation auch finanzielle Beteiligung meint. Darüber hinaus erscheint aber eine weiter untergliederte regionale Betrachtungsweise - die im dritten Teil dieser Arbeit geleistet wird - angemessen, da nicht nur die Gründungspotenziale und die Gründungstätigkeit in nordrhein-westfälischen Regionen stark variieren, sondern auch die Implementation der flankierenden Gründungsoffensive in sehr unterschiedlich prominentem Maße geleistet wurde.

5.2 Politische Aufmerksamkeit und Projektierung von Förderpolitiken in den Niederlanden

Ähnlich wie in anderen Staaten hat das Thema Unternehmensgründung in den Niederlanden kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Dies bezieht sich sowohl auf die quantitativen Ausmaße des Gründungsgeschehens, als auch auf die politische Aufmerksamkeit, das Gründungsgeschehen weiter zu forcieren. Seit Anfang der 1980er Jahre ist mit der liberalen Wende in der niederländischen Wirtschaftspolitik die politische Orientierung wesentlich stärker zu den anglo-amerikanischen Staaten hin ausgeprägt, als zu den östlichen europäischen Nachbarstaaten. Neben wirtschaftspolitischen Politikbereichen wie der Gründungspolitik müssen insbesondere sozialpolitische Politikbereiche und die entsprechende institutionelle Ausgestaltung als Indiz herangezogen werden: Entsprechend entstammen weite Elemente des niederländischen „policy borrowings“ der jüngeren Vergangenheit englischen oder amerikanischen Traditionen.

Das Thema Unternehmensgründungen gehört für das niederländische Ministerium für Wirtschaft zu einem der zentralen Politikbereiche. Es wird allerdings zunächst nicht nur auf die originären Unternehmensgründungen bezogen, sondern auch auf bereits am Markt aktive junge Unternehmen. Das Ministerium begreift die Unterstützung von Unternehmensgründern als politikfeldübergreifende Querschnittsaufgabe, die eine Kombination aus Gesetzen, Rahmensetzung, Beratung, Finanzierung und Steuererleichterungen darstellt. Viele Maßnahmen dienen nicht explizit der Förderung von Gründern, sondern richten sich an die gesamte Unternehmerschaft. Im Kern handelt es sich dabei insbesondere in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre um Liberalisierungen und Deregulierungen. In seiner Handlungsweise folgt das Ministerium dem Leitbild, möglichst wenig direkte Eingriffe in das Wirtschaftssystem vorzunehmen, sondern primär über ordnungspolitische Maßnahmen und moderative Ansätze zu agieren. Das theoretische Grundkonzept folgt im Gegensatz zu dem in den 1970er Jahren dominierenden Verständnis des „begrenzenden“ Staates nun dem Verständnis des „aktivierenden Staates“, der versucht, bestimmte Trends und Themen auf die Agenda zu setzen, die es zu unterstützen und zu fördern gilt. Darunter fällt beispielsweise auch die explizite Gründungspolitik. Diesem Ansatz entsprechend sollen nur in Ausnahmefällen sektorspezifische

und personengruppenspezifische wirtschaftspolitische Programme eingeführt werden. Insbesondere in der Gründungspolitik finden sich allerdings zahlreiche Ausnahmen.

Wirtschaftspolitische Programme sind immer Spiegel der Zeit und entsprechen den jeweiligen Wahrnehmungen. In der Nachkriegszeit betrieb die niederländische Regierung zunächst eine unspezifische Politik für kleine und mittlere Betriebe. Das Element des entrepreneurship spielte in den Mittelstandspapieren 1954 (Middenstandsnota 1954) und 1959 (Middenstandsnota 1959), dem KMU-Papier 1969 (Nota MKB 1969) und den Kernfaktoren der KMU-Politik 1982 (Nota MKB beleid in hooflijnen 1982) keine prominente Rolle. Dies änderte sich mit den Papieren „Freiräume schaffen für Unternehmen“ 1987 (Ruim baan voor ondernemen 1987), „Jobs durch Unternehmen“ 1995 (Werk door ondernemen 1995) und gipfelt im Papier „Die unternehmerische Gesellschaft“ (1999), das das Element im Titel trägt und Ergebnis einer offenen Diskussion über die Gründungspolitik der Zukunft ist (MINEZ 1998 (a)).

Anfang der 1980er Jahre sah sich die niederländische Wirtschaft in eine Rezession steuern, die mit einem enormen Abbau an Arbeitsplätzen in den traditionellen Großbetrieben einherging. In Europa kursierte das geflügelte Wort vom „dutch disease“. Dies war ein Anlass, die Kampagne „Ondernemer t'mar“ („Unternimm es doch einfach!“) zu starten, die neben einer breiten Öffentlichkeitskampagne ein Bündel aus Steuererleichterungen, Bürgschaften für Darlehen und Subventionierung von Beratungsdienstleistungen beinhaltete. Inhaltlich lag bis Ende der 1980er Jahre der Schwerpunkt auf einer relativ starken Regulierung über die Gründungsgesetzgebung. Seit der ersten Hälfte der 90er Jahre fokussiert die Wirtschaftspolitik eine Stärkung des Marktmechanismus und damit verbunden den Anstoß höherer sektoraler Dynamik. Instrumente dazu sind beispielsweise die Liberalisierung der Gründungsgesetze und der Ladenöffnungszeiten. Zu den wichtigsten Finanzierungsinstrumenten und fiskalischen Erleichterungen gehören spezielle Abschreibungsmöglichkeiten für Gründer in den ersten drei Jahren nach Betriebsaufnahme (zelfstandigen- en startersaftrek), investitionsgebundene Sonderabschreibungen und die Möglichkeit, Verluste steuerlich zu verrechnen. Seit 1996 können Gründer außerdem über die sogenannte „Tante Agaath“-Regelung privates - für den Kapitalgeber einkommenssteuerminderndes - Beteiligungskapital aktivieren. Mit einem speziellen Bürgschaftsprogramm (BBMKB) können darüber hinaus Kredite staatlich abgesichert werden. Neben den privaten Beteiligungskapitalgesellschaften existieren in den Niederlanden zahlreiche regionale Risikokapitalfonds (sog. Technostarters-Fonds). Generell kann auf regionaler und lokaler Ebene innerhalb der Niederlande eine hohe Varianz in den bereitgestellten Programmen und Initiativen ausgemacht werden.

Während Anfang der 1990er Jahre Stimulierungskampagnen breiten Raum einnahmen, sind entsprechende Maßnahmen heute eingestellt, vielmehr dominieren ordnungs- und

wettbewerbspolitische Verbesserungen der Rahmenbedingungen für das Gründungs-geschehen. Diese strukturellen, Umfeldverbessernden Reformen haben eher passiven Charakter (Bais/Braaksma 1997), dagegen sind die Maßnahmen der regionalen und lokalen Organisationen und Initiativen häufig eher aktiver, den einzelnen Gründer adressieren-der Natur.

5.2.1 Wettbewerbs- und Ordnungspolitik

Das Leitbild in der Wettbewerbs- und Ordnungspolitik lässt sich zusammenfassen in der Forcierung von Deregulierungen, basierend auf dem Abbau von Marktzutritts- und austrittsbeschränkungen. Bei der Gründung einer Unternehmung hat der Unternehmer in den Niederlanden allgemeine und spezifische Auflagen zu erfüllen (MINEZ 1996). Das traditionelle zentrale spezifische Regulierungsinstrument für den Markteintritt sind in den Niederlanden verschiedene Arten von Lizenzen. Rund 50 Prozent aller Unterneh-mer benötigte vor der Revision der Gründungs-Gesetzgebung zum 1. Januar 2001 die allgemeine Gründungslizenz AOV (Algemene Ondernemings Vaarhigheden), das zur Errichtung eines sogenannten „Basisbetriebs“ vorgelegt werden musste. In den AOV-Kursen wurden allgemeine unternehmerische Qualifikationen gelehrt. Dazu gehören Buchhaltung, Personalführung oder die Erstellung des Unternehmensplans. In den Sek-toren Bau, Installation, Lebensmittelverarbeitung und Transport benötigte der Gründer außerdem ein BT-Diplom (Betriebstechnische Kenntnisse). Für die Sektoren Installation und Lebensmittelverarbeitung war schließlich noch zusätzlich ein VT-Diplom (Fach-technische Kenntnisse) nötig. Konnte ein potenzieller Gründer langjährige Erfahrungen (mindestens 15 Jahre) in seiner Branche nachweisen, so musste er unter Umständen keine Lizenz vorlegen. Für die Aufsicht über die Einhaltung der Lizenz-Vorschriften sind zumeist die Branchen-Organisationen zuständig. Neben diesen spezifischen Aufla-gen kommen allgemeine Auflagen hinzu, beispielsweise Einschreibung ins Handelsre-gister oder Auflagen der Gemeinden.

Die niederländische Wirtschaft zeigt in zahlreichen Sektoren im Vergleich mit den eu-ro-päischen Nachbarn nur unterdurchschnittliche Dynamik (Balje/van Gent/Verdonkschot 1998). Die Verminderung von Marktzutritts und -austrittsbarrieren kann über die Indizierung von verstärktem Wettbewerb zu einer Belebung beitragen. Dazu sollen die weitere Liberalisierung der 1937 eingeführten Gründungsgesetzgebung, die Vereinfachung der Bürokratie und die Vereinfachung der Gründung für Personen, die bereits mit einem Betrieb gescheitert sind, dienen. Die Kommission MDW (Markt-werking, Deregulering & Wetgevingskwaliteit), die im Jahr 1994 ihre Arbeit aufnahm, setzte bereits im Jahr 1996 Liberalisierungen der Gründungsgesetzgebung durch, die zur Reduzierung der Lizenzen von 88 möglichen auf 8 verbleibende führte (CPB 1997, S.448). Zum 1. Januar 2001 hat die Regierung das Gesetz über die Gründung einer Un-

ternehmung mit Ausnahmen in den Bereichen Gesundheit, Sicherheit und Umwelt zunächst bis zum 1. Januar 2006 ausgesetzt. Angestrebt wird über dieses Datum hinaus die völlige Abschaffung. Die Gründung einer Unternehmung soll durch die Aussetzung erleichtert werden, erhofft wird eine höhere Marktdynamik. Ebenfalls zu den Ergebnissen der Arbeit der Reform-Kommission gehört die Liberalisierung der Ladenöffnungszeiten.

Die Ausmaße der Deregulierungs- und Liberalisierungspolitik müssen jedoch fein austariert sein: Eine Marktordnung kann über die Rahmengesetzgebung hergestellt werden, jedoch muss auch dafür Sorge getragen werden, dass der Markt funktioniert. Hierzu ist es erforderlich, ein grundlegendes Qualitätsniveau von Unternehmensgründungen zu sichern: Die Einhaltung und Stützung eines gewissen Niveaus dient dem Konsumentenschutz, damit dem Vertrauen der Konsumenten in Märkte, Produkte und Dienste und letztendlich auch dem Schutz des Unternehmers selbst (Regressforderungen, Insolvenzen). Damit führt die Regulierungsdichte zu einer Vorselektion von Gründern vor dem Markteintritt, bevor schließlich der Konsumentenmarkt die Endselektion betreibt. Das niederländische Ministerium für Wirtschaft folgt allerdings der Auffassung, dass die Konsumentensouveränität so ausgeprägt ist, dass sich über das Verhalten der Konsumenten auch ohne weitgehende vorselektierende Gesetzgebung hohe Qualitätsstandards herausbilden. Außerdem seien freiwillige Zertifizierungen (ISO-Normen) als Qualitätsnachweis der Gesetzgebung vorzuziehen.

Die zunächst zeitlich befristete Aussetzung des Gesetzes über die Gründung von Unternehmen zeigt den Experimentcharakter niederländischer Politikformulierung, denn sowohl aus der Sicht der Konsumenten als auch des einzelnen Gründers ist die „neue Freiheit“ mit Risiken verbunden. Die Deregulierung geht allerdings einher mit einer Revision des Insolvenzrechtes, das zukünftig Unternehmungen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten mehr Möglichkeiten zur Reorganisation einräumen soll (rund 75 Prozent der niederländischen Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten gehen bankrott). Bereits im Jahr 1998 wurde die in den Niederlanden im Jahr 1893 verabschiedete Insolvenzgesetzgebung derart abgeändert, dass insolventen Unternehmern im Rahmen eines zeitlich fixierten Schuldentilgungsplanes die Rückzahlung erleichtert wurde, um eine lebenslange Verschuldung zu verhindern.

5.2.2 Gründungsunterstützende Infrastruktur

Das niederländische Wirtschaftsministerium wertete Mitte der 1990er Jahre die Infrastruktur für die Beratung und Information von Gründern als intransparent und mit qualitativen Defiziten behaftet (Wijers 1996). Deshalb wurden die staatlichen und halbstaatlichen Beratungsinstitutionen stimuliert, ihre Dienstleistungen zu reformieren. Als Leitlinien wurden zielgenauere Kundenorientierung, Erhöhung der Transparenz, Etab-

lierung von Beratungs-Netzwerken und die Einrichtung von „one-stop-shops“ oder „first-stop-shops“ ausgegeben. Dazu fanden zunächst im Jahr 1996 umfangreiche Umstrukturierungen zwischen den unterstützenden Organisationen bzw. interne Reorganisationen statt. Die Industrie- und Handelskammern (KvK) wurden aufgefordert, ihre Dienstleistungen für Gründer neu zu ordnen und transparenter anzubieten, die intermediären Akteure Innovatiecentra und Instituut Midden- en Kleinbedrijf (IMK), die verschiedene Leistungen an startende Unternehmen vergaben, fusionierten zur neuen Organisation Syntens, die gründerbezogenen Informationsaufgaben des IMK gingen an die KvK über. Bereits im Jahr 1990 hatte das Ministerium für Wirtschaft ein Pilotprojekt unternommen, um die Kooperation zwischen den beratenden Organisationen in den Regionen zu fördern und die Infrastruktur für Unternehmer transparenter zu machen. In den Gemeinden Alkmaar, Breda, Hoorn und Enschede wurden sogenannte Unternehmerhäuser eingerichtet, die sich relativ schnell auch über die gesamten Niederlande ausbreiteten. An diesen Orten wurden die öffentlichen unternehmensbezogenen Dienstleistungen für Unternehmen konzentriert. Nach dieser Konzentration erfolgte dann Mitte der 1990er Jahre eine teilweise Zusammenfassung. Diese Reformen sind allerdings - wie das Wirtschaftsministerium ankündigte - bis heute noch nicht abgeschlossen:

„The quality of the public services for businesses will be improved in two major ways: through the introduction of one-stop-shop business counters and the streamlining of the official stimulation instruments.” (MINEZ 2000 (b), S.27)

Die Beratungen werden als zu allgemein und zu standardisiert bewertet. Deshalb soll zukünftig versucht werden, eine zielgenauere Kundenorientierung (sogenannte Fragenorientierung) anzubieten. Das Organisationswissen soll zu diesem Zweck gebündelt werden: Potenzielle Gründer sollen nur noch an einem Schreibtisch Platz nehmen müssen (one-stop-shop), um direkte Antworten auf ihre Fragen und weiterführende detaillierte Informationen zu bekommen. Dies stellt eine Abkehr vom häufig praktizierten Prinzip des „first-stop-shop“ dar, im Rahmen dessen der potenzielle Gründer nach der Einstiegsinformation entweder im Hause oder an spezialisierte Partner weitervermittelt wird.

Neben den Reformen der unmittelbar auf Gründungsunternehmen abzielenden Infrastrukturen zielt die niederländische Regierung darauf ab, die Aufmerksamkeit für das Thema Unternehmertum im Bildungssektor nachhaltig zu stärken (MINEZ 1998 (a)). In allen Bereichen des Bildungssystems soll eine nachhaltige Auseinandersetzung mit dem Unternehmertum gefördert werden. Insbesondere im Hochschulsystem kann landesweit eine erhöhte Aufmerksamkeit für „small business management“-Kurse und die Einrichtung von entrepreneurship-Lehrstühlen festgestellt werden (Onstenk 2000). Ausbildungsdefizite, die in einer traditionell am Arbeitnehmer-Ideal orientierten Wissensvermittlung begründet sind, sollen reduziert werden. Auf der nationalen Ebene kann das

Projekt „Mini-Unternehmen“ herausgehoben werden, das Personen in der Berufsausbildung die Möglichkeit bietet, eine Unternehmensgründung unter Aufsicht eines Lehrers in einem Schuljahr zu simulieren. Rund 100 solcher Mini-Gründungen starten jedes Jahr in den Niederlanden. Onstenk (2000, S. 3) bilanziert allerdings in seiner Bestandsaufnahme der Integration unternehmerischer Qualifikationen im niederländischen Ausbildungssystem, dass dieser Einbezug noch zu gering sei. Es befinden sich zum heutigen Zeitpunkt jedoch zahlreiche Einzelmaßnahmen in der Umsetzung, so dass davon auszugehen ist, dass die niederländische Regierung die Zielgruppe der Personen im Ausbildungssystem in Zukunft sehr nachhaltig bedienen wird. Ein Indikator dafür dürfte auch eine im Jahr 2000 installierte gemeinsame Arbeitsgruppe des Wirtschafts- und des Schulministeriums sein. Verglichen mit der Bundesrepublik scheint diese Zielgruppe aber in den Niederlanden vergleichsweise spät erkannt worden zu sein.

5.2.3 Gründerzielgruppen

Weil schnell wachsende Unternehmen - sogenannte „Gazellen“ - substanzielles, nachhaltiges und überdurchschnittliches Beschäftigungswachstum schaffen, konzentriert sich die niederländische Wirtschaftspolitik mittlerweile insbesondere auf diesen Gründungstypus. International weisen die Niederlande allerdings lediglich einen geringen Anteil an schnell wachsenden Unternehmen auf. Hierauf werde ich im folgenden Kapitel zurückzukommen. An dieser Stelle soll ein grundlegendes Instrument im Mittelpunkt stehen, das für Wachstumsprozesse junger innovativer Unternehmen unentbehrlich ist, nämlich die Finanzierung über Venture Capital.

Der formelle Markt für Venture Capital entwickelte sich in den Niederlanden in den vergangenen Jahren ähnlich wie in anderen europäischen Ländern sehr dynamisch und gilt als sehr gut entwickelt (Janssen 2001). Allerdings dominieren Investments in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung und weniger in der besonders risikoreichen seed-Phase. Staatliches Engagement zeigt sich in den Niederlanden verstärkt in diesem Finanzierungsstadium im Rahmen der Einrichtung eines öffentlich geförderten Technostarters-Fonds, in dem neben finanziellen Kapazitäten auch Managementressourcen bereitgestellt werden. Zwischenzeitlich erfolgte eine Aufstockung der staatlichen Garantien für Venture Capital-Finanzierungen (BBMKB). Außerdem richten sich die sogenannten „Twinnig Centers“ an Gründer im ICT-Sektor, die neben Kapital und Management-Know-How mit Räumlichkeiten unterstützt werden. Diese Center finden sich allerdings nur in ausgesuchten Regionen der Niederlande, die Vergabe fand in einem Wettbewerbsverfahren statt. Problematisch wirkt sich auf den Venture-Capital-Markt der geringe Stellenwert des niederländischen Börsensystems aus, denn diese Form des Beteiligungs-Exits ist für Venture-Capital-Gesellschaften die lukrativste Form der Veräußerung.

Weniger positive Urteile als über den formellen Markt finden sich über den informellen Beteiligungskapital-Markt (Business-Angels), der als wenig entwickelt gilt. Der Staat habe es versäumt, Netzwerke zwischen privaten Kapitalgebern und Gründern nachhaltig zu fördern, so die Kritiker (Janssen 2001). Dagegen kann die 1996 eingeführte „Tante Agathe“-Regelung, die es Privatpersonen ermöglicht, einkommenssteuervergünstigende Darlehen an Gründer zu vergeben, als sehr innovative Form der Stimulierung und Mobilisierung von privatem Beteiligungskapital bewertet werden.

Neben technologieorientierten Gründungen unterstützt die niederländische Gründungspolitik insbesondere Vorhaben von Arbeitslosen und Sozialhilfeempfängern. Laut Angaben des Ministeriums für Wirtschaft liegt der Anteil von Gründern aus Arbeitslosigkeit und Sozialhilfe bei rund zehn Prozent. Bedenkt man die formelle niederländische Gesetzeslage, so können Menschen, die eine staatliche Transferzahlung empfangen grundsätzlich keinen Betrieb starten, weil sie sich bereithalten müssen, um Arbeit aufzunehmen. Die Ausnahme regelt das Bbz (Besluit bijstandsverlening zelfstandigen), worüber in den Niederlanden Gründungen aus Arbeitslosigkeit gefördert werden. Für ein halbes Jahr erhalten die Gründer Beihilfen (bijstandsuitkering), die die Einnahmen aus der Gründung - wenn notwendig - auf einen Betrag aufstocken, mit dem der Lebensunterhalt bestritten werden kann. Diese Unterstützung kann zweimal für jeweils ein halbes Jahr verlängert werden, wenn nachgewiesen werden kann, dass die Gründung überlebensfähig ist und ein Grund-Einkommen sichern kann. Für unternehmensbezogene Investitionen kann ein Darlehen von bis zu 40.000 Gulden aufgenommen werden, das allerdings zu banküblichen Konditionen verzinst wird. Der Vorteil besteht im Vergleich zum privaten Kapitalmarkt in einem relativ leichteren Zugang zu diesen Mitteln.

Mitte der 1990er Jahre setzte über die Qualität von Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den Niederlanden eine breite Diskussion ein. Skepsis bestand insbesondere im Hinblick auf die Überlebenschancen, da angenommen wurde, dass Gründungen aus Arbeitslosigkeit vielfältige strukturelle Nachteile gegenüber „normalen“ Gründungen aufweisen. Zur Bbz-Regelung legte die B&A Groep 1996 eine Evaluationsstudie vor, in der sie unter anderem die Überlebensquote von Gründungen aus Arbeitslosigkeit schätzte. Im Vergleich zu solchen Gründern, die aus der Erwerbstätigkeit heraus gegründet hatten, lag die Überlebensquote von 68 Prozent nach drei Jahren nur leicht unterdurchschnittlich. Das wurde unter anderem der Arbeit des staatlich finanzierten Akteurs IMK intermediär zugeschrieben, der zum damaligen Zeitpunkt jeden Unternehmensplan, der im Rahmen der bbz-Regelung eingereicht wurde, auf die Tragfähigkeit überprüfte und dann befürwortete oder ablehnte.⁴⁹

⁴⁹ Im Durchschnitt sind die Bbz-Gründer 36 Jahre alt, zu 29 Prozent Frauen und zu neun Prozent Ausländer. 47 Prozent aller Bbz-Anträge werden genehmigt, bei der Kreditbewilligung sind es

Die Sozialbehörden der Gemeinden bieten die Bbz-Förderung nur selten von sich aus an, was das Ministerium für Wirtschaft zur Forderung veranlasst, zukünftig die Bbz-Regelung wesentlich aktiver zu promoten als dies in der Vergangenheit der Fall war. Die lokalen Ebenen reagieren aber zum Teil skeptisch, da sie einerseits argumentieren, dass ein Großteil der Arbeitslosen für die Selbstständigkeit nicht geeignet sei und zum Zweiten ein aktiveres Angebot des Bbz-Programms zu Missbrauch und hohen Mitnahmeeffekten führen würde. Entsprechend unterschiedlich wird das Bbz-Programm in den niederländischen Gemeinden gehandhabt.

5.3 Resümee

In der expliziten Gründungspolitik kommt dem Staat die zentrale Aufgabe zu, Ressourcenmangel von Gründungsunternehmen zu lindern, beispielsweise über den Ausgleich institutioneller und betriebswirtschaftlicher Wettbewerbsnachteile. Auf der umweltbezogenen Makroebene ist der Einflussbereich des Staates zunächst besonders hervorzuheben, und dieser stellt sich als Querschnitt über sämtliche hier analytisch getrennten Faktoren dar: Staatliche Politik bestimmt Inhalte des Ausbildungssystems, beeinflusst Meinungsbildung und gesellschaftliches Klima zur Selbstständigkeit, finanziert und koordiniert eine unterstützende Infrastruktur aus Beratungs- und Finanzierungseinrichtungen und setzt nicht zuletzt den wirtschaftlichen Handlungsrahmen der Unternehmen von steuerlicher Behandlung bis hin zu wettbewerbsrechtlicher Regulierung.

Unternehmensgründer genießen sowohl in den Niederlanden als auch in der Bundesrepublik im Konsens der Parteien besondere politische Aufmerksamkeit, die sich allerdings erst in den vergangenen Jahren herausgebildet und zu vielfältigen Versuchen der Einflussnahme des governance-Mechanismus Staat auf Markt, Gemeinschaft und Verband geführt hat. In den Niederlanden wie in der Bundesrepublik Deutschland prägt sich das staatliche nationale Selbstverständnis in der Wirtschaftspolitik insbesondere in der Rolle des Impulsgebers, des aktivierenden Staates aus, wobei der Einfluss des Staates auf die Wirtschaft in den Niederlanden deutlich ausgeprägter ist als in der Bundesrepublik Deutschland. Die ordnungs- und wettbewerbspolitische Akzeptanz gründungsfördernder Maßnahmen ist über Argumente des strukturellen Nachteilsausgleichs und allgemein anerkannter positiver Effekte wie Innovations-, Beschäftigungs- und Wettbewerbsfunktion hoch. Beide Länder haben ihre gründungsfördernde Infrastruktur als Bestandteil der expliziten Wirtschaftspolitik erheblich ausgeweitet, gehen im Feld der Gründungspolitik sehr ähnliche Wege - nicht zuletzt aus nachbarschaftlicher Imitation - und wählen entsprechend sehr ähnliche Instrumente zur Förderung und Stimulierung

23 Prozent. Die Gründer konzentrieren sich insbesondere auf die Sektoren Handel, Hotel- und Gaststättengewerbe, sowie unternehmensnahe und persönliche Dienstleistungen.

unternehmerischer Aktivität.⁵⁰ Dies scheint jedoch kein prägendes Charakteristikum zu sein, vielmehr sind die Strategien auch im europaweiten Vergleich sehr ähnlich, sicherlich nicht zuletzt auf Grund der Aktivitäten auf EU-Ebene. Der „Experimentierphase“ ist mittlerweile die Herausbildung von „good practices“ gefolgt, die international kommuniziert werden. Der EU-Kommission kommt dabei eine Schlüsselfunktion zu, die sie auch angenommen hat und aktiv verfolgt.

In beiden Ländern ist ein inhaltlicher Formenwandel der Instrumente zur Gründungsförderung zu beobachten: Die primär monetär orientierten Instrumente sind in den letzten Jahren zunehmend um Instrumente der Beratung und Information und der Selbstorganisation ergänzt worden (wobei in den Niederlanden noch die Stärkung des Marktmechanismus⁷ hinzukommt, wie ich unten ausführen werde). Es liegt nahe, diesen Trend mit der gewachsenen Bedeutung der regionalen Ebene zu verbinden, denn die originäre Leistungskraft dieser Ebene besteht weniger in der Möglichkeit zur Bereitstellung von subventionierten Finanzmitteln, welche tendenziell im übergeordneten Kontext organisiert und bereitgestellt werden. Vielmehr profiliert sich die regionale Ebene über Beratungs- und Informationsinfrastrukturen. Dort beobachten wir - in der Bundesrepublik aber insbesondere in NRW sehr ausgeprägt - die Ergänzung oder Flankierung öffentlich bereitgestellter gründungsfördernder Leistungen über privates, teilweise verbandlich organisiertes bürgerschaftliches Engagement (z. B. Unternehmer-Paten, Senioren-Berater). Darüber hinaus unternahmen beide Länder in den 1990er Jahren erhebliche Anstrengungen, unternehmerisches Handeln in weiten Schichten der Bevölkerung zu etablieren und entsprechende Orientierungen zu stimulieren und zu motivieren. Dabei war diese Ausrichtung in den Niederlanden Anfang der 1990er Jahre mit der Kampagne „Unternimm es doch einfach!“ deutlich ausgeprägter als Ende der 1990er Jahre. Adressat der Stimulierungsbemühungen ist seit jüngerer Zeit das Ausbildungssystem in seiner gesamten Breite, wovon in beiden Nationen der Antrieb steht, die in beiden Gesellschaften dominierende „Arbeitnehmerfixierung“ aufzubrechen. Entsprechende Maßnahmen wurden in der Bundesrepublik aber etwas früher implementiert, die Niederlande sind in diesem Bereich als Nachzügler zu charakterisieren. In diesem Verständnis ist ein weiterer Formenwandel der Gründungsförderung in beiden Nationen festzustellen: Die Abkehr von einem eng-fokussierten, unmittelbar unternehmensbezogenen Förderverständnis, hin zu einer ganzheitlichen, integrierenden Perspektive, die sämtliche gesellschaftlichen Funktionsbereiche (gemeinschaftliche governance) adressiert und mobilisiert, und sich dazu nicht zuletzt gesellschaftlicher Multiplikatoren und Kommunikato-

⁵⁰

Aus dem internationalen Vergleich verschiedenster Politikfelder wissen wir, dass sich die institutionellen Arrangements in Deutschland und den Niederlanden teilweise stark voneinander unterscheiden. Ein viel zitiertes Beispiel liegt auf dem Feld der Arbeitsmarktpolitik, wo in den Niederlanden mit einer konzertierten Aktion („Polder-Modell“) der relevanten gesellschaftlichen Gruppen ein messbarer positiver Umschwung am Arbeitsmarkt eingeleitet werden konnte.

ren (z. B. verbandliche governance) zu bedienen versucht. Operative Gründungspolitik findet in den Niederlanden im Zuge der gewachsenen Wahrnehmung dieses Bereichs ausgeprägt auf der lokalen Gemeindeebene statt, je nach Stärke der KvK auch auf Kammerbezirksebene. In Deutschland wird diese Aufgabe insbesondere von den Bundesländern, dann erst in den Regionen wahrgenommen. Lokalität steht in den Niederlanden über Regionalität. In beiden Ländern spielt jedoch die Flankierung durch die nationale Ebene - verstärkt auch durch die europäische Ebene - eine Schlüsselrolle.

In der operationellen Gründungsförderung spielt der marktbezogene governance-Mechanismus in beiden Ländern lediglich eine eher sekundäre Rolle, insbesondere was die Beratungs- und Informationsdienstleistungen anbelangt. Hier dominiert die staatliche Bereitstellung und Subvention. Wie das Beispiel der Gründungsoffensive NRW zeigt, können jedoch Projektierungen von Förderprogrammen vorgenommen werden, die privatwirtschaftliche Unternehmensberater in die Struktur der öffentlichen Dienstleistungen für Gründungsunternehmen integrieren. Erst mit Wachstumsprozessen der Unternehmen und mit spezialisierten Dienstleistungen gewinnen rein privatwirtschaftlich erbrachte und rein marktförmig koordinierte Beratungsdienstleistungen an Bedeutung.

Die eindeutig höhere Dichte an Förderprogrammen weist die Bundesrepublik auf, was auf Grund der Größe und der nach Bundesländern variierenden Bereitstellung und Implementation nicht verwundert. Im internationalen Vergleich erhalten diese Förderprogramme sehr gute Beurteilungen. Ein Beispiel für die Kopplung von staatlichem und marktförmigem governance-Mechanismus finden wir im Venture-Capitel-Sektor, in dem der Staat eine teilweise erhebliche Anschubfunktion zum Aufbau funktionierender Märkte ausgeübt hat. Beide Nationen weisen mittlerweile gute Finanzierungssysteme auf, wobei die relative Performanz in den Niederlanden noch etwas besser ausgeprägt ist als in der Bundesrepublik, wenn man als Indikator die Anteile der Risikokapital-Investitionen in Relation zum Bruttoinlandsprodukt bewertet (Eichhorst/Profit/Thode 2001, S.360). In beiden Ländern werden in den letzten Jahren ergänzend dazu Anstrengungen auf die Ausbildung einer Business-Angels-Kultur verwendet. Die Niederlande gehen diesbezüglich deutlich weiter als die Bundesrepublik: Während in den Niederlanden einem relativ weiten privaten Personenkreis über das anreizstarke „Tanthe Agathe“-Modell die einfache Teilhabe an einer Unternehmensgründung ermöglicht wird, wird die Gründungsfinanzierung in Deutschland stärker im professionellen privatwirtschaftlichen Bereich unter massiver staatlicher Flankierung belassen.

Im originären staatlichen Regulierungsbereich der Verwaltung und Bürokratie unternehmen beide Nationen Anstrengungen, Auflagen, Gesetze und Genehmigungen besser zu koordinieren, wobei darin in beiden Ländern eine hervorragende Profilierungsmög-

lichkeit der regionalen Ebene besteht. Engagement und Umsetzungsbereitschaft differieren allerdings sowohl in deutschen wie niederländischen Gemeinden und Kommunen ganz erheblich. Unter Federführung der Deutschen Ausgleichbank ist in der Bundesrepublik ein Projekt initiiert worden, das gute Verfahren transparent und kopierbar macht. Das niederländische Wirtschaftsministerium gibt bereits die Integrationsperspektive des „one-stop-shop“ vor und bietet Kommunen die Möglichkeit, für die Umsetzung finanzielle Beteiligungen zu erhalten. Zusammenfassend sind die administrativen Hürden für die Gründung einer Unternehmung in der Bundesrepublik deutlich höher als in den Niederlanden (Eichhorst/Profit/Thode 2001, S.350f). Insbesondere in der zeitnahen Umsetzung von Gründungsvorhaben erhalten die Niederlande hervorragende Beurteilungen (IfM 2000 (b)).

Beide Länder fokussieren mit ihren Angeboten in außerordentlichem Maße technologieorientierte Gründungen. Vor dem Hintergrund überdurchschnittlicher Wachstumseffekte dieses Gründungstyps erscheint dies nur plausibel. Gleichzeitig ist jedoch der Anteil technologieorientierter Gründungen am gesamten Gründungsgeschehen in beiden Ländern äußerst gering. Wenn heute in der Öffentlichkeit aber eine geradezu euphorische Hoffnung auf KMU liegt, so sollte unter Einbeziehung der wissenschaftlichen Erkenntnisse dieses Bild etwas differenzierter gezeichnet werden. Denn die quantitativen Dimensionen der unzweifelbar vorhandenen qualitativen Funktionen der KMU wie Wettbewerbs-, Innovations-, und Beschäftigungsfunktion, mittels derer sie als „agents of change“ agieren, nehmen sich eher bescheiden aus. Die Ausführungen zur Innovationsverteilung zwischen kleinen Unternehmen und Großbetrieben und den notwendigen Differenzierungen über Branchen haben dies bereits nahegelegt. Die Prominenz des schumpeter'schen Innovationsunternehmers steht folgerichtig in krassem Gegensatz zum quantitativen empirischen Vorkommen dieses Typs. Gerade darin liegt aber wiederum auch die Faszination, denn die Funktion der Innovation und die sie katalysierende Person des Unternehmers sind in reifen, in zahlreichen Branchen gesättigten Volkswirtschaften die Hoffnungsträger auf Wachstum.

Wie die bisherigen Erörterungen gezeigt haben, prägt sich das Verständnis des aktivierenden Staates in beiden Ländern in der gründungsbezogenen Mobilisierung der governance-Mechanismen Gemeinschaft und Verband aus. Hinzu kommt insbesondere in den Niederlanden im Rahmen der Deregulierungspolitik - die verstärkt in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre einen zentralen Stellenwert einnimmt - eine Aktivierung des Markt-Mechanismus. Beispiel dafür ist die Aussetzung des „Gesetzes über die Gründung einer Unternehmung“, denn durch die Senkung staatlicher regulativer Markteintrittsbarrieren soll die Gründungsdynamik gesteigert und damit die gesamte Marktdynamik erhöht werden. Die Selektionsfunktion effizienter ökonomischer Aktivität wird nun verstärkt im Markt ausgeübt, nicht mehr primär im Marktvorfeld. Die breiten zielgruppenspezifischen

schen Stimulierungs- und Aktivierungskampagnen vom Anfang der 1990er Jahre sind heute weitestgehend eingestellt, fokussiert wird die Verbesserung der ordnungs- und wettbewerbpolitischen Rahmenbedingungen. Die (zunächst temporär begrenzte) weiträumige Abschaffung der Gründungsgesetzgebung verdeutlicht insbesondere im Vergleich mit der Bundesrepublik ein abweichendes Politikverständnis, das von hoher Pragmatik und einer gewissen Experimentierfreude geprägt ist. In der Bundesrepublik dominieren Information und Finanzierung, weniger strukturelle Markteingriffe. Nicht zuletzt wegen des deutschen Systems der Interessenverschränktheit besteht generell eine Tendenz zum „weichen Steuerungsmechanismus“ der Förderung, weniger dagegen in strukturellen, substanziellen Reformen.

Bei aller Ähnlichkeit der Intentionen und Förderansätze unterscheidet sich die Implementation erheblich, weshalb als eine erklärende Kontextvariable an dieser Stelle explizit das politische System als grundlegendes Organisationsprinzip staatlicher governance herangezogen werden muss. Sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden ist Gründungspolitik Mehrebenenpolitik, allerdings mit erheblichen Variationen in der operativen Ausgestaltung. Die Niederlande sind im Vergleich zur „semisouveränen“ Bundesrepublik (Katzenstein 1987) zum Einen ein zentralisierter Einheitsstaat (Schmidt 1994, S.428) und zum Anderen ein deutlich kleineres Land. De facto bewirkt die kleinstrukturierte Form aber über den starken Staat in Kombination mit einer starken Zivilgesellschaft (van Waarden 1993, S.197) das Entstehen engerer politischer Netze und eine höheren Diffusionsgeschwindigkeit bei der Politik-Implementation. Die Regionalisierung ist in der Bundesrepublik deutlich ausgeprägter, der (Zentral-)staat wesentlich schwächer als in den Niederlanden.

Vielfältige institutionalisierte Vetopositionen erschweren in der Bundesrepublik eine geschlossene, konsistente Politikformulierung (Heinze 2001, S.62f). Im verflochtenen Mehrebenenspiel der Politikformulierung liegen die nationalen und lokalen Ebenen in den Niederlanden deutlich näher beisammen, als es im deutschen föderalen System der Fall ist. Besitzen in Deutschland die Bundesländer entsprechend hohen Status, ist das formale Pendant in den Niederlanden - die Provinz - deutlich schwächer (insbesondere bezüglich haushaltsrechtlicher Autonomie), obwohl in den vergangenen Jahren versucht wurde, das Profil und den Aufgabenbereich dieser Mittelebene zu stärken. De facto besitzen jedoch die Gemeinden in den Niederlanden eine vergleichsweise stärkere Position und können über kurze Wege in die nationale Politikformulierung eingreifen. Weil traditionell in den Niederlanden eine spezifische „Große Städtepolitik“ betrieben wird, sind die korporatistischen Strukturen hier besonders ausgeprägt. Die gesamte Wirtschaftspolitik ist in den Niederlanden deutlich abgestimmter und wirkt in der Verfloch-

tenheit von allgemeiner und expliziter Wirtschaftspolitik eher „wie aus einem Guss“.⁵¹ Wahrscheinlich ist dies auch nur in einem relativ kleinen Land möglich. Sind beide Nationen auch in Traditionen des mitbestimmten Kapitalismus (Hall/Soskice 2001) verwurzelt, bewegen sich die Niederlande nachhaltiger als die Bundesrepublik in Richtung eines eher liberalen Kapitalismus.

Die gesamte governance im Feld der Gründungspolitik stellt sich in beiden Ländern als komplexer Mix der idealtypischen Koordinationsformen dar, wobei die auffällige Abweichung darin besteht, dass in den Niederlanden ein abgestimmter policy-Mix zur Integration und Beeinflussung gründungsrelevanter Einflussfaktoren unternommen wird. Zwar erscheint mir die folgende Einstufung Stevensons (zitiert in: Verheul et al. o.J.) zu euphorisch, jedoch kommt deutlich die auch in dieser Arbeit herausgehobene Abstimmung und Koordination heraus. Stevenson kommt zu dem Ergebnis, dass die Niederlande mittlerweile eingestuft werden können als

„best practice in the entrepreneurship policy development process - research, consultation, working groups, commissions, interdepartmental, intergovernmental, white paper, start ups and climate as priority goals and objectives, identification of Performance measures and evaluation process.“

6. Der multidimensionale Prozess der Unternehmensgründung und -entwicklung: Ein deutsch-niederländischer Vergleich unternehmens- und personenbezogener Faktoren⁵²

Die vorangegangenen Kapitel haben zunächst verdeutlicht, welche zentrale Funktion Unternehmens- und Existenzgründungen für die wirtschaftliche Entwicklung haben, welche Rolle gründungsfördernde Politiken spielen und schließlich hat ein grober „policy-scan“ Charakteristika der Gründungspolitik in Deutschland und in den Niederlanden betrachtet. Um nun die Charakteristika niederländischer und deutscher Gründungsunternehmen zu betrachten, wird im Folgenden eine ressourcenbasierte Argumentation verfolgt: Der entscheidende Wettbewerbsnachteil von Gründungsunternehmen ist der Mangel an Ressourcen, auf die sie zugreifen können. Dieser mangelhafte Zugriff auf Ressourcen lässt sich dem theoretischen Bezugsrahmen folgend (Kapitel zwei) empirisch auf drei verschiedenen analytischen Ebenen feststellen: Auf der persönlichen Ebene des Gründers (personenbezogene Faktoren), auf Ebene der Unternehmung (unter-

⁵¹ Koordination und Abstimmung hat in der niederländischen Politikformulierung Tradition: Die Erfolge der niederländischen Arbeitsmarktpolitik sind zu erheblichen Anteilen auch auf die Abstimmung der makroökonomischen Kenngrößen der Geld-, Lohn-, und Fiskalpolitik zurückzuführen (Schettkat 2001, S.682).

⁵² Der Leser sei darauf hingewiesen, dass viele dieser Faktoren je nach Vorhaben variieren. Hochtechnologie-Gründungen unterscheiden sich grundsätzlich von einfachen, häufig wenig kapitalintensiven Dienstleistungsgründungen. Die in diesem Kapitel angeführten Faktoren betreffen jedoch tendenziell den Großteil des Gründungsgeschehens.

nehmensbezogene Faktoren) und auf der Ebene der Umwelt (umweltbezogene Faktoren).

6.1 Unternehmensbezogene Faktoren

Der Großteil der unternehmensbezogenen Faktoren ist dem Bereich der Betriebswirtschaft (Finanzwissenschaft, Organisationslehre, Managementlehre) zuzuordnen. Nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über Kernfaktoren, wobei die für den Vergleich aufbereiteten Kategorien jeweils kursiv hervorgehoben sind.

Tabelle 6: Übersicht unternehmensbezogene Faktoren

unternehmensbezogene Faktoren			
Gründungsplanung	Organisatorische Gestaltung	Vertragliche Gestaltung	Kontrolle
<i>Erstellung eines Unternehmensplans</i>	Ablauforganisation	<i>Rechtsformwahl</i>	betriebliches Rechnungswesen
<i>Vorbereitungszeit</i>	Arbeitsteilung (Spezialisierungsmuster)	Gesellschaftsvertrag	Markt- und Branchenentwicklung
<i>Externe Beratung</i>	outsourcing	Arbeitsverträge	persönliche fachliche Entwicklung
Formulierung eines Ziel- und Strategie-systems	Verwaltung	weitere Verträge (Miete, Pacht, AGB, Geschäftsabschlüsse)	<i>Wachstum</i>
Wahl des Standorts	<i>Zeitaufwand</i>	Versicherungen	
Planung von Absatz- und Beschaffung	<i>Innovationsverhalten</i>		
Planung der Produktion			
<i>Planung der Investitionen und Wahl der Finanzierungsinstrumente, Gründungskapitalakquise</i>			
Abschätzung des Gewinns			
Abschätzung einer markt-orientierten Preisgestaltung			
Spezifizierung der Leistungsdefinition			

Quelle: eigene Zusammenstellung

6.1.1 Planungsverhalten und Inanspruchnahme externer Beratung

Der Großteil niederländischer Gründer verzeichnet eine Planungszeit⁵³ von bis zu sechs Monaten (van Uxem/Bais 1996, S.51; Schutjens/Wever 1996 (b), S.17))⁵⁴. Rund 25

Prozent der potenziellen Gründer, die 1998 in einer niederländischen Studie angaben, im Planungsprozess für eine Unternehmensgründung zu sein, haben nach einem Jahr ihr Vorhaben eingestellt (van Gelderen et al. 2001). Nach der Münchner Gründerstudie planten deutsche Gründer im Durchschnitt 4,5 Monate (Brüderl et al. 1996)⁵⁵, in einer IfM-Studie aus dem Jahr 1999 lag der Planungszeitraum bei durchschnittlich 6,6 Monaten (dies. 2000 (a), S.112)⁵⁶. In einer Gründerbefragung aus dem Jahr 1997 haben in Deutschland nach einem Jahr rund 32 Prozent der Personen mit Gründungsabsichten ihr Vorhaben aufgegeben (IfM 1998, S.41). Bei aller gebotenen Vorsicht im Umgang mit diesen Daten scheint eine größere Gruppe angehender deutscher als niederländischer Unternehmensgründer ihre Planungen wieder einzustellen, während die Vorbereitungszeit allerdings kaum differiert.

In den Niederlanden stellen zwischen 33 Prozent (Schutjens/Wever 1996 (b), S.17) und rund 40 Prozent (van Uxem/Bais 1996, S.85) der Gründer einen Unternehmensplan auf, die Wichtigkeit dieses Planes wird uneinheitlich eingeschätzt. Der Großteil legt den Plan schriftlich nieder, um die unternehmerischen Ziele zu fixieren und ein Orientierungsinstrument an der Hand zu haben. Das Planungsverhalten variiert über die Wirtschaftszweige, wobei sich insbesondere im Bausektor überdurchschnittlich mehr Gründer ohne Unternehmensplan finden. Zusätzlich scheint das Planungsverhalten auch innerhalb der Niederlande regional zu variieren, wobei eine Tendenz zu bestehen scheint, dass Gründer in ländlichen Regionen nachhaltiger Planen als in Agglomerationsräumen (Schutjens/Wever 1996 (a.)).

Die Datenlage zur Planungstätigkeit von Gründern in Deutschland ist äußerst heterogen, so berichten beispielsweise Hundsdiek, May-Strobl (1986, S.47) von 60 Prozent, die eine umfassende Gründungsplanung durchführen, Brüderl et. al (1996) von lediglich 18 Prozent, die einen schriftlichen Plan ausgearbeitet haben. Definitorische Unterschiede dürften für diese Differenzen verantwortlich sein.

Generell dient Planung den Gründungsunternehmen zum Nachweis von Fundierung ihres Vorhabens, Seriosität und damit der Erlangung von Legitimation, die bei der Akquise finanzieller Mittel herausragende Bedeutung besitzt. Im Gegensatz zum Stellenwert bei Unternehmensberatern und öffentlichen und halb-staatlichen intermediären Akteuren besitzt der schriftlich fixierte Unternehmensplan für das Gros der Gründer in den Niederlanden als auch in der Bundesrepublik eher geringe Relevanz (Schut-

⁵³ Bei der Interpretation der Daten muss beachtet werden, dass der Entscheidungsfindungsprozess, der den konkreten Planungen vorausgeht, deutlich länger andauert.

⁵⁴ In der Studie von van Uxem/Bais brauchen 62 Prozent der Gründer bis zu sechs Monaten Vorbereitungszeit, in der Studie von Schutjens/Wever sind es 81 Prozent.

⁵⁵ 33 Prozent der Gründer gaben an, weniger als einen Monat geplant zu haben, weitere 30 Prozent bis zu drei Monaten und 37 Prozent mehr als vier Monate.

⁵⁶ 44 Prozent der Gründer brauchten bis zu drei Monaten Vorbereitungszeit.

jens/Wever 1998). Dies heißt jedoch im Umkehrschluss ganz und gar nicht, dass sich die Gründer mangelhaft vorbereiten würden. Die Art der Vorbereitung ist jedoch im Schwerpunkt eine andere. Brüderl et al. (1996) können aber im Rahmen multivariater Tests nachweisen, dass diejenigen Gründer, die in der Gründungsphase mehr Ansprechpartner befragen, sich umfangreicher vorbereiten, mehr Zeit aufwenden und einen schriftlichen Unternehmensplan haben, bei sämtlichen Erfolgsindikatoren (Überlebenschancen, Beschäftigungszuwachs, Umsatzzuwachs) besser performen als die Vergleichsgruppen.

In der amerikanischen Debatte ist der Zusammenhang zwischen Planung und Unternehmenserfolg umstritten (einen Überblick geben Pearce et al. 1987). Es erscheint jedoch eine differenzierte Argumentation angebracht, die insbesondere Art und Inhalt der Planung und die Faktoren Betriebsgröße und Phase der Unternehmensentwicklung berücksichtigt. Lumpkin et. al. (1998) betonen, dass nicht sämtliche Planungsinhalte positiv mit dem Unternehmenserfolg - hier ausschließlich operationalisiert über finanzielle Performanz-Merkmale - korrelieren und sich zentrale Planungsinhalte im Entwicklungsprozess wandeln. Für junge, kleinere Unternehmen bis zu sieben Jahren finden die Autoren lediglich eine positive Korrelation zwischen Finanzplanung und Unternehmenserfolg. Bei älteren Unternehmungen besteht dieser Zusammenhang nicht mehr, vielmehr zeigt hier der Planungsinhalt Wettbewerbsanalyse eine positive Korrelation. Darüber hinaus verdeutlichen die Autoren, dass Planung nicht zwangsläufig schriftlich und formell erfolgen muss, sondern zumeist aus einem Mix aus formellen und informellen Elementen besteht.⁵⁷ Limitierend wirkt sich auf diese Studie allerdings die fehlende Betrachtung von Umwelt- und Brancheneinflüssen aus. Insbesondere umweltbedingte Einflüsse heben aber Rauch und Frese (1998) in ihrer Längsschnittstudie heraus: In turbulenten, unsicheren Umwelten habe Planung positive Effekte auf den Unternehmenserfolg, der über das Beschäftigungs- und Umsatzwachstum der Unternehmung, den Unternehmerlohn und zwei subjektive Einschätzungsmerkmale des Unternehmers erhoben wurde.⁵⁸

In der Planungsphase ist die Industrie- und Handelskammer (KvK) für (potenzielle) niederländische Gründer die mit Abstand wichtigste Anlaufstelle: 49 Prozent aller Gründer, die Informationen eingeworben haben, wenden sich an die KvK (Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM) 2001), dann folgen spezialisierte Organisationen und Initiativen (26 Prozent), Steuerberater (16 Prozent), das Finanzamt (15

⁵⁷ Die realisierte Stichprobe umfasste 54 junge Unternehmen, die zum Zeitpunkt der Befragung bis zu sieben Jahren alt waren und 40 ältere Unternehmen.

⁵⁸ In der ersten Befragungswelle betrug die realisierte Stichprobe 201 Unternehmen in einem Alter bis zu fünf Jahren, in der zweiten Befragungswelle nahmen noch 107 Unternehmen teil. Diese Befragung unterliegt leider einem Kernproblem der Gründungsforschung, denn gescheiterte Vorhaben wurden nicht in die Befragung miteinbezogen.

Prozent), die Gemeindeverwaltung (7 Prozent) und Banken (6 Prozent). Eine vergleichsweise prominente Rolle spielen aber auch Familie und Bekannte (van Uxem/Bais 1996; zur herausgehobenen Bedeutung des informellen Erfahrungsaustauschs auch Wever/Schutjens 1996 (b), S.17; vgl. auch Kapitel 6.3 zu ego-zentrierten Netzwerken). Steuerberater und Familien- und Bekanntenkreis sind auch für deutsche Gründer die häufigsten Ansprechpartner, ebenso die Industrie- und Handelskammer, allerdings scheinen insbesondere Banken eine zentralere Rolle zu spielen als in den Niederlanden (Brüderl et al 1996, S.162), wobei die Urteile über die Qualität der Informations- und Dienstleistungsvergabe der Banken sowohl in den Niederlanden als auch in der Bundesrepublik problematisch ausfallen (Sternberg et al. 2000). Ebenso einheitlich erhalten die Informationsleistungen der Sozialbehörden in den Niederlanden, wie des Arbeitsamtes in der Bundesrepublik vergleichsweise schlechte Beurteilungen (EIM 2001, IfM 1997, S.54).

Die zentralen unternehmensbezogenen Problemfaktoren scheinen in niederländischen und deutschen Gründungsunternehmen sehr ähnlich zu sein, denn die Faktoren Finanzierung, schwierige Markterschließung und harter Wettbewerb stehen im Urteil der Unternehmensgründer jeweils ganz oben (van Uxem/Bais 1996, S.67; IfM 1998, S. 44f; IfM 2000, S.128).

6.1.2 Finanzierung, Rechtsform und Beschäftigung

Das durchschnittliche Startkapital bei Gründung ist relativ gering und wird zumeist über Eigenmittel der Gründer aufgebracht. Die Höhe des Startkapitals differiert in beiden Ländern in erheblichem Maße, insbesondere zwischen Vollerwerbs- und Nebenerwerbsgründungen und über die Branche. Eine Studie des IfM (2000, S.114) verzeichnet rund 76 Prozent der Nebenerwerbsgründungen mit einem Startkapital bis zu 20.000 Mark, im Vollerwerb bringen dagegen rund 33 Prozent bis zu 20.000 Mark auf, 28 Prozent zwischen 20.000 und 50.000 Mark und 39 Prozent über 50.000 Mark. In der Münchner Gründerstudie, die leider nicht nach Neben- und Vollerwerb differenziert, liegt der durchschnittliche Kapitaleinsatz als arithmetisches Mittel bei 84.000 Mark. Rund 60 Prozent der deutschen Gründer bringen ausschließlich Eigenmittel ein, bei der Fremdfinanzierung dominiert wie in den Niederlanden deutlich der Bankenkredit, wobei die Eigenkapitalprobleme überdurchschnittlich häufig bei großformatigen Gründungen zwischen 100.000 und 200.000 DM entstehen. In den Niederlanden liegt die Höhe des Startkapitals bei durchschnittlich 55.000 Gulden, wobei insbesondere die Gründer im Nebenerwerb einen deutlich unterdurchschnittlichen Kapitaleinsatz aufbringen. 56 Prozent der Gründer mit weiteren erwerbsgerichteten Aktivitäten bringen unter 10.000 Gulden auf. Zu 80 Prozent werden ausschließlich eigene Mittel eingebracht. Als zentrales Differenzierungskriterium für die Höhe des Startkapitals kann weiterhin die Branche

gelten, in der gegründet wird: Verarbeitendes Gewerbe und Gastgewerbe gelten als kapitalintensiv, Beratungsunternehmen und Handelsvermittlungen als vergleichsweise wenig kapitalintensiv. Van Uxem/Bais (1996) finden im Verlaufe der Unternehmensentwicklung für die Niederlande positive Korrelationen zwischen der Höhe des Startkapitals und der Überlebenswahrscheinlichkeit. Dies deckt sich mit den deutschen Befunden, allerdings betonen Brüderl et al. (1996) insbesondere die deutlich bessere Umsatzperformanz der kapitalmäßig besser ausgestatteten Gründungen.

Sowohl in Deutschland als auch in den Niederlanden dominiert bei Gründung sehr deutlich die Rechtsform der Einzelunternehmung. Der Anteil beträgt in den Niederlanden zwischen 75 und 83 Prozent (van Uxem/Bais 1996; Schutjens/Wever 1996 (b); Brüderl et al. 1996).⁵⁹ Der mit Abstand größte Anteil der Gründer startet also ohne Personal und schafft damit unmittelbar bei Gründung keine Arbeitsplätze: In rund 78 Prozent der selbstständig-originären Gründungen in den Niederlanden ist lediglich der Unternehmensgründer aktiv, bei 20 Prozent sind zwischen zwei und vier Personen beschäftigt und lediglich zwei Prozent der selbstständig-originären Gründungen beschäftigen mehr als fünf Personen. Generell ist die Größe der Betriebe damit verhältnismäßig klein (1,5 Arbeitnehmer im Schnitt bei selbstständig-originären Gründungen, 2,7 bei Tochtergesellschaften; EIM 1997, S.24). Aktuelle Daten lassen jedoch vermuten, dass die durchschnittliche Unternehmensgröße in den Niederlanden ansteigt (CBS 2001).

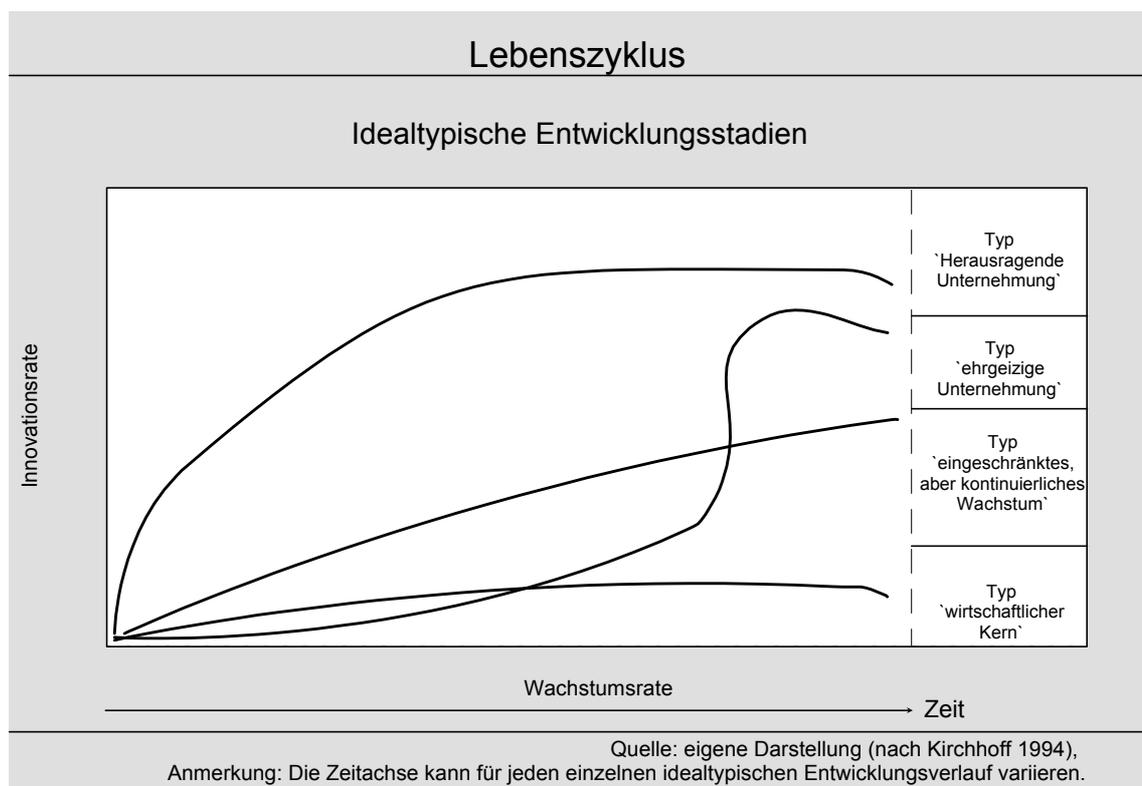
Der Münchner Gründerstudie zufolge liegt der Anteil der Ein-Personen-Unternehmen bei 56 Prozent, auf geringem Niveau sind die Gründungen in Deutschland mit einer durchschnittlichen Startgröße zwischen 1,9 Personen (IfM 2000, S.123) und 2,2 Personen (Brüderl et al. 1996) etwas größer als in den Niederlanden. In beiden Ländern dominieren in kleinen, jungen Unternehmen zunächst zumeist flexible Erwerbsformen wie Teilzeitarbeit, freie Mitarbeit oder sozialversicherungsfreie Beschäftigungsverhältnisse. Allerdings sind weniger die Beschäftigungseffekte zum Gründungszeitpunkt, als vielmehr die Entwicklungsprozesse der jungen Unternehmen bedeutsam: Unternehmensgründungen unterliegen hohen Mortalitätswahrscheinlichkeiten, weshalb weniger die Beschäftigungseffekte zum Zeitpunkt der Gründung, als vielmehr im Zeitverlauf betrachtet werden müssen. Die Tendenz dieser Aussagen bestätigen auch Untersuchungen des ZEW, die verdeutlichen, dass Innovation zunächst die grundlegende Voraussetzung für Wachstum und im Zeitablauf Basis für positive Beschäftigungseffekte ist: Die nicht-innovative Gründungskohorte zeigt zwar zum Zeitpunkt der Gründung in der Summe die höchsten Beschäftigungseffekte, nach fünf Jahren unterliegt diese Kohorte jedoch erheblichen Schrumpfungen, so dass die Kohorte der innovativen Gründungen in der Summe die positiveren Beschäftigungseffekte aufweist (Almus/Engel/Nerlinger

⁵⁹ Die Anteile bleiben im Zeitablauf sehr konstant.

1999).⁶⁰ Zusammenfassend sollte der Beschäftigungseffekt in Gründungsprozessen nicht unterschätzt werden, da der Nettoeffekt des Arbeitsplatzschaffens insbesondere in Zeiten intensivierten Arbeitsplatzabbaus in bestehenden Unternehmen deutlich über dem Anteil dieser bestehenden Unternehmen liegt (RWI, 1998, S.94). Es zeigen sich sektorale Differenzierungsmuster, wobei in der Summe das Verarbeitende Gewerbe Arbeitsplätze abbaut und gleichzeitig die Schaffung neuer Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor erheblich ist (BMWi 2000 (a)).

Die folgende idealtypische, natürlich stark schematisierte Typologie Bruce A. Kirchoffs verdeutlicht unternehmerische Entwicklungstypen

Abbildung 5: Idealtypische Verlaufsmuster der Unternehmensentwicklung



Nur der geringste Teil der Unternehmen schlägt eine Entwicklungslinie ein, wie sie für den Typ „herausragende Unternehmung“ skizziert ist. Der mit Abstand größte Anteil der Gründungen in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik kann - wenn überhaupt - nur sehr geringes Wachstum realisieren. Nur 14 Prozent der Gründungen realisieren in

⁶⁰ Untersuchungen zu Beschäftigungsaufkommen und -entwicklung sind allerdings mit z.T. erheblichen Einschränkungen verbunden. Die Erhebung der Nettobeschäftigungseffekte bereitet beispielsweise erhebliche Probleme, weil negativ zu wertende kausale Verdrängungseffekte bei Wettbewerbern ebenso wie positiv zu wertende Stimulierungseffekte in vor- und nachgelagerten Unternehmen nicht standardisiert erhoben werden können. Auch erlauben die vorliegenden Datenquellen teilweise lediglich ausschnittshafte Erfassungen: Das IAB-Betriebspanel erfasst lediglich sozialversicherungspflichtig Beschäftigte und lässt die Gründerperson unbeachtet. In der Gewerbemeldestatistik sind die Angaben zu Beschäftigten unzuverlässig. Die ZEW-Daten basieren auf der Datenbank von Creditreform, die Kleinunternehmen ausblendet.

den Niederlanden einen substanziellen Beschäftigungszuwachs von durchschnittlich 1,5 Arbeitnehmer auf 4,5 Arbeitnehmer in den ersten beiden Jahren. Der substanzielle Arbeitsplatzbeitrag von Gründungsunternehmen ist im Wesentlichen auf die sogenannten „Gazellen“ - also schnell wachsende Betriebe - beschränkt.⁶¹ Schnell wachsende Unternehmen sind zumeist innovative, technologiebasierte Unternehmen, die sich vom quantitativen Großteil des Gründungsgeschehens erheblich unterscheiden, u.a. im Hinblick auf ihre Produkt- und Dienstleistungsidee, ihre Finanzierungsstrategien oder Organisationsprinzipien (Gundry/Welsch 1997) und nicht zuletzt im Hinblick auf die Kapazitäten der Gründerpersonen (Orser et al. 1998).

Der Anteil innovativer, wachstumsstarker Gründungen konzentriert sich in jungen, sogenannten „Zukunftsbranchen“ (IuK, Biotechnologie), die in ihrer Evolution noch am Anfang stehen und insbesondere über die Diffundierung neuer Technologien und eine breite Nachfrage noch erhebliche Wachstumspotenziale im Gesamtmarkt haben. Die Marktstrukturen bilden sich nicht zuletzt über die entstehende Unternehmensbasis erst noch heraus und die von Schumpeter beschriebenen spezifischen Vorteile kleiner Unternehmen kommen in diesem Umfeld am ehesten zum Tragen. Dies gilt zumeist nicht für gesättigte, stark vermachtete Märkte, wo die Eintritts- und Entwicklungschancen neuer wirtschaftlicher Einheiten gegenüber den alten Unternehmen vergleichsweise problematisch sind. Außerdem weist der innovative Typus häufig Charakteristika auf, die Almus (2001, S. 30) weiterhin als förderlich für Wachstumsprozesse identifiziert hat. Dazu gehört beispielsweise die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft und eine möglichst gute Humankapitalausstattung der Unternehmensbeteiligten im Sinne eines hohen Ausbildungsstandes.

Verhoeven (1998) kommt in seiner internationalen Benchmarking-Studie zu schnell wachsenden Unternehmen zu dem Ergebnis, dass dieser Unternehmenstypus in den Niederlanden nicht nur unterrepräsentiert ist, sondern das Wachstum dieses Typus nochmals niedriger ist als im internationalen Vergleich. In den Niederlanden machen „Gazellen“ nur rund sechs Prozent des gesamten jährlichen Gründungsgeschehens aus (MINEZ 2000 (b)). Gemessen an der gesamten niederländischen Unternehmenspopulation zeichnen acht Prozent der am schnellsten wachsenden Unternehmen für 50 Prozent der Brutto neu geschaffenen Arbeitsplätze verantwortlich (Balje/Waasdorp 1998). Be-

⁶¹ Die Definition schnell wachsender Unternehmen variiert erheblich, daher ist der internationale Vergleich verschiedener Studien schwierig. Während van Engelenburg/Stam (2001) Unternehmen zwischen dem fünften und dem elften Lebensjahr betrachten, die seit Gründung mindestens 20 Arbeitsplätze geschaffen haben, beziehen Brüderl/Preisendörfer (1998 (b)) auch die originäre Gründungsphase mit ein und kombinieren ein relatives Kriterium (Verdoppelung der Beschäftigung) mit einem absolute Kriterium (mindestens fünf weitere Arbeitsplätze). Balje/Waasdorp (1998) referieren eine Studie, in der Umsatzwachstum auf der Basis eines angepassten Birch-Index als Wachstumsindikator gewählt wurde, wiederum die originäre Gründungsphase jedoch ausgeblendet wird.

gründet wird der niedrige Anteil an „Gazellen“ auch mit einem mangelhaften Beratungsangebot für diesen Unternehmenstypus.⁶² Es wird betont, dass in zahlreichen Unternehmen Wachstumspotenziale vorhanden sind, diese aber nicht aktiviert und genutzt werden (TNO 1998). Nicht zuletzt wegen des außerordentlich niedrigen Forschungs- und Entwicklungsaufwands in den Niederlanden (CPB 1997, S.112) liegt auch der Anteil der Hightech-Industrien in den Niederlanden sehr niedrig (Verheul et al, o.J.).

Auch in der Bundesrepublik ist der Anteil schnell wachsender Unternehmen (bis zum vierten Lebensjahr) vergleichsweise gering und dürfte lediglich zwischen vier und 6,5 Prozent betragen (Brüderl et. al. 1996). Nach Schätzungen des RWI dürften es je nach Definitionsrahmen lediglich bis zu vier Prozent der gesamten Gründungspopulation einer Periode sein, gleichzeitig entfallen aber auf diesen Unternehmenstypus nach fünf Jahren bereits rund 50 Prozent aller Arbeitsplätze, die in den im Ausgangsjahr neu gegründeten Unternehmen geschaffen wurden. Nach zehn Jahren sollen es 75 Prozent sein (RWI 1998, S.95). Wenn jedoch ein Unternehmen in Deutschland als schnell wachsend zu bezeichnen ist, dann wächst es im internationalen Vergleich im Hinblick auf die Beschäftigung überdurchschnittlich (Balje/Waasdorp 1998, S.3).

Die mit Abstand häufigste Entwicklung dürften die Unternehmen des Typs „wirtschaftlicher Kern“ nehmen: Dies sind Unternehmen, die eher niedriges Wachstum realisieren und deren Innovationsaktivitäten ebenfalls gering sind. Dieser Typus operiert häufig in zumeist traditionellen Branchen mit gesättigten Märkten. Zwischen diesen Extremen liegen die Typen „eingeschränktes Wachstum“ und „ehrgeizige Unternehmung“. Letzterer Typ weist zunächst ein eher geringes Wachstum auf, kann dann jedoch stark ansteigende Raten verzeichnen, wobei diese Entwicklung jedoch nach bestimmter Zeit wieder abflaut und nach der Stagnations- die Abschwungphase einsetzt. Dieser Typus zeichnet sich insbesondere über seine diskontinuierlichen Innovationstätigkeiten aus. Dagegen weist der Typ „eingeschränktes Wachstum“ relativ kontinuierliche Innovationsaktivitäten auf, auch relativ konstantes Wachstum, jedoch keine herausragenden Wachstumsraten. Die dafür verantwortlichen Restriktionen liegen zum einen im unternehmerischen Bereich (z. B. Fokus auf Erfindungen, aber Vernachlässigung von Vermarktung) oder bei mangelnder Ressourcenzufuhr (Personalmangel, Kapitalmangel etc.). Die Typologie Kirchhoffs veranschaulicht, dass der Unternehmenstypus, der die höchsten volkswirtschaftlichen Effekte (Beschäftigung etc.) hervorbringen kann, in der Realität am seltensten vorkommt. Es dominieren quantitativ vielmehr die Stagnationsunternehmen oder gering wachsende Unternehmen, deren volkswirtschaftliche Effekte entsprechend niedrig sind. Kirchhoff (1994, S.6) resümiert:

⁶² Dies ist nicht spezifisch für die Niederlande zu werten, sondern muß auch für die Bundesrepublik gelten, wie das RWI in einem Gutachten zur Konsistenz und Transparenz der Mittelstandsförderung herausstellt (RWI 1996).

"However, highly innovative firms constitute a relatively small share of new firms formed, so their effects on total new job creation is smaller than expected."

6.1.3 Zeitaufwand und Gründungstypus

Der wöchentliche zeitliche Aufwand für die Unternehmung variiert erheblich über den Typus der Selbstständigkeit. Es dominieren in den Niederlanden zunächst Nebenerwerbsselbstständigkeiten, denn 50 Prozent aller Gründer üben noch weitere Tätigkeiten aus. Diejenigen, die noch abhängig beschäftigt sind, arbeiten in der Woche im Durchschnitt 23,2 Stunden, während die durchschnittliche Stundenzahl bei denjenigen, die sich ausschließlich der Gründung widmen bei 41,5 Stunden liegt. Insbesondere bei den Vorhaben im (unternehmensnahen) Dienstleistungssektor ist der durchschnittliche wöchentliche Arbeitsaufwand vergleichsweise gering, was auf einen hohen Anteil an Nebenerwerbsgründungen hinweist. Im Prozess der Unternehmensentwicklung können die Vollzeit-Gründer insbesondere eine bessere Performanz beim Erfolgsindikator Umsatzsteigerung nachweisen.

In der Münchner Gründerstudie geben 35 Prozent der Befragten an, ihre Selbstständigkeit lediglich im Nebenerwerb zu betreiben, das IfM (2000, S.111) findet einen Anteil von 45 Prozent und berichtet von einer Verdreifachung gegenüber einer Erhebung aus dem Jahr 1996. Utsch/Frese (1998, S.52) finden in ihrer Studie zu west- und ostdeutschen Unternehmern, dass der Großteil der Gründer im Vollerwerb zwischen 51 und 60 Stunden pro Woche arbeitet. Es erscheint die Hypothese plausibel, dass die ausgeprägte Teilzeitarbeit von abhängig Beschäftigten in den Niederlanden ihr Pendant auch bei den Selbstständigen in Form eines hohen Anteils von Nebenerwerbsgründungen findet. Schaut man nämlich nicht nur auf Gründer, sondern auf die gesamte Unternehmerschaft (Verhoeven/Becht 1999, S.51), so ist der Anteil der Nebenerwerbsunternehmer in den Niederlanden mit 30 Prozent der mit Abstand höchste innerhalb der EU (Durchschnitt: zehn Prozent) und auch verglichen mit Deutschland (zwölf Prozent).

6.2 Personenbezogene und demographische Faktoren

Die Forschung zu persönlichkeitsgebundenen, typischen Faktoren der Unternehmerpersönlichkeit kann auf eine lange Tradition und einen reichhaltigen Fundus an Studien zurückgreifen. Während demographische Merkmale naturgemäß relativ unproblematisch sind, teilt der psychologische traits-approach aber heute das Schicksal der traditionsreichen Führungskräfteforschung: Die Ergebnisse sind hochgradig heterogen, wenig trennscharf und widersprechen sich häufig (für einen Überblick Rauch/Frese 1998, S.10). Allzu oft enden sie in der Kreierung eines Idealtypen, der eher einem „Übermenschen“, als einer Persönlichkeit aus „Fleisch und Blut“ gleicht. Der Literatureinblick zeigt eine bunte Begriffsvielfalt, wenn es darum geht, Eigenschaften und Merkma-

le der Unternehmer-Persönlichkeit zu nennen und diese als Erfolgs- oder Problemfaktoren zu deklarieren. Auch Bygrave (1998, S.117) bestätigt diesen Eindruck und bilanziert:

„Im allgemeinen werden heute keine psychologischen Begriffe mehr benutzt, wenn von Unternehmern die Rede ist. Ihre typischen Eigenschaften werden jetzt eher in alltagssprachlichen Termini beschrieben.“

Einer reinen Aufzählung, die in keinem Fall Vollständigkeit beanspruchen kann, treten Szyperski/Nathusius (1977) mit dem Versuch einer Typologisierung entgegen, an die ich mich in der folgenden Übersicht anlehne. In der Übersicht sind weiterhin Faktoren aufgenommen, wie sie insbesondere in den Arbeiten von Klandt (1994), Brüderl et al. (1996), van Uxem/Bais (1996), Goebel (1998) und Frese (1998) herausgearbeitet werden.

Tabelle 7: Übersicht personengebundene Faktoren

Persönlichkeitsgebundene Faktoren	
Demographische Merkmale	<ul style="list-style-type: none"> - Geschlecht - Alter - Ethnie - Soziale Herkunft - Berufliche Herkunft - Bildungsgrad
Gründungsmotive (zu unterteilen in Push- und Pullfaktoren)	<ul style="list-style-type: none"> - Arbeitslosigkeit - Ideentransfer - rein monetäre Gründe - Selbstverwirklichung, Unabhängigkeit
psychologische und soziologische Merkmale und Eigenschaften	<ul style="list-style-type: none"> - Leistungsmotivstärke - internale Kontrollüberzeugung - Risikobereitschaft - Problemlösungsorientierung - Durchsetzungsbereitschaft - Wahrnehmung von Geschäftsgelegenheiten
Handlungsfreiräume	<ul style="list-style-type: none"> - zeitliche Disponibilität - familiäre Bedingungen - Partnergründung - finanzielle Bedingungen
Leistungsqualifikation	Ausbildung und Erfahrungen a.) technischer Art b.) kaufmännischer Art c.) branchenspezifischer Art d.) gründungsspezifischer Art <ul style="list-style-type: none"> - Führungsqualifikation - Erfahrungswissen
Leistungsfähigkeit	Leistungsfähigkeit <ul style="list-style-type: none"> - körperlicher Art - geistiger Art - spezielle Begabungen
Leistungsbereitschaft	<ul style="list-style-type: none"> - Gesundheit, Vitalität - Kontaktfähigkeit - vertrauenserweckender Charakter

Quelle: eigene Zusammenstellung

Die genannten personengebundenen Ressourcen sind für die Entstehung und Entwicklung der Unternehmung besonders zentral, denn Gründungsunternehmen sind zu charakterisieren mit dem Slogan „the owner is the business.“ Dies heben auch Szyperski/Nathusius (1977, S.36) heraus:

„Der Gründer ist der absolut dominierende Faktor im Prozeß der Unternehmensgründung.“

Rauch/Frese (1998, S.9) geben den wichtigen Hinweis, dass die Entscheidung, ob jemand Unternehmer wird oder nicht, wesentlich mehr mit Persönlichkeitsfaktoren zusammenhängt, als der Erfolg nach der Gründung, wo Handlungsstrategien nähere Beachtung finden sollten.

6.2.1 Kerneigenschaften der Unternehmerpersönlichkeit

Inwieweit persönliche, eher psychologische Faktoren im internationalen Vergleich variieren ist nur sehr schwer festzustellen. Die Datenbasis ist eher dünn und wird häufig von gewachsenen, zumeist klischeebehafteten Vorstellungen und Meinungen geleitet.⁶³ Hinzu kommt die bereits oben angesprochene Heterogenität der Forschungsergebnisse. Nachfolgend soll deshalb zunächst eine allgemeine Betrachtung der Gründerperson geleistet werden. Später werde ich im Rahmen der Regionalanalyse Mittleres Ruhrgebiet (Kapitel acht) auf mögliche regionalspezifische personenbezogene Faktoren eingehen, die gründungshemmende Wirkungen haben können.

Goebel führt jegliches unternehmerische Engagement auf die persönliche Kreativität des Unternehmers zurück, die für ihn

„Ausdruck des Zusammenspiels von kreativem Denken (intellektuelle Eigenschaften der Kreativität), kreativem Handeln (emotionale Eigenschaften der Kreativität), bestimmter psychischer Grundfähigkeiten und unterschiedlich stark ausgeprägter Persönlichkeitszüge, [...]“ ist (ders 1998, S.85).

Er nennt weiterhin den Drang nach Erfahrung und deren gewinnbringender Verarbeitung, Entfaltung und Gestaltung verbunden mit Hingabe, eine ausgeprägte Sinnierkraft und Lust auf Problemwältigung- und lösung, Lust auf Leistung, archaisches Unabhängigkeitsstreben verbunden mit Stolz, Geltung und Ehrgeiz, antizipatorisches Denken und Handeln, sowie ambivalentes Erleben und Handeln. Die Literatur liefert weitere Kriterien, die primär als Problemfaktoren gelten können, wie insbesondere fehlende Kontaktfähigkeit, fehlende Rollenvorbilder, fehlende Erfahrungen (Branche, Beruf etc.), man-

⁶³ Ein Beispiel dafür mag die verbreitete Meinung sein, dass amerikanische Gründer wesentlich risikofreudiger seien als Gründer in anderen Ländern.

gelhafte Selbst- und Ideenpräsentation, mangelhafte Geschäftsorientierung, techniklastige Ausrichtung oder mangelhaftes Zeitmanagement.⁶⁴

Existieren bereits sehr unterschiedliche Unternehmertypen (Beattie 1999), so unterscheiden sich auch Selbstständige und Angestellte in den Persönlichkeitsfaktoren, die häufig als „Unternehmereigenschaften“ charakterisiert werden. In einer Skala, die sich aus den Faktoren Karriereorientierung, Problemlösungsorientierung, Selbstbestimmung, Kreativität und Risikobereitschaft zusammensetzt, stufen sich Selbstständige - ohne geschlechtliche Differenzen - deutlich höher ein, als dies abhängig Beschäftigte tun (RWI 1997, S.73). Auch der „entrepreneurial potential questionnaire“ (epq), den Müller (2000, S.113ff) auf Basis der Arbeiten von King angepasst hat, stellt signifikante Differenzen zwischen Selbstständigen und abhängig beschäftigten Personen heraus (konzeptionell vgl. Müller 1996).⁶⁵ Die Unterschiede beziehen sich auf die Leistungsmotivstärke, die internale Kontrollüberzeugung, die Risikobereitschaft, die Problemlösungsorientierung und die Durchsetzungsbereitschaft, die jeweils bei selbstständigkeitsorientierten Personen höher ausgeprägt sind. Heute besteht einer relativ breiter Konsens über Unterschiede zwischen Unternehmern und Angestellten (Barron/Markman 1999).

Schaut man nun ergänzend auf Motivationsfaktoren, so sind Selbstverwirklichung und das Streben nach Unabhängigkeit sowohl unter niederländischen als auch deutschen Gründern die stärksten Motive für den Schritt in die Selbstständigkeit (van Uxem/Bais 1996, S.55; Gries/May-Strobl/Paulini 1997, S.15), wobei das Gründungsmotiv zumeist keinen signifikanten Einfluss auf die Überlebenschancen ausübt (Dahlquist/Davidsson o.J.).

Aus dem Kontext des traits-Ansatzes und des Verhaltensansatzes entstammt auch die Diskussion der Frage, ob man Unternehmer werden kann (Möglichkeit der Realisierung von Lerneffekten) oder ob dies einer Person angeboren ist. Eine genetische Veranlagung wird heute zumeist abgelehnt, zumindest hat sich im Zuge der Diskussion über den Themenbereich „entrepreneurship-education“ die Sichtweise durchgesetzt, dass das Training und die Ausbildung von Unternehmern kein sinnloses unterfangen ist, wenn es auch von seiner Einfluß-Reichweite nicht überschätzt werden darf, da vorhandene „traits“ nicht zwangsläufig zum „Ausbruch“ kommen müssen (Szyperski 1998).

Die kultursoziologisch geprägte Protestantische Ethik Max Webers (1994) mit den Faktoren Erziehung und Religion verdeutlicht den Einfluss von Sozialisations- und Milieu-

⁶⁴ In den verschiedenen Entwicklungsstadien im Lebenszyklus der Unternehmung können unterschiedliche Fähigkeits-Schwerpunkte ausgemacht werden, daher ist die Fähigkeit des Unternehmers zum erfahrungsbasierten Lernen von besonderer Relevanz.

⁶⁵ Müller testet dies einerseits an einer Gruppe von selbstständigkeitsambitionierten Personen und unselbstständig tätigen Personen, andererseits an einer Gruppe von Führungskräften mit unternehmerischer Verantwortung und Personen ohne eine solche Verantwortung.

effekten verbunden mit korrespondierenden Werten und Normen auch auf unternehmerische Orientierungen. Normen sind Verhaltens- und Orientierungsregeln (Fuchs-Heinritz et al. 1994, S.468), die sich auf der Basis von Gewohnheit, Brauch oder Sitte in eher längerfristigen Zeitintervallen ausprägen. Damit haben Normen gesellschaftsprägenden Charakter: Die Angst vor einem möglichen Scheitern ist im internationalen Vergleich in Deutschland sehr stark ausgeprägt, das Streben nach Sicherheit dominiert das Denken. Im Vergleich von 21 Nationen im Rahmen des Global Entrepreneurship Monitor 2000 (Sternberg/Otten/Tamasy 2000, S.18ff) liegt Deutschland nur noch vor zwei ostasiatischen Ländern, in denen unternehmerisches Engagement generell sehr gering ausgeprägt ist. In 2001 belegt Deutschland den letzten Rang (Sternberg/Bergmann/Tamasy 2001, S.4). Deutsche Selbstzweifel und Selbstkritik sind charakterisierende sozio-kulturelle Merkmale (o.A. 2002).

Hinzu kommt die vergleichsweise schlechte Wahrnehmung von Gründungschancen in Deutschland, denn die Bevölkerung beurteilt mögliche Chancen eher sehr skeptisch. Diese individuellen personenbezogenen Probleme aggregieren sich auf gesellschaftlicher Ebene zu sozialen und kulturellen Wert- und Normenmustern, die unternehmerischem Engagement eher abträglich sind. Ihren Niederschlag finden diese Einstellungsmuster auch im Bildungssystem, wo noch erhebliche Anstrengungen unternommen werden müssen, will man unternehmerisches Handeln breiter etablieren.

Im Gegensatz zu den Ergebnissen dieser deutschen Bürgerbefragung liegen momentan für die Niederlande lediglich Ergebnisse aus Gründerbefragungen mit allen damit verbunden Einschränkungen vor. Ein direkter Vergleich ist an dieser Stelle deshalb nicht möglich.⁶⁶ Es zeigt sich, dass sich niederländische Gründer insbesondere in der Risikoorientierung wie auch in der Unsicherheitstoleranz sehr stark einschätzen (van Uxem/Bais 1996, S.57), Tugenden, die in der niederländischen Historie eher nicht zu gesellschaftlichen Stärken gehören:

„Die Neutralitäts- und Zuschauermentalität der Niederländer wirkt noch heute stark nach, nicht nur in der großen Politik, auch im Kulturellen, in einem Hang, anderen die Initiative zu überlassen und lieber die Rolle des Kommentators zu spielen.“ (von der Dunk 1998, S.51)

Gleichzeitig ist das niederländische Handlungsparadigma von einer bereits sprichwörtlichen Pragmatik geprägt, die in der Kultur fest verwurzelt ist:

„[...] so offenbaren die charakteristischen Merkmale der Kultur und der Gesellschaft einen ausgesprochen unaristokratischen, vor allem unhöfischen Geist, eine Tendenz zum erdnahen Gegenständlichen (...), zum handfesten ungeschminkten Realismus. Dabei macht sich ohne Frage auch der Einfluss des

⁶⁶ Mit der Teilnahme der Niederlande am GEM-Projekt im Jahre 2001 wird sich dies ändern. Die Ergebnisse sind jedoch erst im Laufe des Jahres 2002 zu erwarten.

Calvinismus mit seiner asketischen, jedem Prunk abholden Moral bemerkbar.“
(von der Dunk 1998, S.31)

Die Loslösung von der spanischen Krone im 16. Jahrhundert führte zu einer tief in der niederländischen Gesellschaft verwurzelten Abneigung und Misstrauen gegenüber Autoritäten und Obrigkeitsdenken sowie zur Betonung von persönlicher Freiheit und Individualismus, einem Basisfaktor für die Motivation zu unternehmerischem Engagement. Dagegen prägten autoritäre Regime die deutsche Geschichte über absolutistische Monarchie, Kaiserreich und Diktatur bis in die jüngere Vergangenheit. Beide Länder legten Wert auf relative gesellschaftliche Homogenität und lehnten einschneidende soziale Ungleichheiten ab. Das individuelle Freiheitsstreben verband sich in den Niederlanden immer mit gesamtgesellschaftlicher Verantwortung. In ihrer weltanschaulichen Ausrichtung sind Selbstständige in beiden Ländern heute primär einem liberal-konservativen Milieu zuzuordnen (Brüderl et al 1996, S.88).

6.2.2 Alter, Geschlecht und Ethnie

In Anbetracht zahlreicher empirischer Studien machen sich die meisten Personen weder in besonders jungem, noch in besonders hohem Alter selbständig, vielmehr ist die gründungsintensivste Gruppe den 30 bis 36-jährigen zuzuordnen, wobei sich keine signifikanten Abweichungen zwischen Deutschland und den Niederlanden zeigen (Brüderl et al 1996, S.83; van Uxem/Bais 1996; Schutjens/Wever 1996 (b); RWI 1997). Allerdings bestehen leichte Abweichungen im Hinblick auf die Gruppe der „nascent entrepreneurs“ (angehende Unternehmer), wo sich für die Niederlande ein leicht höheres Potenzial abzeichnet als für die Bundesrepublik (Welter 2001). Ebenfalls leicht positiver stellt sich für die Niederlande die Einstellung zur Selbstständigkeit in der Altersgruppe der 16 bis 29-jährigen dar: 23,7 Prozent bevorzugen in den Niederlanden die Selbstständigkeit als Erwerbsform, in Deutschland sind es 22,3 Prozent (Karlsson 2001, S.15).

Zwischen Männern und Frauen besteht ein deutliches Ungleichgewicht, was die Beteiligung am Gründungsgeschehen anbelangt. Gemessen an der Selbstständigenquote im deutschen Mikrozensus sind nur etwa halb so viele Frauen wie Männer selbstständig. Die allgemeine Erwerbsbeteiligung von Frauen in Deutschland liegt bei 42,8 Prozent im Jahr 1998, aber nur 28 Prozent der Selbstständigen Erwerbstätigen sind Frauen (RWI 1997, S.43). Bei gleicher Erwerbsbeteiligung gilt der niedrige Anteil von Selbstständigen Frauen mit rund 27 Prozent im Jahr 1997 (EIM 1997) auch für die Niederlande. In beiden Ländern zeigt der Partizipationstrend jedoch deutlich nach oben.

Die Unterschiede im Bezug auf die ethnische Herkunft sind gering, der Anteil ausländischer Selbstständiger auf Grund der niederländischen Geschichte (Kolonialzeit) dort etwas höher. Die Beteiligung an der Selbstständigkeit ist in Deutschland von 1970, als lediglich zwei Prozent der erwerbstätigen Ausländer selbstständig waren, bis zum Jahr

1998, als der Anteil bei 8,8 Prozent lag, erheblich gestiegen. Dieser Anteil liegt folgerichtig nur noch geringfügig unter demjenigen deutscher Bürger (Seifert 2001). In den Niederlanden liegt der Anteil bei rund zehn Prozent (SER 1998, S.31). Ethnische Minderheiten erfahren sowohl im Hinblick auf deren Gründungstätigkeit als auch generell auf ihre unternehmerische Tätigkeit sehr hohe politische Aufmerksamkeit, ihre Gründungsbereitschaft gilt als sehr hoch. Wie de Soto (1998, S.29ff) unter dem Motto der „Marktwirtschaft von unten“ zusammenfasst, sind die ökonomischen Randgruppen der Gesellschaft wegen ihrer häufig angespannten Lebensführung, dem Zwang sparsam zu wirtschaften und „sich durchzubeißen“ von der personellen Seite her besonders für das Unternehmertum geeignet. Allerdings ist dieser Schritt nur zu häufig über Pushfaktoren motiviert, die Gründungen konzentrieren sich häufig in gesättigten Märkten (insbesondere Gastgewerbe) mit allen negativen Konsequenzen für die Überlebenschancen dieser Vorhaben.⁶⁷ Als ein spezifischer Vorteil dieser Gruppe wird jedoch die enge soziale Netzwerkbindung und Kohäsion in familiären wie weiteren milieugebunden Kontexten hervorgehoben (Granovetter 1990). Primär sozial- und kognitionspsychologisch argumentierend muss die Umweltwahrnehmung ethnischer Minderheiten einbezogen werden: Ghettoisierung und abgeschlossene Milieuinteraktion tragen u. U. zu einer defensiven Auffassung der Umgebung bei, entsprechend zum persönlichen Selbstverständnis der Ausgegrenztheit. Diese Wahrnehmung korreliert häufig negativ mit der für Unternehmer zentralen Leistungsmotivstärke (Mc Clelland 1961), die bei Angehörigen höherer sozialer Schichten nicht zuletzt über eine pro-aktive Umwelt, positive Motivation, Zuspruch und Selbstvertrauen höher ausgeprägt ist (Ray 1988).

6.2.3 Soziale und berufliche Herkunft und Bildung

Erheblicher Einfluss scheint die soziale Herkunft und das soziale Umfeld auf die Gründungsbereitschaft und den tatsächlichen Schritt in die Selbstständigkeit zu haben, denn ein Großteil der Selbstständigen stammt aus Unternehmerfamilien, in denen der Vater oder die Mutter im Sozialisationsprozess bereits als positive Rollenvorbilder gedient hat (Brüderl et al. 1996, S.85; RWI 1997). Selbstständigkeit wird hier als der Normalfall angesehen und nicht - wie in Angestellten- oder Arbeiterfamilien - als Ausnahme. Eine niederländische Gründerstudie zeigt, dass 69 Prozent der Gründer im Familien- oder Freundeskreis Berührungspunkte mit der beruflichen Selbstständigkeit haben (Schutjens/Wever 1996 (b), S.5). Delmar/Gunnarsson (o.J.) können auf der Basis von Panel-Daten zeigen, dass signifikante Einflüsse des selbstständigen Elternhauses auf die Entscheidung der Kinder für eine eigene Selbstständigkeit bestehen, jedoch keine Zusammenhänge mit dem Erfolg des Vorhabens gegeben sind.

⁶⁷ In 1986 lag die Quote derjenigen ausländischen Gründer in den Niederlanden, die nach einem Jahr aufgaben, doppelt so hoch wie die Quote innerhalb der niederländischen Bevölkerung (Verheul et al., o.J.).

Generell wird dem familiären Umfeld und dem Freundeskreis eine Schlüsselposition sowohl bei der Entscheidung für oder gegen die Selbstständigkeit, als auch - nach Entscheidung für die Selbstständigkeit - im späteren Gründungsprozess eingeräumt. Die Unterstützungsbereitschaft ist dabei in sämtlichen Europäischen Staaten hoch ausgeprägt, auf einer Skale von 0 (Ich bin überhaupt nicht einverstanden mit der Selbstständigkeit meines Sohnes/meiner Tochter) bis 100 (Ich bin völlig einverstanden mit der Selbstständigkeit meines Sohnes/meiner Tochter) liegen die Niederlande mit einem Wert von 82 an zweiter Stelle hinter Schweden, deutlich vor Deutschland mit einem Wert von 74 (Gallup Europe 2000, auf der Basis einer Befragung von rund 8500 Bürgern in 15 europäischen Ländern und Amerika). 80 Prozent der niederländischen Gründer haben einen Lebenspartner, dem sie im Unternehmen eine zentrale Rolle zusprechen.

Neben der sozialen spielt auch die berufliche Herkunft eine nicht unerhebliche Rolle im Gründungsprozess: Der Großteil der Gründer in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik hat bereits als Arbeitnehmer oder Selbstständiger Erfahrungen in der Gründungsbranche gesammelt. Rund zwei Drittel arbeitete vor dem Schritt in die Selbstständigkeit sowohl in den Niederlanden als auch in der Bundesrepublik als abhängig Beschäftigte (van Uxem/Bais, S.6; Brüderl et al. 1996, S.87; Schutjens/Wever 1996 (b), S.5; IfM 2000, S.110). Die ausgeprägteste Branchenerfahrung weisen in den Niederlanden die Personen im Bau- und Industriesektor auf, die geringsten, die Personen, die sich im Groß- oder Einzelhandel selbstständig machen. Allgemein ist das Bildungsniveau deutscher Unternehmer das mit Abstand höchste europaweit, niederländische Unternehmer liegen leicht über dem EU-Durchschnitt (Verhoeven; Becht 1999, S. 55 auf der Basis von Eurostat).

In quantitativen Dimensionen dürfte die Bedeutung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit zeitlich in erheblichem Maße variieren, je nach Arbeitsmarkt- und Konjunkturlage. Für dieses Verständnis spricht der stark variierende Anteil Arbeitsloser in den Studien des IfM aus den Jahren 1996 und 1999. Brüderl et al. (1996) als auch van Uxem und Bais (1996) finden in ihren Stichproben einen lediglich kleinen Anteil von Gründungen aus Arbeitslosigkeit. Gleichzeitig scheinen niederländische Arbeitslose eine höhere Gründungsbereitschaft zu zeigen als Deutsche (Verhoeven/Becht 1999, S.56).

Insbesondere van Uxem/Bais (1996, S.55) stellen heraus, dass der Faktor Arbeitslosigkeit zunächst auch bei der allgemeinen Motivation, Unternehmer zu werden, eher unbedeutend ist, jedoch in der spezifischen Lebenslage an Bedeutung gewinnt. Damit ist die Pushfunktion der Arbeitslosigkeit auf individueller Ebene beschrieben, also ein Getriebenwerden in die Selbstständigkeit. Auf makroökonomischer Ebene ist es umstritten, ob zwischen der Arbeitslosigkeit und den Gründungsaktivitäten ein Zusammenhang

besteht. Während Bögenhold/Staber (1990) für die OECD-Länder einen positiven Zusammenhang finden⁶⁸, kann Storey, der diverse britische regionale Studien zusammenfasst (1991) einen negativen Effekt nachweisen. EIM (1994) findet für niederländische Regionen keinen Zusammenhang. Hinz (1998, S.42) zeigt, dass je nach verwendeten Aggregatgrößen ein positiver oder negativer Zusammenhang entstehen muss. Deshalb ist die parallele Verwendung von individuellen Mikrodaten angezeigt. Ein generell positiver oder negativer Zusammenhang erscheint unwahrscheinlich, vielmehr sind es nationalspezifische Charakteristika, die das Zusammenwirken ausmachen (Sternberg 1999), wie die Opportunitätskosten der Selbstständigkeit beispielsweise über den Grad der sozialen Absicherung oder die Wahrnehmung von Gründungschancen in Zeiten wirtschaftlichen Abschwungs (Acs/Audretsch/Evans 1992, S.29).

6.3 Ego-zentrierte Netzwerke von Gründern als integrale Kompensationsplattform personen-, unternehmens-, und umweltbezogener Problemfaktoren?

Die Soziologie hat eine natürliche Affinität zur Netzwerk-Perspektive, da ihr Kerngegenstand gesellschaftliche Interaktion ist. Entsprechend lang ist die Tradition dieser Perspektive, die in Granovetters (1985) Bild der „Eingebettetheit“ jeglichen sozialen Handelns ihren Ausdruck findet und darüber auch die Ablehnung des kontext-isolierten individuellen Akteurs begründet.⁶⁹ In diesem Verständnis ist die relationale Ressource soziales Kapital ein Aspekt der Sozialstruktur, der individuellen oder korporativen Akteuren breitere Handlungsmöglichkeiten eröffnet.⁷⁰

„[...] nicht die individuellen Merkmale von Personen, sondern deren relationale Merkmale [stehen] im Zentrum der Analyse. Nicht das Individuum als solches, sondern seine Beziehungen zu anderen und seine Einbettung in eine Struktur interessiert. Die einzelnen Individuen werden gerade nicht als unabhängig voneinander begriffen.“ (Jansen 1999, S.16)

Die Vertreter des wirtschaftswissenschaftlichen „Mainstream“ taten sich lange Zeit wesentlich schwerer mit dem Begriff des Netzwerks, denn die neoklassische Theorie als dominierendes Paradigma griff auf ein verkürztes und verzerrtes Akteursbild zurück und nahm entsprechend im Marktprozess den atomisierten, isolierten Akteur ohne we-

⁶⁸ Das Problem besteht in dieser Studie in der Verwendung von Selbstständigenquoten: Eine zunehmende Arbeitslosigkeit muss damit statistisch *ceteris paribus* in gewissem Umfang zu einer höheren Selbstständigenquote führen, da die Erwerbstätigkeit sinkt.

⁶⁹ Dies bezieht sich gleichermaßen auf individuelle wie korporative Akteure. Hier stehen Organisationen als korporative Akteure im Mittelpunkt.

⁷⁰ Die historischen Ursprünge der Netzwerkanalyse sind u.a. bei Georg Simmel und seiner interpretativen Soziologie zu suchen, in der Interaktion und Kommunikation als Schlüssel zum Verständnis sozialer Systeme gelten können. Die Austauschtheoretiker Homans und Blau fokussieren mit ihren anthropologischen Studien Inhalte von Beziehungen zwischen Individuen und Bedingungen ihrer Evolution. Die Rollentheorie bediente sich eher implizit der Verwendung der Netzwerkanalyse. Schließlich kommt der Mathematik, die beispielsweise mit der Graphentheorie oder der Matrizenrechnung das grundlegende „Werkzeug“ der Netzwerkanalyse liefert, besondere Bedeutung zu.

sentliche Handlungsvollmacht an. Mit der Abkehr von der Neoklassik und der Wende zur Neuen Institutionenökonomie bzw. mit dem Aufkommen eines evolutorischen Ökonomieverständnisses (Kirman 1997; Kieser/Woywode 1999) hat sich jedoch die Netzwerk-Perspektive auch in den Wirtschaftswissenschaften zu einer regelrechten Mode entwickelt (Hessinger 2001). Dadurch bietet sich die Chance, von den klassischen untersozialisierten Akteursverständnissen ökonomischer Ansätze und dem häufig übersozialisierten Akteursverständnis soziologischer Ansätze abzukommen:

„[...] Akteure handeln nicht an eng definierten Eigeninteressen orientiert, sondern berücksichtigen soziale Kontexte. Solche Kontexte relativieren auch die Orientierung an Rollenvorschriften und Normen und die Bedeutung übergeordneter institutioneller Regelungen wie Markt und Hierarchie.“ (Granovetter 1985, S.19)

Obwohl die Unternehmerperson über Eigenschaften wie Individualität, Eigeninitiative oder Leistungsstreben als ein Prototyp der Individualisierung erscheint, ist sie doch in vielfältige Umweltbezüge integriert. Der Unternehmer erhält über Kontaktrelationen Zugriff auf Ressourcen wie etwa Beratung, Finanzierung, Aufträge oder persönlichen Zuspruch und Unterstützung. Die Person operiert in multi-kontextuellen Netzwerkrelationen und -typen, die sich als eine Mischung aus sozialen und geschäftsgebundenen Netzwerken verstehen lassen können. Soziales Kapital als prominenter Aspekt dieser Netzwerkrelationen sind Bekanntschaften und Beziehungen (relationale Bezüge), die es ermöglichen, Ressourcen zu aktivieren und darüber den Möglichkeitsraum bei der Realisierung individueller Handlungsabsichten zu erweitern. Im Gegensatz zu ökonomischem Kapital ist das soziale Kapital noch wesentlich fragiler, da es nicht individuell gebunden ist und damit in der Autonomie eines Individuums liegt, sondern sich erst im Austausch, in der Interaktion manifestiert (Bourdieu 1983).

In der Gründungsforschung verzeichnete der „network approach towards entrepreneurship“ ab Mitte der 1980er Jahre besondere Aufmerksamkeit (Aldrich 1986). In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre wurde es um den Netzwerkansatz in der internationalen Gründungsforschung dann ruhig, Bygrave (o.J.) attestierte sogar einen „declining research focus“. Entstanden aus der amerikanischen Debatte ist dieser Forschungszweig in theoretischer Perspektive insbesondere mit populations- und umweltökologischen Ansätzen verbunden. Dieser Netzwerkansatz differenziert sich jedoch wiederum aus, wenn es um die Untersuchungsobjekte geht. Zu unterscheiden sind insbesondere zwei Ebenen: Zunächst die Ebene des Individuums, wo ego-zentrierte Netzwerke einzelner Unternehmensgründer im Mittelpunkt stehen. Von Interesse ist hier insbesondere, ob solche Arten von Netzwerken bedeutsam für den Unternehmensgründer sind, welche Ressourcen mobilisiert werden und ob Korrelationen mit Erfolgsindikatoren bestehen. Diese Perspektive hat den sogenannten „network approach towards entrepreneurship“ dominiert. Der folgende Abschnitt wird Kernergebnisse dieser Forschungsrichtung zu-

sammenfassen. Hinzu kommen jedoch weiterhin organisationale Netzwerke, die sich wiederum in Netzwerke von Unternehmen aufteilen und in solche Netzwerke, die von gründungsfördernden Organisationen und Initiativen gebildet werden. Denn nicht nur Gründerpersonen sind auf externe Ressourcen angewiesen, auch Organisationen und Initiativen, die eben diese Ressourcen bereitstellen, müssen nicht zuletzt auf Grund der Heterogenität und Wandlung des Ressourcenbedarfs nach externen Ergänzungs- und Komplementaritätspotenzialen suchen. In dieser Arbeit wird die Netzwerk-Analyse im dritten Teil auf eben diese Organisationen und Initiativen angewendet, die Gründer mit verschiedensten Dienstleistungen unterstützen.

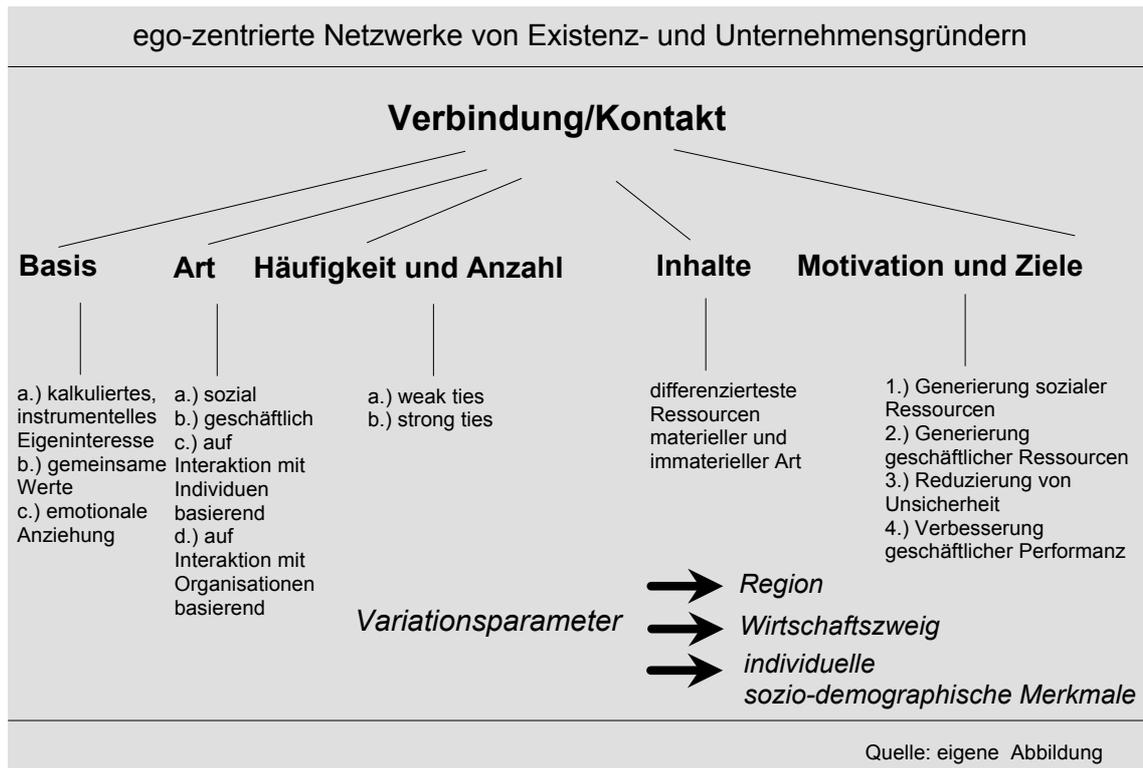
Es ist jedoch für den Untersuchungszusammenhang von besonderem Interesse vorab zu wissen, ob diese gründungsfördernden Organisationen und Initiativen - und schließlich auch die durch sie geformten Gründungsnetzwerke - für Unternehmer aus einer ego-Perspektive überhaupt relevant sind, und welchen konkreten Beitrag sie aus der Unternehmerperspektive leisten. Dies bezieht sich zum einen auf die originäre Planungs- und Gründungsphase, der die „network founding hypothesis“ zu Grunde liegt, dann aber auch auf die Entwicklungsphase, die unter dem Aspekt der „network success hypothesis“ betrachtet werden kann (Brüderl/Preisendörfer 1998, S.214).

Sieht man von den sehr unterschiedlichen Untersuchungsmethoden und Erkenntnisinteressen ab, die in der Literatur zu finden sind⁷¹, so kann tendenziell festgestellt werden, dass die Bedeutsamkeit von Netzwerken sowohl in der Planungs- und Gründungsphase als auch in der Entwicklungsphase überwiegt.⁷² Allerdings sind die spezifischen Ausprägungen näher zu erörtern. Die Erfassung ego-zentrierter Netzwerke zirkuliert insbesondere um die in der folgenden Abbildung erfassten Dimensionen. Über diese einzelnen Dimensionen sind verschiedenste Variationsparameter denkbar, die die Basis und Art, die Inhalte, Häufigkeit und Anzahl der Netzwerkverbindungen beeinflussen können. Empirische Studien, die im Schwerpunkt diese Variationsparameter untersuchen sind allerdings rar.

⁷¹ Die methodische und definitorische Variationsbreite ist erheblich, wobei die kausale Kopplung von Unternehmenserfolg und Netzwerkarbeit ein Kernproblem bildet. Insbesondere der Erfolgsindikator Überlebenswahrscheinlichkeit ist schwer zu fassen, da a.) nur im Rahmen relativ aufwendiger Panel-Studien Aussagen getroffen werden können und b.) die Identifizierung und Befragung der gescheiterten Gründer äußerst aufwendig ist und zumeist nur noch auf geringe Fallzahlen zurückgegriffen werden kann.

⁷² Auf der Basis der Daten der Leipziger Gründerstudie analysiert Bühler im Hinblick auf ego-zentrierte Netzwerke die Beziehungen von Unternehmensgründern in Ostdeutschland (Bühler 1999, S.195ff). Das niederländische EIM unternimmt dies auf Grundlage eines 1994 initiierten Gründungspanels (van Uxem/Bais 1996; EIM 1998). Ebenfalls in einer Längsschnitt-Perspektive analysieren Schutjens/Stam (o.J.), Jansen (2001) und Johannisson (1996) die Netzwerke junger Unternehmen. Neben diesen empirischen Arbeiten sollen in die folgenden Erörterungen auch grundlegende Konzeptionen eingehen, insbesondere wie sie von Aldrich (1986), Larson und Starr (1992) und Butler und Hansen (1991) erarbeitet wurden.

Abbildung 6: Bezugsrahmen für ego-zentrierte Netzwerke von Unternehmensgründern



6.3.1 Basis und Art der Verbindungen

Unternehmensgründer halten zumeist einen Mix aus sozialen und geschäftlichen Netzwerkverbindungen vor, die sie situationsadäquat aktivieren. Entsprechend entstehen komplexe Gebilde aus einerseits kalkulierten, eher instrumentellen Relationen, andererseits emotionalen, wertbasierten Verbindungen und Mischungen zwischen beiden Kategorien. Die Art der Netzwerkverbindungen, ihre Inhalte und das Netzwerkverhalten des Unternehmers variieren nicht zuletzt über die Entwicklungsphasen der Unternehmung.

In der Studie von Bühler (1999)⁷³ griffen mit 56,1 Prozent die meisten Unternehmer im Gründungsprozess sowohl auf professionelle Hilfe als auch auf Unterstützung aus ihrem mikrosozialen Umfeld zurück. Gefragt danach, welche Akteure zum Zeitpunkt der Gründung besonders wichtig waren, lassen sich 56,3 Prozent der Antworten den sozialen Beziehungen und 43,7 Prozent professionellen Akteuren zurechnen. Innerhalb der sozialen Beziehungen sind mit großem Abstand Ehe- und Lebenspartner relevant, vor sonstigen Verwandten und Eltern. Erst dann folgen Freunde. Bei den professionellen Akteuren sind die Verhältnisse zwischen Kunden/Zulieferern und Geschäftspartnern mit 52 Prozent und gründungsunterstützenden Organisationen (Arbeits- und Finanzamt,

⁷³ Die Leipziger Gründerstudie startete als Panel im Jahr 1992 mit n=742 Fällen, in der zweiten Befragungswelle im Jahr 1994/95 waren noch n=624 Fälle enthalten. Erst in der zweiten Befragungswelle wurden soziale Netzwerke erhoben.

Unternehmensberater, Kammern, Berufsverbände und Banken) mit 48 Prozent relativ gleichverteilt.

Freie Unternehmensberater werden ebenso wie der ehemalige Arbeitgeber oder Wirtschaftsverbände eher selten nachgefragt (IfM 1997, VI). In der Beurteilung des Beratungs- und Informationsangebotes erhalten Steuerberater, Kammern und selbstständige Freunde und Bekannte nützliche Einschätzungen, wohingegen insbesondere die Arbeitsämter, jedoch auch Kreditinstitute und öffentliche Förderinstitutionen und Banken eher defizitär eingestuft werden. Die öffentliche und halb-öffentliche Intermediärstruktur kann auch zumeist nicht sämtliche gründungsrelevanten Fragen beantworten, da rund 50 Prozent der Gründer noch weitere Leistungen in Anspruch nehmen müssen (IfM 1997). Dies verdeutlicht den Komplementärcharakter der öffentlichen und halb-öffentlichen Intermediärstruktur.

Die besondere Bedeutung des sozialen ego-zentrierten Netzwerks insbesondere in der Gründungsphase basiert auf der Motivations- und Zuspruchfunktion des unmittelbaren Umfeldes. Dieser „soziale Support“ gewinnt vor dem Hintergrund der neuen, zumeist unsicheren Lebensphase herausragende Bedeutung: Der soziale Netzwerk-Support ist bei angehenden Gründern deutlich höher ausgeprägt als bei etablierteren Unternehmern (Johannisson 1996)⁷⁴. Die Gründerperson möchte sich rückversichern, das Richtige zu tun, sie muss zumeist Rückschläge hinnehmen und braucht in diesen Situationen vertraute Gesprächspartner. Jansen berichtet, dass insbesondere Unterstützungsleistungen aus der Familie und aus dem beruflichen Umfeld die Überlebenschancen steigern und sich auch die Mitgliedschaft in Vereinen – insbesondere in berufsbezogenen Verbänden – positiv auswirkt. Heterogener zeigt sich dieses Bild allerdings beim Erfolgsindikator Rentabilität, für den sich verstärkte Kontakte in das berufliche Umfeld ebenso wie Mitgliedschaften in berufsbezogenen Verbänden als förderlich, dichte Beziehungen ins Verwandten- und Bekanttenetzwerk dagegen als hinderlich erweisen (dies. 2001, S.14)⁷⁵. Die Studie des niederländischen EIM (1998)⁷⁶ bestätigt die Relevanz von Vereins- und Verbandsmitgliedschaften, denn rund 50 Prozent der Befragten unterhalten bei Gründung Kontakte zu anderen Unternehmern in Sportvereinen, Unternehmerorganisationen oder Rotary-Clubs. Diese Anteile bleiben vom Start bis ins zweite Jahr konstant. Dagegen nimmt der Anteil derjenigen Selbstständigen, die sich einem Unternehmerverband oder einer Branchen- oder Berufsorganisation anschließen, von 25 Prozent

⁷⁴ Die Stichprobe umfasst in 1987 n=361 Fällen, in 1988 n=265 und in 1993 n=158 Fälle.

⁷⁵ Die Stichprobe umfasste n=347 Fälle, wobei n=258 Fälle Angaben zu ego-Netzwerken enthielten. Netzwerke wurden insbesondere über die Relationen der drei zentralen Alteri erhoben.

⁷⁶ Die Stichprobe enthielt zu Beginn der Panelbefragung n=2000 Fälle. Als „aktive Netzwerker“ werden Personen verstanden, die *geregelt* informellen Kontakt mit anderen Unternehmern und Gewerben haben oder mit anderen Unternehmern oder Gewerben zusammenarbeiten, wobei die Regelmäßigkeit nicht vordefiniert wurde.

kurz nach dem Start auf 37 Prozent im zweiten Jahr zu. 75 Prozent der Befragten in dieser Gruppe glauben, dass diese Kontakte von besonderer Bedeutung für ihre Unternehmenspolitik sind, aus diesem Kreis geben wiederum 80 Prozent an, dass sie über diese Kontakte auch an neue Kunden kommen.

Die Ergebnisse heben die insbesondere im Zeitablauf steigende Bedeutung der über das primäre soziale Netzwerk hinausgehenden Kontaktrelationen hervor. Die Studie von Greve (1995) kann aber nicht die Hypothese stützen, dass Gründer, die bereits in der frühen Entwicklungsphase operieren, ihre Netzwerke intensiver nutzen als potenzielle Gründer in der Planungsphase. Allerdings zeigt sich eine unterschiedliche Struktur der Netzwerke, die mit obigen Ergebnissen korrespondiert: Aktive Gründer haben mehr Kontakte zu Geschäftsleuten, während potenzielle Gründer in besonderem Maße professionelle „Unterstützer“ nachweisen. Scheidt (1995, S.368) bestätigt eine abnehmende Bedeutung öffentlicher Förderakteure, zählt jedoch neben Unternehmungen auch Unternehmensberater zum „Unternehmens-Netzwerk“, das an Wichtigkeit gewinnt. Eine zentrale Funktion der öffentlichen Förderakteure in den frühen Phasen der Unternehmensentwicklung sei auch die Kontaktvermittlung: 34 Prozent aller vermittelten Kontakte liefen über öffentliche Einrichtungen.

Gleichzeitig werden jedoch im Zeitablauf die sozialen Netzwerkkontakte nicht von den geschäftlichen nennenswert beeinträchtigt oder gar ersetzt. Vielmehr wandeln sich die Beziehungen eher von geschäftlichen Bindungen hin zu sozialen Kontakten als anders herum. Die sozialen Kontakte im primären Netzwerk bleiben äußerst stabil, auch die räumliche Verankerung des sozialen Netzwerks ist stark ausgeprägt und variiert nur unbedeutend im Zeitablauf (Johannisson 1996). Die Priorität auf soziale oder geschäftliche Netzwerkkontakte hängt insbesondere von der spezifischen Unternehmenssituation ab und wird von den Unternehmern situativ und flexibel angepasst.

6.3.2 Inhalte der Verbindungen

Wirft man nun einen Blick auf die Ressourcen, die aus den persönlichen Netzwerken bezogen werden, so zeigt sich bei Bühler (1999), dass über die sozialen Beziehungen insbesondere emotionaler Rückhalt (62,4 Prozent)⁷⁷, Hilfe bei Planung und Ausgestaltung (42,9 Prozent) und Mitarbeit im Betrieb (25,4 Prozent) bereitgestellt wurden, während bei den professionellen Akteuren der Schwerpunkt auf der Beratung in organisatorischen und rechtlichen Fragen (43,7 Prozent), dann ebenfalls bei Hilfen für Planung und Ausgestaltung (31,7 Prozent) und Bereitstellung von Kapital (28,2 Prozent) liegt. Im Kern bestätigt Jansen (2001, S.10) diese Ergebnisse, denn in ihren sozialen egozentrierten Netzwerken werden die „professionellen“ Ressourcen in Form von Rechts-

⁷⁷ Die prozentualen Angaben spiegeln die gesamte Verteilung der erbrachten Leistungen wider, wobei Mehrfachnennungen möglich waren.

beratung, Steuerberatung, Buchhaltung und Personalfragen nicht erbracht. Offensichtlich entsteht in unterschiedlichen Netzwerk-Kontexten eine relativ deutliche Arbeitsteilung bei der Ressourcenerbringung.

6.3.3 Häufigkeit und Anzahl der Verbindungen

Nach Johannisson's Panelstudie (1996) wenden die Unternehmer im Jahr 1987 noch 9,8 Stunden pro Woche für netzwerkbezogene Tätigkeiten auf, in 1993 sind es nur noch 8,2 Stunden, wobei sich die Zeit fast gleichverteilt auf Netzwerkausbau und -pflege. Es zeigen sich sowohl geschlechts- als auch bildungsspezifische Variationen, denn Frauen intensivieren im Zeitablauf ihre Kontakte, während generell Personen mit geringerem Bildungsgrad die Kontakthäufigkeit reduzieren (Johannisson 1996). Die Annahme erhöhter umweltinduzierter Unsicherheit führt tendenziell zur Intensivierung der Netzwerkkontakte, da der persönliche Informationsbedarf zur Abwägung von Entscheidungen steigt:

„The results of this study should encourage managers of small, new ventures to invest time in building and maintaining network relationships. This may be especially true when the level of uncertainty about customers and resource availability are high” (Sawyeer/Mc Gee 1999).

Für Unternehmer erscheint es einerseits bedeutsam, zu relativ dichten Netzwerken zu gehören, die sich über ein besonderes Maß an Vertrauen auszeichnen und in denen die Kontaktakteure ihrerseits im Sinne eines Multiplikators Ressourcen mobilisieren können (alter-networks). Das Problem von strong ties-Netzwerken liegt jedoch in der ausgeprägten sozialen Schließung, da sich der Großteil der Akteure zumeist untereinander kennt, was zu hoher Redundanz der Beziehungen und damit ebenfalls der Informationen führt.

Auch ausgewählte schwache Beziehungen erfüllen deshalb wichtige Funktionen, insbesondere wenn es darum geht, „structural holes“ (Burt 1992) zu überwinden und Brücken in weitere Netzwerke aufzubauen, um aus diesen Ressourcen zu „ziehen“, die im eigenen, engeren Netzwerk nicht vorhanden sind (Johannisson 1996; Bartjargal o.J.). Darüber hinaus unterliegen diese schwachen Beziehungen wiederum erheblichen Entwicklungsdynamiken, die es ermöglichen, dass sich aus schwachen Beziehungen starke Beziehungen entwickeln (Greve 1995). Weak-ties-basierte Netzwerke scheinen die Überlebenschancen von Unternehmen steigern zu können (Jansen 2001, S.12), aber Brüderl/Preisendörfer (1996) weisen gleiche Effekte im Falle enger bekanntschaft- und verwandtlischer strong ties-basierten Netzwerke nach.

Weiterhin können größere Netzwerke, die mit entsprechendem Zeitaufwand für die Pflege und den Aufbau neuer Verbindungen einhergehen, in signifikanter Weise auch Effekte auf das Wachstum von Unternehmen ausüben (Donckels/Lambrecht 1995; Brü-

derl/Preisendörfer 1998; Sawyeer/Mc Gee 1999). Dies bestätigt auch die Studie des EIM (1998), in der der Anteil von begrenzt wachsenden Unternehmen bei den Netzwerken bereits nach einem Jahr etwas höher, bei schnell wachsenden Unternehmen sogar deutlich höher liegt.

Personen, die bereits weiter in ihrem Gründungsprozess fortgeschritten sind, so Greve (1995), verfügen über größere Netzwerke, die auch häufiger genutzt werden. Wie Hills/Lumpkin/Singh (1997) in ihrer explorativen Studie mutmaßten, realisieren Gründer mit großen Netzwerken sowohl eher neue Geschäftsideen als auch Geschäftsgenheiten im Vergleich zu Personen, die keine oder eher geringe Netzwerkbezüge haben. Der spätere empirische Test von Singh et al. (1999)⁷⁸ bestätigte diese Hypothese und damit einen positiven Netzwerkeffekt auf das Innovationsverhalten des Unternehmers. Wie Nambisan (o.J.) betont, seien es insbesondere die Kontakte zu Kunden und deren Rückkopplungen auf die gelieferten Produkte und Dienstleistungen, die als positive Netzwerkeffekte herauszuheben seien. Die Rolle der kooperierenden Geschäftspartner hebt dagegen das EIM hervor: 29 Prozent der Gründer sind nach zwei Jahren Kooperationen eingegangen, ein Drittel findet diese Zusammenarbeit sehr wichtig für das Funktionieren ihres Unternehmens, ein Drittel bewertet es durchschnittlich wichtig, und nur für 25 Prozent ist es unbedeutend. De Jong/Kemp/Snel (2001) fassen in ihrer niederländischen Studie zusammen, dass kleine Dienstleister mit einer hohen externen Orientierung (Kunden, Berater, Wettbewerber) innovativer sind. Im Dienstleistungssektor erfährt das Humankapital generell besondere Bedeutung, was auf den Charakter der Dienstleistung zurückzuführen ist: Die Leistung ist immateriell, das Wissen ist personengebunden. Es ist anzunehmen, dass bestimmte Bestandteile der Schlüsselkompetenzen für Dienstleistungsgründer von herausragender Bedeutung sind und dies hängt eng damit zusammen, dass der Erbringer der Leistung enger Bestandteil dieser Leistung ist: er „verkauft“ zu einem guten Teil sich selbst. Eine gewandte Kommunikationsfähigkeit ist dann zum Beispiel Grundlage für umfassendere soziale Netzwerk-Kompetenzen der Person, um Kontakte zu knüpfen, die wiederum auch im geschäftlichen Kontext genutzt werden können. Für 79,5 Prozent aller Dienstleister in der Studie von Wimmers/Hauser/Paffenholz (1999)⁷⁹ sind Kontakte und Verbindungen die zentrale Schlüsselvoraussetzung zur Erbringung ihrer Leistung. Human/Provan (1996) betonen, dass netzwerkgestützte Lerneffekte unter Wettbewerbern besonders hoch ausgeprägt sind, obwohl die direkten Kontakte zu Wettbewerbern naturgemäß eher gering sind (Sternberg 1998, S.13). Zusammenfassend bietet die Einbindung in ein Netzwerk damit Möglichkeiten der verbesserten Wettbewerbspositionierung (Dörsam/Icks 1997).

⁷⁸ Die Stichprobe umfasste n=308 Fälle.

⁷⁹ Die Stichprobe umfasst n=1271 Fälle in Wirtschaftszweigen, in denen unternehmensnahe Dienstleister zu vermuten waren.

Die Netzwerkbeziehungen von Unternehmern können wie gezeigt breite Kompensationsmöglichkeiten primär für personen- und unternehmensbezogene Defizite bieten, allerdings nehmen diese relationalen Merkmale primär flankierende Bedeutungen ein. Johannisson (1996) resümiert:

„Personal networking appears to be a very long term investment which will not pay back immediately. This suggests that the personal network is a necessary but not sufficient vehicle for success.”

6.4 Resümee

Innerhalb der unternehmensbezogenen Faktoren, die den idealtypischen governance-Mechanismus der Unternehmung adressieren, zeigt sich eine ausgeprägte Homogenität zwischen niederländischen und deutschen Gründungen. Der weitreichendste Unterschied besteht im Gründungstypus, denn der Anteil an Nebenerwerbsgründungen wie generell an Selbstständigkeit im Nebenerwerb ist in den Niederlanden viel höher ausgeprägt als in Deutschland. Selbstständige und abhängige Erwerbsarbeit sind zwei Seiten der gleichen Medaille, und damit spiegelt sich der hohe Anteil der Teilzeitarbeit im abhängigen Erwerb auch in der selbstständigen Erwerbstätigkeit. Die außerordentlich hohen Anteile dieses „hybride entrepreneurship“ bedingen, dass ein umfangreicher Teil der niederländischen Bevölkerung zumindest grundlegend mit der Erwerbsform der Selbstständigkeit in Kontakt kommt und darüber im Zeitablauf unternehmerisches Denken weite Teil der Bevölkerung erreicht.

Der Faktor der prominenten Teilzeit-Selbstständigkeit dürfte einige weitere Unternehmensmerkmale beeinflussen, etwa die im Durchschnitt etwas kleinere Betriebsgröße niederländischer Gründungen (insbesondere in Wachstumssektoren), den etwas geringeren Startkapitaleinsatz und den dadurch bedingten selteneren Rückgriff auf Fremdkapital. Des Weiteren kann darüber auch der im Vergleich mit Deutschland hohe Anteil an Gründungen ohne Beschäftigte erklärt werden. Aus dem hohen Anteil an Nebenerwerbsselbstständigkeit leitet sich schließlich auch die Hypothese ab, dass in diesen strukturellen Merkmalen die etwas höhere Überlebenswahrscheinlichkeit junger niederländischer Unternehmen begründet ist. Folgendes Erklärungsmuster liegt nahe: Die Wirtschaftsstrukturen beider Länder unterscheiden sich erheblich voneinander, was man einigermaßen zugespitzt auf die Begriffe „Industrienation“ vs. „Dienstleistungsgesellschaft“ bringen kann. Die in erheblichem Maße auf Dienstleistungen basierende Wirtschaftsstruktur der Niederlande impliziert deshalb einen vergleichsweise niedrigen optimalen Betriebspunkt und damit eine tendenziell geringere Betriebsgröße. Die Wachstumsraten der Unternehmen sind beschränkt, weil der implizite „Zwang zum Wachsen“ nicht stark ausgeprägt ist. Damit steigen auch die Überlebenswahrscheinlichkeiten der jungen Unternehmen. Dies ist ein erklärender Faktor für die im internationalen Vergleich hohen Überlebensraten niederländischer Gründungen und gleichzeitig für die

geringe wirtschaftliche Dynamik. Hinzu kommt der hohe Anteil an Teilzeit-Selbstständigkeit, in der der Gründer nicht den Hauptteil seines Auskommens erwirtschaftet und damit auch dann noch nicht abmeldet und aus dem Markt ausscheidet, wenn die Tätigkeit äußerst beschränkt wird. Die Überprüfung dieser plausiblen Zusammenhänge bedarf jedoch einer eingehenderen empirischen Untersuchung, die hier nicht geleistet werden kann. In beiden Ländern ist der Anteil schnell wachsender Unternehmen gering, deutlich höher sind jedoch die Wachstumsraten dieses Unternehmenstypus in der Bundesrepublik. Ein Kernproblem der niederländischen Volkswirtschaft liegt in einer sehr geringen Innovationsdynamik, niedrigem Technologiegrad und einer relativ niedrigen Produktivität.

Keine auffälligen Differenzen zeigen sich bezüglich der demographischen Kategorien Geschlecht, Alter, soziale und berufliche Herkunft. Der Anteil von Frauen ist im Gründungsgeschehen beider Länder gering, jedoch zeigt sich jeweils eine deutlich steigender Tendenz. Allerdings liegt der Anteil der „nascent entrepreneurs“ (potenzielle Unternehmer) in den Niederlanden leicht höher und auch das Interesse an der Selbstständigkeit ist in den Niederlanden in der Altersgruppe der 16 bis 29-jährigen etwas höher ausgeprägt. Ebenso ist der Anteil selbstständiger Ausländer höher als in Deutschland. Das Bildungsniveau deutscher Selbstständiger ist im europäischen Vergleich am besten, niederländische Selbstständige liegen leicht über dem EU-Niveau. In beiden Ländern erfolgt der Schritt in die Selbstständigkeit zumeist aus einer abhängigen Erwerbstätigkeit, eher selten aus Arbeitslosigkeit, wobei zeitliche Bezüge (Konjunkturlinien, Arbeitsmarktsituation) erheblichen Einfluss haben dürften.

Die zentralen Problemfaktoren weichen in der Einschätzung niederländischer und deutscher Gründer nicht voneinander ab, denn Finanzierung, Marktentwicklung und Konkurrenzsituation werden einmütig von deutschen wie niederländischen Gründern als Hauptfaktoren genannt. Die Vorbereitungszeiten auf die Gründung weichen nicht auffällig voneinander ab, denn der Großteil der Gründer plant zwischen vier und zwölf Monaten, aber gleichzeitig scheint der Anteil derjenigen Gründer, die ihren Planungsprozess abbrechen, in Deutschland etwas größer zu sein als in den Niederlanden. Dies mag auch mit der im internationalen Vergleich auffällig hohen Risikovermeidung deutscher Bürger zusammenhängen. Das Planungsverhalten - insbesondere die Erstellung eines Geschäftsplans - ist wegen der heterogenen Datenlage in Deutschland nur sehr schwer zu vergleichen.

Zu den eher psychologisch orientierten personenbezogenen Faktoren existiert meines Wissens kein exponierter Vergleich zwischen deutschen und niederländischen Gründern. Bezüglich der Gründungsmotivation zeigt sich eine hohe Übereinstimmung, denn die Faktoren Selbstverwirklichung und Streben nach Unabhängigkeit dominieren in

beiden Ländern. Selbstständige in beiden Ländern sind primär einem liberal-konservativen weltanschaulichen Milieu zuzuordnen, gleichzeitig finden sich in der Bundesrepublik wie in den Niederlanden an verschiedensten Stellen Hinweise auf eine dominierende, normprägende „Arbeitnehmermentalität“.

Kompensationsmöglichkeiten für personenbezogene und unternehmensbezogene Problemfaktoren bieten über externe Ressourcenzufuhr verschiedenste Formen ego-zentrierter Netzwerke. Die Forschungsergebnisse zu ego-zentrierten Netzwerkbezügen von (potenziellen) Unternehmern sind aber methodisch und definatorisch heterogen. Ich werde im Folgenden versuchen, grundlegende Gemeinsamkeiten herauszuarbeiten und abschließend in Bezug zum Wirkungskreis von Gründungsnetzwerken zu setzen. Sämtliche governance-Mechanismen werden im Kontext ego-zentrierter Netzwerkbezüge adressiert und erfahren insbesondere nach Lebensphase divergierende Berücksichtigung: Unternehmer sind in multi-kontextuelle Akteursnetzwerke eingebunden, die sich insbesondere in Art und Inhalt unterscheiden, die aber auch im Zeitablauf variieren. Primär gemeinschaftlich dominierende Bezüge werden ergänzt von marktförmigen und verbandlichen Relationen. Eine grobe Klassifizierung kann diese Netzwerke in soziale, primäre Netzwerke (Lebenspartner, Ehepartner, Eltern, Verwandte, enge Freunde), in soziale, sekundäre Netzwerke (weiterer Bekanntenkreis, Vereins- und Verbandskontakte) und in geschäftliche Netzwerke (Geschäftspartner, Intermediäre, Berater) einteilen, wobei die Trennlinien nicht stringent sein müssen.

Der Großteil der Gründer greift in der Planungs- und Gründungsphase sowohl auf flankierende Unterstützung des sozialen, primären Netzwerks als auch des geschäftlichen Netzwerks zurück, wobei im geschäftlichen Netzwerk allerdings die Berater und Intermediäre dominieren. Generell sind die Relationen in das soziale, primäre Netzwerk über dessen „Support-Funktion“ (Rückhalt, Zuspruch) in der Gründungsphase noch stärker ausgeprägt als in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung. Dort gewinnen die sozialen, sekundären Netzwerke - insbesondere über das Engagement in Verbänden und Vereinen - und die geschäftlichen Netzwerke - jetzt insbesondere über Geschäftspartner, Kooperationspartner etc. - an Bedeutung. Jedoch scheinen diese Netzwerktypen die zeitlich wie räumlich sehr bestandsfesten sozialen, primären Netzwerke nicht zu beeinflussen oder gar zu ersetzen. Verschiebungen zwischen diesen Netzwerktypen erfolgen deutlich häufiger von den geschäftlichen hin zu den sozialen Netzwerken als umgekehrt.

Nicht nur in der Gründungs- sondern auch in den späteren Entwicklungsphasen scheint sich generalisierend eine deutliche Arbeitsteilung zwischen den Netzwerktypen herauszubilden: Während die sozialen, primären Netzwerke im Wesentlichen auf emotionalem Rückhalt basieren, liefern die geschäftlichen Netzwerke betriebswirtschaftliches, rechtliches und organisatorisches Wissen. Insbesondere in den sozialen, sekundären Netz-

werken kommt es zu Überschneidungen. Die geschäftlichen Netzwerke erfahren offensichtlich im Zeitablauf einen Formenwandel, denn während in der Gründungsphase noch der Schwerpunkt auf Kontakten zu Beratern und Intermediären liegt, verlagern sich in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung die Verbindungen hin zu Geschäftspartnern - insbesondere zu Kunden und Kooperationspartnern.

Netzwerke von Unternehmern konstituieren sich zumeist als Mix aus „weak-ties“ und „strong-ties“, wobei die „weak-ties“ zwar unverbindlichere Verbindungen sind, die im Kern Informationen höheren Allgemeinheitsgrades transportieren, aber gleichzeitig Informationen transportieren, die anregenden Charakter auf den Unternehmer haben und positiv auf sein Innovationsverhalten ausstrahlen können. Besondere Bedeutung kommt den Multiplikatoreffekten zu, mittels derer Ressourcen an weiter entlegeneren Netzwerkknoten aktiviert werden können. Im Gegensatz dazu sind „strong-ties“-Netzwerke deutlich kleiner, neigen zu Prozessen sozialer Schließung und sind hochgradig redundant. Die Ressourcengenerierung profitiert jedoch vom hohen Vertrauens- und Solidaritätsgrad und ermöglicht deshalb auch die Aktivierung prekärer Ressourcen (beispielsweise Kapital).

Methodisch äußerst problematisch erscheint die Verbindung zwischen Netzwerkarbeit einerseits und Unternehmenserfolg andererseits, sowie die korrespondierende Abbildung von unmittelbaren Wirkungszusammenhängen. Eine hohe Übereinstimmung in Bezug auf positive Netzwerkeffekte zeigt sich in der Literatur, wenn das Wachstum der Unternehmen betrachtet wird: Wachstumsunternehmen haben tendenziell mehr und intensivere Netzwerkkontakte. Aber nicht sämtliche Figurationen von Netzwerken sind förderlich für den Gründungsprozess, vielmehr ist das Zusammenspiel von Netzwerkarthen, Inhalten (Ressourcenzufuhr), Häufigkeit und Größe vor dem Hintergrund unterschiedlicher Zwecke und zeitlicher Bezüge zu beachten.

Diese Ausführungen zu ego-zentrierten Netzwerken von Unternehmensgründern legen bereits die Bedeutsamkeit intermediärer Akteure im Planungs- und Entwicklungsprozess nahe. An dieser Stelle kann festgehalten werden, dass die Industrie- und Handelskammern in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik die wichtigsten Ansprechpartner innerhalb der öffentlichen bzw. halb-öffentlichen Infrastruktur sind. Nimmt man allerdings die privatwirtschaftlichen und informellen Akteure hinzu, ist in beiden Ländern zunächst der Steuerberater ein zentraler Ansprechpartner, ebenso wird in beiden Ländern die Rolle von Familie und Bekannten für den Informationstransfer sehr hoch eingeschätzt. Ausrichtung, Anforderungsprofile und Zieldefinitionen an diejenigen Einrichtungen, welche Beratungs- und Informationsdienstleistungen für Gründer erbringen, gleichen sich in den Niederlanden und in der Bundesrepublik, was unmittelbar auf die Herleitung aus den Bedarfen der Gründer herrührt, die wenig zwischen den beiden Län-

dem differieren. Gefordert werden transparente, koordinierte, zielgruppenspezifische und qualitativ hochwertige, möglichst individuell und zeitnah erbrachte Leistungen.

Die intermediären Akteure erfahren Nachfrage insbesondere in konkreten, gründungsbezogenen, zumeist betriebswirtschaftlichen, rechtlichen, bürokratischen oder organisatorischen Fragestellungen und zeigen im Idealfall schnelle Erfolge. Sie haben aber nur geringen Einfluss auf die Gründungsmotivation, eher noch auf die Gründungsentscheidung (Abberatungen). Einen zentralen Einfluss auf personengebundene Faktoren, die in der Vorgründungsphase die Entscheidung mit beeinflussen, üben Erziehung und Ausbildung aus. Familiäre und peer-group-Sozialisation sind hier ebenso zu nennen wie Kindergarten, Grundschule, weiterführende Schulen, berufsqualifizierende und akademische Ausbildungen. Wie Müller (2000, S.117) feststellt, dürften Merkmale der Unternehmerpersönlichkeit, welche er unter den Faktoren Leistungsmotivstärke, interne Kontrollüberzeugung, Risikobereitschaft, Problemlösungsorientierung und Durchsetzungsbereitschaft untersucht hat, bereits im Jugendalter ausgebildet sein. Damit sind personengebundene Faktoren von Organisationen und Initiativen und deren Dienstleistungen nur äußerst schwer nachhaltig zu beeinflussen, und entsprechende Strategien benötigen einen langen Zeithorizont und breite gesellschaftliche Akzeptanz. Der Interventionsrahmen beschränkt sich hier auf die Beeinflussung von Umgebungsfaktoren (z. B. schulische und universitäre Curricula). Aus der Perspektive der Gründerperson haben intermediäre Organisationen und Initiativen damit eine inhaltlich wichtige, wenn auch in quantitativen Dimensionen häufig überschätzte Funktion. Scheidt (1995, S.369) bilanziert, dass die Einbindung technologieorientierter Unternehmen in Fördernetzwerke nicht ausreicht, um Erfolg zu ermöglichen und diese Netzwerke vielmehr subsidiären, also ergänzenden und flankierenden Charakter haben.

Die Defizitwahrnehmung des zuständigen Wirtschaftsministeriums hat in den Niederlanden im Jahre 1996 zu umfangreichen Reformen geführt. In der Bundesrepublik variiert die Bereitstellung unter den Bundesländern erheblich, allerdings ist der Aktivitätsgrad in Nordrhein-Westfalen über die Ende 1995 implementierte Gründungsoffensive NRW sehr hoch.⁸⁰ Diese wirtschaftspolitische Programmatik setzt dezidiert auf den Koordinationsmechanismus des regionalen Gründungsnetzwerks und auch die zuletzt erschienenen Aktionspläne zur Regionalpolitik in den Niederlanden heben das Netzwerk als Organisationsform der Zukunft heraus und fordern intensivere intra-regionale Vernetzung. An dieser Stelle sei allerdings die These formuliert, dass der inszenierte Korporatismus als mittlerweile etablierte und umfangreich verfolgte Steuerungslogik in Nordrhein-Westfalen deutlich ausgeprägter ist als in den niederländischen Regionen, und dass dem verbandlichen wie gemeinschaftlichen governance-Mechanismus in der

⁸⁰ Da der Vergleich in diesem Themengebiet Gegenstand des dritten Teils dieser Arbeit ist, belasse ich es an dieser Stelle bei diesen grundlegenden Bemerkungen.

nordrhein-westfälischen Gründungsförderung größere Bedeutung zukommt. Der dritte Teil dieser Arbeit wird hierzu vertiefende Einsichten bieten.

Eine bedarfsgerechte Dienstleistungs-Infrastruktur kann nur bestehen, wenn sie Inhalt und Organisation mit ihren Adressaten rückkoppelt. Die Komplexität und Heterogenität dieses Themenbereichs, die auch in der Prozessorientierung von Unternehmensgründungen begründet ist, legt jedoch bereits eine Bündelung und Abstimmung der Kräfte nahe. Mit dem gesteigerten politischen und medialen Interesse an Gründern und generell am Thema Selbstständigkeit werden sowohl in den Niederlanden als auch in der Bundesrepublik zunehmend mehr Ressourcen für Gründer immer diversifizierter und in innovativen Organisationsformen bereitgestellt. Als beliebteste und mit den höchsten Erwartungen belegte Organisationsform hat sich das inter-organisationale, zumeist regionale Gründungsnetzwerk herausgebildet. Dies trifft für die Bundesrepublik - fast regional flächendeckend für Nordrhein-Westfalen - und in etwas abgeschwächter Form für die Niederlande zu, wo sich Gründungnetzwerke selektiv finden. Der hier verdeutlichte äußerst umfangreiche und heterogene Ressourcenbedarf ist ein starkes Argument für die Organisation in Gründungsnetzwerken, die sich aus spezialisierten, aufeinander abgestimmten Partnern zusammensetzen. Die kompensatorische Reichweite dieser Gründungsnetzwerke scheinen jedoch im Wesentlichen auf die unternehmensbezogenen Problemfaktoren beschränkt, während insbesondere die personenbezogenen Problemfaktoren eher in anderen Kontexten adressiert werden müssen.⁸¹ Institutionen üben einen erheblichen Einfluss nicht nur auf die Gründungsunternehmen, sondern insbesondere auf die sie formenden Individuen aus. Eine deutliche Divergenz ist in Intensität und Einflussbereichen festzustellen. Kulturelle und soziale Ordnungen, die die Gesamtgesellschaft erfassen, entwickeln sich evolutionär und damit langfristig. Sie entziehen sich planbaren Prozessen und ex ante definierten Zielperspektiven, insbesondere, weil Sanktionsmöglichkeiten zu ihrer Durchsetzung fehlen. Setzen sich solche kulturellen und sozialen Institutionen hingegen durch, dann sind sie von einer Mehrheit im normativen Sinne als „gut“ und „richtig“ akzeptiert. Die governance-Mechanismen Markt und auch Staat treten hier deutlich hinter dem Mechanismus Gemeinschaft zurück.

Kristallisationspunkt sowohl des originären Gründungsgeschehens als auch der operativen Gründungsförderung ist wie nun mehrfach betont die regionale Ebene. Dort interagieren die mit der Förderung, Beratung und Information betrauten Akteure. Die verbreitetste Organisationsform ist das (regionale) Gründungsnetzwerk. In der nun folgenden dritten Hälfte dieser Arbeit werde ich deshalb dieses institutionelle Arrangement

⁸¹ Der Großteil der umweltbezogenen Faktoren kann direkt nicht beeinflusst werden. Indirekt spielt jedoch die „Signalfunktion“ von Verbänden und Organisationen eine wichtige Rolle. Die personenbezogenen Faktoren können zwar in Form von Qualifizierungsangeboten adressiert werden, die grundlegenden psychologischen Faktoren sind jedoch nicht (mehr) beeinflussbar.

vergleichend in den Blick nehmen. Diese Untersuchung wird angeleitet über die nähere Betrachtung von Organisationstheorien, die sich dem Zusammenspiel von Organisationen widmen und als Grundlage für die Formulierung eines Modell-Ansatzes für die empirische Analyse von Gründungsnetzwerken dienen können.

III. Teil: Theoretische und empirische Analyse regionaler Gründungsnetzwerke in Utrecht und im Mittleren Ruhrgebiet

7. Organisationstheorien, Netzwerk-Ansätze, Methoden der Netzwerkanalyse

7.1 Die Perspektive des Netzwerks in der Organisationstheorie

Im Zusammenhang mit ego-zentrierten Netzwerken von Unternehmensgründern bin ich im dritten Teil dieser Arbeit bereits auf die Kategorie des Netzwerks eingegangen, habe die Eingebettetheit jeglichen sozialen und wirtschaftlichen Handelns in gesellschaftliche Bezüge hervorgehoben und die darüber gegebenen Kompensationsmöglichkeiten diverser Problemfaktoren von Unternehmensgründern hervorgehoben. Neben den ego-zentrierten Netzwerken existieren aber eine Reihe weiterer – primär organisationaler - Netzwerkformen, wobei allerdings die Vielfalt der Ansätze, Disziplinen und Termini generell Probleme bereitet (Heydebrand 1999, S.35ff).

Genosko (1999, S.32) hebt hervor, dass der Begriff des Netzwerks als „schillernd“ und „vielgestaltiger Natur“ bewertet werde, jedoch zur Beliebigkeit verkomme und „in der Zwischenzeit alles Netzwerk ist.“ Fischer/Gensior (1995, S.26) umreißen die Verwendungszusammenhänge dieser „autopoetischen Sozialsysteme höherer Ordnung“ (Teubner 1992), indem sie eine paradigmengestaltige Betrachtungsweise, eine methodisch-analytische Perspektive und einen phänomenologisch-metaphorischen Gebrauch identifizieren. Entsprechend vielfältig sind die empirischen Anwendungen, die eine Netzwerkperspektive einnehmen: Bezogen auf thematisch begrenzte Felder finden sich Unternehmensnetzwerke verschiedenster Art, so etwa Zuliefernetzwerke oder Franchise-netzwerke (Sydow 1992, Windeler 2001, Hessinger et al. 2001), weiterhin Qualifizierungsnetzwerke (Wegge 1996), F&E Netzwerke (Koschatzky/Zenker 1999) oder Politik-Netzwerke (Mayntz 1996, Krumbein 1994). Quer dazu liegen die räumliche Kategorien betonenden Ansätze regionaler Netzwerke und industrieller Distrikte (Piore/Sabel 1984; Heinze/Voelzkow 1997) oder die Vernetzung auf nationalstaatlicher Ebene (Hollingsworth/Boyer 1997). Schließlich finden sich ebenfalls integrierend dazu Ansätze, die den Koordinationstypus betonen, wie etwa Kooperationsnetzwerke oder Verhandlungs-Netzwerke (Scharpf 1993). Die objektbezogene Sichtweise wird damit durch eine abstrakt-funktionsorientierte Perspektive ergänzt (für einen Überblick vgl. die Beiträge in Heinze/Minssen 1998 und Weyer 2000).

Mit dem Blick der strukturellen Netzwerkanalyse können wir an dieser Stelle zunächst eine rein formale Definition festhalten, die das grundlegende Netzwerkverständnis charakterisiert:

„Ein Netzwerk ist definiert als eine abgegrenzte Menge von Knoten oder Elementen und der Menge der zwischen ihnen verlaufenden sogenannten Kanten.“ (Jansen 1999, S.52)⁸²

Dabei symbolisieren die Kanten die Beziehungen und die Knoten die Akteure.

Kappelhoff (2000, S.30) sieht den Versuch, alle Netzwerkformen über einen einheitlichen, gleichzeitig aussagekräftigen Netzwerkbegriff zu fassen, als gescheitert an. Vielmehr plädiert er für ein rein formales Verständnis, das das soziale Netzwerk - definiert als Menge sozialer Akteure und den zwischen diesen Akteuren bestehenden sozialen Verbindungen - zur Grundlage hat. Damit sind im Kern die *relationalen Merkmale* - also die Verbindungen als wechselseitige interdependente Beziehungen (Döhler 1993, S.8) zwischen den Akteuren – adressiert. Eine Qualifizierung dieser Relationen führt zu zwei weiteren allgemeinen Netzwerkcharakteristika. Zum Einen zur *Kooperation* als Koordinationsmechanismus, dessen Diskussion in der Literatur ähnlich umfassend ist, wie der des Netzwerks. Ein Grund dafür liegt wiederum in der hochgradig gegenstandsbezogenen Ausprägung dieser Koordinationsform, die laut Wieland (2000) aber allgemein der grundlegende Erfolgsfaktor zukünftiger ökonomischer Aktivität sein wird. Ich werde auf das grundlegende Verständnis in dieser Arbeit im Kontext der Definition von Gründungsnetzwerken in diesem Abschnitt zurückkommen. Zum Anderen handelt es sich um *Ressourcen* verschiedenster Art, die zumeist Grundlage der Netzwerk-Interaktion sind.

Zwar können mit der *Relation*, der *Kooperation* und den *Ressourcen* drei abstrakte und stringente Netzwerkprinzipien identifiziert werden, jedoch spiegeln sich Unterschiedlichkeit und Heterogenität der Begriffsapparate und der netzwerkbasieren Forschungsgegenstände weiterhin auch in der Theoriedebatte: Weil keine einheitliche Begriffsdefinition existiert, kann es auch keine geschlossene, homogene Netzwerktheorie geben. Vielmehr bietet sich deshalb zunächst sehr abgeschwächt die Sprachregelung einer *Netzwerkperspektive* an, denn diese kann einem Großteil von Theorieansätzen zugeschrieben werden. Zusätzlich müssen dann auch die qualitativen und quantitativen Netzwerkanalysemethoden einbezogen werden, die primär ein methodisches Instrumentarium zur Analyse von Netzwerkbeziehungen bereitstellen, jedoch im Idealfall netzwerktheoretisch eingebettet sind.⁸³

Eine möglichst vollständige Erfassung von Netzwerkstrukturen setzt den Einsatz verschiedener Methoden voraus, die die strukturell orientierte Netzwerkanalyse mit qualitativen Designs verbindet, um darüber zu einem umfassenden Verständnis sozialer Beziehungen zu kommen. Dieser Methodenmix trägt zur gesteigerten Validität der Ergebnis-

⁸² Auf die Probleme komme ich im Methodenkapitel 7.3 zu sprechen. Dies betrifft beispielsweise die Schwierigkeit der Abgrenzung von Netzwerken.

⁸³ Für einen kurzen methodischen Überblick siehe Trezzini 1998

se und zur erhöhten Reliabilität der verwendeten Instrumente bei. So kritisiert Sydow, dass Inhalte und Dynamik mit rein quantitativ-statistischen Methoden genau so wenig erfasst würden, wie der Kontext und die Geschichte des Netzwerks:

„Die für dieses Methodenarsenal charakteristischen linearen Ursache-Wirkungs-Annahmen können den systemischen Interdependenzen und Verkettungen sozialer Phänomene sowie den sich häufig selbst verstärkenden Prozessen in Organisationen und Interorganisationsbeziehungen kaum gerecht werden.“⁸⁴ (Sydow 1992, S.125).

Neben der strukturellen Dimension gilt es deshalb, die kulturellen Dimensionen oder die sozialen Determinanten der Netzwerk-Organisation zu betrachten. Die integrierte Netzwerkanalyse muss damit auf die Erfassung sozialer Beziehungen, die Identifikation etwaiger Muster sowie auf die Analyse ihrer Voraussetzungen und Folgen abzielen. Vor allem aber muss sie in der Lage sein, die Erfassung emergenter, informaler Strukturen zu erheben und das reale Geflecht geplanter und emergenter Strukturen zu erfassen. (Sydow 1992, S.122).

7.1.1 Exkurs: Skizzierung historischer Entwicklungslinien organisationstheoretischer Grundverständnisse und zentrale Paradigmen

Wenn sich die in dieser Arbeit nun zu betrachtenden regionalen Gründungsnetzwerke zwischen Organisationen und Initiativen⁸⁵ konstituieren, muss zur Analyse auf die Organisationstheorie zurückgegriffen werden, denn sie

„[...] dient dem Zweck, das Entstehen, das Bestehen und die Funktionsweise von Organisationen zu erklären, bzw. zu verstehen.“ (Scherer 1999, S.1).

Insbesondere Theorien, die zur Untersuchung des inter-organisationalen Zusammenspiels nutzbar gemacht werden können, sind von Interesse. Häufig legen sie jedoch nicht *per se* diese Netzwerkperspektive an. Dies gilt für die drei Ansätze, die am häufigsten für theoriegeleitete Netzwerkanalysen herangezogen werden: den populationsökologische Ansatz, den Transaktionskostenansatz und den Ansatz der Ressourcenabhängigkeit. Die beiden letztgenannten Ansätze fokussieren nämlich in besonderem Maße dyadische Beziehungen und der erste Ansatz ganze Populationen als Set von (gleichartigen) Akteuren (Windeler 2001, S. 38). Der klassische situative Ansatz als grundlegender Vertreter kontingenztheoretischer Ansätze weist nicht unmittelbar eine Netzwerkperspektive auf, im Gegenteil, er bezieht sich dezidiert auf einzelne Organisationen

⁸⁴ Die Netzwerkanalyse wird in verschiedenstem Kontext angewendet. Für diese Arbeit ist insbesondere die Perspektive zentral, die die inter-organisationalen Beziehungen fokussiert. Sydow (1992, S.123) betont, dass die Netzwerkanalyse dann insbesondere zur Erfassung „verschiedenster struktureller Aspekte“ eingesetzt werde.

⁸⁵ Ich verwende neben dem Begriff der Organisation den Begriff der „Initiativen“, deren Unterscheidungskriterium insbesondere in der Dauerhaftigkeit liegt: Initiativen basieren zumeist auf begrenzten, zeitlich befristeten und eng fokussierten Zieldefinitionen und haben deshalb - zumindest in den Frühphasen ihres bestehens - Projektcharakter. Natürlich können sich auch Initiativen in dauerhafte Institutionalisierungen wandeln.

und legt hier eher einen vertikalen Betrachtungsmaßstab an. Versteht man aber Netzwerke als eine eigene Form der Organisation, so können auch Dimensionen des situativen Ansatzes verwendet werden.

Die Systemtheorie liefert mit den Analyseebenen des Individuums, der Gruppe und der Gesamtorganisation ein erstes Koordinatensystem über die Untersuchungsobjekte innerhalb eines organisationalen Systems, ergänzt um die (unspezifische) Umwelt (Willke 1995). Der Untersuchungsfokus und das Spannungsfeld der Untersuchung kann damit sehr unterschiedlich sein, wie die Gegensatzpaare Individuum vs. Organisation, Gruppe vs. Organisation, Umwelt vs. Organisation, Organisation vs. Organisation, oder Stabilität vs. Wandel verdeutlichen können. Je nach Fokus wird unterschieden in die Betrachtungsperspektiven der Mikro-, Meso- und Makroebene, wobei empirisch zumeist ein verflochtenes Mehrebenenspiel zu beobachten ist. Aus diesem Perspektivenpluralismus leitet sich in besonderem Maße auch der Theorienpluralismus innerhalb der Organisationsforschung ab, wobei die Theorien unter zwei prominente Paradigmen zu fassen sind: dem funktionalistischen und dem interpretativen Paradigma.

Die Organisationsforschung „leidet“ unter den verschiedenartigsten Theorien und Paradigmen, die im Zeitablauf entstanden sind, sich gewandelt haben und heute in einer unübersichtlichen Melange der Ansichten und Ansätze münden und dabei häufig keine eindeutigen Aussagen liefern, sondern tendenziell auf den organisationsspezifischen Einzelfall verweisen (Laux/Liermann 1997, S.26).

Das funktionalistische Paradigma, das als ideengeschichtliche Basis den kritischen Rationalismus und damit die Orientierung an den Naturwissenschaften hat, versucht als konstant identifizierte gesellschaftliche Phänomene auf der Basis kausalanalytischer Argumentationen zu allgemein gültigen Prinzipien zu formulieren. Unter dieses Paradigma fallen beispielsweise der situative Ansatz, die ökonomische Theorie und - mit Abstrichen - die Systemtheorie. Insbesondere zeichnen sich diese Ansätze darüber aus, dass sie keine Subjektorientierung aufweisen und im Schwerpunkt struktur- und nicht handlungsorientiert ausgerichtet sind. In den fünfziger und sechziger Jahren beherrschte die Kontingenztheorie als prominentester Vertreter dieser Auffassung die Diskussion:

„Die Kontingenztheorien beruhen auf der Annahme einer statischen Konzeption der Organisation und ihrer Umwelt. Die Organisation, so die Annahme, wird in ihren Strukturen durch bestimmte Kontingenzfaktoren (zum Beispiel Umwelt, Technologie, Größe, etc.) determiniert.“ (Scherer 1999, S.12)

Daraus wird aber bereits deutlich, dass diese Sichtweise zumeist sehr statisch ausgerichtet ist (für eine ausführliche Kritik vgl. Türk 1989). Nach Weber, in dessen Konzept der rationalen Bürokratie dieser Ansatz seine Wurzeln findet, sind Organisationen personunabhängig und folgen technischen, bürokratischen Funktionsprinzipien. Dies entspricht dem bereits angedeuteten mechanistischen Organisationsverständnis. In Opposi-

tion dazu steht das organische Verständnis von Organisationen. Danach würde beispielsweise die Betrachtung eines Organigramms, das den formellen Aufbau der Organisation widerspiegelt, zur Beschreibung und Funktionsweise der Organisation nicht ausreichen. Vielmehr müssen die - häufig informellen - Sub-Systeme mit in die Analyse eingezogen werden. Daher muss heute die rein rationale Ausrichtung der Organisation wie sie noch von Weber als „stahlhartes Gehäuse“ beschrieben wurde, relativiert werden. Dies bezieht sich beispielsweise auf die Rationalität, einem Kernbegriff Webers: Die Informationsflut trägt dazu bei, dass Entscheidungen unter Unsicherheit getroffen werden („bounded rationality“), weshalb zufriedenstellende Alternativen der optimalen Entscheidung vorgezogen werden. Außerdem bedingt die Unübersichtlichkeit innerhalb der Organisation das Entstehen von anarchischen Entscheidungen, die nicht abgestimmt sind. Des Weiteren bestehen auch innerhalb einer Organisation, die nach außen als homogene Interessen vertretende Einheit auftritt, individuelle, unterschiedliche Interessen (Neuberger 1995). Schließlich bedingt die Hierarchie in Organisationen eine Vermischung von Sach- und Machtfragen. Crozier/Friedberg sehen die Organisation daher als eine Arena mikropolitischer, nach gewissen Regeln ablaufender, Spiele (dies. 1979). Die struktur- und umwelt-deterministisch angelegten Kontingenzansätze verkennen, dass die in ihrem Verständnis objektiv vorgegebenen Strukturen Ausfluss menschlichen Handelns sind und damit beeinflussbar bleiben. Aus dieser Erkenntnis entwickelten sich insbesondere in den 1970er Jahren die interpretativen Ansätze: Während die Kontingenzansätze nach objektiven Gesetzmäßigkeiten suchen, die gleichsam hinter dem Rücken der Akteure deren Verhalten bestimmen, machen die interpretativen Ansätze deutlich, dass Organisationen nach Regeln ablaufen, die durch das Handeln der Akteure selbst geschaffen und verändert werden (Benson 1977):

„Das interpretative Paradigma beruht [...] auf der Annahme, dass soziale Realitäten nicht als „harte Faktoren“ gegeben sind und entsprechend erforscht werden können, sondern von den Mitgliedern einer sozialen Gemeinschaft (unterschiedlich) konstruiert und interpretiert werden. Soziale Sachverhalte werden daher nicht als gegenständliche Einheiten, sondern als durch das Handeln der Akteure entstehende Regeln und Bedeutungen betrachtet.“ (Scherer 1999, S.16)

Die organisatorische Wirklichkeit ist aus dieser Perspektive nicht objektiv vorgegeben, sondern ist das Ergebnis einer sozialen Konstruktion. Hier wird die dynamische Perspektive deutlich, denn die Welt besitzt keinen Sinn an sich, sondern dieser Sinn entsteht erst über Interpretationsprozesse der Akteure.⁸⁶

⁸⁶ In diesem Verständnis wird insbesondere die zentrale Rolle der Kommunikation deutlich: Organisationen werden bestimmt von Kommunikation, welche die Grundlage ist für den Aushandlungsprozess sozialer Realität. Dies gilt nicht nur in der Binnenperspektive der einzelnen Organisation, sondern Kommunikation ist das funktionale Bindemedium in inter-organisationalen Netzwerken (Habermaas 1981). Die spezifische Qualität gewinnt die Kommunikation jedoch in Netzwerken über ihren im Vergleich zu hierarchischer Kommunikation „freieren“ Charakter (Powell 1996, S.225).

Historisch betrachtet entstanden aus der Skepsis gegenüber objektivistischen Erklärungen Ansätze, die nicht mehr nur auf die Erklärung von Organisationen setzten, sondern sich primär mit der Veränderung und dem Wandel von Organisationen beschäftigten. Evolutionäre Theorien traten ihren Siegeszug an (Nelson 2000; mit Bezug auf räumliche Kategorien Boschma/Lambooy 1999). Damit findet sich eine Parallele zu dem in Kapitel drei beschriebenen Paradigmenwechsel von der statischen zur dynamischen Analyse in der Industrieökonomik. Dies verdeutlicht, dass ein neuer Blick auf das Verständnis sozialer Realität unterschiedlichste akademische Disziplinen von der Organisations-, über die Unternehmens-, bis hin zur Regionalforschung erfasste.

7.2 Konstruktion eines Modells zur Analyse von regionalen Gründungsnetzwerken

7.2.1 Das regionale Gründungsnetzwerk: Konstitution und Anforderungen

Aus der einleitenden Diskussion des Netzwerkbegriffs und der allgemeinen, strukturellen Definition in Abschnitt 7.1 ergibt sich nun eine qualifizierte Definition für den in dieser Arbeit näher zu betrachtenden Organisations- und Netzwerktypus: Theorieübergreifend zeichnen sich (gründungsunterstützende) Organisationen darüber aus, dass sie gewisse Ziele verfolgen (Förderung von Unternehmensgründungen), darüber zweckgerichtet sind und eine interne, häufig arbeitsteilige Formalstruktur und eine gewisse Dauerhaftigkeit aufweisen. Außerdem konstituieren sie sich über eine mehr oder weniger große Anzahl an Mitarbeitern und Mitgliedern, an die gewisse (externe) Erwartungen gestellt werden (in Anlehnung an Scott 1986, S.55). Innerhalb ihrer Dienstleistungserbringung für Gründer variiert das Leistungsspektrum bzw. der genaue Bestimmungszweck (z. B. Gründerzielgruppen) ebenso wie der Stellenwert des Themas (Kernkompetenz oder Zusatzgeschäft).

Netzwerktypologisch handelt es sich um wirtschaftspolitische, unmittelbar themenbezogene Netzwerke (Gründungsförderung), die in regionaler Perspektive agieren und von unterschiedlichsten autonomen gesellschaftlichen öffentlichen, halb-öffentlichen und privaten Organisationen und Initiativen gebildet werden. In ihrem Zusammenwirken (Kooperation) verfolgen sie jedoch ein gemeinsames Interesse und damit Ziel (Steigerung der Unternehmensgründungsaktivitäten, Förderung unternehmerischen Handelns). Als regionales Gründungsnetzwerk wird folgerichtig definiert: der beziehungs- und austauschbasierte Handlungs- und Interaktionszusammenhang derjenigen Akteure, 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 Dienstleistungen ganz oder teilweise in die Organisationsform des Netzwerks einbringen. Aus Sicht des Grün-

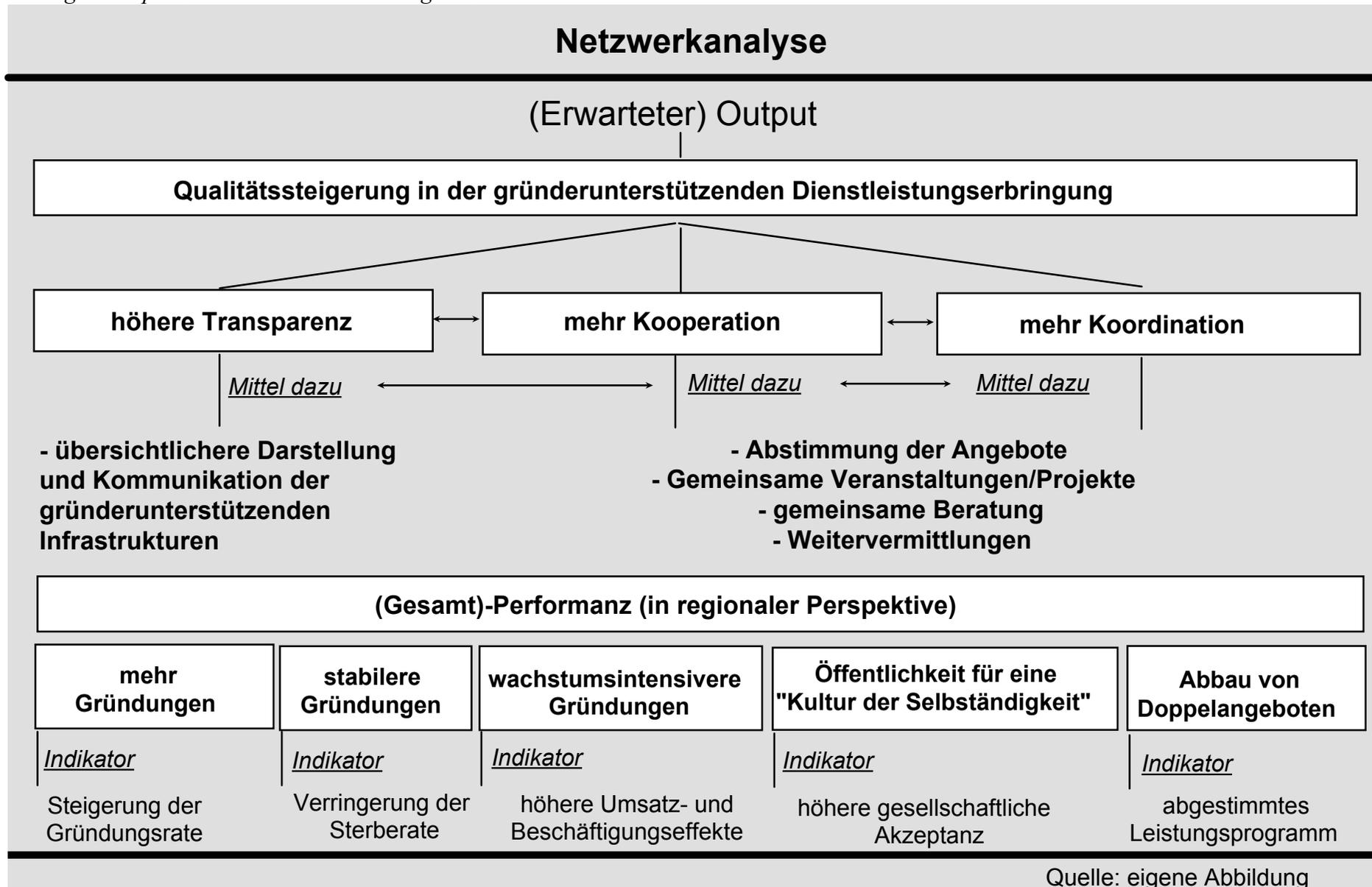
ders bedeutet dies im Idealfall eine höhere Transparenz und eine bessere Qualität der angebotenen Leistungen.

Handelt es sich um inszenierte Gründungsnetzwerke, dann erwartet sich die (regionale) Wirtschaftspolitik eine höhere Effizienz und Effektivität bei der Erbringung, Bereitstellung und Verteilung von Ressourcen für Gründer.⁸⁷ Während das Effizienzkriterium als Ziel-Mittel-Relation insbesondere auf die über das Netzwerk zu realisierenden Synergieeffekte abstellt, ist Ansatzpunkt für Effektivität die Nutzer-Perspektive des einzelnen Gründers (Bedarfsorientierung). Eine grundsätzliche Problematik besteht für potenzielle Gründer darin, im zumeist relativ dichten Angebot an Beratungs- und Informationsdienstleistungen die für ihren individuellen Zweck richtige Anlaufstelle zu finden. Die relative Unverbundenheit der einzelnen Angebote führt zu struktureller Intransparenz und bei potenziellen Gründern zu erhöhtem Orientierungsaufwand und damit erhöhten Transaktionskosten (*Problemfaktor Transparenz*). Die relative Unverbundenheit der Akteure wirkt sich unter Umständen auch suboptimal auf die Bereitstellung von Dienstleistungen aus. Dies bezieht sich zum Einen auf ein Angebot, das nicht abgestimmt ist, so dass Doppelangebote entstehen, die im widrigsten Fall auch noch zeitlich zusammenfallen (*Problemfaktor Koordination*). Zum Anderen bezieht sich dies auf den Verzicht von Synergieeffekten, die über gemeinsame Beratungs- und Veranstaltungsangebote zu einer höheren Qualität der angebotenen Dienstleistungen beitragen können (*Problemfaktor Kooperation*). Außerdem sinkt die Chance für produktive Weitervermittlungen an spezialisierte Organisationen und Initiativen. Die Klammer um all diese Faktoren ist der Aspekt der Qualität (*Problemfaktor Qualität*). Das Netzwerk soll deshalb den organisatorischen Rahmen für ein höheres Maß an Verbundenheit der Akteure, für mehr Interaktion und Kontakt bilden. Theoretisch kann das offene netzwerkartige Arrangement als besonders geeignet für Lerneffekte („learning by interacting) und die Diffusion insbesondere intangibler Ressourcen gelten.

Die konkreten output-bezogenen Zieldefinitionen von Gründungsnetzwerken können variieren, tendenziell soll die Minderung obiger Problemfaktoren und eine damit verbundene Verbesserung im Ergebnis zu einer intensiveren Gründungstätigkeit, zu stabileren Gründungen und zu wachstumsintensiveren jungen Unternehmen führen. Außerdem soll das Thema Selbstständigkeit und Unternehmensgründung öffentlichkeitswirksam präsentiert werden. Schließlich nimmt der Abbau von Doppelangeboten eine – zumeist nur implizit geäußerte – zentrale Rolle ein. Im Einzelnen ist dies im folgenden Schema aufgeführt.

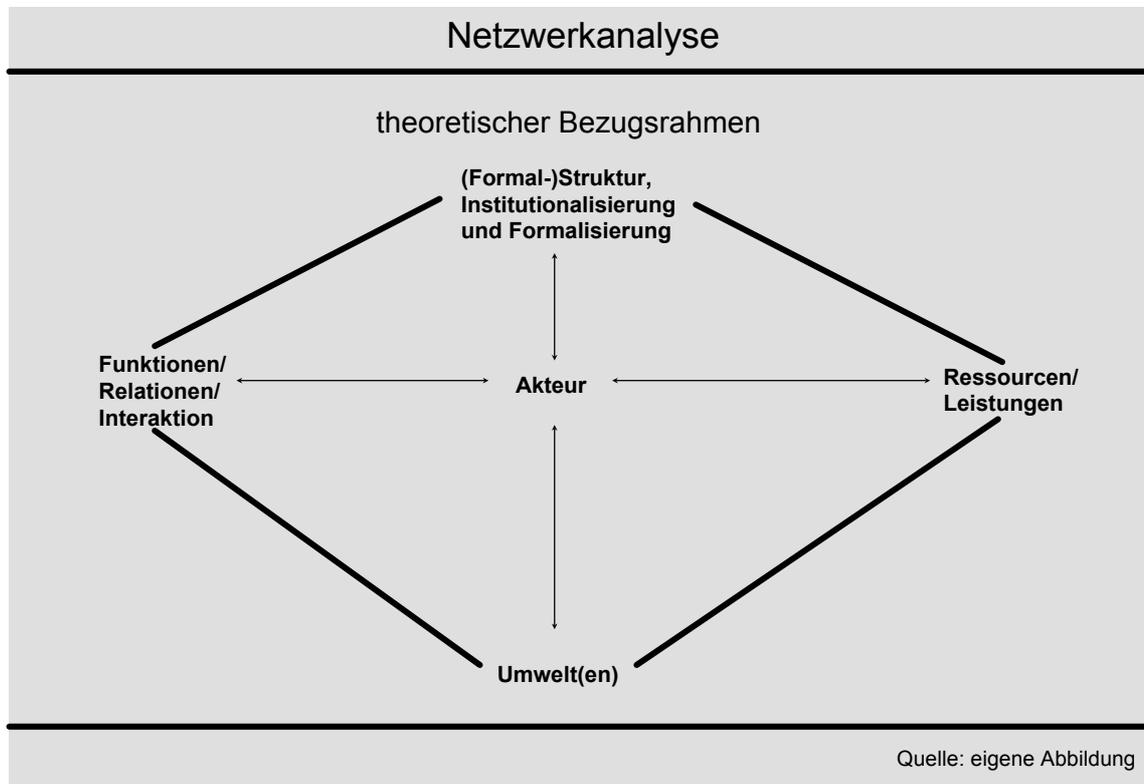
⁸⁷ Diese Motivlage ist jedoch auch bei nicht inszenierten Gründungsnetzwerken vorzufinden.

Abbildung 7: Output-Indikatoren von Gründungsnetzwerken



Die Erfassung und Operationalisierung von Gründungsnetzwerken kann über fünf zentrale Meta-Kategorien charakterisiert werden. Den Ansatz visualisiert die folgende Abbildung.⁸⁸

Abbildung 8: Bezugsrahmen zur Analyse von inter-organisationalen Gründungsnetzwerken



Die einzelnen Meta-Ebenen erwachsen aus den sehr unterschiedlichen Schwerpunktperspektiven organisationstheoretischer Ansätze.⁸⁹ So fokussieren institutionalistische und populationsökologische Ansätze insbesondere die Ebene der Umwelt(en), die Kontingenz-Theorie konzentriert sich auf die (Formal-)Struktur. Dagegen werden Ressourcen/Leistungen in prominenter Weise von der Ressourcenabhängigkeits-Theorie adressiert, und der Transaktionskostenansatz stellt insbesondere auf Relation/Interaktion/Funktion ab. Die Meta-Ebene der Akteure - unterschiedlich prononciert und ausgeführt - findet sich in allen Ansätzen und Theorien.⁹⁰ Für die theoriegeleitete

⁸⁸ Für die Konzeption greife ich auf Netzwerk-Dimensionen und Typisierungen im Sinne van Waardens (1992) zurück.

⁸⁹ Hier handelt es sich um *Schwerpunkte*, denn fast sämtliche hier angesprochenen Meta-Ebenen kommen in den einzelnen Theorien und Ansätzen zur Sprache - aber eben mit sehr unterschiedlicher Relevanz.

⁹⁰ Einen Ansatz zur Überwindung des Mikro-Makro-Dualismus in der Soziologie steuert Giddens mit seinem strukturationstheoretischen Ansatz und der zentralen Argumentationsfigur der Dualität von Handlung und Struktur bei. Ich verzichte auf die ausführliche Darstellung Giddens, da die hier genutzten Ansätze für meine gegenstandsorientierte Modellbildung ausreichend sind. Ich verweise aber insbesondere auf die organisationstheoretische Auslegung von Ortman/Sydow/Türk (2000).

empirische Analyse von Gründungsnetzwerken erscheinen diese Meta-Kategorien hervorragend geeignet, wenn sie jeweils für die Datenerhebung operationalisiert werden können.

7.2.2 Akteure

In der Meta-Kategorie „Akteure“ gilt es zunächst nach dem Akteurstypus individueller oder kollektiver Akteur zu fragen und Dimensionen der Formalstruktur des einzelnen - in dieser Studie grundsätzlich kollektiven - Akteurs zu erheben. Die Akteursstruktur in Gründungsnetzwerken variiert erheblich, allerdings dominieren zumeist öffentliche und halb-öffentliche Organisationen und Initiativen. Von Interesse sind insbesondere die Faktoren der Organisationsgröße und des Organisationsalters, aber auch Eigentumsverhältnisse, Mandate und der allgemeine Bestimmungszweck. Daraus lassen sich erste Hinweise auf die Kapazitäten, Erfahrungen und den Stellenwert (Kernkompetenz oder Randthema) der Gründungsförderung ableiten. Unmittelbar ergänzt werden diese formalen Merkmale von den Kompetenzen und Fähigkeiten der Akteure, wobei die Betonung auf deren gründungsbezogenem Leistungsprogramm und möglichen Spezialisierungsmustern liegt. Hinzu kommen die Faktoren der Umfeld-Wahrnehmung und des organisationalen Rollenverständnisses innerhalb der regionalen Gründungsförderung. Dies bildet die unmittelbare Überleitung zu den Handlungsorientierungen, die insbesondere auf den Interessen und eng damit verbunden auf den Bedürfnissen und Präferenzen der Akteure basieren.

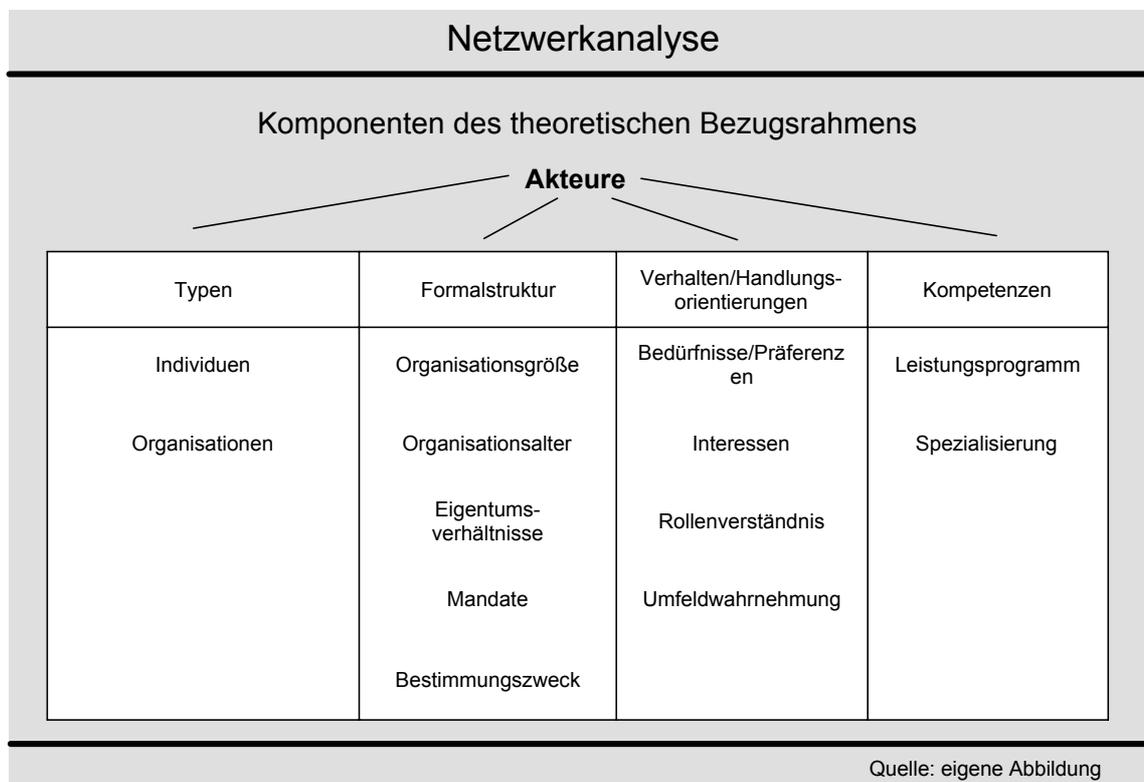
Die Grundvoraussetzung, damit Netzwerke überhaupt entstehen, liegen in ökonomischem Verständnis darin, dass alle Akteure in irgendeiner Form in bestimmtem Maße Nutzen und damit Vorteile aus einer Teilnahme ziehen können, dass also die Anreize mögliche Kosten übersteigen. Aus der Perspektive des einzelnen Akteurs liegt der besondere „Charme“ des Gründungsnetzwerks nun in der im Kollektiv verborgenen Möglichkeit zur Aktivierung von und zum Zugriff auf (komplementäre) Ressourcen und damit in der Generierung positiver externer Effekte. Entstehung und Ausmaß dieser netzwerkbedingten Effekte hängen entscheidend von den spezifischen Aktionen, Verhaltensmustern und Erwartungen der beteiligten Akteure ab. Die Interessenstrukturen für die Mitwirkung in regionalen Gründungsnetzwerken müssen unterteilt werden in solche Faktoren, die sämtliche Akteure betreffen (weite Interessendefinition) und solche, die lediglich ausgewählte Akteure tangieren (enge Interessendefinition). Im Einzelnen erfolgt diese Erörterung in den empirischen Netzwerkanalysen, an dieser Stelle seien lediglich die abstrakten Kategorien aufgestellt: Aus der Perspektive des einzelnen Akteurs muss eine Mitwirkung im Netzwerk

- entweder zu positiven Effekten auf die konkrete, einzelne Leistungsbereitstellung für Gründer führen („harter“ Netzwerkoutput) oder/ und

- grundlegende Funktionen der sozialen Interaktion erfüllen (z. B. Informationsaustausch) oder/ und
- im Sinne der Verdeutlichung regionalen „Verantwortungsbewusstseins“, das über eine Teilnahme symbolisiert wird, die eigene Reputation unterfüttern oder ausbauen („weicher“ Netzwerkoutput).

Zu den allgemeinen Motiven gehört in diesem Sinne zunächst das Grundverständnis, dass Gründer von solch einem Verbund profitieren können und die Teilnahme auch für die eigene inhaltliche Arbeit positive Effekte zeigt. Hinzu kommen die übergeordneten Motive, dass man mit anderen Akteuren zusammenarbeiten und über die (regionalen) Entwicklungen in diesem Themenbereich informiert sein möchte. Die immateriellen Ressourcen wie Expertise, Information, Wissen sollten generell nicht unterschätzt werden: Das Informationsmotiv, hinter dem sich auch die grundlegende Voraussetzung zur Kontrolle von und Einflussnahme auf Entwicklungsprozesse sowie die Wahrung der Möglichkeit auf Ressourcenzugang verbirgt, entfaltet generell hohe Anziehungs- und Bindungskräfte (Esser 1993, S.343). Damit kann das Motivspektrum zusammenfassend sehr weit gefächert sein und reicht von der Definition des Minimalkriteriums Informationsaustausch bis zur Poolung und damit Kopplung von Beratungskapazitäten für Gründer. In seiner Gesamtheit stellt sich die Meso-Kategorie „Akteure“ visualisiert damit wie folgt dar.

Abbildung 9: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken I: Akteure



7.2.3 Relation/Interaktion/Funktion

Die herausragende Bedeutung der Beziehungen führt unmittelbar zu Interdependenzen zwischen den Akteuren, die in Gründungsnetzwerken zumindest einen Teil ihrer Selbstbestimmung aufgeben und sich kollektiven Entscheidungen verpflichten. Während die Meta-Kategorie „Akteure“ insbesondere die einzelnen teilnehmenden Netzwerk-Akteure fokussiert, adressiert die Kategorie „Relation/Interaktion/Funktion“ mit den grundlegenden Dimensionen des Austauschs, der Kommunikation und der Koordination ihr Zusammenspiel. Dies bezieht sich zunächst auf sämtliche Faktoren, die unter dem Label der strukturellen Netzwerkanalyse zu subsumieren sind: Die Anzahl der Akteure und damit die Größe des Kollektivs gehören zu diesen Faktoren ebenso wie die Dichte, Stärke und Art der Beziehungen, mögliche Beziehungsmuster und die Hierarchisierungs- und Zentralisierungsgrade des gesamten Gründungsnetzwerks. Darüber hinaus sind mögliche Barrieren innerhalb des Netzwerks und Multiplexitäten zu betrachten. Diese strukturellen Faktoren stehen wiederum in enger Korrelation mit qualitativen Dimensionen von Status und Prestige, Machtpotenzial und -ausübung, struktureller Autonomie und ganz allgemein: mikropolitischen Strategien.

7.2.3.1 Der Beitrag der Transaktionskostentheorie

Die strukturellen Merkmale ergänzt um die qualitativen Dimensionen müssen nicht zuletzt auf das *Effizienzkriterium*, d.h. auf die Verhältnismäßigkeit von eingesetzten Mitteln und Zielerreichung bewertet werden. Dazu bietet der institutionenökonomische Transaktionskostenansatz wertvolle Anleitung, denn dessen besondere Stärke in der Analyse von Gründungsnetzwerken liegt gerade in der Rückführung der Relationen, der Struktur und letztlich der Leistungserbringung auf das Effizienzkriterium.⁹¹ Die Transaktionskostentheorie zielt darauf ab zu ermitteln, welche Transaktionskostenarten in welchen institutionellen Arrangements in relativer Perspektive am kostengünstigsten abgewickelt und organisiert werden können (Williamson 1985, S.41). Unter Institutionen sind dabei im traditionellen Williamson'schen Verständnis - und damit auch im Unterschied zu dem in Kapitel zwei definierten, umfassenden Verständnis des Begriffs -

⁹¹ Die Transaktionskostentheorie ist die prominenteste innerhalb der institutionenökonomischen Ansätze, der Vollständigkeit halber müssen aber auch die zwei weiteren Theorien Erwähnung finden: Die Theorie der Verfügungsrechte („property-rights-theory“) schaut insbesondere danach, welche Auswirkungen unterschiedliche Formen der Gestaltung und Verteilung von Verfügungsrechten auf das Verhalten ökonomischer Akteure und auf die Faktorallokation haben und wie das Entstehen von Verfügungsrechten, ihre Verhandlung und ihr Wandel zu verstehen sind. Verfügungsrechte legen fest, in welcher Weise ihr Inhaber rechtmäßiger Weise über die Ressourcen verfügen kann, an denen er Rechte inne hat. Die Agenturtheorie („principal-agent-theory) fokussiert die Institution des Vertrages und die Rolle in Austauschbeziehungen zwischen einem Auftraggeber („Prinzipal“) und einem Auftragnehmer („Agent“).“ Der Auftraggeber überträgt zur Wahrnehmung seiner Interessen Aufgaben und Entscheidungskompetenzen an den Agenten, der dafür eine Entlohnung bekommt. Beide Ansätze spielen in dieser Arbeit lediglich eine untergeordnete Rolle.

eher formelle, unmittelbar ökonomische Faktoren wie Verfügungsrechte, Verträge, Hierarchien oder Märkte zu verstehen:

“Institutionen` regulieren den `Austausch` von Gütern, Leistungen und Verfügungsrechten; dieser Austausch verursacht `Kosten`; die Kosten beeinflussen die `Effizienz` der Faktorallokation, diese wiederum entscheidet über die Vorteilhaftigkeit und die Wahl von bestimmten `Institutionen`, welche den `Austausch` regulieren (und zudem unmittelbar `Kosten` der Etablierung und der Aufrechterhaltung einer institutionellen Regelung erzeugen).“ (Ebers/Gotsch 1999, S.199)

Transaktionskosten sind zunächst zu unterscheiden in ex-ante- und ex-post-Kosten, wobei unter den Begriff der ex-ante-Transaktionskosten insbesondere Verhandlungs-, Informations- und Vertragskosten fallen und ex-post-Transaktionskosten auf die Absicherung, Durchsetzung und Anpassung abzielen (Ebers/Gotsch 1999, S.225). Transaktionskosten sind in der Regel eingebettet in institutionelle Arrangements, die einerseits auf einer grundlegenden rechtlichen Vertragsform (klassischer, neoklassischer und relationaler Art) basieren, andererseits auf denjenigen Faktoren, mittels derer die Partner versuchen, unintendierte Folgen abzusichern (z. B. Ausstiegsklauseln). Gründungsnetzwerke können sehr unterschiedlichen Formalisierungsgraden unterliegen, daher differiert auch der Grad dieser Form der institutionellen Absicherung.

Im Vergleich der beiden regionalen Gründungsnetzwerke müssen die verschiedenen Transaktionskostenarten zunächst auf die Netzwerk-Akteure und auf die Beurteilung der Vorteilhaftigkeit oder Nachteiligkeit ihres institutionellen Arrangements bezogen werden. Die oben definierten output-Faktoren Transparenz, Koordination und Kooperation können Transaktions- und Erstellungskosten senken (Zeitaufwand, Planungsaufwand, Beratungsaufwand), führen aber ihrerseits wiederum zu Transaktionskosten (Verhandlung, Durchsetzung, Kontrolle). Bezogen auf die Zielgruppe der Unternehmensgründer muss die gleiche Abwägung geleistet werden, also die Beantwortung der Frage, ob deren persönliche Transaktionskosten (Suchkosten, Zeitaufwand, Informationskosten) über die Netzwerk-Organisation der gründungsfördernden Akteure gesenkt werden können.

Dem Transaktionskostenansatz liegt ein im Vergleich mit der Neoklassik deutlich modifiziertes Akteursbild zu Grunde: Die Akteure handeln nämlich nur begrenzt rational, insbesondere, weil sie nicht über sämtliche Informationen verfügen und auch nur eine begrenzte Verarbeitungskapazität aufweisen. Wichtig ist außerdem die Annahme opportunistischen Verhaltens der Akteure, die ihren Eigennutzen maximieren wollen und dazu auch List, Täuschung und Rückhaltung von Informationen anwenden. Die Annahme begrenzt rational handelnder Akteure führt zu einer besonderen Betonung der ex-post-Transaktionskosten, denn zumeist werden Nachverhandlungen notwendig, die geänderten und zum Zeitpunkt der Vertragsabschließung nicht berücksichtigten Faktoren ent-

springen. In Gründungsnetzwerken handelt es sich im Schwerpunkt um die Kontrolle der Absprachen, wobei die hohe Informalität tendenziell zu vergleichsweise hohen ex-post-Transaktionskosten führen dürfte. Damit ist ein entscheidendes Moment der Transaktionskostentheorie angesprochen: die Unsicherheit. Tendenziell sinken die Transaktionskosten, je häufiger die Partner interagieren. Dies ist ein entscheidendes Netzwerk-Momentum, worüber mögliche Skalen- und Synergieeffekte zu begründen sind.

Transaktionskostentheoretische Ansätze haben für die Analyse von Organisationen und deren Beziehungen einen besonderen Stellenwert entwickelt. Allerdings wirkt sich die eng definierte Geschlossenheit und daraus resultierende mangelnde Mächtigkeit des Erklärungsvolumens als nachteilig aus. Die eng definierten Prämissen der Theorie und der enge Blickwinkel auf ausgesuchte Aspekte der Organisation machen eine umfassendere Organisationsbetrachtung unmöglich:

„Die getroffenen Verhaltensannahmen blenden solche Verhaltensweisen aus, die auf Macht, normativen Bindungen, Identitätsansprüchen oder intrinsischer Motivation beruhen. Derartige Verhaltensweisen lassen sich jedoch nicht grundsätzlich ignorieren, zumal ihre Bedeutung für die Funktionsweise und die Effizienz von Organisationen durch die Beiträge über Mikropolitik, informale Organisation, Organisationskultur und Arbeitsmotivation belegt wird.“ (Ebers/Gotsch 1999, S.251).

Auch der Fokus auf Steuerungs-, Kontroll- und Anreizaspekte blendet Dimensionen wie beispielsweise Verteilungsgerechtigkeit, Ideologien, Macht oder Herrschaft aus. Das Dilemma der klassischen Transaktionskostentheorie Williamson'scher Prägung (Williamson 1975) liegt damit in der Ausblendung der ausgeprägten sozialen Einbettung von Entscheidungen und Handlungen, was wiederum auf das zu stark vereinfachende Akteursbild zurückzuführen ist (für eine ausführliche Kritik siehe Granovetter 1985). Sydow plädiert deshalb dafür, einen multi-paradigmatischen Ansatz zu verfolgen, in dem der Transaktionskostenansatz, der als *die* Theorie zur Erklärung der Evolution von Organisationsformen ökonomischer Aktivität gehandelt wird, lediglich einen Baustein bildet (Sydow 1999). In diesem Verständnis wird hier das Analyse-Modell konstruiert. Denn erhebliche Probleme hat der Transaktionskostenansatz wegen seiner dezidierten Opportunitätsannahme beispielsweise auch mit dem institutionellen Koordinationsmechanismus der (vertrauensbasierten) Kooperation, einem Kernelement der Interaktion in Gründungsnetzwerken.

7.2.3.2 Der Koordinations- und Interaktionsmechanismus Kooperation

Die Kooperation dient in Gründungsnetzwerken idealtypisch als verhaltensbasierter Koordinations- und Interaktionsmechanismus (Bachmann 2000), um zu einer verbesserten Leistungserbringung, erhöhter regionaler Ressourcenmobilisierung und damit letzt-

endlich zu einer verbesserten Regionalentwicklung zu gelangen. Wurche schlägt vor, von Kooperation immer dann zu sprechen,

„[...] wenn sich die Akteure in einer (...) Interdependenzsituation immer wieder freiwillig dazu bereit finden, die eigenen Mittel so zu wählen, daß dadurch die Ziele und Interessen des jeweils anderen respektiert und berücksichtigt werden. Diesen Sachverhalt bezeichnen wir (...) als *wechselseitige Ziel-Mittel-Verflechtung*.“ (ders.1997, S.144f, Hervorhebung im Original)

Die Organisation im Gründungsnetzwerk basiert auf dem Prinzip der Freiwilligkeit und verlangt von den Akteuren in gewissem Maße einen Verzicht auf rein wettbewerblich-marktorientierte Verhaltensweisen und damit eine Wende hin zur Selbstverpflichtung, insgesamt also eine grundlegende Zustimmung zu kooperativem Verhalten. Dies setzt auch die Fähigkeit der Teilnehmer voraus, zwischen Aktivitäten innerhalb des Netzwerkes und außerhalb des Netzwerkes zu differenzieren, d.h. den Balanceakt zwischen Eigeninteresse und Kollektivinteresse oder zwischen individuellem und kollektivem Handeln zu leisten. Besonders problematisch ist dies, wenn außerhalb des Netzes eine starke Konkurrenzbeziehung besteht. Denn grundsätzlich entsteht zwischen gründungsfördernden Organisationen und Initiativen je nach regionalem Arrangement eine mehr oder weniger stark ausgeprägte Konkurrenz um die zahlenmäßig tendenziell beschränkte Gruppe der Unternehmensgründer oder spezifischer Zielgruppen unter diesen. Der „Schatten der Zukunft“ (Axelrod 2000) verlangt von den Akteuren damit einerseits einen Vertrauensvorschuss, dies aber in der Hoffnung, zu einem späteren Zeitpunkt dafür entsprechend hohe Auszahlungen zu erhalten. Es genügt nicht, die Wirkungskraft möglicher Kooperationen zu begreifen, sondern der entscheidende Faktor liegt in der Umsetzung, was empirisch erhebliche Probleme bereitet (Fürst et al. 1999).

Primär dürften die Kooperationen auf Reziprozität basieren, da der unmittelbar gegenleistungsbezogene Tausch kein charakterisierendes Merkmal von Gründungsnetzwerken ist und im Gegensatz zu neoklassischen vertraglichen Fixierungen die Informalität überwiegt. Dies sind spezifische Charakteristika von Gründungsnetzwerken, es sind *die* unterscheidenden Momente im Vergleich zum marktlichen Kommunikationsweg über den Preis oder - im Falle der Hierarchie - über die Routine (Powell 1996). Solche Kooperationen sind bedingungs- und relativ fragil. Das Zustandekommen setzt ein Zusammenspiel von Faktoren im Spannungsfeld von Vertrauen, Verlässlichkeit, Kompetenz, Erfahrungen, Finanzkraft und Einfluss voraus. Es gilt in der empirischen Erhebung das Vorliegen von Kooperationen und von ihren spezifischen Formen und Voraussetzungen abzufragen.

7.2.3.3 Formen von Vertrauen

In den vorliegenden Gründungsnetzwerken, die wie oben definiert als wirtschaftspolitische, themenbezogene, regionale Netzwerke zu charakterisieren sind, sind die Steue-

rungsmechanismen Markt und Hierarchie nicht oder nur bedingt und teilweise latent geeignet, um zur Leistungsbereitstellung zu kommen. Netzwerkartige Arrangements sind auch eine Reaktion auf die Grenzen der rechtlichen Fixierbarkeit sozialer Beziehungen (Preisendörfer 1995, S.263), weshalb das handlungskordinierende Steuerungsmedium „Vertrauen“ als relationale Größe an Bedeutung gewinnt. Vertrauen meint zunächst allgemein den sozialen Mechanismus, der das Erbringen einer risikoreichen und damit mit Unsicherheiten behafteten Vorleistung zumeist ohne Absicherung begründet und darüber komplexitäts- und unsicherheitsreduzierend wirken kann (Luhmann 1989).

Es wird also angenommen, dass in Gründungsnetzwerken Formen vertrauensbasierter Kooperation vorliegen, die Elemente (projektbasierter) politisch-strategischer Interaktion tragen (Hellmer et al. 1999, S. 83). Osterloh/Weibel (1999, S.96f) bezeichnen dies im rationalistischen Vertrauensverständnis Colemans (1995) im Gegensatz zu maximenbasiertem als instrumentelles Vertrauen. Es muss aber zugestanden werden, dass Dimensionen affektiven, emotionalen Handelns im Interaktionsverhältnis eine erhebliche Rolle spielen können (Funder 1999, S.80). Das Systemvertrauen dominiert in Gründungsnetzwerken, dürfte aber selektiv von persönlichem Vertrauen ergänzt werden. Allgemein spielen Formen von Vertrauen für die Interaktionskultur in Netzwerken als Basis einer Kooperationsmöglichkeit die Schlüsselrolle (Fürst/Schubert 1998). Dabei dürfte gerade in Gründungsnetzwerken die Genese des Vertrauens auf Mischformen aus eigenschaftsbasiertem Vertrauen (characteristic-based trust), Erfahrungs-basiertem Vertrauen (process-based trust), insbesondere aber auf institutionell-orientiertem Vertrauen (institutional-based trust) beruhen (Funder 1999, S.90 mit Bezug auf Zucker 1986), wo die Tätigkeit mit der Anerkennung und Akzeptanz der Organisation und Initiative zusammengebracht wird.

Zwischen den grundlegenden Formen des Vertrauens bestehen dynamische Entwicklungsperspektiven: So kann sich beispielsweise instrumentelles Vertrauen in maximenbasiertes Vertrauen wandeln, was auf Glaubwürdigkeit und damit Vertrauen aus Überzeugung basiert. Vertrauen erwächst über persönliche Beziehungen, die einen identitätsstiftenden Charakter herausbilden. Hieran wird deutlich, dass regelmäßigen Kontakten, einer gewährleisteten Kommunikation und damit auch insbesondere einer gewissen Dauerhaftigkeit eine Schlüsselkomponente für die Funktionsfähigkeit von Gründungsnetzwerken zukommt. Einige zentrale strukturelle Ausgangsbedingungen dafür sind (in Anlehnung an Osterloh/Weibel 1999):

- Die Partner empfinden die Prozesse der Leistungserstellung und -koordinierung als fair, weil sie mit einbezogen werden.
- Die Spielregeln liegen offen und sind jedem bekannt.

- Für alle gelten die gleichen Regeln.
- Es bestehen Einsprachemöglichkeiten.
- Die Kommunikation steht auf einer breiten Basis, damit persönliche Kontakte nicht zu Filz und Klüngel - also zu diskriminierenden, sogenannten „old boys networks“ - führen.

Diese Aufzählung lässt bereits erahnen, dass instrumentelles Vertrauen äußerst fragil ist und lediglich in sehr gut definierten, transparenten Situationen funktioniert. Dagegen bricht die darauf aufbauende Kooperation zumeist gerade dann zusammen, wenn neue Akteure eintreten oder Missverständnisse bezüglich der einzelnen Leistungen der Netzwerk-Partner entstehen.⁹² Als besonders aussichtsreich erscheint deshalb ein Mix aus hierarchischer und vertrauensbasierter Steuerung (Osterloh/Weibel 1999, S.99). Diese Feststellung führt unmittelbar zu den charakterisierenden Regulationsmechanismen in Gründungsnetzwerken.

7.2.3.4 Regulationsmechanismen

Im Zusammenhang mit dem Koordinationstypus Kooperation gilt es weiterhin, den Regulationstypus des Netzwerks zu betrachten, der auf einer Achse von hierarchischer bis heterarchischer Regulation zu verorten ist. Gründungsnetzwerke basieren zumeist vordergründig auf einer Organisation von Gleichen, deshalb gibt es (formal) keine Hierarchie. Vielmehr sind diese Netzwerke (vordergründig) heterarchische Systeme, in denen:

„[...] die *Netzwerkkoordination gemeinsam* oder durch gemeinsam festgelegte, zeitweilige Übertragung auf einen bestimmten Akteure erfolgt und faktische Geltung erlangt.“ (Windeler 2001, S.49, Hervorhebung im Original).

Empirisch ist die Abgrenzung zu hierarchischen Netzwerke teilweise mit Schwierigkeiten verbunden. Hierarchische Netzwerke zeichnen sich darüber aus, dass der Regulationstypus

„[...] durch *einen* erkennbaren, identifizierbaren und von den Netzwerkunternehmen akzeptierten *Netzwerkkoordinator* maßgeblich und relativ dauerhaft derart bestimmt wird, so dass die hierarchische Form faktische Geltung erlangt, aber keine einheitliche Leitung in wirtschaftlichen Angelegenheiten konstituiert.“ (ders. 2001, S.43; Hervorhebungen im Original).

Obwohl Gründungsnetzwerke von der *formalen* Struktur her zumeist keine hierarchischen Systeme sind, unterliegen die Akteure jedoch impliziten Statushierarchien, worüber unterschiedliche Positionen und Funktionen begründet sind. Jenseits der formalen Netzwerkstrukturen werden über „Prozesse der Machtbildung“ (Popitz 1968) Abstufungen geschaffen. Popitz war es, der im Hinblick auf soziale Gruppen auf die machtbil-

⁹² Obwohl Netzwerke im Vergleich zu einzelnen Organisationen theoretisch offenere Systeme sind, die flexiblere Koalitionskonstellationen der Akteure ermöglichen, dürften diese Freiheiten in der Praxis nicht zuletzt wegen der notwendigen Vertrauensbasen nicht übermäßig ausgeprägt sein

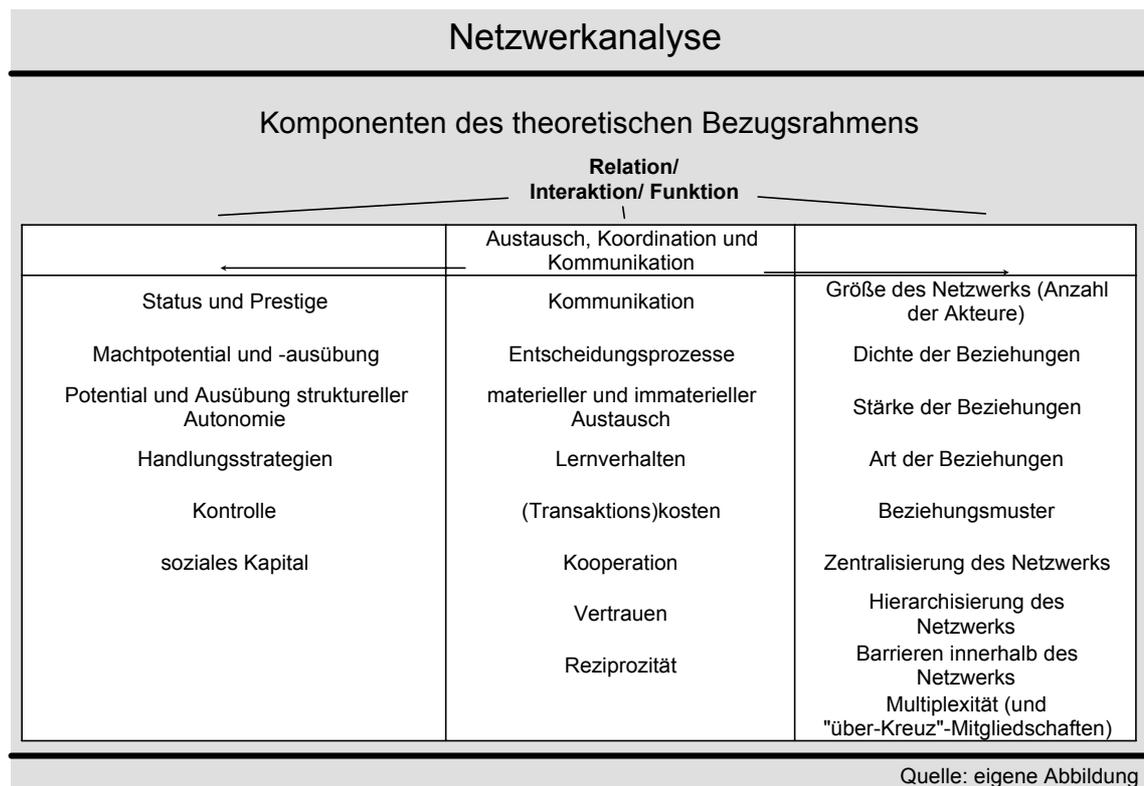
dende und erhaltende Kraft von „Solidaritätskernen“ hingewiesen hat. Dies sind „Clübschen“, die auf der Basis sich ergänzender Kompetenzen und Ressourcen Vormachtstellungen auf- und ausbauen.

Eine Grundlage für diese Abstufungen in Gründungsnetzwerken ist soziales Kapital (für eine Begriffsbestimmung vgl. Abschnitt 6.3), das jedoch in unterschiedlich starkem Maße und verschiedenartiger Ausprägung vorhanden sein kann. Auf der Basis von Coleman (1988), Burt (1992), Portes/Sensenbrenner (1993) und Strohmeier (1983) können für Gründungsnetzwerke insbesondere folgende Manifestationen sozialen Kapitals herangezogen werden:

- 1.) Gruppensolidaritäten, die auf sozialen Schließungsprozessen beruhen. Dies können bekanntchaftliche Netzwerke innerhalb eines homogenen Wertesystems sein. Basis dieses Kapitals sind strong ties. Ein Beispiel dafür sind mögliche langfristig gewachsene Bekanntschaften unter den Kernakteuren eines lokalen oder regionalen Förderregimes. Problematisch werden diese, wenn sie zu verfestigten „lock ins“ werden (Grabher 1990, 1993).
- 2.) Das Pendant zu diesen engen Beziehungen (strong-ties) sind lockere Informationskanäle oder „communication networks“, die auf losen Verbindungen (weak-ties) innerhalb eines thematisch verbindenden organisationalen Feldes basieren.
- 3.) Weiterhin kann sich das soziale Kapital im Vertrauen in die Geltung universalistischer sozialer Normen manifestieren. Diese produziert Verhaltenssicherheit und Vertrauen. Ein Beispiel ist das gemeinsame Verständnis, dass Unternehmensgründungen die regionale Entwicklung positiv befördern und dass für die möglichst nachhaltige Flankierung dieser Gründungsprozesse gemeinsame Anstrengungen notwendig sind.

Neben diesen Manifestationen sozialen Kapitals ist anzunehmen, dass in besonderem Maße die Positionierung innerhalb des Netzwerkes weiterhin über die Ressourcenbasis (z. B. finanzielle Mittel, Mitarbeiter, Erfahrungen) bestimmt wird, die jedem einzelnen Akteur zur Verfügung steht. Eine Zusammenschau dieser Faktoren bietet die folgende Abbildung.

Abbildung 10: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken II: Relation/Interaktion/Funktion



7.2.4 Ressourcen/Leistungen

Die im letzten Abschnitt inhaltlich unterfütterte Kategorie der „Relation/Interaktion/Funktion“ bezieht sich immer unmittelbar auf Dimensionen und Formen des Austauschs, der inhaltlich wiederum auf der Mobilisierung von Ressourcen verschiedenster Art basiert und darüber schließlich zu Leistungen verschiedenen Typs führt. Zur zentralen Analyseeinheit avanciert deshalb in der Ressourcenabhängigkeitstheorie der konstante Ressourcenfluss (materieller oder immaterieller Art), der der Organisation das Überleben sichert und ihre Positionierung verbessern kann (Pfeffer/Salancik 1978). Die Abhängigkeit von Ressourcen steigt in demselben Maße, wie die Wichtigkeit der Ressource zunimmt, gleichzeitig der Zugriff auf Allokation, Distribution und Verbrauch wenig ausgeprägt ist und damit die Kontrolle bei anderen (im schlechtesten Fall wenigen) Akteuren liegt (zu Kneyphausen-Aufseß 2000, S.466). Grundlegend muss unterschieden werden zwischen solchen Ressourcen, von denen *Unternehmensgründer* mehr oder weniger abhängig sind, und solchen Ressourcen, von denen die *gründungsfördernden Organisationen und Initiativen* abhängig sind. Hier entsteht aber eine enge wechselseitige Verflechtung.

Aus der Perspektive der einzelnen Organisation oder Initiative fungiert die Klientel der Unternehmensgründer als zentrale „Ressource“, denn sie begründet die Bestandsberechtigung der einzelnen Organisation und Initiative, bzw. ihre Aktivität in der Gründungs-

förderung. Mittelbar ist diese Ressource damit Voraussetzung zur Akquisition finanzieller Mittel, sei es privater oder öffentlicher Art. Dem *Zugang* zur Klientel kommt also die zentrale Bedeutung im Wirken der gründungsfördernden Organisationen und Initiativen zu.

Wie bereits erörtert, ist der externe Ressourcenbedarf von Unternehmensgründern umfangreich und heterogen. Gründungsfördernde Organisationen und Initiativen können zentrale Ressourcen zuführen, wobei nicht jeder Akteur über das umfangreiche Ressourcenspektrum verfügt. Allgemein gehören zu den zentralen Ressourcen, die gründungsfördernde Organisationen und Initiativen bereitstellen können⁹³: Förderprogramme, Seminare, Broschüren, Coaching, Finanzierung, Check-Listen, Workshops, Info-Broschüren, Stammtische, Planspiele, Gründermessen, Unterstützung beim Technologietransfer, Vermittlung von Gewerberäumen, Gründertage, Telefon-Hotlines, Kooperationsbörsen, Übernahme- und Nachfolgebörsen oder die Vermittlung von Branchenkennern und Seniorexperten (Erfahrungswissen). Zu differenzieren sind die Leistungen in schriftliche und mündliche Leistungen, in dezidierte inhaltliche Angebote und PR-Maßnahmen, in Erstberatung/Kurzberatung und weiterführende Beratung. Außerdem differieren die inhaltlichen Aufbereitungen, die Zielgruppen (Frauen, Ausländer, Hochschüler, Technologiegründer, Arbeitslose) und die adressierte Lebenszyklusphase der Unternehmung. Zusammenfassend handelt es sich um Fachwissen in ausgesuchten gründungsrelevanten Fragen (häufig Beratungsspezialisierung einzelner Akteure) und Zugänge zu knappen gründungsrelevanten Ressourcen (insbesondere Finanzierung). Die Europäische Kommission gibt einige rudimentäre Hinweise zu grundlegenden Anforderungen an die Leistungen (Commission of the European Communities 2001). Sie sollten

- klar definierte Ziele haben.
- für KMU anwendungsbezogen und gut zugänglich sein.
- für KMU übertragbar und transferfähig sein.
- kohärent mit bereits existierenden „best practice“-Modellen sein.
- einem kontinuierlichem Verbesserungsprozess unterliegen.
- in ihren Resultaten identifizierbar und evaluierbar sein.

Die Aufzählung einzelner gründungsfördernder Leistungen und grundlegender Anforderungen legt nahe, dass die Kategorie des Synergien stiftenden Netzwerks implizit bereits angelegt ist, denn diese Koordinationsform kann für den einzelnen gründungsfördernden Akteur zu einem erweiterten Ressourcenzugriff beitragen, welcher sich in einem gemeinsamen Angebot von Veranstaltungen, der Weitervermittlung von Gründern,

⁹³ vgl. hierzu auch Kapitel 4.1

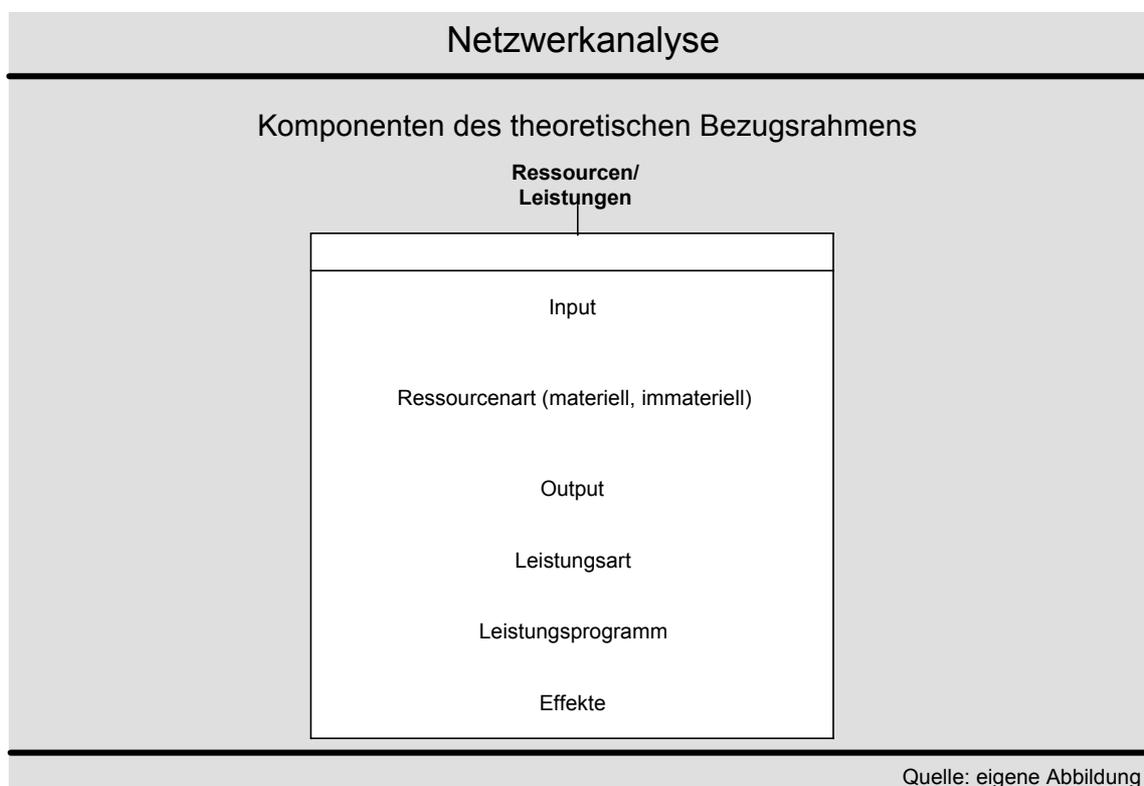
der gemeinsamen Beratung von Gründern und der Abstimmung der Angebote manifestiert. Das Gründungsnetzwerk produziert seinerseits wiederum weitere Ressourcen, etwa lokale und regionale PR und Öffentlichkeitsarbeit, die zu einem positiven Image des Standortes und damit zur Reputation der teilnehmenden Netzwerk-Akteure beitragen können. Die daraus entstehenden Effekte können mit Qualitätsvorteilen, Kooperationsvorteilen, Transaktionskostenvorteilen einschließlich der Verringerung von Such-, Vertragsanbahnungs- und Kontrollkosten, Innovations- und Lernvorteilen und mit Vorteilen in der Ressourcenausnutzung (Windeler 2001, S.317) umschrieben werden.

Der Ressourcenfluss wird also in vielfältigster Weise durch Interaktion mit der Umwelt gesichert, wobei der Begriff der Umwelt in der Ressourcenabhängigkeitstheorie sehr konkret gefasst wird. Damit schält sich der zentrale Kontrast zu kontingenztheoretischen Ansätzen heraus: Zunächst wird die Organisation zwar als umweltabhängig beschrieben, jedoch besteht keinerlei Determinismus und der einzelnen Organisation wird zugestanden, ihrerseits umweltverändernd agieren zu können. Ihr Handlungsspielraum ist nicht per se definiert. Damit eröffnet die ressourcenbasierte Theorie der Organisation Elemente von Strategie, Planung und damit ganz allgemein von Steuerung. Die Partizipation in einem Netzwerk ist eine mögliche Option. Ressourceninterdependenzen produzieren aber zwangsläufig auch Externalitäten negativer Art, beispielsweise besteht die Gefahr der Übernutzung gemeinsamer Ressourcen oder der Aneignung von Ressourcen durch einen einzelnen Akteur. Von besonderem Interesse ist deshalb sowohl auf der Ebene der einzelnen Akteure als auch auf Ebene des Netzwerks das Verhältnis von Leistungen, Ressourcen-Input und Ressourcen-Output, und schließlich deren Effekten zueinander.

Schreyögg (2000, S.483) beurteilt die Ressourcenabhängigkeits-Theorie zwar als sehr konkret, meint aber gleichzeitig, dass diese Konkretisierung und der damit verbundene Fokus auf das alleinige Themenmotiv des (vertikalen) Ressourcenflusses zu teuer bezahlt sei. In empirischen Arbeiten wird deshalb das zentrale, alleinige Motiv der Ressourcenabhängigkeit zumeist aufgeweicht und ergänzt (Salancik 1995). Gleichzeitig ist die Anschlussfähigkeit der Ressourcenabhängigkeits-Theorie an weitere in diesem Kapitel vorgestellte Theorien und Ansätze allerdings sehr hoch: Zentrale Kategorien der evolutorischen und der institutionalistischen Ansätze sind enthalten, bzw. integrierbar: Ressourcen sichern Organisationen ihren Bestand, halten sie also „wettbewerbsfähig“. Da diese Ressourcen nur dann wertvoll sind, wenn sie auch knapp sind, setzt Konkurrenz um den Erwerb dieser knappen Ressourcen ein. Ressourcen sind damit das zentrale Medium, wenn es um die Reduktion umweltinduzierter Unsicherheit geht. Während jedoch umwelt-fokussierte Ansätze zumeist einen sehr diffusen Begriff der Umwelt vorweisen, bezieht sich der ressourcen-basierte Ansatz dezidiert auf konkrete Einheiten (Unternehmen, Verwaltung, etc.), was die ausgeprägte Interorganisations-Perspektive

begründet. Auch in ressourcenbasierten Ansätzen ist damit eine ausgeprägte Umwelt-Perspektive enthalten, wie ich sie unten bei den institutionalistischen Ansätzen noch vertiefend ausführen werde. An dieser Stelle ist auf einen weiteren wesentlichen Unterschied hinzuweisen: Der Transaktionskostenansatz fokussiert primär die kostengünstigste Variante der Ressourcenproduktion und ist – wie oben ausgeführt - in besonderem Maße „blind“ gegenüber originär soziologischen Kategorien wie Macht und Herrschaft. Während die damit verbundenen Verteilungsaspekte nicht vertiefend thematisiert werden, nimmt der ressourcenbasierte Ansatz diese Kategorie an zentraler Stelle auf, wenn es um die Kontrolle oder den Einfluss auf Verteilungsprozesse von Ressourcen geht.

Abbildung 14: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken III: Ressourcen/Leistungen



7.2.5 Institutionalisation und Formalisierung

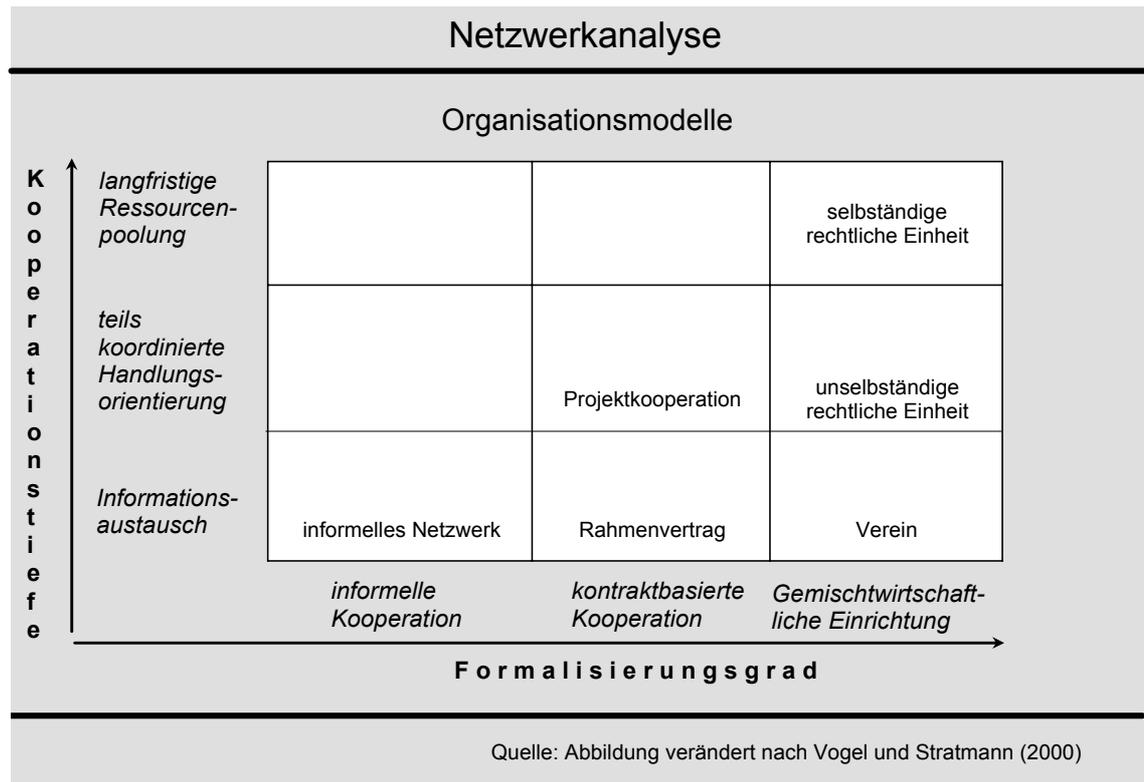
Aspekte der Formalisierung werden prominent im situativen Ansatz beleuchtet, welcher zu den Kontingenzansätzen gehört. Er basiert auf dem grundlegenden Verständnis, dass die formale Organisationsstruktur einen prägenden Einfluss auf die Effizienz einer Organisation hat, dass es jedoch keine universell effizienten Organisationsstrukturen gibt und Organisationen daher ihre Strukturen an die jeweiligen Situationen anpassen müssen (Kieser 1999 (a), S.169). Zu betonen ist die ausgeprägte Strukturperspektive und Situationsbezogenheit. Das Forschungsprogramm des situativen Ansatzes zirkuliert entsprechend um die Determinanten Situation der Organisation, formale Organisations-

struktur, Verhalten der Organisationsmitglieder und Effizienz der Organisation (Lawrence/Lorsch 1967).

Für die Ableitung eines Modells zur Analyse von Gründungsnetzwerken muss dem Kontingenzansatz entsprechend auf Dimensionen der (Formal-)Struktur zurückgegriffen werden. Diese müssen sowohl auf die Ebene des einzelnen Netzwerk-Akteurs, als auch auf die Ebene des gesamten Netzwerks - verstanden als wiederum eigene Organisationsform - projiziert werden. Die Formalisierung der Organisation macht sich insbesondere am Ausmaß bürokratischer Regeln fest: Diese Kategorisierung baut zumeist auf Webers Bürokratiemodell auf, wobei Weber die Arbeitsteilung, die Amtshierarchie, technische Regeln und Normen und Aktenmäßigkeit als Charakteristika der bürokratischen Organisation aufstellt (Kieser 1999 (b)). Pugh et al. (dies. 1968) fügen weiterhin die Kategorien der Zentralisierung (die Verteilung von Kompetenzen im Leistungssystem) und der Konfiguration (die äußere Gestalt der Organisation) hinzu. Das Ausmaß bürokratisch-formaler Organisation korreliert mit der Organisationsgröße. In neueren Arbeiten kommt deshalb dem Verhältnis von Spezialisierung und Koordination besondere Bedeutung zu. Als Koordinationsmechanismen können persönliche Weisungen, Selbstabstimmung, Programmierung anhand genereller Regeln und Planung anhand von Plandaten unterschieden werden.

Webers Verständnis folgend kann der Formalisierungsgrad eines Gründungsnetzwerks damit zunächst daran untersucht werden, ob dem Verbund legale, verbriefte Satzungen zugrunde liegen (technische Regeln und Normen) und ob entsprechende Sanktionsmechanismen bestehen (nicht zuletzt aufgrund von Aktenmäßigkeit). Arbeitsteilung ist in Netzwerken ein zentraler Mechanismus für das Entstehen von Synergieeffekten und Komplementaritätspotenzialen, lässt jedoch nicht zwingend Schlüsse auf den Formalisierungsgrad zu. Nochmals Bezug nehmend auf die technischen Regeln und Normen muss der Grad der Formalisierung jedoch insbesondere auch auf die organisatorische (Rechts-)form zurückgeführt werden (Verein, GmbH, etc.). Diese wiederum korrespondiert in der Regel in besonderem Maße mit der Tiefe der Kooperationsbeziehungen. Vogel und Stratmann (2000) verdeutlichen dies anhand eines Koordinatensystems, das in der empirischen Analyse auch für die Einordnung von Gründungsnetzwerken genutzt werden kann.

Abbildung 12: Organisationsmodelle und Kooperationstiefe



Während die Operationalisierung der Formalstruktur also auf Basis von Webers Bürokratiemodell und Weiterentwicklungen geleistet wird, dominieren auf Ebene der organisationalen Situation Plausibilitätsannahmen. Diese beziehen sich zunächst auf Dimensionen der internen Organisationssituation. Dazu zählen gegenwartsbezogene Faktoren wie Leistungsprogramm, Größe, Rechtsform und Eigentumsverhältnisse, sowie vergangenheitsbezogene Faktoren wie Alter, Art der Gründung und Entwicklungsstadium. Auf der Meta-Ebene der Akteure habe ich diese Charakteristika unter dem Label der strukturellen Netzwerkanalyse bereits abgeleitet.

Als Dimensionen der externen Situation kann zunächst die aufgabenspezifische Umwelt gewählt werden, so etwa Konkurrenzverhältnisse, Kundenstruktur und Dynamik der technischen Entwicklung. Zur globalen Umwelt sind dagegen u.a. gesellschaftliche Bedingungen und kulturelle Bedingungen zu zählen. Es wird betont, dass es die eine Umwelt für eine Organisation nicht gibt, sondern dass vielmehr auf die verschiedenen Glieder der Organisation auch verschiedene Umwelten einwirken. Dabei ist insbesondere der Dynamisierungsgrad der Umwelt zu beachten. Die Operationalisierung der Umwelt bleibt allerdings nebulös, deshalb konkretisiere ich diese Kategorie im nächsten Abschnitt über institutionalistische und populations-ökologische Ansätze.

In Abhängigkeit von Organisationsstruktur und -situation werden die Wirkungen des Verhaltens der Mitglieder auf die Effizienz der Organisation untersucht. Insbesondere die Struktur soll gerade das Verhalten der Mitglieder steuern und damit zu einer hohen

ex ante definierten Zieleffizienz beitragen. Das Verhalten der Organisationsmitglieder und die Rückführung auf Struktur und Effizienz ist jedoch bisher nicht zufriedenstellend geleistet worden (Türk 1989).

Der situative Ansatz fokussiert die Formalstruktur der Organisation und betont rationale, primär kausale Wirkungszusammenhänge. Für die Konstruktion des eigenen Analysemodells bietet sich der Rückgriff auf die entsprechenden Kategorien des situativen Ansatzes an. Jedoch greift der Ansatz insgesamt zu kurz, da normative, informelle Aspekte ausgeblendet werden. Die formale Organisationsstruktur wird vielmehr als zentraler „Hebel“ bewertet, an dem angesetzt werden kann, um eine effiziente Steuerung zu erreichen. Organisationen, so die zentrale Aussage, funktionieren nach formalen Regeln und steuerbaren Vorgaben. Diesen Tenor teilt der situative Ansatz mit den institutionenökonomischen Ansätzen.

Der rationalen Formalisierung stehen institutionalistische, soziologisch inspirierte Ansätze skeptisch gegenüber. Dabei kommt dem Begriff der Institutionalisierung besondere Bedeutung zu (vgl. zur Begrifflichkeit Kapitel zwei). In Bezug auf Organisationen heißt Institutionalisierung, dass die Elemente der formalen Struktur als rationale – weil allgemein akzeptierte – Elemente bewertet werden, die damit auch nicht mehr hinterfragt werden müssen und in die Planungs- und Gestaltungsprozesse implizit eingehen. Dies bezieht sich auch auf die Konstitution der Akteure, deren Handeln zu weiten Teilen weniger von Reflexion als vielmehr von routinierter Institutionalisierung geleitet wird. Damit sind Institutionen jedoch nicht allein Element der Umwelt, sondern sie „stecken“ in den Organisationen und damit auch in den Köpfen der dort handelnden Akteure, von denen sie reproduziert werden. Organisationale Veränderungen sind weniger planbar, als vielmehr pfadabhängig. Evolutorische Ansätze⁹⁴, welche insbesondere den eher deterministischen Grundannahmen des situativen Ansatzes skeptisch gegenüberstehen, begründen dies mit der Komplexität von Einflussfaktoren in und auf Organisationen, die eine direkte Intervention und damit Steuerung unmöglich machen.⁹⁵ Mc Kelvey/Aldrich (1983) führen zur Begründung beispielweise Interessengruppen innerhalb von Organisationen ins Feld, die eine rationale Ausrichtung an den Erfordernissen des Gesamtsystems (vgl. den Terminus „Mikropolitik“ bei Neuberger 1995) verhindern. Außerdem unterliegen Akteure als rationale Organisationsgestalter einer begrenzten Rationalität („bounded rationality“), was in seiner Konsequenz eine Reihe von unintendierten Folgen des Handelns nach sich ziehen kann. Es erscheint vor diesem Hintergrund

⁹⁴ Der populationsökologische Ansatz ist der prominenteste und grundlegendste Ansatz innerhalb der evolutionstheoretischen Ansätze. Diese Ansätze wählen eine lebenszyklusorientierte Betrachtung von Organisationen und fokussieren das Entstehen und Sterben von Organisationen.

⁹⁵ Die Stellung der Umwelt ist in evolutionstheoretischen Ansätzen traditionell stark ausgeprägt; ihr kommt eine besondere Bedeutung bei Selektionsprozessen zu. Ideengeschichtlich läßt sich dies mit der engen Anlehnung an die biologische Evolutionstheorie erklären.

aussichtsreich, dass institutionalistische und populationsökologische Ansätze wichtige Hinweise für die Analyse von Gründungsnetzwerken geben.

7.2.6 Umwelt(en)

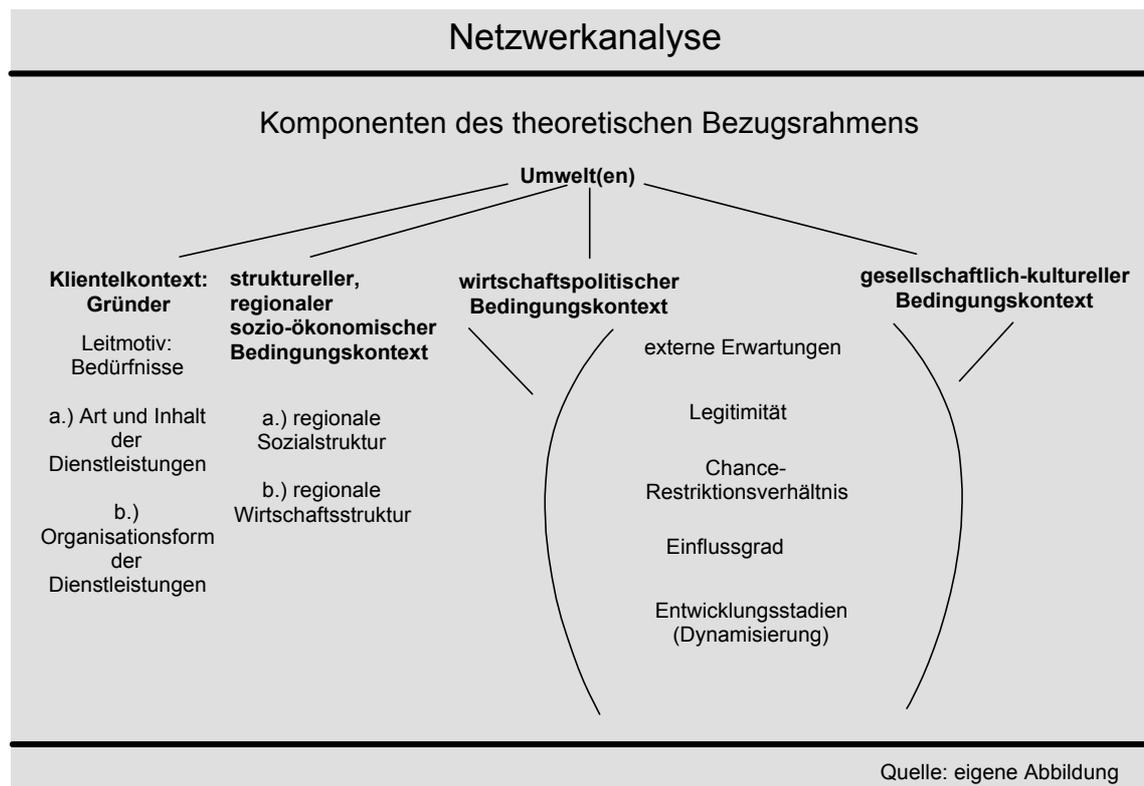
7.2.6.1 Externe Erwartungen und das Streben nach Legitimität

Die Bedeutung der Umwelt für die Organisation ist in institutionalistischen wie populationsökologischen Ansätzen besonders ausgeprägt. Institutionalisten gehen davon aus, dass die formalen Strukturen der Organisation häufig von Anforderungen und Erwartungen in der Umwelt der Organisation gestaltet sind. Die externe Übernahme gilt dann allein dem Erreichen von Legitimität. Damit bringen die Institutionalisten normative Elemente in die Organisation, denn die formale Struktur ist nun eben kein technisch-rationales Werkzeug zur effizienten Steuerung und Leistungserbringung innerhalb der Organisation, sondern vielmehr eine

„Manifestation von Regeln und Erwartungen, die für Organisationen einen verbindlichen Charakter entfalten“ (Meyer/Rowan 1977, S.343)

Dimensionen der Erwartungshaltungen produzierenden gründungsnetzwerkrelevanten Umwelt können zunächst in einen wirtschaftspolitischen und einen gesellschaftlich-kulturellen Bedingungskontext unterteilt werden. Hinzu kommen dann der unmittelbar gründerbezogene Klientelkontext und der strukturelle, regionale sozio-ökonomische Bedingungskontext. Diese Bedingungs- und Klientelkontexte üben verschiedenartige externe Anforderungen auf das Gründungsnetzwerk aus. Aus der Perspektive des Gründungsnetzwerks kommt - abgeleitet aus den institutionalistischen Ansätzen - den Dimensionen der Legitimität entscheidende Bedeutung zu, denn sie ist eine grundlegende Bestandsbedingung. Legitimität äußert sich im wirtschaftspolitischen Bedingungskontext über den Erfolg der Netzwerkarbeit. Dieser Erfolg ist nur möglich, wenn der klientelbezogene Gründerkontext bedarfsgerecht bedient wird. Legitimität bezieht sich hier also auf die angemessene, erfolgsermöglichende Dienstleistungserbringung.

Abbildung 13: Elemente des Bezugsrahmens zur Analyse von Gründungsnetzwerken IV: Umwelt(en)



7.2.6.2 Isomorphismus und Innovationsblockaden

Dem Begriff der Umwelt kommen in institutionalistischen Ansätzen insbesondere Bedeutungshorizonte wie Deutungssysteme, Rollen und Regeln zu. Rationalität besteht nicht als ein absoluter, objektiv gegebener Zustand, sondern manifestiert sich über die akzeptierten Regeln, Verfahren und Ansichten einer Mehrheit, die in einem ausgesuchten Spezialisierungsbereich tätig ist. Institutionalisierung als Prozess braucht daher die Interaktion, denn:

„Organisationen interagieren in erster Linie mit anderen Organisationen. Sie reagieren auf Umwelten, die aus Organisationen bestehen, die auf Umwelten aus Reaktionen von Organisationen reagieren.“ (Walgenbach 1999, S.325)

Darin können grundlegende Schwierigkeiten bei der Modernisierung von gründungsfördernden Organisationen und bei Innovationen in diesen Organisationen begründet sein: Organisationen folgen in hohem Maße den Umwelтанforderungen, um Legitimität zu erhalten, übersehen jedoch durch die unreflektierte Übernahme bestimmter Anforderungen, dass es sich um Moden und Stimmungen eines Mainstream handeln kann. Auf diese Weise entstehen die sog. Rationalitätsmythen. Den Prozess der Angleichung von Organisationen bezeichnen Institutionalisten als Isomorphismus, wobei dieser kausal aufgegliedert werden kann in direkten Zwang, mimetische Prozesse und normativen Druck (diMaggio/Powell 1983). Eine grundlegende Voraussetzung für Isomorphismus

ist das gemeinsame organisationale Feld. Dieses Feld ist definiert über eine Zunahme der Interaktion zwischen den Organisationen, über das Entstehen von interorganisationalen Beherrschungsstrukturen und Verbindungsmustern, über eine Zunahme der Informationslast und der Entwicklung einer wechselseitigen Kenntnisnahme unter den Mitgliedern der Organisationen und letztlich der Wahrnehmung, dass sie in ein gemeinsames Feld eingebunden sind.

Alle diese Faktoren konstituieren auch Netzwerke als ein organisationales Feld mit allen damit verbunden Problemen: Isomorphismus führt zu Innovationshemmung und damit zu Wandlungsunfähigkeit, wie Grabher (1990) am Beispiel der institutionell bedingten kurzfristigen Unfähigkeit zum Wandel im Ruhrgebiet verdeutlicht. In diesen Dimensionen können die Erstarrungen von regionalen Förderregimes erklärt werden:

„In der Literatur wird deswegen für soziale Interaktionen eine Balance zwischen Ähnlichkeit und Verschiedenheit, zwischen Vertrautem und Neuem, verlangt.“ (Genosko 1999, S.33).

7.2.6.3 Gründungsnetzwerke als dynamische Populationen

Fehlende Legitimität und insbesondere mangelhafte Dienstleistungserbringung sollten langfristig zu Selektionsprozessen führen, die in prominenter Weise vom populationsökologischen Ansatz beleuchtet werden. Dieser Ansatz besticht insbesondere wegen seiner Prozessperspektive und entsprechend dem Fokus auf Begrifflichkeiten im Kontext von Selektion, Wandel und Dynamik (Hannan/Freeman 1977; Hannan/Freeman 1984)). Nach Aldrich (1986) differenziert sich dieser Prozess in die Faktoren der Variation, Selektion, Retention, Diffusion und dem struggle for existence. Die Population unterliegt Veränderungen, die neben dem eher weichen Faktor der Variation auch auf harte Selektionsfaktoren zurückzuführen sind. Diese setzen ein, wenn die Umwelt eine bestimmte Anzahl von Akteuren nicht mehr „absorbieren“ kann, was zum „struggle for existence“ - dem Überlebenskampf - führt. Die Analogie zu unserem Untersuchungsgegenstand ist deutlich: In einer ausufernden Beratungsinfrastruktur muss - ebenso ausufernde Subventionspolitik ausgeklammert - ein Wettbewerb einsetzen, der die Selektionsfunktion übernimmt und die ineffizienten Akteure aussortiert. Umso zentraler wird diese Perspektive, als im Zuge einer Hochkonjunktur des Themas Unternehmensgründungen eine Vielzahl von Aktivitäten und Initiativen gefördert worden sind, die nun ihren nachhaltigen Bestand rechtfertigen und sichern müssen.

Evolutorische Ansätze wählen als Analyseeinheit grundsätzlich keine einzelnen Akteure, sondern Populationen, die über ein gewisses Maß an Gemeinsamkeiten definiert sind (in der Biologie entspricht dies einem gemeinsamen Genpool). Mc Kelvey/Aldrich definieren in einem sehr allgemeinen Verständnis die Kompetenzen („Comps“) einer Population von Organisationen als Abgrenzungskriterium („Isolationsmechanismus“):

„Jede Population besitzt eine Menge von Comps, die in Form des Wissens und der Fähigkeit der Organisationsmitglieder der Organisation dieser Population gehalten werden.“ (dies. 1983, S.112)

Im vorliegenden Fall entspricht die Population jeweils der Gesamtheit der zwei zu betrachtenden regionalen Gründungsnetzwerke, deren Kompetenzen definiert sind über die Aggregation des Fachwissens der einzelnen Netzwerk-Akteure in der Flankierung und Unterstützung von Gründungsprozessen. Veränderungsprozesse werden über Variationen in der Population oder über Innovationen ausgelöst, wobei der populationsökologische Ansatz betont, dass die nachhaltigsten Chancen für solche Variationen bei Neugründungen von Organisationen bestehen. Jedoch üben Veränderungen in der Umwelt (z. B. politische Präferenzen in der Förderpolitik) einen erheblichen Druck auch auf etablierte Organisationen aus, so dass neue Organisationsformen entstehen können („Mutationen“). Bewährte „Comps“ (= bewährtes Organisationswissen) müssen jedoch bewahrt („retented“) und weitergegeben werden. Dies kann durch Institutionalisierung und bürokratische Routine erfolgen.

7.3 Methoden der Datenerhebung

Eine Konsequenz der Diskussion des Netzwerk-Ansatzes und der Ableitung eines gegenstandsbezogenen Analyse-Modells lautet: Nur die Kombination verschiedener Erhebungsmethoden erhöht die Wahrscheinlichkeit einer validen Datenerhebung. Daher wird zum Vergleich der zwei Gründungsnetzwerke generell ein Methoden-Mix aus einerseits quantitativen und andererseits qualitativen Verfahren gewählt. Für die Erhebungsverfahren bietet sich der Rückgriff auf die Instrumente der Befragung (schriftlich und mündlich), der teilnehmenden Beobachtung und der Sekundäranalyse an. Teile der quantitativen Daten werden außerdem so konzipiert, dass sie mittels netzwerkanalytischer Maßzahlen aufbereitet werden können. Dies bezieht sich auf die Kontaktrelationen innerhalb der Netzwerke.

7.3.1 Abgrenzung der Untersuchungspopulation und Organisation der Erhebung

Während ich eine Definition regionaler Gründungsnetzwerke bereits in Kapitel 7.2 gegeben habe, muss an dieser Stelle noch die in den beiden Fällen operationalisierbare Abgrenzung nachgeliefert werden. Die Summe x an Akteuren, die formal zum Netzwerk gehört und dort interagiert, bildet die hier zu betrachtende Untersuchungspopulation. Im Falle des Gründernetzwerkes Mittleres Ruhrgebiet wurde sie von Seiten der koordinierenden Industrie- und Handelskammer in Form einer Mitgliederliste an den Autor geliefert, im Falle des utrecht'schen Gründungsnetzwerks wurde die Mitgliederliste von der Industrie- und Handelskammer zu Utrecht beigebracht.⁹⁶ In beiden Fällen handelt es sich um geschlossene Netzwerke. Die überschaubare Anzahl von 45 Akteuren im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet bzw. von sieben Akteuren in der utrecht'schen Starters Support Plattform erlaubt es, bei der schriftlichen Netzwerkanalyse eine Totalerhebung durchzuführen.

Im August 2000 wurde den Akteuren des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet und der utrecht'schen SAPU ein Fragebogen zugesandt. In beiden Erhebungsrunden wurde jeweils ein Erinnerungsschreiben nach drei Wochen nachgesendet. Die Akteure der SAPU erhielten einen ins Niederländische übersetzten Fragebogen, der inhaltlich identisch mit dem deutschen Fragebogen ist. Letztlich lag der realisierte Rücklauf für das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet bei 70 Prozent und für die niederländische SAPU antworteten sechs von sieben Akteuren.

Die Totalerhebung ist aus methodischen Gründen geboten und der hohe Rücklauf für Netzwerkanalysen zwingend notwendig: Das Kerncharakteristikum der Netzwerkanalyse ist - wie mehrfach betont - die Abbildung und Erklärung relationaler Beziehungen.

⁹⁶ Die Beziehungen der formalen Netzwerkmitglieder zu Akteuren außerhalb des Netzwerks bzw. außerhalb der Region werden im schriftlichen Fragebogen ebenfalls berücksichtigt.

Genau dieses Charakteristikum erschwert die Datenerhebung jedoch in besonderem Maße: Während sich die traditionelle Sozialforschung auf abgesicherte Stichprobentheorien beziehen kann, fehlt der Netzwerkanalyse bislang die methodisch abgesicherte Möglichkeit, aus einer Grundgesamtheit eine Stichprobe ziehen zu können, welche Repräsentativität für sich reklamieren kann. Burt (1982) folgert entsprechend, dass in einer Grundgesamtheit nach Stichprobenziehung vom Umfang k Prozent rund $(100-k)$ Prozent der Beziehungsdaten der Stichprobeneinheiten ignoriert werden. Dieses Problem trifft in der vorliegenden Studie insbesondere die matrixbasierte Kontaktanalyse, die sehr anfällig gegenüber Ausfällen ist.

Wegen dieser Problematik kam es nach der Beendigung der schriftlichen Befragung insbesondere auf die Analyse der Struktur des Rücklaufs einerseits an und darauf aufbauend andererseits auf die Analyse der fehlenden Akteure. Die Ergebnisse aus qualitativen Erhebungen und aus der externen Validierung und Rückkopplung des Rücklaufs mit den Moderatoren der zwei Gründungsnetzwerke, erlaubt jedoch vor dem Hintergrund eines generell sehr hohen Rücklaufs der schriftlichen Befragung den Schluss, dass die Grundlagen für eine valide Datenanalyse gegeben sind und die zu verwendenden Maßzahlen entsprechend aussagekräftig sind.⁹⁷

7.3.2 Fragenraster und Konstruktion von standardisiertem Fragebogen und offenem Leitfaden

Der schriftlichen Befragung der Akteure der beiden Gründungsnetzwerke liegt die Konstruktion eines Fragebogens zu Grunde, der insbesondere Meinungen und Bewertungen der Netzwerkarbeit erhebt. Seine Themencluster und die entsprechenden Fragen (vgl. Tabelle auf der folgenden Seite) sind aus dem Analyse-Modell bzw. dem darauf aufbauenden Fragenkatalog abgeleitet, was entsprechend den inhaltlichen Bezugsrahmen für die Erhebung bildet.

⁹⁷ Methodisch erscheint mir in Netzwerkanalysen der enge Kontakt ins Feld und die Rückkopplung der Daten mit Akteuren von herausragender Bedeutung.

Tabelle 8: Fragenraster zur Netzwerkanalyse

Der einzelne Akteur im Gründungsnetzwerk:	Gruppen in Gründungsnetzwerken:	Das Gesamtgründungsnetzwerk:	Leistungen im Gründungsnetzwerk:	Umwelt des Gründungsnetzwerks:
Wie zentral ist ein Akteur im Netzwerk?	Welche Akteure sind miteinander vernetzt (Cliquesbildung)?	Wie sehen die Kooperationsstrukturen im Netzwerk aus, welche Zentrum-Peripherie-Positionen beispielsweise bildet das Netzwerk aus (Hierarchisierungsgrad)?	Welche Leistungen entstehen?	Welche externen Einflussfaktoren bestehen, in welchem institutionellen Umfeld agieren die Organisationen und die Individuen?
Welches Prestige genießt er?	Welche Positionen nehmen die Akteure ein, welche Rollenmuster weisen sie auf? ⁹⁸	Welche Dichte und Art von Interaktion und Austauschbeziehungen sind gegeben, und wie verlaufen die Wege (interactional analysis)?	Wie werden diese Leistungen erbracht und verteilt?	Wie reagiert das Netzwerk darauf?
Welche Macht hat er?	Welches Durchsetzungspotenzial haben sie?	Warum nehmen die Akteure am Netzwerk teil (Motivations- und Nutzenperspektive)?		
Welche strukturelle Autonomie hat er?		Wie verlaufen netzwerkbezogene Entscheidungsprozesse (decisional analysis)?		
		Wie sind die Netzwerke entstanden, woher kam der Impuls und welche Entwicklungsdynamiken können nachgezeichnet werden?		

Quelle: eigene Zusammenstellung

⁹⁸ Dies bezieht sich einerseits auf die objektive Erfassung der formalen Netzwerkposition (positional analysis) und andererseits auf die subjektive Erfassung der zugeschriebenen Netzwerkposition (attributional analysis)

Generell gelten die Grundsätze Kromreys (1991, S.277ff) für die Fragebogenerstellung als grundlegend, wonach die Fragen einfach formuliert sein sollten und die Antworten nicht überfordert werden dürfen. Außerdem dürfen die Formulierungen der Fragen keine suggestiven Elemente enthalten. Von den insgesamt (mit Differenzierungen) 38 Fragen sind 22 als geschlossene Fragen mit entsprechenden Antwortvorgaben zu charakterisieren, fünf Fragen sind teil-geschlossen, erlauben jedoch eigene Antworten auch in einer Kategorie „weiteres“; elf Fragen sind offen formuliert. Der geringere Anteil offener Fragen berücksichtigt einerseits den Forschungskontext, wonach vertiefende Leitfaden-Interviews den Fragebogen ergänzen, zum Anderen die Erkenntnis der empirischen Sozialforschung, wonach offene Fragen in der Beantwortung und Auswertung äußerst voraussetzungsvoll sind (Schnell/Hill/Esser 1995, S.310).

Kromrey (1991, S.282) unterscheidet für die methodische Funktion im Gesamtfragebogen die Einleitungs- und Übergangsfragen, Filter-, Folge- und Sondierungsfragen. Die Einleitungsfragen eins bis vier rekurrieren zunächst auf formales Faktenwissen (formale Aspekte), während Frage fünf (Integrationempfinden in das Netzwerk) als filternde Einschätzungsfrage konzipiert ist und je nach Antwortverhalten zur Beurteilungsfrage 5a (Grad der Integration) oder 5b (engerer Integrationswunsch) überleitet. Klärungsbedarf ergibt sich insbesondere, wenn ein Akteur unter Frage 5b angibt, dass er nicht enger integriert sein möchte, daher ist mit der dann folgenden Frage sechs eine offene Sondierungsfrage angehängt, die die inhaltlichen Motive abfragen soll.⁹⁹ An dieser Stelle des Fragebogens besteht die Gefahr des Abbruchs, wenn Befragte sich nicht integriert fühlen und auch nicht stärker integriert sein wollen. Ausdrücklich wird daher darauf hingewiesen, dass auch dieser Personenkreis aufgerufen ist, den Fragenkatalog zu beantworten.

Frage sieben bildet das Kernelement für die quantitative, matrixbasierte Kontaktanalyse und bezieht sich auf die grundlegende Netzwerkeigenschaft des relationalen Kontakts. Bezogen auf jeden einzelnen Netzwerk-Akteur wird hier im Rahmen eines Matrixdesigns nach Kontaktbeziehungen im Hinblick auf Richtung und Intensität gefragt. Die Auswahlmöglichkeiten entsprechen dem „fixed choice“-Konzept, wonach dem Befragten seine möglichen Kontaktakteure und -intensitäten vorgegeben sind. Die Intensitäten sind mit den Vorgaben „regelmäßig“ und „unregelmäßig“ bewusst grob differenzierend gehalten, weil eine tiefer abgestufte Beantwortung als tendenziell schwierig eingeschätzt wird. Die inhaltliche Operationalisierung der beiden Abstufungen wird dem sub-

⁹⁹ Klärungsbedarf entsteht zwar auch, wenn der Akteur angibt, er möchte enger integriert sein. Ein solches Antwortverhalten deutet aber nicht auf Netzwerk-Versagen hin, dass in diesem Kontext besonders interessiert. Eine solche Antwort ist eher als Indiz für positive Netzwerkeffekte zu werten, die an anderer Stelle abgefragt werden (Frage9a).

jektiven Empfinden der Akteure überlassen, weil es ex ante unmöglich ist, die Interaktionsdichte in den beiden Gründungsnetzwerken zu bestimmen.

Da es forschungstechnisch nicht sinnvoll erscheint, die Abfrage der Kontaktrelationen in Frage sieben um die Dimension der Kontaktinhalte noch komplexer und komplizierter zu gestalten, zielt die angehängte offene Frage acht auf die zumindest schwerpunktmäßige Abfrage dieser Inhalte.

Die geschlossenen, mit ungeordneten Mehrfachantwortvorgaben versehenen Beurteilungsfragen 9a (lohnenswerte Faktoren der Netzwerkteilnahme) und 9b (Faktoren, die eine Ablehnung der Netzwerkteilnahme begründen) konkretisieren je nach Antwortverhalten die allgemeine Einschätzungsfrage neun zur Interessenmotivation an der Netzwerkteilnahme bzw. -ablehnung. Neben vorgegebenen Kategorien, die der Aufstellung des Analyse-Modells entspringen, wird eine offene Antwortkategorie „Weiteres“ angeboten.

Die Kooperationsbeziehungen und -voraussetzungen werden im Themencluster der Fragen zehn bis 13 erhoben. Die allgemeine, fünffach abgestufte Einschätzungsfrage zehn nach dem Effekt des regionalen Netzwerks auf die Zusammenarbeit zwischen den Akteuren leitet diesen Fragenkomplex ein. Je nach Antwortverhalten leitet sie dann zunächst über zur geschlossenen, mit ungeordneten Mehrfachantwortvorgaben und einer offenen Kategorie „weiteres“ gestellten, vertiefenden Frage 10a (Auf welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet?). In Frage elf wird dann die Art der Kooperationsbeziehungen angesprochen, die sich über die Antwortvorgaben insbesondere auf den Verpflichtungs- und Verbindlichkeitsgrad beziehen. Grundsätzliche inhaltliche Voraussetzungen für Zusammenarbeiten erhebt Frage zwölf. Auf einer 5er Skala sollen hier nicht nur die vorgegebenen Kategorien nach Wichtigkeit eingestuft, sondern auch in konkretem Bezug zu den Netzwerk-Akteuren (Stärke oder Schwäche) bewertet werden. Frage 13 schließlich rundet dieses Fragencluster ab: Die Befragten sind aufgerufen, jeweils die drei Akteure in und außerhalb des Netzwerks einzutragen, mit denen sie am engsten zusammenarbeiten. Diese Frage dient auch als Kontrollfrage für die Frage sieben, wo im Rahmen der matrixbasierten Kontaktanalyse die zentralen Akteure erhoben werden können.

Der dann folgende Themenkomplex der Fragen 14 bis 17 bezieht sich auf die konkrete Dienstleistungserbringung (Leistungen für Gründer) der einzelnen Akteure. Zunächst wird eine Bewertung einzelner Leistungen abgefragt, die im Prozess der Unternehmensgründung und -festigung nachfragt werden können. Wiederum sollen die Befragten diese einzelnen Leistungen nach Wichtigkeit bewerten. Die Kategorien entstammen der Erörterung gründungsfördernder Leistungen aus Kapitel vier.

Die Fragen 15 (Transparenz der Angebotsstruktur), 16 (Qualität der Beratungsleistungen) und 17 (Abbau von Doppelangeboten) zielen jeweils explizit auf die in Kapitel 7.2.1 definierten (erwarteten) positiven output-Kriterien von Gründungsnetzwerken, wobei die Fragen 15a, 15b, 16a und 16b als offene Fragen eine inhaltlich-begründende Vertiefung und Konkretisierung je nach Antwortverhalten bieten.

Das Themencluster der Fragen 18 bis 20 bezieht sich auf die Rolle der Individuen in der Netzwerkarbeit und greift damit wiederum auf das Analyse-Modell zurück, wo einzelne Theorien und Ansätze auf eine exponierte Rolle der Individuen in inter-Organisationsbeziehungen verweisen. Bewertet werden soll zunächst in Frage 18 auf einer 5er Skala welche Rolle die Personen für die Funktionsfähigkeit des Netzwerks spielen, bevor in Frage 19 vertiefend erfragt wird, ob die Mitarbeit bzw. die fehlende Mitarbeit im Netzwerk mit dem Engagement bzw. dem mangelnden Interesse einzelner Personen für die Netzwerk-Arbeit zusammenhängt. Einschätzungsfrage 20 erhebt schließlich, ob persönliche Bekanntschaften die Arbeit im Netzwerk eher behindern oder fördern.

Restriktionen, ergänzende Fragen zur Effektivität und Positionierung des Gründungsnetzwerks sind Kategorien, die dem Themencluster der Fragen 21 bis 26 zu Grunde liegen. Dies bezieht sich zunächst in der standardisierten und mit einer offenen Kategorie „Weiteres“ versehenen Frage 21 auf die Angabe hemmender Faktoren, die eine noch höhere Effektivität des Netzwerks beeinträchtigen. Die vorgegebenen Kategorien erwachsen u.a. aus den „klassischen“ Problemkomplexen von Gründungsnetzwerken, wie sie auch in Kapitel 7.2 diskutiert wurden. Zwei weitere prominente Problemfaktoren erheben Frage 22 (Größe des Netzwerks) und Einschätzungsfrage 23 (Dichte der Angebotsstruktur). Da die Weitervermittlung von Gründern an andere Organisationen eine zentrale Möglichkeit ist, die spezifischen (Synergie-)Vorteile eines Netzwerks zu nutzen, erhebt Frage 24, ob dies im Urteil der Akteure in ihren Gründungsnetzwerken funktioniert. Auf das Management des Netzwerks zielt Frage 25 mit der Beurteilung der Effektivität der regelmäßigen Netzwerk-Sitzungen ab.

In Frage 26 sind fünf Aussagen zu Netzwerken und gründungsunterstützenden Leistungen aufgeführt, die von den Befragten auf Richtigkeit oder Falschheit beurteilt werden sollen. Die Kategorien entstammen häufig kommunizierten Meinungen und Statements zu regionalen Gründungsnetzwerken.

Die Fragen 27 und 28 zielen auf die Bedeutung externer Impulse auf die Netzwerkarbeit ab: Gefragt wird zunächst nach einer Beurteilung des Einflusses der allgemeinen Wirtschaftspolitik auf die Arbeit des Netzwerks (Frage 27), wobei eine positive Antwort die offene Frage nach dem besonders hervorzuhebenden Einfluss nach sich zieht (Frage 27a). Schließlich sind die Befragten aufgerufen, die Wahrnehmung und Ausei-

nersetzung mit dem Thema Selbstständigkeit in der medialen Öffentlichkeit und der gesellschaftliche Diskussion zu beurteilen.

Für einen zusammenfassenden Überblick sind die einzelnen Themencluster und die zugehörigen Fragennummern in der folgenden Tabelle ... zusammenfassend dargestellt. Mit aufgenommen wurde die jeweilige theoretische Perspektive (Akteur, Netzwerk, Umwelt), auf die die Frage primär abzielt.

Tabelle 9: Inhaltliche Kategorien des Fragebogens zur Netzwerkanalyse

	akteursbezogene Perspektive	netzwerkbezogene Perspektive	umweltbezogene Perspektive
Formale Aspekte	Fragen 1, 2, 3 und 4		
Integration der Akteure in das Netzwerk	Fragen 5, 5a, 5b und 6		
Richtung und Intensität von Kontaktbeziehungen		Frage 7	
Art und Inhalt der Kontaktbeziehungen		Frage 8	
Interessenmotivation zur Netzwerkteilnahme bzw. -ablehnung	Fragen 9, 9a und 9b		
Kooperationsbeziehungen und Voraussetzungen	Fragen 10, 10a, 10b, 11, 12 und 13		
Dienstleistungserstellung (Angebote, Transparenz, Qualität, Doppelangebote)		Fragen 14, 15, 15a, 15b, 16, 16a, 16b und 17	
Rolle der Individuen in der Netzwerkarbeit	Fragen 18, 19 und 20		
Restriktionen, Effektivität und Positionierung des Netzwerks		Fragen 21, 22, 23, 24, 25 und 26	
Rolle externer Impulse auf das Netzwerk (Wirtschaftsförderung, Politik und Medien)			Fragen 27, 27a und 28

Quelle: eigene Zusammenstellung

Im Anhang des Fragebogens werden die Akteure schließlich aufgefordert, aus einem breiten Spektrum möglicher Dienstleistungen für Gründer anzugeben, welche Leistungen ihre Organisation in Eigenerstellung erbringen kann und ob diese Leistungen kostenpflichtig sind.

Der Fragebogen wurde einem pre-test unterzogen, an dem Vertreter der Industrie- und Handelskammer Mittleres Ruhrgebiet und Vertreter der Industrie- und Handelskammer Utrecht involviert waren.

Dem Methoden-Mix entsprechend wurden die Ergebnisse der schriftlichen Befragung im Rahmen von Leitfadengesprächen mit ausgesuchten Experten des Netzwerks extern validiert (Flick 1995). Die Konstruktion des Leitfadens (Anhang) für die externe Validierung orientiert sich zunächst an den Kategorien des Analyse-Modells und nimmt dann innerhalb der einzelnen Kategorien zentrale Ergebnisse auf, die zur Diskussion gestellt werden. Die Auswahl dieser Akteure orientierte sich an deren Positionierung innerhalb des Netzwerks: diskutiert wurden die Ergebnisse mit Akteuren, die zur Kerngruppe des Netzwerks zu zählen sind, die eher eine mittlere Position einnehmen und mit Akteuren, die als peripher zu charakterisieren sind. In allen Phasen des Forschungsprozesses spielten Sekundäranalysen eine zentrale Rolle. Neben Akteuren des deutschen und des niederländischen regionalen Gründungsnetzwerks kamen im Rahmen von Interviews nationale Experten zu Wort.

7.3.3 Maßzahlen quantitativer Netzwerkanalyse

In den Fragebogen ist mit der Frage sieben eine Kontaktrelationsanalyse integriert, die mittels quantitativer netzwerkanalytischer Maßzahlen ausgewertet werden kann. Relationen werden in der Netzwerkanalyse zumeist in Soziogrammen dargestellt. Dies sind Graphen, in denen die Akteure (Knoten, Punkte) und ihre Verbindungen, Beziehungen, Relationen (Linien) dargestellt werden. Die Anordnung und die Distanz haben zumeist keinerlei Bedeutung. Die Linien verlaufen entweder nur in eine Richtung und sind damit gerichtet (directed graph oder Digraph) oder aber in beide Richtungen und werden dann als ungerichtet bezeichnet. Im vorliegenden Fall werden gerichtete Kontaktrelationen verwendet, da nach eingehenden und ausgehenden Kontakten gefragt wird. Dies führt im Ausgangsdatensatz zu asymmetrischen Relationen, weil nicht zwangsläufig ein Akteur A, der einen Akteur B kontaktiert, auch wiederum von Akteur B kontaktiert werden muss. Die Linien können auch bewertet sein, beispielsweise nach Kontakthäufigkeit, Ausmaß und Inhalt des Ressourcenflusses. Aus befragungstechnischen Gründen wird in dieser Arbeit in den groben Differenzierungen „regelmäßig“ und „unregelmäßig“ lediglich die Kontaktintensität abgefragt. Es wäre zu komplex und würde erfahrungsgemäß die Befragten überfordern (Zeit, Motivation, Genauigkeit), wenn im vorliegenden standardisierten Fragebogen pro Relation zusätzlich noch der primäre Inhalt abgefragt würde. Übersichtlicher als die Verwendung von Soziogrammen ist es generell, Matrizen zu verwenden, denn Graphen und Matrizen beschreiben den gleichen Sachverhalt. Die grundsätzliche Aufbereitung der Netzwerkdaten erfolgt deshalb in dieser Arbeit in Form einer Matrix, die jeweils in der ersten Spalte und der ersten Zeile die zahlencodierten

Namen der Netzwerkakteure enthält.¹⁰⁰ Zunächst wurden die Daten im Programm Microsoft Excel aufbereitet, das zur Berechnung derjenigen netzwerk-statistischen Maßzahlen verwendet wurde, die zum einen die regelmäßigen (Codierung 1) und unregelmäßigen (Codierung 2) Kontaktrelationen und zum anderen asymmetrische Relationen berücksichtigen können (outdegree, indegree). Die differenzierten Kontaktrelationen wurden anschließend zusammengefasst in „Kontakt“ (1) und „kein Kontakt“ (0) und dann symmetrisiert, um mit dem Netzwerkanalyse-Programm UCINET 5.0 (Borgatti et al. 1999 (a)) eine Reihe weitere Maßzahlen berechnen zu können (Borgatti et al. 1999 (b)).

Weil für die beiden untersuchten Netzwerke nach gerichteten Beziehungen gefragt wurde, enthält jede Zelle der Matrix im *Ursprungsdatensatz* im Idealfall jeweils zwei Kontaktwerte: Einer resultiert aus der Kontaktbewertung des Akteurs in der Spalte („Wir werden kontaktiert von...“) und einer aus der Bewertung des Akteurs in der Zeile („Wir kontaktieren...“), denn was für die Organisation x ein ausgehender Kontakt, ist für die Organisation y ein eingehender Kontakt. Im günstigsten Fall stimmen die Zahlen überein, denn damit liefern die Organisationen und Initiativen eine voneinander unabhängige, aber trotzdem übereinstimmende Angabe. Darüber hinaus können allerdings abweichende, unvollständige oder keine Bewertungen vorliegen:

- a.) *abweichende Kontaktbewertung*: Im ungünstigen Fall stimmen die Zahlen nicht überein und damit weichen die Angaben der Organisationen und Initiativen voneinander ab. In der vorliegenden Arbeit wird für diesen Fall per Konvention die jeweils schwächere Angabe - also kein Kontakt (0) - gewählt.
- b.) *unvollständige Kontaktbewertungen*: Da nicht sämtliche Organisationen und Initiativen der beiden Gründungsnetzwerke geantwortet haben, findet sich in einigen Zellen der jeweiligen Matrix nur eine Angabe. Für diesen Fall wird diese Angabe per Konvention übernommen.
- c.) *Keine Kontaktbewertung*: Auf Grund der nicht-Teilnahme einzelner Akteure an der Erhebung trat in seltenen Fällen auch das Problem auf, dass Zellen keine Werte enthielten und damit „Löcher“ im Netzwerk entstanden. Zahlreiche Verfahren der Netzwerkanalyse - und auch das gesamte EDV-Analyseprogramm UCINET - können dann jedoch nicht angewendet werden, weil vollständige Netzwerkdaten vorausgesetzt werden. Per Konvention wurde für diese Zellen kein Kontakt (0) angenommen. In der 2025 Zellen umfassenden Matrix des

¹⁰⁰

Die „kleinste“ Relationsbeziehung in einem Netzwerk ist die Dyade, die über zwei Elemente und die Austauschbeziehungen zwischen ihnen definiert ist. Zumeist wird keine isolierte Untersuchung der Dyaden im Netzwerk unternommen, sondern eine Zerlegung des Gesamtnetzwerks in Dyaden („lokale Analyse“). Die Triade bezeichnet entsprechend drei Elemente und die Austauschbeziehungen zwischen ihnen.

Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet bezog sich dies auf 148 Zellen (7%), in der 49 Zellen umfassenden Matrix der SAPU auf drei Zellen (6,1%).

Die folgende Tabelle veranschaulicht die Aufbereitung der Daten im Ursprungsdatensatz.

Tabelle 10: Matrixbasierte Aufbereitung der Netzwerkdaten (Modellmuster)

	Akteur A	Akteur B	Akteur C	Akteur D	Summe (regelmäßig)= outdegree	Summe (unregelmäßig)= outdegree	Gesamtsumme= outdegree
Akteur A	-	2/2 [2]	1/1 [1]	2/2 [2]	1	2	3
Akteur B	1/2 [2]	-	-/2 [2]	1/- [1]	1	2	3
Akteur C	2/2 [2]	2/1 [2]	-	1/2 [2]	0	3	3
Akteur D	0/0 [0]	1 [1]	0/0 [0]	-	1	0	1
Summe (regelmäßig)= indegree	0	1	1	1	3		
Summe (unregelmäßig)= indegree	2	2	1	2		7	
Gesamtsumme= indegree	2	3	2	3			10

Lesehilfe: Der erste Wert beschreibt jeweils die Einschätzung des Kontaktierenden, der zweite Wert beschreibt dagegen die Einschätzung des Kontaktierten. Der Wert in der Klammer ist das Zellergebnis. Das Zeichen „-“ symbolisiert einen fehlenden Wert. Ein Beispiel: Die Kontaktrelation zwischen Akteur A und Akteur B ergibt das Ausgangszellenergebnis 1/2 [2]: Dies bedeutet, dass der Akteur B angegeben hat, regelmäßig den Akteur A zu kontaktieren (1), während Akteur A angegeben hat, unregelmäßig von Akteur B kontaktiert zu werden (2). Auf Grund des Entscheidungskriteriums wird das schwächere Element - unregelmäßiger Kontakt [2] - als Zellenergebnis gewählt.

Der Großteil der Analyseverfahren kann nur bei symmetrischen Matrizen angewendet werden. Da gerichtete Beziehungen abgefragt wurden, kann es zu unterschiedlichen Einschätzungen von Akteuren bezüglich ihrer Kontaktrelationen kommen und damit bei den zwei Gründungsnetzwerken zu asymmetrischen Matrizen. Die asymmetrischen Matrizen wurden deshalb symmetrisiert und zwar nach der Regel, dass im Zweifelsfall 0 („kein Kontakt“) und 1 („Kontakt“) die 1 - also „Kontakt“ - gewählt wird (vor dieser Routine sind bereits regelmäßige und unregelmäßige Kontakte zusammengefasst worden). Dies erscheint geboten, da bei Ausblendung gerichteter Beziehungen lediglich noch die Dimension „Kontakt“ relevant ist. Bereits vor der Symmetrisierungsroutine waren jedoch schon 90,1 Prozent der zusammengehörigen dyadischen Kontaktrelationen im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet symmetrisch, im niederländischen SA-PU waren dies 91,8 Prozent. Wichtige Maßzahlen der Netzwerkanalyse, die zur Auswertung der in diesem Abschnitt vorgestellten Kontaktmatrix verwendet werden, sollen nachfolgend kurz vorgestellt werden.

7.3.3.1 Indegree, outdegree, Multiplexität und Dichte

Der *Degree* beschreibt die Eingebettetheit und Verbundenheit eines Akteurs in einem Netzwerk. In dieser Studie wird der Degree im Rahmen gerichteter Kontaktrelationen zur Beschreibung von Akteuren herangezogen, und deshalb muß unterschieden werden zwischen dem *indegree* (*Empfänger von Wahlen/Kontakten*) und dem *outdegree* (*Sender von Wahlen/Kontakten*).¹⁰¹ Akteure mit hohem *indegree*-Wert haben hohe Chancen der Ressourcenmobilisierung, der Beeinflussung des Informationsflusses und allgemein der Machterlangung. Die Berechnung erfolgt über die Aufsummierung der Matrix-Spalte. Akteure mit einem hohem *outdegree*-Wert werden innerhalb der Netzwerke häufig als aktiv und kompetent wahrgenommen. Gleichzeitig ist der *outdegree* auch ein Hinweis auf die Zentralität eines Akteurs. Die Berechnung erfolgt über das Aufsummieren der Matrix-Zeile:

„Indegrees und Outdegrees sind bereits einfache Maßzahlen für Prestige, Popularität und Reputation sowie von sozialer Unterstützung von Akteuren in Netzwerken.“ (Jansen 1999, S.90)

Mit der Größe der Netzwerke nimmt die Zahl der Kontakte jedes einzelnen Akteurs tendenziell ab, da lediglich begrenzte zeitliche wie soziale Ressourcen zur Pflege der Relationen bereitstehen. Bei der Beschreibung von Gesamtnetzwerken kommt deshalb der *Dichte* zentrale Bedeutung zu, denn eine hohe Netzwerkdichte bedeutet hohe Verbundenheit innerhalb des Netzwerks und damit eine grundsätzliche Voraussetzung für

¹⁰¹ Um den Einfluss der Größe des Netzwerks zu eliminieren, werden sämtliche Maßzahlen an der Anzahl der Mitglieder des Netzwerks relativiert. Der Definitionsrahmen aller in diesem Abschnitt vorgestellten Maßzahlen liegt zwischen 0 und 1, wobei 0 eine geringe Kontaktintensität, eine 1 dagegen eine hohe Kontaktintensität bedeutet.

den schnellen Informationsfluss und enge Interaktion. Die Dichte entspricht hier dem Verhältnis aus der Zahl der realisierten Kontakte zur Zahl der möglichen Kontakte.

Der *Multiplexitätsgrad* deutet ebenfalls auf die Eingebundenheit in das Netzwerk hin. Im Gegensatz zu den degree-Maßen, die lediglich eine Relation erfassen, ist eine Beziehung dann multiplex, wenn sie in mehr als einer Relation besteht (z. B. Über-Kreuz-Mitgesellschaften in Organisationen). Viele multiplexe Beziehungen deuten auf gute Chancen der Mobilisierung von Unterstützung hin, die Kehrseite besteht allerdings in einem zumeist hohen Maße sozialer Kontrolle. Die Berechnung erfolgt über das elementarweise Addieren von mindestens zwei Matrizen. Entsprechend lässt sich ein *Multiplexitätsgrad* für Gesamtnetzwerke errechnen: Das Maß der Multiplexität ergibt sich aus der Zahl der multiplexen Beziehungen im Verhältnis zur Zahl der möglichen Beziehungen. Solche Maßzahlen werden in dieser Studie allerdings keine Rolle spielen, da aus der Datenerhebung nicht mehrere Matrizen vorliegen. Trotzdem wird auf die Bedeutung von Multiplexitäten in Gründungsnetzwerken in qualitativer Perspektive eingegangen.

Tabelle 11: Netzwerkanalytische Maßzahlen in der Übersicht I

	Inhalt	Maßzahl für ...	Analyseebene	Formel	Definitionsrahmen	Verwendung in vorliegender Arbeit	
Dichte	Verbundenheit der Akteure innerhalb des Netzwerks	Kontakt- und Austauschintensität, Verbundenheit, Kommunikation	Gesamtnetzwerk	$D = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_{ij}}{n \cdot (n-1)}$	0 ≤ x ≤ 1	Mittleres Ruhrgebiet	SAPU
						ja	Ja
indegree	Häufigkeit, mit der ein Akteur Wahlen (Kontakte) anderer Akteure aus dem Netzwerk empfängt	Prestige, Popularität, Reputation, Zentralität	Akteur	$id_j = \sum_{i=1}^N x_{ij} = x_j$	0 ≤ x ≤ 1	Mittleres Ruhrgebiet	SAPU
						ja	Ja
outdegree	Häufigkeit, mit der ein Akteur Wahlen (Kontakte) an andere Akteure aus dem Netzwerk aussendet	Prestige, Popularität, Reputation, Zentralität	Akteur	$od_i = \sum_{j=1}^N x_{ij} = x_i$	0 ≤ x ≤ 1	Mittleres Ruhrgebiet	SAPU
						ja	Ja
Multiplexität	Verbundenheit der Akteure innerhalb des Netzwerks (Berücksichtigung indirekter Beziehungen)	Chance der Ressourcenmobilisierung innerhalb des Netzwerks; Grad sozialer Kontrolle, der die Akteure unterliegen	Gesamtnetzwerk	$M_i = \frac{\sum_{j=1}^n x_{ij}(m)}{(n-1)}$	0 ≤ x ≤ 1	Mittleres Ruhrgebiet	SAPU
						Nein, lediglich qualitativ	Nein, lediglich qualitativ

Quelle: eigene Zusammenstellung

Sämtliche netzwerkanalytischen Maßzahlen sind nur dann sinnvoll, wenn sie konzeptionell-inhaltlich unterfüttert sind. Ich greife dazu im Folgenden die Kategorien Zentralität und Prestige, Macht und strukturelle Autonomie heraus.

7.3.3.2 Zentralität und Prestige

Derjenige Akteur, der an vielen Kontakten innerhalb des Netzwerks beteiligt ist, kann als zentral oder als prominent (Wassermann/Faust 1994) bezeichnet werden. Die hierfür grundlegende Annahme ist, dass solche Akteure Zugang zu Ressourcen, Kontrollmöglichkeiten und Informationen haben. Zur Erfassung von Zentralität können drei Verfahren identifiziert werden:

- 1.) *Zentralität auf Basis des Degrees eines Akteurs*: Erfasst wird die Zahl der von ihm ausgehenden Beziehungen (outdegree) in das Netzwerk (gerichtet, asymmetrisch)
- 2.) *Zentralität auf der Basis der Nähe eines Akteurs (Closeness)*: Hier werden nicht nur wie unter 1.) die direkten, sondern auch die - weitaus stör anfälligeren - indirekten Beziehungen mit gemessen. Die Operationalisierung wird jeweils über die Zahl der Pfaddistanzen (Länge des Pfades, der die schnellste Erreichbarkeit zwischen zwei Akteuren quantifiziert) unternommen: Dies entspricht dem Aufsummieren der Pfaddistanzen des jeweiligen Akteurs und der Bildung des Kehrwertes.
- 3.) *Zentralität auf der Basis des „Dazwischenseins“ eines Akteurs zwischen anderen Akteurspaaren (betweenness)*. Hier werden im Ergebnis keine Dyaden betrachtet, sondern jeweils drei Akteure. Für sämtliche Paare werden zunächst die kürzesten Verbindungsstrecken (geodesic) identifiziert. Nun wird geschaut, ob der zu betrachtende Akteur ein Mittler auf diesen Strecken ist. Je häufiger er dies ist, desto höher ist seine „betweenness“.

Voraussetzung für Zentralität sind lediglich ungerichtete Beziehungen, wohingegen Prestige gerichtete Beziehungen voraussetzt: Hohes Prestige genießt dann derjenige Akteur, der von möglichst vielen anderen Netzwerkakteuren gewählt wird. Indikator ist damit der *indegree*.

Tabelle 12: Netzwerkanalytische Maßzahlen in der Übersicht II

		Inhalt	Masszahl für ...	Analyseebene	Formel	Definitionsrahmen	Verwendung in vorliegender Arbeit	
Akteur-Zentralität	Degree-basierte Zentralität (outdegree)	Direkte Beziehungen zu anderen Akteuren	Zentralität, in abgeschwächtem Maße auch für (potenzielle) Macht	Akteur	$od_i = \frac{\sum_{j=1}^N x_{ij} = x_i}{(n-1)}$	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU
	Closeness	Indirekte Beziehungen zu anderen Akteuren, wobei die Nähe betrachtet wird	Zentralität	Akteur	$C_c^{\circ}(n_i) = \frac{n-1}{\left(\sum_{j=1}^n d(n_i, n_j)\right)}$	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU
	Betweenness	Indirekte Beziehungen zu anderen Akteuren, wobei die Funktion als Mittler betrachtet wird	Zentralität	Akteur	$C_B^{\circ}(n_i) = \frac{2 \cdot C_B(n_i)}{n^2 - 3n + 2}$	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU
Gesamtnetzwerk-Zentralisierung	Degree-basiert	s.o. (als Aggregation für das Gesamtnetzwerk)	Zentralität	Gesamtnetzwerk	$C_D = \frac{\sum_{i=1}^n [c_D(n^*) - C_D(n_i)]}{n^2 - 3n + 2}$	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU
	Closeness	s.o. (als Aggregation für das Gesamtnetzwerk)	Zentralität	Gesamtnetzwerk	$C_C = \frac{\sum_{i=1}^n [c_C(n^*) - C_C(n_i)]}{(n^2 - 3n + 2) / (2n - 3)}$	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU
	Betweenness	s.o. (als Aggregation für das Gesamtnetzwerk)	Zentralität	Gesamtnetzwerk	$C_B = \frac{2 \cdot \sum_{i=1}^n [c_B(n^*) - C_B(n_i)]}{(n-1) \cdot (n^2 - 3n + 2)}$	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU
Prestige	indegree-basiert	Grad der Kontaktierung eines Akteurs durch andere Akteure	Prestige, auch: (potenzielle) Macht	Akteur	s.o.	$0 \leq x \leq 1$	Mittlere Ruhrgebiet	SAPU

Quelle: eigene Zusammenstellung

7.3.3.3 Konzepte zu Macht, Einfluss und struktureller Autonomie

Weiterhin kommt in Netzwerkanalysen Konzepten von Macht und Einfluss eine herausragende Bedeutung zu. Macht dient in einem grundlegenden Verständnis der Durchsetzung von Interessen, wobei die Ausprägungen von ökonomischer bis hin zu politischer Macht reichen. Besonderen Stellenwert besitzt die Frage, ob die Macht legitim und damit anerkannt ist und ihr zugestimmt wird, oder ob es sich um Macht auf der Basis von Herrschaft handelt, die eben nicht auf Legitimität, sondern auf (potenziell) Gewalt Einsatz beruht. Generell kann Macht auf sehr verschiedenen Bedingungen fußen, etwa - wie im subjektbezogenen Machtverständnis Max Webers - auf Ansehen, Status oder Reputation. Macht ist zwar grundsätzlich ein relationales Merkmal, jedoch differieren zwei Grundverständnisse. Das traditionellere Verständnis folgt einer mikrosoziologisch orientierten Austauschtheorie, im Rahmen derer die Relation zwischen zwei Akteuren betrachtet wird:

„Macht bedeutet jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht.“ (Weber 1972, S.28)

Das modernere, makrosoziologisch orientierte Verständnis, fragt zunächst nicht nach den Akteuren, auf die Macht ausgeübt wird, sondern nach den Ereignissen in einem Sozialsystem, die ein Akteur beeinflussen kann. Dies ist eher eine strukturelle Betrachtungsweise, die den Fokus auf die (mögliche) Beeinflussbarkeit von Entscheidungen legt.¹⁰² Jansen (1999, S.161ff) folgende Manifestationen von Macht:

- 1.) Macht wird identifiziert darüber, ob eine Reputation vorhanden ist, die einen Akteur als einflussreich wahrnehmen lässt.
- 2.) Macht wird identifiziert als sozialer Prozess, womit derjenige mächtig ist, der auf viele andere Akteure solche Macht ausüben kann.
- 3.) Der Besitz knapper Ressourcen als Beurteilungskriterium steht im Mittelpunkt.
- 4.) Es besteht ein Ressourcenaustauschnetzwerk mit Barrieren und damit mit Maklerchancen für einzelne Akteure. Dies ist eine Variante von 1.) und 3.)

Unterschieden werden grundsätzlich positiv verbundene und negativ verbundene Netzwerke. Dahinter steht die analytische Unterscheidung in Kommunikations- und Einflussnetzwerke (primär positiv verbunden) einerseits und Netzwerke für den Tausch knapper Ressourcen (primär negativ verbunden) andererseits. In kompetitiven Ressour-

¹⁰² Allerdings: Die Beeinflussung einer Entscheidung führt nicht zwangsläufig zum intendierten Ergebnis, sondern auch zu „nicht-intendierten Folgen des Handelns“, die über eine Verkettung von Entscheidungen und Akteurskonstellationen bedingt sein können.

centauschnetzwerken, die zumeist weak-ties basiert sind, manifestiert sich die Macht über die Möglichkeit, strukturelle Lücken überbrücken zu können (ausführlich dazu weiter unten). Dagegen basiert das Machtverständnis in Informations- und Einflussnetzwerken primär auf strong ties, die die Legitimität, Verankerung in der Gruppe und Unterstützungspotenziale transportieren. Allerdings ist die empirische Trennung sehr problematisch, da häufig in unterschiedlichen Gewichtungungen beide Typen vorliegen.

Dies verdeutlicht bereits, wie unterschiedlich Macht sich auch in der Netzwerkanalyse manifestieren kann. Für regionale Gründungsnetzwerke erscheint die strukturelle Machtauffassung und die grobe Auffassung im Sinne eines Informations- und Einflussnetzwerks als das tragfähige Verständnis. Für die vorliegenden Gründungsnetzwerke können die outdegree-basierte Zentralität und das indegree-basierte Prestige als Indikatoren für Macht herangezogen werden, da der Netzwerktypus *im Schwerpunkt* als informelles, statusbasiertes Informations- und Einflussnetzwerk zu charakterisieren ist und den Dimensionen des Tausches nur untergeordnete Bedeutung zu kommt. Trotzdem kommt der strukturellen Autonomie auch in regionalen Gründungsnetzwerken zumindest eine gewisse Relevanz zu.

Dieser spezielle, aber sehr prominente Aspekt der Netzwerkanalyse¹⁰³ fokussiert Akteure, die vor dem Hintergrund ihrer Positionierung innerhalb des Netzwerks, zwischen anderen Akteuren, deren Beziehungen nur lose oder gar nicht vorhanden sind (z. B. wegen Konkurrenzbeziehungen), vermitteln oder moderieren können. Die Operationalisierung kann über die betweenness-basierte Zentralität erfolgen. Makler-Gewinne für strukturell autonome Akteure sind immer dann möglich, wenn zwischen Akteursgruppen strukturelle Lücken bestehen. Die Handlungsmöglichkeiten der Makler-Akteure basieren und zielen auf Machtgewinn. In Gründungsnetzwerken kann beispielsweise ein zentraler Akteur - u. U. ein Moderator oder Koordinator - in Konfliktsituationen zwischen anderen Akteuren vermitteln, was im günstigsten Fall zu Prestige- und Einflussgewinn führen kann.¹⁰⁴ Dieser Akteur kann aber auch als „boundary spanner“ agieren und Akteure zusammenbringen, deren Interaktion fruchtbare Impulse verspricht.¹⁰⁵ Strukturelle Autonomie von Akteuren ist ein Aspekt von sozialem Kapital und basiert auf vielfältigen Kontaktrelationen innerhalb des Netzwerks. Dabei ist es von besonderer Wichtigkeit, dass diese Relationen möglichst geringe Redundanzen (z. B. gleiche Informationsinhalte von unterschiedlichen Akteuren) aufweisen und die bestehenden un-

¹⁰³ Ausgangspunkt dieser Analyse bei Burt (1992).

¹⁰⁴ Ein Moderator oder Koordinator wäre prädestiniert für solche Aufgaben, allerdings hängt diese Möglichkeit entscheidend von seiner Akzeptanz und Anerkennung ab.

¹⁰⁵ In lose gekoppelten Systemen und in großen, hochgradig dezentralisierten Organisationen (z. B. multinationale Konzerne, Holding-Modelle) übernehmen diese Verflechter als Überbrücker struktureller Lücken zentrale Funktionen für organisationale Stabilität und organisationales Lernen (Böhling 2001).

terschiedlichen Gruppen innerhalb des Netzwerks abgedeckt werden. Akteure in Netzwerken können nämlich eine strukturelle Äquivalenz aufweisen, wenn sie aus dem gleichen Teil-Netzwerk stammen, das Grundlage ihres Informationsstandes ist.

Strukturelle Autonomie ist aber nicht die einzige Machtbasis in Netzwerken, sondern auch Hierarchien spielen eine entscheidende Rolle. Daher sind auch Positionen in der Sozialstruktur, normative Fragen und Fragen der Legitimität entscheidend. Hierarchie innerhalb von Netzwerken ist ein integratives Konstrukt, das in seiner akteursbezogenen Ausprägung Elemente von Macht, Zentralität und Prestige verbindet. Häufig prägen sich Hierarchien eher informell aus. In seiner gesamtnetzwerkbezogenen Ausprägung kann ein indegree-basiertes Hierarchiemaß herangezogen werden (Tabelle 13), das jeweils die Abweichungen des Akteurs mit dem höchsten Prestige vom Prestige aller anderen Akteure summiert und an der maximal möglichen Differenzsumme relativiert. Diese Maßzahl liefert Hinweise, ob es sich um ein stark hierarchisches Netzwerk handelt, was auf wenige zentrale, mächtige Akteure hindeutet oder ob eher eine heterarische Netzwerkform vorliegt.

Tabelle 13: Netzwerkanalytische Maßzahlen in der Übersicht III

	Analyseebene	Formel	Def.-Rahmen	Verwendung in vorl. Arbeit	
Netzwerk-Hierarchisierung	Gesamtnetzwerk	$P_D = \frac{\sum_{i=1}^n [P_D(n^*) - P_D(n_i)]}{(n-1) \cdot (n-1)}$	$0 \leq x \leq 1$	Bochum	Utrecht
				ja	ja

7.3.3.4 Gruppenanalyse: Identifizierung von k-Plexen

Bislang sind Maßzahlen und Konzepte vorgestellt worden, die sich entweder auf einzelne Akteure im Netzwerk oder auf das Gesamtnetzwerk beziehen. Häufig unterteilen sich Netzwerke jedoch in Teil-Gruppen, bzw. formieren sich einzelne Akteure zu Teil-Gruppen. Im Gegensatz zu Dyaden oder Triaden impliziert der Begriff der „sozialen Gruppe“ eine inhaltliche Abgrenzung, Zusammengehörigkeit oder Ähnlichkeit der zur Gruppe gehörenden Elemente. Deshalb werden zur Abgrenzung vorrangig die relationalen Merkmale herangezogen. Grundsätzlich bestehen zwei Herangehensweisen der Gruppenabgrenzung:

- 1.) Akteure weisen untereinander enge Beziehungen auf (Cliquenkonzept).
- 2.) Akteure weisen ähnliche Außenbeziehungen auf (nicht mehr Gruppen, sondern Blöcke oder Positionen).

Ich beschränke mich auf die Cliquenkonzepte. Cliquen können auf sehr unterschiedlichem methodischem Wege identifiziert werden, abhängig von der Definition, die zumeist den Grad der Verbundenheit (Berücksichtigung lediglich direkter Beziehungen

oder auch indirekter Beziehungen) und die strukturelle Ähnlichkeit der Akteure betrachtet. Das Kernproblem der meisten Verfahren besteht darin, dass zahlreiche Gruppen identifiziert werden, die zumeist auch umfangreiche Überlappungen aufweisen. Zwar werde ich in dieser Arbeit k-Plexe verwenden, da dieses Verfahren gegenüber vergleichbaren Methoden robuster ist. Die Problematik zahlreicher, überlappender Gruppen bleibt jedoch in gewissem Rahmen bestehen. Interessant sind dann jedoch auch die Analysen der Überlappungsmuster: Welche Akteure sind in vielen Gruppen vertreten? Die Größe der zu identifizierenden Gruppen setze ich wegen der unterschiedlichen Gesamtgröße der zwei Netzwerke auch unterschiedlich fest, wobei ich jedoch das Kriterium direkter Erreichbarkeit der Akteure untereinander - ohne Selbstwahl - für beide Netzwerke unterstelle ($k=1$)¹⁰⁶. Die Rechenroutine basiert auf der Untersuchung der degrees der einzelnen Akteure. Sind die oben definierten Bedingungen der direkten Erreichbarkeit bei vorgegebener Cliquengröße erfüllt, werden Akteure in Teilgruppen zusammengefasst.

7.3.4 Statistische Erfassung des (regionalen) Gründungsgeschehens in Deutschland und in den Niederlanden

Neben der Primärdatenerhebung im Rahmen der Netzwerkanalyse greife ich auf sekundärstatistisches Datenmaterial zurück, wobei der Erfassung des (regionalen) Gründungsgeschehens besondere Bedeutung zukommt. Deshalb gehe ich, aufbauend auf den Erörterungen des Gründungsbegriffes in Kapitel zwei, darauf etwas ausführlicher ein. Wie im bundesdeutschen Fall existiert auch in den Niederlanden keine dezidierte Unternehmensgründungsstatistik.

Zur Abbildung des Gründungsgeschehens werden in Deutschland insbesondere die Statistik der Gewerbeanzeigen, die Umsatzsteuerstatistik, der Mikrozensus, die Beschäftigtenstatistik der Bundesanstalt für Arbeit und das auf den Daten der Wirtschaftsauskunftei Creditreform basierende Unternehmenspanel des ZEW genutzt. In den Niederlanden stehen für diese Zwecke die Daten der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern der Niederlande (VVK) und die auf einem Unternehmensregister basierenden Kalkulationen des staatlichen Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) zur Verfügung. Auf eine umfassende Diskussion zur Problematik von gründungsrelevanten Statistiken muss an dieser Stelle verzichtet werden. Es sei auf die Diskussion der verschiedenen deutschen Datenbasen von Fritsch et al. (2001), auf die Erörterungen von Struck (1999), auf den grundlegenden Problemaufriss in Kistner/Südfeld (1988) und für die Niederlande auf den Ansatz von Kemper (1994) verwiesen. Sämtliche Quellen weisen ihre spezifischen Vor- und Nachteile auf. Die Bestimmung der absoluten Gründungszahlen wei-

¹⁰⁶ Der Wert k gibt die höchstmögliche Anzahl von Akteuren an, die von einem weiteren Akteur innerhalb der Teilgruppe nicht direkt erreichbar sind.

chen in den verschiedenen Datenquellen erheblich voneinander ab, jedoch besteht in relativer Perspektive eine ausgeprägte Übereinstimmung. Deshalb müssen die Daten insbesondere im Hinblick auf ihre trendmäßigen Entwicklungen hin interpretiert werden. Außerdem relativieren sich die Niveauunterschiede insbesondere über die Berechnung des Saldos aus Gründungen und Stilllegungen (Gründungsüberschuss).

In dieser Arbeit greife ich im deutschen Fall aus mehreren Gründen auf die Gewerbeanzeigen zurück (Clemens/Kayser 2001): Diese Quelle ist gut verfügbar und erlaubt trotz grundsätzlicher Einschränkungen umfangreiche Filtermöglichkeiten, um das Gründungsgeschehen zumindest näherungsweise abbilden zu können.¹⁰⁷ Außerdem bieten sich vergleichsweise gute Anpassungsmöglichkeiten zu den Quellen, die für die Abbildung des niederländischen Gründungsgeschehens genutzt werden können.

Die Gesamtheit der Gewerbemeldungen überschätzen das originäre Gründungsgeschehen in erheblichem Maße, da Übernahmen, Ortswechsel, die Errichtung von Tochterunternehmen etc. zu Meldevorgängen in den Ordnungsämtern führen. Außerdem enthält der Ausgangsbestand einen erheblichen Anteil sogenannter Scheinanmeldungen, die keine wirtschaftliche Aktivität nach sich ziehen. Gründungsmindernd wirkt sich dagegen insbesondere die fehlende Berücksichtigung der Freien Berufe aus, die nicht meldepflichtig sind.

Seit dem Jahr 1996 werden die Gewerbeanzeigen bundeseinheitlich in einer tiefen sektoralen Gliederung erhoben. Seitdem weist das Statistische Bundesamt auch die Kategorie der sogenannten „echten Neuerrichtungen“ aus (seit dem Jahre 2000 „Betriebsgründungen“), die auf Grund der Indikatoren „Eintrag ins Handelsregister oder in die Handwerkerrolle“ und/oder „Beschäftigung von Arbeitnehmern bzw. geplante Beschäftigung“ wirtschaftliche Substanz vermuten lassen. Fritsch et al. bilanzieren

„[...]“, dass diese Anzahl der „echten“ Neuerrichtungen wohl noch als zuverlässigste Angabe der Gewerbeanzeigenstatistik zu den Gründungen anzusehen ist.“ (dies. 2001, S.10)

Gemessen an sämtlichen Anmeldungen machen die „echten Neuerrichtungen“ seit ihrer Ausweisung im Jahre 1996 für die Bundesrepublik jährlich konstant 20 Prozent, für Nordrhein-Westfalen und Bochum 18,5 Prozent aus. Auf der Basis dieser Prozentsätze rechne ich die „echten Neuerrichtungen“ zurück bis in das Jahr 1991 (BRD) bzw. 1989 (NRW und Bochum). Im Rahmen der Regionalanalyse Mittleres Ruhrgebiet werde ich diese Kategorie für Analysezwecke heranziehen. Neben der Gründung von Betriebsstätten (derivative, unselbständige Gründungen) blende ich auch die sogenannten „sonstigen Neuerrichtungen“ aus, die sich insbesondere über Kleingewerbe (auch Nebener-

¹⁰⁷ Gemäß § 14 Abs.1 Gewerbeordnung besteht die Pflicht zur Anzeige eines Gewerbes, davon ausgenommen sind landwirtschaftliche wirtschaftliche Einheiten, die freien Berufe, sowie die Verwaltung des eigenen Vermögens.

werbsgründungen) bilden. Die Bedeutung der Kleingewerbe und der Nebenerwerbsgründungen ist bislang nicht eindeutig geklärt: Handelt es sich um entwicklungsfähige wirtschaftliche Einheiten, in denen der Gründer zunächst einmal „experimentell“ den Weg in den Markt sucht? Dies spräche für eine „Saatbeefunktion“. Oder aber sind diese wirtschaftlichen Einheiten vernachlässigbare Größen, da ihre Effekte gering sind? Die Gründungsforschung hat diese Frage bislang nicht zufriedenstellend beantwortet, obwohl deutlich wird, dass diese Erwerbsform insbesondere als Nebenerwerbsselbstständigkeit stark zunimmt. In jedem Fall unterschätzt die Kategorie der „echten Neuerrichtungen“ das Gründungsgeschehen, wohingegen der Einbezug der „sonstigen Neuerrichtungen“ das substantielle Gründungsgeschehen erheblich überschätzt.

Wie die Gründungsseite muss auch die Seite der Stilllegungen bereinigt werden, denn die Abmeldungen sind sehr heterogen zusammengesetzt: Im Jahrgang 2000 haben beispielsweise 62% der Abmelder nähere Angaben zu Gründen gemacht: 17% nannten wirtschaftliche Schwierigkeiten, 14% beabsichtigten die Verlegung in einen anderen Meldebezirk, 7% wurden wegen wirtschaftlicher Inaktivität von Amtes wegen eingestellt, die restlichen 62% gaben familiäre oder persönliche Gründe, Betriebsübergaben oder unzureichende Rentabilität an Grund an (Angele 2001). Bereinigt man nun die Abmeldungen, so müssen im Zeitraum 1996-2000 in der Bundesrepublik lediglich rund 14 Prozent und in NRW rund 13 Prozent aller Abmeldungen als substantiell bezeichnet werden (Durchschnitt 1996-2000). Bezieht man die Kleingewerbe ein, so sind dies in der BRD rund 57 Prozent, in NRW rund 59 Prozent.

Um zu Aussagen zum niederländischen Gründungsgeschehen zu kommen, werden zwei Datenbasen verwendet, die miteinander verknüpft werden: Es handelt sich zum Einen um die Statistik zu Errichtungen und Abmeldungen von Betriebsstätten des Statistischen Amtes der Niederlande (Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS)), zum Anderen um die Eintragungen bei der Vereinigung der Industrie- und Handelskammern der Niederlande (VVK). Diese Verknüpfung ist aus zwei Gründen notwendig: Die Daten des CBS werden nicht in einer regionalen Differenzierung aufbereitet, sondern lediglich für die gesamten Niederlande ausgewiesen. Dagegen liegen die Daten der VVK auch in regionaler Differenzierung vor. Leider ist die Qualität der VVK-Daten jedoch nicht so gut, dass ausschließlich auf diese Quelle zurückgegriffen werden könnte: Während umfangreiche Filterungen des CBS zu einer relativ guten Abbildung des selbstständig-originiären Gründungsgeschehens beitragen, überschätzen die VVK-Daten das Gründungsgeschehen in erheblichem Maße, und dies obgleich die Definitionen auf den ersten Blick sehr ähnlich klingen. Das CBS definiert eine Gründung als das

„[...] Entstehen eines neuen Betriebs. Jedoch ist dies an differenzierende statistische Kriterien gebunden.“ (CBS 2001, S.23f; eigene Übersetzung).

Die VVK geht davon aus, dass eine startende Unternehmung definiert wird über

„das Beginnen einer neuen ökonomischen Aktivität durch einen Mann/eine Frau, die noch keine Unternehmung betreibt.“ (Kemper 1994, eigene Übersetzung).

Die schwerwiegendste Problematik der Daten der VVK besteht in einem hohen Anteil an wirtschaftlich inaktiven Scheingründungen sowie Meldevorgängen, die nicht als selbständig-originiäre Gründungen bezeichnet werden können.

Die Aufgabe besteht nun darin, mittels eines Datenabgleichs die Methodik des CBS auf die VVK-Daten zu übertragen. In den Jahren 1996 bis 1999 können zwischen 61 und 68 Prozent der VVK-Gründungen als Gründungen im Sinne der engen CBS-Definition bezeichnet werden. Gleichzeitig können in den Jahren 1993 bis 1996¹⁰⁸ zwischen 31 und 36 Prozent der VVK-Abmeldungen als Abmeldungen im Sinne der CBS-Definition verstanden werden.¹⁰⁹

Auf dieser Basis können nun die regionalen VVK-Daten gefiltert werden. Für die Zeitreihe der Anmeldungen ist dies mit den jeweils jährlich exakten Prozentsätzen möglich, für die Abmeldungen wird wegen der eingeschränkten Verfügbarkeit der Daten der Mittelwert der Jahre 1993 bis 1996 bis zum Jahr 2000 fortgeschrieben.¹¹⁰

Tabelle 14: Anpassung der Gründungsdefinitionen der VVK an das CBS

	Anmeldungen		Abmeldungen
	Anteil der Gründer nach CBS-Definition an den Gründern nach VVK-Definition		Anteil der Abmeldungen nach CBS-Definition an den Abmeldungen nach VVK-Definition
1996	68%	1993	36%
1997	62%	1994	35%
1998	63%	1995	34%
1999	61%	1996	31%
2000	61%		
arith. Mittelwert	63,5%	arith. Mittelwert	34%

Quelle: VVK, CBS; eigene Berechnungen

Auf der Basis dieses Zahlenmaterials können regionale Entwicklungen des Gründungsgeschehens aber generell nicht anhand absoluter Daten nachgezeichnet werden, da die Größenunterschiede der Gebietseinheiten mitberücksichtigt werden müssen. In der Lite-

¹⁰⁸ Leider liegen die über das CBS bereitgestellten Abmeldungen nicht zeitnah vor, so dass zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Kalkulationen erst auf den Wert für 1996 zurückgegriffen werden konnte.

¹⁰⁹ In den CBS-Daten sind Ummeldungen, Rechtsformwechsel, Fort- und Zuzüge aus/in einen Meldebezirk nicht enthalten.

¹¹⁰ Im Vergleich zu den bereinigten Gewerbemelddaten in der Bundesrepublik liegt trotzdem lediglich eine eingeschränkte Vergleichbarkeit vor. Die größte Problematik bezieht sich auf Kleingewerbetreibende und Nebenerwerbsgründungen. Während diese Gruppen in den Daten der „echten Neuerrichtungen“ in der BRD vollständig herausgefiltert sein dürften, sind in den niederländischen Daten nur diejenigen Einheiten herausgefiltert, die weniger als 15 Stunden in der Woche einer selbstständigen Unternehmertätigkeit nachgehen. Am ehesten direkt vergleichbar sind die Gründungsüberschüsse (Anmeldungen – Abmeldungen)

ratur kristallisieren sich dazu zwei Relativierungsgrößen heraus. Zum Einen ist dies die erwerbsfähige Bevölkerung, die zur Berechnung der Eintrittsraten herangezogen werden kann, die wiederum das regionale personenbezogene Gründerpotenzial abbilden soll (sog. Arbeitsmarkt-Ansatz). Zum Anderen ist dies die Fertilitätsrate, zu deren Berechnung der Unternehmensbestand herangezogen wird. Die Fertilitätsrate wird als Indikator für die Erneuerungsfähigkeit des regionalen Unternehmensbestandes gewertet (sog. betriebsökologischer Ansatz). Beide Kennzahlen beziehen sich zwar auf den gleichen Gegenstand, allerdings aus sehr unterschiedlicher Perspektive: Während die Eintrittsrate sich am Subjekt - der Person - orientiert, wählt die Fertilitätsrate das Objekt - die Unternehmung - zur Bezugsgröße. Empirisch weichen die Ergebnisse beider Größen in den gleichen Regionen mitunter erheblich voneinander ab und führen bei gleichzeitiger Verwendung u. U. zu sehr inkonsistenten Ergebnissen. Ich werde in meinen Analysen des regionalen Gründungsgeschehens den an der Person orientierten Arbeitsmarkt-Ansatz verwenden.¹¹¹

Um - unabhängig vom Gründungsgeschehen - die regionalen Sektoralstrukturen im Vergleich zu übergeordneten Räumen interpretieren zu können, verwende ich Lokalisationskoeffizienten (Lk), die die Abweichungen eines Raumes im Vergleich zu einem übergeordneten Raum angeben: Ich verwende als Basis Beschäftigungsdaten und relative zunächst die Beschäftigten eines Wirtschaftszweiges innerhalb einer Region (Mittleres Ruhrgebiet, Utrecht) an der Gesamtbeschäftigung innerhalb dieser Region. Anschließend relativiere ich die entsprechende Beschäftigung des Wirtschaftszweiges im übergeordneten Raum (NRW, Niederlande) an der Gesamtbeschäftigung in diesem übergeordneten Raum. Schließlich relative ich das jeweilige Regionsergebnis am Ergebnis des übergeordneten Raumes. Ein Lokalisationskoeffizient =1 bedeutet keine Abweichung der Struktur der betrachteten Region im jeweiligen Wirtschaftszweig im Vergleich zum übergeordneten Raum. Ein $Lk < 1$ bedeutet eine negative Abweichung von der Struktur des übergeordneten Raumes und ein $Lk > 1$ indiziert eine positive Abweichung von der Struktur des übergeordneten Raumes

¹¹¹ Des Weiteren bietet sich theoretisch für die Beurteilung des regionalen Gründungsgeschehens im Vergleich zu übergeordneten Räumen eine shift-share-Analyse an, die denjenigen positiven oder negativen regionalen Gründungsanteile bestimmen kann, die auf spezifische Branchen- oder Standorteffekte zurückzuführen sind (Fritsch 1997; Fritsch/Niese 1999). Diese Analyse ist praktisch jedoch weniger auf der Basis des Arbeitsmarkt-Ansatzes sinnvoll, als vielmehr auf der Basis des betriebsökologischen Ansatzes. Die unterschiedlichen Ansätze führen wiederum auch bei der shift-share-Analyse zu mitunter gänzlich unterschiedlichen Ergebnissen. Da ich für die Betrachtung der Gründungsintensitäten, der Stilllegungsintensitäten und des Saldo den arbeitsmarktorientierten Ansatz verwende, verzichte ich aus Gründen der Ergebniskonsistenz auf die shift-share-Analyse.

8. Vergleich zweier Gründungsnetzwerke vor deren regionalspezifischen Kontexten

8.1 Das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet: Regionale sozial-ökonomische Kerndaten zur Umwelt-Einbettung des Netzwerks

8.1.1 Lage und Bevölkerung

Innerhalb der polyzentrischen Agglomeration Ruhrgebiet umschließt der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet die kreisfreien Städte Bochum und Herne, sowie die Städte Hattingen und Witten.¹¹² Durch die Lage inmitten des Ruhrgebietes bietet der Kammerbezirk gute infrastrukturelle Anbindungen sowohl im Osten in Richtung Westfalen als auch im Westen in Richtung Rheinland. Trotz dieser Lage bestehen im Kammerbezirk aber keine Flächenengpässe für die gewerbliche Nutzung (de Vegt 2000, S.117f), vielmehr stehen zahlreiche altindustrielle Flächen bereits bzw. können in kürzester Zeit nutzbar gemacht werden. Das Mittlere Ruhrgebiet umfasst rund 340 Quadratkilometer und beheimatet zum 1. Januar 2001 rund 740.000 Menschen. Mit einer Einwohnerdichte von rund 2.200 Personen pro Quadratkilometer ist in Nordrhein-Westfalen lediglich das Gebiet der Industrie- und Handelskammer zu Essen dichter besiedelt (Industrie- und Handelskammer zu Dortmund 1997). Die durchschnittliche Einwohnerdichte des Ruhrgebietes liegt bei 1.200 Einwohnern pro Quadratkilometer, in NRW bei rund 530 Einwohnern pro Quadratkilometer. Eine hohe Bevölkerungsdichte kann als ein positiver Einflussfaktor auf das Gründungsgeschehen bewertet werden, da Agglomerationsvorteile erzielt werden können.

Eine weitere, doppelt beeinflussende Determinante des Gründungsgeschehens einer Region ist in diesem Zusammenhang auch die Bevölkerungsentwicklung. Zum Einen bedeutet eine steigende Bevölkerungsentwicklung tendenziell die Ausweitung von Nachfragemärkten und kann Indikator für wirtschaftliche Prosperität sein. Zum Anderen rekrutiert sich aus der Bevölkerung auch das Gründungspotenzial einer Region: Besondere Aufmerksamkeit liegt dabei zunächst auf der Jahrgangskohorte der 15 bis 65-jährigen (erwerbsfähige Bevölkerung), aus der sich die Gründerpersonen speisen. Ein hoher Anteil an Personen in dieser Kohorte und eine positive, d.h. steigende Entwicklung insbesondere dieser Kohorte, vergrößert tendenziell das Gründungspotenzial einer Region. Zusätzlich interessiert jedoch auch die Kohorte der bis 15-jährigen, da sich dort das nachwachsende Gründungspotenzial einer Region verbirgt.¹¹³

¹¹² Aus datentechnischen Gründen wird der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet nachfolgend außerhalb der geographischen Daten über die kreisfreien Städte Bochum und Herne abgedeckt.

¹¹³ Quelle sämtlicher Bevölkerungsdaten ist das Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik NRW (online-Datenbank).

Zunächst entsprechen die *Bevölkerungsanteile* im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet in der Kohorte der 15 bis 65-jährigen im Jahr 1999 mit 67,6 Prozent an der Gesamtbevölkerung den Anteilen Nordrhein-Westfalens mit 67,1 Prozent. Deutliche Abweichungen zeigen sich allerdings in der Kohorte der bis 15-jährigen, wo die Anteile im Mittleren Ruhrgebiet mit 13,8 Prozent deutlich niedriger liegen als im Durchschnitt in Nordrhein-Westfalen mit 16,6 Prozent.

Von besonderer Bedeutung sind in der Zeitreihenperspektive die *Entwicklungen der absoluten Bevölkerungszahlen*. Für den Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet zeichnet sich ein hoch problematisches Bild: Von 1990 bis 1999 nahm die Gesamtbevölkerung bereits um 1,1 Prozent ab, während für gesamt NRW ein Zuwachs von 3,8 Prozent festzustellen ist. Die Prognosen des Landesamtes für Datenverarbeitung und Statistik NRW zeigen in der Basisvariante, dass bis 2015 die Bevölkerung des Kammerbezirks nochmals um 9,9 Prozent schrumpfen wird, während der Rückgang in NRW lediglich 1,3 Prozent beträgt.

Ein dramatisches Bild zeichnet sich ebenfalls in der Bevölkerungskohorte der 15 bis 65-jährigen: Betrug der Bevölkerungsrückgang im Kammerbezirk bereits von 1990 bis 1999 rund 3,9 Prozent, so zeigen die Bevölkerungsprognosen, dass sich dieser Rückgang erheblich fortsetzen wird: In der Basisvariante der Prognose des Landesamtes für Datenverarbeitung und Statistik NRW wird der Rückgang bis zum Jahre 2015 bei 8,2 Prozent liegen. Selbst in der etwas optimistischeren Variante unter der Annahme erhöhter Zuwanderung in den Kammerbezirk beträgt der Rückgang in dieser Kohorte noch 6,3 Prozent. Im Vergleich dazu sind die Entwicklungen dieser Bevölkerungskohorte in Nordrhein-Westfalen sehr deutlich günstiger (Tabelle 15).

Neben der Kohorte der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter muss die Kohorte der unter 15-jährigen ebenfalls Aufmerksamkeit erfahren, da sich hier - wie oben angesprochen - das nachwachsende Gründungspotenzial befindet. Wiederum zeichnet sich ein hoch problematisches Bild für den Kammerbezirk Bochum, denn die Rückgänge in dieser Bevölkerungskohorte sind mit -18,8 Prozent (Basisvariante), bzw. -15,9 Prozent (Annahme erhöhter Zuwanderung) dramatisch, insbesondere verglichen mit den ebenfalls bereits sehr hohen Rückgängen auf Landesebene.

Tabelle 15: Bevölkerungsentwicklung nach ausgewählten Jahrgangskohorten (in Prozent) im Mittleren Ruhrgebiet und in NRW

		1990-1999	1999-2015 (Basisvariante)	1999-2015 (erhöhte Zu- wanderung)
Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet	Bis unter 15 Jah- ren	-0,1%	-18,8%	-15,9%
	15-65 Jahre	-3,9%	-8,2%	-6,3%
	Über 65 Jahre	+9,9%	-4,0%	-3,8%
NRW	Bis unter 15 Jah- ren	+9,7%	-13,3%	-10,7%
	15-65 Jahre	+0,1%	-1,1%	1,0%
	Über 65 Jahre	+14,3%	+9,4%	+9,8%

Quelle: LDS NRW

Auf Grund dieser Daten lässt sich die Prognose ableiten, dass von der Bevölkerungsentwicklung im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet nicht nur keine positiven Impulse auf das Gründungsgeschehen zu erwarten sind, vielmehr dürfte sich die Bevölkerungsentwicklung sogar äußerst negativ auswirken, da humankapitalbezogene Innovationschwächen zu befürchten sind.

8.1.2 Sektoralstruktur

Legt man die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten als Indikator für die Komposition der Sektoralstruktur im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet zu Grunde, so weist das Verarbeitende Gewerbe (ohne Baugewerbe) die höchsten Anteile an der Gesamtbeschäftigung auf (31 Prozent). Es folgt der heterogen zusammengesetzte Wirtschaftszweig der nicht anderweitig genannten Dienstleistungen (28 Prozent).¹¹⁴ Diese Abstufung finden wir parallel in NRW und in der BRD, wobei der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes in Bochum marginal geringer ist als in NRW und marginal höher als in der BRD.¹¹⁵ Der Lokalisationskoeffizient reagiert auf diese geringen Unterschiede nicht und indiziert im Verarbeitenden Gewerbe mit einem Wert von 1,0 eine dem nordrhein-westfälischen Raum entsprechende Struktur. Deutliche Unterschiede bestehen dann jedoch im Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau, der mit einem Anteil von rund 15 Prozent den drittichtigsten Wirtschaftszweig im Kammerbezirk bildet.¹¹⁶ Deutlich geringer sind die Anteile in NRW (8 Prozent) und in der BRD (9 Prozent), wo in beiden Ge-

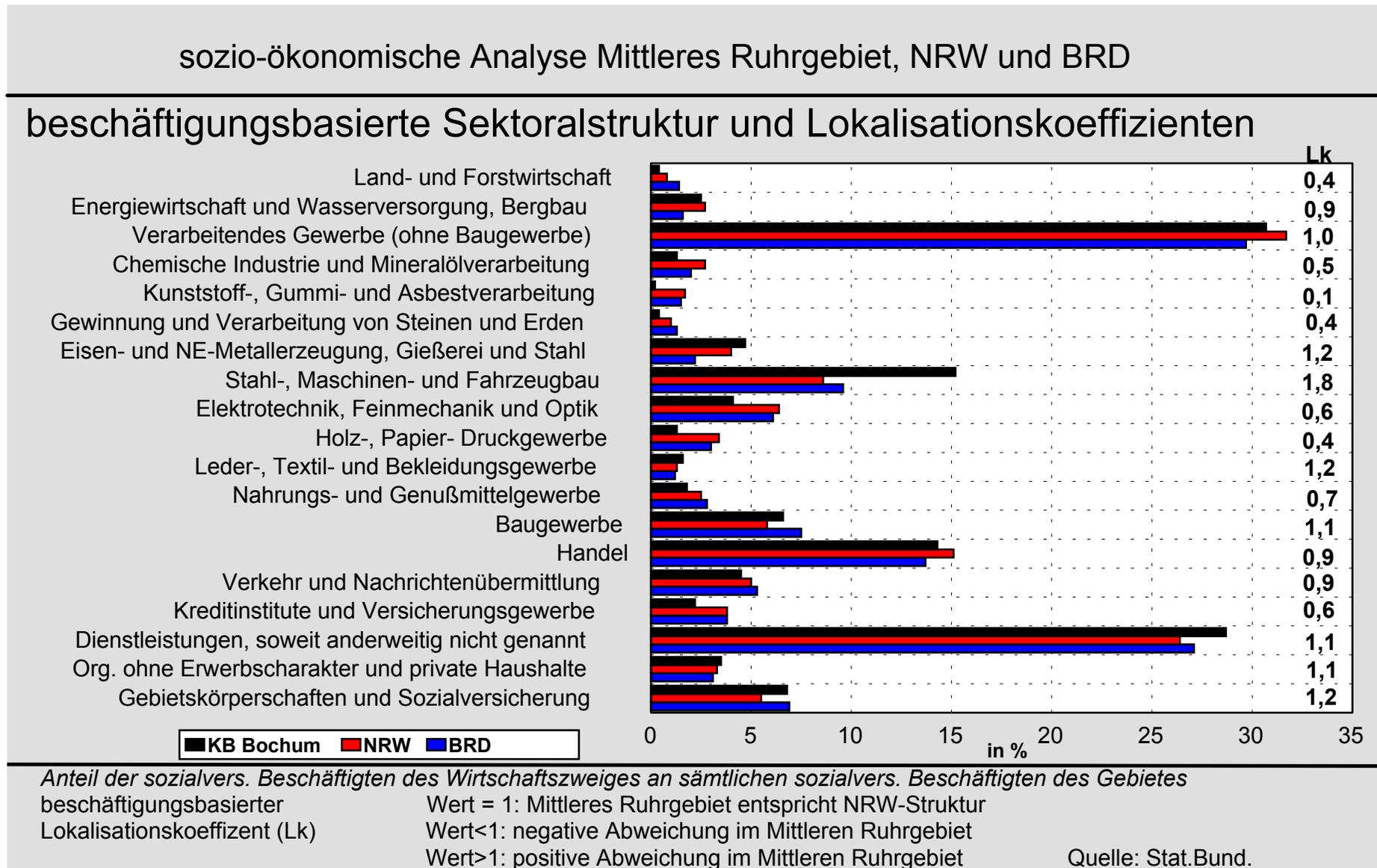
¹¹⁴ Aus datentechnischen Gründen ist die Verwendung der Erwerbstätigen leider nicht möglich. Daher sollte beachtet werden, dass der Anteil der Beschäftigten ohne Sozialversicherung insbesondere im Dienstleistungssektor, etwa im Handel und in der Gastronomie, hoch ist.

¹¹⁵ Oben konnte bereits auf Basis der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten festgestellt werden, dass die Dienstleistungsbeschäftigung im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet nicht geringer ist als in NRW oder in der BRD. Es findet sich ab und an die Hypothese, dass dies in altindustriellen Gebieten der Fall ist.

¹¹⁶ Grund dafür ist der Automobilkonzern Adam Opel AG in Bochum

bietseinheiten zunächst der Handel den drittichtigsten Wirtschaftszweig bildet (NRW: 15 Prozent; BRD: 13 Prozent). Bochum entspricht mit einem Anteil von 14 Prozent diesem Niveau. Der Lokalisationskoeffizient verdeutlicht mit einem Wert von 1,8 die deutliche Strukturabweichung im Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau im Kammerbezirk. Deutlich geringer fällt die positive Abweichung mit einem Wert von 1,2 im zuliefernden Wirtschaftszweig Eisen- und Metallerzeugung, Gießerei und Stahl aus. Im Handel liegt mit einem Wert von 0,9 nur eine unbedeutende Abweichung von der nordrhein-westfälischen Struktur vor. Auch im Wirtschaftszweig Energie, Wasser, Bergbau, der in anderen Teilen des Ruhrgebiets - insbesondere im Vergleich mit übergeordneten Teilräumen - prominent vertreten ist, zeigt sich im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet keine wesentliche Abweichung. Eine Gesamtübersicht der Wirtschaftsstruktur im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet, in NRW und in der BRD samt zugehöriger Lokalisationskoeffizienten auf Basis der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten zeigt die folgende Abbildung.

Abbildung 14: Sektoralstruktur des Kammerbezirks Mittleres Ruhrgebiet, NRW und BRD (sozialversicherungspflichtig Beschäftigte)



Auf Grund der Zusammensetzung der Sektoralstruktur liegt es nahe, im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet eine überdurchschnittliche Betriebsgröße anzunehmen, da Unternehmen des Verarbeitenden und Produzierenden Gewerbes im Durchschnitt größer sind als Unternehmen im Dienstleistungssektor. Wenn es stimmt, dass die Betriebsgrößenstruktur einer Region Wirkungen auf das Gründungsgeschehen dahingehend entfaltet, dass Regionen mit einer deutlich linksschiefen Verteilung hin zu kleinen Betriebsgrößen gründungsintensiver sein können (Audretsch/Fritsch 1995, S.18), dann weist der Kammerbezirk ein Strukturdefizit auf. Denn in der Tat bestätigt eine Analyse der beschäftigungsbasierten Betriebsgrößeklassen die obige Annahme: Während die Anteile der Unternehmen mit 1-2, bzw. 3-4 Mitarbeitern im Kammerbezirk über sämtliche Wirtschaftszweige geringer sind als im nordrhein-westfälischen und bundesweiten Vergleich, liegt insbesondere der Anteil der Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl zwischen 100 und 999 über dem Landes- und Bundesdurchschnitt (vgl. Tabelle auf der folgenden Seite).¹¹⁷ Besonders ausgeprägt sind die Unterschiede im Wirtschaftszweig Dienstleistungen vorwiegend für Unternehmen. Die deutlich höhere Betriebsgröße im Dienstleistungssektor kann Indiz für die These sein, dass der Dienstleistungssektor zu erheblichen Anteilen aus Unternehmen besteht, die über outsourcing-Prozesse traditioneller Großunternehmen entstanden sind. Lediglich im Wirtschaftszweig Kredit- und Versicherungswesen, der im Kammerbezirk jedoch unterdurchschnittlich lokalisiert ist, sind die Betriebsgrößen kleiner, insbesondere in der Klasse 100 bis 999 Mitarbeiter. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Versicherungskonzerne und Banken mit ihren Hauptstellen oder strategisch wichtigen großen regionalen Zweigstellen nicht im Mittleren Ruhrgebiet vertreten sind.

¹¹⁷ Mehr als 10.000 Personen sind in Bochum bei der Adam Opel AG und der GEA AG beschäftigt. Zwischen 1000 und 10.000 Beschäftigten weisen die Nokia GmbH, die Thyssen Krupp Stahl AG und die Bundesknappschaft aus. Zwischen 500 und 999 Beschäftigte sind der Aral AG, der Gebrüder Eickhoff Maschinenfabrik und Eisengießerei GmbH, den Fahrzeugwerken Lueg und der DMT Gesellschaft für Lehre und Bildung mbH zuzuordnen (de Vegt 2000: 99).

Tabelle 16: Unternehmen in Betriebsgrößenklassen (auf Basis der Beschäftigten) als Anteile an der gesamten Unternehmenspopulation im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet, in NRW und in der BRD

		1-2 Mitarbeiter	3-4 Mitarbeiter	5-9 Mitarbeiter	10-24 Mitarbeiter	25-99 Mitarbeiter	100-999 Mitarbeiter	> 1000 Mitarbeiter
Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet (in %)	Sämtliche Wirtschaftszweige	11,1	20,4	25,9	23,7	12,5	5,1	0,5
	Verarb. Gewerbe	5,5	13,6	18,6	30,2	19,8	11,3	1,0
	Baugewerbe	2,6	15,4	32,7	32	13,8	3,1	0,4
	Kredit- und Versicherungswesen	22,5	25	30	20	0	2,5	0
	Dienstleistungen (für Unternehmen)	17,8	21,4	25,8	16,2	11,8	4,7	0,7
NRW (in %)	Sämtliche Wirtschaftszweige	14,2	22,1	24,3	21,4	12,7	4,4	0,5
	Verarb. Gewerbe	6,1	13,5	21,2	26,7	21,5	9,9	0,8
	Baugewerbe	4,4	17,7	30,6	31,5	13,6	2,0	0,1
	Kredit- und Versicherungswesen	19,8	31,5	22,4	12	7,2	5,3	1,6
	Dienstleistungen (für Unternehmen)	26,3	26,9	19,7	14,2	8,1	3,3	0,6
BRD (in %)	Sämtliche Wirtschaftszweige	13,2	21,5	24,4	22	13	4,3	0,5
	Verarb. Gewerbe	5,7	13,2	21,3	27	21,7	9,6	0,9
	Baugewerbe	4,0	16,2	29,7	32,2	15,1	2,3	0,1
	Kredit- und Versicherungswesen	21	32,8	21,4	10,5	6,4	5,4	1,3
	Dienstleistungen (für Unternehmen)	24,5	26,6	20,1	14,7	8,4	3,4	0,6

Quelle: Bureau van Dyke: MARKUS-Datenbank, eigene Berechnungen

8.1.3 Erwerbstätigkeit

Die Selbständigenquote im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet liegt trotz einer Steigerung von 6,6 Prozent im Jahr 1990/91 auf 7,4 Prozent im Jahr 1998/99 deutlich unter den landesdurchschnittlichen Werten von 9,4 Prozent in 1990/91 und 9,9 Prozent in 1998/99. Das Land NRW wiederum weist verglichen mit der Bundesebene, wo die Quote 9,7 Prozent im Jahr 1990/91 und 10,9 Prozent im Jahr 1998/99 betrug, eine niedrigere Selbständigenquote aus. Allerdings ist die absolute Zahl der Selbständigen im Kammerbezirk in diesem Zeitraum mit 13,8 Prozent deutlich dynamischer gewachsen als in NRW mit 9,7 Prozent und etwas dynamischer als in der BRD mit 12,6 Prozent. Gleichzeitig hat sich auch die Erwerbstätigkeit mit einem Anstieg um 1,9 Prozent besser entwickelt als in NRW mit 1,6 Prozent und der BRD mit lediglich 0,6 Prozent. Allerdings konnten die sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungszuwächse im tertiären Sektor (von 1989 bis 1998 um +11,2 Prozent), die Verluste im sekundären Sektor (von 1989 bis 1998 um -21,1 Prozent) nicht kompensieren (de Vegt 2000, S.91).

Tabelle 17: Daten zur Selbstständigkeit im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet, in NRW und in der BRD

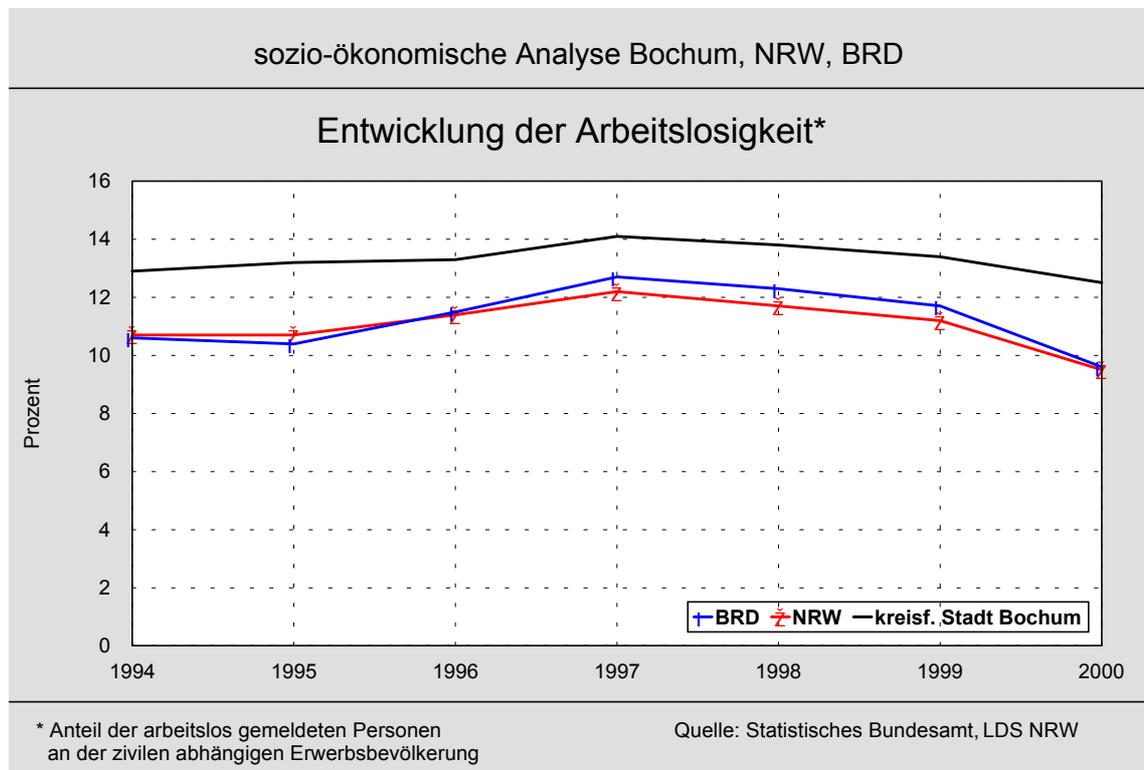
	Selbständigenquote	Selbstständige	Erwerbstätige
Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet			
1990/91	6,6%	15.900	241.200
1998/99	7,4%	18.100	245.800
	Wachstum	+13,8%	+1,9%
NRW			
1990/91	9,4%	688.100	7,482 Mio.
1998/99	9,9%	755.000	7,605 Mio.
	Wachstum	+9,7%	+1,6%
BRD			
1990/91	9,7%	3,521 Mio.	36,18 Mio.
1998/99	10,9%	3,965 Mio.	36,40 Mio.
	Wachstum	+12,6%	+0,6%

Quelle: LDS NRW, Statistisches Bundesamt
eigene Berechnungen
inkl. mithelfende Familienangehörige
inkl. Land- und Forstwirtschaft

Wie bereits verdeutlicht, sind die empirischen Befunde zum Zusammenhang zwischen Selbstständigkeit und Arbeitslosigkeit äußerst inkonsistent. Rein deskriptiv geht das hohe regionale Niveau der Arbeitslosigkeit im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet mit einem erheblichen Wachstum der Anzahl an Selbständigen einher. Ich lasse aber an dieser Stelle offen, ob tatsächlich die wachsende Arbeitslosigkeit Menschen in die Selbstständigkeit treibt (Push-These) oder ob nicht eher regionale Spezifika (Dequalifi-

zierungen, Sozialplanabsicherungen etc.) nahelegen, dass sich die dynamische Entwicklung auf andere Faktoren zurückführen lässt.¹¹⁸

Abbildung 15: Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Stadt Bochum



Es gilt an dieser Stelle kurz festzuhalten, dass der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet noch überdurchschnittlich von klassischen Industrien geprägt ist und im nordrhein-westfälischen wie im bundesweiten Vergleich eine tendenziell überdurchschnittliche Betriebsgröße aufweist. Dies dürfte das Gründungsgeschehen negativ beeinflussen. Die Entwicklung der Bevölkerungskohorten der 16 bis 65-jährigen und der bis 15-jährigen zeigt einen äußerst problematischen vergangenen und prognostizierten Verlauf, so dass von dieser Größe ebenfalls keine positiven Gründungsimpulse, sondern vielmehr der Verlust von humankapitalbezogenem Innovationspotenzial zu erwarten ist.

8.1.4 Regionales Gründungsgeschehen

Gründungen und Stilllegungen korrelieren in ausgeprägtem Maße miteinander: In denjenigen Teilregionen, in denen eine hohe Gründungsintensität zu beobachten ist, liegt generell auch die Stilllegungsintensität vergleichsweise hoch. Der wachsende oder schrumpfende Anteil der Unternehmenspopulation als Saldo aus Gründungen und Aufgaben (Gründungsüberschuss) wird damit entscheidend vom Verhältnis der Gründun-

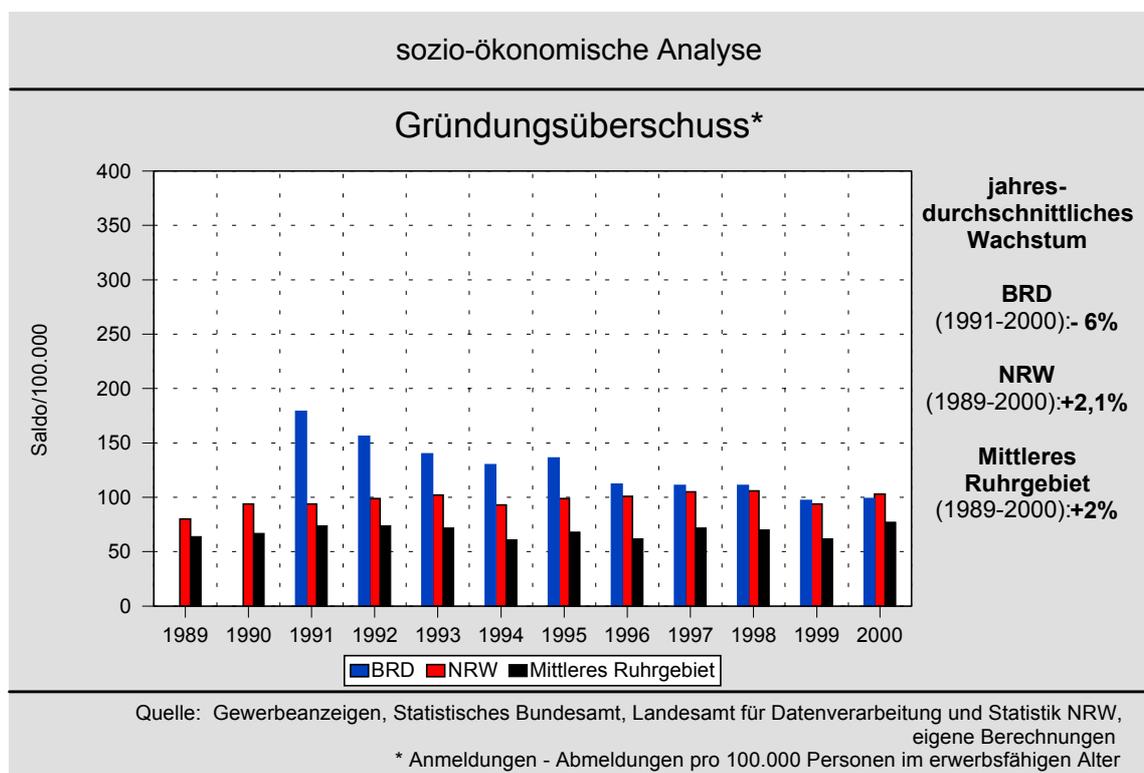
¹¹⁸

Wie bereit in Bezug auf Hinz (1998) festgestellt, müssen zur Klärung dieser Frage Mikrodaten hinzugezogen werden.

gen und Stilllegungen determiniert.¹¹⁹ Eine positive Entwicklung ist primär sowohl über ein günstiges Verhältnis aus hohen Gründungszahlen und niedrigen Abmeldungen möglich, als auch über eine eher durchschnittliche Anzahl an Gründungen bei gleichzeitig sehr geringen Abmeldezahlen.

Legt man also zunächst die Entwicklung des Gründungsüberschusses zu Grunde, so entwickelt sich der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im Zeitraum von 1989 bis 2000 unter dem Landesdurchschnitt, während NRW bis 1999 unter dem Bundesdurchschnitt bleibt, im Jahr 2000 aber erstmals ein leicht günstigeres Verhältnis aufweist. Während das jahresdurchschnittliche Wachstum des Gründungsüberschusses in der Periode 1991-2000 im Bundesdurchschnitt um sechs Prozent rückläufig ist, kann NRW in der Periode 1989-2000 einen Zuwachs von durchschnittlich 2,1 Prozent, das Mittlere Ruhrgebiet von zwei Prozent verzeichnen.

Abbildung 16: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im nationalen Vergleich



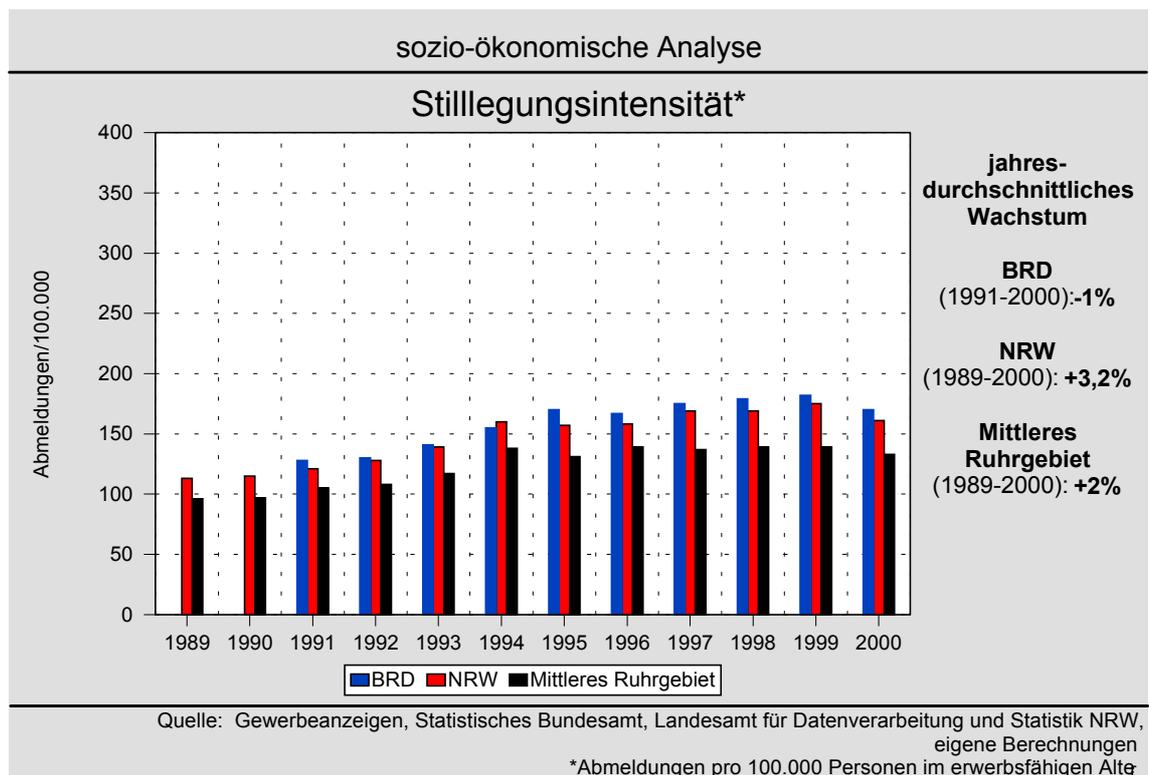
Generell fällt das Ruhrgebiet - hier definiert als die Kammerbezirke um die Kernstädte Duisburg, Essen, Bochum und Dortmund - im NRW-weiten Vergleich der Gründungsüberschüsse deutlich zurück, während die Region Rheinland - verstanden als Kammer-

¹¹⁹ Es sei noch einmal deutlich darauf hingewiesen, dass hier nur diejenigen Effekte auf die Unternehmenspopulation betrachtet werden, die von selbständig-originären Gründungen ausgehen. Beispielsweise die unselbständig-derivativen Betriebsstättengründungen finden keine Berücksichtigung. Außerdem gehen lediglich wirtschaftlich substantielle Gründungen in die Betrachtungen ein.

bezirke Düsseldorf, Köln, Bonn - als die nordrhein-westfälische Musterregion gelten kann (Maass 2000). Tendenziell entwickeln sich die Gründungsüberschüsse in NRW und im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet fast parallel, allerdings auf sehr unterschiedlichen Niveaus. Wie Maass zeigt, zeichnet sich in diesem Kammerbezirk jedoch auch im Vergleich der Regionen innerhalb Nordrhein-Westfalens ein düsteres Bild: Die Entwicklung der Gründungsüberschüsse basiert jeweils auf den niedrigsten Werten aller Kammerbezirke in NRW (Maass 2000). Um nun die statistischen Gründe für die unterdurchschnittliche Entwicklung herauszufiltern, müssen die Gründungs- und die Stilllegungsintensitäten näher analysiert werden.

Im Vergleich mit dem Land NRW fällt zunächst wiederum die ausgeprägte Parallelentwicklung auf. Zwar sind die Niveauunterschiede auf der Abmeldeseite deutlicher zu Gunsten des Kammerbezirks Mittleres Ruhrgebiet ausgeprägt und auch die durchschnittliche jährliche Zunahme der Stilllegungen fällt in der Periode 1989-2000 mit zwei Prozent niedriger aus als in NRW mit 3,2 Prozent, jedoch relativiert sich dieser Vorteil über die deutlich unterdurchschnittliche Performanz auf der Gründungsseite.

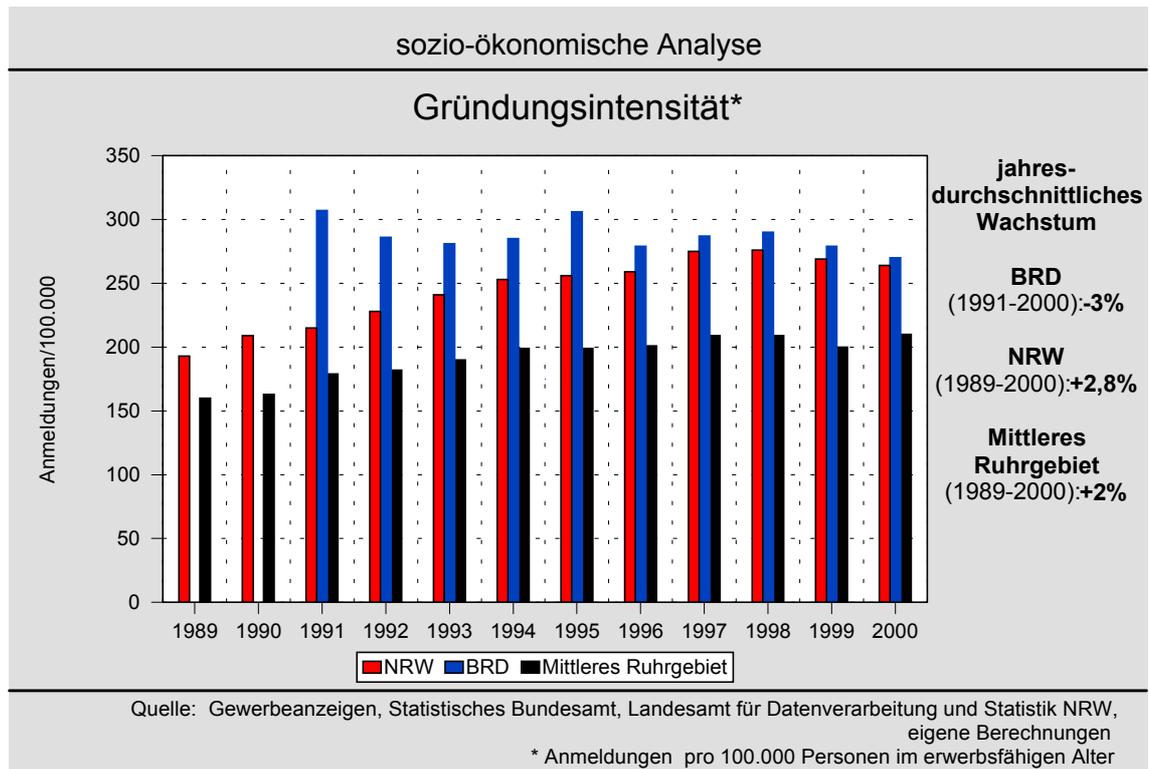
Abbildung 17: Stilllegungsintensität im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im nationalen Vergleich



Denn während NRW im Zeitraum 1989-2000 auf der Gründungsseite einen durchschnittlichen jährlichen Zuwachs von 2,8 Prozent verbuchen konnte, legte der Kammer-

bezirk Mittleres Ruhrgebiet lediglich um zwei Prozent zu.¹²⁰ Damit ist die negative Entwicklung im Kern über die besonders niedrige Gründungsintensität zu erklären: Im Niveauvergleich der Gründungsintensitäten fällt der Abstand zwischen NRW und dem Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet wesentlich deutlicher zu Gunsten der Landesebene aus, als es im Fall der Stilllegungen für den Kammerbezirk gilt.

Abbildung 18: Gründungsintensität im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im nationalen Vergleich



Im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet muss also eine „unheilige Koalition“ von vergleichsweise geringen Gründungsintensitäten bei - im Verhältnis dazu - gleichzeitig vergleichsweise hohen Stilllegungsintensitäten konstatiert werden: Es werden zu wenige Unternehmen gegründet, um die relativ dazu gesehene hohe Zahl der Abmeldungen kompensieren zu können. Dieses Verhältnis liegt im Landesdurchschnitt für NRW bis zum Jahr 2000 deutlich günstiger, insbesondere, weil sich die Gründungen wesentlich positiver entwickelt haben. Dass sich Nordrhein-Westfalen und die BRD im Jahr 2000 erstmals bei der Entwicklung der Gründungsüberschüsse angeglichen haben, liegt jedoch weniger in einer außergewöhnlichen Entwicklung in NRW, sondern vielmehr am seit 1991 deutlich schlechter werdenden Verhältnis von Gründungen und Stilllegungen auf der Bundesebene begründet. In der Periode 1991-2000 sind die jährlichen durchschnittlichen Gründungsintensitäten um drei Prozent zurückgegangen. Dagegen beträgt der Rückgang bei den Stilllegungen lediglich ein Prozent. Hier schlägt sich unmittelbar

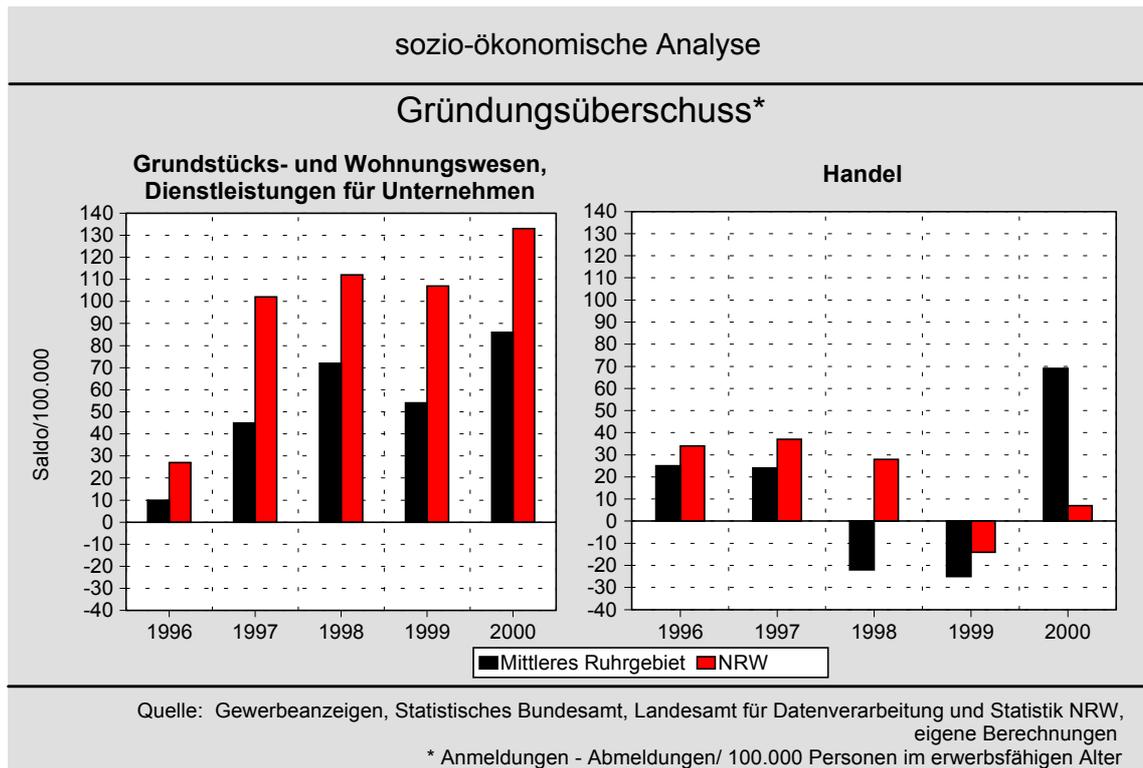
¹²⁰ Außerdem bewegt sich das Gründungsgeschehen in NRW bereits auf deutlich höherem Niveau.

die negative Entwicklung in den Neuen Bundesländern nieder, deren Gründungstätigkeit nach einem regelrechten Wende-Boom und nach mittelstandsbasierten Aufbaueffekten in den letzten Jahren deutlich nachgelassen hat (ZEW-Gründungsreport 2/2001).

Betrachten wir nun einzelne Wirtschaftszweige, so finden in der absoluten Niveaubetrachtung die meisten Gründungen und Stilllegungen im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet im Handel statt, hinter dem unternehmensnahen Dienstleistungssektor, dem Gastgewerbe und dem Baugewerbe. In der Betrachtung der Gründungsüberschüsse trägt der unternehmensnahe Dienstleistungssektor zum stärksten Wachstum der Unternehmenspopulation bei. Das gleiche Bild zeigt sich auf der Landesebene, wo diese Entwicklungen allerdings wiederum auf höherem Niveau verlaufen. Die dynamischste Entwicklung der Gründungen zeigt in der Periode 1996-2000 im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet ebenfalls der unternehmensnahe Dienstleistungssektor mit einem Zuwachs von jahresdurchschnittlich 9 Prozent (NRW: 5 Prozent), bei gleichzeitiger Zunahme der Stilllegungen um zwei Prozent (NRW: 2,6 Prozent). Das Jahr 2000 war für den Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet besonders positiv, da in sämtlichen Wirtschaftszweigen positive - im regionalen Längsschnitt vergleichsweise hohe - Gründungsüberschüsse realisiert werden konnten.¹²¹ Dagegen verliefen die Jahre 1999 und 1998 im Kammerbezirk Bochum auch im Vergleich mit NRW sehr problematisch, was insbesondere für den Handel und das Gastgewerbe mit negativen Gründungsüberschüssen gilt.

¹²¹ Es sei jedoch davor gewarnt, daraus Prognosen abzuleiten, da die Gründungsdaten erheblichen jährlichen Schwankungen unterliegen können.

Abbildung 19: Gründungsüberschüsse (Saldo) nach Wirtschaftszweigen I

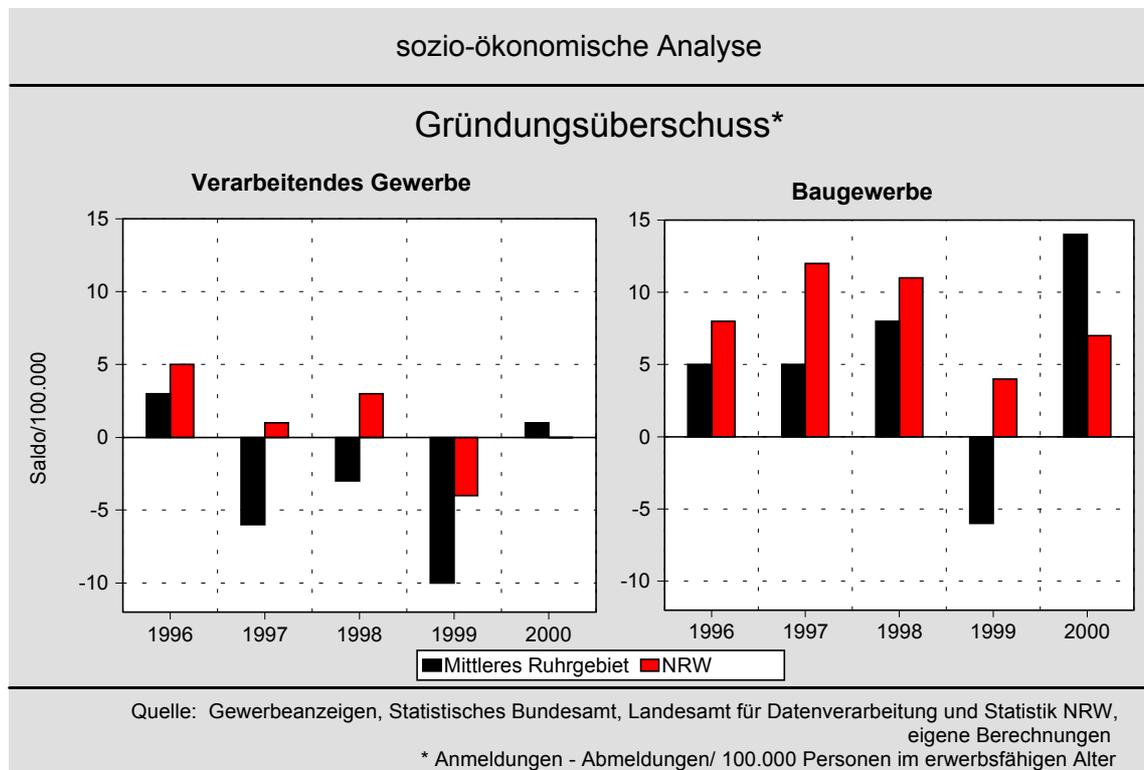


Innerhalb des Dienstleistungssektors ist die hohe Dynamik insbesondere auf die sehr heterogen zusammengesetzten unternehmensnahen Dienstleistungen zurückzuführen. Eine entscheidende Triebkraft liegt in der Diffundierung der Informations- und Kommunikationstechnologien, die einigen unternehmensnahen Dienstleistern teilweise völlig neue Geschäftsfelder oder aber Geschäftsgrundlagen ermöglicht haben. Beispiele dafür sind Ingenieurbüros, die zunehmend Programmieraktivitäten in unterschiedlichsten Anwendungsbezügen übernahmen, aber auch Werbeagenturen, die insbesondere im Segment der Multimedia-Dienstleistungen außergewöhnlich hohes Wachstum realisieren konnten.

Auch das Baugewerbe verzeichnete mit einem jahresdurchschnittlichen Wachstum von fünf Prozent (NRW: -1,5 Prozent) bei gleichzeitiger Zunahme der Abmeldungen um drei Prozent (NRW: 0,1 Prozent) positive Entwicklungen und trug nach einem Einbruch 1999 im Jahr 2000 wieder zum positiven Wachstum der Unternehmenspopulation bei. Die heftigsten Rückgänge musste das Verarbeitende Gewerbe hinnehmen, allerdings steht dem Rückgang der Gründungen um jahresdurchschnittlich sechs Prozent (NRW: -4,1 Prozent) auch ein Rückgang der Stilllegungen um sechs Prozent (NRW: -3 Prozent) gegenüber. Das Verarbeitende Gewerbe ist kein ausgesprochener Gründungssektor. Die Unternehmenspopulation besteht aus etablierteren Unternehmen vergleichsweise hoher Betriebsgröße: neue Unternehmungen kommen in sehr geringem Umfang hinzu, da die

Markteintrittsbarrieren hoch sind. Wie die Saldenbetrachtung zeigt, unterliegt das Verarbeitende Gewerbe im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet einem Schrumpfungstrend.

Abbildung 20: Gründungsüberschüsse (Saldo) nach Wirtschaftszweigen II



Der eher negative statistische Befund im Gründungsgeschehen wird auch über die Betrachtung der regionalen, gründungsfinanzbezogenen Förderzusagen bestätigt: Mit lediglich 53 Förderzusagen (ERP-Programm, Eigenkapitalhilfe-Programm, DtA-Existenzgründungsförderung, GuW-Kombi) pro 1000 Gründungen liegt die kreisfreie Stadt Bochum im Jahr 1998 deutlich unter dem nordrhein-westfälischen Durchschnitt von rund 73 Förderzusagen pro 1000 Gründungen. Sie liegt allerdings vor den kreisfreien Städten Essen (29) und Duisburg (43) (IfM 2000, A32f).

8.1.5 Resümee

Das problematische Gründungsgeschehen im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet ist nicht monokausal zu erklären, sondern konturiert sich erst in der Zusammenschau einzelner Einflussfaktoren. Es dürfte das Zusammenwirken dieser Faktoren sein und weniger einzelne Faktoren, welches den negativen Trend im Gründungsgeschehen bedingt. Das Kernproblem sind die geringen Gründungsintensitäten und die vergleichsweise geringe wirtschaftliche Dynamik. Die Gründe dafür liegen einerseits in einer sehr niedrigen Gründungsbereitschaft im Kammerbezirk und andererseits in einer Wirtschaftsstruktur, die nach wie vor geprägt ist von klassischen Branchen insbesondere des Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbaus, die nicht als gründungsintensiv bezeichnet werden können. Hinzu kommt die tendenziell überdurchschnittliche Betriebsgröße.

Während andere Teilräume des Ruhrgebiets jedoch noch wesentlich stärker vom Wirtschaftszweig Energie, Wasser und Bergbau geprägt sind, weist der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet keine deutlich abweichenden Strukturen gegenüber dem Land NRW oder dem Bundesgebiet aus. Allerdings kann ein vergleichsweise hoher Anteil an komplementären Zuliefer- oder Weiterverarbeitungsunternehmen ausgemacht werden, was die These der intra-regionalen Arbeitsteilung stützt.

Zwar trägt der unternehmensnahe Dienstleistungssektor mit den höchsten Anteilen am Gründungsüberschuss zum Wachstum der Unternehmenspopulation bei, in übergeordneten Teilräumen liegt das Niveau aber deutlich höher. Der sektorale Strukturwandel, der gerade über diese Veränderungen in der Unternehmenspopulation und damit auch über das Nachwachsen junger Unternehmen des Dienstleistungssektors forciert wird, verläuft im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet schleppender als in übergeordneten Teilräumen.

Der Arbeitsmarktansatz verdeutlicht die geringe Gründungsneigung und die daraus resultierende unterdurchschnittliche Gründungsintensität. Es liegt nahe, dafür in vielerlei Hinsicht die Nachwehen der ehemaligen Montanwirtschaft verantwortlich zu machen. Solche können sich auch in verfestigten sozio-kulturellen Institutionen ausprägen, die bis heute Element regionaler Identität des Ruhrgebietes sind. Die großindustriell strukturierte Montanindustrie bedingte keine Unternehmer- sondern eine kollektive Arbeitnehmermentalität. Im engen Zusammenspiel mit den politischen Eliten wurde den Menschen primär eine Versorgungsorientierung vermittelt, aber sicherlich keine Eigenverantwortlichkeit und persönliche Initiative.

Nicht nur die Unternehmerschaft des traditionellen Ruhrgebietes (Thyssen, Stinnes, Krupp) verkörperte ein patriarchalisches Selbstverständnis, das den Angestellten und Arbeitern die Illusion der übermächtigen, beschützenden Hand vermittelte. Auch die Politik übernahm dieses Selbstverständnis („Landesvater Johannes Rau“), als die unternehmerischen Eliten im Zuge des Niedergangs ihrer Industrien dazu nicht mehr in der Lage waren. Gut dotierte Sozialpläne ersetzten Arbeitsplätze, aber dies veränderte nun gerade nicht die Opportunitäten in Richtung beruflicher Selbstständigkeit, bzw. persönlicher Eigeninitiative, Offenheit und Flexibilität, sondern verfestigte „ruhrgebietstypische Kleinkariertheit und Immobilität“ (Pankoke 1993, S.764).¹²² Denn auch in Zeiten von Industriekultur, Standortmarketing und Ruhrgebiets-Tourismus bleiben traditionelle regionale Prägungen erhalten, die einen Großteil der Menschen geprägt haben und die von der alten auch noch an die jüngere Generation weitergegeben wurden. Regionale Identität im Ruhrgebiet ist ganz erheblich basierend auf „Geschichtsbewusstsein“ (Brie-

¹²² Es ist eine völlig andere Frage, ob berufliche Selbstständigkeit für diesen Personenkreis eine Alternative gewesen wäre/ ist und wie die Erfolgchancen zu quantifizieren gewesen wären/ sind.

sen 1993, S.771). In diesem Sinne muss Pankokes Beschreibung eher als Prozess, denn als bereits erreichter Zustand aufgefasst werden:

„Es gab Grund zur Sorge, daß das Ruhrgebiet es einer neuen Generation kreativer und engagierter Intelligenz nicht zuletzt durch seine von „schwerer Arbeit“, „großer Organisation“ und „starker Kultur“ geprägten „kulturellen Altlasten“ schwer macht, sich hier zu engagieren und zu identifizieren. Heute hingegen spricht manches dafür, daß nicht nur durch die Ausstrahlung der erst in den letzten Jahren voll ausgebauten Hochschulen das kulturelle Klima offener wird. Die Lebendigkeit eines sozialen Feldes [...] wird sich dann in dem Maße entwickeln, wie es gelingt, den einzelnen zu motivieren und zu aktivieren, sich selbst mit einer kommunikativen Lebendigkeit ins öffentliche Leben und auch ins kulturelle Leben einzubringen.“ (ders. 1993, S. 761)

Neben diesen traditionsbasierten kollektiven Mentalitätsentwicklungen der Region und Wahrnehmungen, die einer unternehmerischen Orientierung abträglich waren, kommen jedoch Qualifikationsdefizite bzw. Dequalifizierungsprozesse hinzu, die eine unternehmerische Selbstständigkeit erschweren. Außerdem unterlaufen Tätigkeiten in Großkonzernen, die ein hohes Maß an Arbeitsteilung und damit an fachlichem Spezialistentum ausprägen, tendenziell die Chancen für den Erwerb von Querschnitts- und Schlüsselqualifikationen, die unternehmerisches Denken und Handeln begünstigen. Großbetriebe erfüllen normalerweise nicht eine humankapitalbezogene Inkubatorfunktion.

Innerhalb der hohen Arbeitslosenpopulation dürften nicht zuletzt auf Grund dieser regionalen Prägungen eher niedrige Gründungspotenziale zu erwarten sein. Schließlich dürfte sich das Gründungspotenzial auf Grund der Vorbildungen eher in klassischen, relativ gesättigten, als in innovativen Branchen konzentrieren. Außerdem ist die hohe Arbeitslosigkeit der entscheidende Hemmfaktor für regionale Aufbruchprozesse und Dynamiken, was sich deshalb lähmend auf Milieubildungen und Standortattraktivität auswirkt. Unternehmerisches Engagement basiert auch auf der Kognition von wirtschaftlichen Gelegenheiten. Diese Wahrnehmungen werden jedoch entscheidend vom regionalen Umfeld und sicherlich nicht zuletzt auch über die Branchenstruktur beeinflusst. Ein Krisenklima, zu dem das Ruhrgebiet neigt, wirkt sich deshalb äußerst negativ aus. Dies ist auch ein Erklärungsansatz für die relative Inflexibilität regionaler Strukturen, welche sich deshalb in gewissem Maße zeitlich persistent reproduzieren (Sorenson/Audia 2000). Die Standortattraktivität des Mittleren Ruhrgebietes ist nicht so sehr ausgeprägt, als dass die mangelhafte intra-regionale personenbezogene Gründungsbereitschaft über Zuzüge kompensiert werden könnte. Erschwerend wirken sich für den Standort die massiven, marketingflankierten Profilbildungen der großen Nachbarstädte Essen und insbesondere Dortmund aus, wodurch für das Mittlere Ruhrgebiet ein „Zerreibungsprozess“ droht. Der Sozial- und Wirtschaftsraum Ruhrgebiet ist heute fragmentierter, als die öffentliche Rhetorik der Zusammengehörigkeit es vermuten lässt und die - sämtliche gesellschaftliche Funktionsbereiche durchziehende - „Solidarkultur sozialer

Nähe und Wärme“ (Pankoke 1993, S.762) eine schönfärberische Erinnerung an das „alte Revier“.

Zusammenfassend muss zumindest im Hinblick auf gründungsbezogene Wandlungstendenzen ein ernüchterndes Fazit gezogen werden: Sowohl der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet als auch das Land NRW bewegen sich in der Zeitreihenbetrachtung auf sehr konstanten, inflexiblen und damit wenig schwankenden Niveaus der Gründungs- und Stilllegungsintensität. Die Region unterliegt damit im Gründungsgeschehen offensichtlich sehr rigiden Pfadabhängigkeiten.

8.2 Ergebnisse der Netzwerkanalyse

8.2.1 Formale Netzwerk- und Akteursstruktur

Formal besteht das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet am Stichtag 31. Juli 2000 aus 66 Akteuren, die in unterschiedlichster Form Berührungspunkte mit dem Thema Unternehmensgründung aufweisen. Im Laufe der Datenerhebung wurde jedoch eine Reduktion auf 45 Akteure vorgenommen.¹²³ Das vorliegende Netzwerk muss als organisationales Netzwerk bezeichnet werden, da es keine persönlichen Mitglieder gibt. Mit 28,9 Prozent stellt die Gruppe der Organisationen der öffentlichen Hand die formalstrukturell größte Gruppe im Netzwerk, vor den Organisationen und Initiativen aus dem akademischen Umfeld (17,8 Prozent), Banken und Sparkassen (15,6 Prozent), Berufs- und Branchenverbänden (6,7 Prozent), Technologie- und Gründerzentren (11,1 Prozent), Kammern (13,3 Prozent) und privatwirtschaftlichen Organisationen und Initiativen (exkl. Kreditgewerbe) (6,7 Prozent). Mit 71,1 Prozent konnte ein für die Netzwerkanalyse äußerst positiver Rücklauf erreicht werden. Organisationen und Initiativen aus dem akademischen Umfeld und privatwirtschaftliche Organisationen und Initiativen (exkl. Kreditgewerbe) beteiligten sich sogar zu 100 Prozent an der Erhebung, es folgten Banken und Sparkassen mit einem Rücklauf von 71,4 Prozent, Organisationen der staatlichen Verwaltung mit 69,2 Prozent, Kammern mit 66,7 Prozent, Berufs- und Branchenverbänden mit 50 Prozent und Technologie- und Gründerzentren mit 40 Prozent.

¹²³ Mit rund 40 Prozent aller Teilnehmer bildet das Kreditgewerbe die mit Abstand größte Gruppe im Gründungsnetzwerk. Dieser hohe Anteil entsteht durch die Berücksichtigung sämtlicher Filialen im Abgrenzungsgebiet des Netzwerks (Proporz-Gedanke). Bei der Versendung der Fragebögen wurden diese Filialen auch berücksichtigt, da sie formales Mitglied im Netzwerk sind. Es stellte sich jedoch durch Rückrufe von Banken- und Sparkassenvertretern heraus, dass die Zuständigkeit für das Netzwerk bei den meisten Banken und Sparkassen an einer Stelle - meist dem Hauptsitz - gebündelt ist. Daher erschien es angebracht, die Vertretung von Banken und Sparkassen im Netzwerk nachträglich auf diese zentralen Stellen zu begrenzen. Für die Analyse blieben damit 45 Akteure übrig.

Tabelle 18: Gruppenzuordnung der Netzwerkakteure und Antwortverhalten (Mittleres Ruhrgebiet)

	Organisationen der staatlichen Verwaltung		Technologie- und Gründerzentren		Kammern		Berufs- und Branchenverbände		Organisationen und Initiativen aus akademischem Umfeld		Privatwirt. Organisationen und Initiativen (exkl. Kreditgewerbe)		Banken und Sparkassen	
	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern	absolute Anzahl	Anteil an allen Teilnehmern
Netzwerk- teilnehmer	13	28,9 %	5	11,1 %	6	13,3%	3	6,7 %	8	17,8 %	3	6,7 %	7	15,6 %
	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf	absolute Anzahl	Anteil im Rücklauf
Rücklauf (70,1%)	9	20 %	2	4,4 %	3	6,7%	2	4,4 %	8	17,8 %	3	6,7 %	5	11,1 %

Quelle: eigene Erhebung

Mit formal 66 Akteuren - und auch bei Reduktion auf 45 - zählt das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet zu den größeren Gründungsnetzwerken, wie beispielsweise der Vergleich innerhalb Nordrhein-Westfalens zeigt: In Aachen und Dortmund etwa wird die Anzahl der Netzwerkpartner auf zehn bis 15 beziffert, in Paderborn auf 15, in Siegen auf 15 bis 20 Akteure. Die EXIST-Regionen Wuppertal, Dresden, Karlsruhe, Ilmenau/Jena/Schmalkalden und Stuttgart weisen dagegen mit durchschnittlich 38 Akteuren bereits eher große Netzwerke auf.¹²⁴

Strukturdaten der einzelnen Netzwerk-Akteure

Im Durchschnitt liegt die Anzahl von Personen, die sich in den Organisationen und Initiativen hauptsächlich mit dem Thema Selbstständigkeit und Unternehmensgründung beschäftigen bei drei, die maximale Anzahl liegt bei fünf Personen. Im Durchschnitt blicken die Personen auf eine 8,5-jährige Erfahrung in diesem Themengebiet zurück. 50 Prozent der Befragten geben bei der Frage nach dem Stellenwert des Themas Unternehmensgründung in ihrer Organisation oder Initiative an, es sei wichtig, für 32,1 Prozent ist es zunehmend wichtig und bei 17,9 Prozent der Akteure mittelmäßig wichtig. Es sind insbesondere diejenigen Organisationen, die eine breite Themenpalette vertreten, die sich eher niedrig ausweisen. Dazu gehören insbesondere Banken und Sparkassen, für die das Kreditgeschäft mit Unternehmensgründern lediglich einen kleinen Teil der Arbeit ausmacht. Nachfolgend stelle ich die formal im Gründungsnetzwerk beteiligten Organisationen und Initiativen kurz vor.

Die *Industrie- und Handelskammer im Mittleren Ruhrgebiet zu Bochum* zählt in ihrem Bezirk im Jahr 2001 etwa 23.000 Unternehmen. Industrie- und Handelskammern sind Körperschaften öffentlichen Rechts und damit zwischen den idealtypischen governance-Mechanismen Markt und Staat zu verorten (Stober 1992). Deziert richten sie sich an die regionale Unternehmenspopulation, für die sie ein breites Aufgabenspektrum erfüllen. Dieses reicht von der Übernahme hoheitlicher Aufgaben über Lobby- und Repräsentationsfunktionen bis hin zur Erbringung unmittelbar unternehmensbezogener Dienstleistungen. Auf nationaler Ebene sind die regionalen Kammern im Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT) vertreten. Im deutschen Kammersystem besteht für sämtliche gewerblich tätigen Unternehmen die Institution der Zwangsmitgliedschaft, im Rahmen der organisationalen Ausgestaltung bestehen für die Unternehmen aber gewisse Mitsprachemöglichkeiten (voice-Option): Im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet engagieren sich mehr als 1.900 Personen in Gremien und Ausschüssen (IHK 2001, S.6).

In ihrer konkreten unternehmensbezogenen Leistungserbringung besitzen die Kammern weitreichende Freiräume. Dagegen unterliegt die Erbringung der ihnen übertragenen

¹²⁴ Daten entnommen aus einem Workshop am 31.10.00 an der GH/Universität Siegen.

hoheitlichen Aufgaben der staatlichen Überwachung durch das Wirtschaftsministerium des jeweiligen Bundeslandes.

Die Information und Beratung von Unternehmensgründern ist im deutschen Kammer-system quasi obligatorisch, allerdings zieht diese Aufgabe, die sich primär an (noch) Nicht-Mitglieder richtet, Kritiken der Mitgliedsunternehmen auf sich. Ein häufig artikuliertes Argument ist, dass mit ihren Beiträgen die Konkurrenz gefördert werde bzw. dass gegenüber Beratungsunternehmen Konkurrenz initiiert werde. Die Industrie- und Handelskammer kommuniziert deshalb grundsätzlich ihre gründungsfördernden Leistungen als „Einstiegsleistungen“ und ihre grundlegende Funktion in der Weiterleitung an andere Organisationen. Innerhalb des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet kommt der Kammer formal die Funktion des Moderators und Koordinators zu. Angesiedelt bei der Industrie- und Handelskammer sind die *Wirtschaftsjunioren*, eine Vereinigung von jungen Unternehmern und Gründern. Diese Plattform wird im Rahmen von Veranstaltungen (Stammtische etc.) zum erfahrungsbasierten Austausch genutzt.

Der zentrale Unterschied der *Handwerkskammern* im Vergleich zu den Industrie- und Handelskammern besteht in der zusätzlichen gewerkespezifischen Ausdifferenzierung der Interessenvertretung der Handwerksunternehmen in Innungen. Als Körperschaften öffentlichen Rechts ist eine Mitgliedschaft in einer Innung für einen Handwerksbetrieb allerdings nicht Pflicht. Wenn eine Mitgliedschaft eingegangen wird, ist sie subjektbezogen an die Person des selbstständigen Handwerksmeisters gebunden. Die Beratungsleistungen der Handwerkskammern sind im Vergleich mit den Industrie- und Handwerkskammern deutlich differenzierter, spezialisierter und intensiver. Der Einzugsbereich der Handwerkskammer Dortmund erstreckt sich von Soest-Lippstadt über Hamm, Unna, Dortmund und Lünen bis nach Bochum, Herne, Hagen und Ennepe-Ruhr (IHK 2001, S.7). Ebenfalls zum Gründungsnetzwerk zählt die *Kreishandwerkerschaft Bochum*. Das Thema Unternehmensgründung gewann für diese Einrichtungen nicht zuletzt über die Meistergründungsprämie für das Handwerk erheblich an Bedeutung. Über die Meistergründungsprämie soll eine höhere Anzahl an selbstständigen Meistern im Handwerk erreicht werden, was darüber wiederum zu einer höheren Marktdynamik führen soll.

Zu den *Einrichtungen der kommunalen Wirtschaftsförderung* gehören im Einzugsgebiet des Kammerbezirks Mittleres Ruhrgebiet das Amt für Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung Bochum¹²⁵, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Herne mbH, das Amt für

¹²⁵ Trotz jahrelanger Diskussionen konnte sich die Stadt Bochum bis heute nicht für die Gründung einer Wirtschaftsförderung GmbH entscheiden, gleichwohl erlebte die Wirtschaftsförderung eine Reihe von Restrukturierungen. Nachdem sie zwischenzeitlich als Stabsstelle dem Oberbürgermeister direkt unterstellt war, ist seit dem Jahr 1998 wieder die klassische integrierte Amtsstruktur eingerichtet worden.

Wirtschaftsförderung in Hattingen und das Amt für Wirtschaftsförderung und Liegenschaften in Witten sowie die EN-Agentur (Wirtschaftsförderungsagentur Ennepe-Ruhr GmbH). Das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Bochum organisiert auch das *Regionalsekretariat Mittleres Ruhrgebiet*, ebenso ist dort die 1989 über das Wirtschaftsministerium NRW und über die Europäische Union initiierte Agentur zur Aktivierung unternehmerischer Initiativen angesiedelt. Für die Regionalsekretariate steht die lokale und regionale Arbeitsmarktpolitik im Mittelpunkt der Tätigkeit, deshalb sind zumindest zwei der fünf in diesem Kontext definierten Maßnahmefelder dezidiert auf die Integration der Gründungspolitik in die aktive Arbeitsmarktpolitik ausgerichtet (IHK 2001, S.14). Die Agenturen dienen dazu als ein Vehikel, da ein Schwerpunkt ihrer Tätigkeit ebenfalls auf die Zielgruppe Arbeitslose bzw. von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen abzielt.

Das Tätigkeitsspektrum kommunaler Wirtschaftsförderungseinrichtungen ist breit definiert, da sich Aufgaben der Regional-, Technologie-, Flächen- und Stadtentwicklungspolitik zumeist als Querschnittsaufgaben definieren lassen. Strategien und Ausrichtungen kommunaler Wirtschaftsförderung unterlagen in den letzten zwei Jahrzehnten deutlichem Wandel. In der Vergangenheit orientierte man sich primär an einer Ansiedlungspolitik, die u.a. über Infrastrukturpolitik und Aufbereitung von Gewerbe- und Industrieflächen verfolgt wurde (Hoppe 2001). Heute steht die Pflege der Unternehmenspopulation und die Aktivierung bzw. der Aufbau endogener regionaler Potenziale im Mittelpunkt regionaler Strategie (zur endogenen Regionalentwicklung vgl. Kapitel 4.3). Deshalb kommt dem regionalen Standortmarketing oder der regionalen bzw. lokalen Vernetzungsfunktion (Dialogorientierung) zentrale Bedeutung zu. Da das Tätigkeitsspektrum und die Dienstleistungsbereitstellung erheblich zugenommen haben, etablierten sich auch in der kommunalen Wirtschaftsförderung gewisse Arbeitsteilungen. In Bezug zur Gründungs- und Technologiepolitik gehört dazu die Einrichtung von Technologie- und Gründerzentren, für deren Betrieb häufig eigene Gesellschaften gegründet wurden, an denen neben den Kommunen andere gesellschaftliche Akteure beteiligt sind. *Technologie- und Gründerzentren* sind kommunale wirtschaftspolitische Instrumente, die zur Standortattraktivität beitragen sollen, indem sie optimale Büro- und Gewerbeflächen kombiniert mit weiterführenden Dienstleistungen bereitstellen (Meyer/Imberg 1999, S.19). Insgesamt fünf Technologie- und Gründerzentren sind im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet angesiedelt; dazu gehören das größte Zentrum, das Technologiezentrum Ruhr (TZR) mit dem Standort Bochum in unmittelbarer Nähe zur Ruhr-Universität Bochum, das Technologiezentrum EcoTextil in Bochum-Wattenscheid, das Technologiezentrum in Herne, das Forschungs- und Entwicklungszentrum (FEZ) in Witten - welches unmittelbar an die private Universität Witten-Herdecke angebunden ist - und das Zentrum für Entsorgungstechnik und Kreislaufwirtschaft (ZEK) in Hattingen. Seit 1999

besteht ein sogenannter „Technologiezentren-Verbund“, der die Abstimmung untereinander verbessern soll (de Vegt 2000, S.110). Ein im Jahr 1999 durch die chip GmbH, einer von regionalen Akteuren getragenen Entwicklungsgesellschaft, initiiertes regionaler Wagniskapital-Fonds (Venture-Fonds-Ruhr) ist im Jahr 2001 wegen mangelhafter Resonanz potenzieller Investoren der lokalen und regionalen Wirtschaft eingestellt worden.

Wie verdeutlicht liegt ein Schwerpunkt der kommunalen Wirtschaftsförderer im Bereich der Flankierung von Gründungen auch auf der Zielgruppe der Arbeitslosen bzw. von Arbeitslosigkeit bedrohten Personen. Hier bestehen die entsprechenden Anknüpfungspunkte zum *Arbeitsamt Bochum*, über das die Fördermöglichkeit des Überbrückungsgeldes verwaltet wird. Aus den Stadtverwaltungen gehört weiterhin das *Finanzamt Bochum* zum Gründungsnetzwerk, außerdem einige Gleichstellungsstellen und Frauenbüros nicht nur der Bochumer Stadtverwaltung, sondern auch aus weiteren zum Kammerbezirk gehörenden Städten. Die Gleichstellungsstellen und Frauenbüros außerhalb der Stadt Bochum leiten konkrete Anfragen zum Thema Unternehmensgründung und Selbstständigkeit zumeist an die *Regionalstelle „Frau und Beruf“* in der Region Mittleres Ruhrgebiet weiter. Diese Regionalstelle ist der Gleichstellungsstelle der Stadt Bochum angegliedert. Nach einer Einstiegsberatung erfolgt zumeist eine relativ rasche Weiterleitung an andere Organisationen, die schwerpunktmäßig mit der Beratung von Gründern betraut sind.

Der Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet weist mit fünf Hochschulen eine ausgesprochen hohe Dichte an akademischen Einrichtungen auf. Dazu gehören die Ruhr-Universität Bochum, die Fachhochschule Bochum, die Technische Fachhochschule Georg Agricola, die private Universität Witten-Herdecke und die evangelische Fachhochschule Rheinland-Westfalen-Lippe. Das Engagement in der Gründungsförderung ist unterschiedlich stark ausgeprägt. Die *Verwertungsgesellschaft Rubitec* an der Ruhr-Universität Bochum ist im Jahre 1998 gegründet worden und ersetzt in vielen Funktionen die damalige Transferstelle. Die zentrale Aufgabe der Gesellschaft besteht in der Kommerzialisierung wissenschaftlicher Erkenntnisse, wozu die Unternehmensgründung lediglich ein möglicher Transferweg ist. Die Rubitec betreut innovationsorientierte Gründer im Planungs- und Entwicklungsprozess, wobei dem vom nordrhein-westfälischen Ministerium für Schule, Wissenschaft und Forschung (MSWF NRW) initiierten Programm PFAU (Programm zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründern aus Hochschulen) eine Schlüsselfunktion zukommt. PFAU bietet Hochschulangehörigen die Möglichkeit, für zwei Jahre eine halbe BAT IIa-Stelle zu erhalten, Labor- und Bürofazilitäten der Hochschule mit nutzen zu können sowie umfangreiche

Beratungsleistungen in Anspruch nehmen zu können (MSWF o.J.).¹²⁶ Die Verwertungsgesellschaft organisiert das PFAU-Programm an der Ruhr-Universität und leistet gründungsbezogene, flankierende Hilfestellungen. Mit 18 bewilligten Anträgen seit Programmaufgabe im Jahr 1996 bis zum Juni 2001 belegt die Ruhr-Universität Bochum in der Zusammenschau aller Hochschulen in NRW den zweiten Platz hinter der traditionsreichen „Gründerschmiede“ RWTH Aachen; in der Bewertung der überdurchschnittlich erfolgreichen Gründungen belegt sie sogar den ersten Platz (Sternberg/Klose 2001). Das *Institut für Unternehmensführung und Unternehmensforschung (IUU)* an der Ruhr-Universität Bochum ist lediglich in beschränktem Maße in der Gründungsförderung tätig. Es konzentriert seine Tätigkeit auf eine Seminarreihe „Vom Studium in die Selbstständigkeit“, welche in Kooperation mit der Verwertungsgesellschaft Rubitec und seit dem Jahr 2000 mit dem Projekt „GO!“ SPRING gemeinsam ausgerichtet wird. Ähnlich wie das Institut für Unternehmensführung und Unternehmensforschung (IUU) zählt auch der *Lehrstuhl für Marketing der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft* das Gründungsthema nicht zu den Kernkompetenzen, sondern vielmehr wird es aus einer Art Grundüberzeugung des Lehrstuhlinhabers mit bedient. Wichtigste Aktivität ist die Beteiligung an der Ausrichtung einer summer-school, die erstmals im Jahr 2000 stattgefunden hat.

Hervorgegangen aus dem Auswahlverfahren des bundesweiten EXIST-Wettbewerbs zur Förderung von Gründerregionen (BMBF 1998)¹²⁷ startete im Jahr 1999 die Initiative „GO!“ SPRING als Partnerverbund der Ruhr-Universität Bochum, der Fachhochschule Gelsenkirchen und des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung (Essen) unter finanzieller Förderung des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand, Energie und Verkehr (MWMEV). Es handelt sich hierbei um eine Initiative zur Förderung von Gründungen und Innovationen aus Hochschulen. Das Vorhaben fußt auf zwei Säulen: Zum Einen wurden allgemeine Gründungs- und Innovationsoffensiven an den beiden Hochschulstandorten initiiert, zum Anderen auch fach- und branchenspezifische Kompetenzkreise zu den Themen Facility Management und Innovative Werkstoffe. Nach dem Auslaufen dieses Modellprojektes zum 31.12.2001 erhielt die Initiative eine einjährige Anschlussfinanzierung durch das Ministerium für Schule, Wissenschaft und Forschung (MSWF) des Landes NRW. Die Strukturen sollen zukünftig um einen weiteren Baustein „Alumni“ ergänzt werden, über den zum Einen die Adressierung von Informations- und Beratungsdienstleistungen an ehemalige Hochschüler geleistet werden soll, zum Anderen sollen ehemalige Hochschüler, die sich selbständig gemacht haben, als Referenten an die Hochschule geholt werden.

¹²⁶ Für eine Evaluation des Programms vgl. Sternberg/Klose 2001

¹²⁷ Am Wettbewerb nahm die Initiative unter dem Namen „GURU“ (Unternehmer schaffen Unternehmer: Gründer-Hochschulen fördern Unternehmertum im mittleren Ruhrgebiet) teil.

Diese Übersicht verdeutlicht, dass das Aktivitätsniveau der Ruhr-Universität Bochum in der Gründungsförderung hoch ist, allerdings stark fragmentierten und häufig projektbasierten Charakter aufweist.

Nachdem die Transferstelle KIT (Kommunikation, Innovation, Transfer) der *Fachhochschule Bochum* die Erstberatung von Gründern und die Weitervermittlungsfunktion ausgeübt hatte, ist mit der Einrichtung eines „Instituts für zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung“ (IKT) im Jahr 2000 eine Institutionalisierung des Gründungsthemas an der Hochschule erfolgt. Das Institutskonzept sieht die Vermittlung interdisziplinär nutzbarer Schlüsselkompetenzen vor, wozu in prominenter Weise und über die Einrichtung einer Gründungsprofessur auch die Vermittlung von gründungsrelevanten Kompetenzen gehört.

Noch wenig aktiv im Gründungsthema sind die *Technische Fachschule Georg Agricola* und die *evangelische Fachhochschule Rheinland-Westfalen-Lippe*, die seit Ende des Jahres 2000 zum Gründungsnetzwerk gehören. Diese Hochschulen können insbesondere auf Leistungen des Gründerbüro Ruhr zurückgreifen: Seit Mai 2000 ist mit dem *Gründerbüro Ruhr* eine Anlaufstelle im Technologiezentrum Ruhr (TZR) besetzt, die sich zum Ziel gesetzt hat, die Aktivitäten im Hochschulbereich zu koordinieren. Dieses Projekt ist eine Gemeinschaftsinitiative der Industrie und Handelskammer (IHK) im Mittleren Ruhrgebiet zu Bochum, der Bochumer Wirtschaftsförderung, des Technologiezentrums Ruhr (TZR), der Fachhochschule Bochum und zunächst auch der Ruhr-Universität Bochum. In 1998 initiiert, zielte dieses Konzept zunächst darauf ab, kostengünstigen Büroraum für Gründer im Dienstleistungssektor im TZR bereitzustellen (office-sharing). Als das Konzept Gründerbüro Ruhr als Raumangebot jedoch keine Nachfrage erfuhr, entstand daraus das Projekt des Gründerbüro Ruhr als Beratungs- und Anlaufstelle.

Der Initiativkreis Ruhrgebiet, ein Zusammenschluss von rund 45 größeren Unternehmen des Ruhrgebiets, initiierte im Jahr 1998 in Kooperation mit der privaten Universität Witten-Herdecke das Projekt *Ideenbörse PROGRESS* zur Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen. Als innovatives Förderelement bietet dieses Projekt jungen, wachstumsstarken Unternehmen die Möglichkeit, für ihre Ideen und Geschäftsvorhaben Experteneinschätzungen aus den Mitgliedsunternehmen des Initiativkreises zu erhalten. Vom Zeitpunkt der Initiierung im Jahr 1998 bis Mitte 2001 sind nach Angaben der Initiative 100 Gründungen bzw. Planungen für Gründungen im Ruhrgebiet vorzuweisen, was zu rund 800 Arbeitsplätzen beigetragen habe bzw. beitragen werde (Göllner 2001).

Zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet gehören weiterhin aus paritätischen Gründen sämtliche *Banken und Sparkassen* im Mittleren Ruhrgebiet. Gemäß ihres öf-

fentlichen Auftrags, auch wirtschaftsfördernd tätig zu werden, sind die Sparkassen, teilweise auch die Volksbanken, deutlich aktiver in der Finanzierung von Gründungsvorhaben engagiert, als das rein private Kreditgewerbe. Nach Auskunft der Firmenkundenabteilung betreut die Sparkasse Bochum mittlerweile rund 90 Prozent des fremdfinanzierten jährlichen Gründungsgeschehens im Kammerbezirk (Interview). In den letzten Jahren habe dieser Anteil kontinuierlich zugenommen, da sich die Privatbanken zunehmend aus diesem Geschäft zurückgezogen hätten. Dies erscheint durchaus plausibel, denn diese Entwicklung würde den bedenklichen bundesweiten Trend widerspiegeln. Weil Steuerberater zu den zentralen Ansprechpartnern in Fragen der Unternehmensgründung sowohl zum unmittelbaren Gründungszeitpunkt als auch in der Entwicklungsphase gehören (Kapitel sechs), ist die *Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe* formales Mitglied im Netzwerk. Schließlich gehören zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet die branchenorientierten *Einzelhandelsverbände Südwestfalen* und *Ruhr-Lippe*, der *Hotel- und Gaststättenverband Westfalen e.V. (Geschäftsstelle Bochum/Dortmund)* und die *AOK Westfalen-Lippe (Regionaldirektion Bochum, Dortmund, Herne)*.

8.2.2 Institutionalisation und Formalisierung

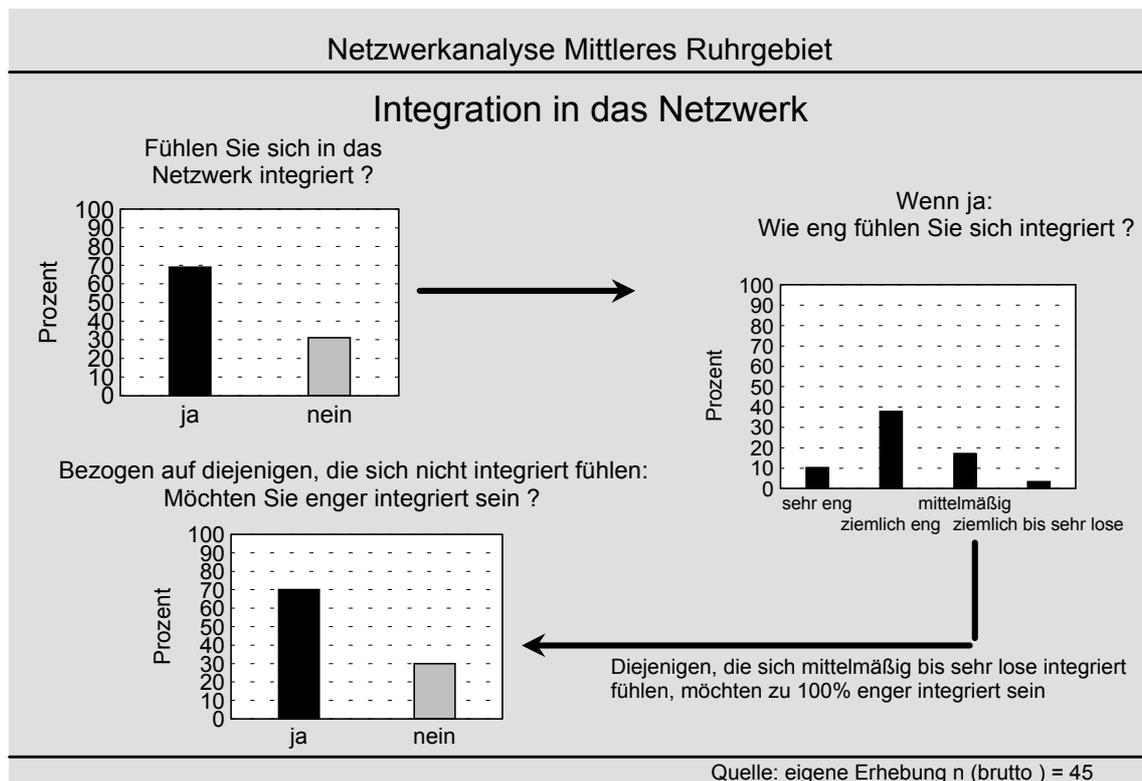
Die Mitgliedschaft im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet ist grundsätzlich freiwillig und nicht an exklusive Aufnahmekriterien gekoppelt. Geschäftsordnungen, Satzungen, Mitgliedsbeiträge, Aufnahmeurkunden oder sonstige rechtliche Institutionen existieren nicht. Der offizielle Formalisierungsgrad des Netzwerks ist zusammenfassend als sehr gering zu bewerten. Die zentralen Strukturierungsleistungen erbringt die Industrie- und Handelskammer (IHK) zu Bochum, die per Auftrag des MWMEV NRW die Koordinations- und Moderationsfunktion übernommen hat (vgl. u.a. die Ausführungen zur Gründungsoffensive NRW in Kapitel fünf). Rein formal hebt sich die Position der IHK damit von den weiteren Akteuren ab, da sie als fokaler Akteur und damit als „Spinne im Netz“ fungieren soll. Die IHK kommuniziert ihre Position jedoch als „Gleicher unter Gleichen“. Die Umgangs- und Verwaltungsregeln innerhalb des Netzwerks sind geprägt von den Zielvorgaben und Leitbildern der Gründungsoffensive „GO!“ und der regionalisierten Strukturpolitik in NRW. Erwachsen aus der „GO!“ gehören dazu insbesondere die Ziele, zu mehr Gründungen, stabileren Gründungen und zu einer Kultur der Selbstständigkeit beizutragen. Der regionalisierten Strukturpolitik ist das Element der kooperativen, regionale Akteure integrierenden Herangehensweise geschuldet.¹²⁸ Deshalb muss der Verbund auch als ein inklusives Netzwerk charakterisiert werden.

¹²⁸ Rehfeld/Baumer/Wompel (2000) fassen die Kooperationsmuster, die entstehende Interaktion und letztlich die Ergebnisse im Rahmen der regionalisierten Strukturpolitik als einen regionsabhängigen Lernprozess auf. Dies trifft auch auf regionale Gründungsnetzwerke zu.

8.2.3 Integration der Akteure in das Netzwerk

Gefragt nach der Integration in das Netzwerk geben 69 Prozent der Akteure an, sie fühlen sich in das Gründungsnetzwerk integriert, während 31 Prozent dies verneinen. Ergänzend nach der Enge der Einbindung gefragt, antworten 48,2 Prozent sie seien ziemlich bis sehr eng eingebunden, 17,2 Prozent fühlen sich mittelmäßig eng eingebunden und 3,4 Prozent lediglich ziemlich bis sehr lose. Von denjenigen, die sich mittelmäßig oder lediglich ziemlich bis sehr lose integriert fühlen, möchten sämtliche Akteure enger integriert sein, von denjenigen, die sich nicht integriert fühlen, möchten 70 Prozent integriert sein, die restlichen 30 Prozent dagegen nicht. Diejenigen Akteure, die nicht enger integriert sein wollen, geben am häufigsten an, das Thema Selbstständigkeit gehöre nicht zu ihrem Kerngeschäft, der lose Kontakt reiche ihnen aus oder zeitliche Ressourcen ließen keine engere Einbindung zu. Festzuhalten ist aber, dass das subjektive Integrationsempfinden als hoch zu bewerten ist.

Abbildung 21: Integration in das Netzwerk (Mittleres Ruhrgebiet)



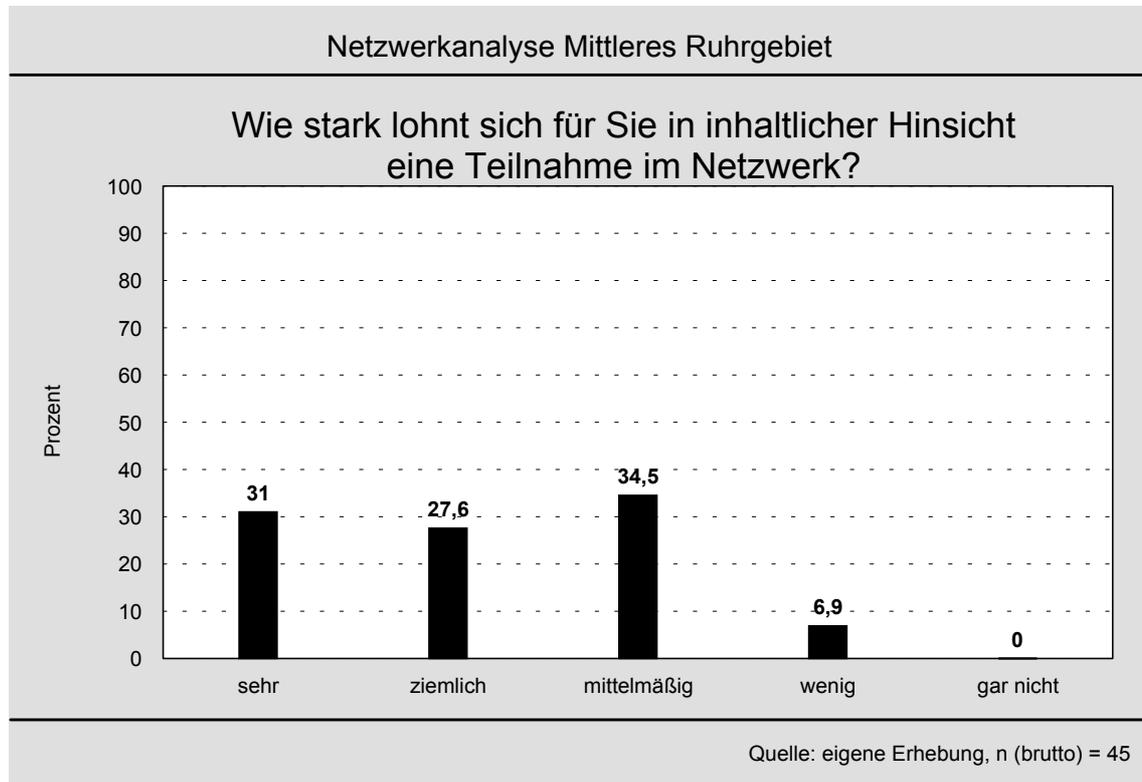
8.2.4 Interessenmotivation, Kooperationsbeziehungen, Beziehungsmuster und Koordinationstypus des Netzwerks

Interessenmotivation zur Netzwerkteilnahme bzw.-ablehnung

Mit 34,5 Prozent geben die meisten Akteure an, für sie lohne sich eine Teilnahme am Netzwerk in inhaltlicher Hinsicht mittelmäßig. Jedoch geben auch 31 Prozent der Akteure an, eine Teilnahme lohne sich sehr und 27,6 Prozent finden die Teilnahme ziem-

lich lohnenswert. Weil schließlich nur 6,9 Prozent angeben, eine Teilnahme lohne sich wenig, kann dies als positive Gesamtbewertung eingestuft werden. Für den Großteil der Organisationen und Initiativen bietet die Netzwerk-Partizipation zumindest einen gewissen Output.

Abbildung 22: *Wie stark lohnt sich in inhaltlicher Hinsicht die Teilnahme? (Mittleres Ruhrgebiet)*



Das Leitmotiv für die Teilnahme im Netzwerk scheint das Verständnis zu sein, dass Gründer von solch einem Verbund profitieren können. 79,3 Prozent der Akteure sehen dies als starkes bis sehr starkes Motiv an. Kooperation und Information sind die wesentlichen Faktoren, die über das Netzwerk im Verständnis der Akteure befördert werden können: 75,8 Prozent der Akteure bewerten die Kategorie „Wir möchten mit anderen Akteuren zusammenarbeiten“ als starken bis sehr starken Grund und 65,5 Prozent der Akteure bewerten das Motiv „Wir möchten informiert sein“ als stark bis sehr stark für die Teilnahme im Netzwerk. Vergleichsweise gering fällt dagegen die Bewertung aus, das Netzwerk habe positive Effekte auf die eigene inhaltliche Arbeit. Nur 58,8 Prozent der Antwortenden nennen dies als starken bis sehr starken Grund. Damit findet sich ein Indiz, dass das Netzwerk über die genannten Faktoren einen gewissen Zusatznutzen für die Akteure liefert, dass der Verbund jedoch nicht ausgeprägt wichtig für die eigene inhaltliche Arbeit ist.

Abbildung 23: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für die Teilnahme im Netzwerk? (Mittleres Ruhrgebiet) I

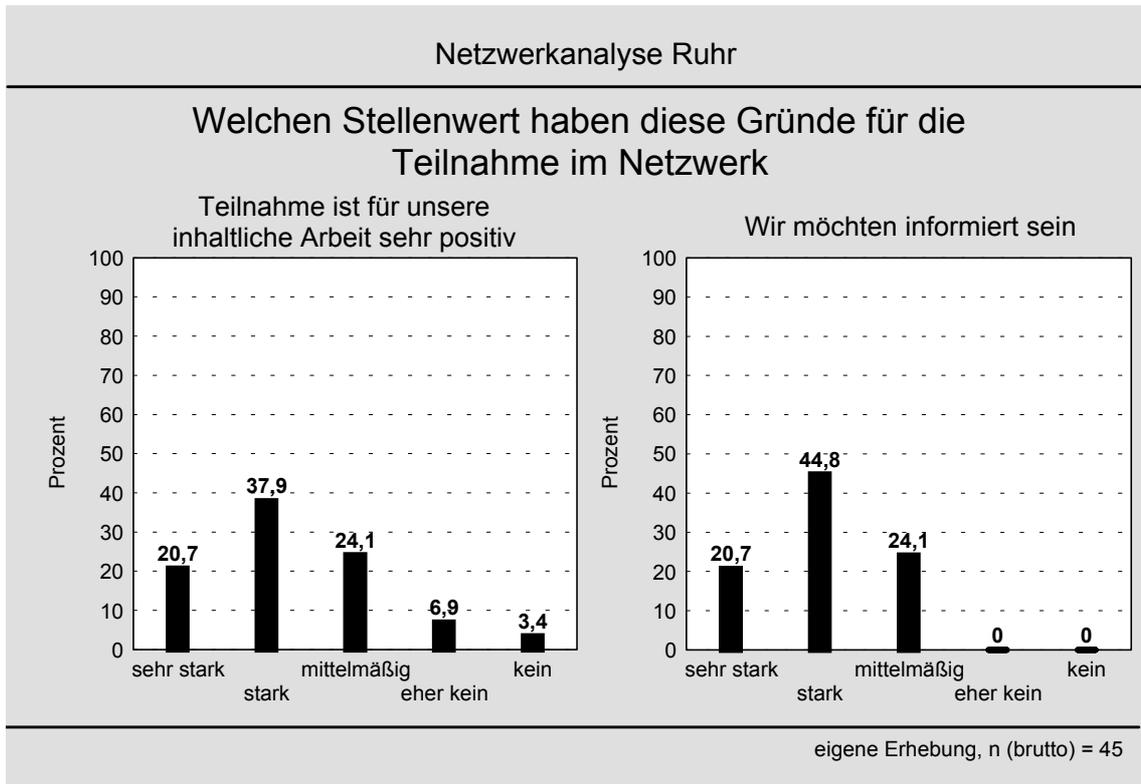
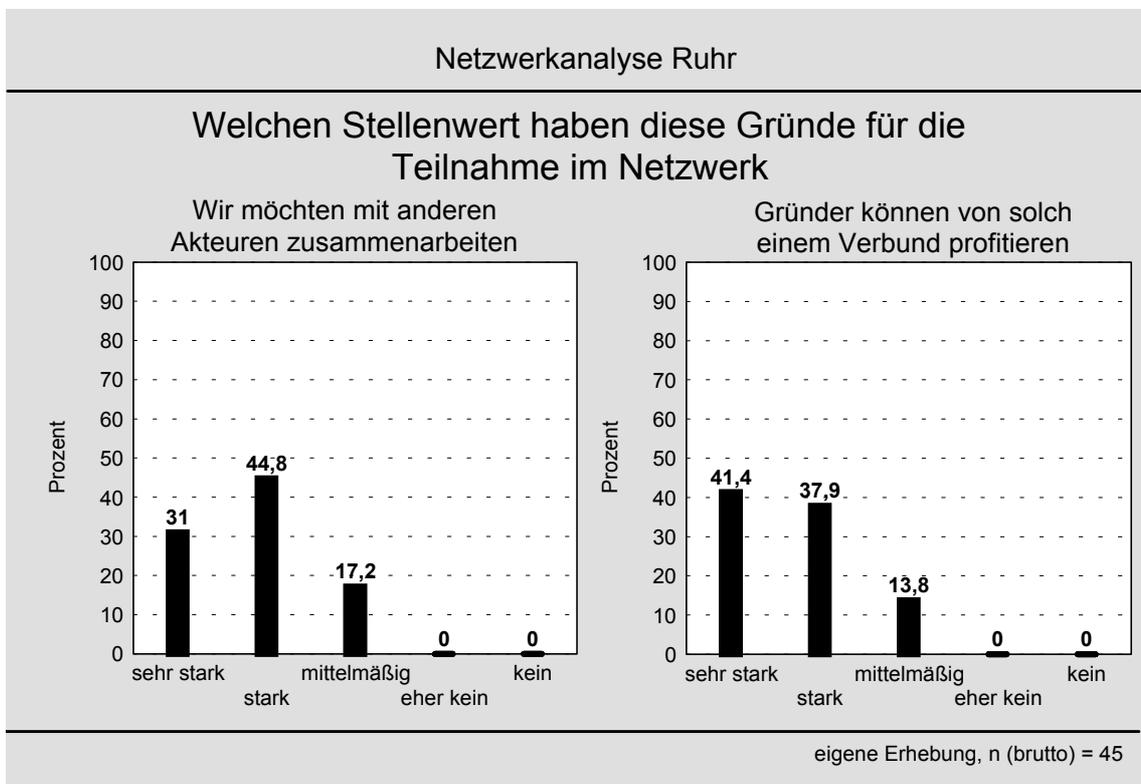


Abbildung 24: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für die Teilnahme im Netzwerk? (Mittleres Ruhrgebiet) II



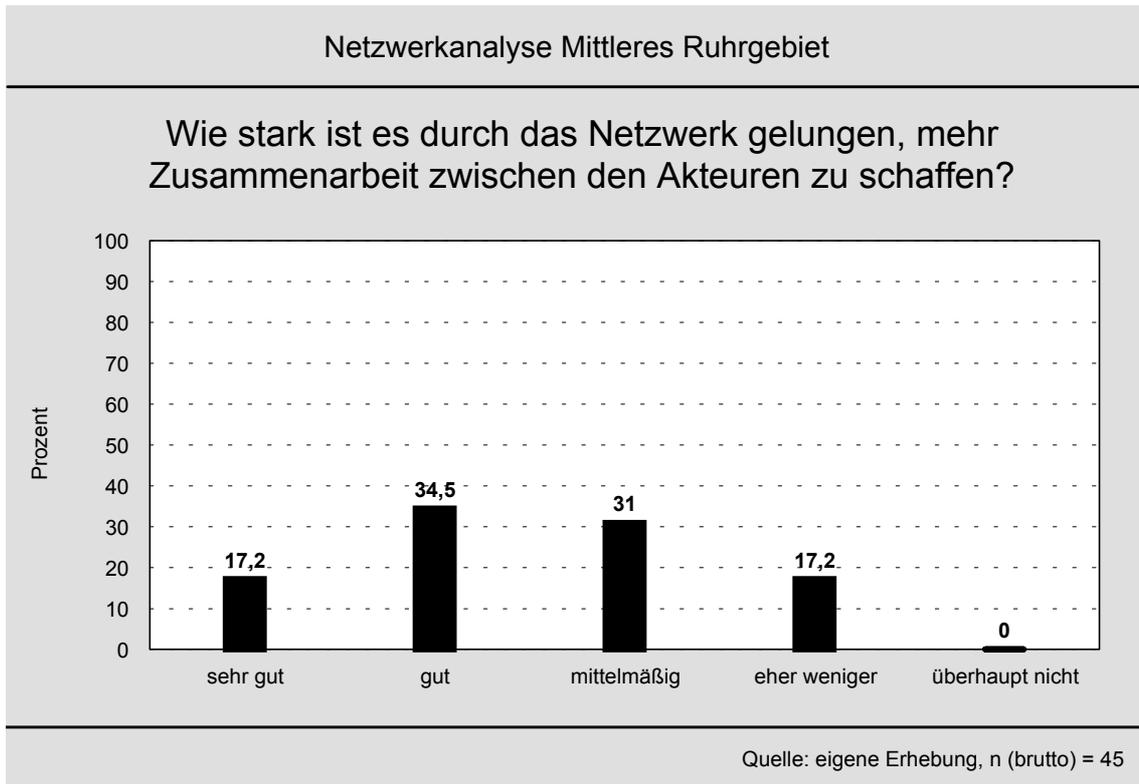
In der Zusammenschau dieser Ergebnisse findet sich ein erstes Indiz, dass es sich beim Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet in seiner Gesamtbetrachtung um ein Kooperationsnetzwerk mit ausgeprägtem Informationszweck handelt. Diese Informationen beziehen sich den qualitativen Analysen zufolge insbesondere auf Veranstaltungen der einzelnen Netzwerkakteure oder aber auf die Planung und Umsetzung gemeinsamer Veranstaltungen. Lediglich die jährliche Gründermesse Ruhr ist allerdings eine Veranstaltung, die als gesamte Netzwerksaktivität kommuniziert wird. Weitere Veranstaltungen werden zumeist lediglich in Kooperation einiger Akteure organisiert. Dazu zählen etwa der jährliche Hochschul-Gründertag, die Vorlesungsreihe „Vom Studium in die Selbstständigkeit“ an der Ruhr-Universität Bochum, die seit dem Jahr 2000 stattfindende „summer school“ und eine fortlaufende Gründer-Stammtisch-Reihe. Hinzu kommt der Rückgriff auf das Netzwerk bei der inhaltlichen Gestaltung von Veranstaltungen einzelner Akteure insbesondere in Form von Referats-Kapazitäten.

Da 93,1 Prozent der Befragten angeben, eine Teilnahme lohne sich wenigstens mittelmäßig, ist die Datenbasis bei den Gründen für eine ablehnende Haltung entsprechend dünn. Hervorzuheben ist hier lediglich der Grund, die anderen Akteure machten lediglich das Gleiche wie sie selbst. Diese Erkenntnis korrespondiert, wie unten noch deutlich werden wird, mit den zentralen Hemmfaktoren für eine noch effektivere Arbeit des Netzwerks.

Kooperationsbeziehungen und Voraussetzungen

51,7 Prozent der Akteure meinen, es sei gut bis sehr gut gelungen, über das Netzwerk mehr Zusammenarbeit zwischen den Organisationen zu schaffen, 48,2 Prozent meinen, dies sei mittelmäßig bis eher weniger gelungen. Damit weichen die Bewertungen der Akteure im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet erheblich von den tendenziell positiveren Einschätzungen sämtlicher Netzwerk-Akteure in Gesamt-NRW ab: sie meinen zu 71 Prozent, dass es zu einer besseren Zusammenarbeit gekommen sei (IfM 1998, S.119). Betrachtet man dieses unentschiedene Ergebnis im Netzwerk Mittleres Ruhrgebiet zusammen mit dem als zentral geäußerten Teilnahmemotiv der Zusammenarbeit mit anderen Akteuren, so schält sich die Kooperationsproblematik in diesem Gründungsnetzwerk heraus, denn offensichtlich sind die Zusammenarbeiten verbesserungsfähig.

Abbildung 25: Wie stark ist es gelungen mehr Zusammenarbeit zwischen den Akteuren zu schaffen ? (Mittleres Ruhrgebiet)



Insbesondere bei der Ausrichtung gemeinsamer Veranstaltungen werde enger zusammengearbeitet, sagen 55,2 Prozent der Akteure. 44,8 Prozent meinen, dies sei bei der Weitervermittlung von Gründern der Fall. 34,5 Prozent sehen eine engere Zusammenarbeit bei der gemeinsamen Beratung von Gründern und 31 Prozent geben an, bei der Abstimmung der Angebote werde enger zusammengearbeitet (Mehrfachantworten). Wie die qualitativen Ergebnisse zeigen, findet die Ausrichtung gemeinsamer Veranstaltungen jedoch auch nicht auf Ebene sämtlicher Akteure statt, sondern vielmehr trägt das Netzwerk dazu bei, dass einige Akteure entsprechende Veranstaltungen gemeinsam anbieten. Lediglich die jährliche Gründungsmesse Ruhr ist eine Veranstaltung des gesamten Netzwerks (s.o.). In diesem Rahmen präsentieren sich auch die einzelnen Akteure.

Abbildung 26: In welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (Mittleres Ruhrgebiet) I

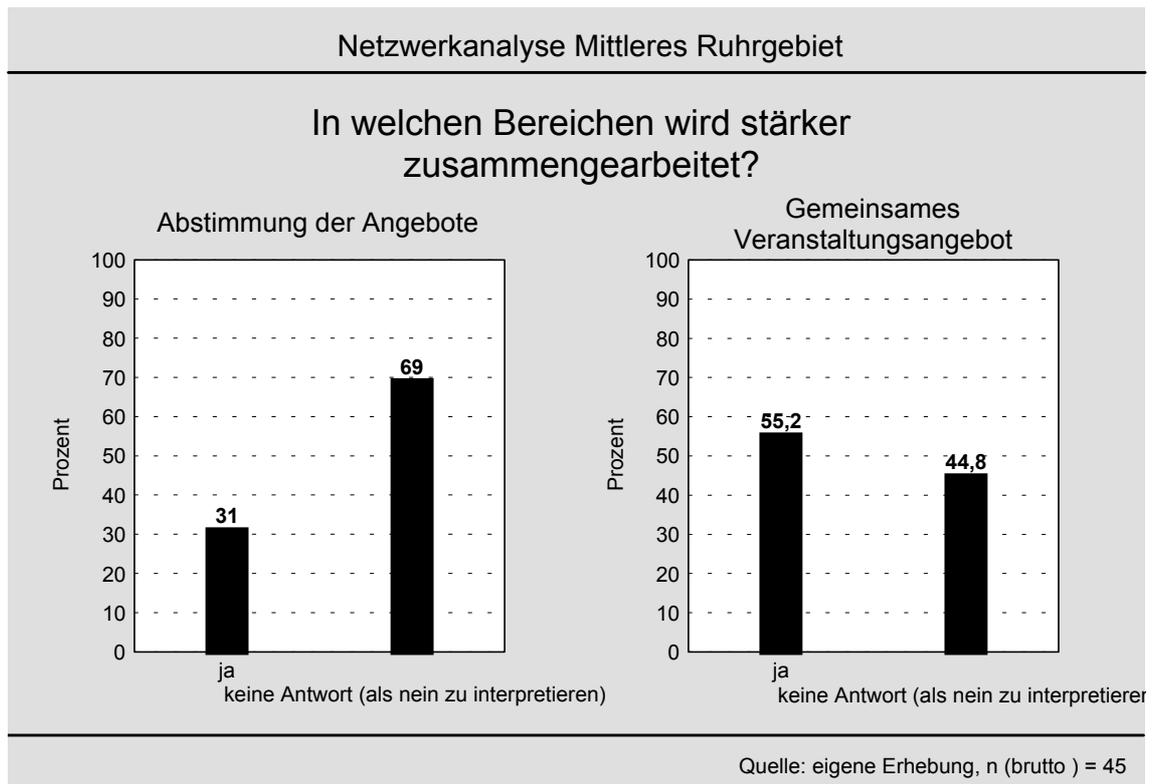
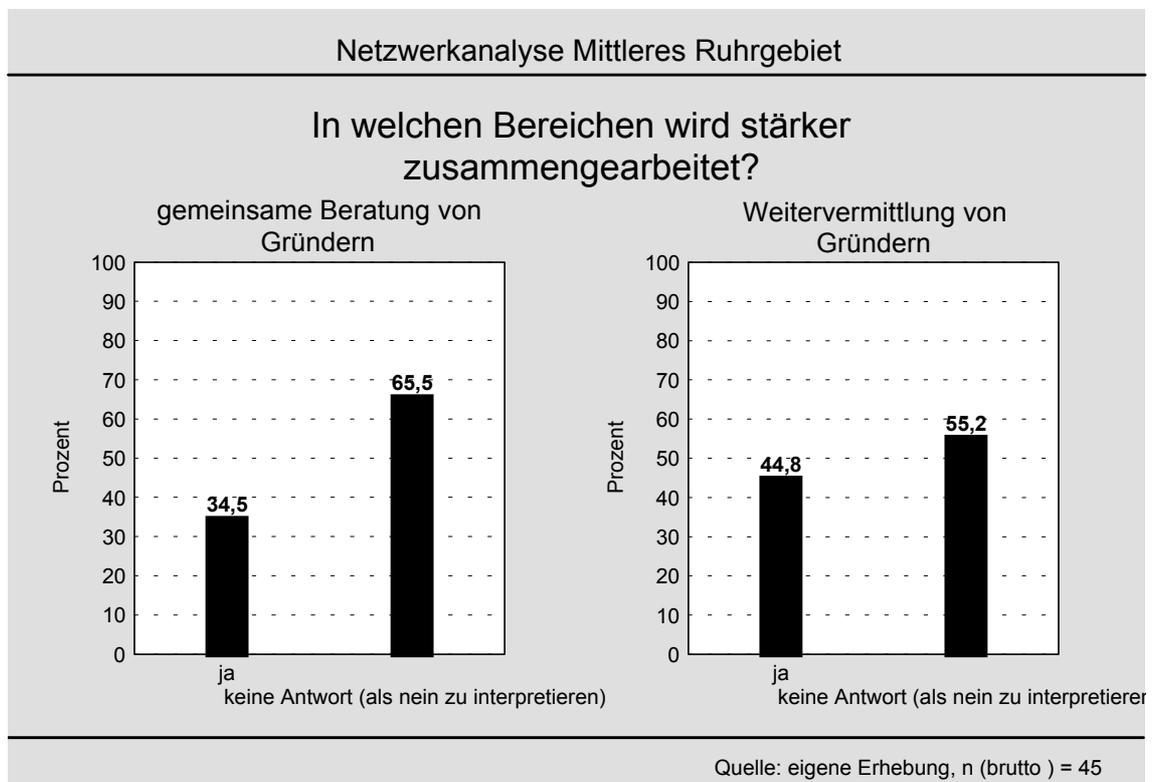


Abbildung 27: In welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (Mittleres Ruhrgebiet) II



Bei den verschiedenen Arten der thematischen Zusammenarbeiten wollen sich allerdings lediglich 10,3 Prozent der Akteure enger binden, während 62,1 Prozent fallbezogene, flexible Kooperationen bevorzugen. Gefragt nach den Voraussetzungen für Kooperationen steht an erster Stelle die Kompetenz (86,2 Prozent), gefolgt von der Vertrauenswürdigkeit (69 Prozent), Erfahrungen (62,1 Prozent) und Verlässlichkeit (62,1 Prozent) (Mehrfachantworten). Dieses Ergebnis ist in dieser Konstellation besonders beachtenswert, denn auf den ersten vier Rängen wechseln sich damit „harte“ Anforderungen wie Kompetenz und Erfahrungen mit eher „weichen“ Anforderungen wie Vertrauenswürdigkeit und Verlässlichkeit ab: Das Know-How gibt zwar den Ausschlag für eine mögliche Zusammenarbeit, jedoch wird dem eher weichen Faktor Vertrauen ebenfalls äußerst große Bedeutung zugemessen. Für das Agieren in Netzwerken ist der Faktor Vertrauen von besonderer Relevanz, denn er bildet den „Kitt“ (Strohmeier 1993 zitiert in Wegge 1996) zwischen den möglichen Beziehungsrelationen der Akteure. Weniger wichtig bis unwichtig schätzen die Akteure dagegen Finanzkraft (55,1 Prozent) oder Einfluss (34,4 Prozent) ein.

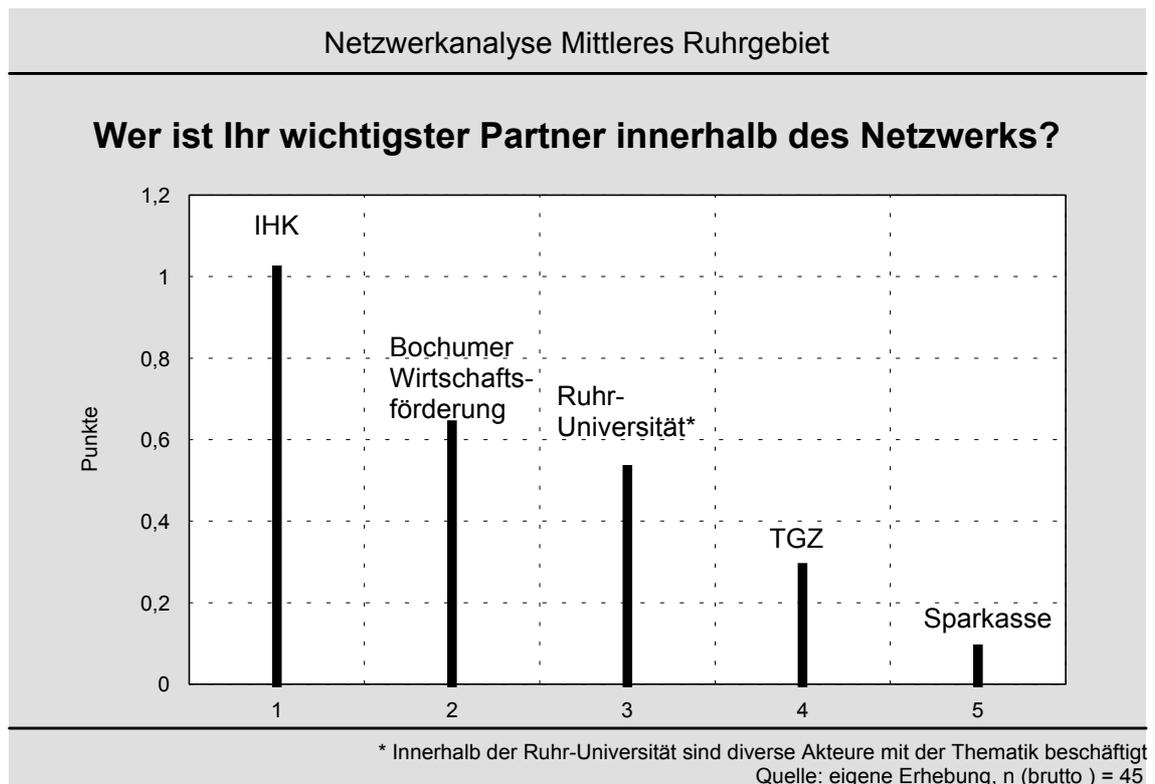
Wie aber bewerten die Teilnehmer diese Eigenschaften im Hinblick auf die Akteure des Gründungsnetzwerks: Sind sie eher Stärke der meisten Akteure oder eher Schwäche? Zunächst fällt der hohe Anteil der Antwortverweigerer auf, denn zwischen 24,4 Prozent und 37,9 Prozent der Befragten äußern sich nicht zu diesen Fragen. Gründe dafür können vielfältig sein und reichen von der Unmöglichkeit einer Einschätzung bis hin zu Bedenken, die Angaben könnten nicht anonym behandelt werden. Am positivsten schätzen die Befragten Vertrauen und Verlässlichkeit sowie Erfahrung der Akteure ein, denn hier geben jeweils 55,2 Prozent „Stärke der meisten Akteure“ an. Eher schwächer wird die Finanzkraft der meisten Akteure bewertet, denn lediglich 37,9 Prozent meinen, dass dies eine Stärke der meisten Akteure sei. Noch eindeutiger zeigt sich das Bild in der Kategorie Einfluss, wo nur noch 24,1 Prozent der Akteure meinen, dies sei eine Stärke der meisten Netzwerk-Partner. Wie bereits gezeigt, sind Finanzkraft und Einfluss jedoch die beiden Werte, die bei den Voraussetzungen für Kooperationen als weniger wichtig bis unwichtig eingeschätzt werden. Damit dürfte diesen beiden Faktoren auch für die inhaltliche Arbeit eine eher untergeordnete Bedeutung zukommen.

Beziehungsmuster und Koordinierungstypus des Netzwerks

Bei der anschließenden konkreten Angabe der wichtigsten Partner innerhalb und außerhalb des Netzwerks ergibt sich folgendes Ergebnis: Mit 41,4 Prozent ist die Industrie- und Handelskammer der mit Abstand wichtigste Partner, mit deutlichem Abstand gefolgt von den Organisationen und Initiativen in der Ruhr-Universität Bochum (20,7 Prozent) und der Bochumer Wirtschaftsförderung (13,8 Prozent). Die Bochumer Wirtschaftsförderung nennen die Befragten am häufigsten, wenn nach dem zweitwichtigsten

Partner gefragt wird (24,1 Prozent), gefolgt vom Technologiezentrum Ruhr (13,8 Prozent) und prozentgleich der Industrie- und Handelskammer zu Bochum und den Akteuren aus der Ruhr-Universität Bochum (10,3 Prozent). Als drittwichtigster Partner wird am häufigsten ein Technologiezentrum genannt (17,2 Prozent), gefolgt von den Akteuren der Sparkasse und der Industrie- und Handelskammer zu Bochum mit jeweils 13,8 Prozent. Bildet man aus den gesamten Nennungen einen punktbasierten Rang-Index¹²⁹, so bleibt die IHK der wichtigste Partner (1,02 Punkte), vor der Bochumer Wirtschaftsförderung (0,64 Punkte), den Einrichtungen der Ruhr-Universität Bochum (0,53 Punkte), dem Technologiezentrum Ruhr (0,29) und der Sparkasse Bochum (0,09).

Abbildung 28: Wer ist ihr wichtigster Partner im Netzwerk? (Mittleres Ruhrgebiet)



Aus der Frage nach den wichtigsten Partnern innerhalb des Netzwerks können keine Rückschlüsse auf die Gerichtetheit dieser Beziehung gezogen werden: Kommt die Beurteilung zustande, weil man selbst den Akteur häufig oder weniger häufig kontaktiert oder weil man selbst vom angegebenen Akteur häufig oder weniger häufig kontaktiert wird? Um nun auch gerichtete Beziehungen abbilden zu können, wurde in den Fragebogen eine kontaktbasierte Kommunikationsmatrix integriert (vgl. Kapitel 7.3.3), um dar-

¹²⁹ Die Punktwerte wurden folgendermaßen verteilt: Die drei Nennungen auf die Frage nach dem wichtigsten Partner erhielten drei Punkte, die drei Nennungen auf die Frage nach dem zweitwichtigsten Partner jeweils zwei Punkte und entsprechend die drei Nennungen auf die Frage nach dem drittwichtigsten Partner einen Punkt. Anschließend wurde die Punktzahl mit der Häufigkeit der Nennungen des entsprechenden Akteurs auf der jeweiligen Platzierung multipliziert. Um abschließend den Einfluss der Größe des Netzwerks zu eliminieren und Vergleiche zu ermöglichen, wurde die Punktzahl an der Anzahl der Akteure relativiert.

aus netzwerkanalytische Maßzahlen bilden zu können. Der regelmäßige und unregelmäßige indegree und der regelmäßige und unregelmäßige outdegree (vgl. zu diesen Maßzahlen Kapitel 7.3.3.1) geben im folgenden Aufschluß über das Kontaktverhalten der Akteure. Im Mittelpunkt steht also die Frage: Welche Akteure werden von der eigenen Organisation oder Initiative kontaktiert (outdegree), und von welchen Akteuren wird die eigene Organisation oder Initiative kontaktiert (indegree)? Über die Feststellung gerichteter Beziehungen hinaus dient die Kommunikationsmatrix zusätzlich als Kontrollinstrument, um die bereits oben festgestellten Angaben der Frage nach den wichtigsten Partnern zu validieren.

Bei den Akteuren, die die meisten regelmäßigen Wahlen aussenden, steht die Industrie- und Handelskammer zu Bochum mit einem outdegree von 0,40 mit deutlichem Abstand vor der Wirtschaftsförderung Bochum (0,27) an erster Stelle. Auf dem dritten Rang folgt das Technologiezentrum Ruhr (0,22). Die meisten unregelmäßigen Kontakte senden die FH Bochum (0,56), vor dem Technologiezentrum Ruhr (0,38) und der WFG Herne mbH (0,36) aus. Betrachtet man nun den gesamten outdegree als Summe von regelmäßigen und unregelmäßigen Kontakten, so liegt die FH Bochum (0,67) vor der IHK zu Bochum (0,62) und dem Technologiezentrum Ruhr (0,60). Der outdegree ist ein erstes Maß für die Zentralität der Akteure im Gründungsnetzwerk.

Wie aber sieht das Bild bei den Akteuren aus, die Kontakte von anderen empfangen? Die meisten regelmäßigen Wahlen (indegree) empfängt die Industrie- und Handelskammer zu Bochum (0,40) vor der Bochumer Wirtschaftsförderung (0,33) und dem Arbeitsamt (0,27). Die häufigsten unregelmäßigen Kontakte verzeichnet die Fachhochschule Bochum (0,49), vor der Industrie- und Handelskammer zu Bochum und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Herne mbH (jeweils 0,38). Die Auswertung des gesamten indegree sieht die IHK zu Bochum (0,78) vor der FH Bochum (0,60) und der Bochumer Wirtschaftsförderung (0,56). Der indegree ist als ein erstes Maß für das Prestige einzelner Akteure zu interpretieren.

Abbildung 29: Akteure, von denen die meisten Kontakte ausgehen (outdegree) (Mittleres Ruhrgebiet)

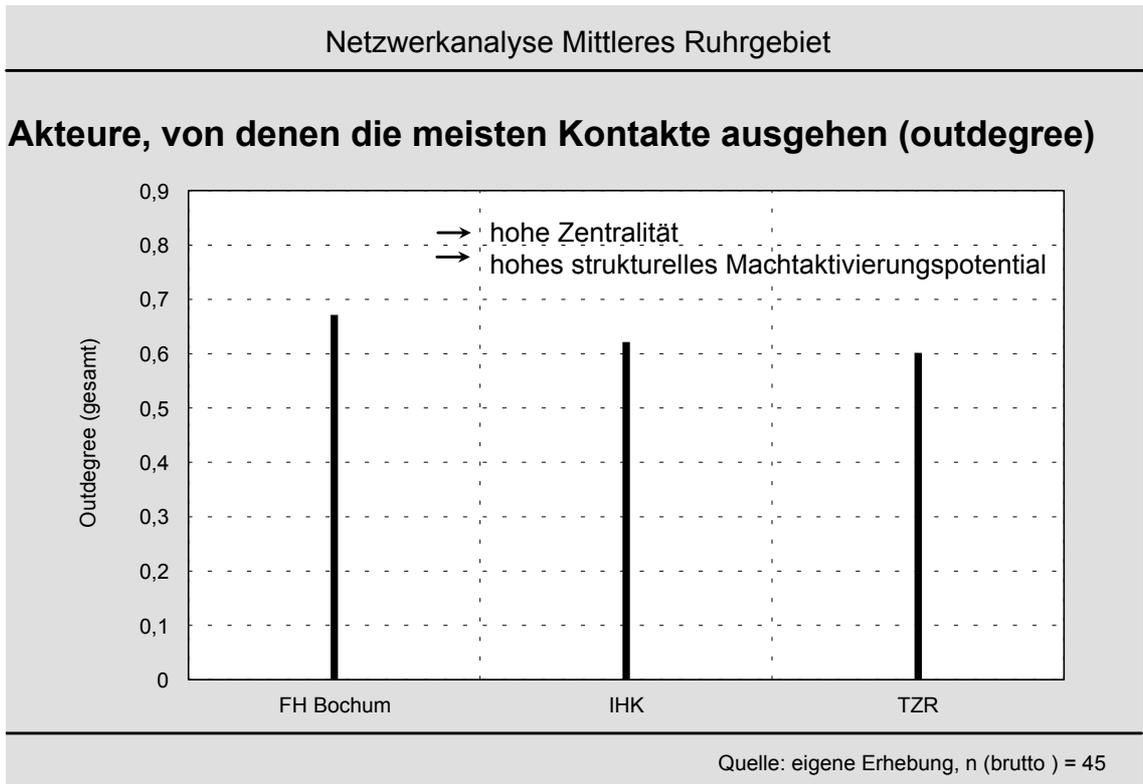
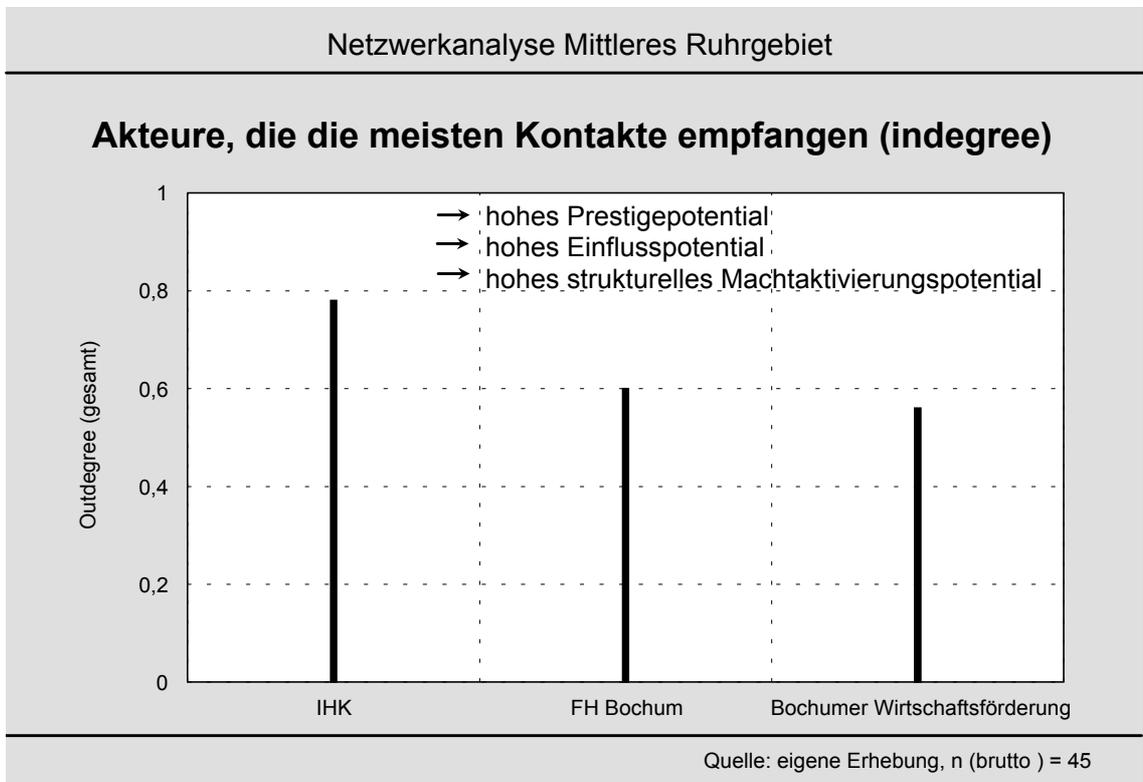


Abbildung 30: Akteure, die die meisten Kontakte empfangen (indegree) (Mittleres Ruhrgebiet)



Die Auswertung der Kommunikationsmatrix verdeutlicht die zentrale Stellung der Industrie- und Handelskammer zu Bochum sowohl als Ansprechpartner als auch als initierende Kontaktstelle. Die entsprechenden Werte liegen deutlich vor den Werten weiterer Akteure. Gleichzeitig kann die IHK den mit Abstand höchsten betweenness-Wert realisieren (26,1) und damit in hervorragender Weise die Rolle des vertrauensvollen Mittlers oder Maklers zwischen Akteuren ausüben. Dieses Ergebnis verdeutlicht deshalb auch die Moderations- und Koordinationsrolle der IHK zu Bochum: Sie unterhält das Netzwerk, initiiert Treffen und gibt zentrale Informationen heraus. Weil sich aber offensichtlich auch viele Akteure im Netzwerk mit dem Thema Unternehmensgründung an die IHK wenden, ist dies auch ein erstes Indiz für ein gewisses Prestige und eine Akzeptanz der IHK in der Rolle des Koordinators und Moderators.

Beim Abgleich mit der direkten Frage nach den wichtigsten Partnern im Netzwerk ist eine sehr große Übereinstimmung festzustellen, was die Positionen der IHK, der Wirtschaftsförderung und der Technologiezentren betrifft. Eine erhebliche Abweichung ist jedoch in Bezug auf die Organisationen und Initiativen aus dem akademischen Umfeld festzustellen: Während die Akteure aus der Ruhr-Universität Bochum bei der direkten Frage nach den wichtigsten Partnern eine sehr zentrale Stellung aufweisen, ist dies bei Auswertung der Kommunikationsmatrix nicht mehr der Fall. Dagegen kann die FH Bochum hier - im Gegensatz zur direkten Frage nach den wichtigsten Partnern - eine sehr zentrale Position verbuchen. Die wenig zentrale Stellung der Ruhr-Universität Bochum in der Kommunikationsanalyse ist darüber zu erklären, dass die Akteursstruktur innerhalb der Ruhr-Universität vielfältig und sehr heterogen ist und im Rahmen der Kommunikationsanalyse nach jedem einzelnen Akteur gefragt wurde. Die abweichenden Ergebnisse zur FH Bochum dürften über abweichendes Antwortverhalten zu erklären sein, die zentrale Stellung erscheint jedoch insbesondere vor dem Hintergrund qualitativer Ergebnisse sehr plausibel: Die Fachhochschule hat das Thema unternehmerisches Handeln als zentrale strategische Option zur zukünftigen Positionierung aufgenommen und mit dem Institut für zukunftsorientierte Kompetenzentwicklung (IZK) auch eine Institutionalisierung geschaffen. Dies indiziert, wie präsent das Thema an der Fachhochschule ist.

Im Hinblick auf Zentralität und Prestige fasst die folgende Tabelle die Kernakteure zusammen. Der durchschnittliche Zentralitätswert ist mit 0,21 eher gering, eine Tatsache, die wiederum auf die sehr lose Kommunikation im Netzwerk zurückzuführen ist. Im Anhang der Arbeit findet sich eine Tabelle mit den Werten für sämtliche Akteure.

Tabelle 19: Zentralität und Prestige der Akteure (Mittleres Ruhrgebiet)

Hohe Zentralitätsmaße			
>0,61		0,60-0,40	
IHK zu Bochum (betweenness: 26,1)		TGZ Ruhr (betweenness: 5,7)	
FH Bochum (betweenness: 9,8)		Wifö Bochum (betweenness: 7,0)	
		WFG Herne mbH (betweenness: 4,3)	
Hohe Prestigemaße			
>0,70	0,69-0,55	0,54-0,50	0,49-0,40
IHK zu Bochum	FH Bochum	TGZ Ruhr	WFG Herne mbH
	Wifö Bochum		Sparkasse Bochum

Quelle: eigene Erhebung

Die Ergebnisse der Kommunikationsmatrix liefern weiterhin nicht nur Aufschluss über die gerichteten Kontakte im Netzwerk und damit auch über Zentralität und Prestige einzelner Akteure, sondern vielmehr können in der Aggregation auch Aussagen über das Gesamtnetzwerk getroffen werden. In den folgenden Abbildungen sind deshalb die Häufigkeitsverteilung der indegrees und outdegrees dargestellt.

Abbildung 31: Häufigkeitsverteilung der ausgehenden Kontakte (outdegree) (Mittleres Ruhrgebiet)

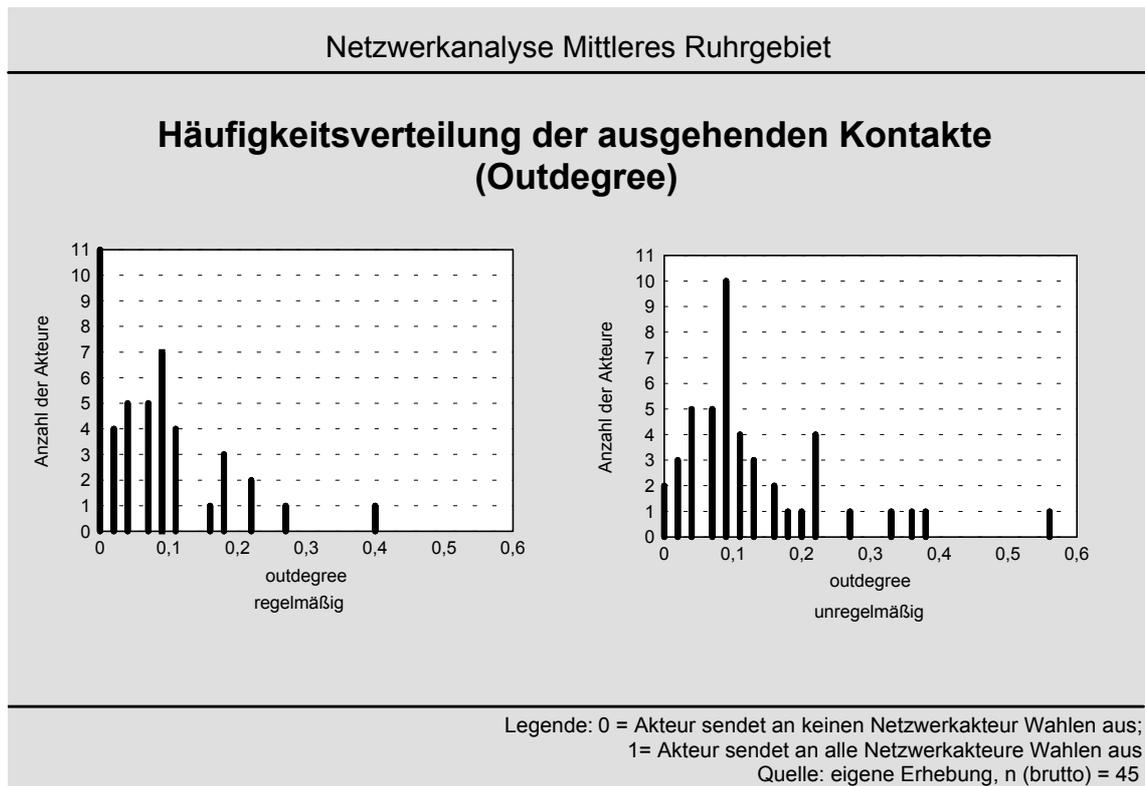
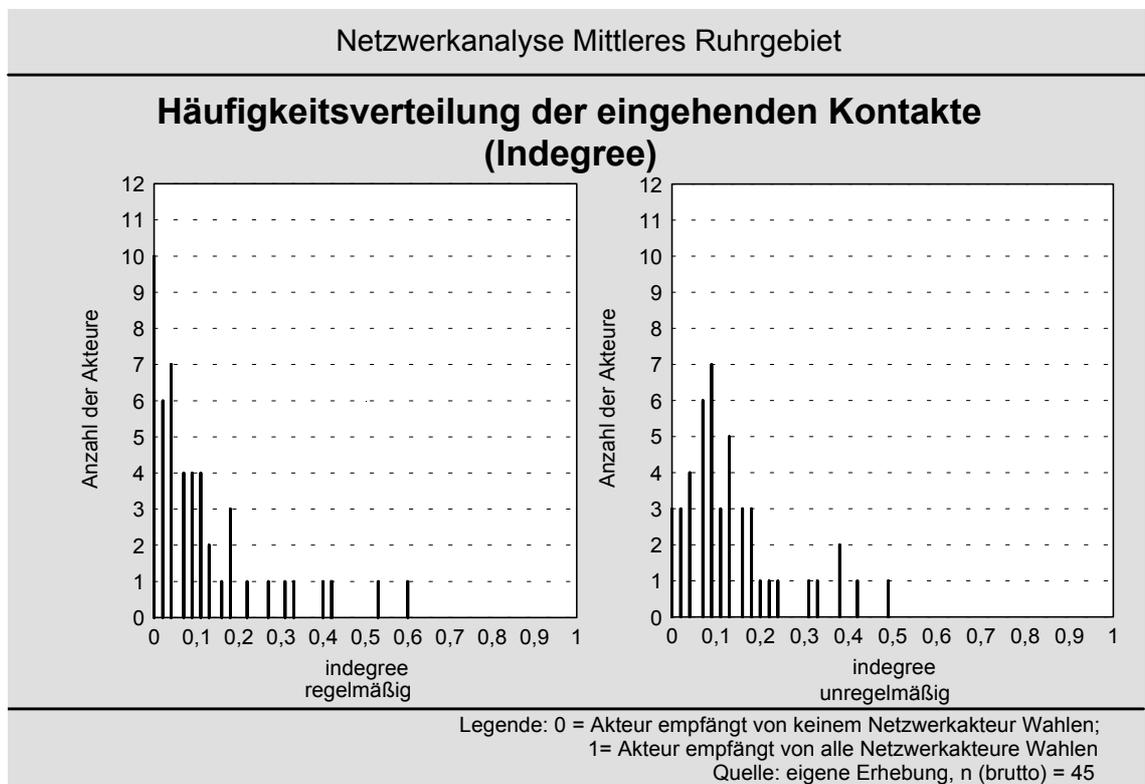


Abbildung 32: Häufigkeitsverteilung der eingehenden Kontakte (indegree) (Mittleres Ruhrgebiet)



Die Betrachtung beider Häufigkeitsverteilungen bestätigt die geringe Kontaktdichte im Gründungsnetzwerk: Sowohl die outdegree- als auch die indegree-Werte bewegen sich bei der Mehrzahl der Akteure auf sehr niedrigem Niveau (bis ca. 0,15). Lediglich bei den outdegree-Maßen lässt sich ein zusätzlicher Peak bei Werten zwischen 0,20 und 0,30 feststellen. Die Berechnung der Gesamtnetzwerk-Dichte (vgl. Kapitel 7.3.3.1) stützt dieses Ergebnis, denn der Wert von 0,48 (davon 0,19 nur regelmäßige Kontakte und 0,29 nur unregelmäßige Kontakte) ist als vergleichsweise niedrig einzustufen. Einen weiteren Hinweis auf die geringe Kontaktdichte im Gründungsnetzwerk liefert die Berechnung der closeness-basierten Zentralität, denn es zeigt sich über eine Vielzahl unendlicher Pfaddistanzen, dass ein hoher Anteil der Akteure völlig unverbunden ist.¹³⁰

Unter Beachtung der Kontakthäufigkeitsverteilungen und der Gesamtdichte muss das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet daher als lose verbundenes Netzwerk („weak-ties-network“) bezeichnet werden. Dies betrifft allerdings nur das Netzwerk in seiner Gesamtheit, denn einschlägige Maßzahlen deuten auf hohe Zentralisierungs- und Hierarchisierungstendenzen und damit auf einen oder einige zentrale Akteure hin: Das Netzwerk weist eine sehr hohe degree-basierte Zentralisierung auf, sowohl was die indegree-Zentralität anbelangt (0,93), also auch die outdegree-Zentralität (1,07¹³¹). Die betweenness-Zentralität beträgt 0,25. Der indegree-basierte-Wert von 0,93 ist gleichzeitig Indikator für die ausgeprägte Hierarchisierung des Netzwerks. Die relativ hohe degree-basierte Zentralisierung und die hohe Hierarchisierung des Netzwerks sind Indiz für die These, dass es einen zentralen Akteur oder aber einige wenige zentrale Akteure gibt. Um dieser These weiter nachzugehen, wird das Netzwerk im Folgenden auf Cliques untersucht.

Ein Konzept zur Identifizierung von Cliques ist die Suche nach k-Plexen (vgl. Kapitel 7.3.3.4). Wie bereits erwähnt, liegt eine Problematik hier jedoch im Vorliegen von zahlreichen und stark überlappenden Cliques. Im Gründungsnetzwerk Ruhr konnten bei einer angenommenen Cliquengröße von sieben Akteuren und dem Kriterium direkter Erreichbarkeit 19 Cliques identifiziert werden. Sicherlich bringt die Analyse jeder einzelnen Clique keine wirklich produktiven Erkenntnisse, jedoch erscheint die Analyse der Überlappungsmuster interessant: Welche Akteure sind in den meisten der 19 Cliques zu finden und treten diese Akteure zumeist auch gemeinsam auf? Die IHK und die FH Bochum sind in allen Cliques zu finden (19), gefolgt vom TZR (16) und der Bochumer Wirtschaftsförderung (15). Mit deutlichem Abstand folgen die Wirtschaftsför-

¹³⁰ Ich verzichte daher auf die Nennung der Werte, da ihr Aussagegehalt gering ist. Hilfsweise könnte man diese völlig unverbundenen Akteure aus der closeness-Berechnungsroutine ausschließen, im vorliegenden Fall wäre jedoch die Ergebnisbasis sehr dünn.

¹³¹ In asymmetrischen Netzwerken - also mit bewerteten Relationen - kann die Gesamtnetzwerk-Zentralisierung wie in diesem Fall größer als 1,0 sein.

derungsgesellschaft Herne (10) und die Sparkasse Bochum (9). Fasst man die zahlreichen Akteure innerhalb der Ruhr-Universität Bochum zusammen, so findet sich mindestens ein Akteur dieser Gruppe ebenfalls in neun Cliques. Vorsicht ist bei dieser Zusammenfassung jedoch geboten, da nicht zwingend von einer ausgeprägten Homogenität und dichten Kommunikationsstrukturen innerhalb dieser Gruppe ausgegangen werden kann. Ein erstes Indiz dafür liefert die Erkenntnis, dass diese vier Akteure in keiner der 19 Cliques zusammen erscheinen. Damit ist ein zentraler Problemfaktor der Gründungsförderung an der Ruhr-Universität Bochum ausgemacht, nämlich die starke Zersplitterung und mangelhafte Bündelung der Aktivitäten.

Die Analyse der Überlappungsmuster der k-Plex-basierten Cliquenanalyse stellt diejenigen Akteure als auffällig heraus, die oben bereits hohe Zentralitäts- und Prestigewerte erzielen konnten. Wurde oben auch gleichzeitig ein hoher Hierarchisierungsgrad des gesamten Netzwerks festgestellt, so bezieht sich dieser im Wesentlichen auf die IHK, die FH Bochum, die Bochumer Wirtschaftsförderung, das Technologiezentrum Ruhr und mit einigem Abstand auf die Sparkasse Bochum und die Organisationen und Initiativen der Ruhr-Universität Bochum. Die qualitativen Ergebnisse bestätigen, dass diese Akteure die höchsten Aktivitätsgrade aufweisen und den Kern des Gründungsnetzwerks bilden.

8.2.5 Leistungserbringung, Ressourcenmobilisierung, Problemverarbeitungskapazität und Rolle der Individuen

Wie oben beschrieben sind Unternehmensgründer im Zeitverlauf abhängig von unterschiedlichsten Ressourcen, die den Aufbau ihrer wirtschaftlichen Einheit beeinflussen können. Der gründungsunterstützenden Infrastruktur kommt die Aufgabe zu, mangelnde Ressourcen zuzuführen und damit Kompensationsmöglichkeiten zu bieten. Die Bewertung, welche Ressourcen Unternehmensgründer am nötigsten brauchen, fällt jedoch im Urteil sehr unterschiedlich aus und hängt häufig mit den Erfahrungen und Anschauungen der Netzwerk-Akteure zusammen. Die folgende Tabelle zeigt, welche Bedeutung die Akteure des Netzwerks Mittleres Ruhrgebiet verschiedenen Leistungen im Prozess der Unternehmensgründung und -festigung beimessen. Dazu wird aus den Antwortmöglichkeiten „wichtig“ und „sehr wichtig“ ein Index der relativen Wichtigkeit einer Ressource gebildet, der wie folgt definiert ist (Friedrichs 1973, S.169)

$$IW = \bar{R} \cdot \frac{N - n + 1}{n} \text{ mit:}$$

\bar{R} = durchschnittlicher Rangplatz einer Ressource bei allen Befragten

N= Zahl der Befragten

n= Zahl der Nennungen einer Ressource

Je niedriger der Wert, desto wichtiger ist die Ressource im Urteil der Befragten. Friedrichs gibt als Richtwert an, dass nur Werte unter 4,00 auf hohen Konsens unter den Befragten schließen lassen. Dies trifft im vorliegenden Fall immerhin auf zehn der abgefragten 25 Leistungen/Ressourcen zu.

Tabelle 20: Angebotsseitige Bewertung von Ressourcen/Leistungen für Gründer (Mittleres Ruhrgebiet)

Ressource/ Leistung	Index	Absoluter Rangplatz
Förderprogramme	0,07	1
Coaching	0,22	2
Seminare	0,22	2
persönliche Kurzberatung	0,46	3
Vermittlung von Branchen- kennern	1,00	4
fachgerechte Finanzierung	1,45	5
professionelle Unterneh- mensberater	1,50	6
Check-Listen	2,13	7
Workshops	2,43	8
Übernahme- und Nachfolge- börse	3,86	9
Info-Broschüren	4,29	10
Motivation aus der Familie	5,50	11
(Senior-)Experten	6,00	12
Gründerstammtisch	7,53	13
Planspiele	9,33	14
Gewerberäume	9,33	14
Gründertag	9,33	14
PC-gestützte Angebote	9,33	14
Gründermesse	13,76	15
Kooperationsbörse	16,63	16
Finanzierung durch Familie	16,63	16
Bücher und Zeitschriften	16,63	16
Präsentation von Vorbildern	28,77	17
Telefon-Hotlines	34,50	18
Info aus dem Freundeskreis	48,00	19

Quelle: eigene Erhebung

Innerhalb der wichtigsten Leistungen/Ressourcen fällt die besondere Betonung solcher Leistungen auf, die persönlich vermittelt sind und bei denen eine Interaktion zwischen Gründer und Berater möglich ist (Coaching, Seminare, persönliche Kurzberatung, Vermittlung von Branchenkennern, Workshops). Da zusätzlich insbesondere das coaching hohe Wertungen erhält, scheint es den Akteuren insbesondere auch auf prozessbegleitende Leistungen anzukommen. Um so erstaunlicher ist es deshalb zunächst, dass das Modellprojekt „coaching“ im Rahmen der Gründungsoffensive NRW im Kammerbezirk Mittleres Ruhrgebiet nicht eingesetzt wurde. Ursache dafür ist jedoch nicht eine

generelle Ablehnung der Leistung „coaching“, sondern vielmehr waren es die organisatorischen und finanziellen Rahmenbedingungen dieses Modellprojekts (Interview).¹³²

Das gesamte formale Leistungsangebot, das über die einzelnen Akteure des Netzwerks geleistet werden kann, ist umfassend und bietet dem einzelnen Gründer individuelle Möglichkeiten der Information, Beratung und Qualifizierung. Häufig ist das Angebot kostenlos oder aber es sind lediglich symbolische Beträge zu entrichten. Zumeist bestehen für den Gründer auch Wahlmöglichkeiten, dieselbe Leistung von unterschiedlichen Akteuren erhalten zu können. Dies bezieht sich insbesondere auf die Kategorie „Existenzgründungsberatung“, die der Großteil der Akteure zu leisten angibt. Hinter dieser Kategorie verbirgt sich primär das orientierende Erstgespräch, das allerdings weniger expliziten Beratungscharakter in Einzelfragen beinhaltet, als vielmehr überblicksartige allgemeine Informationen, insbesondere zu inhaltlichen Informations- und Beratungsmöglichkeiten. Damit wird über dieses Einstiegsgespräch die Weitervermittlungsfunktion ausgeübt. Im Urteil der Befragten funktioniert die Weitervermittlung von Gründern innerhalb des Netzwerks, denn 69 Prozent geben an, diese funktioniere, nur 24,1 Prozent verneinen dies.

Je höher die Spezifität der Leistungen, desto weniger Akteure bieten diese Leistung an: Patentberatungen werden beispielsweise lediglich von 6,9 Prozent der Akteure angeboten. Tendenziell müssen entsprechende Leistungen auf dem freien Markt nachgefragt werden. Zwar sind entsprechende Beratungsagenturen auch von der öffentlichen Hand dezentral initiiert worden, allerdings ist nicht selbstverständlich die Anbindung in die regionalen Gründungsnetzwerke gegeben.

¹³² Die Coaches werden im Rahmen einer ABM-Stelle finanziert. Dies erschien der IHK nicht adäquat im Hinblick auf das Qualitätsniveau der Coaches.

Tabelle 21: Gesamt-Angebotsstruktur der Akteure (Mittleres Ruhrgebiet)

	Angebot		kostenpflichtig	
	ja	nein	ja	nein
Existenzgründungsberatung	86,2	13,8	-	86,2
Allgemeine Existenzgründerseminare	65,5	34,5	24,1	41,4
Betriebswirtschaftliche Beratung	58,6	41,4	10,3	48,3
Finanzierungsberatung	58,6	41,4	3,4	55,2
Beratung zu Förderprogrammen	51,7	48,3	51,7	-
Entwicklungs- und Festigungsberatung	51,7	48,3	6,9	44,8
Zielgruppenspezifische Beratung	37,9	55,2	-	37,9
Themenspezifische Vertiefungsseminare für Gründer	37,9	62,1	17,2	20,7
Technologiespezifische Beratung	34,5	65,5	10,3	24,1
Fach-Broschüren	34,5	65,5	3,4	31
Rechtsberatung	34,5	65,5	-	34,5
Homepage mit Materialien für Gründer	31	69	3,4	27,6
Ausbildungsberatung	31	69	-	31
Branchenspezifische Publikationen für Gründer	31	69	-	31
Bibliotheksdienste	27,6	72,4	-	27,6
Coaching nach Gründung	24,1	75,9	-	24,1
Kooperationsbörse	24,1	75,9	-	24,1
Beteiligungs Börse	24,1	75,9	-	24,1
Datenbankrecherchen	20,7	79,3	6,9	13,8
Period. Publikationen für Gründer	20,7	79,3	-	20,7
Personalvermittlung	17,2	82,8	-	17,2
Außenwirtschaftsberatung	17,2	82,8	3,4	13,8
Imagebroschüre	17,2	82,8	-	17,2
Administration von Förderprogrammen	17,2	82,8	17,2	-
Eigene Marktforschung und Studien	13,8	86,2	10,3	3,4
Gutachterliche Tätigkeit für Gründer	10,3	89,7	3,4	6,9
Patentberatung	6,9	93,1	6,9	-

Quelle: eigene Erhebung

Quasi obligatorisch wird von 86,2 Prozent der Akteure die Existenzgründungsberatung angeboten, worunter im Wesentlichen eine Einstiegsberatung zu verstehen ist. Diese Leistung ist grundsätzlich kostenlos. Auch allgemeine Existenzgründungsseminare gehören mit einem Anteil von 65,5 Prozent zum Angebotsspektrum der meisten Akteure. Differenzierungen zeigen sich hier hinsichtlich der Kosten, was sich beim Angebot von themenspezifischen Vertiefungsseminaren noch deutlicher ausprägt.

Der weitaus größte Anteil der Organisationen und Initiativen erbringt Leistungen für Gründer in der Planungs- und Gründungsphase. Während in dieser Phase nicht nur zahlreiche, sondern auch inhaltlich sehr ausdifferenzierte Leistungen angeboten werden, existiert für Unternehmen, die den Markteintritt bereits absolviert haben im Vergleich dazu ein geringeres Angebot. Zwar geben 51,7 Prozent der Akteure an, entsprechende Leistungen zu erbringen, aber qualitative Ergänzungen zeigen, dass die Spezifität eher niedrig ist. Aus dem Gründungsnetzwerk sind insbesondere solche Organisationen und Initiativen auch in der Nachgründungsphase aktiv, die punktuell spezialisierte Leistungen anbieten. Dies trifft im privatwirtschaftlichen Sektor natürlich auf die Banken und Sparkassen zu, im öffentlichen Sektor auf das Finanzamt. Dabei gilt die Regel: Je spezieller die Leistungen, um so weniger Organisationen und Initiativen bieten solche Leistungen an. Darin bestehen aber gerade die Chancen für Synergieeffekte innerhalb eines Netzwerks.

Die Industrie- und Handelskammer begründet die Zurückhaltung in den Nachgründungsphasen mit dem Konkurrenzprinzip: Die öffentlich angebotenen Leistungen stehen immer - in unterschiedlicher Intensität - in Konkurrenz zu solchen Leistungen, die zum Beispiel von privaten Unternehmensberatern angeboten werden. Gerade in späteren Phasen der Unternehmensentwicklung, so die Auffassung der Kammer, werden die nachgefragten Leistungen immer spezieller, so dass qualitativ hochwertige Expertise am Markt nachgefragt werden sollte. Außerdem gilt für einen großen Teil der Unternehmen nicht mehr die Argumentation, mit der eingangs das Vorhalten einer öffentlichen Förderinfrastruktur begründet wurde: Die Unternehmen sind nun integraler Bestandteil des wirtschaftlichen Systems und eben nicht mehr Einsteiger. Allerdings empfiehlt sich eine differenzierte Sichtweise, die zumindest nach wirtschaftlich erfolgreichen und existenzbedrohten Unternehmen unterscheidet. Die erfolgreichen Unternehmen, die mit entsprechenden Beratungsleistungen beispielsweise ihren Wachstumsprozess vorbereiten oder begleiten wollen, müssen auch in der Lage sein, diese Leistungen von privaten Anbietern abzunehmen. Dagegen stellt sich dies bei existenzbedrohten Unternehmen problematischer dar, weil diese beispielsweise wegen bestehender Liquiditätsprobleme ihre finanziellen Mittel anders einsetzen müssen und keine Mittel für private Anbieter bereitstellen können.

Insgesamt finden (potenzielle) Gründer im Netzwerk ein breites Spektrum möglicher Leistungen, das sich aber primär an durchschnittliche Gründungsvorhaben und weniger an technologieorientierte Gründer richtet. Dieser Personenkreis wird zwar über die Angebote an den Hochschulen bedient, tendenziell dürften aber zusätzliche private oder im überregionalen Kontext organisierte öffentliche Leistungsanspruchnahmen (z. B. der Fraunhofer-Gesellschaft) notwendig werden.

Tabelle 22: Tätigkeitsschwerpunkte von Organisationen und Initiativen im Lebenszyklus der Unternehmung (Mittleres Ruhrgebiet)

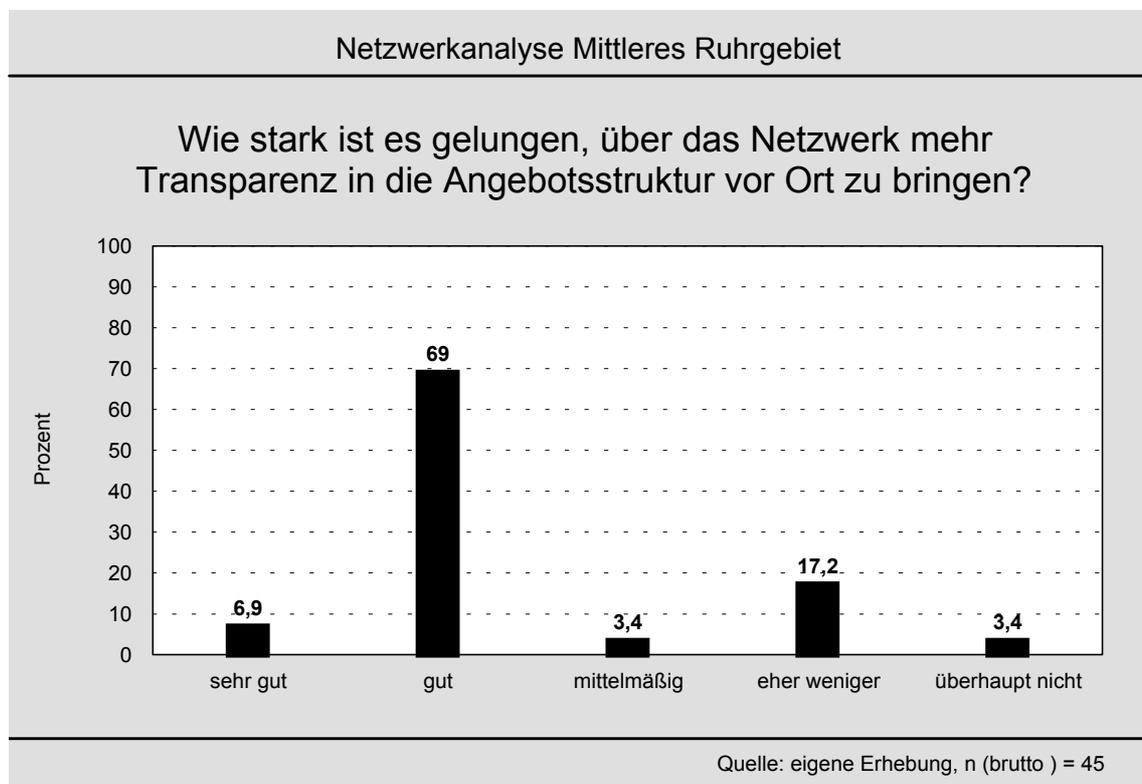
	Stimulierungs- und Motivationsphase	Orientierungsphase	Planungs- und Gründungsphase	Frühe Entwicklungsphase	Konsolidierungs- und Wachstumsphase
IHK		X	X	X	
Wirtschaftsförderung			X	X	
TGZ		X	X	X	
Einrichtungen der Ruhr-Universität	X	X	X		
FH Bochum		X			
Arbeitsamt			X		
Banken und Sparkassen			X	X	X
AOK			X	X	X
Ideenbörse PROGRESS			X	X	X
Einzelhandelsverband			X	X	
EN-Agentur			X	X	
Finanzamt			X	X	X
Handwerkskammer		X	X		
Gleichstellungsstelle		X			
Wirtschaftsjunioren			X		

Quelle: eigene Erhebung

Problemverarbeitungskapazität des Netzwerks

Mit 75,9 Prozent ist der größte Teil der Akteure davon überzeugt, dass über das Netzwerk mehr Transparenz in die Angebotsstruktur vor Ort gebracht worden ist, über sämtliche Netzwerke in Nordrhein-Westfalen liegt der Anteil bei 67 Prozent (IFM 1998, 119). Lediglich 24,1 Prozent glauben, dies sei mittelmäßig bis gar nicht gelungen. Einer der zentralen Performanz-Indikatoren erfährt damit im Urteil der Befragten eine besonders positive Bewertung. Die qualitativen Ergebnisse stützen dieses Urteil, denn insbesondere der ausführliche schriftliche Leitfaden für Gründer in der Region Mittleres Ruhrgebiet dient als effektive Orientierungsmöglichkeit (IHK zu Bochum 2001). Unverständlich bleibt allerdings, warum dieser Leitfaden erst im Jahr 2000 zum ersten Mal aufgelegt wurde, obwohl das Netzwerk bereits seit Dezember 1995 besteht.

Abbildung 33: Bewertung der Transparenz im Netzwerk (Mittleres Ruhrgebiet)

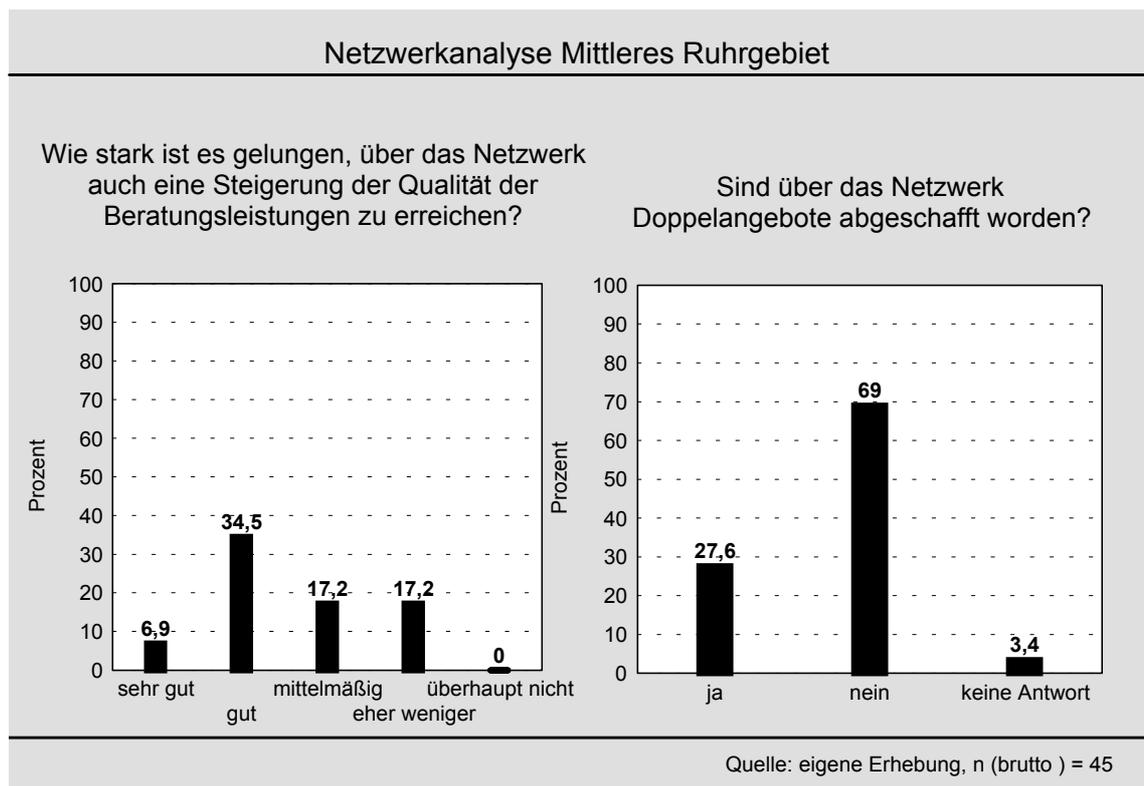


Uneinheitlicher ist die Einschätzung darüber, ob auch eine Steigerung der Qualität der Beratungsleistungen gelungen ist, denn während 41,4 Prozent meinen, dies sei gut bis sehr gut gelungen, geben 34,4 Prozent an, dies sei mittelmäßig bis eher weniger gelungen. Zu fragen ist daher zunächst, wie ein Netzwerk zu einer Qualitätssteigerung beitragen kann. Ein grundlegender Faktor liegt in der Ressourcenpoolung, die im Idealfall spezifische Leistungen für Gründer hervorbringt. Eine solche Poolung kann aber nur funktionieren, wenn die Weiterleitung innerhalb des Netzwerks gewährleistet ist, wovon die Akteure deutlich überzeugt sind (s.o.). Damit bezieht sich die Qualität auch auf die

jeweils einzelne Leistung für Gründer und auf entsprechende Bestrebungen, diese zu verbessern. Das kann beispielsweise über Weiterbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter geschehen. Ansätze dazu finden sich seit dem Jahr 2000 in einigen vom Gründerbüro Ruhr organisierten Angeboten für die Netzwerk-Mitglieder. Offensichtlich sind aber Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung bzw.-kontrolle verbesserungsbedürftig.

Eindeutig negativ beurteilen die Akteure den Performanz-Indikator Abschaffung von Doppelangeboten: So meinen 69 Prozent der Befragten, Doppelangebote seien nicht abgeschafft worden, lediglich von 27,6 Prozent wird diese Frage mit „Ja“ beantwortet. In engem inhaltlichen Zusammenhang steht dies mit der ausgeprägten Konkurrenz der Akteure und der mangelhaften Aufgaben- und Arbeitsteilung innerhalb des Netzwerks. Über sämtliche Netzwerke in NRW liegt der Anteil derjenigen Akteure, die einem Abbau von Doppelangeboten zustimmen ebenfalls niedrig bei lediglich 35 Prozent (IfM 1998, S.119). Gründungsfördernde Organisationen und Initiativen fürchten den Verlust von Betätigungsfeldern und damit von Kompetenzen.

Abbildung 34: Bewertungen zu Qualität und Doppelangeboten (Mittleres Ruhrgebiet)



Rolle der Individuen in der Netzwerkarbeit

Eine große bis sehr große Rolle für die Funktionsfähigkeit des Netzwerks sprechen 82,8 Prozent der Befragten den Personen zu, die im Netzwerk ihre Organisationen vertreten. 51,7 Prozent glauben, das Engagement im Netzwerk hänge in ihrer Organisation zentral

von einer Person ab. Wird nicht im Netzwerk mitgearbeitet, so führen dies 17,2 Prozent auf fehlende interessierte Personen in ihrer Organisation zurück. Persönliche Bekanntschaften, so 89,7 Prozent der Befragten, förderten die Arbeit im Netzwerk. Dies verdeutlicht, wie entscheidend trotz der korporativen Ausrichtung des Netzwerks die persönlichen Verbindungen sind.

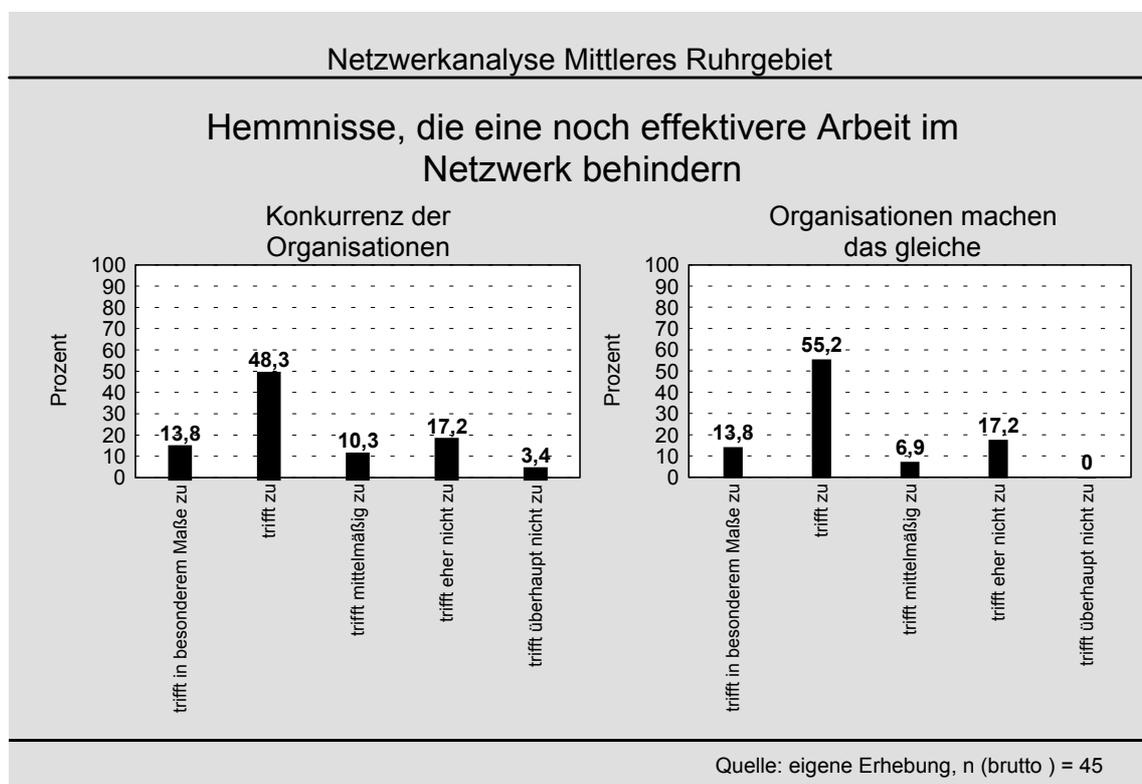
Netzwerke funktionieren in herausragendem Maße über Personen, die sich für den Verbund engagieren. Charakteristisch für diese Personen ist die Überzeugung, dass Kontakte die Basis für eine bessere Dienstleistungserstellung sein können, und auch das Wissen, dass diese Relationen ihre eigenen Ressourcenflüsse sichern können (Informationen etc.). Jeder Netzwerk-Typus ist auf eine „kritische Masse“ solcher Personen angewiesen.

8.2.6 Restriktionen und Wahrnehmung der Umwelt

Restriktionen, Effizienz und Positionierung des Netzwerks

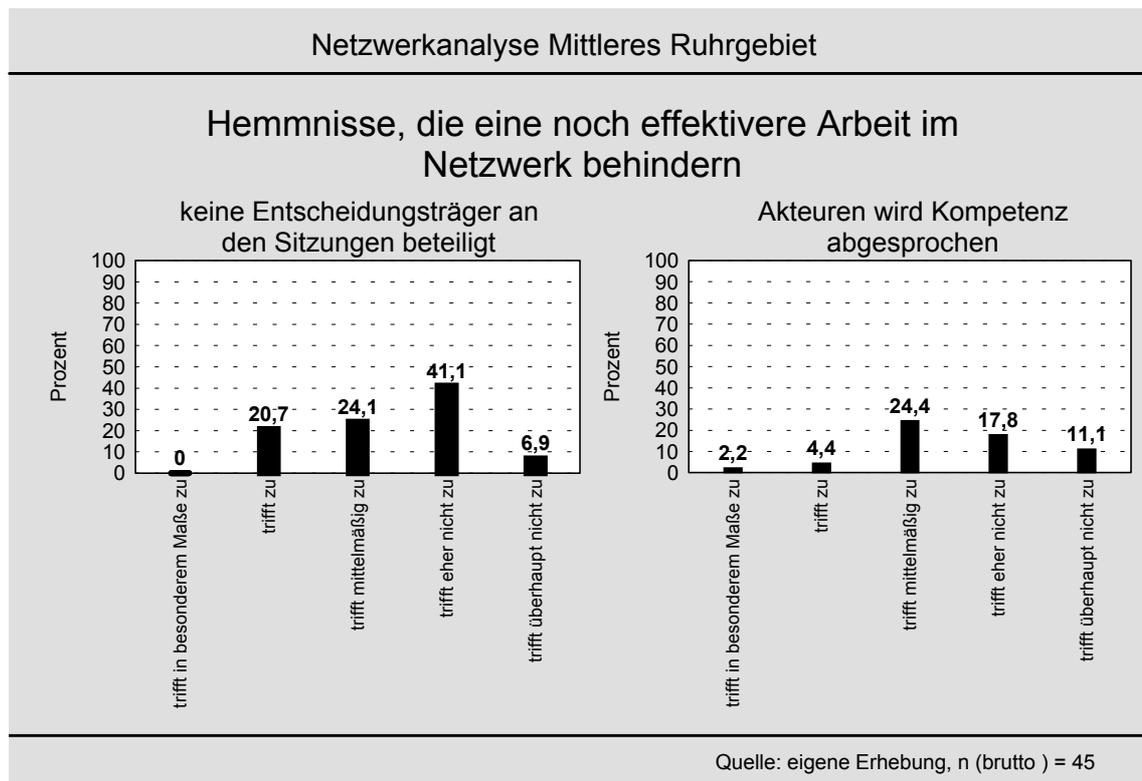
Einigkeit herrscht bei den Akteuren, wenn es um mögliche Effektivitätssteigerungen im Netzwerk geht, denn 75,8 Prozent stellen die Aussage „Es kann keine Effektivitätssteigerung mehr geben“ zumindest in Frage. Gefragt nach ihrer Einschätzung von Faktoren, die eine noch effektivere Arbeit im Netzwerk behindern, steht mit 69 Prozent die Antwort „Organisationen machen das Gleiche“ an erster Stelle, knapp gefolgt von der Konkurrenz der Organisationen untereinander (63,1 Prozent).

Abbildung 35: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit I (Mittleres Ruhrgebiet)



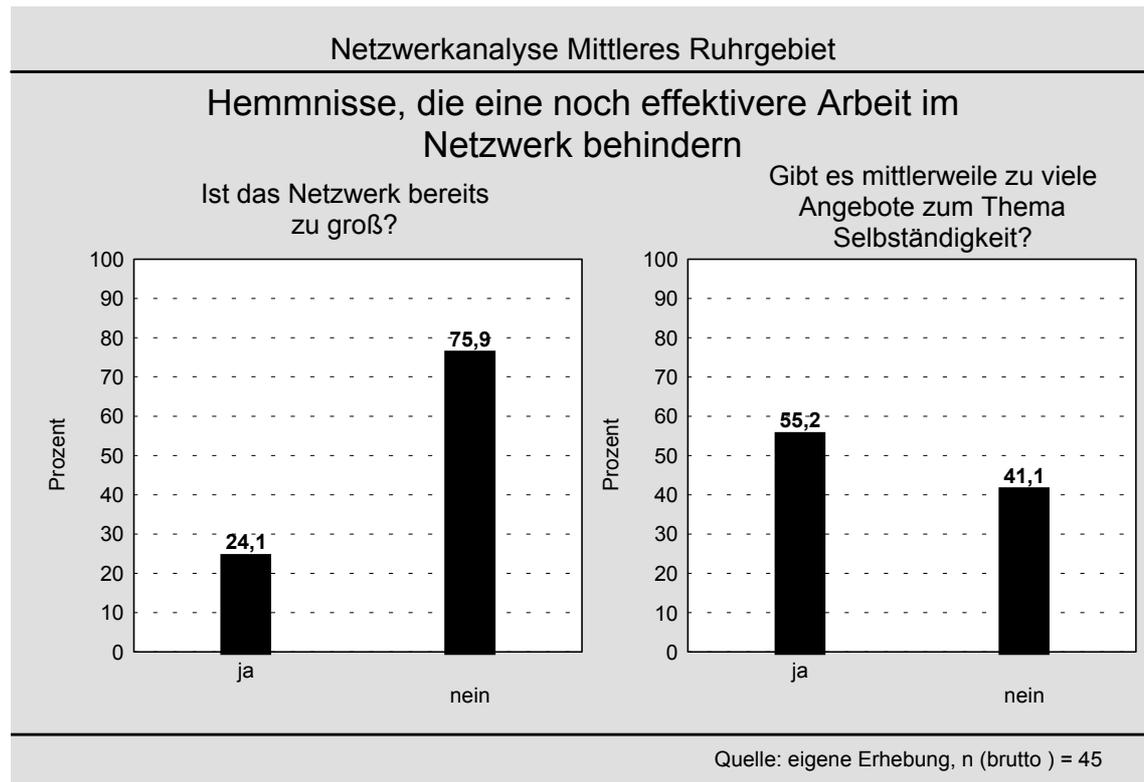
Dass die Personen nicht miteinander auskommen, wird von den meisten Akteuren als eher bis überhaupt nicht zutreffend gesehen (62,1 Prozent). Sehr gegensätzlich sind die Bewertungen bei der Aussage „keine Entscheidungsträger an den Sitzungen beteiligt“. Hier meinen 48,3 Prozent der Akteure, dies treffe als Hemmfaktor eher bis überhaupt nicht zu, während 44,8 Prozent dies mittelmäßig zutreffend bis zutreffend finden. Ähnlich verhält es sich bei der Aussage „Organisationen wird Kompetenz abgesprochen“, wo 44,8 Prozent der Meinung sind, dies sei eher bis überhaupt nicht zutreffend, während 37,9 Prozent dies mittelmäßig zutreffend und 11,3 Prozent dies zutreffend bis in besonderem Maße zutreffend finden.

Abbildung 36: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit II (Mittleres Ruhrgebiet)



Die Frage danach, ob das Netzwerk bereits zu groß sei fällt eindeutig aus: 75,9 Prozent der Befragten verneinen dies, nur 24,1 Prozent stimmen dem zu. Knapper wird es bei der Frage, ob es mittlerweile zu viele Angebote zum Thema Selbstständigkeit gibt. 55,2 Prozent meinen ja, 41,2 Prozent antworten mit nein. Eine Erweiterung des Netzwerks müsste also zwingend vor dem Hintergrund möglicher Komplementaritätspotenziale stattfinden.

Abbildung 37: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit III (Mittleres Ruhrgebiet)

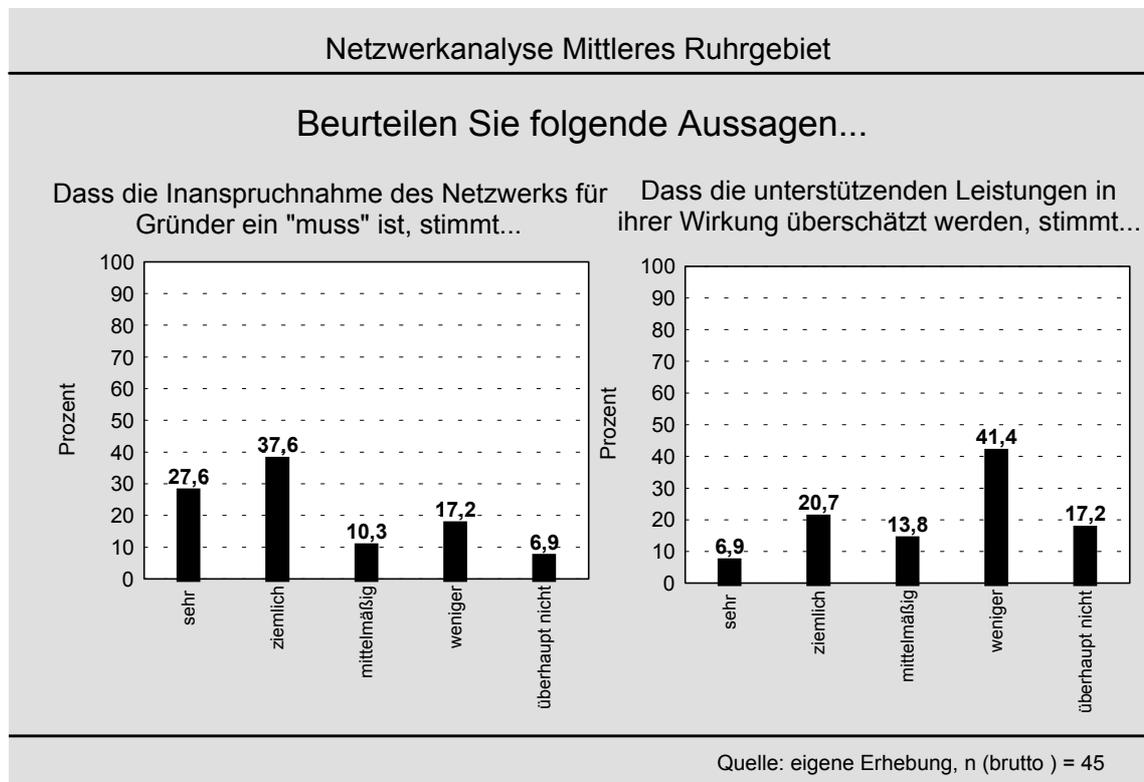


Wer sich in der Region mit dem Thema Selbständigkeit beschäftigt, der komme am Netzwerk nicht vorbei: dieser Auffassung sind 68,9 Prozent der Akteure, nur 17,2 Prozent finden, dies stimme weniger bis überhaupt nicht. Besonders hoch ist die Ablehnung, wenn es um die Aussage geht, das Netzwerk sei ein Debattierklub und konkrete Taten würden eher selten geleistet. 72,4 Prozent der Befragten meinen, dies stimme weniger bis überhaupt nicht. Auch die Effektivität der regelmäßigen Sitzungen des Netzwerks wird von 51,7 Prozent der Akteure mit effektiv bis sehr effektiv gesehen. 10,3 Prozent der Befragten bezeichnen die Sitzungen als weniger bis nicht effektiv und 34,5 Prozent sind der Meinung, die Sitzungen seien als mittelmäßig effektiv zu bewerten.

Dass für Gründer die Inanspruchnahme des Netzwerks ein „Muss“ ist, meinen 65,5 Prozent. 24,1 Prozent der Befragten meinen, dies stimme weniger bis überhaupt nicht, 10,3 Prozent geben an, dies stimme mittelmäßig. Damit nimmt das Netzwerk in der Region Mittleres Ruhrgebiet eine zentrale Rolle für Gründer ein. Auf die Frage, ob die unterstützenden Dienstleistungen für Gründer in ihrer Wirkung überschätzt werden, antworten 27,6 Prozent der Befragten dies stimme ziemlich bis dies stimme sehr, während 58,6 Prozent angeben dies stimme weniger bis überhaupt nicht. 13,8 Prozent meinen, dies stimme mittelmäßig. Die qualitativen Ergebnisse zeigen, dass die angebotenen Leistungen flankierenden Charakter haben sollten und sich die Gründerperson primär auf sich

selbst verlassen sollte. Es wird davor gewarnt, diese Leistungen mit einer Art Erfolgsgarantie zu verknüpfen (Interview).

Abbildung 38: Beurteilung ausgesuchter Aussagen (Mittleres Ruhrgebiet)



Die Ergebnisse dieses Fragenclusters legen die Einschätzung nahe, dass das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet bei den teilnehmenden Akteuren hohe Wertschätzung genießt und dem Verbund eine zentrale und wichtige Rolle in der Gründungsflankierung beigemessen wird.

Wahrnehmung der Netzwerkwelt

Zwar ist der Aktionsradius des Netzwerks als Set von Akteuren in einer fest umrissenen räumlichen Einheit vorgegeben, jedoch kann das Netzwerk nicht als abgeschlossenes System betrachtet werden, da vielfältige Interaktionen mit der Umwelt bestehen.

Sehr hoch ist die Gruppe der Antwortverweigerer bei der Frage nach den wichtigsten Partnern außerhalb des Netzwerks (zwischen 44,8 Prozent und 79,3 Prozent). Dies würde die Annahme stützen, dass der Großteil der Akteure die Kooperationspartner und damit die gesuchten Kompetenzen innerhalb des Netzwerks der Region - also vor Ort - findet. Die wichtigste Gruppe an Partnern außerhalb des Netzwerks sind die Unternehmensberater (17,2 Prozent) und das Land NRW (13,8 Prozent).¹³³ Zweitwichtigster Partner außerhalb des Netzwerks sind weitere, nicht in der Region ansässige Industrie-

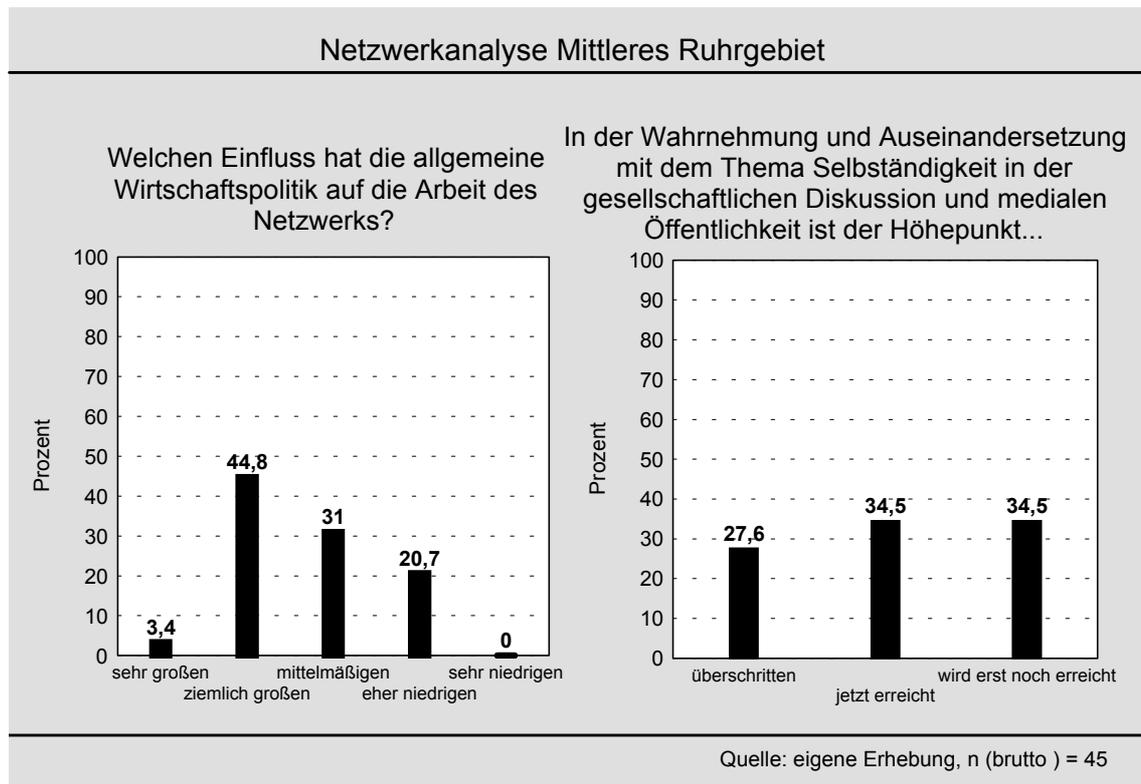
¹³³

An dieser Stelle werden nicht jeweils drei Akteure pro Kategorie angegeben, weil das Antwortverhalten dies nicht zulässt.

und Handelskammern (10,3 Prozent). Die Auswertung der Kategorie drittichtigster Partner ist aufgrund der wenigen Antworten nicht aussagekräftig.

Zwei Umwelt-Dimensionen werden im Fragebogen besonders hervorgehoben: Zum Ersten der Einfluss der Wirtschaftspolitik und zum Zweiten der Stellenwert des Themas Unternehmensgründung in der öffentlichen Debatte. Der allgemeinen Wirtschaftspolitik messen die meisten Befragten eine wichtige und zentrale Rolle zu: 48,2 Prozent geben an, die allgemeine Wirtschaftspolitik habe ziemlich großen bis sehr großen Einfluss auf die Arbeit des Netzwerks. 31 Prozent beziffern den Einfluss als mittelmäßig, 20,7 Prozent sehen einen eher niedrigen Einfluss. Gefragt nach den wesentlichen Einflussfaktoren heben die Befragten insbesondere die Förderpolitik heraus. Dabei beziehen sie sich sowohl auf die institutionelle Förderung gründungsrelevanter Unterstützungsprojekte (im Rahmen wirtschaftspolitischer Leitprojekte wie der „GO!“) als auch auf die direkte Förderung von Gründungen beispielsweise über monetäre Transfers (Gründerkredite, Bürgschaften). Auch dem „agenda-setting“ und der daraus resultierenden Herstellung von Öffentlichkeit und Public Relations (PR) messen die Akteure besondere Bedeutung zu. Dies ist unmittelbar nachvollziehbar, denn eine öffentliche Diskussion des Themas mit entsprechender Medienpräsenz hebt die Bedeutung des Gründungsnetzwerks und sorgt im Idealfall für erhöhten Zulauf gründungsinteressierter Personen. Die PR-Arbeit und das Schaffen von Öffentlichkeit für das Thema Selbstständigkeit war und ist ein wesentlicher Eckpfeiler der „GO!“. Die Frage, wie die Akteure die Wahrnehmung und Auseinandersetzung mit dem Thema Selbstständigkeit in der gesellschaftlichen Diskussion und in der medialen Öffentlichkeit beurteilen, bringt folgende Ergebnisse: 27,6 Prozent meinen, der Höhepunkt sei überschritten, jeweils 34,5 Prozent geben an, der Höhepunkt sei jetzt erreicht oder der Höhepunkt werde erst noch erreicht werden. Die Akteure des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet sind also mehrheitlich der Meinung, dass Selbstständigkeit und Unternehmensgründung auch zukünftig ein zentrales Thema bleiben werde (Befragungszeitpunkt: August 2000).

Abbildung 39: Einfluss der Wirtschaftspolitik und Stellung des Themas Selbstständigkeit in der medialen Öffentlichkeit (Mittleres Ruhrgebiet)



8.2.7 Dynamik und Wandel

Netzwerke sind keine statischen Gebilde, sondern unterliegen kontinuierlichem Wandel und damit Dynamiken, die sich allerdings in unterschiedlicher Deutlichkeit ausprägen: Wechsel in der formalen Akteursstruktur gehören zu den deutlichen, gut erkennbaren Ausprägungen. Mit Abstrichen gilt dies auch für die Organisationsprinzipien, schwieriger wird es dagegen beim Wandel in den Interaktionsformen.

Nimmt man als ersten Indikator für Dynamik und Wandel die über die formale Akteursstruktur induzierten Größenveränderungen, so ist das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet durchaus als dynamisch zu bezeichnen: Der größte Anteil der Akteure blickt auf eine bereits lange Mitgliedschaft im Gründungsnetzwerk zurück, denn 51,7 Prozent gehören zu den Gründungsmitgliedern vom Dezember 1995. Dynamische Zuwächse erfuhr das Netzwerk in 1996, als die operative Arbeit aufgenommen wurde und 13,8 Prozent der Akteure hinzustießen. Ein weiterer auffälliger Zuwachs ist für das Jahr 2000 festzustellen. Zwar ist die in der Statistik ausgewiesene Zahl von 10,3 Prozent nicht höher als in 1998, jedoch sind nach dem Erhebungsstichtag mit der Technischen Fachhochschule Georg Agricola, der evangelischen Fachhochschule Rheinland-Westfalen-Lippe und der Universität Witten/Herdecke weitere Akteure hinzugekommen. Das Netzwerk erfährt hier also eine Erweiterung insbesondere im Bereich der Organisationen und Initiativen aus dem akademischen Umfeld. Dies verdeutlicht strukturelle - in

diesem Fall wiederum in hohem Maße umweltinduzierte - Wandlungstendenzen und die Fähigkeit zu deren formaler Bewältigung, wenn hier ausgesuchte Gründerzielgruppen fokussiert werden. Als günstig für die Region Mittleres Ruhrgebiet erweist sich die Prominenz des Themas Gründungen aus Hochschulen in der öffentlichen Debatte und der Förderpolitik: Über eine hohe Dichte an Hochschulen in der Region kann dieses Thema hervorragend aufgenommen werden.

Diese Tendenzen - formale Erweiterung über neue Akteure, hohe Themenspezifizierung und damit Zielgruppenorientierung - bedingen einen Wandel in den Organisationsprinzipien, denn sukzessive bildete sich ein Unter-Netzwerk zum Thema „Gründungen aus Hochschulen“ heraus. Während die Position der IHK als fokaler Akteur im gesamten Gründungsnetzwerk allgemein hoch akzeptiert ist, setzen bei der Evolution dieses Sub-Netzwerks Streitigkeiten ein, die insbesondere über die fehlende Abgrenzung der Akteure begründet ist (Interview)

Mit der Intention, für dieses Sub-Netzwerk eine Stelle zu schaffen, die koordinierende Tätigkeiten für sämtliche beteiligten Hochschulen ausüben kann, haben die Industrie- und Handelskammer zu Bochum, die Bochumer Wirtschaftsförderung, das Technologiezentrum Ruhr, die FH Bochum und zunächst auch die Ruhr-Universität Bochum das Projekt „Gründerbüro Ruhr“ als fokaler Akteur initiiert (s.o.). In der operativen Tätigkeit zeigt sich, dass das Gründerbüro Ruhr jedoch mehr ist als nur eine Koordinierungsstelle, nämlich ein Komplett-Anbieter von Leistungen (Interview). Dies irritiert insbesondere diejenigen Hochschulen, die diese Leistungen in ähnlicher Form ebenfalls vorhalten (Ruhr-Universität Bochum), weniger aber diejenigen Akteure, die wegen fehlendem Ressourceneinsatz (Projekte, Personal etc.) keine vergleichbaren Leistungen erbringen und die externe Flankierung daher gut gebrauchen können (TH Georg Agricolar, evangelische Fachhochschule Rheinland-Westfalen-Lippe).

Wie oben kurz angedeutet ist das Gründungsthema an den verschiedenen Hochschulen sehr unterschiedlich besetzt: An der evangelischen Fachhochschule Bochum wird es über die im Jahre 2000 gegründete Transferstelle abgedeckt, umfangreichere Institutionalisierungen oder Projekte finden hier nicht statt; ähnlich auch an der Technischen Fachhochschule Georg Agricolar. Prominent vertreten ist das Thema dagegen an der privaten Universität Witten-Herdecke. Hier ist es über einen Lehrstuhl institutionalisiert und Befragungen zeigen, dass das Gründerthema an dieser Universität breit wahrgenommen wird (Heinze et al. 2002). Das Engagement im Netzwerk tendiert jedoch gegen Null. Dagegen engagiert sich die Fachhochschule Bochum in erheblichem Maße im Netzwerk, nicht zuletzt wegen ihrer initiierenden Rolle beim Projekt Gründerbüro Ruhr. Jedoch nimmt das Gründerthema in der strategischen Planung der Hochschule auch eine prominente Rolle ein, weshalb die Institutionalisierung über das

prominente Rolle ein, weshalb die Institutionalisierung über das IZK im Jahr 2000 geleistet wurde.

An der Ruhr-Universität Bochum bearbeiten insbesondere die Verwertungsgesellschaft Rubitec und das Projekt „GO!“SPRING diesen Themenbereich, allerdings mit unterschiedlichen Vorzeichen: Für die Verwertungsgesellschaft sind Gründungen aus der Hochschule lediglich ein Randthema, da der Transferweg der Gründung noch eher gering ausgeprägt ist; für das Projekt „GO!“SPRING steht das Thema dagegen im Mittelpunkt der Aktivitäten. Während sowohl die Fachhochschule Bochum als auch die Universität Witten-Herdecke das Gründungsthema jedoch über Gründerlehrstühle und Institute institutionalisiert haben, ist die Ruhr-Universität Bochum diesen Schritt nicht gegangen und hat die Qualifizierung zu unternehmerischem Handeln auch als strategisches Entwicklungsleitbild nicht besetzt. Neben der fehlenden Institutionalisierung der Gründungsförderung (insbesondere auch verstanden als Aus- und Weiterbildung von potenziellen Gründern) wirkt sich die unkoordinierte Breite der Aktivitäten innerhalb der Ruhr-Universität Bochum problematisch aus, da ein Systemansatz der Gründungsförderung nicht zu erkennen ist (Lilischkis 2001). Die strukturelle Position gründungsbezogener Aktivitäten verbessert sich mit ihrem Formalisierungs- und Institutionalisierungsgrad und natürlich über das Ausmaß des Ressourceneinsatzes.

De facto ist die Akzeptanz des Gründerbüro Ruhr im Unter-Netzwerk geringer als die der IHK im großen Gründungsnetzwerk, was insbesondere auf die Problemkonstellation mit der Ruhr-Universität Bochum zurückzuführen ist. Besondere Bedeutung erlangt dieser Konflikt über die Stellung der Universität im regionalen Gründungsgeschehen: Während die Fachhochschule Bochum, die evangelische Fachhochschule Bochum und die TH Georg Agricola keine bis sehr geringe Gründungszahlen vorweisen können, gehört die Ruhr-Universität Bochum wie gezeigt nicht nur im intra-regionalen, sondern auch im bundeslandweiten Vergleich zu den aktivsten Hochschulen. Gleichzeitig bietet sie einerseits wegen ihrer Größe, andererseits wegen ihrer vollintegrierten Struktur von Geistes- und Sozialwissenschaften bis hin zu den Natur- und Ingenieurwissenschaften herausragende absolute Potenziale. Für Gründungsförderer stellt die Ruhr-Universität Bochum entsprechend ein herausragendes Betätigungsfeld dar. Damit wird auch deutlich, warum das Gründerbüro Ruhr die Bearbeitung dieser Zielgruppe nicht den universitätsinternen Akteuren Rubitec und „GO!“SPRING überlassen möchte. Das Technologiezentrum Ruhr als treibende Kraft hinter dem Gründerbüro Ruhr interessiert insbesondere die Akquise von Gründern als Mieter im Zentrum. Zwar wären hier idealtypischerweise die oben genannten positiven Netzwerk-Effekte angezeigt, wenn die Akteure der Ruhr-Universität die Weiterleitungsfunktion an das Technologiezentrum ausüben. Die vielfältigen Differenzen zwischen dem TZR und insbesondere der Verwer-

tungsgesellschaft Rubitec und die dadurch bedingte fehlende Vertrauensbasis verhindern dies jedoch und führen im Umkehrschluss zu einer Doppelstruktur.

Die Konstellationen im hochschulbezogenen Sub-Netzwerk müssen als explizite konkurrenzbasierte Kernproblematiken im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet beschrieben werden.

8.2.8 Synopse: Netzwerkanalyse Mittleres Ruhrgebiet

In rein formaler Perspektive ist das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet zunächst als ein sehr großes Netzwerk mit einer eher heterogenen Akteursstruktur zu charakterisieren. Die Zusammensetzung orientiert sich ausgeprägter am regionalen Proporz und an der Beteiligung verschiedenster gesellschaftlicher Gruppen als an inhaltlichen Kriterien zum Thema Unternehmensgründung. Die zahlenmäßig stärkste Gruppe bilden die Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung. Der Einbezug privatwirtschaftlicher Organisationen ist eher gering und fokussiert auf das Kreditgewerbe, wo sich allerdings lediglich die Sparkassen und Volksbanken wegen ihres öffentlichen Auftrags engagieren. Unternehmen sind gar nicht im Netzwerk präsent. Regionalfaktoren haben einen zentralen Einfluss auch auf die Zusammensetzung des Netzwerks, denn die ausgeprägte Präsenz der Einrichtungen aus dem akademischen Bereich hängt eng mit der Hochschuldichte in der Region Mittleres Ruhrgebiet zusammen. Dieses regionale Kapital wird erkannt und als spezifischer Entwicklungsfaktor der endogenen Regionalentwicklung adressiert. Umso kritischer wirken sich dann aber die offensichtlichen Friktionen in den Kooperationsbeziehungen aus, insbesondere zum wichtigsten „Hochschulplayer“ der Region, der Ruhr-Universität Bochum.

Das Netzwerk ist wenig formalisiert, so existiert beispielsweise keine eigene Geschäftsgrundlage. Ebenso wenig ist die Aufnahme an Formalia wie Geschäftsordnungen oder Beiträge gekoppelt. Die Moderations- und Koordinierungsfunktion wird eindeutig von der IHK wahrgenommen. Leitmotive und Ziele der Netzwerkarbeit sind aus der Gründungsoffensive NRW abgeleitet, die wiederum auf Motiven der regionalisierten Strukturpolitik fußt. In der Außenerscheinung symbolisiert das Gründungsnetzwerk deshalb den Kerngedanken der regionalisierten Strukturpolitik: Verschiedenste gesellschaftliche Akteure finden sich zusammen, um auf einem zentralen wirtschaftspolitischen Handlungsfeld mit der Intention einer „konzertierten Aktion“ Flagge zu zeigen. Unter der programmatischen, öffentlichkeitswirksamen Decke steckt jedoch wenig inhaltliche Substanz und wenig breite inhaltliche Beteiligung.

Das subjektive Empfinden der Integration in das Netzwerk ist beim überwiegenden Teil der Akteure hoch ausgeprägt, der größte Teil fühlt sich „ziemlich eng“ integriert. Allerdings fällt der unterschiedliche Stellenwert des Themas Selbstständigkeit auf, denn nicht alle Netzwerk-Akteure messen dem Thema sehr großen Stellenwert zu, für einige

ist es lediglich ein Thema unter anderen. Diese Variable beeinflusst in besonderem Maße die Integration und die Positionierung der jeweiligen Organisation im Netzwerk.

Der weitaus größte Anteil der Akteure beurteilt die Teilnahme im Netzwerk als lohnenswert und begründet dies zunächst damit, dass Gründer von solch einem Verbund profitieren können. Dann folgen die Motive „Zusammenarbeit“ und „Informationsinteresse“. Allerdings meint nur ein relativ geringer Anteil partizipieren zu müssen, weil es für die inhaltliche Arbeit von besonderer Bedeutung sei. Dies lässt darauf schließen, dass das Netzwerk einen erheblichen, aber dennoch nicht einen existenziellen Zusatznutzen liefert, nach dem Motto: Das Netzwerk kann hilfreich sein, es ist aber nicht notwendig.

Die Einschätzung, ob das Netzwerk zu mehr Zusammenarbeit beigetragen habe, fällt im Urteil der Akteure unentschieden aus, insbesondere das gemeinsame Ausrichten von Veranstaltungen wird jedoch hervorgehoben. Generell ziehen die Akteure fallbezogene, flexible Kooperationen solchen Formen der Zusammenarbeit vor, die eher bindend und verpflichtend sind. Die zentralen Voraussetzungen für Zusammenarbeit sind Kompetenz und Vertrauen. Hierbei ist insbesondere die Mischung aus „harten“ Faktoren (Kompetenz) und weichen Kategorien (Vertrauen) auffällig. Werden die Akteure dann jedoch aufgefordert zu beurteilen, ob diese Voraussetzungen für die Zusammenarbeit eher Stärke oder Schwäche der meisten Netzwerkpartner sind, so verweigert ein sehr großer Anteil die Antwort. Positiv werden Vertrauen, Verlässlichkeit und Erfahrung beurteilt, eher negativ Finanzkraft und Einfluss.

Im Urteil der Akteure ist die Industrie- und Handelskammer der wichtigste Partner im Netzwerk vor der Bochumer Wirtschaftsförderung und den Einrichtungen der Ruhr-Universität Bochum, dem Technologiezentrum Ruhr und der Sparkasse Bochum. Diese Akteure erhalten auch die meisten Nennungen im Rahmen der Kommunikationsanalyse, allerdings besteht eine erhebliche Abweichung in Bezug auf die FH Bochum: sie belegt in der Kommunikationsanalyse eine sehr zentrale Rolle sowohl bei den ausgehenden als auch bei den eingehenden Kontakten, bei der direkten Frage nach den wichtigsten Partnern nimmt sie jedoch eine periphere Position ein.

Die quantitative Netzwerkanalyse verdeutlicht gemeinsam mit den qualitativen Befunden der Experten-Interviews eine ausgeprägte Gruppenbildung innerhalb des Netzwerks und eine starke Unterteilung in Zentral- und Randakteure bzw. -gruppen. Der Hierarchisierungsgrad muss als eher hoch beurteilt werden. Zu den Gruppen, die eher am Rand des Netzwerks zu positionieren sind, zählt insbesondere das Gros des Kreditgewerbes (mit Ausnahme derjenigen Akteure, die auch einen wirtschaftsfördernden Auftrag zu erfüllen haben) und der Gleichstellungsstellen und Frauenbüros. Dies ist sicherlich darüber zu begründen, dass die Betreuung von Gründern nicht zum ausgeprägten Kernge-

schäft dieser Akteure zählt. Die bestimmenden Akteure sind die IHK, die Bochumer Wirtschaftsförderung, das TGZ, die FH Bochum und mit Abstrichen die Ruhr-Universität Bochum und die Sparkasse Bochum. Die vorgefundene Struktur zentraler Akteure deckt sich in besonderem Maße mit den Werten, die die Analyse 47 (Econ Consult 2000) durchschnittlich für die betrachteten Netzwerke ermittelt hat, die in der Folge des EXIST-Wettbewerbs 1998 ohne Bundesförderung entstanden sind. Dass dies jedoch kein Automatismus sein muss, verdeutlichen erste Ergebnisse der Begleitforschung zu den fünf EXIST-Gewinnerregionen, wo die Bandbreite und Heterogenität von Netzwerk-Arrangements erheblich ist (Stahlecker 2001).

Die Gesamtdichte des Netzwerks ist gering und dies resultiert in besonderem Maße über die Unverbundenheit der Randakteure. Dagegen ist die Kommunikationsdichte unter den Kernakteuren durchaus hoch ausgeprägt. Unter Einbezug dieser Ergebnisse relativiert sich in inhaltlicher Perspektive auch die formale Größe des Netzwerks: Der überwiegende Teil der Akteure muss als „Statisten“ bezeichnet werden, während eine relativ kleine Gruppe den höchsten Aktivitätsgrad zeigt. An dieser Stelle ist jedoch nochmals zu betonen, dass der überwiegende Teil dieser „Statisten“ mit ihrer Rolle durchaus einverstanden zu sein scheint. Das Gründungsnetzwerk ist in seiner Gesamtheit der 45 Akteure deshalb als ein „weak ties“-Netzwerk zu bezeichnen, in der Kerngruppe dominieren jedoch „strong ties“. Besondere Bedeutung wird den im Netzwerk handelnden Personen zugesprochen. Diese Erkenntnis korrespondiert eng mit dem Ergebnis, dass Vertrauen eine der wesentlichen Voraussetzungen für mögliche Kooperationen ist. Diese Kategorie ist in besonderem Maße personengebunden. Es verwundert daher nicht, dass sich der enge Kern des Netzwerks bereits seit vielen Jahren kennt.

Die Problemverarbeitungskapazität des Netzwerks muss in Anbetracht verschiedener Ergebnisse als lediglich durchschnittlich beurteilt werden. Zwar meint der Großteil der Akteure, das Netzwerk habe zu mehr Transparenz beigetragen, das Urteil zur Beratungsqualität fällt jedoch zumindest uneinheitlich aus, und einen Abbau von Doppelangeboten hat es den meisten Akteuren zufolge nicht gegeben. Dies korrespondiert zumindest teilweise mit der uneinheitlichen Einschätzung dazu, ob es mittlerweile zu viele Angebote für Gründer gebe. Die zentralen Restriktionen in der Netzwerkarbeit liegen im Urteil der Akteure zum Einen darin, dass zu viele Organisationen das gleiche machen, zum Anderen in der Konkurrenz der Organisationen untereinander. Die Aufgabenfelder innerhalb des Netzwerks sind nicht deutlich abgegrenzt. Dies leitet zum Leistungsspektrum der Akteure über: Das Angebot deckt die für Gründer zentral wichtigen Ressourcen ab und muss als sehr dicht bewertet werden. Persönlich vermittelte Leistungen werden präferiert, der Einbezug von Experten (Unternehmensberatern, Senior-Experten) genießt hohen Stellenwert. Auch das coaching als prozessorientierter Ansatz erhält positive Beurteilungen, allerdings bestehen noch Verbesserungsmöglichkeiten.

Hohe Einigkeit zeigen die Akteure im Hinblick auf die Wichtigkeit von Ressourcen wie Förderprogramme, Coaching und Seminare, die insgesamt als sehr wichtig angesehen werden. Eingeordnet in den Lebenszyklus zeigt sich eine deutliche Konzentration von Ressourcen und diese erbringende Organisationen auf die Planungs- und Gründungsphase. Sowohl bei Ressourcen, die eher der Entwicklungs- und Wachstumsphase als auch der Stimulierungs- und Motivationsphase zuzuordnen sind, zeigt sich ein deutlich lichtereres Spektrum.

Die konkrete Bereitstellung der Leistungen konnte im Rahmen der qualitativen Erhebungen nur ansatzweise festgestellt werden. Es wurde jedoch deutlich, dass keine allgemeinen Vorgehensmuster oder Leitfäden für die Beratungsarbeit existieren und dass eine Qualitätskontrolle im Netzwerk nicht geleistet wird. Die Bochumer Wirtschaftsförderung befragt nach eigener Auskunft alle zwei Jahre Gründer, stellte die Ergebnisse jedoch nicht zur Verfügung. Organisationales Lernen prägt sich sehr rudimentär auf die Leistungsbereitstellung aus: Mittlerweile treffen sich die Akteure, um in Seminaren Erfahrungen auszutauschen und ihre Beratungsqualität zu steigern. Über das regionale Netzwerk hinaus basiert ein Ende des Jahres 2001, vom MSWF angeregtes Projekt fast ausschließlich auf dem Aspekt des organisationalen Lernens: In einem landesweiten Kompetenznetzwerk der gründungsaktiven Hochschulen in Nordrhein-Westfalen soll die Verbindung der einzelnen Standorte zum Ressourcenaustausch führen. Bezüglich der Qualitätssicherung- und verbesserung bestehen erhebliche Verbesserungspotenziale.

Der Einfluss der Netzwerkwelt scheint im Urteil der Akteure erheblich zu sein: Der allgemeinen Wirtschaftspolitik wird überwiegend ein großer Einfluss auf die Netzwerkarbeit zugesprochen, wobei die Förderpolitik und wirtschaftspolitische Initiativen wie die „GO!“ hervorgehoben werden. Auch die Dynamik und Wandlung des Netzwerks ist durchaus beachtlich: Zwar gehören rund 50 Prozent der Teilnehmer zu den Gründungsakteuren, aber insbesondere im Jahr 1996, als die „GO!“ beachtenswerte Aufmerksamkeit entfaltete, und im Jahr 1999/2000, als das Thema Gründungen aus Hochschulen besondere Beachtung erfuhr, wuchs das Netzwerk überdurchschnittlich. Der Themenbereich Gründungen aus Hochschulen ist der prominenteste Bereich im Netzwerk, der Aktivitätsgrad ist hier sehr hoch. Das entstandene Unter-Netzwerk funktioniert jedoch nur sehr eingeschränkt. Die Arbeit des Netzwerks tritt langsam in eine Phase ein, in der umfangreichere Institutionalisierungen geleistet werden müssen, um die sich abzeichnenden „Ermüdungserscheinungen“ abzufangen. Mit dem Gründerbüro Ruhr bietet sich dazu eine Plattform, die auch als solche verstanden wird.

Die folgende Tabelle zeigt abschließend zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren in der Übersicht.

Tabelle 23: Zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren (Mittleres Ruhrgebiet) in der Übersicht

zentrale Netzwerkfaktoren								
	übersichtliche Darstellung und Kommunikation der gründungsunterstützenden Infrastruktur	Qualitätssteigerung der Dienste	Abstimmung der Angebote	Gemeinsame Veranstaltungen/ Projekte	Gemeinsame Beratung	Weitervermittlung von Gründern	Gesamtkoordination des Netzwerks	Abbau von Doppelangeboten
GMR	+	o	+	+	o	o	o	-
zentrale Gründungsfaktoren (1989-2000)								
	Niveau der Gründungsintensität	Entwicklung der Gründungsintensität	Niveau der Stilllegungsintensität	Entwicklung der Stilllegungsintensität	Niveau des Gründungsüberschusses	Entwicklung des Gründungsüberschusses	Wirtschaftliche Dynamik	Öffentlichkeit für eine „Kultur der Selbstständigkeit“
GMR	--	+	+	-	--	+	-	++
zentrale Regionalfaktoren								
	Sektoralstruktur	Betriebsgröße	Arbeitslosigkeit	Humankapital	Bevölkerungsdichte	Bevölkerungsentwicklung (15-65-jährige)	Bevölkerungsentwicklung (bis 15-jährige)	
GMR	-	-	-	-	++	-	--	

Legende: Sämtliche Faktoren werden im Hinblick auf potenziell positive gründungsbeeinflussende Wirkungen beurteilt, wobei die Einschätzungen auf Grundlage der qualitativen und quantitativen Daten dieses Kapitels erfolgen und die jeweilige Einstufung bei den zentralen Gründungsfaktoren und den zentralen Regionalfaktoren dem unmittelbaren nationalen Vergleich entspringen. Die Abstufungen entsprechen: ++: sehr positiv; +: positiv; o: neutral; -: negativ; --: sehr negativ

8.3 Gründungsnetzwerk Starters Support Plattform Utrecht (SAPU): Regionale sozial-ökonomische Kerndaten zur Umwelt-Einbettung des Netzwerks

8.3.1 Lage und Bevölkerung

Utrecht, das sowohl den Gemeinde- als auch den Provinzstatus verkörpert¹³⁴, liegt im Kernland der Niederlande, am süd-östlichen Rand der polyzentrischen Agglomeration Randstad. Diese setzt sich aus den großen Kernstädten (G4) Amsterdam, Den Haag, Rotterdam und Utrecht zusammen. Dabei ist Utrecht die kleinste Gemeinde. Nach der Eingemeindung von Vleuten-De Meern im Jahr 2000 liegt die Einwohnerzahl der Gemeinde Utrecht mittlerweile bei 255.000 Personen, die Provinz beheimatet 1,1 Millionen Menschen. Die Bevölkerungsprognose schätzt den Höhepunkt der Bevölkerungsentwicklung mit 335.000 Einwohnern in der Gemeinde Utrecht auf das Jahr 2013, in den dann folgenden Jahren wird ein kontinuierlicher Abschwung erwartet (Utrecht Monitor 2001, S.10). Innerhalb der Bevölkerungsstruktur bilden die Personen im erwerbsfähigen Alter mit 68,8 Prozent naturgemäß die größte Gruppe, es folgen die unter 15-jährigen mit 19 Prozent und die über 65-jährigen mit 11,1 Prozent (Stand 1. Januar 2000). Diese Struktur liegt in der Kohorte der 15 bis 65-jährigen ebenso wie der Kohorte der unter 15-jährigen günstiger als der niederländische Durchschnitt (CBS stat-line).

Im Zeitraum 1990 bis 1999 konnte die Provinz Utrecht sowohl in der Kohorte der unter 15-jährigen, als auch der 15 bis 65-jährigen deutliche Zuwächse registrieren, die über dem niederländischen Durchschnitt lagen. Die Prognose bis zum Jahr 2015 geht für die Provinz von einem Wachstum der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter in Höhe von elf Prozent aus, während der Zuwachs in den gesamten Niederlanden bei 6,7 Prozent liegen wird (Provincie Utrecht 1997, S.14)

Tabelle 24: Bevölkerungsentwicklung nach ausgewählten Jahrgangskohorten in der Provinz Utrecht und in den Niederlanden

		1990-1999	Prognose 2015	
Provinz Utrecht	Bis unter 15 Jahren	+10,2%	k.A.	
	15-65 Jahre	+5,2%	+11%	
	Über 65 Jahre	+11,7%	k.A.-	
Niederlande	Bis unter 15 Jahren	+7,4%	k.A.	
	15-65 Jahre	+3%	+6,7%	
	Über 65 Jahre	+11,8	k.A.	

Quelle: CBS

¹³⁴ Über der Gemeindeebene unterteilen sich die Niederlande in zwölf Provinzen.

Sowohl die Kohorte der unter 15-jährigen als nachwachsendes Gründungspotenzial als auch die der 15 bis 65-jährigen konnte also in der Vergangenheit bereits überdurchschnittliches Wachstum realisieren. Da sich diese Entwicklung auch weiterhin für die Kohorte der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter abzeichnet (weitere Daten waren nicht verfügbar), ist anzunehmen, dass von der Bevölkerungsentwicklung in der Provinz Utrecht künftig positive Impulse auf das Gründungsgeschehen ausgehen können.

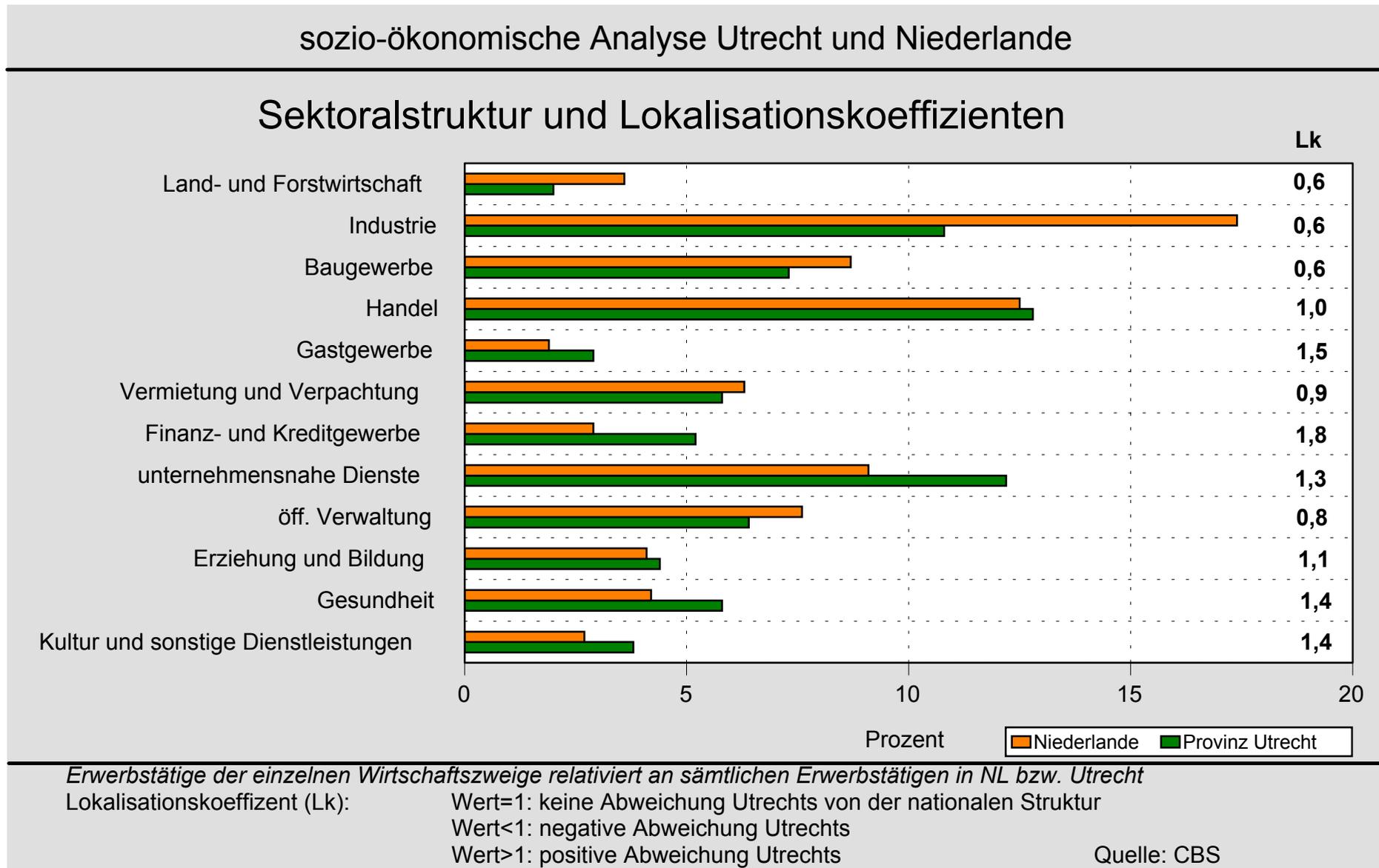
Weitere personengebundene Regionalfaktoren in der Provinz Utrecht müssen als positiv bewertet werden: Der Anteil der Personen mit mehr als 200.000 Gulden ruhendem Vermögen gehört mit sechs Prozent der Bevölkerung in der Provinz Utrecht hinter den Provinzen Zeeland (7,9 Prozent) und Drenthe (6,3 Prozent) zu den höchsten in den Niederlanden. Das statistische Pro-Kopf-Einkommen ist in der Provinz Utrecht das höchste in den Niederlanden, die Einkommensentwicklung seit 1989 ebenfalls die günstigste im Landesvergleich (CBS stat-line). Wie eine Untersuchung von Eurostat über das Bildungsniveau in den Regionen der Europäischen Union zeigt, ist der Anteil derjenigen Personen, die keinen Sekundarabschluss aufweisen, in Utrecht der niedrigste in den Niederlanden. Gleichzeitig ist der Anteil an Personen mit einem Abschluss im tertiären Bildungsbereich der höchste in den Niederlanden (Eurostat 2001).

8.3.2 Sektoralstruktur

Die auf Basis der erwerbstätigen Bevölkerung abgebildeten Sektoralstrukturen in der Provinz Utrecht und in den gesamten Niederlanden weichen erheblich voneinander ab. Den größten Anteil an der Gesamtbeschäftigung hat in den Niederlanden der Handel und der unternehmensnahe Dienstleistungssektor (21 Prozent) vor der Industrie (18 Prozent) und dem Baugewerbe (8 Prozent). Dagegen liegen in der Provinz Utrecht die Anteile des Handels (14 Prozent) und des unternehmensnahen Dienstleistungssektors (12 Prozent) noch vor der Industrie (11 Prozent) und dem Baugewerbe (8 Prozent). Die Lokalisationskoeffizienten indizieren die höchsten positiven strukturellen Abweichungen für die Provinz Utrecht im Finanz- und Kreditgewerbe (1,8), im Gastgewerbe (1,5) und im heterogenen Spektrum an Dienstleistungen (Gesundheit, Kultur, unternehmensnahe Dienste) mit Werten von 1,3 bis 1,4. Dagegen finden sich in sämtlichen produzierenden und Verarbeitenden Wirtschaftszweigen die höchsten negativen Abweichungen von der niederländischen Struktur, in der Industrie beispielsweise mit einem Wert von 0,6. Ein weiterer Indikator verdeutlicht die prominente Rolle des Dienstleistungssektors: Mit einem Anteil von 23 Prozent am Unternehmensbestand über sämtliche Wirtschaftszweige weist die Provinz Utrecht im niederländischen Vergleich der Provinzen vor Noord-Holland (21 Prozent) und Süd-Holland (19 Prozent) den höchsten Anteil an Unternehmen aus dem unternehmensnahen Dienstleistungssektor auf. Der niederländische

Durchschnitt liegt bei 17 Prozent (CBS 2001). Eine Übersicht zur Sektoralstruktur auf Basis von Erwerbstätigendaten gibt die folgende Abbildung.

Abbildung 40: Sektoralstruktur der Provinz Utrecht und der Niederlande



Leider liegen mir keine Informationen über die anteilige Aufteilung der Unternehmen nach Betriebsgröße und Wirtschaftszweigen vor. Es dürfte jedoch einleuchten, dass auf Grund der sehr hohen Anteile des Dienstleistungssektors und des Handels bei gleichzeitig auffällig geringen Anteilen des Industriesektors die durchschnittliche Betriebsgröße in der Provinz Utrecht klein ist. Mit großer Wahrscheinlichkeit liegt sie auch unter dem tendenziell bereits relativ geringen niederländischen Durchschnitt.

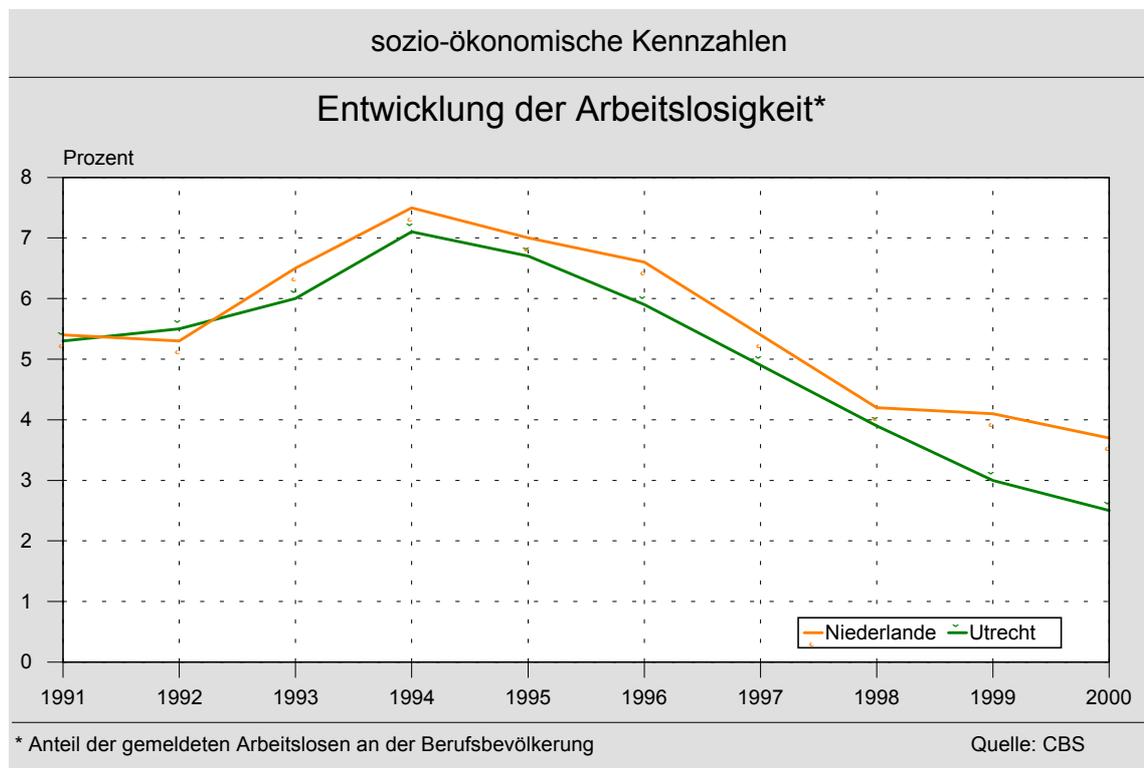
Betrachtet man die gesamten Niederlande, so lokalisiert sich die Provinz Utrecht im infrastrukturell günstigen Zentrum des Landes. Der Theorie der zentralen Orte folgend, fördert die strategisch günstige geographische Lage Utrechts die äußerst positive wirtschaftliche Entwicklung in beachtlichem Maße (Atzema 1998). In den Jahren von 1996 bis 1998 konnte die Provinz Utrecht im niederländischen Vergleich jeweils das höchste Wachstum des pro-Kopf-Bruttosozialprodukts realisieren (1996: 5,6 Prozent, 1997: 6,9 Prozent, 1998: 6,5 Prozent), deutlich über dem niederländischen Durchschnitt (1996: 4,4 Prozent; 1997: 4,3 Prozent, 1998: 4,1 Prozent). Aber aus dem Erfolg erwachsen mittlerweile auch die spezifischen Problemlagen Utrechts: Insbesondere die Verbesserung der Infrastruktur stellt eine der zentralen Aufgaben der regionalen Entwicklung dar (Provincie Utrecht 1997). Dies bezieht sich sowohl auf das überlastete Straßennetz als auch auf Ansiedlungsflächen für Unternehmen. Der geographische Vorteil hat mittlerweile zu erheblichen Problemen geführt: Konnte die Provinz Utrecht im Zeitraum 1993 bis 1996 noch als einzige Stadt des Randstad-Gebietes einen positiven Saldo aus Unternehmensfort und -zuzügen realisieren (Atzema/Lambooy, o.J.) und profitierte damit von der „überkochenden Randstad“ (Kemper/Pellenbarg 1997), so hat sich dieser Saldo mittlerweile ins Negative gekehrt (Utrecht Monitor 2001, S.60). Noch vor betriebsbedingten Gründen sind infrastrukturelle Defizite und Flächenengpässe für die Migration von Unternehmen verantwortlich (Provinciaal Arbeidsplaatsen Register 2001, S.16). Heute übt die Provinz Utrecht eine „Scharnierfunktion“ zwischen der Randstad und den stark wachsenden angrenzenden Provinzen Noord-Brabant und Gelderland (Empiricia 1993) aus. Die noch vor wenigen Jahren so positiv bewerteten Standortfaktoren verlieren an Anziehungskraft und Attraktivität. Die äußerst niedrige Leerstandsquote bei Gewerbeimmobilien (0,7 Prozent), die einen ausgeprägten Nachfrageüberhang bedingt und einen funktionierenden Markt verhindert (Utrecht Monitor 2001, S.11), ist ein Indikator für die Problematik und die Reaktion der Unternehmen. In einer solchen Situation müssen die Standortfaktoren beispielsweise auch über eine unternehmensorientierte Verwaltung verbessert werden. Im Vergleich der 24 größten niederländischen Gemeinden belegt die Gemeinde Utrecht aber lediglich einen durchschnittlichen Rang, wenn es um das unmittelbar von der Verwaltung beeinflussbare unternehmerische Klima geht (research voor beleid 1999). Zwar wird der als „one-stop-shop“ konzipierte „bedrijvenwinkels“, der Verwaltungsdienstleitungen für Unternehmen bündelt, als ein niederländi-

sches „best practice“ in der Organisation öffentlicher Dienstleistungen für Unternehmen angesehen, jedoch erfährt die unmittelbare Dienstleistungsvergabe im Urteil der Unternehmer nur unterdurchschnittliche Beurteilungen. Dies gilt insbesondere, wenn es um Schnelligkeit und Kompetenz der Mitarbeiter geht. Auch die Kommunikation mit und der Kontakt zum lokalen Betriebsleben wird von den Befragten als unterdurchschnittlich angesehen - sowohl im Hinblick auf die politischen Entscheidungsträger als auch auf die operative Ebene der Verwaltung. Während andere Gemeinden die Kommunikation ihrer Politik über das Internet suchen, newsletter einrichten oder briefliche Informationen versenden, beschränkt sich die Gemeinde Utrecht im Kern auf den eher traditionellen Weg der Pressemitteilung. Die lokalen Abgaben werden jedoch im Verhältnis zu den Gegenleistungen im niederländischen Vergleich leicht überdurchschnittlich gut beurteilt.

8.3.3 Erwerbstätigkeit

Mit einer durchschnittlichen Arbeitslosenquote von drei Prozent liegt die Provinz Utrecht im Jahr 2000 nicht nur unter dem bereits geringen nationalen Durchschnitt, sondern auch unter dem Niveau der weiteren großen Städte im Randstadgebiet.

Abbildung 41: Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der Provinz Utrecht und in den Niederlanden



Der in Utrecht wie gezeigt sehr ausgeprägte, arbeitsintensive Tertiarisierungsprozess wirkt sich ganz erheblich auf die Schaffung neuer Arbeitsplätze aus: Bei einem durchschnittlichen Arbeitsplatzwachstum von 3,9 Prozent (niederländischer Durchschnitt 3,1

Prozent) wurden die meisten Arbeitsplätze in absoluten Zahlen von 1999 auf 2000 im unternehmensnahen Dienstleistungssektor geschaffen vor dem Gesundheitssektor und dem Finanzsektor. Die höchste Dynamik ist im Finanzsektor (9,4 Prozent) zu beobachten vor den unternehmensnahen Dienstleistungen (6,5 Prozent) und dem Transport- und Speditionsgewerbe (fünf Prozent) (Provinciaal Arbeidsplaatsen Register 2001, S.6). Die statistischen Verluste innerhalb des industriellen Sektors Utrechts sind auch auf erhebliche qualitative Wandlungen innerhalb des Produktionsregimes zurückzuführen, insbesondere auf rationalisierungsbedingte Produktivitätssteigerungen (Atzema/Lambooy o.J.). Innerhalb der Region „Midden-Nederland“ wurden zwischen 1993 und 1996 rund 73.000 neue Arbeitsplätze geschaffen, 53 Prozent entfielen auf die Provinz Utrecht (Atzema/Lambooy 1998, S.3). Die sinkende Arbeitslosigkeit und die ökonomische Dynamik vollziehen sich innerhalb der Stadt Utrecht aber nicht gleichverteilt, vielmehr können mittlerweile Stadtteile mit erheblichen strukturellen Problemen ausgemacht werden. In diesen Gebieten korrelieren eine hohe Arbeitslosigkeit und ein überdurchschnittlicher Anteil ausländischer Bürger.

Die Selbstständigenquote liegt in der Provinz Utrecht sowohl im Jahr 1990/1991 als auch 1998/99 unter dem durchschnittlichen niederländischen Niveau. Allerdings ist die Zahl der Selbstständigen mit 23,7 Prozent in diesem Zeitraum noch dynamischer gewachsen als im niederländischen Durchschnitt mit 16,9 Prozent. Zwar liegt das Wachstum der Zahl der Erwerbstätigen mit 13,3 Prozent leicht unter dem niederländischen Durchschnitt von 14,1 Prozent, aber die Erwerbsquote (als Anteil der Erwerbstätigen und Arbeitslosen an der Bevölkerung ab 15 Jahren) liegt in der Provinz Utrecht höher als im niederländischen Durchschnitt (CBS stat-line).

Tabelle 25: Daten zur Selbstständigkeit in der Provinz Utrecht und in den Niederlanden

Provinz Utrecht			
	Selbstständigenquote	Selbstständige	Erwerbstätige
1990/91	9%	38.000	422.000
1998/99	9,8%	47.000	478.000
Wachstum		+23,7%	+13,3%
Niederlande			
1990/91	10,8%	628.000	5,790 Mio.
1998/99	11,1 %	734.000	6,609 Mio.
Wachstum		+16,9%	+14,1%

Quelle: CBS stat-line,
eigene Berechnungen
inkl. mithelfende Familienangehörige
inkl. Land- und Forstwirtschaft,

Aus Arbeitslosigkeit dürften sich in Utrecht tendenziell zunehmend weniger Gründungen speisen, nicht zuletzt, da der Arbeitsmarkt fast geräumt ist. Allerdings dürften sich zielgruppenspezifische Differenzen zeigen: Die Arbeitslosigkeit unter Ausländern ist vergleichsweise hoch und es verwundert daher nicht, dass die Gemeinde gemeinsam mit der KvK ein Sonderprojekt für diese Gruppe aufgelegt hat. Dem Themengebiet Gründungen von Ausländern kommt auch in dem im Rahmen der „Große Städtepolitik“ forcierten Programm „De Wijk en bedrijf“ (Stadtteilökonomie) zur strukturellen Verbesserung benachteiligter bzw. strukturell negativer Stadtteile eine Schlüsselrolle zu.

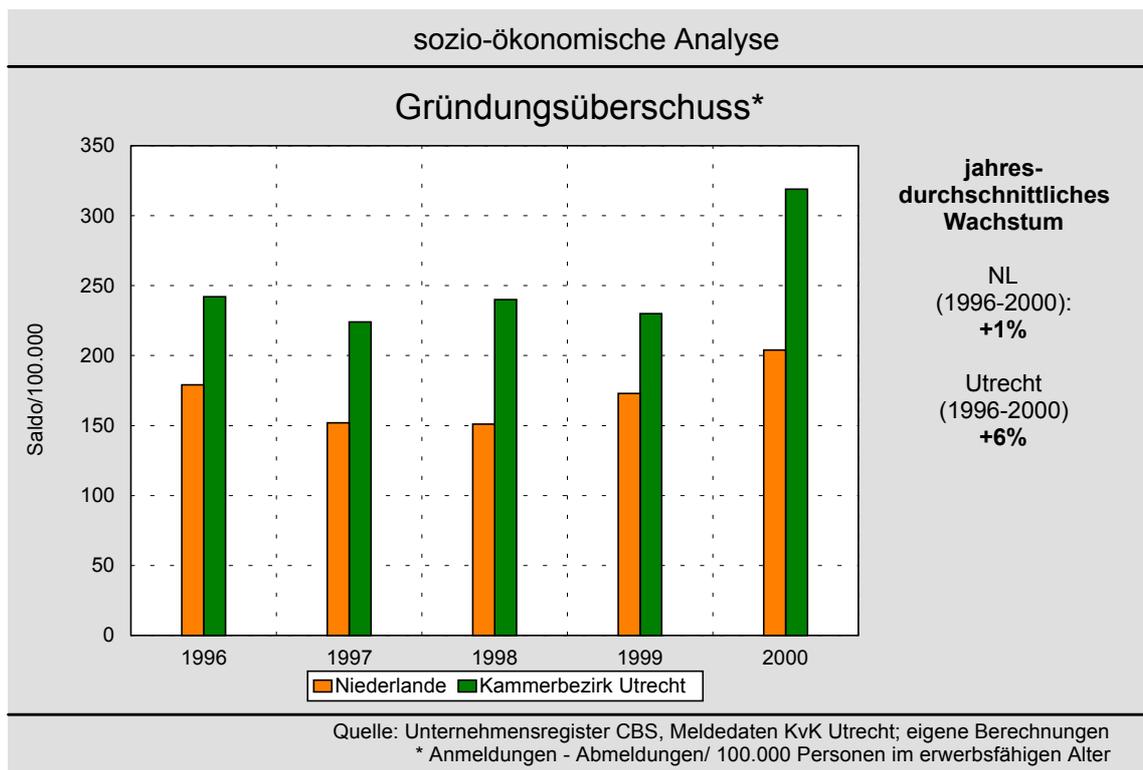
8.3.4 Regionales Gründungsgeschehen¹³⁵

Im Kammerbezirk Utrecht¹³⁶ wächst die Unternehmenspopulation deutlich stärker als im niederländischen Durchschnitt. Entsprechend verbucht der Kammerbezirk in den Jahren 1996 bis 2000 ein jährliches durchschnittliches Wachstum des Gründungsüberschusses von sechs Prozent gegenüber nur einem Prozent in den gesamten Niederlanden. Ausgehend von unterschiedlichen Niveaus liegt eine bedingte Parallelentwicklung vor, mit leichten Abweichungen in den Jahren 1998/1999. Die erheblichen Steigerungsraten auf das Jahr 2000 sind keine statistischen Artefakte, sondern Ausdruck der umfangreichen Liberalisierungen und Deregulierungen (vgl. Kapitel 5.3.1). Die Regierung hat damit die Opportunitäten in besonderem Maße zugunsten einer selbstständigen Tätigkeit verschoben.

¹³⁵ Die folgende Analyse des regionalen Gründungsgeschehens folgt dem Ansatz, der bereits für die Region Mittleres Ruhrgebiet genutzt wurde (vgl. Kapitel 8.1.4; zur statistischen Erfassung des Gründungsgeschehens vgl. Kapitel 7.3.5).

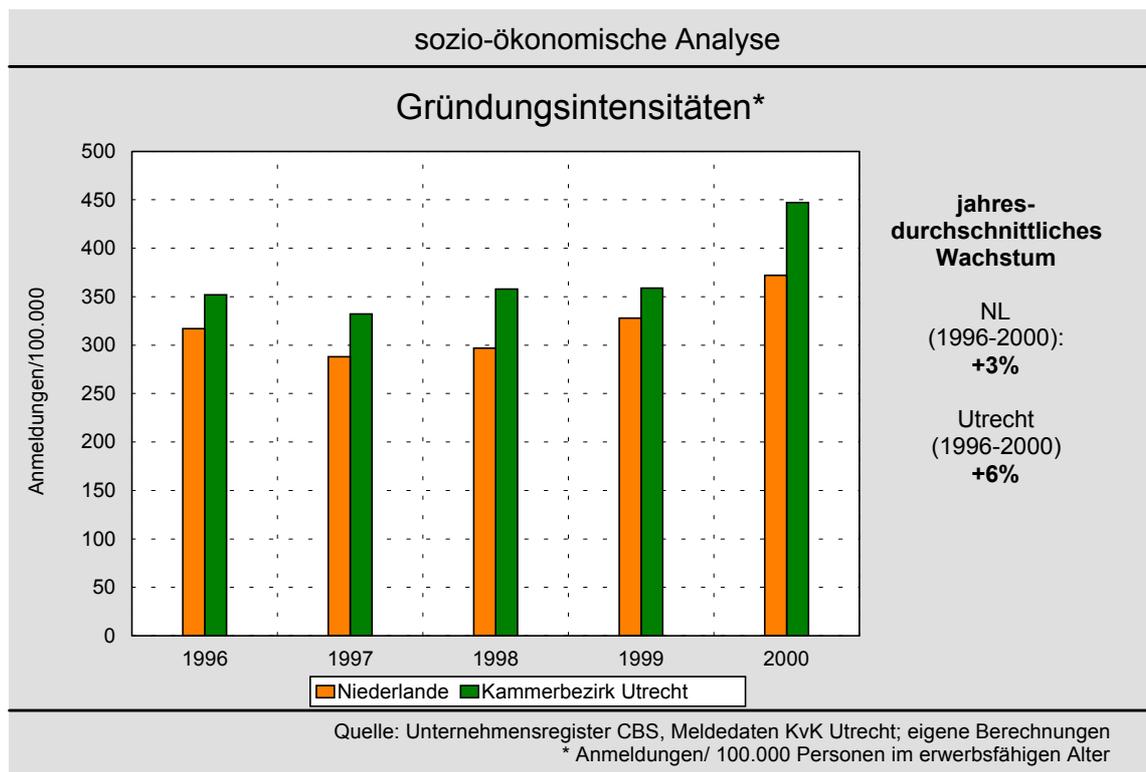
¹³⁶ Aus statistischen Gründen greife ich in diesem Abschnitt auf die Abgrenzung des Kammerbezirks zurück, der allerdings fast der Provinz Utrecht entspricht.

Abbildung 42: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden



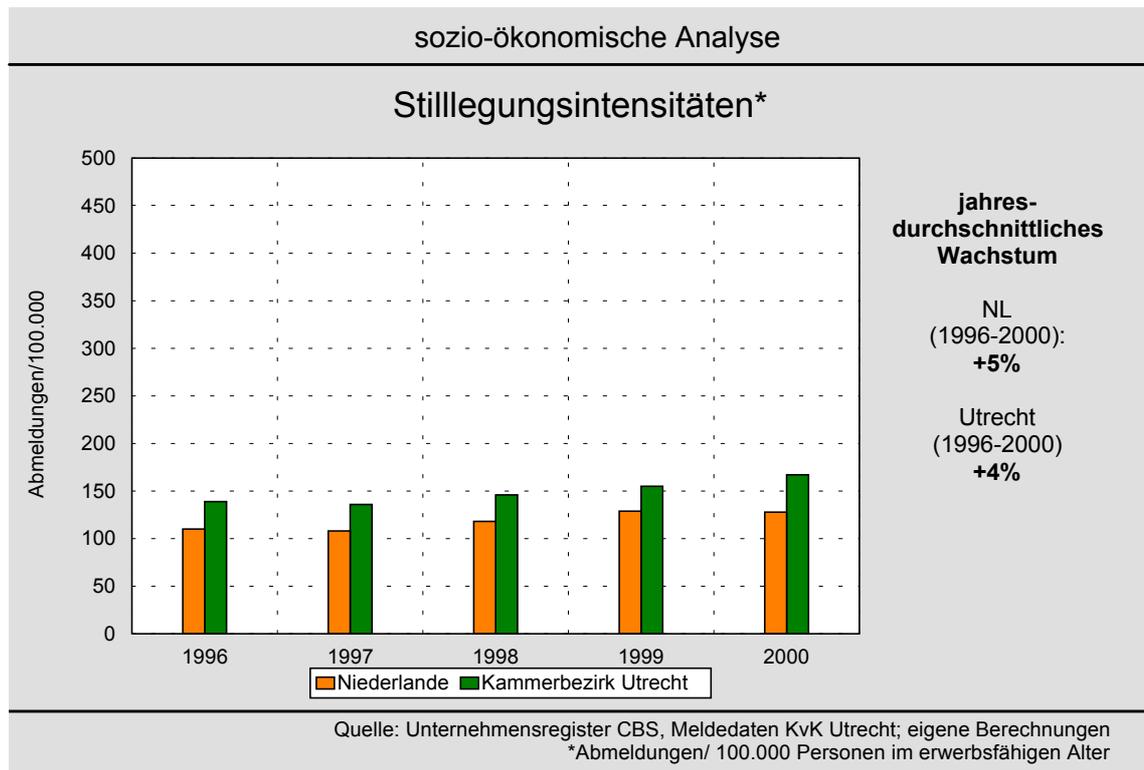
Wie bereits in der Regionalanalyse Mittleres Ruhrgebiet verdeutlicht, spiegelt das Gründungs- und Stilllegungsgeschehen zwei Seiten der gleichen Medaille wider: Utrecht profitiert von einer vergleichsweise hohen Gründungsintensität bei gleichzeitig vergleichsweise geringer Stilllegungsintensität: Das jahresdurchschnittliche Wachstum der Gründungsintensität liegt in den Jahren 1996 bis 2000 bei sechs Prozent, die Stilllegungsintensität dagegen in diesem Zeitraum bei jahresdurchschnittlich lediglich vier Prozent. Das niederländische jahresdurchschnittliche Wachstum der Gründungsintensität liegt im gleichen Zeitraum bei drei Prozent gegenüber fünf Prozent bei den Stilllegungen. Innerhalb des Kammerbezirks Utrecht ist die Gemeinde Utrecht der gründungsintensivste Ort: Vom Anmeldeaufkommen der Jahre 1996 bis 2000 entfallen 34 Prozent auf die Gemeinde. Auch im relativen Vergleich der G4 (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht) kann die Gemeinde Utrecht im Zeitraum 1996 bis 2000 das höchste jahresdurchschnittliche Wachstum der Gründungsintensitäten nachweisen (Commissie H&EZ 2001).

Abbildung 43: Gründungsintensitäten im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden



Zwar sind im Kammerbezirk Utrecht wegen der hohen Gründungsintensität auch vergleichsweise hohe Stilllegungsintensitäten festzustellen: In ihrer Konstellation mit den hohen Gründungsintensitäten sind sie aber so günstig, dass per Saldo ein deutlich über dem niederländischen Durchschnitt liegender Zuwachs der Unternehmenspopulation entstanden ist.

Abbildung 44: Stilllegungsintensitäten im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden



Zusammenfassend sind in der folgenden Tabelle gründungsdemographische Kennzahlen für die gesamten Niederlande und für den Kammerbezirk Utrecht berechnet. Die einzelnen Werte verdeutlichen nochmals die starke Position der Provinz im niederländischen Vergleich.¹³⁷

Tabelle 26: Gründungsdemographie in den gesamten Niederlanden und im Kammerbezirk Utrecht (in Prozent) von 1996-2000

	Niederlande				Kammerbezirk Utrecht			
	Eintrittsquote ¹³⁸	Austrittsquote ¹³⁹	Nettozuwachs ¹⁴⁰	Turbulenz ¹⁴¹	Eintrittsquote	Austrittsquote	Nettozuwachs	Turbulenz
1996	5,21	2,3	2,9	7,5	6,1	1,9	4,2	8
1997	4,74	2,2	2,5	7,0	5,8	1,9	3,9	7,7
1998	4,91	2,4	2,5	7,3	6,3	2,1	4,2	8,4
1999	5,44	2,6	2,9	8,0	6,4	2,3	4,1	8,7
2000	5,97	2,9	3	8,9	8	2,3	5,7	10,3

Quelle: CBS, KvK Utrecht; eigene Berechnungen

¹³⁷ Für die BRD habe ich aus folgenden Gründen auf die Berechnung verzichtet: Die Bestimmung der Gesamtanzahl der Unternehmen, die als relativierender Faktor dient, ist in der BRD leider nur über die Umsatzsteuerstatistik möglich. Da diese aber lediglich Unternehmen mit einem steuerbaren Jahresumsatz über 32.500 Markt erfasst, wird ein großer Teil der Unternehmenspopulation ausgeblendet. Verlässliche, international vergleichbare Ergebnisse hätte diese Kalkulation nicht geliefert.

¹³⁸ Eintrittsquote = Gründungen : Unternehmensbestand der Gebietseinheit

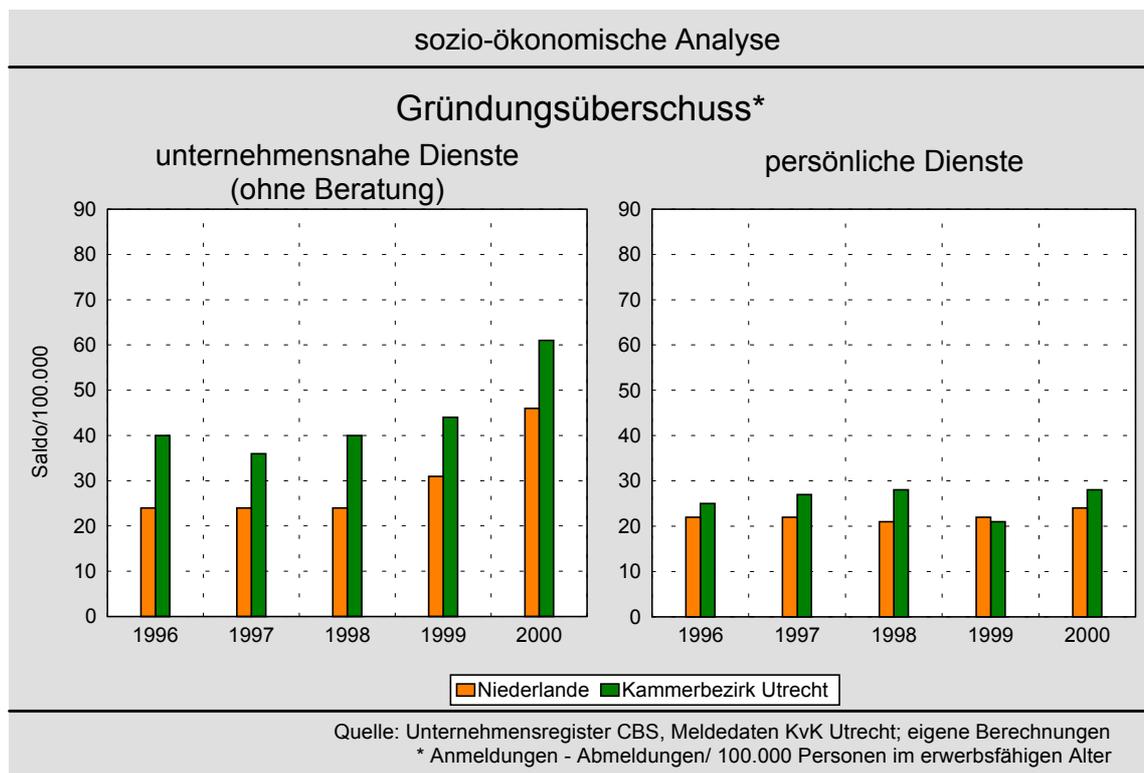
¹³⁹ Austrittsquote = Abmeldungen : Unternehmensbestand der Gebietseinheit

¹⁴⁰ Nettozuwachs = Eintrittsquote - Austrittsquote

¹⁴¹ Turbulenz = Eintrittsquote + Austrittsquote

Die sektoralen Gründungsdaten des Kammerbezirks Utrecht¹⁴² spiegeln die Komposition der Wirtschaftsstruktur wider. Der Dienstleistungssektor - und hier insbesondere die Beratungsdienste - weisen per Saldo vor den restlichen facilitären Diensten, dem Bau-sektor und den personenbezogenen Diensten die höchsten Gründungsüberschüsse auf. Die Beratungsdienste kommen auf einen jahresdurchschnittlichen Zuwachs der Gründungen von elf Prozent (Stilllegungen: fünf Prozent), die sonstigen facilitären Dienste auf neun Prozent (Stilllegungen: sieben Prozent). Der in der Sektoralstruktur der Provinz Utrecht prominent vertretene Sektor Handel kann nur noch vergleichsweise niedrige Positivsalden vorweisen, was als Ausdruck und Spiegelbild des erheblichen marktlichen Drucks in diesem Bereich gewertet werden kann. Der fortgeschrittene sektorale Strukturwandel wird in Utrecht in bedeutendem Maße über das Gründungsgeschehen im Dienstleistungssektor und die damit verbundene Erneuerung der Unternehmenspopulation forciert.

Abbildung 45: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) nach Wirtschaftszweigen im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden I

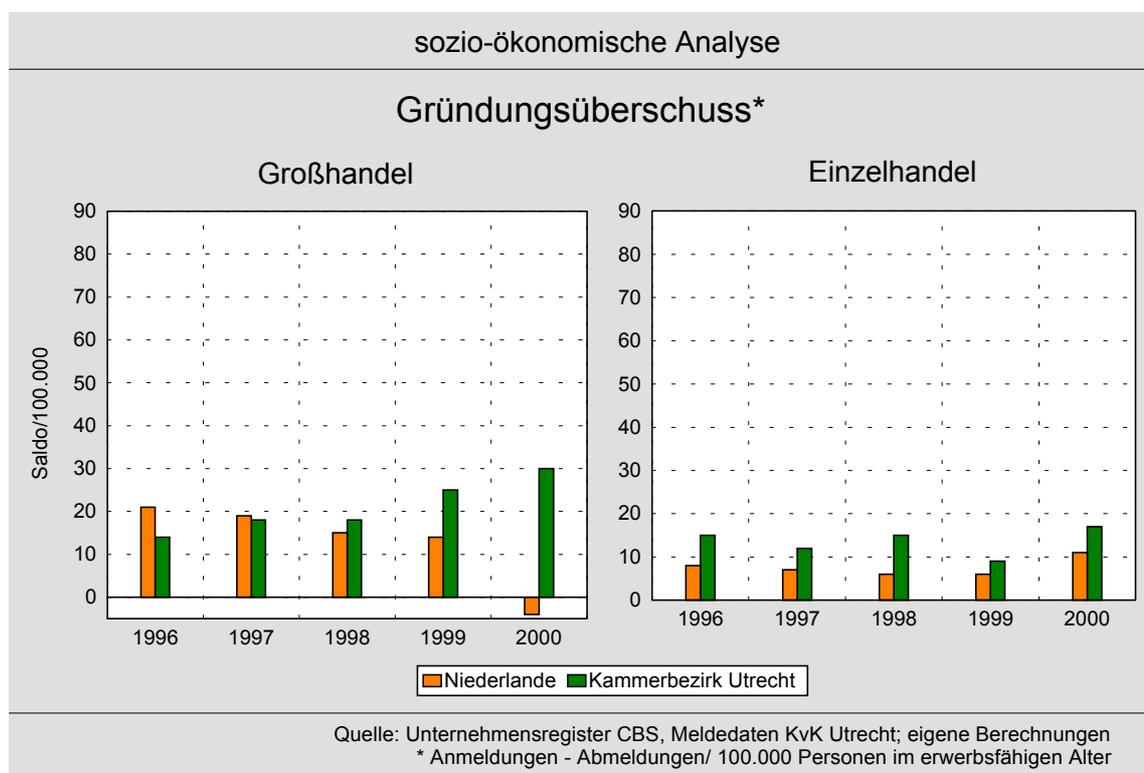


Sowohl der Einzel- als auch der Großhandel unterliegen in den Niederlanden erheblichem Druck. Von 1996 bis 1999 war der Gründungsüberschuss rückläufig, wobei sich dieser Trend mit einem Negativsaldo im Großhandel im Jahr 2000 fortsetzt. Dagegen kann im Einzelhandel in diesem Jahr ein positiver Trendbruch konstatiert werden. We-

¹⁴² Die Abgrenzung der Wirtschaftszweige stimmt nicht mit dem deutschen Fall überein, da in den Niederlanden auf die Einteilung der Industrie- und Handelskammer zurückgegriffen werden musste.

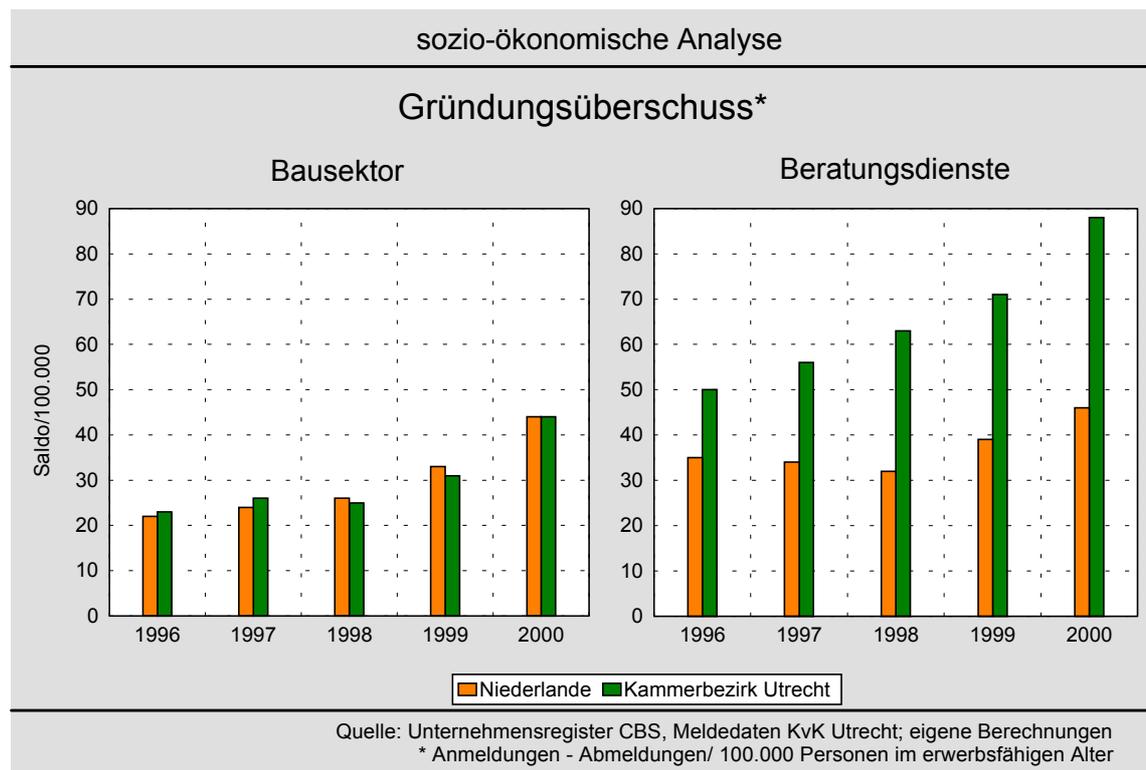
sentlich positiver verliefen die Entwicklungen sowohl im Groß- als auch im Einzelhandel im Kammerbezirk Utrecht: Der Großhandel konnte seit 1996 steigende Salden-Entwicklungen verzeichnen und der Einzelhandel konnte sich nach einem Einbruch 1999 ebenfalls wieder erholen. Die sehr unterschiedlichen Entwicklungen verdeutlichen auch die jahresdurchschnittlichen Wachstumsraten, denn während die Gründungsintensität im Großhandel im Kammerbezirk Utrecht mit jahresdurchschnittlich sieben Prozent zunahm und die Stilllegungen um drei Prozent zurückgingen, verzeichneten die gesamten Niederlande einen Rückgang in der Gründungsintensität um jahresdurchschnittlich 16 Prozent bei einer Stagnation der Stilllegungen.

Abbildung 46: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) nach Wirtschaftszweigen im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden II



Hervorragend entwickelte sich sowohl im Kammerbezirk Utrecht als auch in den gesamten Niederlanden der Bausektor mit entsprechend hohen Gründungsüberschüssen. Außerdem entfaltete der Bausektor in der Periode 1996-2000 die höchste Gründungsdynamik. Dieser Sektor verzeichnete im Kammerbezirk Utrecht ein Wachstum von jahresdurchschnittlich 13 Prozent auf der Gründungsseite, bei einem gleichzeitigen jahresdurchschnittlichen Wachstum der Stilllegungen von acht Prozent. Damit macht Utrecht jedoch keine Ausnahme, sondern liegt im Landestrend, denn dort betragen die entsprechenden Werte auf der Gründungsseite 13,1 Prozent und auf der Seite der Stilllegungen 7,5 Prozent.

Abbildung 47: Entwicklung des Gründungsüberschusses (Saldo) nach Wirtschaftszweigen im Kammerbezirk Utrecht und in den Niederlanden III



Trotz der ausgesprochen hohen Gründungsintensität belegt die Provinz Utrecht im Vergleich der zwölf niederländischen Provinzen bezüglich der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten lediglich unterdurchschnittliche Platzierungen. Die folgenden Ergebnisse beziehen sich auf das Jahr 1998 und sind aufgearbeitet von Senter (2001, S.40ff): Wählt man als Indikator die regionale F&E-Verteilung (F&E bezogene Löhne/Lohnsumme aller Betriebe) belegt Utrecht von den zwölf Provinzen den sechsten Platz. Beim Indikator der regionalen F&E-Intensität (F&E-bezogene Löhne/Arbeitsplätze ist es lediglich Platz neun und beim Indikator der regionalen F&E-Konzentration (F&E-Löhne/Lohnsumme F&E-Betriebe) belegt die Provinz Utrecht sogar den letzten Platz. Eine Shift-Share-Analyse auf Basis dieser Forschungs- und Entwicklungsdaten ergibt zwar einen sehr positiven Regio-Effekt, aber gleichzeitig auch einen negativen Sektor-Effekt. Darin zeigt sich das Problem der mangelhaften wirtschaftssektoralen Diversifizierung der Provinz Utrecht. Wesentliche Einflussfaktoren dürften die extrem niedrigen Anteile des industriellen Sektors an der Wirtschaftsstruktur sein sowie der außerordentlich hohe Anteil des tendenziell innovationsärmeren Dienstleistungssektors.

8.3.5 Resümee

Die sozio-ökonomische Analyse zeichnet insgesamt ein sehr positives Bild der gründungsbeeinflussenden Faktoren in der Provinz Utrecht. Zwischen 1990 und 1999 ist der Anteil der 15 bis 65-jährigen deutlich gestiegen, auch die nachwachsende Kohorte der unter 15-jährigen, aus der sich das zukünftige Gründungspotenzial speisen wird, wächst erheblich. Die Prognosen der Zuwächse bis zum Jahr 2015 liegen ebenfalls über dem niederländischen Durchschnitt. Im Gebiet der Provinz Utrecht leben hinter den Provinzen Zeeland und Drenthe die meisten Menschen, die unter die Definition „vermögend“ fallen. Das Pro-Kopf-Einkommen ist statistisch gesehen das höchste sämtlicher Provinzen und entsprechend günstig stellt sich die Einkommensentwicklung seit 1989 dar, obwohl die Lohnzurückhaltung als zentrale Komponente des Poldermodells an den im internationalen Vergleich niedrigen Steigerungsraten deutlich abzulesen ist. Der sektorale Strukturwandel ist in Utrecht bereits weit vorangeschritten. Der Anteil des primären Sektors liegt deutlich unter dem vergleichsweise hohen niederländischen Durchschnitt, der sekundäre Sektor wird weniger über klassische Industriezweige geprägt, als über den Bausektor; der tertiäre Sektor ist insbesondere über die klassischen handelsbezogenen Bereiche und die unternehmensnahen Dienstleistungen ausgesprochen stark ausgeprägt. Der hohe Tertiarisierungsgrad trägt zu einem deutlich über dem niederländischen Durchschnitt liegenden Wachstum an Arbeitsplätzen bei, ein Grund, warum die Arbeitslosenquote die niedrigste in den Niederlanden ist.

Die lokale Wirtschaftsförderung bemüht sich jedoch in erheblichem Maße, die industrielle Basis zu stärken, um einen ausgeglicheneren Branchenmix erzielen zu können (Interview). Dieses Vorhaben gestaltet sich insbesondere wegen der Flächenengpässe problematisch, jedoch bieten sich mit der Eingemeindung von Vleuten-De Meern und der damit verbundenen Entwicklung des Gebiets Leidsche Rijn neue Möglichkeiten. Da die Regierung in Den Haag umfangreiche Eingemeindungsprozesse auch für die Zukunft angekündigt hat, hofft die Stadt Utrecht über diese Strategie neue Flächen insbesondere auch für Gewerbegebiete erschließen zu können (Interview). Die inhaltliche Ausrichtung der kommunalen Wirtschaftsförderung in der Stadt Utrecht entspricht - erwachsend aus den räumlichen Problemlagen - der traditionellen, eng definierten Flächen- und Infrastrukturpolitik.

Einen Motor des sektoralen Strukturwandels bildet das regionale Gründungsgeschehen, denn die höchsten Gründungsüberschüsse manifestieren sich im unternehmensnahen Dienstleistungssektor. Im niederländischen Vergleich kann die Provinz Utrecht insbesondere über die Stadt Utrecht die höchsten Gründungsintensitäten über sämtliche Wirtschaftszweige ausweisen.

Der zentrale Engpass, der auch die lokale und regionale Wirtschaftsförderung in prominenter Weise beschäftigt, ist die Flächenproblematik. Die Migrations-Statistik zeigt mittlerweile deutlich, dass viele Unternehmungen den Standort verlassen, weil erhebliche Engpässe bei Gewerbe- und Büroflächen bestehen und das Staßennetz traditionell überlastet ist. Weniger im Bewusstsein der Akteure steht die regionale Innovationsproblematik. Wie substantiell dieses Problem jedoch ist, zeigen die F&E-Daten. Kleinknecht (1999) beschreibt diese Problematik für die gesamten Niederlande und kritisiert insbesondere die niedrige Arbeitsproduktivität und das niedrige Tempo der Markteinführung und Diffusion neuer Produkte. Selbst die ansonsten eher diplomatische Politik lässt an Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig, wenn es um die Innovationsschwäche in der Provinz Utrecht geht. Im Rahmen eines Symposiums zum Thema regionale Innovations- und Technologietransferstrategien in Utrecht erklärt der damalige Wirtschaftsminister, Dr. Gerrit Ybema:

„Die Provinz Utrecht unterhält einen beeindruckenden Vorrat an Wissen in ihrem Gebiet. Aber dieses Wissen wird nur unzureichend genutzt.“ (ders. 2001; eigene Übersetzung)

Eng damit verbunden ist die niedrige Marktdynamik in den Niederlanden, jedoch dürften hier - ablesbar bereits im Jahr 2000 - in den kommenden Jahren durch die einschneidenden Liberalisierungen und Deregulierungen erhebliche Veränderungen zu erwarten sein.

8.4 Ergebnisse der Netzwerkanalyse¹⁴³

8.4.1 Formale Netzwerk- und Akteursstruktur

Die Starters Support Plattform Utrecht (SAPU) ist das politische Gremium der gründungsunterstützenden Infrastruktur in der Gemeinde Utrecht und organisiert insbesondere die strategische Ausrichtung der Gründungspolitik. Das Gremium gründete sich im Jahr 1996. In der SAPU sind zum Stichtag 31.09.2000 sieben Organisationen und Initiativen vertreten.¹⁴⁴ Drei Akteure gehören im engeren Sinne zu den Organisationen der staatlichen Verwaltung (Gemeinde und Provinz), weiterhin ist eine Kammer als halbstaatlicher Akteur vertreten, werkplan und werk en onderneming als Stiftungen unter öffentlicher Beteiligung und Syntens als öffentliche Beratungseinrichtung. Sechs der zu berücksichtigenden sieben Akteure haben den Fragebogen zurückgeschickt.

Tabelle 27: Akteursstruktur in der Starters Support Plattform Utrecht (SAPU)

Kammern	Verwaltung	weitere staatliche Organisationen und Initiativen
Kamer van Koophandel Utrecht	Gemeente Utrecht – Dienst Economische Zaken	werkplan
	Gemeente Utrecht – Dienst Maatschaapelijke Ontwikkeling	werk en onderneming
	Provinz Utrecht	Syntens

Quelle: eigene Zusammenstellung

Strukturdaten der einzelnen Netzwerk-Akteure

Innerhalb der Organisationen weisen die befragten Personen im Durchschnitt eine rund siebenjährige Erfahrung mit dem Thema Unternehmensgründung auf, wobei die längste Erfahrung bei 12 Jahren, die geringste bei fünf Jahren liegt. Die durchschnittliche Anzahl der Berater/Beschäftigten in diesem Thema liegt bei sieben Personen pro Organisation, die maximale Anzahl bei 13 Personen. Für fünf Organisationen gilt das Thema Unternehmensgründung als wichtig, eine Organisation gibt an, es sei zunehmend wichtig. Ebenfalls fünf Organisationen gehören zu den Gründungsmitgliedern der SAPU, ein Mitglied gibt an, seit 2000 dazugegehören. Die einzelnen Akteure werden im Folgenden näher vorgestellt.

¹⁴³ Die Anzahl der formalen Mitglieder der SAPU ist gering, so dass eine Darstellung der Ergebnisse der schriftlichen Befragung in Prozentform nicht angemessen erscheint. Deshalb werden in diesem Kapitel immer die absoluten Zahlen genannt. Bezugsgröße ist jeweils die Netzwerkgröße von sieben Akteuren bei Antwort von sechs Akteuren. Addiert sich die Summe der Antworten nicht auf sechs, so ist dies auf das Nicht-Antworten einzelner Akteure zurückzuführen.

¹⁴⁴ Die Steuerbehörde ist im Jahr 2000 aus der SAPU ausgeschieden. Als Grund dafür wurde die interne Arbeitsbelastung angegeben. Gleichzeitig ist die Provinz Utrecht seit dem Jahr 2000 neues Mitglied.

Wie in Deutschland bilden die *Industrie- und Handelskammern* (*Kamer van Koophandel*) in den Niederlanden die organisatorische Plattform der (regionalen) Wirtschaft für deren Selbstverwaltung und Interessenvertretung; zusätzlich führen die Kammern als Körperschaften öffentlichen Rechts öffentliche Aufgaben aus. Das Tätigkeitsspektrum ist entsprechend umfangreich, die Information und Beratung von Unternehmensgründern ist ein wichtiger Baustein.

Mitte der 1990er Jahre hat in den Niederlanden eine Diskussion um Aufgaben und Zielgruppen der KvKs eingesetzt. Die Kammern wurden als profillos charakterisiert, es wurde zu viel Beratung „von der Stange“ angeboten, aber keine maßgeschneiderten Leistungen (Interview). Diese Diskussion mündete in einer Reform des Gesetzes über die Industrie- und Handelskammern. Die Vereinigung der Industrie- und Handelskammern (VVK) reagierte darauf in Form des „Kernpaaket Nieuwe Stijl“ (KNS), in dem u.a. die Dienstleistungen an Gründer neu zusammengestellt wurden. In den Niederlanden bilden die Industrie- und Handelskammern heute die wichtigste erste Anlaufstelle für Unternehmensgründer.

Sukzessive gaben sich die Kammern eine neue Struktur, einige fusionierten und definierten ihre Hauptaufgabenfelder und Zielgruppen neu. Die Dienstleistungen sollten sich zukünftig auf die Bereiche „Existenzgründer-Unterstützung“, „Unterstützung von potenziellen Wachstumsbetrieben“, „Gesetz- und Regelung“ und „Import und Export“ konzentrieren. Kammervertreter weisen darauf hin, dass dieser Reorganisationsprozess weniger neue Dienstleistungen hervorbringt, als vielmehr vorhandenes Know-How neu strukturiert (Interview). Sämtliche Kammern in den Regionen der Niederlande müssen mittlerweile gegenüber der Öffentlichkeit und ihren Kunden mit einer Art „corporate identity“ auftreten. Beispielsweise benutzen die Kammern ein einheitliches Logo, um ihr Profil zu schärfen. Dieser Gedanke trägt der Entwicklung Rechnung, dass die Kammern zukünftig auch exakt die gleichen Dienstleistungen in gleicher Organisationsform anbieten sollen, um dadurch für hohe Transparenz zu sorgen.

Das Ziel einer „corporate identity“ führte sukzessive auch zu einer inhaltlichen Angleichung und Standardisierung der Informations- und Beratungstätigkeit für Unternehmensgründer. Die KvK fungiert lediglich als erste Anlaufstelle für Gründer und vergibt überblicksartige Einstiegsinformationen in den eigens dafür eingerichteten Service-Centern (first-stop-shop-Modell). Für Gründer in der Orientierungsphase steht ein erstes Informationspaket bereit, das Themen wie Gesetze, Soziale Sicherheit und Steuern anreißt. Zusätzlich werden Orientierungstreffen in der Kammer angeboten, die dem persönlichen Austausch dienen sollen. Fortgeschrittenere Gründer, die unmittelbar in die Planungsphase eintreten, können auf ein zweites Informationspaket zurückgreifen, das vertiefende Informationen zur Erstellung des Geschäftsplans enthält. Das schriftliche

Angebot wird flankiert von der Möglichkeit, persönliche Kurz-Beratungsgespräche (nicht länger als eine Stunde) mit den Beratern der KvK zu führen. Themenspezifisch bietet die KvK ausgesuchte Kurs- und Seminarmodule an, die gründungsrelevantes Wissen vertiefen (Steuern, Recht, Finanzierung etc.). Liegt der formulierte Geschäftsplan vor, so können Gründer auf Vermittlung der KvK die Beurteilung eines erfahrenen Alt-Unternehmers erfragen. Außerdem will die Kammer die Weiterleitungsfunktion an andere, spezialisiertere Organisationen und Initiativen ausüben.

Die Position der Kamer van Koophandel in der ersten Gründungsinformation und -beratung ist besonders gefestigt und aufgewertet worden durch die Auflösung des landesweit agierenden intermediären Akteurs IMK Voorlichting, der bis in das Jahr 1996 die orientierende Einstiegsberatung vorgehalten hatte. Auch innerhalb der Gemeinde Utrecht nimmt die KvK eine starke Stellung ein, weil sie eindeutig die Funktion der ersten Anlaufstelle („first-stop-shop“-Modell) ausübt. Trotz der Reformen im Rahmen des KNS ist dies nicht selbstverständlich, beispielsweise organisiert in Enschede die Gemeinde diese Anlaufstelle, und in Den Haag ist zu diesem Zweck eine Stiftung verschiedener Akteure gegründet worden.

Die *Gemeinde Utrecht* ist zunächst über die *Stadtentwicklung (Abteilung Wirtschaft und Betrieb)* in die Förderung von Unternehmensgründungen eingebunden. Seit den 1970er Jahren hat die regionale Wirtschaftsförderung in den Gemeinden zunehmend an Bedeutung gewonnen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass zum Einen die Zielgruppe Unternehmer mit ihrem heterogenen Bedarf an öffentlichen Dienstleistungen stärker wahrgenommen wird und zum Zweiten die Profilierung der lokalen und regionalen Ebene als attraktive Standorte an Bedeutung gewonnen hat. In den Niederlanden forcierte insbesondere die sogenannte Große-Städte-Problematik diesen Themenbereich. Die Aufgaben und Ziele der Wirtschaftsförderung können relativ grob unterteilt werden in:

- Wirtschaftspolitische Konzeptentwicklung
- Betreiben von Ansiedlungspolitik
- Kontakt- und Informationsstelle für Unternehmen (daraus geht unmittelbar die Signalfunktion hervor, d.h. die Wahrnehmung regionaler Problemfaktoren und die Weiterleitung an die Politik)

Organisatorisch ist die Wirtschaftsförderung in den meisten Städten - und so auch in Utrecht - in die Stadtentwicklung integriert. Da Wirtschaftsförderung heute eine Querschnittsaufgabe ist (Schäfer/Stricker 1992, S.62), die je nach Vorhaben weitere Ämter vom Liegenschafts- bis zum Bauordnungsamt tangiert, richtete die Gemeinde Utrecht im Zuge einer Verwaltungsreform im Jahre 1999 themenspezifische Querschnittsgruppen ein, um bei größeren Vorhaben (z. B. Ansiedlung größerer Unternehmen) ein indi-

viduelles Projektmanagement betreiben zu können. Verglichen mit anderen Gemeinden ist die Wirtschaftsförderung in Utrecht personell gut ausgestattet.

Die Arbeit der Wirtschaftsförderung wird in der Förderung von Unternehmensgründungen über die *Sozialbehörde (Dienst Maatschappelijke Ontwikkeling (DMO))* ergänzt, die insbesondere das Programm zur finanziellen Unterstützung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit (bbz) verwaltet. Für die operative Abwicklung ist dazu das *bureau zelfstandigen* eingerichtet worden. Jährlich erhalten zwischen 40 und 60 Personen finanzielle Unterstützung im Gründungsprozess. Die aktive Stimulierung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit wird von der Behörde abgelehnt, vielmehr wird eine neutrale Bearbeitung des Themas propagiert (Interview). Die *Finanzbehörde der Gemeinde Utrecht* stellt spezielle schriftliche Informationen für Gründer bereit (u.a. zu Abschreibungsmöglichkeiten, Finanzierungsmodellen). Seit dem 1. Januar 1997 werden diese Leistungen über einen eigens eingerichteten Informationsschalter in den Räumen des utrecht'schen Finanzamtes ergänzt.

Ein exponiertes Projekt, das die Gemeinde Utrecht im Jahr 1998 initiiert hat, ist der „one-stop-shop“ für sämtliche Fragen zu Auflagen und Genehmigungen (*Bedrijvenwinkel*) innerhalb der Gemeinde Utrecht. Der *Bedrijvenwinkel* fungiert als zentrale und integrierende Anlaufstelle („one-stop-shop“-Modell) für startende und gefestigte Unternehmen in Fragen der gemeindebezogenen Gesetzgebung (Niederlassungsauflagen, Umweltauflagen, Bauvorschriften, Bebauungspläne). Die Organisationsform trägt dem heterogenen und umfassenden Informationsbedarf insbesondere auch von Gründungsunternehmen Rechnung. Bürokratische Hemmnisse sind nach wie vor ein zentraler Problemfaktor junger Unternehmen. Häufig sind es jedoch nicht einzelne Auflagen, Verpflichtungen und Gesetze, die Gründern nachhaltige Probleme bereiten, sondern die Kernproblematik liegt in der Kumulation. Verschiedene Anlaufstellen und zersplitterte Zuständigkeiten in inhaltlicher und räumlicher Perspektive steigern die Informations- und Suchkosten potenzieller Unternehmensgründer. Der *Bedrijvenwinkel* versucht entsprechend Transparenz zu schaffen und Zeit zu sparen. Kontakt- und Informationsmöglichkeiten bestehen auch über das Internet.

Innerhalb der Niederlande gilt dieses Modell mittlerweile als ein „best practice“ (research voor beleid 1999). Jedoch bündelt dieser one-stop-shop noch keine Beratungs- und Informationsangebote in betriebswirtschaftlichen Fragen. Mit der räumlichen wie inhaltlichen Integration des *Bedrijvenwinkels* in die *Kamer van Koophandel* im Dezember 2000 ist dazu jedoch ein zentraler Schritt gemacht worden. Die Integrationsbestrebungen verschiedenster Dienstleistungen „unter einem Dach“ sind jedoch noch nicht abgeschlossen, denn momentan laufen die Überlegungen zur Gründung einer Niederlas-

sung der Steuerbehörde in den Räumen der KvK. Beschlossen ist bereits der Umzug des Syntens-Netzwerks in das Gebäude der Kammer (Interview).

Syntens ist eine sehr junge Organisation, die im Jahr 1996 aus einer Fusion von IMK voorlichting und InnovatieCentra hervorgegangen ist (vgl. Kapitel 5.3.5). Die staatlich finanzierte Organisation operiert in den gesamten Niederlanden, hat jedoch eine sehr starke regionale Verankerung. Allein in Utrecht beschäftigt Syntens 20 Personen. Thematisch bietet Syntens Leistungen an zu: Informations- und Kommunikationstechnologien, Marketing und Strategie, Produkt- und Prozessentwicklung, Personal und Organisation, Kooperation und neue Unternehmerschaft. Die Arbeitsanteile im Themenbereich neue Unternehmerschaft fallen jedoch eher niedrig aus, wie die Bilanz für das Jahr 2000 verdeutlicht (*Syntens-Journaal* 2000). Ein Grund dafür mag darin liegen, dass die Organisation ausschließlich auf innovative und schnell wachsende Gründer fokussiert, diese Zielgruppe jedoch sehr klein ist. Speziell für diese Zielgruppe ist das Programm „De Zakenlift“ aufgelegt worden, über das ein gründungs- und wachstumsprozessbegleitender Mentor finanziert wird.

In der Absicht, den wirtschaftlichen Strukturwandel zu forcieren und zu neuen Arbeitsplätzen beizutragen, haben die Provinz Utrecht, die Gemeinde Utrecht und die Kamer van Koophandel in Kooperation mit den Unternehmen Rabobank Utrecht, ABN Amro, ptt Telecom und Coopers & Lybrand die Stiftung *nieuwe Bedrijvigheit* initiiert. Die Projektkoordination übt das K+V organisatie adviesbureau aus. Das Projekt unterliegt einem engen Branchenfokus: Förderberechtigt sind lediglich Unternehmen des unternehmensnahen Dienstleistungssektors und des industriellen Sektors, die hohe Wachstumschancen aufweisen. Spin-off-Gründungen werden ebenfalls bevorzugt behandelt. Die Leistungen bestehen zunächst in Managementunterstützung in Form von zwölf Beratungstagen, die auf einen Zeitraum von zwei Jahren verteilt werden können. Außerdem verpflichten sich die projektbegleitenden Unternehmen, den Gründungsprozess zu flankieren. Die Leistungen sind nicht generell kostenfrei, werden aber auf der Basis eines „no cure, no pay“ geleistet. Zwischen 50 und 100 Unternehmen sind bislang von dieser Stiftung betreut worden (Interview).

Die private Stiftung *Werkplan* finanziert sich aus Mitteln der Gemeinde und der Provinz Utrecht. Die Höhe der Mittel ist dabei abhängig von der Anzahl der jährlich bedienten Gründer. *Werkplan* fokussiert sein Angebot zielgruppenspezifisch insbesondere auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Inhaltlich liegt der Schwerpunkt auf individueller begleitender Beratung (Coaching), wird jedoch über themenspezifische Workshops und Seminare - teilweise in Kooperation mit Finanzamt, KvK und Bureau Zelfstandigen - ergänzt. Das Angebot ist kostenpflichtig, der Kostenbeitrag hat jedoch eher symbolischen Charakter. Pro Jahr bedient *Werkplan* zwischen 400 bis 600 Gründer.

Bereits im Jahr 1987 unter dem Namen „*Buitenlands starterscentrum*“ (BSC) mit dem Ziel gegründet, die unternehmerische Aktivität in der Region Utrecht zu fördern, wechselte diese Organisation 1998 den Namen und heißt in der Rechtsform einer Stiftung nun *Werk en Onderneming*. Die Organisation operiert national, unterhält in Leiden ihren Hauptsitz und in Utrecht eine lokale Niederlassung. Das Workshop- und Seminarprogramm zielt auf Minderheiten ab, insbesondere auf Gründungen von Ausländern.

Im Zuge der gesteigerten öffentlichen Wahrnehmung des Themas Selbstständigkeit brachten sich auch *Banken* zunehmend in die Diskussion und in die örtliche Infrastruktur ein. Dies betrifft insbesondere ABN AMRO und Rabobank als die größten Banken der Niederlande. Gleiches betrifft Steuerberater.

Das landesweite Projekt *Live Wire* wurde über die Großunternehmen ABN AMRO, Shell und START unter Beteiligung von regionalen Sponsoren initiiert und zielte auf Gründungsvorhaben von jungen Menschen. Insbesondere wurden Unterstützungsleistungen beim Aufstellen des Unternehmensplans gegeben, der schließlich beim Live-Wire-Business-Plan-Wettbewerb eingereicht werden sollte. Das Projekt hatte in besonderem Maße Kommunikations- und Promotionscharakter, ist jedoch mittlerweile eingestellt worden. Die Gemeinde hatte sich nicht bereit erklärt, das Projekt fortzuführen, da sie keine Mittel für aus ihrer Sicht reine Promotion ausgeben wollte (Interview).

Thinktank begreift sich als ein regionales Netzwerk, das insbesondere auf die Zielgruppe junger Unternehmer aus dem akademischen Bereich spezialisiert ist und deren Austausch befördern möchte. Leistungen dieser Initiative beziehen sich insbesondere auf Hilfen bei der Erstellung des Geschäftsplans.

Ebenfalls als Netzwerk begreift sich *Entrefemmes*, hier stehen allerdings als Zielgruppe Frauen im Mittelpunkt. Die Initiative Entrefemmes ist in die landesweite Struktur von Frauennetzwerken des MKB Nederland integriert.

Trait-d'Union war eine regionale Initiative, die den Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft fördern sollte. Die Initiative war als Informations-Broker zur Vermittlung insbesondere von qualifiziertem Personal gedacht. Das Projekt wurde 1998 initiiert und mittlerweile eingestellt, da der Erfolg als mangelhaft bewertet wird (Interview).

Der *Bays Ballot Fonds* ist ein regionaler Venture Capital Fonds. Auf Grund der engen Zielgruppenausrichtung und dem niedrigen Anteil dieser innovativen, wachstumsstarken Gründer am gesamten Gründungsgeschehen wird der Bays Ballot Fonds als wenig erfolgreich eingeschätzt (Interview).

Europaweit können junge Unternehmen über die Initiative *PLATO* Beratungs- und Coachingangebote in Anspruch nehmen, die durch erfahrene Manager insbesondere aus

Großunternehmen vermittelt werden. Für Utrecht hat dieses Projekt heute aber fast keine Bedeutung mehr (Interview).

Eine zusammenfassende Übersicht zu den Akteuren, deren Aktionsradius, zu den Zielgruppen, dem Status und den Diensten gibt die folgende Tabelle.

Tabelle 28: Zentrale gründungsfördernde Akteure in der Übersicht (SAPU)

	Aktionsradius	Zielgruppen	Status	Dienste	SAPU-Mitglied
Kamer van Koophandel Utrecht	regional	alle	halb-staatl. Akteur	Einstieg, Vermittlung	ja
Gemeinde Utrecht (Stadtentwicklung)	regional	keine, nur politisch/verwaltend aktiv	staatl. Akteur	keine	ja
Gemeinde Utrecht (DMO)	regional	keine, nur politisch/verwaltend aktiv	staatl. Akteur	keine	ja
Gemeinde Utrecht (Bureau zelfstandigen)	regional	Arbeitslose	staatl. Akteur	Vergabe von Fördermitteln	ja (über Gemeinde)
Gemeinde Utrecht (Bedrijvenwinkel))	regional	alle	staatl. Akteur	bürokratische Hilfe	ja (über Gemeinde)
Syntens	national (mit starker regionaler Verankerung)	wachstumsorientierte Unternehmen	staatl. Akteur	Seminare, persönliche Beratung	ja
Provincie Utrecht	regional	keine, nur politisch aktiv	staatl. Akteur	keine	ja
Werkplan	regional	Arbeitslose	Stiftung	Coaching	ja
werk en onderneming	national (mit regionaler Verankerung)	Ausländer, Arbeitslose	Stiftung	Seminare, Kurse, persönliche Beratung	ja
Banken	national (mit starker regionaler Verankerung)	alle	privater Akteur	Finanzierung	nein
Steuerberater	national (mit starker regionaler Verankerung) und regional	alle	privater Akteur	Finanzierung	nein
Stichting Nieuwe Bedrijvigheid	national (mit starker regionaler Verankerung)	Branchen: unternehmensnahe Dienstleistungen und Industrie	public-private-partnership (ppp)	Beratung, Finanzierung	nein
PLATO	international	alle	ppp	Beratung	nein
LiveWire	national		ppp	Beratung	nein
Thinktank	regional	junge Unternehmer	Initiative	Vermittlung	nein
Entrefemmes	national (starke regionale Verankerung)	Frauen	Initiative	Beratung, informelle Information	nein
Trait d'Union	regional	alle	Initiative	Vermittlung	nein
Buys Ballot Fonds	regional	wachstumsstarke Unternehmen	ppp	VC-Fonds	ja (über Provinz)

8.4.2 Institutionalisation und Formalisierung

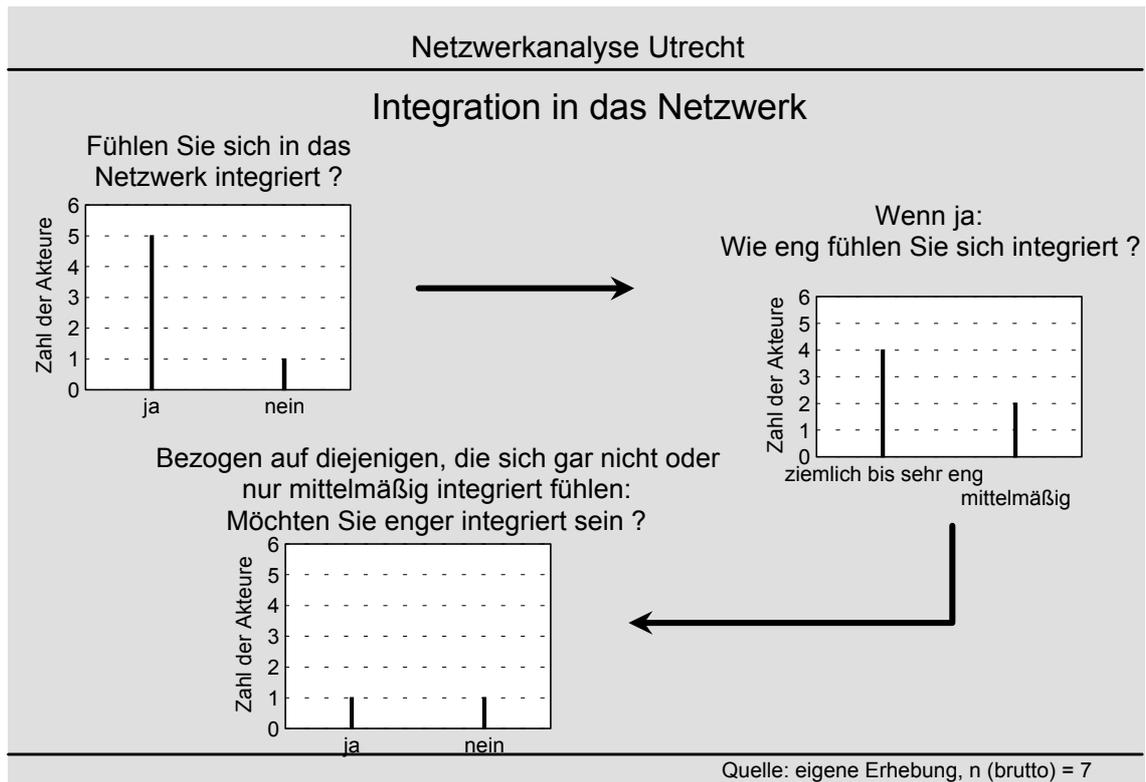
Eine Mitgliedschaft in der SAPU ist nicht ohne weiteres möglich: Vielmehr handelt es sich bei den beteiligten Akteuren um einen exklusiven Kreis insbesondere öffentlicher Organisationen, der nicht auf eine Erweiterung oder aber eine Integration sämtlicher in der Gründungsflankierung tätigen Akteure in Utrecht ausgelegt ist. Weil gleichzeitig keine Satzungen, Geschäftsordnungen oder ähnliche Formalisierungen bestehen, bringt dies der SAPU von externen Akteuren den Vorwurf des „old-boys-networks“ ein (Interview). Die Diskussion, ob Banken und Steuerberater mit in die SAPU einbezogen werden sollten, wurde negativ entschieden. Man fürchtete, dann sämtliche Vertreter aufnehmen zu müssen, was die Steuerungsfähigkeit der SAPU - nicht zuletzt über das breite Interessenspektrum - gelähmt hätte (Interview).

Das Netzwerk ist heterarchisch organisiert, die Kammer übernimmt seit SAPU-Bestehen den Vorsitz und stellt die Agenda für die einzelnen Treffen auf. Implizit laufen jedoch Status-Kämpfe um diese Position ab, denn auch die Gemeinde möchte sich gern als „Spinne im Netz“ verstehen (Interview). Die Treffen der SAPU finden bis zu vier Mal im Jahr statt. Das Netzwerk hat keine eigene Finanzbasis. Weiterhin existiert kein explizites, konkretes Leitbild für die Netzwerk-Arbeit, weder aus einer provinzwweiten, modellhaften Politikformulierung abgeleitet, noch von den Akteuren auf lokaler Ebene selbst formuliert. Der Versuch, zu einer „Vision“ der utrecht'schen Gründungs politik zu kommen, muss nach den Erfahrungen eines moderierten Prozesses im Jahre 1998 als gescheitert angesehen werden (vertiefend dazu siehe Abschnitt Problemverarbeitungskapazität). Ansatzpunkte wären jedoch gegeben insbesondere über das im Jahr 1999 veröffentlichte Papier zur räumlichen Wirtschaftspolitik (MINEZ 2000 (a)) des Wirtschaftsministeriums, das verstärkte regionale Vernetzungen anmahnt.

8.4.3 Integration der Akteure in das Netzwerk

Das subjektive Integrationsempfinden innerhalb der SAPU ist sehr hoch: Fünf Akteure antworten auf die Frage, ob sie sich als integriertes Mitglied im Netzwerk fühlen mit ja, ein Akteur mit nein. Ziemlich eng integriert fühlen sich vier Akteure, mittelmäßig oder eher lose jeweils ein Akteur. Von den beiden Akteuren, die sich mittelmäßig bis eher lose integriert fühlen, möchte ein Akteur enger integriert sein, der andere nicht. Dieser Akteur führt inhaltlich aus, dass er nicht enger integriert sein möchte, weil Ertrag und Aufwand der Netzwerk-Arbeit nicht in einem angemessenen Verhältnis stehen.

Abbildung 48: Integration in das Netzwerk (SAPU)



8.4.4 Interessenmotivation, Kooperationsbeziehungen, Beziehungsmuster und Koordinierungstypus des Netzwerks

Interessenmotivation zur Netzwerkteilnahme bzw.- ablehnung

Für fünf Akteure lohnt sich in inhaltlicher Hinsicht eine Teilnahme im Netzwerk ziemlich, nur ein Akteur gibt an, die Teilnahme lohne sich wenig. Dies ist ein erstes Indiz dafür, dass die SAPU im Urteil der Akteure zumindest grundlegende inhaltliche Ansprüche an eine Netzwerk-Organisation erfüllt. Derjenige Akteur, der die Arbeit im Netzwerk eher weniger lohnenswert findet, sieht einen sehr starken Grund dafür darin, dass seine Organisation keine inhaltlichen Ergänzungen und Komplementärpotenziale zu weiteren Akteuren und auch keine Vorteile für Gründer sehe.

Differenziert fällt zunächst das Bild bezüglich möglicher positiver Effekte für die eigene inhaltliche Arbeit aus: Für drei Akteure ist dies lediglich ein mittelmäßig wichtiger Grund, am Netzwerk teilzunehmen, für zwei Akteure ist dies ein starker bis sehr starker Grund. Ein Akteur macht keine Angabe, weil eine Teilnahme sich für ihn nur wenig lohnt. Dagegen ist das aktuelle Informationsinteresse für sämtliche Akteure offensichtlich *das* Hauptmotiv für die Netzwerk-Arbeit, denn sämtliche fünf antwortenden Akteure geben an, dies sei ein starker bis sehr starker Grund.

Weniger einheitlich zeigt sich das Bild wiederum in den Kategorien „Wir möchten mit anderen Organisationen zusammenarbeiten“ und „Gründer können von solch einem

Verbund profitieren“ (Abb. 50), denn während dies jeweils für zwei Akteure ein starker bis sehr starker Grund ist, antworten drei Akteure, dies sei lediglich ein mittelmäßig wichtiger Grund für die Teilnahme im Netzwerk. Ein Akteur gibt weiterhin in der offenen Antwortkategorie an, eine Teilnahme lohne sich, weil Zusammenarbeiten auf relativ hohem politischen Niveau möglich seien und über die SAPU Projekte initiiert werden könnten.

Diese Ergebnisse charakterisieren die SAPU im Wesentlichen als Informationsnetzwerk, wobei die Verdichtung um qualitative Ergebnisse zeigt, dass der Inhalt der Information primär Projekte, Vorhaben und Förderprogramme innerhalb des regionalen Förderregimes betrifft, aber weniger inhaltliche Methoden, die im operativen Tagesgeschäft der Gründungsberatung und -information angewendet werden. Dies ist ein Hinweis darauf, dass die SAPU seinen Schwerpunkt auf politisch-strategische Fragen der regionalen (Gründungs-)politikformulierung legt.

Abbildung 49: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für eine Teilnahme im Netzwerk? (SAPU) I

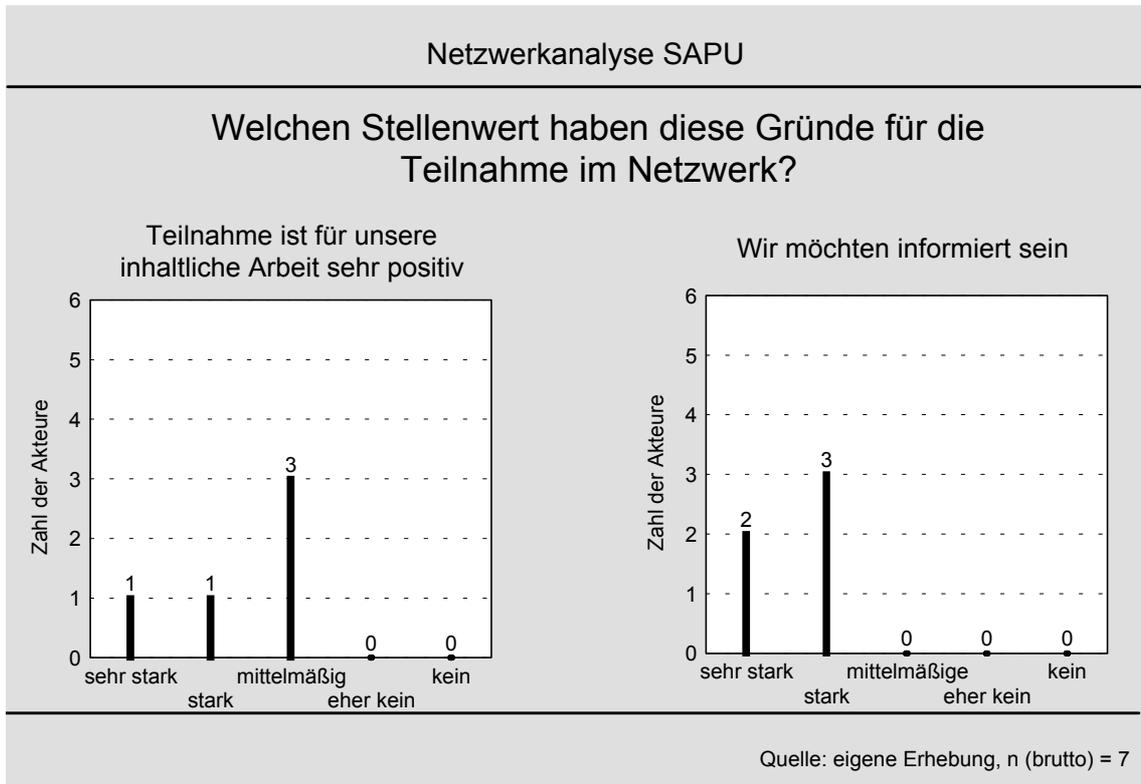
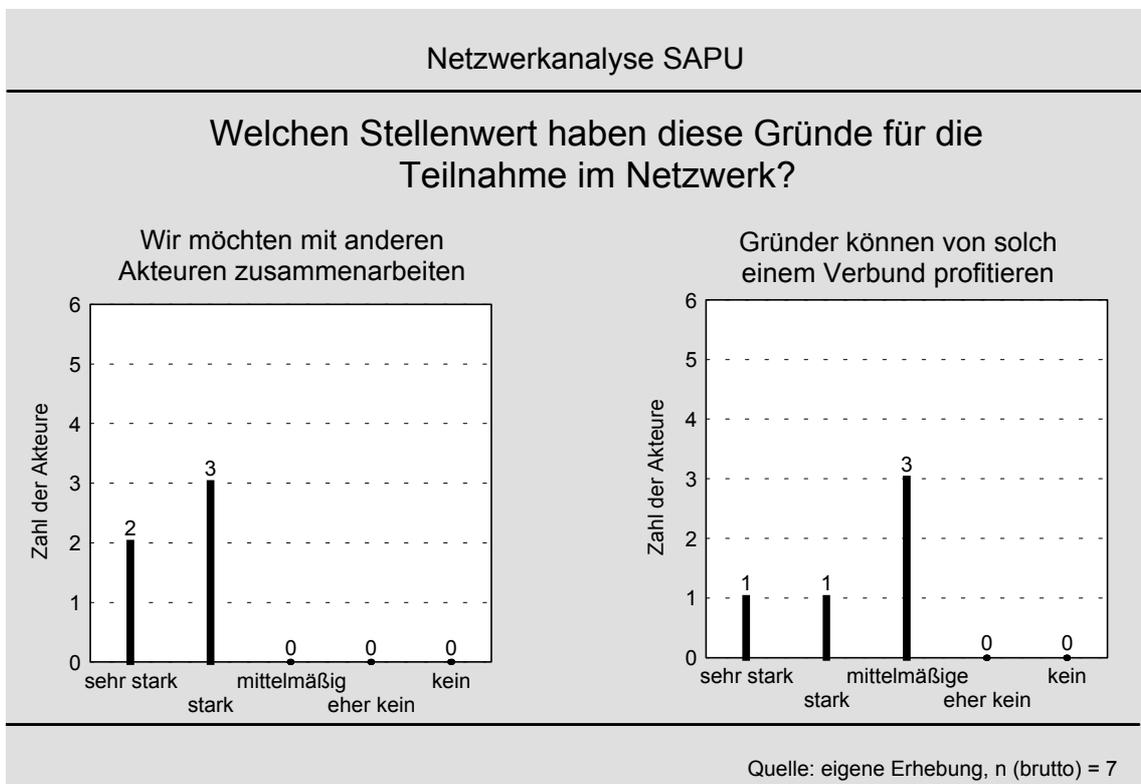


Abbildung 50: Welchen Stellenwert haben diese Gründe für eine Teilnahme im Netzwerk? (SAPU) II



Kooperationsbeziehungen und Voraussetzungen

Das uneinheitliche Antwortverhalten der Akteure auf die Frage, welcher Stellenwert für die Teilnahme im Netzwerk darin liege, mit anderen Organisationen zusammenzuarbeiten, spiegelt auch die direkte Frage nach dem output-Kriterium „Zusammenarbeit“ wider: Nur ein Akteur meint, dass über das Netzwerk mehr Zusammenarbeit zwischen den Organisationen geschaffen worden sei. Dagegen sind fünf Akteure der Meinung, dies sei nur mittelmäßig gelungen. Das Kooperationsmotiv wie die Kooperationsausprägung spielen für die Arbeit der SAPU lediglich eine untergeordnete Rolle.

Diese eher skeptische Wertung spiegelt sich in der Frage nach den Bereichen, auf denen enger zusammengearbeitet wird: Die Antwortmöglichkeiten „gemeinsame Beratung von Gründern“ und „Weitervermittlung von Gründern“ werden jeweils nur von einem Akteur angekreuzt. Lediglich die Kategorie „Abstimmung der Angebote“ erzielt dagegen mit vier positiven Antworten eine hohe Wertung. Dazu passen auch die dann folgenden freien Angaben, denn die Akteure nennen hier insbesondere die gemeinsame Politikformulierung. In den vertiefenden Interviews kristallisiert sich jedoch heraus, dass „Abstimmung“ im Wesentlichen Informationsaustausch bedeutet, jedoch nicht inhaltliche Abstimmung der Angebote und erst recht nicht gemeinsame Angebote. Die Kategorie „gemeinsames Veranstaltungsangebot“ erscheint deshalb ebenfalls irrelevant und dies deckt sich mit der eher negativen obigen Einschätzung, ob das Netzwerk zu mehr Zusammenarbeit beigetragen habe.

Abbildung 51: Auf welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (SAPU) I

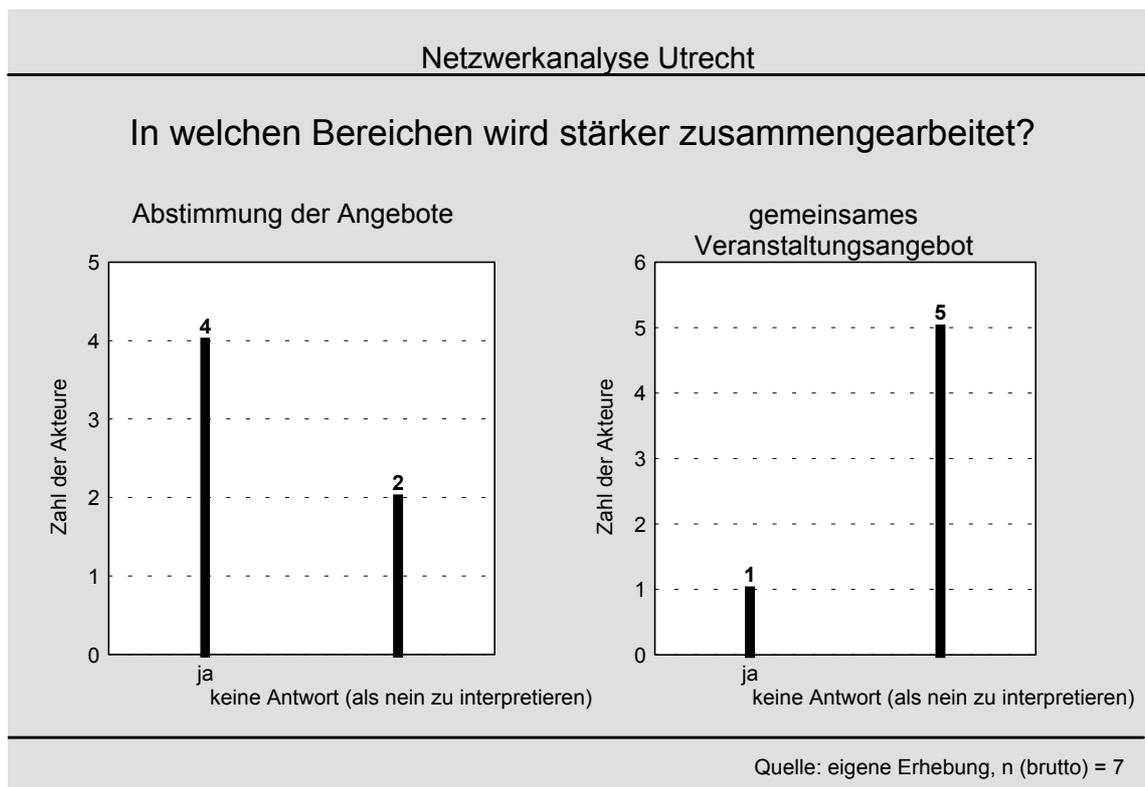
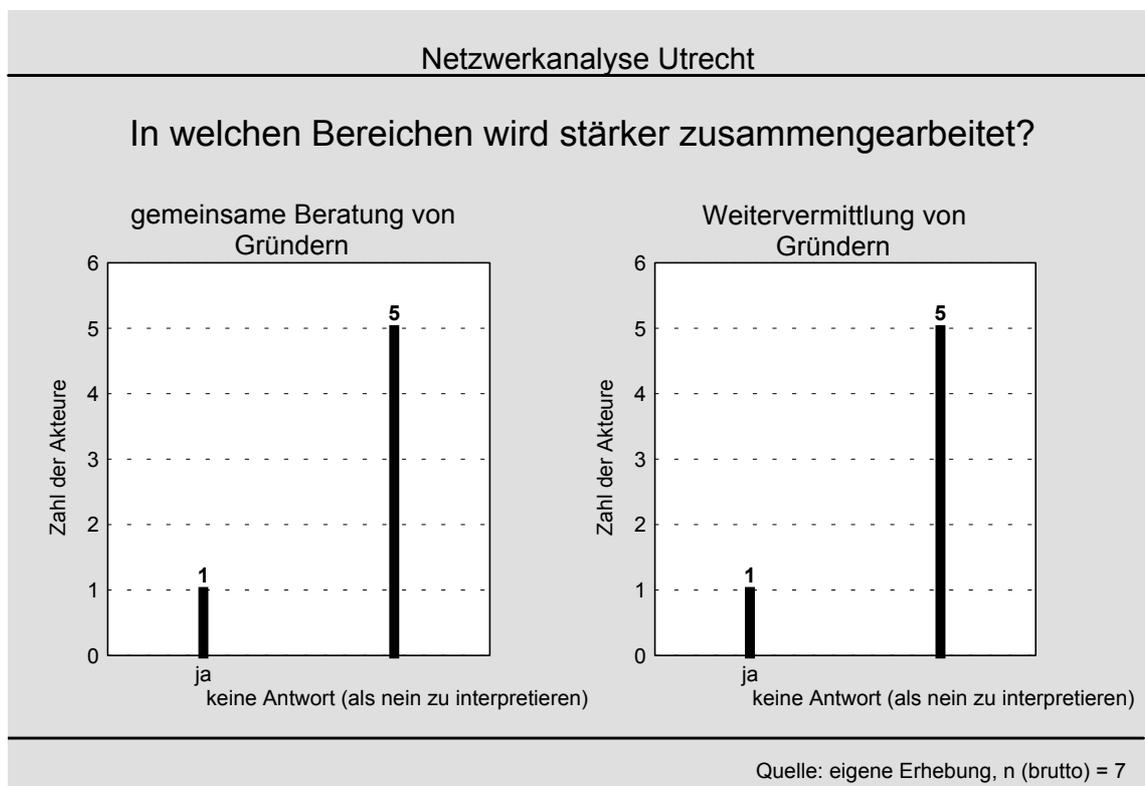


Abbildung 52: Auf welchen Bereichen wird stärker zusammengearbeitet? (SAPU) II



Gefragt nach der Präferenz bezüglich verschiedener Kooperationsbeziehungen bevorzugt die Mehrzahl der Akteure (drei) nachhaltige, eher bindende Zusammenarbeiten. Fallbezogene, flexible Zusammenarbeiten bevorzugen zwei Akteure, den Austausch lediglich von Informationen präferiert ein Akteur. Dies erscheint wiederum erstaunlich: Die Akteure beurteilen die konkrete Ausgestaltung der Kooperationen im Netzwerk eher skeptisch, dennoch bevorzugen immerhin drei Akteure eher bindende Kooperationsbeziehungen. Wie die qualitativen Ergebnisse zeigen, sind es aber insbesondere die dyadischen und teilweise triadischen Beziehungen, die diese engen Kooperationen ausmachen. In keinsten Weise ist damit das komplette Netzwerk adressiert. Dies bedeutet, dass Effekte der SAPU in besonderem Maße auch indirekter Natur sind (Interview).

Vertrauenswürdigkeit und Integrität sind dann die wichtigsten Voraussetzungen für diese Kooperationen, denn die antwortenden sechs Akteure geben hier geschlossen „sehr wichtig“ an. Es folgen Verlässlichkeit (für fünf Akteure sehr wichtig, für einen Akteur wichtig), Kompetenz (für vier Akteure sehr wichtig, für einen Akteur wichtig), Erfahrungen (für drei Akteure sehr wichtig, für weitere drei Akteure wichtig), Reputation (für zwei Akteure sehr wichtig, für drei Akteure wichtig) und Kontakte (für einen Akteur sehr wichtig, für fünf Akteure wichtig). Die Kategorien Einfluss (für drei Akteure wichtig, für weitere drei Akteure mittelmäßig wichtig) und Finanzkraft (für sechs Akteure mittelmäßig wichtig) fallen dagegen vergleichsweise ab. Bei der Bewertung dieser Kategorien im Hinblick auf die einzelnen Netzwerkakteure geben drei Akteure keine Antwort, so dass lediglich die Bewertungen von drei weiteren Akteuren vorliegen: Eher Stärke der meisten Akteure, so die Befragten, sind Kompetenz, Vertrauen, Reputation, Kontakte, Verlässlichkeit und Integrität. Eher Schwäche dagegen sind Einfluss und Finanzkraft.

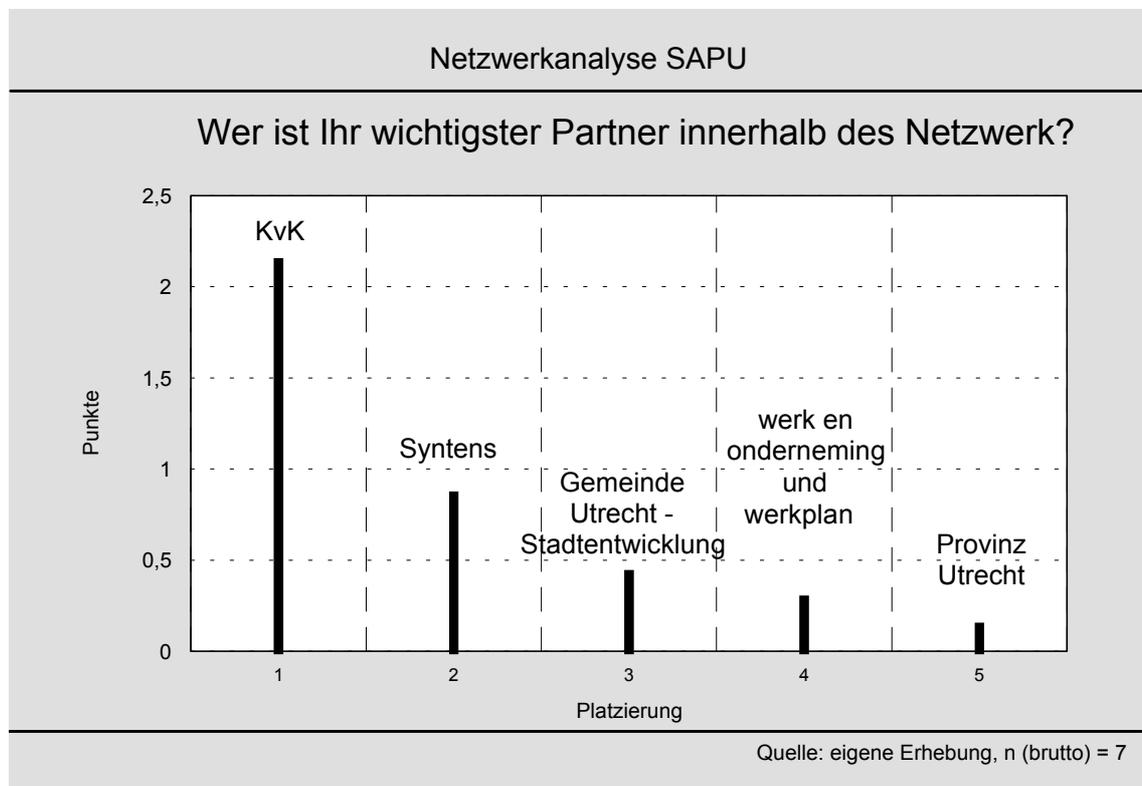
Wie im theoretischen Bezugsrahmen zu Gründungsnetzwerken erörtert zeigt sich in der empirischen Analyse der SAPU folgerichtig, wie stramm das Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konkurrenz, zwischen kollektivem und individuellem Handeln angezogen ist.

Beziehungsmuster und Koordinierungstypus des Netzwerks

Im direkten Fragenkomplex nach den wichtigsten Partnern innerhalb des Netzwerks geben drei Akteure an, die KvK sei ihr wichtigster Partner, jeweils ein Akteur gibt die Gemeinde Utrecht (Stadtentwicklung – Abteilung Wirtschaft und Betrieb) und Syntens an. Wiederum an erster Stelle wird die KvK auch bei der Frage nach dem zweitwichtigsten Partner von drei Akteuren genannt, jeweils eine Nennung erzielen hier die stichting werkplan und Syntens. Drittwichtigster Akteur im Urteil der Befragten ist die Stifting werk en onderneming (zwei Akteure), vor Syntens (ein Akteur) und Provinz Utrecht (ein Akteur). Fasst man die einzelnen Ergebnisse der Nennungen zu einer zusam-

menschauenden Punktwertung zusammen¹⁴⁵ (Abb. 53), so ist die KvK der wichtigste Partner (2,14 Punkte), vor Syntens (0,86 Punkte), der Gemeinde Utrecht (0,43 Punkte), werkplan und werk en onderneming (jeweils 0,29 Punkte) sowie der Provinz Utrecht (0,14 Punkte).

Abbildung 53: Wer ist ihr wichtigster Partner im Netzwerk? (SAPU)



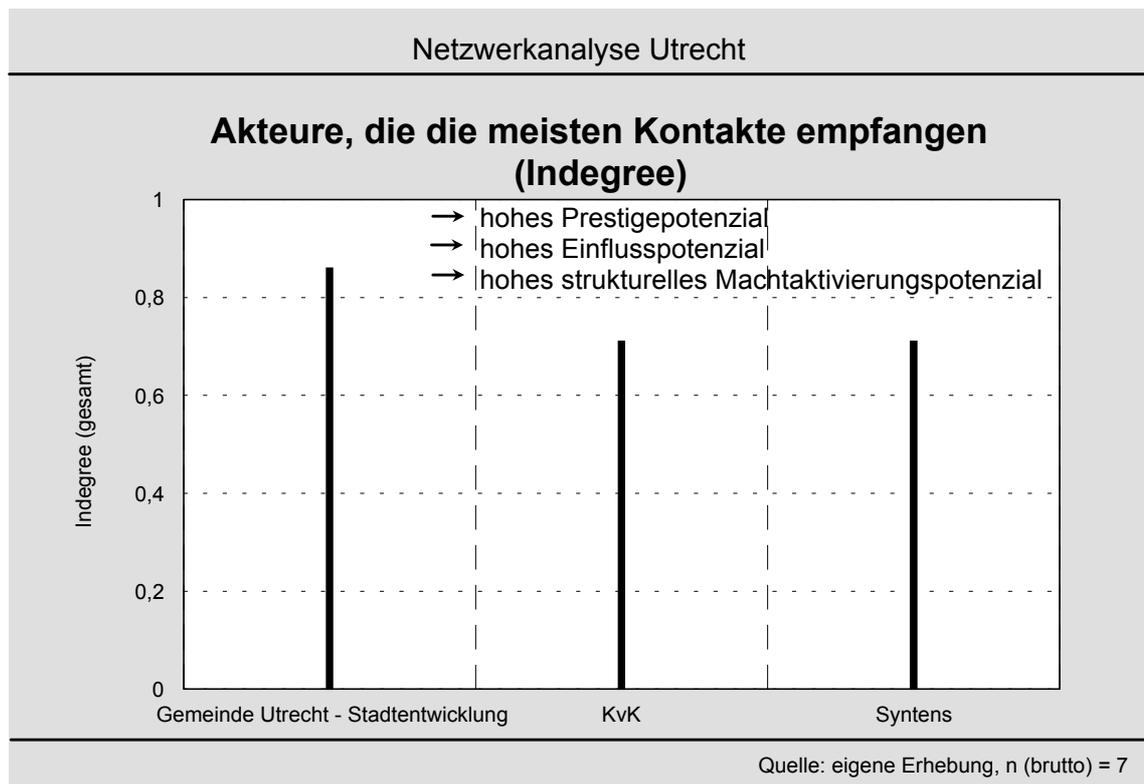
Außerhalb des Netzwerks ist die stichting Nieuwe Bedrijvigheid wichtigster Partner (drei Nennungen) vor dem Finanzamt (zwei Nennungen). Die dezidierten Fragen nach den zweit- und drittwichtigsten Partnern sind auf Grund der hohen Zahl der Antwortverweigerer nicht auswertbar.

Die indegree- und outdegree-Maße verdeutlichen wiederum die Richtung der Kontaktverläufe und geben erste Anhaltspunkte über die Zentralität und das Prestige einzelner Akteure im Netzwerk. Im Rahmen der externen Evaluation der Ergebnisse hebt ein Akteur hervor, dass formelle Kontakte in der SAPU generell gering seien und es sich im Wesentlichen um informelle Kontakte handele. Diese seien wiederum inhaltlich zu unterteilen in Themenbereiche, die eher die Gründungspolitik oder aber das alltägliche Beratungsgeschäft betreffen (Interview). Als zentralster Empfänger dieser Kontakte (indegree) und damit einem Hinweis auf Prestigezuschreibung stechen beim Gesamtindegree die Organisationen Gemeinde Utrecht (Stadtentwicklung – Abteilung Wirtschaft und Betrieb) (0,86), die KvK (0,71) und Syntens (0,71) hervor. Dieses Bild rela-

¹⁴⁵ vgl. dazu Abschnitt 8.2.4 zur Netzwerkanalyse Mittleres Ruhrgebiet.

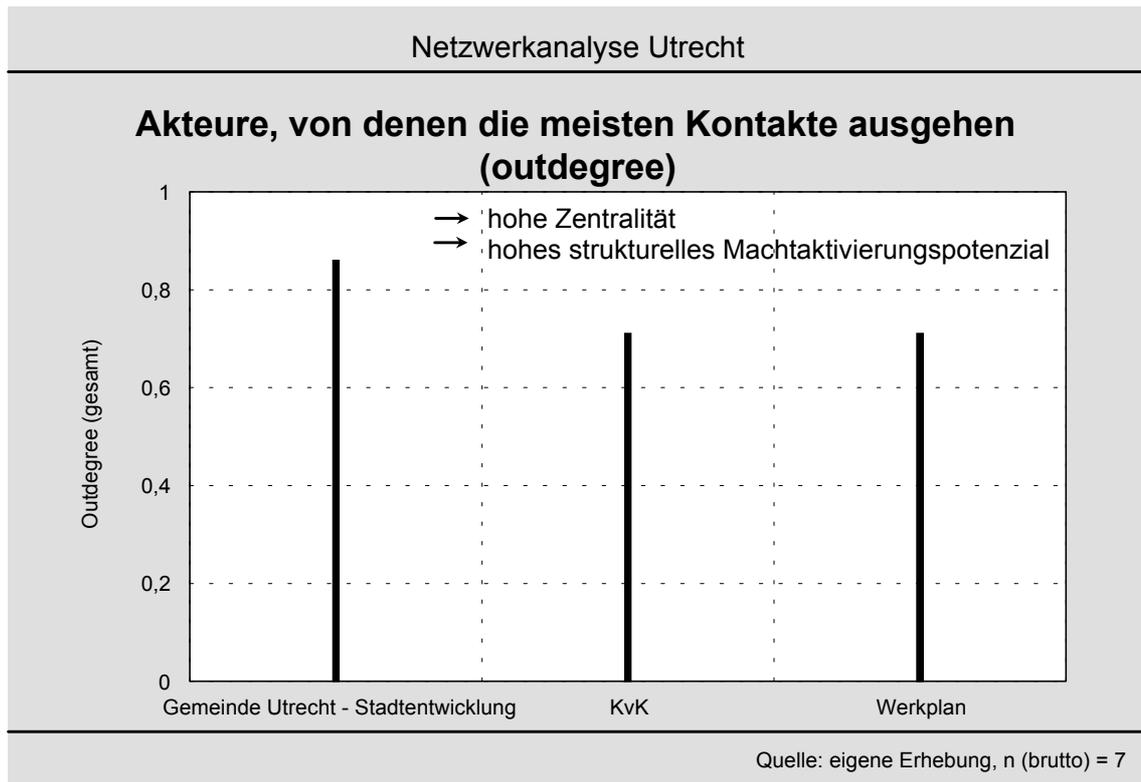
tiviert sich bei Betrachtung des regelmäßigen indegrees, denn werkplan erzielt hier den höchsten Wert (0,43). Völlig irrelevant scheint - insbesondere bei Betrachtung des regelmäßigen indegrees - die Stiftung werk en onderneming (0,00) zu sein, die lediglich beim unregelmäßigen indegree vergleichsweise hohe Werte erzielt (0,43). Jedoch fällt auch der sehr niedrige regelmäßige indegree-Wert der Provinz Utrecht und Syntens auf (0,14).

Abbildung 54: Akteure, die die meisten Kontakte empfangen (indegree) (SAPU)



Auch bei Betrachtung der outdegree-Maße, die ein Indikator für die Zentralität und das Machtaktivierungspotenzial einzelner Akteure sind, erzielt die Gemeinde Utrecht (Stadtentwicklung – Dienst Wirtschaft und Betrieb) den höchsten Wert und dies nicht nur beim Gesamt-outdegree (0,86), sondern - gemeinsam mit werkplan - insbesondere auch beim besonders relevanten regelmäßigen outdegree (0,43). Die Stiftung werk en onderneming weist auch beim regelmäßigen outdegree - wie schon beim regelmäßigen indegree - einen 0-Wert aus. Gering ist wiederum auch der Wert für die Provinz Utrecht (0,14), erstaunlicherweise aber auch für die KvK (0,14).

Abbildung 55: Akteure, von denen die meisten Kontakte ausgehen (outdegree) (SAPU)



Bei Berechnung der betweenness-Maße bestätigt sich das Bild, das über die indegree- und outdegree-Maße gewonnen wurde: Wiederum weist insbesondere die Gemeinde Utrecht (Stadtentwicklung – Abteilung Wirtschaft und Betrieb) den höchsten Wert aus (17,3). Diese Organisation ist damit in relativ prominentester - allerdings nicht besonders ausgeprägter - Weise zwischen den anderen Akteuren platziert, so dass Kontakte und damit Informationsflüsse sehr häufig über sie laufen können.¹⁴⁶ Mögliche „Maklergewinne“ dürften sich für diesen Akteur wegen der ausgeglichenen und relativ dichten Netzwerkstruktur allerdings in engen Grenzen halten.

Übereinstimmend zur direkten Frage nach den wichtigsten Partnern kristallisiert sich auch bei der Berechnung der Indegree- und outdegree-Werte die besondere Stellung der KvK, der Gemeinde und Syntens heraus - allerdings liefern die gerichteten Beziehungen wichtige Zusatzinformationen. Während die Gemeinde Utrecht sowohl als Ansprechpartner als auch als initiiierende Kontaktstelle eine Spitzenposition einnimmt, initiiert Syntens vergleichsweise selten Kontakte, wird aber offensichtlich als Ansprechpartner sehr geschätzt. Dies kann als Indiz dafür gewertet werden, dass Syntens im operativen Alltagsgeschäft der Gründerberatung hohes Ansehen genießt, seinerseits jedoch auf Grund der relativen eigenen Stärke nicht häufig auf Externe zugreift. Die verdichtenden Interviews heben eine wichtige Differenzierung hervor: Die zentrale Stellung der Ge-

¹⁴⁶ Eine Gesamtübersicht zu den indegree- und outdegree-Werten, sowie zu den betweenness-Werten ist im Anhang verzeichnet (I und II)

meinde bezieht sich ausschließlich auf die Gründungs*politik*, nicht aber auf die alltägliche Gründungs*beratung*. Umgekehrt verhält es sich mit der Kammer, denn ihre zentrale Stellung leitet sich insbesondere über das operative Geschäft, nicht aber über die Gründungspolitik ab. In der Wahrnehmung einzelner Akteure versucht die Kammer jedoch zunehmend, auch eine zentralere Rolle in der regionalen wirtschaftlichen Politikformulierung zu spielen (Interview).

Zur Erklärung der allgemein geringen Werte insbesondere für die Provinz Utrecht und *werk en onderneming* bieten sich angesichts der vertiefenden Interviews folgende Erklärungen an: Die Provinz Utrecht sieht ihre Kernkompetenz nicht auf dem Gebiet der Gründerunterstützung und strebt auch eine Teilnahme am operativen Geschäft gar nicht an. Die Provinz engagiert sich als „politischer Spieler“ eher in strategischen Fragen der regionalen Entwicklung und bei der Projektierung von Förderprogrammen. Der Akteur ist außerdem zum Befragungszeitpunkt erst seit relativ kurzer Zeit Netzwerkmitglied. Die Stiftung *werk en onderneming* gehört nicht zu den „regionalen Spielern“, da sie ihren Hauptsitz in Leiden hat. Außerdem operiert die Organisation landesweit, so dass Utrecht lediglich eine Stadt unter vielen ist. Da gleichzeitig inhaltliche Überschneidungen insbesondere mit der ausschließlich regional agierenden *stichting werkplan* bestehen, greifen die regionalen Akteure in Utrecht eher auf die ebenfalls regional verankerte Stiftung *werkplan* zurück.

Die ressourcenbasierten Machtpositionen der Gemeinde und der Kammer sind hoch ausgeprägt, da die Gemeinde die legale staatliche Steuerungsinstanz für die lokale Wirtschaftspolitik ist und über umfangreiche Finanzmittel zur Subvention von gründungsfördernden Leistungen verfügt. Die Kammer ist ebenfalls per Gesetz die Vertretung der (regionalen) Wirtschaft, besitzt einen relativ hohen Bekanntheitsgrad und wird von Gründern als erste Anlaufstelle genutzt. Insbesondere *werkplan* und *werk en onderneming* befinden sich in einem Abhängigkeitsverhältnis, da sie auf Aufträge - also Subventionen - der Gemeinde angewiesen sind oder aber auf die Weitervermittlung von Gründern von Seiten der Kammer. Die Provinz steht außen vor, da sie einerseits das Politikfeld Gründungen nicht adäquat besetzt, und andererseits die Stellung und das Profil der Provinzen in den Niederlanden generell schwach ist. Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass insbesondere *werk en onderneming* und *werkplan* eine umfangreichere Tätigkeit und einen Kompetenzzuwachs der SAPU einfordern (Interview), schließlich könnten sich diese beiden Organisationen darüber noch deutlich besser positionieren. Dass aber insbesondere die Gemeinde Utrecht und die Kammer darauf keinen größeren Wert legen, liegt insbesondere in ihrer ohnehin schon sehr starken Position und Ressourcenbasis begründet, die über Veränderungsprozesse nur geschwächt werden könnte. Die folgende Tabelle fasst die zentralen und prestigereichen Akteure zusammen.

Tabelle 29: Zentralität und Prestige der Akteure (SAPU)

Hohe Zentralitätsmaße	
0,86	0,71
Gemeinde Utrecht – Stadtentwicklung (Wirtschaft und Betrieb) (betweenness; 17,3)	Industrie- und Handelskammer (betweenness; 4,4)
	Werkplan (betweenness; 6,1)
Hohe Prestige-Maße	
0,86	0,71
Gemeinde Utrecht – Stadtentwicklung (Wirtschaft und Betrieb)	KvK
	Synthens

Quelle: eigene Erhebung

Die Häufigkeitsverteilungen sowohl der indegree- als auch der outdegree-Maße (Abb. 56 und Abb. 57) zeigen, dass eher die unregelmäßigen Kontakte in der SAPU dominieren, was typisch für primäre Informationsnetzwerke ist. Das Niveau liegt allerdings - größenbedingt - höher als im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet.

Abbildung 56: Häufigkeitsverteilung der ausgehenden Kontakte (outdegree) (SAPU)

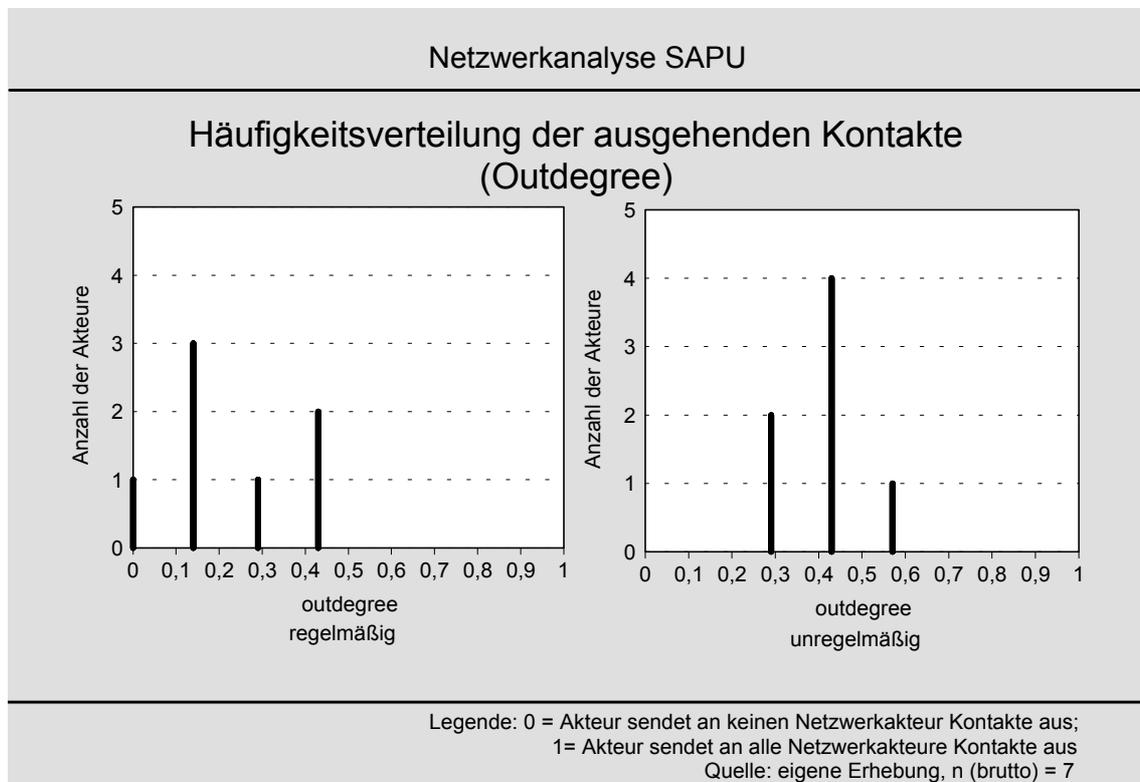
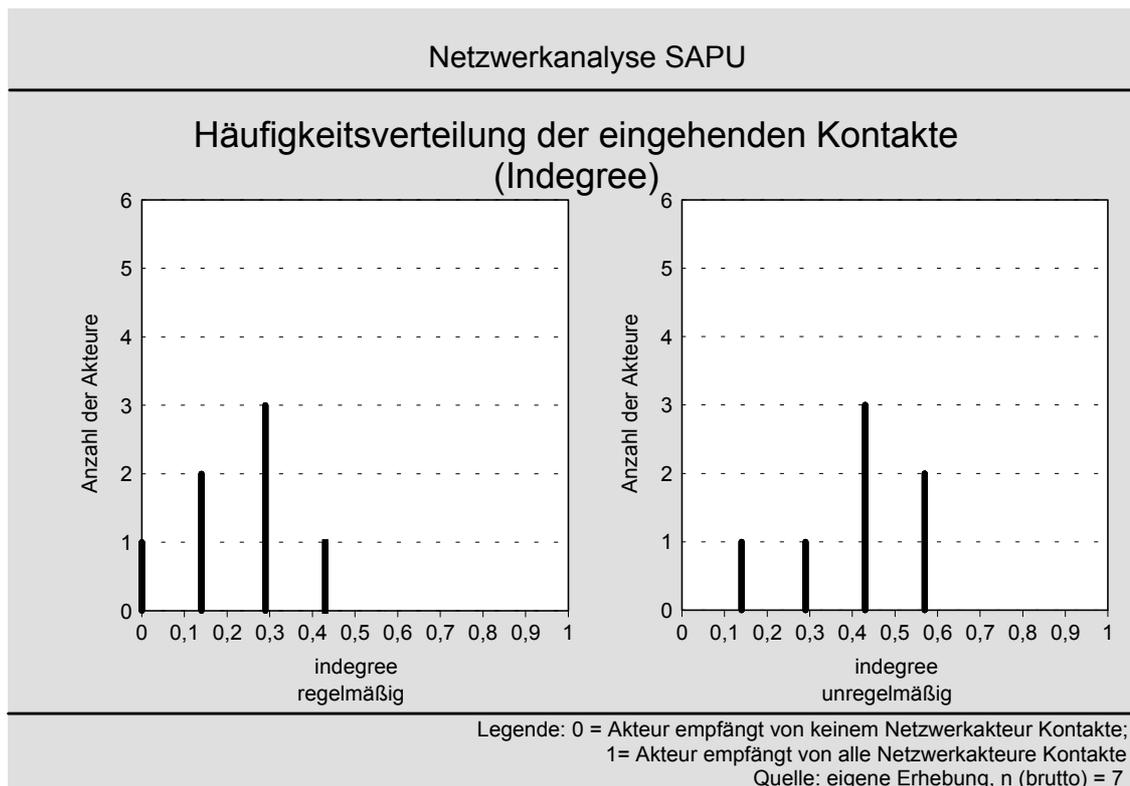


Abbildung 57: Häufigkeitsverteilung der eingehenden Kontakte (indegree) (SAPU)



Die Dichte des Gesamtnetzwerks ist mit 0,72 vergleichsweise hoch, sie teilt sich auf in 0,48 (unregelmäßige Kontakte) und 0,24 (regelmäßige Kontakte). Gleichzeitig weist das Netzwerk eine vergleichsweise geringe Zentralisierung auf: Dies gilt sowohl für das outdegree-basierte Zentralitätsmaß (0,31) als auch für das indegree-basierte Zentralitätsmaß (0,42). Ebenfalls trifft dies auf den betweenness-basierten Zentralisierungsgrad (0,13) zu. Der indegree-basierte Wert von 0,42 beschreibt gleichzeitig auch die vergleichsweise niedrige Hierarchisierung des Netzwerks.

Die Cliquenanalyse auf Basis der k-Plexe¹⁴⁷ (vgl. Kapitel 7.3.3.4) identifiziert fünf Cliquen, wobei die Analyse der Überlappungsmuster ergibt, dass die Gemeinde Utrecht (Stadtentwicklung - Abteilung Wirtschaft und Betrieb) in jeder Clique vertreten ist. Dies bestätigt nochmals die insbesondere über die indegree- und outdegree-Werte ermittelte herausgehobene Stellung dieser Organisation. Gemeinsam mit der Kammer bildet sie den Kern des Netzwerks. Unbedeutend dagegen sind die Akteure werk en onderneming und die Provinz Utrecht.

¹⁴⁷

In der SAPU wurde wie für das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet das Kriterium der direkten Erreichbarkeit angenommen, die Cliquengröße wegen der deutlich kleineren Gesamtzahl der Netzwerk-Akteure jedoch auf drei festgesetzt.

8.4.5 Leistungserbringung, Ressourcenmobilisierung, Problemverarbeitungskapazität und Rolle der Individuen

Leistungserbringung und Ressourcenmobilisierung

Wie bereits für das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet wird nun auch für die SAPU der Index der relativen Wichtigkeit der gründungsfördernden Ressourcen/Leistungen berechnet, der auf den Einschätzungen der einzelnen Netzwerk-Akteure basiert.

Tabelle 30: Beurteilung der Relevanz gründungsfördernder Ressourcen/Leistungen (SAPU)

Ressourcen / Leistungen	Index	Absoluter Rangplatz
Gewerberäume	0,6	1
Vermittlung von Branchenkennern	0,6	1
(Senior-)Experten	0,6	1
Persönliche Kurzberatung	0,6	1
professionelle Unternehmensberater	0,6	1
Workshops	0,6	1
Check-Listen	0,6	1
Gründertag	0,6	1
Gründerstammtisch	0,6	1
Motivation aus der Familie	0,6	1
Coaching	2	2
Förderprogramme	2	2
Fachgerechte Finanzierung	5	3
PC-gestützte Angebote	5	3
Gründermesse	5	3
Präsentation von Vorbildern	5	3
Seminare	12	4
Info-Broschüren	12	4
Bücher und Zeitschriften	12	4
Übernahme- und Nachfolgebörse	35	5
Kooperationsbörse	35	5
Finanzierung durch Familie	35	5
Telefon-Hotlines	35	5
Info aus dem Freundeskreis	35	5
Planspiele	35	5

Quelle: eigene Erhebung

Die Bewertung einzelner Ressourcen und Leistungen im Gründungsprozess weist ein relativ homogenes Bild auf, es können einige Faktoren identifiziert werden, die von allen Akteuren übereinstimmend als zentral eingestuft werden. Dazu gehören insbesondere solche Leistungen, die interaktiven Charakter haben, individuell sind, ausgeprägte Frageorientierung aufweisen (Workshops) und möglichst unter Beteiligung erfahrener Experten zustande kommen. Bedeutung erlangen auch prozessorientierte coaching-

Angebote, wie sie insbesondere von *werk en onderneming*, zunehmend aber auch von *werkplan* angeboten werden. Die Sozialbehörde wird diese Leistungen in Zukunft noch weiter ausbauen, nachdem dies in der *bbz*-Regelung festgeschrieben worden ist (Interview).

Vergleichsweise unbedeutend scheinen im Urteil der Akteure solche Leistungen zu sein, die keinen interaktiven, persönlichen Austauschcharakter haben und damit solche, die schriftlicher Natur sind (z. B. Info-Broschüren, Bücher und Zeitschriften). Auch zeitlich längerfristig angelegte Angebote (z. B. Seminare) oder solche mit eher theoretischem Charakter (Planspiele) werden als wenig attraktiv angesehen. Leistungen, die dem sozialen Umfeld der Gründer zuzurechnen sind, erhalten lediglich niedrige Bewertungen, wenn es um inhaltliche Information geht, aber hohe Bewertungen, wenn die Motivationsfunktion angesprochen wird. Die niedrigen Bewertungen inhaltlicher Information dürfte darüber begründet sein, dass die „professionellen“ Akteure versuchen, sich abzugrenzen und ihre Leistungen aufzuwerten.

Besonders auffällig ist insbesondere die hohe Bewertung des Faktors „Gewerberäume“. Dies ist nicht unbedingt zu erwarten, wenn man beispielsweise die Ergebnisse im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet betrachtet. In Utrecht jedoch ist die Lage auf dem Gewerbeimmobilienmarkt äußerst angespannt, deshalb avanciert diese Ressource zu einem exponierten Problemfaktor für junge Unternehmen. Die Einschätzung der Wichtigkeit einer Ressource/Leistung ist also relativ und hängt in besonderem Maße auch von den regionalen Bedingungen ab. In seiner Gesamtheit stellt sich die Struktur der angebotenen Ressourcen/Leistungen in Utrecht - wie in der folgenden Abbildung dargestellt - sehr umfassend dar. Zwar bietet sich Gründern nicht die Vielfalt der Wahlmöglichkeiten wie im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet, aber trotzdem wird das zentrale Leistungsspektrum vorgehalten.

Tabelle 31: Angebotsspektrum der Akteure (SAPU)

	Angebot		Kostenpflichtig
	ja	nein	
Existenzgründungsberatung	5 Akteure	1 Akteur	2 Akteure
Entwicklungs- und Festigungsberatung	3 Akteure	3 Akteure	2 Akteure
Coaching nach Gründung	3 Akteure	3 Akteure	2 Akteure
Betriebswirtschaftliche Beratung	3 Akteure	3 Akteure	3 Akteure
Technologiespezifische Beratung	1 Akteur	5 Akteure	1 Akteur
Rechtsberatung	3 Akteure	3 Akteure	2 Akteure
Ausbildungsberatung	3 Akteure	3 Akteure	2 Akteure
Finanzierungsberatung	3 Akteure	3 Akteure	2 Akteure
Zielgruppenspezifische Beratung	3 Akteure	3 Akteure	2 Akteure
Eigene Marktforschung und Studien	1 Akteur	5 Akteure	1 Akteur
Bibliotheksdienste	1 Akteur	5 Akteure	1 Akteur
Datenbankrecherchen	1 Akteur	5 Akteure	1 Akteur
Personalvermittlung	0	0	0
Patentberatung	0	0	0
Kooperationsbörse	nicht auswertbar	nicht auswertbar	nicht auswertbar
Beteiligungsbörse	nicht auswertbar	nicht auswertbar	nicht auswertbar
Außenwirtschaftsberatung	nicht auswertbar	nicht auswertbar	nicht auswertbar
Homepage mit Materialien für Gründer	2 Akteure	4 Akteure	0
periodische Publikationen für Gründer	2 Akteure	4 Akteure	1 Akteur
Branchenspezifische Publikationen für Gründer	1 Akteur	5 Akteure	1 Akteur
Fach-Broschüren	1 Akteur	5 Akteure	0
Image-Broschüren	3 Akteure	3 Akteure	0
Allgemeine Existenzgründungsseminare	3 Akteure	3 Akteure	3 Akteure
Themenspezifische Vertiefungsseminare für Gründer	3 Akteure	3 Akteure	3 Akteure
Beratung zu Förderprogrammen	2 Akteure	4 Akteure	1 Akteur
Administration von Förderprogrammen	1 Akteur	5 Akteure	0
Gutachterliche Tätigkeit für Gründer	nicht auswertbar	nicht auswertbar	

Quelle: eigene Erhebung

Verteilt man nun die einzelnen Akteure anhand ihrer Tätigkeitsschwerpunkte auf die Phasen der Unternehmensentwicklung, so verdeutlicht dies die dichte Angebotsstruktur in Utrecht, insbesondere in der Planungs- und Gründungsphase. Wachstums- und Konsolidierungsberatungen werden von den - zumindest teil-öffentlichen Akteuren - nicht übermäßig geleistet. Hier greift wiederum der Konkurrenzausschluss gegenüber freien Anbietern. Zwar fehlen in der Übersichtstabelle auf der folgenden Seite Organisationen und Initiativen, die Patentberatungen anbieten, de facto wird diese Leistung aber von Syntens angeboten.

Zielgruppenspezifisch fehlen allerdings Angebote, die sich an Hochschüler richten. Hier stimmt die politische Aufmerksamkeit auf nationaler Ebene (Onstenk 2000) mit deren Umsetzung im lokalen oder regionalen Kontext nicht überein. Die Kammer erkennt dieses Defizit an und plant ab dem Jahr 2002 eine Initiative (Interview).

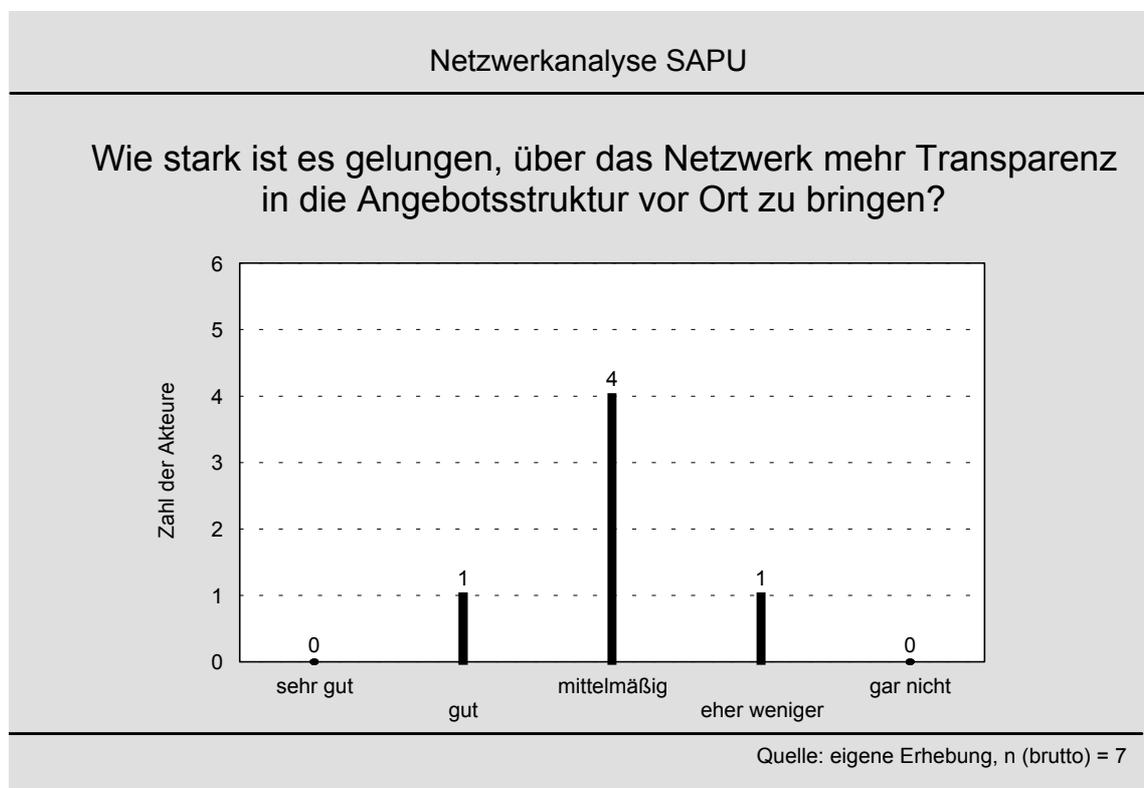
Tabelle 32: Schwerpunkte der Leistungserbringung nach Phasen (SAPU)

	Stimulierungs- und Motivationsphase	Orientierungsphase	Planungs- und Gründungsphase	frühe Entwicklungsphase	Konsolidierungs- und Wachstumsphase
Kamer van Koophandel		X	X		
Bureau zelfstandigen			X	X	
Bedrijvenwinkel			X	X	X
Syntens			X	X	X
Werkplan			X	X	X
werk en onderneming			X	X	
Banken			X	X	X
Steuerberater			X	X	X
Stichting Nieuwe Bedrijvigheid				X	X
PLATO			X	X	X
LiveWire			X	X	
Thinktank	X	X	X		
Entrefemmes			X	X	
Trait d'Union			X	X	X
Buys Ballot Fonds				X	X
mini-ondernemingen	X				

Problemverarbeitungskapazität des Netzwerks

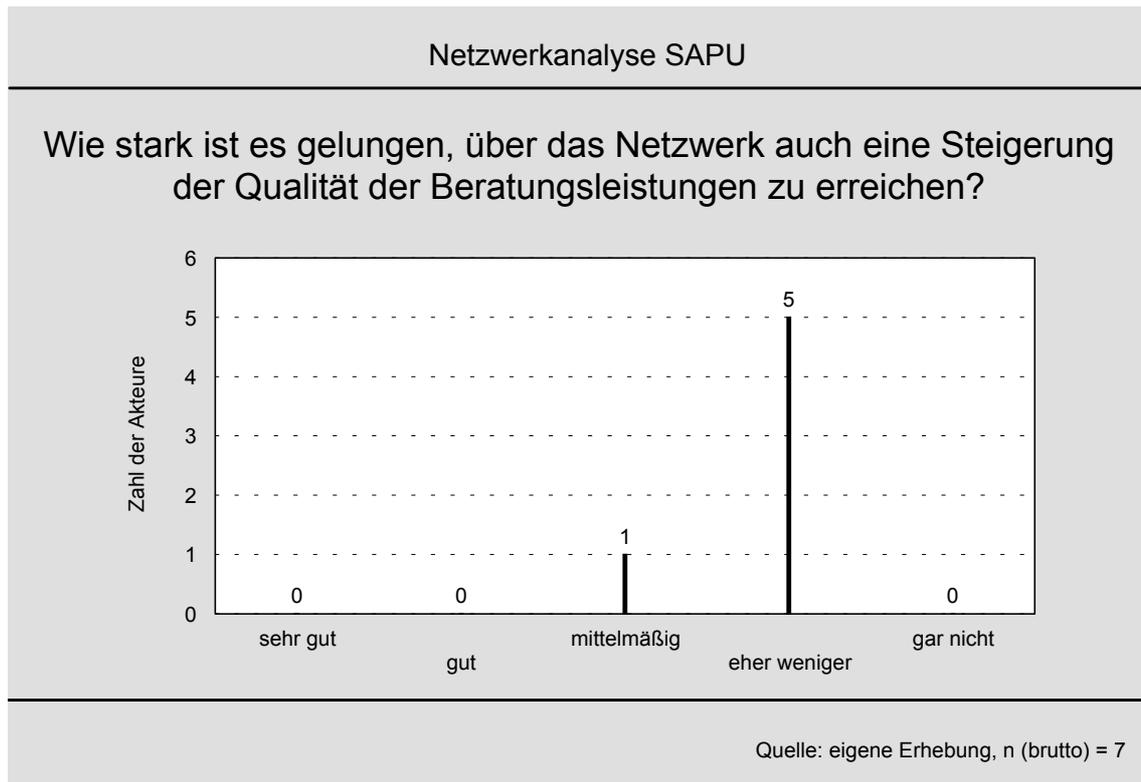
Die Problemverarbeitungskapazität des Netzwerks ist insgesamt eher gering. Lediglich ein Akteur glaubt, dass durch das Netzwerk mehr Transparenz in die Angebotsstruktur vor Ort gebracht worden ist. Dagegen meinen vier Akteure, dies sei nur mittelmäßig gelungen, ein Akteur gibt an, dies sei eher weniger gelungen. Auf die Frage, warum dies nicht gelungen sei, antwortet dieser Akteur, die meisten Netzwerk-Mitglieder dächten nur an ihre Organisation und an die entsprechende Finanzierung, nicht aber an die Bedürfnisse der Unternehmensgründer. Ein weiterer Akteur meint, das Netzwerk habe nicht primär die Aufgabe, Transparenz *für Gründer* zu schaffen, sondern vielmehr unter den gründungsunterstützenden Organisationen.

Abbildung 58: Transparenz der Angebotsstruktur



Die Qualität der Beratungsleistungen sei über das Netzwerk nicht gesteigert worden, meinen fünf Akteure, ein Akteur gibt an, dies sei mittelmäßig gelungen. Gefragt nach den Gründen meint ein Akteur, die beteiligten Mitglieder seien sehr unterschiedlich und verfolgten eigene Ziele und Aufgaben, ein weiterer Akteur gibt an, Qualitätsverbesserung könne in seinem Verständnis nur in den einzelnen Organisationen stattfinden.

Abbildung 59: Beurteilung der Qualität der Beratungsleistungen



Den eher negativen Einschätzungen bezüglich Transparenz und Qualität folgt eine positive Meinung bzgl. der Doppelangebote: Diese seien eingedämmt worden meinen vier Akteure; nur einer verneint dies und ein weiterer Akteur lässt die Frage unbeantwortet. Im Rahmen der externen Evaluierung der Ergebnisse äußern sämtliche Akteure jedoch Skepsis, ob diese Einschätzung haltbar sei. Gerade zwischen *werk en onderneming* und *werkplan* bestünden auf Grund der Konkurrenzbeziehung auch erhebliche Doppelangebote, lediglich über die Zeitpunkte der Angebote würden Absprachen getroffen (Interview).

Gescheitert ist zusammenfassend auch die Ableitung einer gemeinsamen regionalen „Vision“ und Zielformulierung einer Gründungspolitik in Utrecht. Unter Moderation der Unternehmensberatung B&A Groep sollte dieses Leitbild der Gemeinde Utrecht neu formuliert werden. Als Leitlinie diente die Identifizierung und Abschaffung von Engpässen, die Gründer in Utrecht erfahren. Zunächst stieß die Unternehmensberatung einen internen Prozess innerhalb der Gemeindeverwaltung an, anschließend einen externen Prozess mit sämtlichen in der Gründungsflankierung aktiven Organisationen. Dieser externe Prozess begann mit einem Gründerkongress am 1. Oktober 1998 im Messezentrum der Stadt Utrecht, an dem rund 45 Personen teilnahmen. Die Bilanz dieser Prozesse ist rückblickend ernüchternd: Im Rahmen des internen Prozesses wurde versucht, Ansätze für Querschnittsprojekte zwischen einzelnen Abteilungen - insbesondere der Arbeits- und Sozialverwaltung und der Wirtschaftsförderung - zu initiieren. Das Inter-

view mit dem in der Gemeindeverwaltung beschäftigten Koordinator und Vorbereiter der Netzwerkreform ergab, dass es schwieriger war, die staatlichen Akteure innerhalb der eigenen Organisation zu organisieren, als die externen, privaten Akteure. Primär zwischen der Arbeits- und Sozialverwaltung und der Wirtschaftsförderung hätten ideologische Gräben bestanden, die eine Zusammenarbeit erheblich erschwert hätten (Interview).¹⁴⁸

Reformen der Gründungspolitik sollten auch eine engere Zusammenarbeit und effektivere Entscheidungsstrukturen beinhalten. In das vormals durch öffentliche Organisationen dominierte Netzwerk sollten zunehmend private Akteure enger eingebunden werden. Dies ist jedoch nicht geschehen: Die SAPU als strategisches Koordinierungsinstrument der Gründungspolitik bleibt öffentlich dominiert, unter Beteiligung privatwirtschaftlicher Organisationen finden lediglich Projekt-Kooperationen statt. Ein Nachfolgeprojekt zur „Visions-Formulierung“, in dem eine höhere Formalisierung der SAPU erreicht werden sollte, wurde abgelehnt.

Rolle der Individuen in der Netzwerkarbeit

Vier Akteure messen den beteiligten Personen eine große bis sehr große Rolle für die Funktionsfähigkeit des Netzwerks zu, wohingegen zwei Akteure eine neutrale Bewertung vornehmen. In zwei Organisationen hängt das Engagement im Netzwerk zentral von einer Person ab, in drei weiteren Organisationen ist das nicht der Fall.¹⁴⁹ Fünf Akteure glauben, dass persönliche Bekanntschaften die Arbeit im Netzwerk eher behindern, nur ein Akteur gibt an, dies fördere die Arbeit eher. Die qualitativen Interviews bestätigen die Auffassung der Akteure, dass persönliche Bekanntschaften und geschäftliche Beziehungen deutlich voneinander getrennt sein sollten, dies jedoch an einigen Stellen in der SAPU nicht so trennscharf sei (Interview).

8.4.6 Restriktionen der Netzwerkarbeit und Wahrnehmung der Umwelt

Die Konkurrenz der Organisationen untereinander ist das größte Problem für eine noch effektivere Arbeit im Netzwerk: Drei Akteure geben an, dies treffe in besonderem Maße zu, ein Akteur meint, dies sei mittelmäßig zutreffend, einer schließlich hält dies für überhaupt nicht zutreffend. Als zweitgrößtes Problem wird angesehen, dass keine Entscheidungsträger an den Sitzungen beteiligt seien: Zwei Akteure meinen, dies treffe in besonderem Maße zu, drei sind der Meinung dies treffe zu und einer gibt an, dies treffe mittelmäßig zu. Im Interview äußern einige Akteure jedoch auch Skepsis, ob eine Betei-

¹⁴⁸ Unter anderem sei es um die Frage gegangen, ob unternehmerisches Handeln angeboren oder erlernbar sei. Dabei hätte die Wirtschaftsförderung zumeist die konservative Haltung eingenommen, dass unternehmerisches Handeln nicht erlernbar sei und keine Alternative für „Problemgruppen“ darstelle.

¹⁴⁹ Ein Akteur antwortet hier nicht, da keine Mitarbeit im Netzwerk erfolgt. Er begründet dies u.a. darüber, dass keine interessierten Personen in seiner Organisation dazu bereit seien.

ligung höherer Ebenen an den Sitzungen die Effektivität und damit auch die Entscheidungsmöglichkeiten verbessern würden. Vielmehr befürchten sie, dass die Probleme auf eine andere Ebene verlagert würden (Interview). Dass der Einfluss der Entscheidungsträger jedoch zumindest latent vorhanden ist und dass die strategischen Richtungen in hohem Maße von deren persönlichen Ansichten abhängen zeigt das Beispiel der Kammer: Mit einem Wechsel des Hauptgeschäftsführers im Jahr 2000 änderte sich auch der Stellenwert der SAPU, denn während der alte Hauptgeschäftsführer eine Weiterentwicklung des Gremiums durchaus wollte, präferiert die neue Besetzung den status quo (Interview).

Durchaus als Problemfaktor für die SAPU muss auch die Kategorie "Organisationen machen das Gleiche" bewertet werden, denn zwei Akteure meinen, dies treffe in besonderem Maße bis es treffe zu, zwei Akteure geben an, dies treffe mittelmäßig zu, weitere zwei Akteure meinen, dies treffe nicht zu. Etwas uneinheitlicher stellt sich die Kategorie „Organisationen wird Kompetenz abgesprochen“ dar, denn hier sind drei Akteure der Meinung, dies treffe mittelmäßig zu, einer meint, dies treffe in besonderem Maße zu, zwei Akteure enthalten sich einer Antwort.

Abbildung 60: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit (SAPU) I

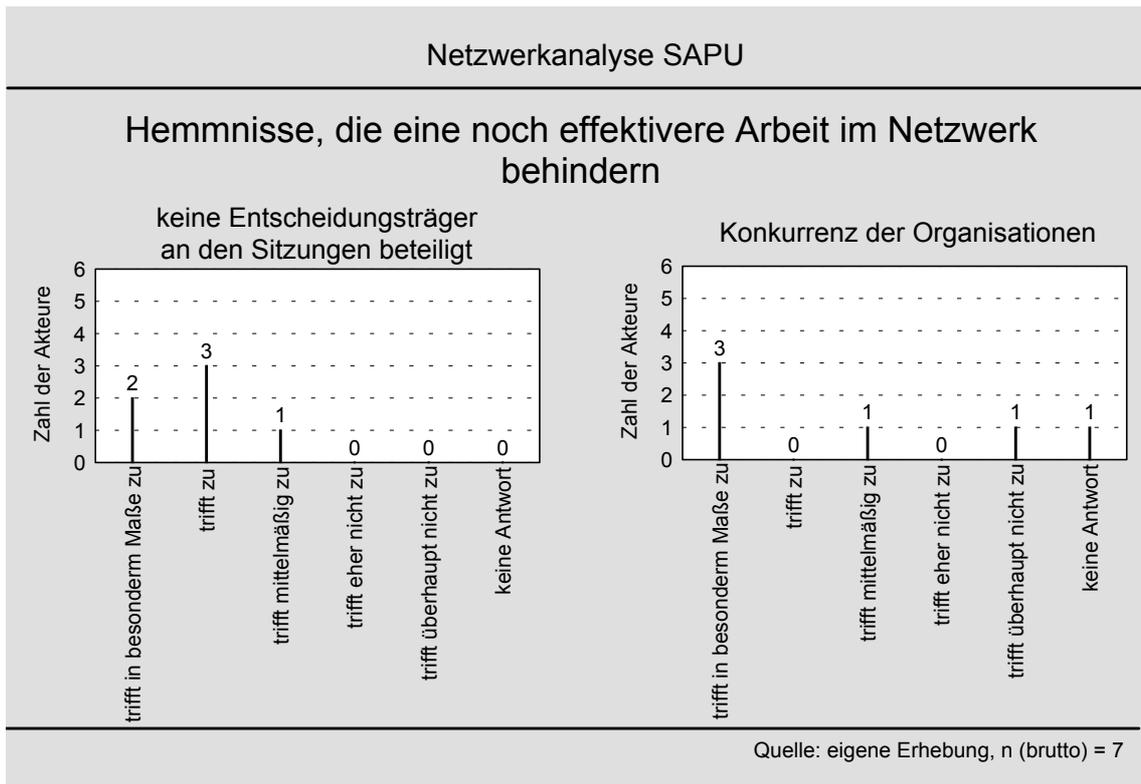
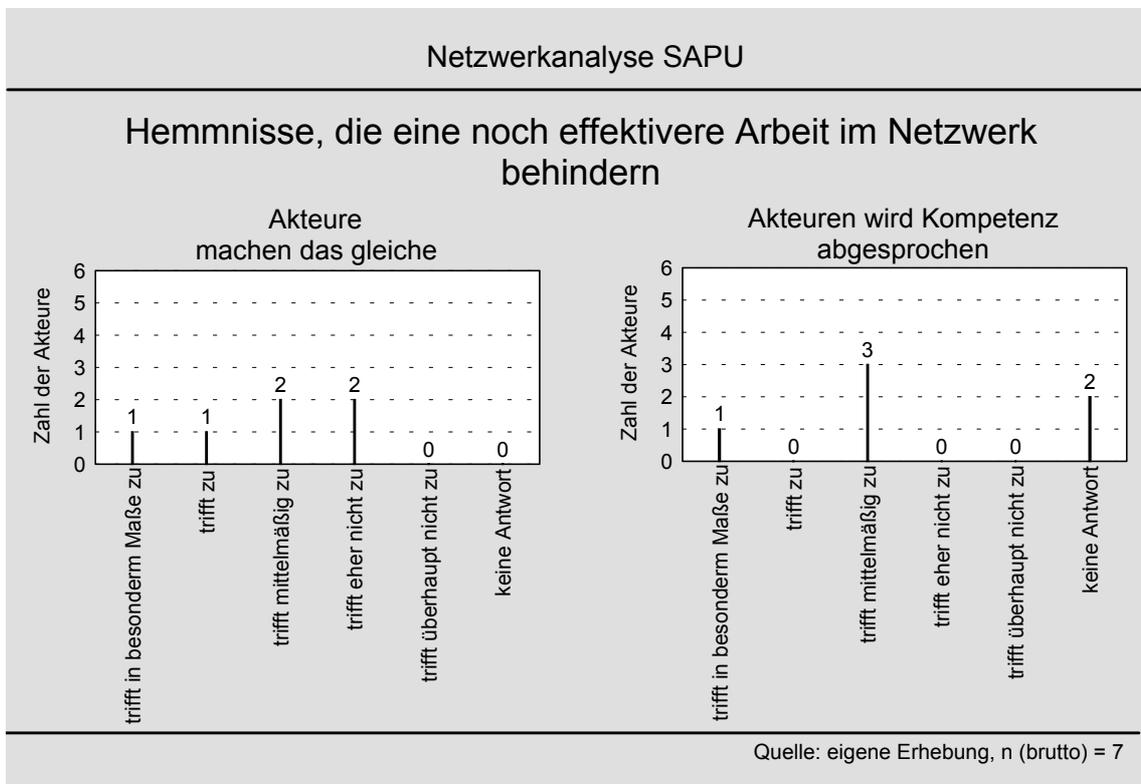
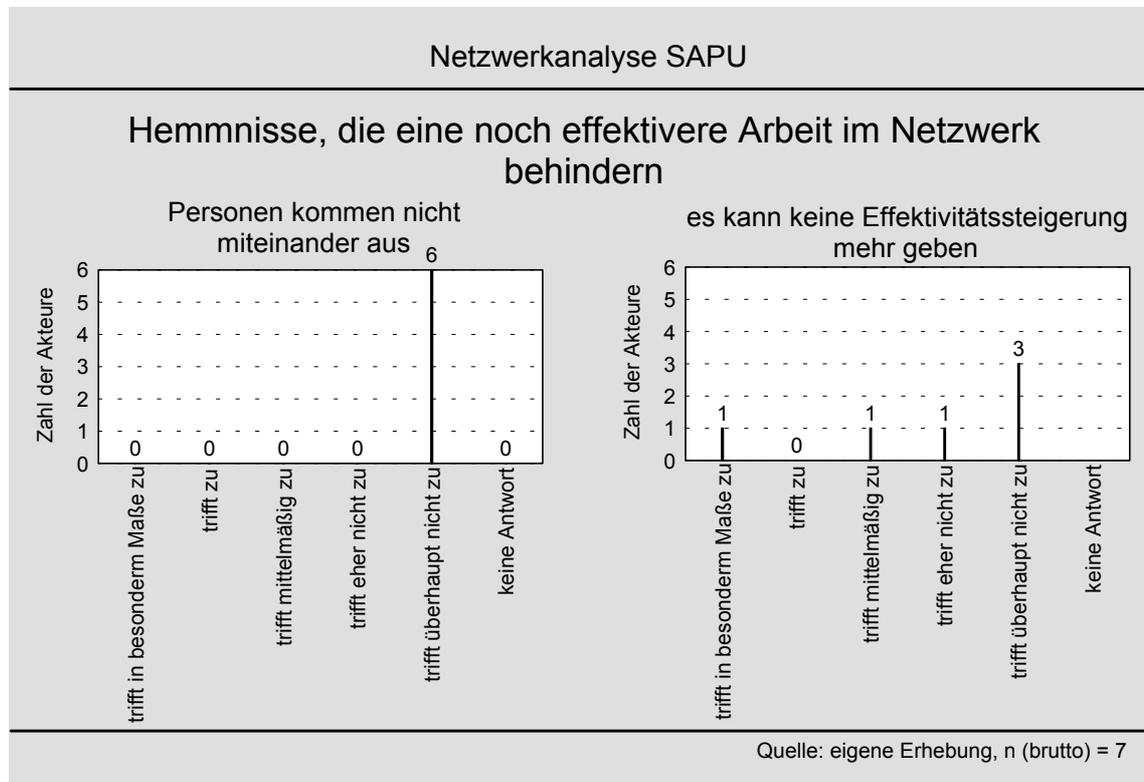


Abbildung 61: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit (SAPU) II



Eher weniger oder überhaupt nicht zutreffend beurteilen die Akteure ein mögliches Nicht-Miteinanderauskommen der Netzwerk-Mitglieder oder die Unmöglichkeit weiterer Effektivitätssteigerungen. In sämtlichen Interviews betonen die Akteure, dass die SAPU von ihrer Anlage her deutlich leistungsfähiger sein könnte und ausbaufähig sei.

Abbildung 62: Hemmnisse in der Netzwerkarbeit (SAPU) III



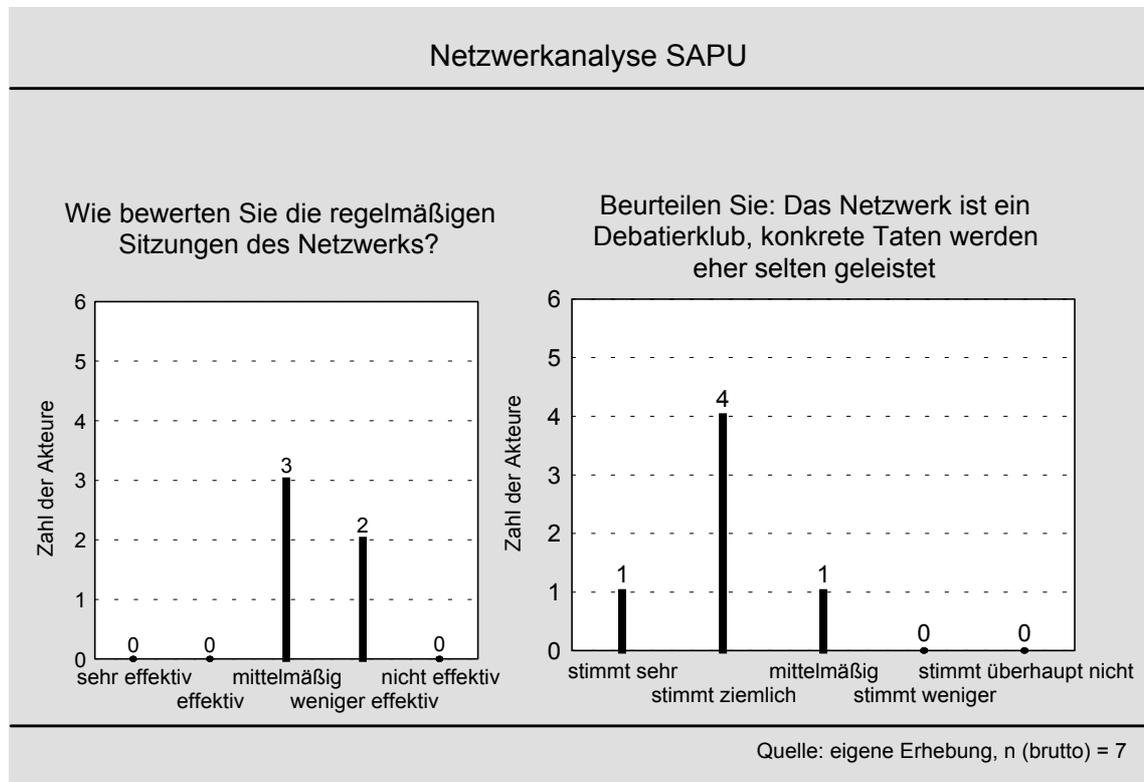
Die Ergebnisse zu Hemmfaktoren der Netzwerkarbeit verdeutlichen nochmals den Dualismus zwischen Kooperationswille und Abgrenzung bzw. Konkurrenz. Dass die Konkurrenz unter den beteiligten Akteuren der zentrale hemmende Faktor ist, erklärt also auch die obigen skeptischen Einschätzungen zum Faktor Kooperation. Gleichzeitig besteht in der SAPU offensichtlich die Notwendigkeit, zu noch deutlicheren Abgrenzungen in der Tätigkeit zu kommen. Die qualitativen Analysen bestätigen, dass dies insbesondere die Akteure werk en onderneming und werkplan betrifft.

Einigkeit herrscht bei den Befragten zur Größe des Netzwerks, denn übereinstimmend antworten sie, das Netzwerk sei noch nicht zu groß. Dagegen geben die Akteure bis auf einen ebenso einheitlich an, dass es mittlerweile zu viele Angebote zum Thema Selbstständigkeit gebe. Ebenso einmütig meinen die Akteure, dass die Weitervermittlung der Gründer innerhalb des Netzwerks funktioniere.

Eher mittelmäßig effektiv (drei Antworten) mit einer Tendenz zur Kategorie weniger effektiv (zwei Antworten) beurteilen die Befragten die regelmäßigen Sitzungen des Netzwerks und stimmen eindeutig der Aussage zu, das Netzwerk sei ein Debattierklub

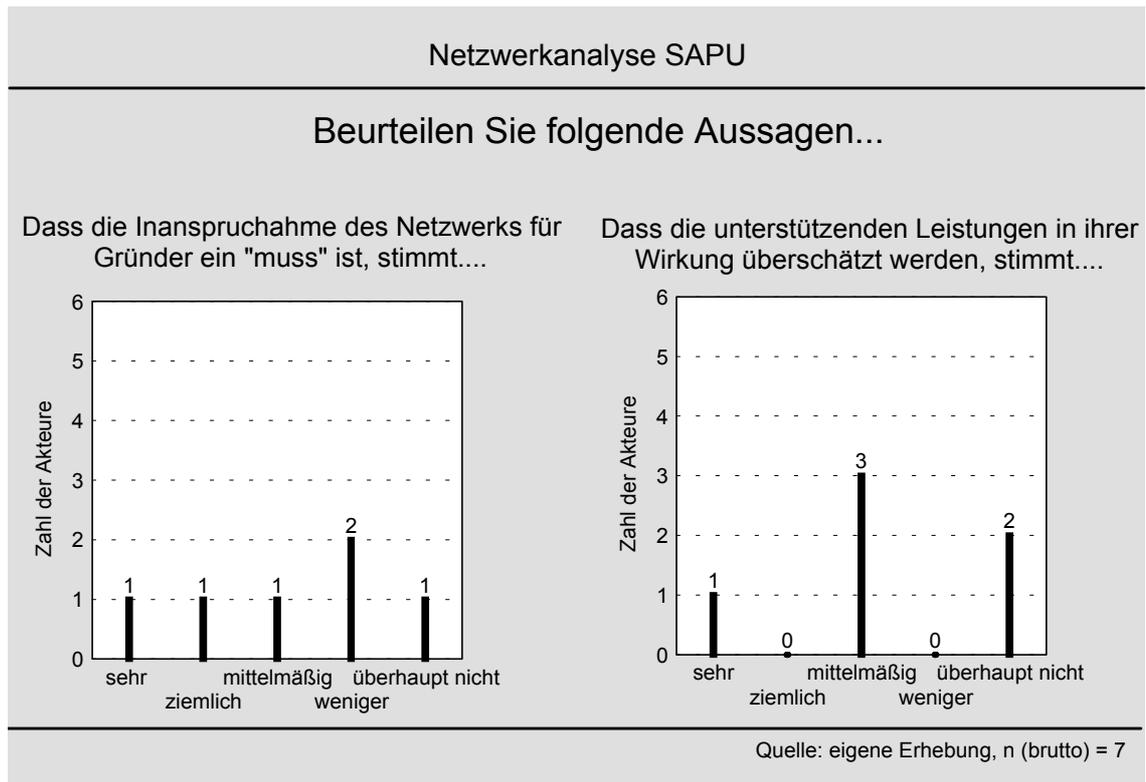
und konkrete Taten würden eher selten geleistet. Vier Akteure geben hier an, dies stimme ziemlich, ein Akteur meint sogar, diese stimme sehr, und nur ein Befragter antwortet, dies stimme mittelmäßig.

Abbildung 63: Bewertungen ausgesuchter Aussagen (SAPU) I



Trotzdem sind auch vier Akteure der Meinung, es stimme ziemlich bis es stimme sehr, dass nicht am Netzwerk vorbeikomme, wer sich in der Region mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftige. Ein Akteur gibt an, dies stimme mittelmäßig, ein weiterer meint, dies stimme überhaupt nicht. Wiederum eher skeptisch fällt die Einschätzung aus, wenn es um die These geht, dass die Inanspruchnahme des Netzwerks für Gründer ein „Muss“ sei: Drei Akteure geben hier an, diese stimme weniger bis überhaupt nicht, zwei Akteure dagegen meinen, dies stimme ziemlich bis dies stimme sehr und ein Befragter antwortet, dies stimme mittelmäßig. Uneinheitlich ist dagegen die Beurteilung, das Netzwerk sei eine primär politische Veranstaltung, denn jeweils zwei Akteure meinen, dies stimme ziemlich, dies stimme mittelmäßig bzw. stimme überhaupt nicht. Ebenso uneinheitlich – allerdings mit leicht ablehnender Tendenz – fallen die Antworten auf die Frage danach aus, ob die unterstützenden Leistungen für Gründer in ihrer Wirkung überschätzt werden. Drei Akteure meinen, dies stimme mittelmäßig, einer meint dies stimme sehr, und weitere zwei sind der Meinung, dies stimme überhaupt nicht.

Abbildung 64: Beurteilungen ausgesuchter Aussagen (SAPU) II

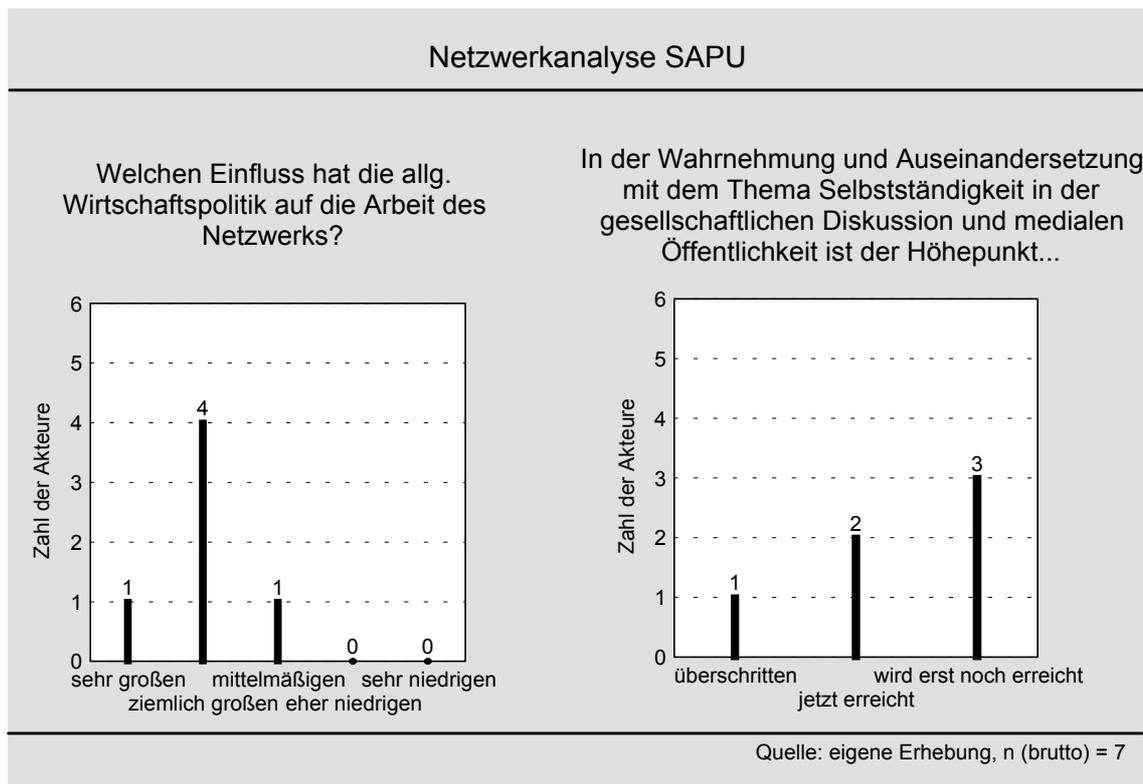


Wahrnehmung der Netzwerkwelt

Die allgemeine Wirtschaftspolitik übt im Urteil der Befragten einen erheblichen Einfluss auf die Arbeit des Netzwerks aus, denn fünf Akteure geben an, der Einfluss sei ziemlich bis sehr groß, ein Akteur meint, der Einfluss sei mittelmäßig groß. Als konkreten Einflussfaktor nennt ein Befragter die Finanzierung von gründungsfördernden Projekten. Dies erscheint unmittelbar nachvollziehbar, wenn man sieht, dass das Wirtschaftsministerium fast sämtliche Akteure zumeist in Teilen subventioniert und darüber erheblichen Einfluss auf die regionale Ebene ausübt.

Die Auswertung der Frage nach der Wahrnehmung und Auseinandersetzung mit dem Thema Selbstständigkeit in der gesellschaftlichen Diskussion und in der medialen Öffentlichkeit spiegelt die breite Präsenz des Themas wider: Drei Akteure sind der Meinung, der Höhepunkt werde erst noch erreicht werden, zwei Akteure meinen, der Höhepunkt sei jetzt erreicht und ein Befragter sieht den Höhepunkt bereits überschritten (Befragungszeitpunkt Ende 2000).

Abbildung 65: Einfluss der Wirtschaftspolitik und öffentliche Wahrnehmung (SAPU)



8.4.7 Dynamik und Wandel

Die SAPU zeigt wenige Indikatoren für dynamischen Wandel, denn weder die Akteursstruktur noch die Organisations- und Interaktionsformen unterlagen nachhaltigen Veränderungsprozessen. Der Ansatz im Rahmen der Gründungskonferenz 1998 ist gescheitert, weder ist der Akteurskreis erweitert worden, noch hat eine thematische Ausdifferenzierung oder die Aufnahme aktueller Zielgruppen (z. B. Hochschüler) stattgefunden.

8.4.8 Synopse: Netzwerkanalyse SAPU

Die SAPU bildet das wirtschaftspolitische Gremium für die Ausrichtung der Gründungspolitik in der Gemeinde Utrecht. Es handelt sich um ein kleines organisationales Netzwerk, in dem jedoch nicht zuletzt auf Grund seiner Größe die Personen und ihre Beziehungen eine besondere Rolle spielen. Entsprechend wird die Bedeutung der Rolle der beteiligten Personen für die Netzwerk-Arbeit als groß beurteilt, interessanterweise werden persönliche Beziehungen der Personen untereinander jedoch als schädlich für die Arbeit im Netzwerk angesehen. Strukturell dominieren im Netzwerk öffentliche Einrichtungen, der Großteil der Akteure weist eine ausgeprägte regionale Verankerung auf. Im Netzwerk sind sowohl Akteure beteiligt, die schwerpunktmäßig eher operationale Tätigkeiten ausüben (Gründungsberatung) als auch Akteure, die eher im politischen Raum agieren. Einige Akteure sind in beiden Arenen tätig. Im Kern ist die SAPU jedoch das Steuergremium für die Gründungspolitik in Utrecht. Der unmittelbare Bezug

zum Thema Unternehmensgründung ist - mit Abstrichen für die Provinz Utrecht - stark ausgeprägt. Es handelt sich um ein exklusives Netzwerk, da eine Mitgliedschaft in der SAPU nicht ohne weiteres möglich ist. Entsprechend gehören auch nicht alle Akteure, die in der Region Utrecht in der Gründerflankierung tätig sind zu diesem Kreis. Weil gleichzeitig keine formalen Satzungen oder Geschäftsordnungen bestehen, trägt dies der SAPU den Vorwurf des „old-boys-networks“ ein.

Formal besetzt zwar die Kammer die Position eines Koordinators und Moderators im Netzwerk, trotzdem sind informell Statuskämpfe zu beobachten, da die Gemeinde die Rolle der „Spinne im Netz“ ausfüllen möchte. Das in 1998 initiierte Vorhaben, eine „Vision“ und damit ein Leitbild für die lokale Gründungspolitik zu finden, muss wegen der sehr unterschiedlichen Interessenlagen als gescheitert bewertet werden. Die SAPU ist nach den Ergebnissen der quantitativen Netzwerkanalyse als ein sehr dichtes Netzwerk mit eher geringem Zentralisierungs- und Hierarchisierungsgrad zu charakterisieren, wobei die beteiligten Akteure ein sehr hohes Maß an subjektivem Integrationsgefühl aufweisen. In diesem kleinen Netzwerk herausgehobene „Key-Player“ zu identifizieren ist naturgemäß schwierig, die entsprechenden Indikatoren schränken diesen Kreis jedoch auf die KvK, die Gemeinde Utrecht und Syntens ein. Die Kammer und die Gemeinde erhalten im Rahmen der Kontaktanalyse die meisten Nennungen sowohl wenn es um die eingehenden als auch um die ausgehenden Kontakte geht. Der Abgleich der quantitativen und der qualitativen Informationen verdeutlicht, dass insbesondere die Akteure *werk en onderneming* und die Provinz Utrecht eine Randposition einnehmen. Während die Provinz Utrecht jedoch keinen Schwerpunkt ihrer Arbeit im Themenbereich Unternehmensgründungen sieht und auch erst seit dem Jahr 2000 Mitglied in der SAPU ist, muss die Randpositionierung von *werk en onderneming* eindeutig über inhaltliche Differenzen begründet werden.

Die Teilnahme am Netzwerk ist in besonderem Maße über das Informationsinteresse begründet, gleichauf mit der Absicht, mit anderen Organisationen zusammenzuarbeiten und mit dem Grundverständnis, dass Gründer von einem solchen Verbund profitieren können. Auffällig zurückhaltende Beurteilungen erfahren dagegen mögliche positive Effekte für die eigene inhaltliche Arbeit in der jeweiligen Organisation. Die Akteure präferieren bei möglichen Kooperationen eher bindende, auf Dauer angelegte Zusammenarbeiten. Dabei spielen die „weichen“ Voraussetzungen Vertrauenswürdigkeit und Integrität eine herausragende Rolle, Einfluss und Finanzkraft scheinen dagegen eher unwichtiger zu sein. Wie bereits das Kooperationsmotiv für die Netzwerk-Teilnahme eher unentschieden eingestuft wird, fällt entsprechend auch die konkrete Beurteilung sehr zwiespältig aus, ob das Netzwerk dies leisten können. Als zentrales Hemmnis für eine effektivere Arbeit im Netzwerk wird deshalb auch die Konkurrenz der Organisationen untereinander angegeben. Trotzdem meinen die Mitglieder, dass ihr Netzwerk

noch nicht zu groß sei. Wie schwierig jedoch offensichtlich eine Erweiterung der SAPU ist, zeigen die Erfahrungen auf der Gründer-Konferenz 1998, wo sich die Kernakteure gegen eine Erweiterung des Netzwerks aussprachen. Bis heute bleibt die SAPU daher lediglich ein Informationsnetzwerk, dessen darüber hinausgehende Leistungskapazitäten zwar von den Akteuren gesehen, jedoch nicht aktiviert werden.

Die zentrale positive Leistung des Netzwerks scheint deshalb in der Abstimmung der Angebote für Gründer zu liegen. Entsprechend konnten im Urteil der Netzwerk-Akteure auch Doppelangebote abgeschafft werden (was in der externen Evaluation der Ergebnisse im Hinblick auf die Akteure *werk en onderneming* und *werkplan* skeptisch beurteilt wird). Trotzdem scheint eine Steigerung der Transparenz über das Netzwerk nicht geleistet werden zu können; zumindest sind die Akteure sehr skeptisch, was den bisherigen diesbezüglichen Output des Netzwerks anbelangt. Hier spielt jedoch das Selbstverständnis des Netzwerks eine Schlüsselrolle: Erhöhung von Transparenz wird von einigen Akteuren auf die gründungsunterstützenden Organisationen untereinander bezogen, nicht aber auf die Perspektive des einzelnen Gründers. Eindeutig negativ beurteilen die Akteure auch den Performanz-Indikator Qualität: Eine Steigerung der Qualität sei über das Netzwerk nicht geleistet worden, so lautet das eindeutige Urteil der Akteure. Ebenso negativ fällt das Urteil über die regelmäßigen Sitzungen aus, die lediglich als mittelmäßig effektiv beschrieben werden und auch die - durchaus provokative - Aussage, wonach das Netzwerk ein Debattierklub sei, in dem konkrete Taten nur selten geleistet werden, wird auffallend eindeutig bestätigt. Hier wird hervorgehoben, dass ein zentrales Problem in der Abwesenheit von Entscheidungsträgern liege. Gleichzeitig bekräftigen die Akteure tendenziell, dass am Netzwerk nicht vorbeikomme, wer sich in der Region Utrecht mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftige. Zusammenfassend meinen die meisten Akteure, dass in der SAPU noch erhebliche Effektivitätssteigerungen möglich sind. Die qualitativen Ausführungen unterstreichen dies, denn die Aussage, dass die SAPU „mehr sein und mehr leisten“ könne (Interview) hat exemplarischen Charakter. Da jedoch insbesondere die Kernakteure diese Fortentwicklung nach den Erfahrungen im Jahr 1998 nicht weiter forcieren, befindet sich die SAPU in einer Sackgasse. Hinzu kommt die relativ schwache Stellung der Gründungspolitik auf der lokalen und regionalen wirtschaftspolitischen Agenda, da die Provinz Utrecht die besten Gründungsdaten der Niederlande aufweist und deshalb kein unmittelbarer Handlungsbedarf wahrgenommen wird.

Das Leistungsprogramm für Unternehmensgründer ist sehr umfassend, entsprechend bieten zahlreiche Organisationen und Initiativen diese Angebote an. Von den Akteuren wird dieses Angebot sogar bereits als zu dicht wahrgenommen. In der Bewertung der zentralen Ressourcen und Leistungen für Gründer herrscht unter den Akteuren hoher Konsens, wenn es um interaktiven, persönlichen und prozessorientierten Austausch geht

insbesondere auch mit Branchenkennern und „Profis“ (Mentoren). Spezifisch für die regionalen Problemlagen in Utrecht wird die Ressource „Gewerberäume“ als sehr wichtig eingestuft. Niedrige Bewertungen erfahren tendenziell standardisierte, zumeist schriftliche Leistungen.

Lücken können in der Angebotsstruktur nur sehr selektiv identifiziert werden, sämtliche Zielgruppen werden zumeist bedient mit vielfältigsten Dienstleistungen von schriftlichen Informationspaketen über persönliche Kurz-Beratungen bis hin zu coaching-Angeboten. Gleichzeitig muss jedoch eine deutliche Angebotskonzentration in der Planungs- und Gründungsphase festgestellt werden, stimulierende und motivierende Angebote insbesondere für die Zielgruppe Hochschul学生 sind äußerst dünn, die Vernetzung mit den Hochschulen erscheint generell nur sehr lose ausgeprägt. Eindeutig liegt die zielgruppenspezifische Priorität auf Gründungen aus Arbeitslosigkeit und Gründungen von Ausländern, nicht jedoch auf den technologieorientierten Gründungen. Dieser zielgruppenspezifische Schwerpunkt wird politikfeldübergreifend bearbeitet, denn das Thema Selbstständigkeit ist auch eng in das Programm „De wijk en bedrijf“ (Stadtteilökonomie) eingewoben, durch das Stadtteile mit Erneuerungsbedarf finanziert werden.

Verbesserungsfähig erscheint die Integration der Angebote zu einem „Paket aus einem Guss“. Darauf deuten nicht nur die Ergebnisse im Rahmen der schriftlichen Befragung, sondern auch die persönlichen Interviews hin. Die Reibungsverluste zwischen den Organisationen scheinen hier erheblich zu sein. Zu offenen Konflikten führte dies zwischen den Organisationen *werkplan* und *werk en onderneming*.

Die regionale Entwicklung in der Provinz ist äußerst positiv zu bewerten, insbesondere auch im Hinblick auf die Gründungsintensität, welche die Höchste im Provinzvergleich der Niederlande ist. Weil deshalb auch der politische Handlungsdruck gering ist („Sense of urgency“), ist die Gründungspolitik von vergleichsweise niedriger Priorität, entsprechend das zentrale Gremium der Gründungspolitik - die SAPU - wenig aktiv. Der Einfluss der allgemeinen Wirtschaftspolitik auf die Arbeit des Netzwerks wird als sehr groß empfunden, insbesondere was die Rolle der öffentlichen Hand als Mittelgeber für gründungsfördernde Projekte anbelangt. Der Höhepunkt in der gesellschaftlichen Diskussion und medialen Öffentlichkeit bezüglich des Themas Selbstständigkeit und Unternehmensgründung werde tendenziell noch erreicht werden, so das Urteil der Befragten.

Die folgende Tabelle zeigt abschließend zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren in der Übersicht.

Tabelle 33: Zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren (Utrecht) in der Übersicht

zentrale Netzwerkfaktoren								
	übersichtliche Darstellung und Kommunikation der gründungsunterstützenden Infrastruktur	Qualitätssteigerung der Dienste	Abstimmung der Angebote	Gemeinsame Veranstaltungen/ Projekte	Gemeinsame Beratung	Weitervermittlung von Gründern	Gesamtkoordination des Netzwerks	Abbau von Doppelangeboten
SAPU	-	-	+	-	-	-	-	+
zentrale Gründungsfaktoren (1996-2000)								
	Niveau der Gründungsintensität	Entwicklung der Gründungsintensität	Niveau der Stilllegungsintensität	Entwicklung der Stilllegungsintensität	Niveau des Gründungsüberschusses	Entwicklung des Gründungsüberschusses	Wirtschaftliche Dynamik	Öffentlichkeit für eine „Kultur der Selbstständigkeit“
SAPU	++	++	-	-	++	++	+	
zentrale Regionalfaktoren								
	Sektoralstruktur	Betriebsgröße	Arbeitslosigkeit	Humankapital	Bevölkerungsdichte	Bevölkerungsentwicklung (15-65-jährige)	Bevölkerungsentwicklung (bis 15-jährige)	
SAPU	++	++	++	++	+	++	+	

Legende: Sämtliche Faktoren werden im Hinblick auf potenziell positive gründungsbeeinflussende Wirkungen beurteilt, wobei die Einschätzungen auf Grundlage der qualitativen und quantitativen Daten dieses Kapitels erfolgen und die jeweilige Einstufung bei den zentralen Gründungsfaktoren und den zentralen Regionalfaktoren dem unmittelbaren nationalen Vergleich entspringen. Die Abstufungen entsprechen: ++: sehr positiv; +: positiv; o: neutral; -: negativ; --: sehr negativ

IV. Teil: Integrierende Zusammenschau

9. Vergleich und Bewertung der beiden regionalen Gründungsnetzwerke

Für regionale Gründungsnetzwerke existiert keine universell effiziente Organisationsform, sondern es besteht vielmehr eine hohe nationale wie regionale politische, wirtschaftliche und soziale Kontextabhängigkeit. Dementsprechend sind unterschiedliche Figurationen nicht nur möglich, sondern notwendig. Gerade netzwerkartige Arrangements zeichnen sich weniger über ihre statischen Strukturen aus, als vielmehr über ein prinzipiell hohes Maß an Wandlungsfähigkeit. Richtung und Intensität der Veränderungen korrespondieren wie auch die entstehenden Organisations- und Handlungsprinzipien mit den spezifischen Zieldefinitionen, Leitbildern, Akteurs- und Interessenkonstellationen der Gründungsnetzwerke. Der internationale Vergleich der beiden regionalen Gründungsnetzwerke verdeutlicht die verschiedenen Organisationsformen, wie ausgesuchte Gegensatzpaare verdeutlichen mögen:

- Top-down – inszeniertes Netzwerk vs. bottom up evolviertes Netzwerk
- Inklusives, großes Netzwerk vs. exklusives, kleines Netzwerk
- Hoher Grad verbandlicher Mobilisierung vs. geringer Grad verbandlicher Integration
- Übergeordnete wirtschaftspolitische Kampagneneinbettung vs. isolierte regionale Aktion
- Dezidierte Zielformulierung vs. fehlende bzw. gescheiterte Zieldefinition

9.1 Entstehungskontext, Größe und Integration

Während die utrecht'sche SAPU auf der Grundlage eines Impulses aus der Region („bottom-up“) und eine anschließende Selbstkoordination entstand, formierte sich das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet innerhalb einer landesweiten wirtschaftspolitischen Programmatik („top-down“) als inszeniertes Netzwerk. Jedoch bestanden auch im Mittleren Ruhrgebiet bereits vor der Gründungsoffensive informelle Netzwerkbeziehungen. Der überregionale wirtschaftspolitische Impuls sattelte darauf auf und führte zu einem Bedeutungsgewinn und zu einem Ausbau. Nicht zuletzt deshalb dürfte die formale Größe der beiden untersuchten Gründungsnetzwerke signifikant differieren, denn während zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet bereinigt 45 Akteure zählen, gehören der utrecht'schen SAPU lediglich neun Akteure in sieben Organisationen und Initiativen an. Formal-strukturell integriert das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet mehr gesellschaftliche Akteursgruppen als die SAPU und steht entsprechend auf einer breiteren Basis. Dazu gehört auch die Einbindung des Kreditgewerbes, der Wirtschaftsförderungsämter und von Verbänden, was auch innerhalb der ausgeprägten nord-

rhein-westfälischen „Netzwerk-Landschaft“ nicht selbstverständlich ist (IfM 2000, S.85). Jedoch dürfte es sich hierbei um eine Konstante des Ruhrgebiets im Rahmen der Bewältigung von strukturwandlerischen Prozessen handeln (Heinze/Voelzkow 1997).

Zwar operieren auch in der Region Utrecht zahlreiche weitere Akteure auf dem Gebiet der Gründungsförderung und es lassen sich auch zahlreiche projektorientierte Initiativen ausmachen, jedoch zählen diese formal nicht zur SAPU. In der utrecht'schen SAPU sind darüber hinaus weder das Kreditgewerbe noch Verbände integriert. Die SAPU ist als ein exklusives, eher informell gehaltenes und von öffentlichen Einrichtungen geformtes Netzwerk zu charakterisieren. Die Erfahrungen insbesondere auf dem strategischen Gründer-Kongress 1998 belegen, dass die Akteure auch unter sich bleiben wollen und eine Öffnung ablehnen: Sie fürchten Machtverschiebungen, die Vorherrschaft einzelner Akteure und ein umfangreiches, divergierendes Interessenspektrum (z. B. des Kreditgewerbes). Eine Weiterentwicklung des Netzwerks im Sinne einer Öffnung - wie sie von der Stoßrichtung her mit dem Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet verglichen werden könnte - wurde abgelehnt. Während das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet also eine eher inklusive Mitgliederpolitik betreibt und deshalb durchaus an der Beteiligung weiterer Akteure interessiert ist, muss die SAPU eher als exklusive Organisationsform bezeichnet werden.

Einen auffälligen Unterschied weisen die zwei Gründungsnetzwerke bezüglich ihres Selbstverständnisses auf: Während im Mittleren Ruhrgebiet der Faktor Kooperation als ein explizit gewünschtes Ziel und als zentrales Leitbild des Netzwerks gewertet wird, nimmt die SAPU eine wesentlich weichere Position ein: Kooperationen können eingegangen werden, müssen aber nicht. Der implizite Druck auf die Akteure, in inhaltlicher Perspektive zu kooperieren, ist in der SAPU wesentlich geringer ausgeprägt als im Mittleren Ruhrgebiet. Der Einfluss der kooperativen, konsensorientierten, inszenierenden Regionalpolitik in Nordrhein-Westfalen tritt deutlich hervor. In der SAPU fehlen übergeordnete Leitbilder und die Ableitung einer eigenen, umfassenden „Vision“ der Gründungspolitik auf lokaler bzw. regionaler Ebene muss als gescheitert bewertet werden. Da sich dies äußerst hemmend für die Arbeit des Netzwerks auswirkt, sei an dieser Stelle die Orientierungs- und Integrationsfunktion von Leitbildern betont aber auch die von Visionen zur zukünftigen Entwicklung von Gründungsnetzwerken (zur Bedeutung von Leitbildern vgl. Abel 1997).

Das verschiedenartige Selbstverständnis korrespondiert eng mit den divergierenden Zielen, die mit der Einrichtung von Gründungsnetzwerken verfolgt werden. Für das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet sind weitreichendere Ziele vorgegeben, so etwa die verstärkte Kooperation der Organisationen und Initiativen, die Erhöhung der Transparenz, die Steigerung der Qualität der Dienstleistungen, die Weitervermittlung von

Gründern an spezialisiertere Partner und der Abbau von Doppelangeboten. Die SAPU beschränkt sich dagegen auf das Ziel der Erhöhung von Transparenz und der damit verbundenen Weitervermittlung von Gründern. Jedoch ist das Verständnis von Transparenz wiederum unterschiedlich: Im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet geht es einerseits um eine höhere Transparenz für Gründer, die Leistungen der gründungsunterstützenden Infrastruktur suchen, andererseits um höhere Transparenz der unterstützenden Organisationen und Initiativen untereinander. Die SAPU jedoch sorgt primär für eine höhere Transparenz der unterstützenden Organisationen und Initiativen untereinander. Die Netzwerkziele sind damit primär über ein „Minimumkriterium“ definiert.

Die inklusive Politik des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet hat bereits zu einem sehr großen Mitgliederkreis geführt. Für zahlreiche Akteure gehört jedoch die Gründungsförderung nicht zu den Kerngeschäften, daher differiert der inhaltliche Partizipationsgrad erheblich. Der Großteil der Akteure ist wenig verbunden. Dennoch herrscht im Netzwerk ein hohes subjektives Integrationsempfinden, und es dominiert die Auffassung, dass eine Teilnahme lohnenswert ist. Dies muss als Identifizierung „in der Sache“ verstanden werden, wobei die formale Partizipation primär symbolischer Art ist, aber wenig inhaltlich unterfüttert wird. Der hohe formale regionale Integrationsgrad der gründungsfördernden Einrichtungen ist wiederum nicht selbstverständlich, sondern variiert in nordrhein-westfälischen Netzwerk-Regionen ganz erheblich. Im Extremfall - dies bezieht sich auf Köln und Düsseldorf - sind weniger als 50 Prozent der relevanten Akteure Mitglied in einem Netzwerk (IfM, 2000, S.86).¹⁵⁰ Allerdings führt der große, gleichzeitig heterogene Mitgliederkreis zu einer vergleichsweise geringen Dichte und zu einer ausgeprägten Zentralisierung und Hierarchisierung des Gesamt-Netzwerks. Die Ergebnisse der netzwerkanalytischen Gruppen- und Cliquenanalyse zeigen, dass im relativ großen Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet eine Kerngruppe besteht: Im Kern „lebt“ das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet von der Industrie- und Handelskammer, mit einigem Abstand dann von der Bochumer Wirtschaftsförderung, dem Technologiezentrum Ruhr, der Fachhochschule Bochum, und mit Einschränkungen von der Ruhr-Universität Bochum, der Sparkasse und der Volksbank. In ihren Größenverhältnissen entspricht diese Gruppe der SAPU. Auf diese Akteure bezieht sich deshalb auch der Großteil der Ausführungen in diesem vergleichenden Kapitel, weil der große Rest der Akteure eher eine „Statistenrolle“ einnimmt und im Sinne einer ressourcenbasierten Argumentation unterschiedlich wertvolles ruhendes Kapital bildet. Das IfM stellt jedoch für NRW heraus:

¹⁵⁰ Es sei an dieser Stelle nur kurz darauf hingewiesen, dass diese Regionen zu den gründungsintensivsten Standorten in NRW, Köln sogar bundesweit zu zählen sind (Maass 2000). Dies ist zunächst als ein Hinweis zu werten, die Bedeutung von Gründungsnetzwerken nicht zu überschätzen.

„Durch die „GO!“ NRW sind also insgesamt aus lose verbundenen Einzelakteuren Netzwerkpartner geworden“. (IfM 2000, S.89)

Dieses Ergebnis sollte mit Vorsicht interpretiert werden, denn die Angabe, dass man zu einem Netzwerk gehört, sagt nichts über den Grad der Einbindung und die konkrete Mitarbeit aus. Diese differiert - wie die eigenen quantitativen wie qualitativen Ergebnisse zeigen - erheblich innerhalb der Akteursstruktur, weshalb solche Netzwerke in ihrer Gesamtheit weiterhin als lose verbundene „weak ties“-Netzwerke zu bezeichnen sind. Auch bezieht sich die Aktivität auf einige wenige Akteure („Aktivisten“), die im Idealfall engere „strong ties“ ausprägen. Denn das Zusammenkommen an runden Tischen führt nicht zu kollektiver Kooperation, es dient aber dazu, dass sich die Akteure kennenlernen und treffen und daraus zwar nicht auf Ebene aller, aber zumindest einzelner Akteure eine Zusammenarbeit entsteht. Darin manifestiert sich ein Prozessnutzen der Interaktion. Dies bedeutet zumeist für die Entwicklungsdynamik, dass sich aus dem umfassenden formellen, inklusiven Netzwerk kleine, eher exklusive Netzwerke bilden oder dass Zusammenarbeiten zwischen zwei oder drei Organisationen entstehen. Offensichtlich unterliegt dieses Netzwerk einer Dynamik hin zur kleinen Gruppe. Insbesondere in den zentralen Gruppen darf dann der Einfluss der handelnden Individuen innerhalb der Organisationen und Initiativen auf die Funktion des Netzwerks und seine konkreten Aktivitäten nicht unterschätzt werden: Eindeutig positive Beurteilungen erfahren persönliche Beziehungen im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet. Hier werden diese Beziehungen als befördernd für die Arbeit im Netzwerk wahrgenommen. Umgekehrt fallen die Bewertungen in der niederländischen SAPU aus, denn sehr einmütig sehen die Akteure persönliche Beziehungen als kritischen Faktor für die Netzwerk-Arbeit. Ich verweise deshalb nochmals auf das gradwandlerische Spannungsfeld von Ähnlichkeit und Verschiedenheit, von Vertrautheit und Distanz für die Netzwerk-Interaktion.

Die variierende Bedeutung des Gründungsthemas bildet auch einen Faktor zur Erklärung der erheblichen Varianz in der Dichte der Gesamtnetzwerke und der damit verbundenen Herausbildung zentraler Akteure und Akteursgruppen sowohl im Mittleren Ruhrgebiet als auch in Utrecht.

Tabelle 34: Netzwerkmaße im Vergleich: Mittleres Ruhrgebiet und SAPU

Gesamtnetzwerk		Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet	SAPU
Zentralität	degree-basiert	1,07	0,31
	betweenness	0,25	0,13
Hierarchisierung	degree-basiert	0,93	0,42
Dichte	degree-basiert	0,48	0,72

Quelle: eigene Erhebung

Im Vergleich zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet liegt in der SAPU der völlig entgegengesetzte Ausgangspunkt vor: Die exklusive Politik zementiert ein kleines Netzwerk mit entsprechend wenigen Mitgliedern. Das Integrationsempfinden ist aber ebenfalls sehr hoch ausgeprägt und die Teilnahme wird als sehr lohnenswert empfunden. Bis auf die Provinz Utrecht gehört aber die Gründungsförderung unmittelbar zu den Kerngeschäften der teilnehmenden Akteure. Die SAPU weist einen eher geringen Hierarchisierungsgrad auf, die Cliquenbildungen sind weniger deutlich als im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet ausgeprägt. Damit handelt es sich um ein stark horizontales, gleichverteiltes Netzwerk, das kein ausgeprägtes Machtzentrum aufweist: Die SAPU „lebt“ also von fast sämtlichen Mitgliedern, wobei Indikatoren allerdings eine besondere Bedeutung der KvK, der Gemeinde Utrecht und von Syntens nahelegen. Diese Akteure weisen auch multiplexe Beziehungen auf, denn sie interagieren nicht nur im Bereich der Gründungsförderung, sondern ebenfalls in der allgemeinen regionalen Wirtschaftsförderung. Diese Akteure charakterisieren deshalb in zentraler Weise das regionale Förderregime.

Während das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet in seiner Gesamtheit wie oben angedeutet lediglich als lose gekoppeltes „weak ties“-Netzwerk zu bezeichnen ist, muss die SAPU als äußerst dichtes „strong ties“-Netzwerk bezeichnet werden. Denn unter anderem ist der Durchschnitt sowohl der eingehenden als auch der ausgehenden Kontakte deutlich höher als im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet. Die in der Literatur zu findenden Charakterisierungen dieser zwei Typen treffen auf die Gründungsnetzwerke in vielerlei Hinsicht zu: Die SAPU ist im direkten Vergleich deutlich kleiner, schottet sich gegenüber neuen Akteuren ab und lässt keine externen Innovationen zu (soziale Schließung). Wirtschaftsförderungen und Industrie- und Handelskammern als auftrags- und traditionsgemäß starke Akteure des Förderregimes auf regionaler Ebene zeigen erhebliche Abschottungs- und „lock in“-Tendenzen. Das Austauschpotenzial - insbesondere auch für sensiblere Informationen - ist zwar in den „strong tie“-Netzwerken ausgeprägter, gleichzeitig, so apostrophieren der institutionalistische und der populationsökologische Ansatz, neigen Akteure in solchen Netzwerken aber dazu, sich über ein hohes Maß an Anpassung sehr ähnlich - wenn nicht gleich - zu werden (Isomorphismus¹⁵¹). Die sehr starren, unflexiblen Strukturen der SAPU sind keine adäquate Grundlage für eine situationsbezogene Berarbeitung des Gründungsthemas in Utrecht: Neue Ideen, Innovationen und Anpassungsbedarfe gelangen nicht in die homogene Struktur, weil die Einigkeit der Akteure hoch ausgeprägt ist - entsprechend hoch ist die Gefahr der Verfilzung und Verseilschaftung. Im Spannungsfeld von „weak ties“ und „strong ties“ und der theoretisch eingeforderten goldenen Mitte zwischen diesen For-

¹⁵¹ Zum Isomorphismus vgl. auch Abschnitt 7.2.6.2.

men entwickelt die SAPU damit deutliche „lock-in“-Tendenzen. Die Plattform erfährt quasi keine Veränderungsprozesse, sondern bleibt konstant in ihrem „pfadabhängigen und strukturkonservativen“ (Messner 1997, S.572ff) Arrangement bestehen, welches eine mehr oder weniger homogene, zumindest aber primär eine exklusive Kooperation unter Vertrauten (Kern 1996, S.11) bildet. Das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet weist vergleichsweise höhere Dynamik auf, da sich die Akteursstruktur und die Inhalte - trotz eines stabilen Kerns und schneller Herausbildung einer relativ festen Mitgliederstruktur - wandeln. Besonders deutlich wird dies mit den Veränderungen seit 1998, die mit der gestiegenen Bedeutung der Zielgruppe Hochschüler und der daraus resultierenden Evolution eines Sub-Netzwerks zusammenhängen. Dagegen hat das Netzwerk im Mittleren Ruhrgebiet von Gründung an den Akteurskreis - durchaus strategisch - erweitert.

Bei aller formaler Partizipation sei jedoch nochmals darauf hingewiesen, dass das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet in seinem Kern ebenfalls aus einer sehr kleinen Gruppe besteht. Und vergleicht man nun die Akteursstruktur dieser Kerngruppe mit der SAPU, so können auffällige Gemeinsamkeiten festgestellt werden: Sehr ähnlich stellt sich in beiden Netzwerken nämlich die Dominanz der öffentlichen und halb-öffentlichen Akteure dar. Diese Dominanz ist im Falle der SAPU sogar noch ausgeprägter. In der jüngeren Debatte um die Projektierung kommunaler Wirtschaftsförderung wird der Beteiligung privatwirtschaftlicher Unternehmen - beispielsweise im Rahmen von public private partnership (ppp) - ein exponierter Stellenwert eingeräumt. In den Niederlanden entwickelt sich momentan die Auseinandersetzung mit der sozialen Verantwortung von Unternehmen und mit positiven Effekten ihres gesellschaftlichen Engagements zu einer breiten öffentlichen Diskussion (Ybema 2001 (b)). Sowohl in der SAPU als auch im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet bestehen hier allerdings noch erhebliche Möglichkeiten der Integration privater Akteure. Gleichzeitig lehrt aber die bisherige Forschung zu politisch-ökonomischen Netzwerken, wie schwierig die Kopplung grundverschiedener Systemtypen ist, die einerseits der Handlungsmaxime mikro-ökonomischer Nutzenmaximierung, andererseits kollektiver Wohlfahrtssteigerung und in ihren Organisationsformen einerseits flexibler Wettbewerbsorganisation und andererseits dem Bürokratieparadigma folgen (Thinnes/Wegge 1998, S.85). Der empirische Blick zeigt aber im Ruhrgebiet durchaus erfolgreiche Ansätze dieser Strategien im Feld der Gründungsförderung, so etwa über entsprechende Projekte des Vereins pro Ruhrgebiet (mit massiver öffentlicher Unterstützung) und des Initiativkreis Ruhrgebiet (ohne massive öffentliche Unterstützung). Auf der nationalen Ebene der Niederlande sind entsprechende Elemente in den Projekten „mentorscope“ und „Twinning Centers“ zu erkennen.

Die Entwicklungen sind zwischen den beiden Netzwerken sehr unterschiedlich. In der SAPU wurden engere Kooperationen, eine größenbezogene Ausweitung des Netzwerks und formalere Strukturen abgelehnt - ein Trend, der offensichtlich für die meisten Netzwerke auch in NRW gelten kann:

„Die Bereitschaft, weitere Synergien im Partnerverbund zu erzielen, ist unterdurchschnittlich ausgeprägt.“ (IfM 2000, S.90).

Wenn die Größe der zwei analysierten Gründungsnetzwerke erheblich variiert, gilt es die generelle Frage zu thematisieren, ob Gründungsnetzwerke eher groß oder eher klein sein sollten. Ein weiter Akteurskreis steigert einerseits die Chancen thematischer regionaler Mobilisierung und Sensibilisierung und erschließt andererseits Möglichkeiten der Ressourcenaktivierung. Gleichzeitig erhöht eine hohe Mitgliederzahl die Gefahr langwieriger Entscheidungsprozesse, Uneinigkeit und damit zusammenfassend einer Lähmung der Handlungsfähigkeit des Netzwerks im operativen Tagesgeschäft. Ein enger Mitgliederkreis dagegen zeigt im operativen Tagesgeschäft deutliche Vorteile, unterliegt tendenziell geringeren Gefahren langwieriger Entscheidungsprozesse und Blockadepotenzialen, bietet andererseits jedoch nicht die Möglichkeiten regionaler Mobilisierung. Es kann deshalb eine Zuspitzung auf die beiden Gegensatzfaktoren „Handlungsfähigkeit im operativen Tagesgeschäft“ und „Regionales Mobilisierungspotenzial“ vorgenommen werden: Die empirischen Ergebnisse legen nahe, dass regionale Gründungsnetzwerke tendenziell durchaus einen weiteren Akteurskreis aufweisen sollten, denn regionale Gründungsnetzwerke sind keine Organisationsformen, deren Tätigkeitsschwerpunkte im operativen Tagesgeschäft liegen. Vielmehr dienen sie der breiten Kommunikation eines Themas. Wie außerdem insbesondere die Ergebnisse im Mittleren Ruhrgebiet zeigen, ist großen Gründungsnetzwerken eine automatische Tendenz zur Fragmentierung und Segmentierung inne, die zu wiederum kleinen Steuerungskernen führt. Eine zentrale beeinflussende Variable dürfte der Lebenszyklus der Netzwerkentwicklung sein. Darauf komme ich noch zu sprechen.

9.2 Netzwerktypus

Es liegt nahe, auch die unterschiedlichen Einschätzungen zu den präferierten Kooperationsbeziehungen vor dem Organisationsfaktor Größe zu beurteilen: Während die Akteure in der kleinstrukturierten SAPU eher dauerhafte, bindende Kooperationen bevorzugen, verlegen sich die Akteure im großen Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet eher auf fallbezogene, flexible Kooperationen. Gleich fallen dann aber wiederum die Bedingungen für Kooperationen aus: Ein Mix aus Kompetenz und Vertrauen ist wichtigste Grundlage, wohingegen Einfluss und Finanzkraft als eher unwichtig und in beiden Netzwerken auch eher als Schwäche der meisten Akteure aufgefasst werden. Die interdependenten Beziehungen basieren allgemein insbesondere auf Vertrauen, wobei die

spezielle Ausprägung dieses Vertrauens eher instrumenteller, politisch-strategischer Art ist und sich daher in einer Kooperation unter rationalen Egoisten manifestiert. Da sich in den Gründungsnetzwerken die meisten der zentralen Akteure bereits lange kennen und teilweise in anderen thematischen Kontexten interagieren (Multiplexitätsbeziehungen), ist Vertrauen zum Großteil kein Ergebnis der Netzwerk-Interaktion, sondern wurde unter den Kernakteuren bereits in das Netzwerk eingebracht und kann als institutionengebundene Vertrautheit bezeichnet werden. In theoretischem Verständnis kann daraus eine der grundlegenden Bedingungen für das Entstehen und den Bestand regionaler Gründungsnetzwerke formuliert werden, nämlich das vertrauensvolle, reziprozitäre Verhalten. Diese Argumentation ist der Kern der spieltheoretischen Ausführungen Axelrods (2000), welche auf individuell nutzenmaximierender Rationalität basierenden. Seine Ergebnisse sind ein Plädoyer für die Kooperationsstrategie: Insbesondere in längerfristiger Zeitperspektive und über häufigeren Kontakt - Luhmann (1989) begreift dies als „das Gesetz des Wiedersehens“ - erweist sich die kooperative, reziprozitive Strategie als die erfolgreichere im Vergleich zur unkooperativen, nur kurzfristig erfolgreichen Strategie. Gleichzeitig verdeutlicht diese Argumentation, dass es für temporär begrenzte Initiativen schwer sein kann, eine nachhaltige Netzwerkintegration zu erfahren.

Beide Netzwerke - die SAPU noch etwas ausgeprägter - sind im wesentlichen als Informationsnetzwerke zu bezeichnen, denn dies ist die hauptsächliche Ressource, die im Rahmen der Akteursrelationen ausgetauscht wird. Vergleichsweise niedrig bewerten die Akteure beider Gründungsnetzwerke die Bedeutung für die eigene inhaltliche Arbeit. Im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet liegt ein Kerninteresse der Akteure auf der PR-Arbeit über öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen wie Gründungsmessen oder Gründertage. Ähnliche Veranstaltungstypen werden in Utrecht auch über die SAPU initiiert, jedoch ohne deren Auftreten nach außen. Dagegen sind inhaltliche Kooperationen (z. B. gemeinsame Seminarreihen) im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet auf einen Kern von Akteuren beschränkt, in der SAPU aber nicht vorhanden. Übereinstimmend wird das Potenzial für Effektivitätssteigerungen von den Akteuren beider Netzwerke als hoch angesehen, trotzdem aber stimmen die Akteure auch darin überein, dass am Netzwerk nicht vorbeikomme, wer sich in der Region mit dem Thema Unternehmensgründung beschäftigt. Während die SAPU jedoch überraschend einmütig die Aussage bestätigt, dass das Netzwerk ein Debattierklub sei, wird dies von den Akteuren des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet eindeutig abgelehnt.

9.3 Institutionalisierung und Formalisierung

Die Formalisierung ist in beiden Gründungsnetzwerken sehr gering, es existiert jeweils keine kontraktbasierte Kooperation, vielmehr dominiert der informelle Charakter. Dies

ist charakteristisch für Gründungsnetzwerke: Nur 22 Prozent der 47 Initiativen, die E-con Consult (2000) in ihrer Studie zu deutschen gründungsfördernden Initiativen untersuchte, sind als Verein, GmbH, GbR, Stiftung oder als Institut organisiert. Insbesondere aus der Perspektive des situativen Ansatzes ist die ausgeprägt unformalisierte Struktur beider Gründungsnetzwerke mit erheblichen Problemen für deren Effizienz verbunden. Wie der situative Ansatz apostrophiert, führt die unformalisierte Struktur zu Unverbindlichkeit und hohem Allgemeinheitsgrad. Insbesondere in großen Netzwerken wie dem Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet führt dies zu suboptimalen Ergebnissen, und auch die SAPU kann diese Grundproblematik trotz diesbezüglich bestehender Größenvorteile nicht kompensieren: Zwar nehmen die Akteure mit der Intention am Netzwerk teil, zu mehr Zusammenarbeit zu kommen, in der Umsetzung beurteilen sie diesen Aspekt jedoch eher skeptisch. Die sehr lose, unformalisierte Netzwerk-Struktur bedingt gerade diese ebenfalls sehr lose, unverbindliche Kooperation. Wie andere Studien mit netzwerkperspektivischem Ansatz zeigen, muss zunächst eine gewisse Formalisierung als grundlegender Erfolgsfaktor bewertet werden. Dabei profilieren sich dann insbesondere solche gründungsfördernden Organisationen und Initiativen, die ihre Strukturen in privatwirtschaftliche Rechtsformen überführen (Eichener et al. 2001). Entgegen dem allgemeinen gesellschaftlichen Klima ist also in beiden Fällen ein Mehr an Bürokratie für die Organisationseffizienz und -beständigkeit aussichtsreich. Klügel- und Verfilzungstendenzen kann u.a. durch eine formale Grundlage (strukturelle Determinante des Formalisierungsgrads des Netzwerks) entgegengetreten werden. Dort können auch grundlegende Kontroll- und Sanktionsmechanismen niedergelegt sein. Der SAPU hat die intransparente, völlig unformalisierte Struktur bereits von einigen Akteuren den Ruf eines „old-boys-networks“ eingebracht. Im Gegensatz zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet fehlt auch eine offizielle, akzeptierte Position eines Koordinators und Moderators. Die Industrie- und Handelskammer führt im Mittleren Ruhrgebiet diese Position per Auftrag der Landesregierung aus, ist jedoch auch regional in dieser Position akzeptiert. Dagegen wirken sich die informellen Statuskämpfe in der SAPU auf Dauer hemmend aus.

Trotz ihrer offensichtlichen Notwendigkeit sind Formalisierungen aber in organisationalen Gründungsnetzwerken zweischneidiger Natur: Notwendig ist ein gewisser Formalisierungsgrad, um eine Nachhaltigkeit und einen höheren Effizienzgrad der Netzwerke zu erreichen. Die Formalisierung muss sich dann aber primär auf die Form verbindlicher Zusammenarbeit und auf die Kanalisierung informeller Kommunikation beziehen: Denn eher schädlich dürfte sich die Einführung von Geschäftsordnungen und Mitgliedsanträgen auswirken, da Gründungsnetzwerke äußerst fragile relationale Konstrukte sind, die in hohem Maße vom „commitment“, der thematischen Überzeugung und dem Einsatz der einzelnen Akteure leben: Die Akteure nehmen nicht primär aus mate-

riellen Nutzenkalkülen am Netzwerk teil. Es gilt, diese Akteure immer wieder zu motivieren, ihnen die Wichtigkeit ihres Engagements vor Augen zu führen und ihnen Erfolge zu präsentieren. Ein zu hohes Formalisierungsausmaß dürfte abschreckend wirken.

In der Diskussion um Formalisierung und Offenheit erscheint zusammenfassend die Zeitperspektive, der Lebenszyklus und die Evolution des Gründungsnetzwerks entscheidend: Netzwerkartige Arrangements eignen sich dazu, ein Thema aufzugreifen und zu forcieren, im Zeitablauf müssen jedoch institutionalisierte Strukturen geschaffen werden, die eine Nachhaltigkeit ermöglichen. Diese Institutionalisierung geht häufig mit einer Flankierung des Netzwerks über eine konkrete Anlaufstelle der Gründungsförderung einher. In Utrecht kann dies über die Zentralisierung der gründungsbezogenen Leistungen in den Räumlichkeiten der KvK beobachtet werden; im Mittleren Ruhrgebiet erhielt das Gründerbüro Ruhr dies Aufgabe, zunächst bezogen auf die Zielgruppe der Hochschüler, zunehmend aber auch für weitere Gründerzielgruppen. Die Zielvision ergibt sich damit aus dem Modell des „one-stop-shops“. Es erscheint für das Mittlere Ruhrgebiet als sehr erfolgsversprechend, die strategischen Ausrichtungen und Zielvisionen der Gemeinde Utrecht zu übernehmen. Dies bedeutet, dass die Kammer sich als räumliche Anlaufstelle zur Einrichtung dieses one-stop-shops unter breiter Beteiligung insbesondere der Stadt und ihrer relevanten Behörden profiliert.

9.4 Output der Gründungsnetzwerke

Während die Akteure des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet eher eine positive Einschätzung bezüglich erhöhter nachfrageseitiger Transparenz durch die Netzwerk-Arbeit abgeben, fällt das Urteil in der SAPU eher negativ aus. Transparenz ist hier höchstens in angebotsseitiger Perspektive unter den gründungsfördernden Akteuren geschaffen worden. Umgekehrt sieht das Ergebnis beim Abbau von Doppelangeboten aus: Die SAPU-Mitglieder meinen, dies sei gelungen, gleichzeitig wird auch die erhöhte Koordination über das Netzwerk hervorgehoben. Die Akteure des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet verneinen mehrheitlich den Abbau von Doppelangeboten, ebenso sieht die Mehrzahl der gründungsfördernden Akteure in NRW in der Vermeidung von Doppelangeboten keinen Vorteil (IfM 2000, S.98).¹⁵² Die Problematik von Doppelangeboten und gleichen Angebotsstrukturen, die im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet unmittelbar mit der Konkurrenz der Organisationen und Initiativen zusammenhängt, ist in der SAPU geringer ausgeprägt. Dazu hat sicherlich auch die Reform der intermediären Akteure in den Niederlanden beigetragen. Es überrascht deshalb, dass die SAPU-Akteure meinen, es gebe zu viele Angebote zum Thema Selbstständigkeit, während die deutschen Akteure hier eher unentschieden sind. Es erscheint die These plausi-

¹⁵² Dieses Antwortverhalten kann nicht verwundern, schließlich bedeutet ein Abbau und eine Straffung von Angeboten eine Beschneidung einzelner Akteure, was häufig als Profilverlust wahrgenommen wird.

bel, dass der im Ruhrgebiet generell hohe Fördergrad im Bewusstsein der Akteure als Normalzustand verankert ist.

Positiv sind die Einspareffekte in Bezug auf Such- und Informationskosten durch das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet auf Seiten der Gründer zu bewerten, denn eindeutig hat das Netzwerk zu einer erhöhten Transparenz beigetragen. Optimierungsmöglichkeiten bestehen hier jedoch noch in der Weitervermittlung bzw. generell in der Ausnutzung von Synergiepotenzialen. Die über erhöhte Transparenz bedingten Kostensenkungen aus Sicht des einzelnen Gründers kann die Starters Support Plattform Utrecht (SAPU) nicht aufweisen. Hier dominieren die Kostensenkungen auf Seiten der gründungsfördernden Organisationen und Initiativen, die untereinander zweifellos eine hohe Transparenz hergestellt haben. Bedenklich stimmt in beiden Netzwerken die Skepsis, ob das Netzwerk zu einer Erhöhung der Qualität der angebotenen Dienstleistungen geführt hat.

Insgesamt ist es im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet tendenziell eher gelungen, mehr Zusammenarbeit zwischen den Akteuren zu etablieren, als in der SAPU. Die entsprechenden Bewertungen fallen hier äußerst negativ aus. In Utrecht begrenzt bereits die mangelhafte Fähigkeit, sich auf einen fokalen Akteur zu einigen, eine wesentliche Ausgangsbedingung für die Funktionsfähigkeit eines regionalen Gründungsnetzwerks. Dabei wäre die Besetzung dieser Position zur Ausübung der Koordinations- und Moderationsfunktion von besonderer Wichtigkeit. Die hervorstechendste Problematik der zwei regionalen Gründungsnetzwerke greift aber in beiden Regionen an den Wurzeln der Entstehungs- und Bestandsbedingungen von Netzwerken an: An der Fähigkeit zur Zusammenarbeit. Als wesentliche Problemfaktoren werden im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet die Faktoren „Konkurrenz der Organisationen“ und „Organisationen machen das Gleiche“ genannt.¹⁵³ Auch in der SAPU ist die Konkurrenz unter den beteiligten Organisationen das Kernproblem. Aus diesen Kernproblemen evolvierend betrachte ich nachfolgend vertiefend den Dualismus von Konkurrenz und Kooperation als Spannungsfeld jeglichen Netzwerkhandelns.

Die für die meisten Akteure der zwei Netzwerke (im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet gelten die folgenden Ausführungen für die Kerngruppe) zentrale Aufgabe lautet, Gründer nach Kräften zu unterstützen, um damit die Rahmenbedingungen für mehr und stabile Unternehmungen zu legen. Daraus beziehen diese Organisationen weite Teile ihrer Legitimation. Primär basieren beide Netzwerke daher auf einer gemeinsa-

¹⁵³ Es sei auch darauf hingewiesen, dass die organisationale Einigkeit und Geschlossenheit innerhalb des Ruhrgebiets häufig wenig ausgeprägt ist, wenn die Netzwerk-Rhetorik vom konkreten Netzwerk-Handeln ergänzt werden muss. Indikatoren dafür sind die Beiträge des Ruhrgebiets im Rahmen der bundesweiten Regionen-Wettbewerbe des BMBF, „BioRegio“ (1995) und EXIST (1997), deren erfolgreiche Teilnahme letztendlich auch an der Uneinigkeit und Zersplitterung der Akteure scheiterte.

men Nutzenstiftung (Ertragsaspekt) und nicht auf einem Verteilungsaspekt. Wie die Analysen in beiden Gründungsnetzwerken verdeutlichen, steht jedoch zu erheblichen Anteilen beim organisationalen Handeln nicht die Gründerperson im Mittelpunkt, vielmehr ist der Grad der intra- und interorganisationalen Selbstbeschäftigung hoch ausgeprägt. Entsprechend genießen solche Taktiken und Strategien Priorität, durch die man die eigene Positionierung zu verbessern hofft, so dass der Verteilungsaspekt primär in Kategorien von Einfluss, Prestige und Macht sowie in der Verbesserung des Zugangs zu Gründern erheblich an Bedeutung gewinnt. Zumeist geht dies eindeutig zu Lasten der Gründer (z. B. durch fehlende Weitervermittlung an spezialisierte Partner, mangelhafte Kommunikation gründungsfördernder Angebote anderer Netzwerkakteure, strategisches Initiieren von Doppelangeboten). Sowohl im Mittleren Ruhrgebiet als auch in Utrecht kann festgestellt werden, dass die positiven Effekte eines idealtypischen Netzwerks und damit seine spezifischen Vorteile nicht in ausreichendem Maße genutzt werden. Begründungen liegen im Auseinanderdriften organisationaler und ökonomischer Systemrationalitäten und damit in der Differenz zwischen kollektivem und individuellem Handeln (Olson 1968).

Regionale Gründungsnetzwerke basieren in erheblichem Maße auf der Bereitschaft und Fähigkeit zur Kooperation, was eine organisationale und eine individuelle Ausprägung beinhaltet. Gleichzeitig aber sind zumindest einige der beteiligten Akteure Konkurrenten. Für die Arbeit im Netzwerk ist daher ein Spagat notwendig, und die Beurteilung, ob effektive Arbeit zwischen Kooperation und Konkurrenz als „co-opetition“ (Nalebuff/Brandenburger 1996) möglich ist, kann nur im Einzelfall gegeben werden. Die ökonomische Rationalität orientiert sich an den Kriterien Effizienz und Effektivität, während die organisations-politische Rationalität dem Machterhalt und -ausbau Priorität einräumt. Aus einer ökonomischen Argumentation heraus sind regionale Gründungsnetzwerke damit zu begrüßen, denn eine enge, das Angebot an Dienstleistungen aufeinander abstimrende Zusammenarbeit bringt zahlreiche Vorteile. Dieser reichen von der Senkung von Transaktionskosten für Gründer und Organisationen über eine qualitativ bessere Bereitstellung von Dienstleistungen bis hin zur Vermittlung an spezialisiertere Ansprechpartner (vgl. Kapitel 7.2). Dem stehen jedoch die Eigeninteressen der Organisationen entgegen, die nach eigener Profilierung und damit nachhaltiger Bestandssicherung streben. Die Kooperationen sind kontinuierlich dem Risiko der einseitigen Aneignung von Leistungen ausgesetzt (Hellmer et al. 1999, S.63). Die öffentlichkeitswirksame Darstellung und Kommunikation eigener Profile und Tätigkeiten nimmt zunehmend größere Bedeutung ein. Für die Netzwerk-Arbeit in der Region ist der Fokus auf die öffentlichkeitswirksame Darstellung mit erheblichen Problemen verbunden. Dies gilt insbesondere dann, wenn im Verbund erbrachte Leistungen (Gründertag an der Hochschule, Gründermesse, summer-school etc.) von einzelnen Organisationen vereinnahmt werden

und lediglich noch die öffentlichkeitswirksame Profilierung - aber nicht mehr die inhaltliche Arbeit - im Mittelpunkt steht.¹⁵⁴

Die zeitlich befristeten Finanzierungsbasen für einen Großteil gründungsfördernder Aktivitäten - gleich ob privat oder öffentlich - bedingen die umfassende Notwendigkeit zur Profilierung, um die jeweiligen Aktivitäten unentbehrlich zu machen. Die eigene Profilierung ist bis zu dem Punkt unproblematisch, an dem die originären Interessen von Gründern nicht tangiert werden und eine hohe Vereinbarkeit besteht. Die Eigeninteressen sind um so ausgeprägter, je höher der Leistungs- und Legitimationsdruck der einzelnen Akteure ist, beispielsweise wegen zeitlich befristeter Finanzierungen. Innerhalb der Akteursstruktur der beiden Netzwerke differiert dieser Druck, denn er trifft in geringerem Ausmaß die staatlichen Akteure der Wirtschaftsförderung und der halbstaatlichen Industrie- und Handelskammern. Diese sind primär an regionaler Entwicklungskontrolle, Prestige und Einfluss interessiert, ihre finanzielle Absicherung ist jedoch nicht an die Arbeit in der Gründungsförderung gekoppelt. Dagegen trifft der Druck im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet insbesondere die Initiativen „GO!“ SPRING und Gründerbüro Ruhr, in der SAPU sind werk en onderneming und werkplan besonders betroffen. Wenn Powell (1996, S.224) betont, dass Komplementarität und Interessenausgleich die Eckpfeiler erfolgreich produzierender Netzwerke sind, so sind exakt dies die zentralen Problemfaktoren der skizzierten Akteurskonstellationen in den beiden Gründungsnetzwerken. Die Probleme entstehen dort, wo die Zielgruppe zum Ersten gleich, zum Zweiten relativ klein und wo zum Dritten die Finanzierungszeiträume (Ressourcenbasis) der einzelnen Projekte begrenzt sind. Ich verdeutliche dies am Beispiel des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet.

Die Informalität, die eine Stärke von Gründungsnetzwerken sein kann, erweist sich im Falle fehlender eindeutiger Zuständigkeiten als ein Hemmfaktor, da Absprachen nicht nachhaltig fixiert werden: Klassische und neoklassische Verträge zur Fixierung von Zuständigkeiten und Spezialisierungen spielen in diesen Netzwerken keine Rolle. Am ehesten noch relationale Verträge, wobei diese häufig eher impliziten, informellen und damit unverbindlichen Charakter haben. Die Transaktionskosten steigen deshalb erheblich, da ein hohes Maß an Nachverhandlungen und Kontrollkosten anfällt. Negativ schlagen im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet folgerichtig die hohen Konfliktlösungskosten zu Buche, auch die Abstimmungskosten sind - zumindest das Kern-Netzwerk betreffend - durchaus hoch. Die fehlende vertragliche Verbindlichkeit und der daraus resultierende fehlende Sanktionsspielraum bilden ein Grundproblem.

¹⁵⁴ Allerdings muss beachtet werden, dass die Gründungsoffensive NRW auch das Ziel verfolgt, das Thema Selbstständigkeit öffentlichkeitswirksam zu verbreiten, um damit zu einer Kultur der Selbstständigkeit beizutragen.

9.5 Umwelteinflüsse

Unzweifelhaft übt die formale Struktur wie oben betont einen erheblichen Einfluss auf die Effizienz des Netzwerks aus, jedoch muss dies mit den Dimensionen der institutionalistischen Ansätze verknüpft werden, welche die Bedeutung externer Einflüsse für die Legitimität betonen. Der Einfluss insbesondere der Wirtschaftspolitik auf beide Netzwerke ist hoch ausgeprägt, da staatliche und halb-staatliche Organisationen und staatlich geförderte Initiativen dominieren. Holler/Illing (1993) zeigen mehrere Möglichkeiten auf, die Akteure zu kooperativem Verhalten zu bewegen, von denen in diesem Kontext die externe Sanktionierung interessiert. Erwachsen aus der regionalisierten Strukturpolitik nimmt der Faktor Kooperation im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet zumindest in der Rhetorik eine fast schon unantastbare Stellung in der Ausgestaltung regionaler Politik ein, entsprechend bildet dieser Koordinationsmechanismus die Basis oder Handlungsmaxime für die Legitimität regionaler Politik. In der Terminologie der institutionalistischen Ansätze entsteht hier extern induzierter normativer Druck (vgl. Kapitel 7.2.6.1). Dieses Moment ist im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet äußerst ausgeprägt, was auf den institutionellen Rahmen zurückzuführen ist, in dem dieses Netzwerk operiert. Das Gründungsnetzwerk ist in die landesweite Gründungsoffensive NRW eingebunden, die vom Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand, Energie und Verkehr (MWMEV) projektiert und organisiert wird. Entsprechend fließen erhebliche Mittel für gründungsfördernde Maßnahmen in die Region. Nicht zuletzt deshalb wird der Einfluss der allgemeinen Wirtschaftspolitik als hoch bewertet, was im Ergebnis zu einer Komplementarität von Netzwerken und hierarchischem Steuerungsmodus führt (Hellmer et al. 1999, S.225). Die Netzwerkinteraktion findet - unterschiedlich stark ausgeprägt für die einzelnen Akteure – im Schatten der Hierarchie (Scharpf 1993) statt.

Gleichzeitig sind die direkten Steuerungs- und Sanktionsmöglichkeiten der überregionalen Ebene jedoch begrenzt. Die Anreizstrukturen im Rahmen der Gründungsoffensive NRW sind in Bezug auf einzelne Initiativen und Projekte zwar unmittelbar finanzieller Natur. Jedoch trifft dies nicht auf die gesamten regionalen Gründungsnetzwerke zu, die keine eigene Finanzbasis erhalten, sondern lediglich selektive Mittel, insbesondere für Medien- und PR-Kampagnen. Hinsichtlich der geförderten Initiativen und Projekte besteht das höchste Sanktions- und Steuerungspotenzial der Meso-Ebene. Eindeutig wird das Anzeigen kooperativen Verhaltens und von Kooperationsorientierung positiv sanktioniert, was zu einer Art „Zwang zum Konsens“ (Voelzkow 1994, S.335) führt. Dann aber beruht der Erfolg der Politik der Meso-Ebene ganz zentral auf der Bereitschaft, dem Interesse und der Überzeugung regionaler Akteure, sich für das Gründungsthema zu engagieren. In diesem Verständnis agiert die Meso-Ebene als Stimulator: Die Gründungsoffensive bietet Regionen, damit in diesen handelnden Organisationen und Initiativen, letztlich aber auch wiederum diese konstituierende Individuen, die

Chance, sich zu profilieren: Regionen können sich als aktive, gründungsfreundliche Regionen darstellen und damit versuchen, ihre Position im Standortwettbewerb der Regionen zu verbessern. Selbst wenn das reale Gründungsgeschehen im interregionalen Vergleich negativ ausfällt, feilen diese Regionen an einem positiven Image, das sie über eine gut ausgebaute, differenzierte gründungsfördernde Infrastruktur zu vermarkten suchen. Organisationen und Initiativen profilieren sich als Antriebskräfte der regionalen Entwicklung und Individuen bietet sich die Chance - wenn sie diese denn (ähnlich wie ein guter Unternehmer) erkennen - ihre persönliche Karriere zu befördern.

Die Steuerungsmöglichkeiten der übergeordneten Ebene dürfen aus einem weiteren Grund nicht überschätzt werden: Es bestehen Restriktionen, die aus der Perspektive der Meso-Ebene als *wohlverstandene Selbstbeschränkungen* zu verstehen sind. Der oben skizzierte Konflikt zwischen organisationaler und ökonomischer Rationalität lässt sich nämlich ergänzen um einen Zielkonflikt zwischen politischer und ökonomischer Logik. Denn während es aus einer ökonomischen Rationalität heraus durchaus sinnvoll sein kann, gründungsfördernde Organisationen und Initiativen nach gewisser Zeit abzubauen und Gelder zu beschränken, laufen diese unpopulären Maßnahmen der politischen Systemrationalität zuwider, weil man sich über Institutionen Loyalitäten und damit Macht sichert. Die Inszenierung ist schnell geleistet, dann aber entwickeln sich institutionelle Eigendynamiken und Verfestigungen, die ihren Abbau erheblich erschweren und externe Veränderungen des institutionellen Arrangements fast unmöglich machen.

Auch in der niederländischen SAPU wird der Einfluss der Wirtschaftspolitik als sehr hoch charakterisiert. Dies mag mit der ausgeprägteren und unmittelbaren Nähe der niederländischen Gemeinden zur nationalen Politikebene zusammenhängen. Die im regionalen Kontext in Nordrhein-Westfalen dominierende Steuerungslogik der Netzwerkinteraktion wird in den Niederlanden von der zentralen Ebene aber nicht in ausgeprägtem Maße forciert.

Neben dem politischen Umweltkontext, der für beide Gründungsnetzwerke eine hohe externe Beeinflussung bildet, muss der engere regionale sozial-ökonomische Kontext miteinbezogen werden. Die prekäre Entwicklungslage im Mittleren Ruhrgebiet induziert wesentlich höheren Druck auf das Gründungsnetzwerk, als es für die niederländische SAPU nachzuweisen ist: Sie operiert in äußerst gesundem und erfolgreichem regionalen sozio-ökonomischen Entwicklungskontext. Da der regionale Handlungsdruck in Utrecht wegen der überdurchschnittlichen regionalen Gründungsperformanz, der gesamten positiven wirtschaftlichen Entwicklung und den drängenden Problemen in anderen Handlungsfeldern (Infrastruktur- und Flächenpolitik) gering ist („sense of urgency“), bleibt auch der Erneuerungs- und Veränderungsdruck auf die SAPU gering.

9.6 Gründungsfördernde Ressourcen, Leistungsstruktur, Projektierung

Übereinstimmend bewerten die Akteure beider Netzwerke solche Ressourcen als besonders wichtig, die interaktiven, austauschbasierten und damit persönlichen face-to-face Charakter aufweisen und möglichst in prozessorientierter Perspektive organisiert sind. In NRW hat der Anteil der intensiven Beratungen im Zeitablauf der Gründungs-offensive deutlich zugenommen, jedoch liegt die Präferenz der Gründer auf schriftlichen Informationen (IfM 2000, S.79). Im Rahmen der eigenen Erhebung messen die Akteure wie gezeigt sowohl im Mittleren Ruhrgebiet als auch in Utrecht diesem schriftlichen Material jedoch lediglich sehr geringe Bedeutung zu. Vielmehr betonen sie den persönlichen Kontakt. Hier besteht also eine Diskrepanz zwischen Gründer- und Experteneinschätzung. Die Beurteilung des angebotenen Dienstleistungsspektrums für Gründer ist auch in gewissen Teilen abhängig von den regionalen Kontextbedingungen: Die angespannte Lage auf dem Gewerbeimmobilienmarkt in Utrecht und die damit verbundene begrenzte Verfügbarkeit kostengünstigen Büro- bzw. Produktionsraums führen zu hohen Bewertungen der SAPU-Akteure. Im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet ist diese Kategorie eher zu vernachlässigen. Handlungsleitende Maximen der Dienstleistungserbringung fokussieren maßgeschneiderte, individuelle, niederschwellige Leistungen, die mit einem hohen Maß an Dienstleistungsorientierung erbracht werden sollen. Kommunikations- und Informationstechnologien kommt in den letzten Jahren in beiden Gründungsnetzwerken eine gewisse Rolle in der Unterfütterung der Dienstleistungserbringung zu. Im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet verdient der der Ansatz, eine Datenbank einzurichten, um einen gründerbezogenen Datenpool einzurichten, auf den Organisationen und Initiativen des Netzwerks zugreifen können, Beachtung. In der Praxis funktioniert der Aufbau und die Pflege dieser Pools jedoch lediglich sehr schleppend (Interview). Das Internet spielt bei der Gründungsberatung der KvK Utrecht eine größere Rolle als für die IHK zu Bochum. Das inhaltliche Themenangebot ist intensiver, die unmittelbare Nutzwertorientierung höher. Ob diese gründungsfördernden Leistungen generell in ihrer Wirkung überschätzt werden, bewerten die Akteure beider Netzwerke uneinheitlich mit einer Tendenz zur Verneinung im Fall der niederländischen SAPU.

Ein innovatives Angebot entwickelte die KvK Utrecht aus der Wahrnehmung, dass zwischen ihrer Organisation und bestimmten Kundengruppen eine Lücke klafft, weil potenzielle Kunden aus verschiedensten Gründen nicht den Weg in die Kammern fanden. Ein Grund war die Wahrnehmung, dass sich die Kammern als elitäre Wirtschaftsinstitution darstelle und dadurch Barrieren aufbaue (Interview). Als Konsequenz daraus veranstaltet die Kammer mittlerweile Informationsabende in der Umgebung und im Milieu spezifischer Zielgruppen. Insbesondere von Ausländern - in den Niederlanden als Gruppe mit hoher Selbstständigen-Orientierung ausgemacht - wird dieses Angebot stark genutzt.

Die konkrete Bereitstellung der Leistungen konnte im Rahmen der qualitativen Erhebungen nur ansatzweise erhoben werden. Es wurde jedoch deutlich, dass in beiden Gründungsnetzwerken keine allgemeinen Vorgehensmuster oder Leitfäden für die Beratungsarbeit existieren und eine zeitnahe Qualitätskontrolle in beiden Netzwerken nicht geleistet wird. Rudimentäre Ansätze zu inter-organisationalem Lernen bestehen im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet, um in Form von Erfahrungsaustausch in Seminaren die Beratungsqualität zu steigern. Über das regionale Netzwerk hinaus und bezogen auf die Hochschulakteure basiert ein Mitte 2001 initiiertes Projekt fast ausschließlich auf dem Aspekt des organisationalen Lernens: In einem landesweiten Kompetenznetzwerk der gründungsaktiven Hochschulen in Nordrhein-Westfalen soll die Verbindung der einzelnen Standorte zum Erfahrungsaustausch führen. In beiden untersuchten Netzwerken bestehen noch erhebliche Möglichkeiten, organisationales Lernen zu forcieren.

Sowohl den Gründern im Mittleren Ruhrgebiet und auch denen in der Provinz Utrecht bietet sich das grundlegend benötigte Leistungsspektrum, wobei die organisationale Dichte in der Region Mittleres Ruhrgebiet deutlich ausgeprägter ist. Legt man eine Lebenszyklus-orientierte Betrachtung an, so muss in beiden Regionen die Leistungsstruktur als adäquat bezeichnet werden, allerdings zeigt sich eine deutliche Ballung an Leistungen in der Planungs- und Gründungsphase. Dagegen ist insbesondere die Wachstums- und Entwicklungsphase vergleichsweise dünn besetzt, dies hängt jedoch unmittelbar mit der Konkurrenzsituation zu Anbietern des freien Marktes zusammen. Der Befund, dass sich in den nordrhein-westfälischen Netzwerken die Leistungen im Planungs- bzw. Gründungsstadium konzentrieren, wird auch vom IfM bestätigt, das darauf hinweist, dass die Nachgründungsberatung noch nicht überall im Land selbstverständlich ist (dies. 2000, S.82). Während jedoch zumindest im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet die Stimulierungs- und Orientierungsphase in zielgruppenspezifischer Perspektive (Hochschüler) durchaus prominent besetzt ist, sieht dies im Falle der niederländischen SAPU sehr dünn aus. Lediglich Thinktank besetzt ansatzweise dieses Feld, jedoch mit geringem Ressourceneinsatz. Obwohl die Etablierung unternehmerischer Fördermaßnahmen im Bildungssystem als eine zentrale Leitlinie der niederländischen Gründungspolitik erhoben wurde, ist diese Umsetzung in Utrecht äußerst gering ausgeprägt. Dies stellt sich im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet völlig anders dar, denn der Zielgruppe der Hochschüler gilt seit 1999 ein Schwerpunkt der Arbeit. Aufschlussreich ist in diesem Zusammenhang das Selbstverständnis der Akteure in Utrecht: Wie der moderierte Prozess im Jahre 1998 gezeigt hat, herrscht die Meinung vor, unternehmerisches Handeln müsse aus der Person selbst herauskommen und könne nicht gelehrt, trainiert oder stimuliert werden. Daher ist es nur folgerichtig, dass die Stimulie-

rungs- und Motivationsphase in Utrecht äußerst dünn besetzt bleibt, von den Kernakteuren sogar gar nicht besetzt ist.

Die wesentliche Zielgruppe beider Gründungsnetzwerke sind „Durchschnittsgründer“, wohingegen „Gazellen“ nicht ihre spezifischen, hochqualifizierten Management- und Finanzierungsdienstleistungen finden dürften. Zielgruppenorientierung nimmt in beiden Netzwerken eine zentrale Bedeutung ein, jedoch weicht der jeweilige Zielgruppenfokus sehr deutlich voneinander ab. Während im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet der Schwerpunkt der Arbeit auf dem Thema Gründungen aus der Hochschule und damit tendenziell in der Suche nach hochpotenzialreichen Gründungen liegt, widmet sich die SAPU primär genau der entgegengesetzten Zielgruppe, nämlich primär `einfachen Dienstleistungsgründungen` insbesondere von Ausländern und Arbeitslosen.

Der Zielgruppenbegriff bezieht sich in obigem Verständnis hauptsächlich auf Persönlichkeitsmerkmale, jedoch kommt den Unternehmensmerkmalen ebenfalls eine herausragende Bedeutung zu. Zielgruppenspezifisch heißt hier: In welcher Phase des Entwicklungsprozesses befindet sich das Unternehmen, was sind die "Standardprobleme", und inwieweit stimmen die spezifischen Probleme des Beratungssuchenden mit allgemeinen Entwicklungsmustern überein? In diesem Verständnis legt das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet einen Schwerpunkt auf Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, die SAPU auf freiberufliche Selbstständigkeit. Wiederum kann an diesen Beispielen die regionale Kontextgebundenheit der initiierten Maßnahmen verdeutlicht werden, denn wie gezeigt ist die Provinz Utrecht in außerordentlichem Maße über den Dienstleistungssektor geprägt, in dem die Freiberuflichkeit als eine Form der Selbstständigkeit eine Triebkraft der Entwicklungsdynamik ist.

9.7 Regionale Gründungsnetzwerke: Die Notwendigkeit einer lebenszyklusorientierten Sichtweise

Trotz nachhaltiger organisationaler Differenzen sind die Steuerungs- und Problemverarbeitungskapazitäten beider hier analysierter Netzwerke insgesamt relativ gering, tendenziell im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet allerdings vergleichsweise höher. Problematisch zeigen sich Indikatoren der Effektivität der Netzwerke: Ein Abbau von Doppelangeboten hat nicht stattgefunden, eindeutige Zuständigkeiten sind nicht festgelegt oder eingehalten worden. Damit ist bislang auch die Chance verpasst worden, über diese eindeutigen Zuständigkeiten zu einer höheren Spezialisierung in der Leistungserstellung und folgerichtig zu einer höheren Qualität der angebotenen Dienstleistungen zu kommen. Ein höherer Formalisierungsgrad könnte Grundstein für eine höhere interne Effizienz sein. Sind die Positionen im Netzwerk eindeutig, die Zuständigkeiten geklärt und ist eine Zielperspektive vorhanden, so sind Grundvoraussetzungen beispielsweise für transaktionskostensenkende, über das Netzwerk induzierte Wirkungen vorhanden.

Jedoch wirken Netzwerke transaktionskostenerhöhend, falls die beschriebenen Voraussetzungen nicht erfüllt sind. Sind die Zuständigkeiten und der Fokus einiger Akteure sehr ähnlich oder sogar gleich, müssen mitunter erhebliche zeitliche Ressourcen aufgewendet werden, um zu Abgrenzungen zu kommen. Oder aber dieser Versuch endet - unter Umständen ebenfalls unter Einsatz erheblicher zeitlicher Ressourcen - erfolglos und ein oder mehrere Akteure steigen aus dem Verbund aus. Im bedenkenswertesten Fall verbleiben die Akteure im Netzwerk und „lähmen“ unter Umständen seine Funktion.

Die Entscheidung für oder gegen Konkurrenz ist in besonderem Maße auch eine Entscheidung für oder gegen regionale Netzwerke. Entscheidet man sich für die regionale Netzwerkstrategie, so sollten Konkurrenzbeziehungen innerhalb der Netzwerke nicht zu stark ausgeprägt sein. Jedoch ist ein gesundes Maß an Konkurrenz wünschenswert, insbesondere zu Zeiten in denen das regionale Förderregime erstarrt und ideenlos ist. Die inszenierte Konkurrenz kann dann neue Impulse geben und Reaktivierungen befördern. Empirisches Beispiel dafür ist die Konstellation zwischen den gründungsfördernden Aktivitäten im Hochschulbereich im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet, wo ein hohes regionales Aktivitätsniveau über eine teilweise Abkehr vom inszenierten Korporatismus und eine Hinwende zum inszenierten Wettbewerb stattgefunden hat. Die Finanzierungsbasen der betreffenden Projekte sind jeweils begrenzt, der Profilierungsdruck entsprechend hoch, wenn eine Institutionalisierung angestrebt wird. Die Furcht vor einer möglichen Selektion induziert Konkurrenz, die als Triebkraft für Innovationen innerhalb der Population gelten kann. Konzepte werden wechselseitig wahrgenommen, teilweise kopiert. Innovationen erhöhen tendenziell die Überlebenswahrscheinlichkeit, werden jedoch umso schneller entwertet, wie sie kopiert werden können.

Die Euphorie, mit der die Organisationsform des (regionalen) Netzwerks auch in der Förderung von Unternehmensgründungen aufgenommen wurde, erfährt im Lichte empirischer Erkenntnisse deutliche Relativierungen. Damit gliedern sich die Ergebnisse in Studien ein (Wegge 1996), die die Leistungskraft und Problemverarbeitungskapazität von Netzwerken eher skeptisch einschätzen. Vielleicht muss man jedoch eher zu einer realistischeren Einschätzung der Leistungsfähigkeit regionaler Gründungsnetzwerke kommen. Mit Blick auf das Effizienzkriterium (Einsatz der Mittel im Verhältnis zur Zielerreichung) muss gleichzeitig nämlich die Etablierung und Inszenierung von regionalen Gründungsnetzwerken als eine sehr kostengünstige wirtschaftspolitische Strategie beurteilt werden.

Die besondere Lehre aus dem Vergleich der beiden Gründungsnetzwerke liegt in dem Grundverständnis, das netzwerkartige Arrangement nicht isoliert von anderen Organisationsformen zu betrachten. Vielmehr sind die spezifischen, häufig zeitlich begrenzten

Funktionen von Netzwerken herauszuheben, ebenso wie ihre - in hohem Maße zeitlich und evolutionär zu beurteilenden - Ergänzungs- und Übergangsformen zu stärker institutionalisierten Organisationsformen. Im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet reicht dieser Lebenszyklus von informellen, selektiven Beziehungen (Phase vor 1996) über ausgeweitete, integrierende regionale Mobilisierungen (Phase ab 1996) zu selektiven institutionalisierten Strukturen (Phase ab 2001). Die SAPU wird charakterisiert über informelle, selektive Beziehungen (Phase bis 2000) und zunehmende Institutionalisierungen ab dem Jahr 2000 - ohne das Stadium der breiten regionalen Mobilisierung. Obwohl die Evolutionsprozesse sehr unterschiedlich sind, laufen beide Gründungsnetzwerke auf eine gleiche Perspektive zu, die in der institutionalisierten, integrierten Dienstleistungsbereitstellung über „one-stop-shops“ liegt. So erfährt die unformalisierte, hochgradig informelle Kooperation im Kern der Netzwerkakteure letztlich einen Formenwandel hin zu einer nachhaltigen Ressourcenpoolung. Diese basiert im Fall des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet auf gemischtwirtschaftlicher Einrichtung und in der SAPU im Schwerpunkt auf räumlicher Bündelung rechtlich und wirtschaftlich weiterhin selbstständiger Einheiten.

Von der Intention her sehr ähnlich differieren zwischen beiden Regionen jedoch wiederum die Modi der Implementation: So kann das utrecht'sche Modell als echter one-stop-shop bezeichnet werden, in dem sowohl Bürokratie- und Verwaltungsfragen geklärt als auch qualifizierte Gründungsberatung nachgefragt werden können; das Gründerbüro Ruhr kann dagegen lediglich Gründungsberatung beibringen, ist aber nicht an die öffentlichen Dienstleistungen der Stadtverwaltung gekoppelt. Während die zentrale Anlaufstelle in Utrecht mittlerweile in der KvK eingerichtet wurde, die die bekannteste und am häufigsten genutzte Anlaufstelle für potenzielle Gründer ist, residiert das Gründerbüro Ruhr im Technologiezentrum Ruhr und ist noch zielgruppenspezifisch ausgerichtet. Die Umsetzung der Vision des integrierten „one-stop-shops“ ist damit zusammenfassend in Utrecht wesentlich weiter vorangeschritten als im Mittleren Ruhrgebiet.

Daraus entsteht letztlich eine Handlungsempfehlung, wie Gründungsförderung auf regionaler Ebene organisiert werden sollte: Gründungsnetzwerke sind empfehlenswert, um ein Thema in einer Region zu platzieren, Akteure zu mobilisieren und sich breite Zugangsmöglichkeiten zu Ressourcen zu erschließen. Im Zeitablauf müssen aber Institutionalisierungen stattfinden, da die inhaltlichen Kapazitäten dieser Netzwerke offensichtlich begrenzt sind. Angezeigt ist die Einrichtung einer zentralen lokalen oder regionalen Anlaufstelle für Gründer, die neben Managementdienstleistungen auch die Bearbeitung bürokratischer Auflagen und Gesetze bündelt. Ein solches Modell ist deshalb nur im Zusammenspiel mit der kommunalen Verwaltung umsetzbar. Auch in diesem Stadium sollte das regionale Gründungsnetzwerk jedoch weiterhin miteinbezogen werden, allerdings in dem Wissen, dass die Bedeutung eher symbolischer Natur ist. Selektiv kann

diese grundlegende Institutionalisierung über die Förderung zeitlich begrenzter Initiativen ergänzt werden, was insbesondere in Zeiten einer Erstarrung des Förderregimes aktivierende, innovationsinduzierende Wirkung haben kann.

10. Zusammenfassung

Trotz sehr unterschiedlicher politischer, wirtschaftsstruktureller und geographischer Ausgangsbedingungen entwickelten sich in den Nachkriegsjahren die Wirtschaftslagen in den Niederlanden und in der Bundesrepublik zunächst ausgesprochen parallel. In der vergangenen Dekade änderte sich dieses Bild, wobei die mit der deutschen Wiedervereinigung verbundenen Aufbauarbeiten ein zentraler Bestimmungsgrund sind. Allerdings darf dies nicht die breiten Reformvorhaben verdecken, die in den Niederlanden bereits früher eingeleitet bzw. Anfang der 1990er Jahre forciert wurden, und zu einer nachhaltigen Erholung der niederländischen Volkswirtschaft, insbesondere auf dem Arbeitsmarkt führten.

Das selbstständige unternehmerische Engagement erfuhr in beiden Ländern in den vergangenen 25 Jahren einen Aufschwung, wobei der Anstieg in den Niederlanden Mitte der 1980er Jahre deutlich später einsetzte als in der Bundesrepublik. Weil der hohe Anstieg der absoluten Anzahl der Selbstständigen mit einem im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hohen Wachstum der Erwerbstätigkeit einherging, verdeckt die Entwicklung der Selbstständigenquote in den Niederlanden die hohe Dynamik. In der Unternehmensgrößenstruktur beider Länder ist eine eindeutige säkulare Tendenz zu kleinen Betriebsgrößen festzustellen, beispielsweise ist der Anteil an Unternehmen ohne Beschäftigte in der Bundesrepublik Ende der 1990er Jahre in der Nachkriegszeit historisch hoch. Sowohl in der Bundesrepublik als auch in den Niederlanden wird der Anstieg der Selbstständigkeit deshalb zentral über das Wachstum der Erwerbsform des „Solo-Unternehmers“ bzw. des Mikro-Unternehmertums begründet. Wirtschaftsstrukturelle Antriebskräfte liegen in der Tertiarisierung der Wirtschaft und technologischen Push-Faktoren wie der breiten Diffundierung der Informations- und Kommunikationstechnologien. Diese sind zentrale erklärende Variablen für die hohen Gründungsdynamiken im unternehmensnahen Dienstleistungssektor, der in beiden Ländern als Gründungsmotor gelten muss.

Das Bündel an wirtschaftsstrukturellen Entwicklungstrends, die im volkswirtschaftlichen Entwicklungsprozess eine Aufwertung von Unternehmensgründungen zur Folge hatten, bedingten verschiedene Paradigmenwechsel und eine originäre Vermischung staatlicher und marktbezogener governance-Mechanismen: In wirtschaftstheoretischer Perspektive erfolgte die Abkehr von der statischen und die Wende zur dynamischen Analyse sowie die Entdeckung Kleiner und Mittlerer Unternehmen. Die wissenschaftlichen Erkenntnisse diffundierten auch in die Wirtschaftspolitik, die ihrerseits Kleine und Mittlere Unternehmen entdeckte, nachdem sie über Jahrzehnte in ihrem Blick auf Großunternehmen gefangen gewesen war. Diese Megatrends sind in internationalem Kontext - auch in der Politikformulierung der EU - zu beobachten und destillieren sich im Ge-

gensatzpaar der traditionellen „managed society“, die zunehmend von der „entrepreneurial society“ abgelöst wird. Weil in entwickelten Volkswirtschaften routinierte, verwaltungsbasierte Managementfunktionen dominieren, gleichzeitig aber innovatives Unternehmertum die treibende Kraft eines hohen nationalen Entwicklungs- und Wohlstandsstandards ist, unternehmen sowohl in den Niederlanden als auch in der Bundesrepublik die politischen Akteure erhebliche Anstrengungen, unternehmerisches Engagement zu fördern und zu stimulieren, wobei in beiden Ländern der Fokus auf technologieorientierten, potenziell wachstumsstarken Vorhaben liegt.

Die Förderung von Unternehmensgründungen trifft in beiden Ländern aber auf sehr unterschiedliche strukturelle (Selbst-)Regulationen des wirtschaftlichen Systems. Der zentrale Unterschied besteht in den Erwerbsformen, denn der Anteil der Teilzeit-Beschäftigungsverhältnisse ist in den Niederlanden ungleich höher als in der Bundesrepublik Deutschland. Dies wirkt sich auch auf die selbstständige Erwerbstätigkeit aus, die in den Niederlanden wie in keinem anderen europäischen Land im Nebenerwerb („hybrid entrepreneurship“) betrieben wird. Begünstigend wirkt sich darauf wirtschaftsstrukturell der außerordentlich hohe Anteil des Dienstleistungssektors aus, in dem diese Erwerbsform vergleichsweise günstig praktiziert werden kann. Die Kehrseite besteht aber in einem international geringen Innovationsgrad der niederländischen Volkswirtschaft und - eng damit verbunden - einem geringen Technologiegrad. Weitestgehend sehr ähnlich stellen sich die subjektiv eingeschätzten Problemfaktoren niederländischer und deutscher Unternehmensgründer mit den Faktoren Finanzierung, schwierige Markterschließung und harter Wettbewerb dar. Zentrale Unterschiede im Unternehmenstypus bestehen in der niedrigeren durchschnittlichen Betriebsgröße in den Niederlanden und dem niedrigeren durchschnittlichen Startkapital. In beiden Ländern dominiert bei Gründung die Rechtsform der Einzelunternehmung, in den Niederlanden liegt der Anteil an Gründungsunternehmen ohne Beschäftigte noch etwas höher als in der BRD.

Aus der ego-zentrierten Netzwerkperspektive sind Intermediärstrukturen für Unternehmensgründer bedeutsam: In beiden Ländern sind Industrie- und Handelskammern und Steuerberater die wichtigsten (formellen) Ansprechpartner für Unternehmensgründer, allerdings ist in beiden Ländern ebenfalls die Bedeutung des informellen Informationsflusses über Freunde und Bekannte von herausragender Bedeutung. Die Ressourcenaktivierung divergiert über die unterschiedlichen Netzwerktypen, denn während aus dem engeren sozialen, ego-zentrierten Netzwerk primär motivationale, zuspruchsorientierte Ressourcen bezogen werden, liegt der Schwerpunkt in den geschäftsbezogenen Netzwerken eindeutig auf fachlicher Expertise. Trotz zeitlicher und inhaltlicher Restriktionen erscheint ein Mix aus einseitig weak-ties-basierten und andererseits strong-ties-basierten Netzwerken als besonders aussichtsreich für den Unternehmenserfolg. Dies liegt insbesondere an den stark divergierenden Ressourcenaktivierungsmöglichkeiten

begründet. Der Ressourcenbedarf divergiert nicht nur über die Form des Vorhabens, sondern auch in einer zeitlichen Perspektive und muss als hochgradig individuell und heterogen charakterisiert werden.

Erwachsend aus der allgemeinen Wirtschaftspolitik, die Wirkungen auf die gesamte Unternehmenspopulation ausübt, hat sich in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik eine diversifizierte, explizite Gründungspolitik entwickelt, die Ressourcenmangel - als das Kernproblem junger wirtschaftlicher Einheiten - lindern möchte. Der förderpolitische Aktionsgrad ist in der Bundesrepublik - insbesondere auf Bundeslandsebene - verglichen mit den Niederlanden sehr hoch. Im internationalen Vergleich erhalten die Vielfalt der Förderprogramme und die Finanzierungsinfrastruktur sehr gute Beurteilungen, während die Steuergesetzgebung und bürokratische Auflagen und Genehmigungen als Problemfaktoren charakterisiert werden. Tendenziell liegen die Probleme in der BRD eher auf den personenbezogenen Faktoren, primär in einer geringen unternehmerischen Motivation der Bevölkerung und einer ausgeprägten Angst zu Scheitern. In der durchaus umstrittenen Debatte um Förderpolitiken gehört die Förderung neuer wirtschaftlicher Einheiten über Argumente des strukturellen Nachteilsausgleichs in beiden Ländern zu den relativ unumstrittenen Themengebieten. In beiden Ländern zeichnet sich die Gründungspolitik über ihren Mehrebenencharakter aus, ist aber in ihrem Kern regionale Politik, denn weil das originäre Gründungsgeschehen regional verwurzelt ist, liegt dort auch der operative Erbringungsschwerpunkt für einen Großteil gründungsfördernder Dienstleistungen im Bereich der Information und Beratung. Regionsbezogene Dezentralisierungen sind in der Bundesrepublik aber deutlich ausgeprägter als in den Niederlanden: Hier zeigen sich nationale Varianzen, denn in den Niederlanden wird die Planung und Implementierung dieser Beratungs- und Informationsinfrastruktur ausgeprägter als in der BRD auf der nationalen Ebene geleistet und inhaltlich bestimmt.

Unter einer governance-theoretischen Perspektive stellte sich die Frage nach den Wirkungs- und Steuerungsreichweiten gründungsfördernder Politiken zwischen den Polen spontaner Ordnung, Evolution und intendierter Gestaltung. Sowohl in den Niederlanden als auch in der BRD sind die Steuerungskapazitäten staatlicher, explizit gründungsbeeinflussender Wirtschaftspolitik begrenzt, wobei allerdings neben den konkreten empirischen Einflussbereichen eine zeitliche Ebene und eine politische Mehrebenenperspektive genau zu fokussieren ist. Hinzu kommt, dass Institutionendynamik und -gestaltung parallele Prozesse sind, die je nach governance-Mechanismus unterschiedlich gewichtet sind. Relativ hoch sind die politischen Gestaltungskapazitäten bei den umweltbezogenen Faktoren, wenn einerseits makrokategoriale Rahmenbedingungen (Geldpolitik, Steuerpolitik, Liberalisierung, Deregulierung) adressiert sind. Dort können die Opportunitätsstrukturen nachhaltig von Seiten der politischen Akteure zu Gunsten einer selbstständigen Erwerbstätigkeit und einer produktiven Allokation unternehmeri-

scher Ressourcen (Baumol 1990) beeinflusst werden. Diese Komplexe sind in zeitlich relativ kurzer Perspektive gestaltbar, allerdings auf unterschiedlichen politischen Ebenen. Denn während die genannten Rahmenbedingen auf nationaler und europäischer Ebene bearbeitet werden, ist die Einrichtung einer Beratungs- und Informationsinfrastruktur primär eine regionale Aufgabe. Die Abschätzung der Wirkungen gründungsfördernder Programme sind in einzelwirtschaftlicher - insbesondere aber auch in gesamtwirtschaftlicher - Perspektive sehr problematisch. Im Hinblick auf die einzelwirtschaftlichen Wirkungen auf den Unternehmenserfolg ist in der Literatur ein Effekt finanzieller Gründungsförderung auf die Bestandschancen des Vorhabens relativ unumstritten. Neben den monetär basierten Programmen, die in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik einen Schwerpunkt der Fördertätigkeit ausmachen, sind in den letzten Jahren aber verstärkt „weiche“ Förderungen im Kontext von Informations- und Beratungsleistungen forciert worden. Zu deren Wirkungen besteht noch erheblicher Forschungsbedarf.

Den großen politischen Hoffnungen, im Zeitalter zunehmender nationalstaatlicher, wirtschaftspolitischer Entmachtungen eine schlagkräftige und schnelle Erfolge aufweisende Aktivstrategie zur Stärkung nationaler - und insbesondere auch regionaler - Volkswirtschaften entgegenstellen zu können, weicht zunehmende Ernüchterung: Die unzweifelhaft vorhandenen qualitativen Funktionen von Gründungsunternehmen, wie Innovation, Beschäftigung und Marktbelebung sind in quantitativen Ausmaßen sowohl in der Bundesrepublik aber mehr noch in den Niederlanden gering und Regionen unterliegen offensichtlich relativ konstanten Pfadabhängigkeiten. Insbesondere die Möglichkeiten, Gründungen zu stimulieren (Steigerung der Gründungsintensität) sind politisch sehr begrenzt, dagegen können nach der Entscheidung für eine Gründung zumindest grundlegende Wirkungen auf die Unternehmen entfaltet werden (Stabilität, Wachstum). Insgesamt indiziert dies bereits einen gewissen trade-off zwischen der Beeinflussung der marktbezogenen governance durch staatliche Steuerungsversuche. Es existieren aber keine Alternativen, denn der Zusammenhang zwischen unternehmerischem Engagement und gesamtgesellschaftlicher Wohlfahrt ist signifikant. Wenn die politischen Interventions- und Gestaltungsspielräume aber begrenzt sind, gewinnt insbesondere die *Qualität* dieser Politiken an Bedeutung.

Die Kleinheit der Niederlande und ihre Ausrichtung auf einen zentralisierten Einheitsstaat wirkt sich gerade in einem Politikfeld wie der Gründungspolitik, das sich über eine hohe Komplexität und einzelthemenatische Integration auszeichnet, im Prozess der Politikformulierung sehr positiv aus. Die Vorteile zur Formulierung eines abgestimmten, integrierten policy-mix - ein Erfolgsfaktor des sogenannten „Polder-Modells“ - treten deutlich hervor.

Im föderalen System der Bundesrepublik ist die explizite Gründungspolitik im Schwerpunkt Angelegenheit der Bundesländer und divergiert entsprechend. Hinzu kommt, dass die deutschen Bundesländer lediglich eingeschränkte gesetzgeberische Kompetenzen haben, was Wettbewerbs- und Ordnungspolitik anbelangt und sie daher lediglich einen Ausschnitt gründungspolitischer Themenvielfalt beeinflussen können. In den Niederlanden dagegen bündeln sich die Zuständigkeiten auf nationaler Ebene. Dies begünstigt auch eine abgestimmte themenfeld- und ministeriumsübergreifende Politik.

Das Prinzip der Vernetzung ist in der Förderung von Unternehmensgründungen insbesondere auf regionaler Ebene *das* prägende Leitmotiv, da in der Ergänzung der Akteure Komplementärpotenziale erschlossen werden können. Dies antizipiert den heterogenen Ressourcenbedarf von Unternehmensgründern. Diese Feststellung führte zum Vergleich zweier Gründungsnetzwerke im Mittleren Ruhrgebiet und im niederländischen Utrecht. Die hier primär untersuchten regionalen Gründungsnetzwerke sind aber nur Teil eines komplexen Modells und einer Kette von Wirkungszusammenhängen, die das regionale Gründungsgeschehen erklären können. Sie sind allerdings die zentralen Kristallisationspunkte der Gründungsförderung auf regionaler Ebene und stellen eine vergleichsweise kostengünstige wirtschaftspolitische Aktivstrategie dar. Die Steuerungsbereiche und die Interventionsreichweite regionaler Gründungsnetzwerke sind in der komplexen Vielfalt der das Gründungsgeschehen beeinflussenden Institutionen aber begrenzt. Diese Begrenzungen bestehen insbesondere im Hinblick auf personenbezogene Faktoren. Eine nachhaltige Beeinflussung des (regionalen) Gründungspotenzials und insbesondere der Gründungsneigung ist kurz- und mittelfristig nicht möglich, lediglich eine zielgruppenspezifische Sensibilisierung. Ebenso wenig unterliegen gewachsene regionale Milieufaktoren, die im Ruhrgebiet aus der Montantradition und den damit verbundenen Produktionsregimes und Arbeitsorganisationen erwachsen, dem Interventionsspielraum von Gründungsnetzwerken. Gleiches gilt für veraltete Qualifizierungsniveaus, Dequalifizierungen und einseitige Branchenerfahrungen. Hinzu kommen weitere sozio-ökonomische Regionalfaktoren wie Bevölkerungsdichte, Altersstruktur, Sektoralstruktur oder Arbeitslosigkeit, die - wenn überhaupt - nur in einer Langfristperspektive politischer Beeinflussbarkeit unterliegen.

Das entscheidende Element im Gründungsprozess ist das Individuum, das letztlich die Entscheidung für oder gegen eine Gründung trifft. Deshalb ist die politische Optimierung der Rahmenbedingungen und damit der gründungsbeeinflussenden Strukturen zwar eine notwendige, aber in keinsten Weise eine hinreichende Bedingung für die Intensivierung des Gründungsgeschehens. Von herausragender Wichtigkeit stellt sich aus politischer Perspektive die nachhaltige Verankerung der Vermittlung von Elementen unternehmerischen Handelns im Aus- und Weiterbildungssystem dar. In der Bundesrepublik Deutschland betrifft dies primär die gesetzgeberische Regelungskompetenz des

einzelnen Bundeslandes, in den Niederlanden ist der Regelungsbereich der nationalstaatlichen Ebene adressiert. Beide Länder unternehmen mittlerweile erhebliche Anstrengungen zur Etablierung des Themas im Aus- und Weiterbildungssystem.

Der weiteste Interventionsspielraum regionaler Gründungsnetzwerke liegt eindeutig in der governance des regionalen agenda-setting, der Kommunikation eines zentralen zukunftspolitischen Leitbildes für die Region und einer damit eng verbundenen Standortprofilierung. Dazu notwendig ist die Etablierung einer abgestimmten, schlüssigen und leistungsfähigen regionalen Infrastruktur zur Flankierung von Gründungs- und Entwicklungsprozessen. Hier besteht in beiden untersuchten Regionen Professionalisierungsbedarf, wobei das Beispiel des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet verdeutlicht, dass das Verständnis der Integration des Gründungsthemas in das regionale Standortmarketing und die PR zwar notwendig ist, nicht aber die inhaltlichen Aufgaben überdecken bzw. verdrängen darf.

Die gefestigten Anbieter, insbesondere das traditionelle regionale und lokale Förderregime, tun sich häufig schwer, neue Angebote zu akzeptieren und zu integrieren. Allerdings haben die Akteure in beiden Regionen erkannt, dass organisationale Kooperationen zwingend notwendig sind, um den heterogenen Ressourcenbedarf von Gründungsunternehmen abzudecken. Der internationale Vergleich verdeutlicht gleichzeitig, wie unterschiedlich Organisationsformen, Leitlinien und Ziele von Gründungsnetzwerken trotz des einenden Selbstverständnisses, ein Netzwerk zu bilden, sein können, und wie abhängig die Ausrichtungen von kollektiven Deutungs- und Wahrnehmungsmustern sind, die extern beeinflusst werden (z. B. über den wirtschaftspolitischen oder sozioökonomischen Bedingungskontext). Die Zieldefinitionen im Mittleren Ruhrgebiet müssen als wesentlich umfassender bewertet werden als in Utrecht. Deutliche Einflüsse zeigt in NRW auch in der Gründungsförderung die im Unterbewusstsein der Akteure fest verankerte Steuerungslogik des inszenierten Korporatismus. Diese hat zu einem inklusiven, großen Gründungsnetzwerk geführt, in dem die Teilnahme der meisten Akteure allerdings eher symbolischer Natur ist, jedoch die Möglichkeit regionaler Mobilisierung und latenter Ressourcenaktivierung bietet. Hinzu kommt der unterschiedliche Stellenwert bzw. die divergierende Ausprägung dezentralisierter Politiken in der Bundesrepublik und in den Niederlanden: Während die Entwicklungsperspektiven für die Regionen im Feld der Gründungspolitik in den Niederlanden sehr ausgeprägt von der zentralstaatlichen Ebene vorgegeben werden (s.o.), kommen den Regionen insbesondere in der nordrhein-westfälischen regionalisierten Politikformulierung hohe Gestaltungsmöglichkeiten zu.

Die konkreten inhaltlichen Problemlösungskapazitäten bleiben jedoch in beiden Netzwerken insgesamt gering, die Bilanz fällt zwiespältig aus: Sehr problematisch zeigen

sich intensivere Kooperationsbeziehungen und der Abbau von Doppelangeboten, im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet ist aber zumindest eine höhere Transparenz des Leistungsspektrums und eine umfassendere Öffentlichkeitsarbeit für eine „Kultur der Selbstständigkeit“ geleistet worden. Trotz dieser sehr unterschiedlichen Selbstverständnisse und kontextuellen Einbettungen prägt sich in beiden Gründungsnetzwerken jedoch eine einheitliche Entwicklungsperspektive heraus, die in einem höheren Institutionalisierungsgrad und im Modell des „one-stop-shop“ mündet. Allerdings sind die Verständnisse, der Grad der Dienstleistungsintegration und die konkrete Entwicklungsumsetzung dieses Modells wiederum äußerst unterschiedlich. Im Hinblick auf die Qualität der angebotenen Leistungen muss in beiden Netzwerken Nachholbedarf in der Weiterbildung und Qualifizierung der beratenden Akteure sowie in der Wirkungskontrolle festgestellt werden. Generell können in den Niederlanden wie in der Bundesrepublik die Qualitätsstandards gründungsfördernder Leistungen über Zertifizierungen und freiwillige Audits weiter verbessert werden. Dies betrifft öffentliche und halb-öffentliche Akteure ebenso wie private Akteure.

Gründungsnetzwerke können kurzfristig nur so erfolgreich sein, wie es die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen erlauben - um so problematischer wirken sich aber netzwerkinterne Ineffizienzen aus. Die zwei untersuchten Gründungsnetzwerke operieren in äußerst unterschiedlichen wirtschaftsstrukturellen Kontexten, was in der Terminologie Hellmers et al. (1999, S.100f) die Kategorisierung in eine positive und eine negative Ausnahmeregion nahe legt: Das Mittlere Ruhrgebiet hat mit grundsätzlich anderen Problemlagen zu kämpfen als Utrecht und diese erwachsen zentral aus dem Niedergang der ehemals dominierenden Kohle- und Stahlwirtschaft. Trotz bereits Jahrzehnte anhaltenden Strukturwandels bleibt die Sektoralstruktur geprägt von Branchen, die eher zu den reifen Industrien zu zählen sind, während eine notwendige sektorale Diversifizierung und eine damit verbundene Dynamik in modernere Branchen äußerst schleppend verläuft. Das Mittlere Ruhrgebiet „braucht“ also gerade eine besondere Gründungs-dynamik - oder Ansiedlungserfolge - in modernen, wachstumsstarken Branchen. Zwar kann das Mittlere Ruhrgebiet auf steigende Dynamik im unternehmensnahen Dienstleistungssektor verweisen, jedoch von einem niedrigen Niveau aus. Der Besatz mit Unternehmen aus den Wachstumsbranchen IuK und Biotechnologie ist vergleichsweise gering. Politisch werden Clustereffekte dieser Industrien in benachbarten Städten und Regionen forciert. Dies gilt für die Nachbarstadt Dortmund und die nachhaltige Profilierung im IuK-Sektor sowie für die Region Rheinland als Biotechnologie-Standort. Es ist tendenziell aber nicht das mangelhafte Niveau im (unternehmensnahen) Dienstleistungssektor - welcher als „Gründungsmotor“ zu charakterisieren ist - der das Kernproblem des Kammerbezirks Mittleres Ruhrgebiet bildet. Vielmehr ist es die auch im Landesvergleich unterdurchschnittliche Gründungsneigung der Bevölkerung, die zu niedri-

gen Gründungsintensitäten und zu vergleichsweise niedrigen Gründungsüberschüssen führt.

Geradezu spiegelbildlich zeichnet sich dagegen die Situation für die Starters Support Plattform Utrecht (SAPU) ab: Das regionale Gründungsgeschehen stellt sich äußerst positiv dar, die Region ist im dynamischen Dienstleistungssektor überdurchschnittlich gut positioniert und die Stabilität der Unternehmen ist (dies ist allerdings spezifisch für die gesamten Niederlande) sehr hoch. Speziell der unternehmensnahe Dienstleistungssektor - insbesondere im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien und der Finanzdienstleistungen - entwickelt sich in Utrecht außerordentlich dynamisch. Utrecht kämpft mittlerweile mit erheblichen gewerblichen Flächenengpässen, die zum Einen auf die Ausstrahlungseffekte innerhalb der Randstad hin zu den Rändern, zum Anderen mit der hohen Attraktivität des Standortes zusammenhängen. Während Utrecht in der Vergangenheit von agglomerationsbedingten crowding-out-Effekten profitiert hat, liegt im Ruhrgebiet keine wirtschaftliche Prosperität vor, die solche crowding-out-Effekte entstehen ließe. Vielmehr droht dem Mittleren Ruhrgebiet ein „Zerreibungsprozess“ zwischen den profilschärfenden Standorten Essen und insbesondere Dortmund.

Zusammenfassend ist die unmittelbar inhaltliche Wirkungskraft regionaler Gründungsnetzwerke im Hinblick auf die Intensivierung des Gründungsgeschehens kurzfristig eher begrenzt, da keine mechanistischen Förderstellschrauben gedreht werden können. Vielmehr unterliegt das Gründungsgeschehen kulturellen und personenbezogenen Faktoren, die lediglich als Langfristaufgabe veränderbar sind - dann aber wiederum nur in einer gesamtgesellschaftlichen Grundüberzeugung, die sich eher evolutionär ändert bzw. durchsetzt. Die Ergebnisse zeigen folgerichtig, dass der positive Korrelationsgrad zwischen Effektivität und Effizienz eines Netzwerks einerseits und der Intensivierung des regionalen Gründungsgeschehens andererseits eher gering ist und in keinem Fall kurzfristige Wirkungen zu erwarten sind. Im Einzugsgebiet des Gründungsnetzwerks Mittleres Ruhrgebiet hat die Gründungsoffensive NRW und damit natürlich auch das regionale Gründungsnetzwerk nicht zu deutlich mehr Gründungen und auch nicht zu deutlich stabileren Gründungen beigetragen. Der traditionelle und historisch nachvollziehbare sehr problematische Gründungspfad in dieser Region wurde auch im Zeitraum 1995-2000 nicht verlassen und entwickelte sich auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Im Vergleich zu diesem politischen Faktor wirkte sich die vereinigungsbedingte Sonderkonjunktur der Jahre 1989 bis ca. 1992 sehr positiv auf das regionale Gründungsgeschehen aus.

Zweifel sind jedoch angebracht, ob das Ziel, über ein regionales Gründungsnetzwerk zu mehr Gründungen beizutragen und damit eine gründungsstimulierende- und initiierende Wirkung zu erreichen nicht per se fraglich war. Auch ist ungewiss, ob die flankierenden

Dienstleistungen eines Gründungsnetzwerks zu nachhaltig stabileren Gründungen und damit zu einer Beeinflussung des volkswirtschaftlichen Marktmechanismus und seiner Fluktuation beitragen können. Das regionale Gründungsgeschehen unterliegt sowohl im Mittleren Ruhrgebiet als auch im Kammerbezirk Utrecht äußerst stabilen Pfadabhängigkeiten: Im Zeitverlauf schwanken die Gründungsdaten zwar, kehren aber auf einen relativ stabilen Trend zurück. Die Deregulierungs- und Liberalisierungspolitik der niederländischen Regierung für das Jahr 2000 und die sofort reagierenden Gründungsdaten zeigen jedoch, dass politischer Einfluss möglich und wirksam ist und Regionen - zumindest kurzfristig - auf einen höheren Gründungspfad heben kann. Allerdings müssen genauestens die Instrumente berücksichtigt werden, denn die auf der regionalen oder lokalen Ebene implementierten Maßnahmen weisen diese unmittelbare Wirkung nicht auf. Erst zukünftig kann auch beurteilt werden, ob dieser höhere Gründungspfad in den Niederlanden *nachhaltig* erhalten werden kann oder ob es lediglich zu erhöhter Fluktuation kommt. Über die engeren Regionalfaktoren hinaus zeigt die niederländische Entwicklung jedoch sehr anschaulich, welchen hohen Einfluss solche politischen Faktoren haben, die nicht auf regionaler Ebene beeinflussbar sind, sondern auf nationaler bzw. europäischer Ebene entschieden werden und eher strukturellen Reform- als „weichen“ Fördercharakter haben.

Die Ausrichtung von Gründungsnetzwerken, deren Aufgabenprofile und ihr Aktivitätsniveau hängen von den regionalen Erfordernissen ab. Das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet hat im Vergleich mit der niederländischen SAPU die weitaus schwierigere Aufgabe zu bewältigen und das umfassendere Arbeitsspektrum zu leisten, um zu einer Verbesserung der regionalen Rahmenbedingungen für ein intensiviertes Gründungsgeschehen und für stabilere Gründungen zu kommen. Die Einflussmöglichkeiten bleiben jedoch - insbesondere was die Stimulierung des Gründungsgeschehens anbelangt - zumindest in kurzfristiger Perspektive gering. Generell sind aber die politischen Aktivitätsgrade zur Förderung von Unternehmensgründungen im Mittleren Ruhrgebiet wesentlich stärker ausgeprägt als im niederländischen Utrecht. Dies liegt natürlich an den unterschiedlichen regionalen Entwicklungen, denn der auf die Altindustrie bezogene und der durch sie bedingte Strukturwandel im Mittleren Ruhrgebiet übt nach wie vor massiven politischen Handlungsdruck aus. Dieser Druck führt zwar einerseits zu innovativen Maßnahmen und Angeboten, der unmittelbare, kurzfristige politische Handlungsspielraum ist in diesem Politikfeld jedoch äußerst gering. Da der kurzfristige politische Handlungsdruck in der Region Utrecht auf Grund der nicht nur im unmittelbaren Vergleich sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung und des deutlich schnelleren Strukturwandels vergleichsweise gering ist, sind auch vergleichsweise weniger innovative Maßnahmen implementiert worden. Während das Mittlere Ruhrgebiet unter erheblichem Handlungsdruck steht, um die regionale Entwicklung über die Gründungspolitik

zu verbessern, können sich die wirtschaftsfördernden Gremien in Utrecht - also auch die SAPU - in diesem Themenfeld fast „zurücklehnen“. Hier verschiebt sich das Element, das politische Aktivität treibt - der „sense of urgency“ - in andere Handlungsfelder, nämlich in die klassischen Wirtschaftsförderungsaufgaben der Flächen- und Infrastrukturpolitik.

Daher ergibt sich die Situation, dass die Region Utrecht zwar das schwächere Gründungsnetzwerk aufweist, die regionale Entwicklung jedoch als äußerst positiv zu charakterisieren ist. Dagegen kann das Mittlere Ruhrgebiet zwar kein hervorragend funktionierendes, aber zumindest ein im Vergleich relativ effektiveres Netzwerk vorweisen - aber die regionale Entwicklung bleibt nach wie vor defizitär.

Die folgende Tabelle bildet die zentralen Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren in einer Übersicht ab.

Tabelle 35: Zentrale Netzwerkfaktoren, Gründungsfaktoren und Regionalfaktoren in der Übersicht

zentrale Netzwerkfaktoren								
	übersichtliche Darstellung und Kommunikation der gründungsunterstützenden Infrastruktur	Qualitätssteigerung der Dienste	Abstimmung der Angebote	Gemeinsame Veranstaltungen/ Projekte	Gemeinsame Beratung	Weitervermittlung von Gründern	Gesamtkoordination des Netzwerks	Abbau von Doppelangeboten
SAPU	-	-	+	-	-	-	-	+
GMR	+	o	+	+	o	o	o	-
zentrale Gründungsfaktoren (Utrecht: 1996-2000; Mittleres Ruhrgebiet: 1989-2000)								
	Niveau der Gründungsintensität	Entwicklung der Gründungsintensität	Niveau der Stilllegungsintensität	Entwicklung der Stilllegungsintensität	Niveau des Gründungsüberschusses	Entwicklung des Gründungsüberschusses	Wirtschaftliche Dynamik	Öffentlichkeit für eine „Kultur der Selbstständigkeit“
SAPU	++	++	-	-	++	++	+	-
GMR	--	+	+	-	--	+	-	++
zentrale Regionalfaktoren								
	Sektoralstruktur	Betriebsgröße	Arbeitslosigkeit	Humankapital	Bevölkerungsdichte	Bevölkerungsentwicklung (15-65-jährige)	Bevölkerungsentwicklung (bis 15-jährige)	
SAPU	++	++	++	++	+	++	+	
GMR	-	-	-	-	++	-	--	

Legende: Sämtliche Faktoren werden im Hinblick auf potentiell positive gründungsbeeinflussende Wirkungen beurteilt, wobei die Einschätzungen auf Grundlage der Daten des Kapitel acht erfolgen: ++: sehr positiv; +: positiv; o: neutral; -: negativ; --: sehr negativ

Wenn die vorliegenden Ergebnisse eine Relativierung der großen (politischen) Hoffnungen auf Gründungsnetzwerke nahe legen, impliziert dies nicht die Ablehnung dieses Instruments, sondern vielmehr einen realistischeren Umgang mit dessen spezifischen Leistungs- und Problemlösungskapazitäten: Gründungsnetzwerke eignen sich dazu, in der frühen Implementierungsphase des Gründungsthemas zu breiter regionaler Mobilisierung und Diffundierung beizutragen; die originär inhaltlichen Problemverarbeitungskapazitäten sind aber sehr begrenzt. In Zeiten regionalen Profilierungs- und Standortwettbewerbs bilden regionale Gründungsnetzwerke deshalb stärker PR-Funktionen und Funktionen des regionalen Standortmarketings heraus als inhaltliche Profilierungen. Im Entwicklungsprozess muss es zu Institutionalisierungen kommen, will man neben dem PR-Aspekt auch inhaltliche Profilierung erreichen. Dabei kann die Organisationsform des one-stop-shops als Vision dienen - allerdings in einer Spielart, die Management- und Verwaltungsdienstleistungen bündelt. Für den Fall einer Erstarrung des regionalen Förderregimes kann die Wirtschaftspolitik über selektive Maßnahmen, wie die Förderung zeitlich begrenzter Initiativen extern Konkurrenz und damit Innovationsdruck induzieren.

Es drängt sich vor diesem Hintergrund abschließend folgender Befund auf: Die regionalen wirtschafts- und sozialstrukturellen Faktoren haben einen größeren Einfluss auf das Gründungsgeschehen als die eher weichen Inkubatorfunktionen, denen lediglich flankierende Bedeutung zugemessen werden kann. Skeptisch muss deshalb aber auch die Wirkung dieser Inkubatoren in strukturschwachen Gebieten beurteilt werden. Obwohl das Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet im Vergleich mit der SAPU einen höheren Aktivitätsgrad und einen weiteren Aktionsradius aufweist, ist die Gründungsperformanz dieser Region deutlich schlechter zu beurteilen. Die Zusammenschau dieser Indikatoren macht deutlich, dass die wirtschafts- und sozio-strukturellen Voraussetzungen für unternehmerische Dynamik und ein entsprechend intensives Gründungsgeschehen in Utrecht in außerordentlichem Maße besser sind als im Mittleren Ruhrgebiet. Gleichzeitig zeichnet sich ein deutlicher *trade-off* zwischen Netzwerk-Performanz und Regions-Performanz ab: Erfolgreiche „Gründerregionen“ lassen sich - wenn überhaupt - nur produzieren oder initiieren, wenn das strukturelle regionale Umfeld dazu Ansätze bietet. Politischen Programmen und Netzwerken kommt primär die Rolle eines flankierenden, promotenden Kontextfaktors zu, wobei die Qualität dieser Maßnahmen grundlegende Bedingung für mögliche Wirkungen ist.

11. Literatur

- Abel, J.:** Von der Vision zum Serienzug. Technikgenese im schienengebundenen Hochgeschwindigkeitsverkehr, Berlin 1997
- Acs, Z.J.; B. Carlsson, C. Karlsson:** Entrepreneurship, Small and Medium Sized Enterprises and the Macroeconomy, Cambridge/New York/Melbourne 1999
- Acs, Z.J.; D.B. Audretsch; D.S. Evans:** The Determinants of Variations in Self-Employment Rates across Countries and over time, Diskussionspapier FS IV 92-3 des Wissenschaftszentrum Berlin (WZB), Berlin 1992
- Albert, M.:** Kapitalismus contra Kapitalismus. Frankfurt/Main/New York 1992
- Albert, J.:** Unternehmensgründungen: Träger des Strukturwandels in wirtschaftlichen Regionalsystemen?, Nürnberg 1994
- Aldrich, H.:** Population perspectives on organization, Stockholm 1986
- Almus, M.:** Das Wachstum junger Unternehmen - Eine Bestandsaufnahme 10 Jahre nach der Wiedervereinigung, ZEW-Diskussionspapier Nr. 40, Mannheim 2001
- Almus, M.; D. Engel; E.A. Nerlinger:** Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen in den alten und neuen Bundesländern: Ein Vergleich zwischen innovativen und nicht-innovativen Unternehmen, ZEW-Diskussionpapier Nr. 9, Mannheim 1999
- Almus, M.; E.A. Nerlinger:** Testing "Gibrat's Law" for Young Firms - Empirical Results for West Germany, Small Business Economics 15/2000, S.1-12.
- Almus, M.; S. Pantl:** Die Auswirkungen öffentlicher Gründungsförderung auf das Überleben und Wachstum junger Unternehmen, ZEW-Diskussionspapier Nr.3, Mannheim 2001
- Andersen, U.:** Wirtschaftspolitik in: Nohlen, D. (Hrsg.): Wörterbuch Staat und Politik, Bonn 1995, S.878-880
- Angele, J.:** Gewerbeanzeigen 2000, in: Wirtschaft und Statistik 4/2001
- Atzema, O.:** Economic Dynamics in the Randstad Holland: do agglomeration economies still exist?, Utrecht 1998 (a) (unveröffentlichtes Manuskript)
- Atzema, O.; G.J. Lambooy:** Agglomeration economies and migration of firms, Utrecht 1998 (b) (unveröffentlichtes Manuskript)
- Atzema, O.; G.J. Lambooy:** Ruimte en groei in Midden-Nedeland, Utrecht 1998 (c) (unveröffentlichtes Manuskript)

- Audretsch, D.B.:** Die Überlebenschancen neugegründeter Unternehmen und das technologische Regime, Diskussionspapiere des Wissenschaftszentrums Berlin FS IV 91-6, Berlin 1991
- Audretsch, D.B.:** Kleinunternehmen in der Industrieökonomik: Ein neuer Ansatz, Diskussionspapiere des Wissenschaftszentrums Berlin FS IV 93-26, Berlin 1993
- Audretsch, D.B.:** The Contribution of Entrepreneurship in: EIM (Hrsg.): Entrepreneurship in the Netherlands. New firms: the key to competitiveness and growth, Zoetermeer 1998, S. 3-17
- Audretsch, D.B.:** Innovation and industry evolution, Cambridge/London 1995
- Audretsch, D.B.; A.R. Thurik:** Capitalism and democracy in the 21. century: from the the managed to the entrepreneurial society, in: Journal of Evolutionary Economics 20/00; S.17-34
- Audretsch, D.B.; M. Fritsch:** The Geographic and Industry Components of New Firm Startups in Germany, Diskussionspapiere des Wissenschaftszentrum Berlin FS IV 95-16, Berlin 1995
- Audretsch, D.B.; P.E. Stephan:** How localized are Networks in Biotechnology?, Diskussionspapiere des Wissenschaftszentrums Berlin FS IV 94-9, Berlin 1994
- Audretsch, D.B.; T. Mahmood:** New firm Survival: New Results using a hazard function, Diskussionspapiere des Wissenschaftszentrums Berlin FS IV 94-5, Berlin 1994
- Axelrod, R.:** Die Evolution der Kooperation , 5. Auflage, München, Wien 2000
- B&A Groep:** Starten vanuit een uitkering, Den Haag 1996
- Bachmann, R.:** Die Koordination und Steuerung interorganisationaler Netzwerkbeziehungen über Vertrauen und Macht, in: Sydow, J.; A. Windeler (Hrsg.): Steuerung von Netzwerken, Opladen 2000, S.107-125
- Bais, J.; R.M. Braaksma:** Startersbeleid in internationaal perspectief, Zoetermeer 1997
- Balje, S.; C. van Gent, I.R. Verdonkschot:** Is dutch entrepreneurship dynamic enough?, in: EIM (Hrsg.): Entrepreneurship in the Netherlands. New firms, the key to competitiveness and growth, Zoetermeer 1998, S.35-53
- Balje, S.; P. Waasdorp:** Entrepreneurship in the 21st century, in: EIM (Hrsg.): Entrepreneurship in the Netherlands. New economy: new entrepreneurs!, Zoetermeer 2001, S.29-49
- Barnes, J.A.:** Social networks in: Module in Anthropology 26, S.1-29

- Barreto, H.:** The Entrepreneur in microeconomic theory, New York/London 1989
- Barron, R.A., G.D. Markman:** Cognitive mechanisms: Potential differences between entrepreneurs and non-entrepreneurs, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1999, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Batjargal, B.:** Effects of networks on entrepreneurial performance in a transition economy: The case of russia, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research*, o.J., download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Baumol, W.J.:** Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and destructive, in: *Journal of Business Venturing* 11/90; S.3-22
- Beattie, R.:** The creative entrepreneur: a study of the entrepreneur's creative process, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1999, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Becker, W.:** Unternehmensgründungen und Innovationsnetzwerke: Zur Analyse der Wirkungszusammenhänge, in: Klandt, H.; K. Nathusius; N. Szyperski; A.H. Heil (Hrsg.): *G-Forum 1999 - Dokumentation des 3. Forums Gründungsforschung*, Lohmar 2000, S.157-172
- Begley, T.M., T.W. Liang, A.B. Larasati, E. Zamora, G. Nanayakkara:** The relationship between socio-cultural dimensions and interest in starting a business: a multi-country study, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1997, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Benkert, W.; L.P. Michel:** Neue Selbstständige in der Medienbranche – Ein Modellfall für den Dienstleistungssektor?, *Arbeitsbericht der Akademie für Technikfolgenabschätzung Baden-Württemberg Nr. 138*, Stuttgart 1999
- Benson, K.J.:** Innovation and crisis in organizational analysis, in: *The sociological Quarterly* 18/1977, S.3-16
- Benz, A.; D. Fürst; H. Kilper; D. Rehfeld:** *Regionalisierung. Theorie – Praxis – Perspektiven*, Opladen 1999
- Benz, A.; E. Holtmann (Hrsg.):** *Gestaltung Regionaler Politik*, Opladen 1998
- Benz, A.; K. Crow; E. Holtmann:** *Regionen und regionale Politik – eine Einführung* in: Benz, A.; E. Holtmann (Hrsg.): *Gestaltung Regionaler Politik*, Opladen 1998, S.15-29
- Berger, P.; T. Luckmann:** *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit - Eine Theorie der Wissenssoziologie*, Stuttgart 1969
- Birch, D.L.:** *The job generation process*, Cambridge 1979

- Blotevogel, H.H.:** Zur Konjunktur der Regionsdiskurse, in: Informationen zur Raumentwicklung Heft 9/10 2000, S.491-506
- BMWi (Hrsg.):** Aktionsprogramm Mittelstand, Bonn 2000 (b)
- BMWi (Hrsg.):** Neue Dynamik im Mittelstand, Bonn 2000 (a)
- Bögenhold, D. (Hrsg.):** Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel - Arbeitsmarkt und Strukturpolitik, Frankfurt-Main u.a. 2000
- Bögenhold, D.:** Die Selbstständigen. Zur Soziologie dezentraler Produktion, Frankfurt-Main/New York 1985
- Bögenhold, D.:** „Alternative“ Wirtschaft oder Atoll des Kleinunternehmertums? – Rückblick auf ein soziologische Konstrukt, in: Zeitschrift für Soziologie 3/1991, S.223-237
- Bögenhold, D.:** Die Entwicklungen zu Dienstleistungen – Ein wirtschaftshistorisches Erklärungsmuster für die Veränderungen der Unternehmensorganisation und für das Entstehen von KMU, in: Bögenhold, D. (Hrsg.): Kleine und mittlere Unternehmen im Strukturwandel - Arbeitsmarkt und Strukturpolitik, Frankfurt/Main u.a. 2000, S.77-98
- Bögenhold, D.; D. Schmidt (Hrsg.):** Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis, Amsterdam 1999
- Bögenhold, D; U. Staber:** Selbstständigkeit als ein Reflex auf Arbeitslosigkeit? Makrosoziologische Befunde einer international-komparativen Studie, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 2/1990, S. 265-279
- Bögenhold, D. (Hrsg.):** Unternehmensgründung und Dezentralität, Opladen 1999
- Böhling, K.:** Zur Bedeutung von „boundary spanning units“ für Organisationslernen in internationalen Organisationen, Diskussionspapier FS II 01-101 des WBZ, Berlin 2001
- Bourdieu, P.:** Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital, in: Kreckel, R. (Hrsg.): Soziale Ungleichheiten. Sonderband 2 der Sozialen Welt, Göttingen 1983, S.183-198
- BMBF (Hrsg.):** Existenzgründer aus Hochschulen. 12 regionale Netzwerke für innovative Unternehmensgründungen, Bonn 1998
- Borgatti, S.P; M.G. Everett; L.C. Freeman:** Ucinet 5 for Windows: Software for Social Network Analysis, Natick 1999 (a)
- Borgatti, S.P; M.G. Everett; L.C. Freeman:** Ucinet 5 for Windows: Software for Social Network Analysis: Users Guide, Natick 1999 (b)

- Boschma, R.A.; J.G. Lambooy:** Evolutionary economics and economic geography in: Journal of Evolutionary Economics 9/1999; S. 411-429
- Braczyk, H.-J.; P. Cooke, M. Heidenreich (Hrsg.):** Regional Innovation Systems. The role of governances in a globalized world, London/Bristol 1998
- Braczyk, H.-J.; M. Heidenreich:** Regional governance structures in a globalized world, in: Braczyk, H.-J.; P. Cooke, M. Heidenreich (Hrsg.): Regional Innovation Systems. The role of governances in a globalized world, London/Bristol 1998, S.414-440
- Briesen, D.:** „Triviales“ Geschichtsbewusstsein oder historisches Element regionaler Identität? Über den notwendigen Dialog zwischen Geschichts- und Sozialwissenschaften zur Erforschung von Regionalbewusstsein, in: Informationen zur Raumentwicklung 11/1993, S.769-780
- Brown, T.E., B.A. Kirchoff:** The effects of resource availability and entrepreneurial orientation on firm growth, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1997, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Brüderl, J.; R. Schüssler:** Organizational mortality : The liabilities of newness and adolescence, in: Administrative Sciences Quaterly 35/1990, S.530-547
- Brüderl, J; P. Preisendörfer, R. Ziegler:** Der Erfolg neugegründeter Unternehmen: eine empirische Analyse zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, Berlin 1996
- Brüderl, J; P. Preisendörfer, R. Ziegler:** Staatliche Gründungsfinanzierung und der Erfolg neugegründeter Betriebe, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik Band 212/1993, S.13-52
- Brüderl, J.; P. Preisendörfer:** Network Support and the success of newly founded businesses, in: Small business economics10/1998, S.213-225
- Brüderl, J.; P. Preisendörfer:** Fast growing businesses. Empirical evidence from a german study. Manuskript, o.O. 1998 (b)
- Brush, C.G., P.G. Greene; M. Hart, L. Edelman:** Resource configurations over the life cycle of ventures, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1997, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Bühler, C.:** Soziale Netzwerke von Unternehmensgründern in Ostdeutschland, in: Bögenhold, Dieter (Hrsg.): Unternehmensgründung und Dezentralität, Opladen 1999, S.195-220

- Bullmann, U.:** Die Politik der dritten Ebene. Regionen im Europa der Union, Baden-Baden 1994
- Bureau van Dijk:** MARKUS (Marketingsuntersuchungen)-Datenbank, Test-Version 2001
- Burt, R.S.:** Structural Holes. The social structure of competition, Cambridge/Mass. 1992
- Burt, R.S.:** Towards a structural theory of action, New York 1982
- Butler, J.E.; G.S. Hansen:** Network evolution, entrepreneurial success and regional development, in: Entrepreneurship and regional development 3/1991, S.1-16
- Bygrave, W. D. :**Die einzelnen Stufen des Entrepreneurship, in: Faltin G., S. Ripsas, J. Zimmer: Entrepreneurship - Wie aus Ideen Unternehmen werden, München 1998, S.113-139
- Bygrave, W.D.:** Foliensatz, download unter www.entrepreneurship.de (Februar 2001)
- Carlsson, B.:** Small business, entrepreneurship and industrial dynamics, in: Acs, Z. (Hrsg.): Are small firms important?, Boston/Dordrecht 1999, S.99-110
- Carree, M.; R. Thurik; A. van Stel; S. Wennekers:** Economic development and business ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996, Blomington 2000 (Manuskript)
- CDU:** Zukunftsprogramm der CDU, Beschluß des 10. Parteitages der CDU Deutschlands vom 17. - 19. Mai 1998 in Bremen unter www.cdu.de (September 1999)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (Hrsg.):** Bedrijven in Nederland 2000, Voorburg/Heerlen 2001
- Centraal Bureau voor de Statistiek (Hrsg.):** Innovatie bij de kleinste Bedrijven, download unter www.CBS.nl (August 2001)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (Hrsg.):** stat-line-Datenbank unter www.CBS.nl
- Centraal Planbureau (CPB):** Challenging Neighbours, Berlin 1997
- Cichy, U.:** Neue Gründerzeiten in Deutschland?, FES-Analyse April 2001
- Clemens, R.; G. Kayser:** Existenzgründungsstatistik - Unternehmensgründungsstatistik - Zur Weiterentwicklung der Gründungsstatistik des IfM Bonn, IFM-Materialien Nr. 149, Bonn 2001
- Coleman, J.S.:** Grundlagen der Sozialtheorie, Band 2, München; Wien 1995
- Coleman, J.S.:** Social capital in the creation of human capital, in: American Journal of Sociology 94/1988, Beilage, S.95-120

- Commissie H&EZ (Hrsg.):** Startende ondernemingen in de 4 grote steden, Manuskript
- Commission of the European Communities:** Creating Top-Class Business Support Services, Commission Staff Working Paper (SEC(2001) 1937), Brüssel 2001
- Cooke, P.:** Biotechnologie-Cluster in Großbritannien, in: Audretsch, D.B.; P. Cook (Hrsg.): Die Entwicklung regionaler Biotechnologie-Cluster in den USA und Großbritannien, Arbeitsberichte der Akademie für Technikfolgenabschätzung Baden Württemberg Nr. 107, Stuttgart 2001, S.27-52
- Cox, R.C.:** Ideas, policy borrowing and welfare reform, in: Reformen in Westeuropäischen Wohlfahrtsstaaten – Potenziale und Trends, Occasional Paper Nr. 5 (Reihe Wirtschaft und Politik) des Institut für Politikwissenschaft, Tübingen 1999
- Crozier, M.; E. Friedberg:** Macht und Organisation Die Zwänge kollektiven Handelns, Königstein 1979
- Czada, R.; U. Schimank:** Institutionendynamiken und politische Institutionengestaltung: Die zwei Gesichter sozialer Ordnungsbildung, in Schimank, U.; R. Werle: Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit, Frankfurt-Main, New York 2000, S.23-43
- Dahlqvist, J; P. Davidsson:** Business start-up reasons and firm performance, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, o.J., download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Delmar, F., J. Gunnarsson:** How do self-employed parents of nascent entrepreneurs contribute?, in: Frontiers of Entrepreneurship Research,o.J., download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- De Jong, J.P.J.; R. Kemp, C. Snel:** Determinants of innovative ability; an empirical test of a causal model, Zoetermeer 2001
- De Soto, H.:** Marktwirtschaft von unten, in: Faltin, G.; S. Ripsas; J. Zimmer (Hrsg.): Entrepreneurship. Wie aus Ideen Unternehmen werden, München 1998, S.29-40
- Di Maggio, P.; W. W. Powell:** The iron cage revisited: institutional isomorphism and collectice rationality in organizational fields, in: American Sociological Review 2/1983, S.147-160
- DiMaggio, P.; W.W. Powell (Hrsg.):** The new Institutionalism in Organizational Analysis, Chicago/London 1991
- Döhler, M.:** Netzwerke im politisch-administrativen System, in: Fürst, D.; H. Kilper (Hrsg.): Effektivität intermediärer Organisationen für den regionalen Struktur-

wandel, Dokumentation einer Tagung am Institut Arbeit und Technik, Gelsenkirchen 1993

Donckels, R.; J. Lambrecht: Networks and Small Business Growth: An Explanatory Model, in: Small Business Economics 4/1995, S.273-289

Dörsam, P.; A. Icks: Vom Einzelunternehmen zum regionalen Netzwerk: Eine Option für mittelständische Unternehmen, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 75 NF, Stuttgart 1997

Dybe, G; H.J. Kujath: Hoffnungsträger Wirtschaftscluster - Unternehmensnetzwerke und regionale Innovationssysteme: Das Beispiel der deutschen Schienenfahrzeugindustrie, Berlin 2000

Ebers, M.; W. Gotsch: Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: Kieser, A.: Organisationstheorien, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S.185-235

Econ-Consult: Analyse 47 ausgewählter Beiträge/Ideenskizzen zum Wettbewerb „EXIST – Existenzgründer aus Hochschulen“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung. Endbericht, Köln 2000

Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf (EIM): Kleinschalig ondernemen, Zoetermeer 1994

Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf (EIM): Oplevend ondernemerschap in Nederland, Zoetermeer 1997

Economisch Instituut voor het Midden en Kleinbedrijf (EIM): Pressemitteilung zur Beratungsinfrastruktur für KMU in den Niederlanden, Zoetermeer 2001

Edeling, T.: Der neue Institutionalismus in Ökonomie und Soziologie, in: Edeling, T.; W. Jann; D. Wagner (Hrsg.): Institutionenökonomie und neuer Institutionalismus - Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen 1999, S.7-15

Edstrom, J.; M. Eller: Babarians led by Bill Gates, Bonn 1999

Eichener, V.; S. Schaaf; F. Schulte; J. Weingarten: Erfolgsfaktoren für Biotechnologie-Regionen, Düsseldorf 2001

Eichhorst, W.; S. Profit; E. Thode: Benchmarking Deutschland: Arbeitsmarkt und Beschäftigung, Berlin/Heidelberg 2001

Ekkenga, J.; M. Fritsch, J. Schmude: Antrag zur Einrichtung eines Schwerpunktprogramms „Interdisziplinäre Gründungsforschung“, o.J., download unter http://www.uniregenburg.de/Fakultaeten/phil_Fak_III/Geographie/wirtgeo/forschung/projekte/dfggrund/dfg_antrag.htm (Juni 1999)

- Empirica (Hrsg.):** Zukunftsstandorte in Westeuropa - Ein Regionalführer für Investoren in EG und EFTA, Bonn 1993
- Empirica Delasasse** Unternehmensgründer - Umfeld, Kunden, Wachstumschancen, zitiert in: www.focus.de (download Juli 2001)
- Engelenburg van, R.F.C.; E. Stam:** „Gazellen“ in het visier. Snelgroeïende ondernemingen: Verkenning van onderzoek en beleid, Den Haag 2001
- Esser, H.:** Soziologie. Allgemeine Grundlagen, Frankfurt/New York 1993
- Europäische Kommission:** Action plan to promote entrepreneurship and competitiveness, Luxemburg 1999
- Europäische Kommission:** Creating an entrepreneurial Europe: The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs), Fifth Report from the Commission, Luxemburg 2000 (b)
- Europäische Kommission:** Report of the business environment simplification task force BEST, Luxemburg 1998 (a)
- Europäische Kommission:** Fostering entrepreneurship in Europe : priorities for the future, Luxemburg 1998 (c)
- Europäische Kommission:** Promoting entrepreneurship and competitiveness: The Commission's response to the BEST task force report and its recommendations, Luxemburg 1998 (b)
- Europäische Kommission:** Report on the Implementation of the Action Plan to Promote Entrepreneurship and Competitiveness, Commission Staff Working Paper, Luxemburg 2000 (a)
- European Commission:** Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs. Synthesis Report, Brüssel 1999
- Eurostat (Hrsg.):** Bildung in den Regionen der Europäischen Union, Statistik kurz gefasst - Bevölkerung und Soziale Bedingungen Thema 3-6/2001
- FDP:** Strategie 18/2001, download unter www.fdp.de (November 2001)
- Fischer, J.; S. Gensior (Hrsg.):** Netz-Spannungen, Berlin 1995
- Flick, U.:** Qualitative Forschung, Opladen 1995
- Foden, D.; L. Magnusson (Hrsg.):** Entrepreneurship in the European employment strategy, Brüssel 1999
- Franzpötter, R.:** Der unternehmerische Angestellte - Ein neuer Typus der Führungskraft in entgrenzten Interorganisationsbeziehungen, in: Minssen, H. (Hrsg.): Be-

grenzte Entgrenzungen: Wandlungen von Organisation und Arbeit, Berlin 2000, S.163-176

Fraunhofer Institut Fabrikbetrieb und –automatisierung (IFF): Präsentation des Projektes „harmony-village“ im Rahmen des g-forums 2001 in Lüneburg, Protokoll

Frese, M. (Hrsg.): Erfolgreiche Unternehmensgründer, Göttingen 1998

Frick, S.: „Kultur der Selbstständigkeit“ in Deutschland? Zur theoretischen und empirischen Fundierung eines aktuellen Begriffs der Wirtschaftspolitik, in: Bögenhold, D.; D. Schmidt (Hrsg.): Eine neue Gründerzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis, Amsterdam 1999, S.7-41

Friedrichs, J.: Methoden empirischer Sozialforschung, Hamburg 1973

Fritsch, M.: New Firms and regional employment change, in: Small Business Economics 9/1997, S.437-448

Fritsch, M.; M. Niese: Betriebsgründungen in den westdeutschen Raumordnungsregionen von 1983-97, Freiburger Arbeitspapiere Nr. 20/1999

Fritsch, M.; R. Grotz; U. Brixy; M. Niese; A. Otto: Gründungen in Deutschland: Datenquellen, Niveau und räumlich-sektorale Struktur, Freiburger Arbeitspapiere 12/2001

Fritsch, M.: Regionale Unterschiede des Gründungsgeschehens in Westdeutschland 1986-89: - Eine empirische Analyse, in: Schmude, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen, Heidelberg 1994

Fröschle, H.P.; E. Hauptmann; B. Horky: Zukunftsmarkt Multimedia: Erfahrungen von Existenzgründern in Baden-Württemberg, Arbeitsbericht Nr. 96 des Instituts für Arbeitswissenschaft und Technologiemanagement der Universität Stuttgart, Stuttgart 1998

Fuchs, G.; G. Krauss; H.-G. Wolf: Die Bindungen der Globalisierung – Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum, Marburg 1999

Fuchs-Heinritz, W.; R. Lautmann; O. Rammstedt, H. Wienold: Lexikon zur Soziologie, 3. Auflage, Opladen 1994

Funder, M.: Vertrauen: Die Wiederentdeckung eines soziologischen Begriffs, in: Österreichische Zeitschrift für Soziologie 3/99, S.76ff

Fürst, D.: Instrumente einer nachhaltigen Regionalentwicklung: Der Beitrag der Regionalplanung, Referat im Rahmen der komreg-Tagung 2000 (Manuskript)

- Fürst, D.:** Regionalkonferenzen zwischen offenen Netzwerken und fester Institutionalisierung, Gelsenkirchen 1994 (Graue Reihe des Instituts Arbeit und Technik)
- Fürst, D.; H. Schubert; A. Rudolph; H. Spieckermann:** Regionale Akteursnetzwerke zwischen Sozialkapital und regionaler „Governance“ - Erste Überlegungen, Hannover 1999 (Manuskript)
- Fürst, D.; H. Schubert:** Regionale Akteursnetzwerke. Zur Rolle von Netzwerken in regionalen Umstrukturierungsprozessen in: Raumforschung und Raumordnung, Heft 5/6 1998, S.352-361
- Gabriel, O.W.; F. Brettschneider (Hrsg.):** Die EU-Staaten im Vergleich. Strukturen, Prozesse, Politikinhalt, 2. Auflage, Opladen 1994
- Galbraith, K.:** The New Industrial State, London 1967
- Gallup Europe:** Flash Eurobarometer 83. Entrepreneurship, o.O. 2000
- Genosko, J.:** Netzwerke in der Regionalpolitik, Marburg 1999
- Goebel, P.:** Die ökonomisch erfolgreichen Gründer, in: Faltin G., Ripsas S., Zimmer J.: Entrepreneurship - Wie aus Ideen Unternehmen werden, München 1998, S.85-92
- Göhler, G.; R. Kühn:** Institutionenökonomie, Neo-Institutionalismus und die Theorie politischer Institutionen, in: Edeling, T.; W. Jann, D. Wagner (Hrsg.): Institutionenökonomie und neuer Institutionalismus – Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen 1999, S.17-42
- Göllner, M.:** Vernetzung von „new and old economy“ mit Start-up-Unternehmen, Vortrag auf der Fachkonferenz Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung am 5. und 6. April 2001 Karlsruhe (Foliensatz)
- Grabher, G.:** Wachstums-Koalitionen und Verhinderungs-Allianzen. Entwicklungsimpulse und -blockierungen durch regionale Netzwerke, in: Informationen zur Raumentwicklung 11/1993, S.749-758
- Grabher, G.:** On the weakness of strong ties: The ambivalent role of inter-firm relations in the decline and reorganization of the Ruhr, Diskussionspapier FS I-90-4 des Wissenschaftszentrums Berlin (WZB), Berlin 1990
- Granovetter, M.:** Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, in: American Journal of Sociology 3/1985, S.481ff
- Granovetter, M.:** Entrepreneurship, Development and the Emergence of Firms, Diskussionspapier FS I 90-2 des WZB, Berlin 1990

- Greve, A.:** Networks and entrepreneurship – an analysis of social relations, occupational background, and use of contacts during the establishment process, in: *Scandinavian Journal of Management* 11/95, S.1-24
- Gries, C.I.; E. May-Strobl, M. Paulini:** Die Bedeutung der Beratung für die Gründung von Unternehmen, IfM-Materialien Nr. 126, Bonn 1997
- Gundry, L.K., H.P. Welsch:** The ambitious entrepreneur: attributes of firms exhibiting high growth strategies, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1997, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Habermas, J.:** Theorie des kommunikativen Handelns, Frankfurt/Main 1981
- Hahne, U.:** Regionalentwicklung durch Aktivierung intraregionaler Potenziale, München/Florenz 1985
- Hall, P.A.; D. Soskice (Hrsg.):** Varieties of capitalism, Oxford University Press 2001
- Hammer, A.:** Existenzgründung in der EU. Ein Wegweiser für den Schritt in die Selbständigkeit in 15 Staaten, München 1999
- Hannan, M.T.; J. Freeman:** Structural inertia and organizational change, in: *American Sociological Review* 2/1984, S.149ff
- Hannan M.T.; J.H. Freeman:** The population ecology of organizations, in: *American Journal of Sociology*, 83/1977, S.929-984
- Heidenreich, M.:** Regionale Innovationssysteme. Zwischen Wandel und Beharrung, in: Fuchs, G.; K. Töpsch (Hrsg.): *Baden-Württemberg - Erneuerung einer Industrieregion. Kolloquium zum Andenken an Prof. Dr. Hans-Joachim Braczyk*, Stuttgart 2001
- Heinze, R. G.:** Die blockierte Gesellschaft, Opladen/Wiesbaden 1998
- Heinze, R. G.:** „GO!“ Existenzgründerpolitik in Nordrhein-Westfalen, in: Rudolph, K.: *Reform an Rhein und Ruhr*, Bonn 2000, S.100-103
- Heinze, R. G.; H. Minssen (Hrsg.):** Regionale Netzwerke – Realität oder Fiktion?, Diskussionspapier Nr. 4 der Fakultät für Sozialwissenschaften der Ruhr-Universität Bochum, Bochum 1998
- Heinze, R. G.; H. Voelzkow, (Hrsg.):** Regionalisierung der Strukturpolitik in Nordrhein-Westfalen, Opladen 1997
- Heinze, R. G.; C. Strünck; H. Voelzkow:** Die Schwelle zur globalen Welt: Silhouetten einer regionalen Modernisierungspolitik, in: Bullmann, U; R.G. Heinze (Hrsg.): *Regionale Modernisierungspolitik. Nationale und internationale Perspektiven*, Opladen 1997, S.317-346

- Heinze, R. G.; J. Schmid:** Industrieller Strukturwandel und die Kontingenz politischer Steuerung: Mesokorporatistische Strategien im Vergleich, Arbeitspapier Nr. 2 der Forschungsstelle für Sozialwissenschaftliche Innovations- und Technologieforschung (SIT), Bochum 1994
- Heinze, R. G.; J. Schmid; C. Strünck:** Vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat – Arbeitsmarkt und Sozialpolitik in den 90er Jahren, Opladen 1999
- Heinze, R. G.; U. Bullmann (Hrsg.):** Regionale Modernisierungspolitik – Nationale und internationale Perspektiven, Opladen 1997
- Heinze, R.G.; M. Neitzel; F. Schulte:** Neue Gründerzeiten an Hochschulen im Ruhrgebiet?, InWIS-Bericht Nr.29, Bochum 2002 (i.E.)
- Heinze, R.G.:** Wege aus dem Reformstau, in: Fahrenholz, B. (Hrsg.): Arbeit ohne Barrieren. Chancen für Deutschland, Wiesbaden 2001, S.49-66
- Hellmer, F.; C. Friese; H. Kollros; W. Krumbein:** Mythos Netzwerke - Regionale Innovationsprozesse zwischen Kontinuität und Wandel, Berlin 1999
- Hessinger, P; F. Eichhorn; J. Feldhoff; G. Schmidt:** Fokus und Balance. Aufbau und Wachstum industrieller Netzwerke, Opladen 2000
- Hessinger, P.:**Vernetzte Wirtschaft und ökonomische Entwicklung, Opladen 2001
- Heydebrand, W.:** Multimedia Networks, Globalization and Strategies of Innovation – The case of the Silicon Alley, Arbeitsbericht Nr. 136 der Akademie für Technikfolgenabschätzung Baden Württemberg, Stuttgart 1999
- Hills, G.E., G.T. Lumpkin, R. Singh:** Opportunity Recognition: Perceptions and behaviours of entrepreneurs, in: Frontiers of entrepreneurship research 1997, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Hinz, T.:** Betriebsgründungen in Ostdeutschland, Berlin 1998
- Holler, M; G. Illing:** Einführung in die Spieltheorie, Berlin 1993
- Hollingsworth, J. R.; B. Boyer:** Contemporary capitalism - The embeddedness of institutions, Cambridge 1997
- Hoppe, A.:** Europäische Regionalpolitik und ihre nationale Implementation. Großbritannien und Deutschland im Vergleich, Leske und Budrich 2001
- Human, S. E.; K.G. Provan:** External resource exchange and perceptions of competitiveness within organizational networks: An organizational learning perspective, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1996, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)

- Hüfner, P.; E. May-Strobl, M. Paulini:** Mittelstand und Mittelstandspolitik in den neuen Bundesländern, Bonn 1992
- Hundsdiel, D.; E. May-Strobl:** Wissenschaftliche Begleitforschung zum Eigenkapitalhilfeprogramm der Bundesregierung. Zwischenbericht, IfM-Materialien Nr. 36, Bonn 1986
- Industrie- und Handelskammer zu Bochum:** Existenzgründung. Beratungsstellen und Ansprechpartner in der Region „Mittleres Ruhrgebiet“, Bochum 2001
- Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (Hrsg.):** Statistisches Jahrbuch, diverse Jahrgänge, Dortmund
- Institut der deutschen Wirtschaft:** Wirtschaft in Zahlen, div. Jahrgänge
- Industrie- und Handelskammer zu Dortmund (Hrsg.):** Statistisches Jahrbuch; verschiedene Jahrgänge
- Institut für Mittelstandsforschung (IfM):** Die Erfassung von Gründungen und Liquidationen in der Bundesrepublik Deutschland: statistische Grundlagen und Ergebnisse aus Nordrhein-Westfalen und Sachsen, Bonn 1994
- Institut für Mittelstandsforschung (IfM):** Verwaltungsbedingter Zeitaufwand für die Umsetzung von Gründungsvorhaben – Ein internationaler Vergleich zwischen Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Österreich, den Vereinigten Staaten von Amerika, Japan und der Bundesrepublik Deutschland, Bonn 2000 (b)
- Institut für Mittelstandsforschung (IfM):** Wissenschaftliche Begleitforschung 1996 zur Gründungsoffensive Nordrhein-Westfalen, Bonn 1997 (b)
- Institut für Mittelstandsforschung (IfM):** Wissenschaftliche Begleitforschung 1997 zur Gründungsoffensive Nordrhein-Westfalen, Bonn 1998
- Institut für Mittelstandsforschung (IfM):** Wissenschaftliche Begleitforschung 1998/99 und Würdigung der Gründungs-Offensive Nordrhein-Westfalen „GO!“NRW, Bonn 2000 (a)
- Jansen, D.:** Einführung in die Netzwerkanalyse, Opladen 1999
- Jansen, D.:** Soziales Kapital von Unternehmensgründern. Theoretische Überlegungen und erste Ergebnisse, Vortrag an der TU Berlin am 14. Juni 2001 (Manuskript)
- Janssen, N.:** The venture capital market for SMEs in an international perspective, Zoetermeer 2001
- Johannisson, B.:** The dynamics of entrepreneurial networks, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1996, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)

- Jovanovic, B.:** Selection and evolution of industry, in: *Econometrica* 2/1982, S.649-670
- Kamer van Koophandel Utrecht (KvK):** Daten zum Gründungsgeschehen in der Provinz Utrecht 1994-2000, unveröffentlichter Datensatz
- Kappelhoff, P.:** Der Netzwerkansatz als konzeptueller Rahmen für eine Theorie interorganisationaler Netzwerke, in: Sydow, J; A. Windeler (Hrsg.): *Steuerung von Netzwerken*, Opladen 2000, S.25-57
- Karlsson, C.; B. Johannisson; D. Storey:** *Small business dynamics. international, national and regional perspectives*, London 1993
- Katzenstein, P.J.:** *Politics and Policy in West-Germany. The Growth of a Semi-sovereign State*, Philadelphia 1987
- Kemper, N.J., P.H. Pellenbarg:** De Randstad een hoge drukpen, in: *Economisch Statistische Berichten* 82/1997, S.508-512
- Kemper, N.J.:** *Economic Demography of the Netherlands*, Paper prepared for the 34. European Congress of the Regional Science Association, Woerden 1994 (unveröffentlichtes Manuskript)
- Kern, H.:** Vertrauensverlust und blindes Vertrauen: Integrationsprobleme im ökonomischen Handeln. Vortrag auf dem 28. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Soziologie, Dresden 1996
- Kern, H.; M. Schuhmann:** *Industriearbeit und Arbeiterbewusstsein*, Frankfurt-Main 1985
- Kieser, A.:** *Organisationstheorien*, 3. Auflage, Stuttgart 1999
- Kieser, A.:** Der situative Ansatz, in: Kieser, A.: *Organisationstheorien*, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S. 169-198
- Kieser, A.:** Max Webers Analyse der Bürokratie, in: Kieser, A.: *Organisationstheorien*, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S.37-62
- Kieser, A.; M. Woywode:** Evolutionstheoretische Ansätze, in: Kieser, A.: *Organisationstheorien*, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S.253-287
- Kirchhoff, B. A.:** *Entrepreneurship and Dynamic Capitalism - The economics of Business Firm Formation and Growth*, Westport 1994
- Kirman, A.:** The economy as an evolving network, in: *Journal of Evolutionary Economics* 7/1997, S.339-353
- Kirzner, I.:** *Wettbewerb und Unternehmertum*, Tübingen 1978

- Kistner, K.; E. Südfeld:** Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen. Umfang, Ursachen, Wirkungen, Schriftenreihe Forum der Bundesstatistik Band 8, Wiesbaden 1988
- Klandt, H.; K. Nathusius; N. Szyperski; A.H. Heil (Hrsg.):** G-Forum 1999, Dokumentation des 3. Forums Gründungsforschung, Lohmar-Köln 2000
- Klandt, H.:** Erkenntnis- und gestaltungsorientierte Überlegungen zur Unternehmerperson und ihrem mikrosozialen Umfeld als Erfolgsfaktoren der Unternehmung. Ein Problemaufriß mit Orientierung auf die Unternehmergebung, in: Schumde, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen, Heidelberg 1994, S.94-109
- Klandt, Heinz; S. Kirchhoff-Kestel; J. Struck:** Zur Wirkung der Existenzgründungsförderung auf junge Unternehmen, FGF Entrepreneurship Research Monographien Band 15, Oestrich-Winkel 1998
- Kleinknecht, A.:** Innovationschwäche: Die Kehrseite des niederländischen Poldermodells, in: W. Fricke (Hrsg.): Jahrbuch Arbeit und Technik, Bonn 1999, S.218-228.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften:** Empfehlungen zur Verbesserung und Vereinfachung des Umfelds von Unternehmensgründungen, Brüssel 1997
- Koschatzky, K.:** Beitrag im Rahmen der Konferenz „Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext“, Karlsruhe 2001
- Koschatzky, K.; A. Zenker:** The regional embeddedness of small manufacturing and service firms: Regional networks as knowledge source of innovation?, Working Papers Firms and Region R2/1999 des Fraunhofer Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung, Karlsruhe 1999
- Krauss, G.:** Technologieorientierte Unternehmensgründungen – zur Bedeutung regionaler Netzwerke im Zeitalter der Globalisierung, in: Fuchs, G.; G. Krauss; H.G. Wolf (Hrsg.): Die Bindungen der Globalisierung – Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum, Marburg 1999, S.285-308
- Kromrey, H.:** Empirische Sozialforschung, 5. Auflage, Opladen 1991
- Krumbein, W. (Hrsg.):** Ökonomische und politische Netzwerke in der Region, Münster/Hamburg 1994
- Krumbein, W.; C. Friese; F. Hellmer; H. Kollros:** Kooperation als externe Voraussetzung technisch-organisatorischer Innovation, Abschlußbericht eines Forschungsprojekts im Rahmen der Arbeitsgemeinschaft Sozialwissenschaftlicher Technikforschung Niedersachsen, Göttingen o.J.

- Legendijk, A.; J. Cornford:** Regional institutions and knowledge – tracking new forms of regional development policy, in: *Geoforum* 31/2000, S.209-218
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (LDS):** Gewerbeanzeigen in Nordrhein-Westfalen 2000, Düsseldorf 2001
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (LDS):** Gewerbeanzeigen in Nordrhein-Westfalen 1999, Düsseldorf 2000
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (LDS):** Gewerbeanzeigen in Nordrhein-Westfalen 1998, Düsseldorf 1999
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (LDS):** Gewerbeanzeigen in Nordrhein-Westfalen 1997, Düsseldorf 1998
- Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik (LDS):** online-Datenbank
- Larson, A.; J.A. Starr:** A network model of organization formation in: *Entrepreneurship Theory and Practice* 17/1992, S.76-104
- Laux, H., F. Liermann:** Grundlagen der Organisation, 4. Auflage, Berlin 1997
- Lawrence, P.R.; J. Lorsch:** Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration, Boston 1967
- Lichtenstein, B.; C. Brush:** Salient resources in new ventures: a longitudinal study of the composition and changes of key organizational resources in three entrepreneurial firms, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research 1997*, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Liikanen, E.:** Enterprise policy: Priorities and perspectives, Rede 00/252 vor dem Rat der Regionen, Brüssel 30. Juni 2000
- Lijphart, A.:** Comparative Politics and the Comparative Method, in: *The American Journal of Political Science Review* 65/1971, S.682-693
- Lilischkis, S.:** Förderung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen. Eine Fallstudie der University of Washington (Seattle) und der Ruhr-Universität Bochum, Lohmar 2001
- Lompe, K.:** Chancen und Grenzen dezentraler Steuerungsansätze in einer globalisierten Ökonomie, in: W. Jann; K. König; C. Landfried; P. Wordelmann (Hrsg.): *Politik und Verwaltung auf dem Weg in die transindustrielle Gesellschaft*, Baden-Baden 1998, S.545-563
- Loveman, G.; W. Sengenberger:** The re-emergence of small-scale productions – an international comparison, in: *Small Business Economics* 3/1991, S.1-37

- Luhmann, N.:** Die Gesellschaft der Gesellschaft, Frankfurt 1997
- Luhmann, N.:** Vertrauen. Ein Mechanismus zur Reduktion sozialer Komplexität, 3.Auflage, Stuttgart 1989
- Lumpkin, G.T., R.C. Shrader, G.E. Hills:** Does formal business planning enhance the performance of new ventures?, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research* 1998, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Lundström, A.; L. Stevenson:** Entrepreneurship Policy in the future, o.O., o.J., download unter www.eu2001.se/industry/eng/docs/sme.asp (November 2001)
- Maass, F.:** Begründung regionaler Unterschiede in der Gründungsdynamik im Land Nordrhein-Westfalen. Eine Ursachenanalyse, IfM-Materialien Nr. 146, Bonn 2000
- MacPherson, A.:** Product Design Strategy amongst Small- and Medium-Sized Manufacturing Firms: Implications for Export Planning and Regional Development, in: *Entrepreneurship and Regional development* 7/1995, S.329-348
- Mahmood, T.:** Überlebenschancen neugegründeter Berliner Betriebe: Eine Auswertung der Gewerbean- und abmeldungen der Industrie- und Handelskammerdaten für den Zeitraum 1981-1990, Diskussionspapiere des Wissenschaftszentrums Berlin FS IV 96-19, Berlin 1996
- Maillat, D.:** Territorial Dynamic, Innovative Milieus and Regional Polic, in: *Entrepreneurship and Regional Development* 7/1995, S. 157-165
- Mayer-Stahmer, J.:** Meso-Laboratorium Nordrhein-Westfalen. Beobachtungen zur Struktur- und Standortpolitik in einer altindustriellen Region, INEF-Report Nr. 47, Duisburg 2000
- Mayntz, R.:** New challenges to governance theory, o. J., unveröffentlichtes Manuskript
- Mayntz, R.:** Policy-Netzwerke und die Logik von Verhandlungssystemen, in Kenis, P.; V. Schneider (Hrsg.): *Organisation und Netzwerk – Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik*, Frankfurt-Main/New York 1996, S.471-496
- Meyer, J.A.; A. Imberg:** Kundenzufriedenheit in Technologiezentren, Berlin 1999
- Mayntz, R.:** Zur Selektivität der steuerungstheoretischen Perspektive, MPIfG Working Paper 01/2, download unter www.mpi-fg-koeln.mpg.de
- McClelland, D.:** *The achieving society*, Princeton 1961
- McKelvey, B.; H. Aldrich:** Populations, natural selection, and applied organizational science, in: *Administrative Science Quarterly* 28/1983, S.101-128

- McKinsey Global Institute, Max Geldens Foundation For Societal Renewal:** Boosting dutch economic performance, Amsterdam 1997
- Meager, N.:** Arbeitsmarktpolitik für Existenzgründer. Internationale Erfahrungen der Existenzgründungsförderung von Arbeitslosen, Diskussionspapier FS I 95-209 des Wissenschaftszentrum Berlin, Berlin 1995
- Messner, D.:** Fallstricke und Grenzen der Netzwerksteuerung, in: PROKLA – Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 4/1997, S.563-596
- Mey, E.:** Erfolgreiche Existenzgründungen und öffentliche Förderung. Eine vergleichende empirische Analyse geförderter und nicht-geförderter Gründungsunternehmen, Göttingen 1981
- Meyer, J.W.; B. Rowan:** Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, in: American Journal of Sociology 83/1977, S.340-363
- Microsoft Inc.:** Excel for windows Vs. 7.0
- Mill, U.; H.-J. Weißbach:** Vernetzungswirtschaft – Ursachen, Funktionsprinzipien, Funktionsprobleme, in: Malsch, T.; U. Mill (Hrsg.): ArByte – Modernisierung der Industriesoziologie, Berlin 1992, S.315-342
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** Benchmarking the Netherlands, Den Haag 1995
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** Jobs through Enterprise, Den Haag 1995
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** Entrepreneurship in the Netherlands – new firms: the key to competitiveness and growth, Den Haag 1998
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** Klaar voor de Start - Een discussie over nieuw ondernemerschap, Den Haag 1998
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** Running a business in the Netherlands - Information on laws, business schemes and advisory services, Den Haag 1996
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** The entrepreneurial society, Den Haag 2000
- Ministerie van Economische Zaken (MINEZ):** Actieplan Ruimtelijk Economisch Beleid, Den Haag 2000 [a]
- Ministerium für Schule, Wissenschaft und Forschung NRW (MSWF NRW):** Vom Hörsaal in den Chefsessel - PFAU - Das Existenzgründungsprogramm, Düsseldorf, o.J.

- Minssen, H.:** Begrenzte Entgrenzungen: Wandlungen von Organisation und Arbeit, Berlin 2000
- Müller, B. (Hrsg.):** Vorbild Niederlande?, Münster 1998
- Müller, G. F.:** Biographische und dispositionelle Bedingungen Selbstständiger Erwerbsarbeit, Koblenz 1996
- Müller, G.F.:** Existenzgründungen und unternehmerisches Handeln. Forschung und Förderung, Landau 2000
- Nalebuff, B.J.; A.A. Brandenburger:** Co-optition, New York 1996
- Nambisan, S.:** Customer networks, entrepreneur strategy, and firm growth: insights from the software industry, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, o.J. download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Nefiodow, M.:** Der sechste Kondratjeff – Wege zu mehr Produktivität und Vollbeschäftigung im Zeitalter der Information, 3. Auflage, Sankt Augustin 1999
- Nelson, R.A.:** Recent evolutionary theoryzing about economic change, in: Ortman, G.; J. Sydow; K. Türk (Hrsg.): Organisationstheorien, Opladen 2000, S.81-123
- Neuberger, O.:** Mikropolitik. Der alltägliche Aufbau und Einsatz von Macht und Organisationen, Stuttgart 1995
- North, D.C.:** Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung, Tübingen 1992
- o.A.:** Die Angst vor Selbstständigkeit wächst, in: Hannoversche Allgemeine vom 11. Januar 2002
- OECD:** Key Messages from the thematic review of Entrepreneurship, www.oecd.org/tds/entrepreneurship/entrepkey.htm (download Juni 2000)
- Olson, M.:** Die Logik kollektiven Handelns. Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen, Tübingen 1968
- Onstenk, J.** Onderwijs en ondernemerschap - Een inventarisatie van de bijdrage van het onderwijs aan het verwerven van ondernemerscompetenties, s`Hertogenbosch 2000
- Orser, B.J.; S. Hogarth-Scott; P. Wright:** On the growth of small enterprises: the role of intentions, gender and experience, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1998, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)

- Ortmann, G.; J. Sydow; K. Türk:** Organisation, Strukturation, Gesellschaft – Die Rückkehr der Gesellschaft in die Organisationstheorie, in: Ortmann, G.; J. Sydow; K. Türk: (Hrsg.): Organisationstheorien, Opladen 2000, S.15-34
- Osterloh, M; A.Weibel:** Ressourcensteuerung in Netzwerken: Eine Tragödie der Allmende?, in: Sydow, J.; A. Windeler (Hrsg.): Steuerung von Netzwerken, Opladen 1999, S.88-106
- Ostrom, E.:** Rational choice theory and institutional analysis. Toward Complementarity, in: American Political Science Journal 85/1991, S.237-243
- Pankoke, E.:** Regionalkultur? Muster und Werte regionaler Identität im Ruhrgebiet, in: Informationen zur Raumentwicklung 11/1993, S.759-768
- Pfeffer, J., G. R. Salancik:** The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective, New York 1978
- Pfeiffer, H.:** Die Deutschen haben Angst vor der Selbständigkeit, in: Frankfurter Rundschau vom 4. Dezember 2001
- Pearce, J.A.; E.B. Freeman; R.B. Robinson:** Then tenuous link between formal strategic planning and financial performance, in: Academy of Management Journal 4/1987, S 658-675
- Piore, M.J.; C.F.Sabel:** The second industrial divide. Possibilities for Prosperity, New York 1984
- Popitz, H.:** Prozesse der Machtbildung, Tübingen 1968
- Portes, A.; J. Sensenbrenner:** Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action, in: American Journal of Sociology 98/1993, S. 1320-1350
- Potratz, W.:** Dezentral und koordiniert? Die Innenwelt der regionalisierten Strukturpolitik in NRW, Schriftenreihe des Instituts Arbeit und Technik, Band 17, München und Mering 2000
- Powell, W.W.:** Weder Macht noch Hierarchie: Netzwerkartige Organisationsformen, in Kenis, P.; V. Schneider (Hrsg.): Organisation und Netzwerk – Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik, Frankfurt-Main/New York 1996, S.213-272
- Powell, W.W.; P.J. DiMaggio:** The Institutionalism in Organizational Analyses, Chicago 1994
- Preisendörfer, P.:** Vertrauen als soziologische Kategorie. Möglichkeiten und Grenzen einer entscheidungstheoretische Fundierung des Vertrauenskonzeptes, in: Zeitschrift für Soziologie 4/1995, S.263ff

- Prognos (Hrsg.):** Evaluierung der ERP-Förderprogramme, Köln/Berlin 2001
- Pröhl, M.:** Kommunale Wirtschaftsförderung: internationale Recherchen und Fallbeispiele, Gütersloh 1998
- Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (Hrsg.):** Uitkomsten Werkgelegenheidsonderzoek 2000 provincie Utrecht, Utrecht 2001
- Provincie Utrecht (Hrsg.):** Voorzet op maat - Economisch Beleidsplan, Utrecht 1997
- Pugh, D.S.; D.J. Hickson; C.R. Hinings; C. Turner:** Dimensions of Organization structure, in: Administrative Science Quarterly 13/1968, S.65-105
- Pümpin, C.; J. Prange:** Management der Unternehmensentwicklung, Frankfurt-Main/New York 1991
- Pyke, F; W. Sengenberger:** Industrial Districts and Local Economic Regeneration, Genf 1994
- Ragin C.C.:** The comparative method, Berkeley/Los Angeles 1987
- Rat der Europäischen Union:** Beschluss zum Mehrjahresprogramm für Unternehmen 2001-2005
- Rauch, A., M. Frese:** A contingency approach to small scale business success: A longitudinal study on the effects of environmental hostility and uncertainty on the relationship of planning and success, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1998, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Ray, D.:** The Role of Entrepreneurship in Economic Development, in: Journal of Development Planning 18/1988; S.3-17
- Research voor beleid:** Benchmark gemeentelijk ondernemingsklimaat: thematische rapportage, o.O. 1999
- Reformkommission Soziale Marktwirtschaft:** Die Renaissance der Selbstständigkeit. Pioneer Square Deutschland, o.O. 1999, unveröff. Manuskript
- Rehfeld, D.:** Regionale Entwicklungspotentiale durch Kooperation und Netzwerke, in: Benz, A.; E.Holtmann (Hrsg.): Gestaltung Regionaler Politik, Opladen 1998, S. 45-60
- Rehfeld, D.; D. Baumer; M. Wompe:** Regionalisierte Strukturpolitik als Lernprozess, Graue Reihe des Instituts Arbeit und Technik Nr.11, Gelsenkirchen 2000
- Reynolds, P.D.:** Creative Destruction: Source or Symptom of Economic Growth?, in: Acs, Z.J.; B. Carlsson, C. Karlsson: Entrepreneurship, Small and Medium Sized

Enterprise and the Macroeconomy, Cambridge/New York/Melbourne 1999, S.97-136

Reynolds, P.D.; M. Hay; W.D. Bygrave; S.M. Camp; E. Autio: Global Entrepreneurship Monitor 2000 Executive Report, download unter www.gemconsortium.com (14. Juni 2001)

Reynolds, P.D.; M. Hay; W.D. Bygrave; S.M. Camp; E. Autio: Global Entrepreneurship Monitor 2001 Executive Report, download unter www.gemconsortium.com (22. November 2001)

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI): Kleine und Mittlere Unternehmen im sektoralen Strukturwandel, Essen 1998

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Max-Planck Institut für Gesellschaftsforschung, Infratest Burke: Möglichkeiten der Verbesserung des wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Umfelds für Existenzgründer und kleine und mittlere Unternehmen - Wege zu einer neuen Kultur der Selbstständigkeit, Essen/Köln/München 1997

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung: Mittelstandsförderung in Deutschland – Konsistenz und Transparenz sowie Ansatzpunkte für Verbesserungsmöglichkeiten, Teil 1 und Teil 2, Essen/Kerpen 1996

Richter, R.; E. Furobotn: Neue Institutionenökonomik, Tübingen 1996

Ripsas, S.: Towards an interdisciplinary theory of Entrepreneurship, in: Small Business Economics 10/1998, S.103-115

Salancik, G.A.: WANTED: A good network theory of organization, in: Administrative Science Quarterly 40/1995, S.345-349

Sarasvathy, D.K.: How do firms come to be? Towards a theory of the entrepreneurial process, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1997, download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)

Sawyer, O.O., J.E. Mc Gee: The impact of personal network characteristics on perceived environmental uncertainty: an examination of owners/managers of new high technology firms, in: Frontiers of Entrepreneurship Research, o.J., download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)

Schäfer, R.; H.J. Stricker: Probleme und Aufgaben der Kommunalpolitik in den 90er Jahren, in: Schuster, F.; G. Dill (Hrsg.): Kommunale Aufgaben im Wandel – Theoretische und empirische Grundlagen, Köln 1992

- Scharpf, F.W.:** Institutions in comparative policy research, MPIfG Working Paper 3/2000, Köln 2000 [a]
- Scharpf, F.W.:** Interaktionsformen. Akteurzentrierter Institutionalismus in der Politikforschung, Opladen 2000
- Scharpf, F.W.:** Positive und negative Koordination in Verhandlungssystemen, in: Windhoff-Héritier, A. (Hrsg.): Policy-Analyse, PVS-Sonderheft 24, Opladen 1993, S. 57-83
- Schätzl, L.:** Wirtschaftsgeographie 1 - Theorie, 6. Auflage, Paderborn/München/Wien/Zürich 1996
- Scheidt, B.:** Die Einbindung junger Technologieunternehmen in Unternehmens- und Politiknetzwerke, Berlin 1995
- Scherer, A.G.:** Kritik der Organisationen oder Organisation der Kritik? – Wissenschaftstheoretische Bemerkungen zum kritischen Umgang mit Organisationstheorien, in: Kieser, A.: Organisationstheorien, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S.1-37
- Schettkat, R.:** Sind Arbeitsmarkttrigiditäten die Ursache der Wirtschaftsschwäche in Deutschland? Der niederländische und deutsche Sozialstaat im Vergleich?, in: WSI Mitteilungen 11/2001, S.674-684
- Schimank, U.; R. Werle:** Einleitung - Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit in: dies. (Hrsg.): Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit, Frankfurt-Main/New York 2000
- Schmid, G.:** Beschäftigungswunder Niederlande? in: Leviathan, Zeitschrift für Sozialwissenschaft 3/1997, S.302-337
- Schmid, J.:** Von den Nachbarn lernen – Reflexionen über eine Grauzone zwischen Bildungsreisen und komparativen Analysen, Reformen in Westeuropäischen Wohlfahrtsstaaten – Potenziale und Trends, Occasional Paper Nr. 5 (Reihe „Wirtschaft und Politik“) des Institut für Politikwissenschaft, Tübingen 1999
- Schmude, J. (Hrsg.):** Neue Unternehmen, Heidelberg 1994
- Schmidt, M.G.:** Nationale Politikprofile und Europäische Integration in: Gabriel, O.W.; F. Brettschneider (Hrsg.): Die EU-Staaten im Vergleich. Strukturen, Prozesse, Politikinhalt, 2. Auflage, Opladen 1994, S.422-444
- Schmude, J.:** Geförderte Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg. Eine Analyse der regionalen Unterschiede des Existenzgründungsgeschehens am Beispiel des Eigenkapitalhilfe-Programms (1979-1989), Stuttgart 1994

- Schmude, J.; S. Uebelacker:** Vom Studenten zum Unternehmer: Welche Universität bietet die besten Chancen?, o.O. 2001
- Schneider, V.; P. Kenis:** Verteilte Kontrolle: Institutionelle Steuerung in modernen Gesellschaften, in Kenis, P.; V. Schneider (Hrsg.): Organisation und Netzwerk – Institutionelle Steuerung in Wirtschaft und Politik, Frankfurt-Main/New York 1996, S.9-44
- Schnell, R.; P.B. Hill; E. Esser:** Methoden der empirischen Sozialforschung, 5. Auflage, München/Wien 1995
- Schreyögg, G.:** Kommentar: Theorien organisatorischer Ressourcen, in: Ortmann, G.; J. Sydow, K. Türk: (Hrsg.): Organisationstheorien, Opladen 2000, S.481ff
- Schröter, S.:** Gründungsgeschehen im Handwerk und Arbeitmarktentwicklung – am Beispiel Nordrhein-Westfalen, Ruhr-Forschungsinstitut für Innovations- und Strukturpolitik Nr. 2, Bochum 1994
- Schumpeter, J.:** Sozialismus, Kapitalismus und Demokratie, 7. Auflage, Tübingen 1993
- Schumpeter, J.:** Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 9. Auflage, Berlin 1997
- Schutjens, V.; E. Wever:** Entrepreneurship and regional economic development, Paper prepared for the 35. European Congress of the Regional Science Association, Utrecht 1995 (unveröffentlichtes Manuskript)
- Schutjens, V.; E. Wever:** Het Jonge Bedrijven Panel: doorgaan of stoppen? De ontwikkelingen in het eerste levensjaar: 1996, Utrecht 1998
- Schutjens, V.; E. Wever:** The preparation for the start of a firm: Types of entrepreneur, Paper prepared for the 36. European Congress of the Regional Science Association, Utrecht 1996 (unveröffentlichtes Manuskript)
- Schutjens, V.; E. Stam:** The evolution and nature of young firm networks: a longitudinal perspective, o.J., download unter www.uu.nl (Juli 2001)
- Schutjens, V.; E. Wever:** Het Jonge Bedrijven Panel: de start van het bedrijf, Utrecht 1996
- Schütte, A.:** Unternehmensberatung in Deutschland, Frankfurt/Wien, 1996
- Scott, W.R.:** Grundlagen der Organisationstheorie, Frankfurt-Main 1986
- Seifert, H.:** Berufliche Integration von Zuwanderern in Deutschland, Gutachten für die unabhängige Kommission Zuwanderung beim Bundesministerium des Inneren, Düsseldorf 2001

- Semlinger, K.:** Arbeitsmarktpolitik für Existenzgründer, Diskussionpapier FS I 95-204 des Wissenschaftszentrums Berlin, Berlin 1995
- Senter (Hrsg.):** Hot Spots: ruimtelijke patronen van innovatie, Beleidsinteractierapport Nr. 3, o.O 2001
- Siemer, S. große:** Die kommunale Wirtschaftsförderung und die Regionalpolitik der Europäischen Gemeinschaften, Berlin 1993
- Singh, R.P., G.E. Hills, R.C. Hybels, G.T. Lumpkin:** Opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs, in: *Frontiers of Entrepreneurship Research 1999* download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Smelser, N.:** The methodology of comparative analysis, in: Warwick, D.; S. Osherson (Hrsg.): *Comparative Research Methods*, New York 1973, S.42-86
- Snijders, J.; A.H. van Elk, W. Koos:** Some characteristics and trends of dutch entrepreneurship, in: EIM (Hrsg.): *Entrepreneurship in the Netherlands*, Zoetermeer 1998, S.17-35
- Sociaal Economische Raad (SER):** Etnisch ondernemerschap, Den Haag 1998
- Sorenson, O.; P.G. Audia:** The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States, 1940–1989, in *American Journal of sociology* 106/2000, S.424-462
- SPD; Bündnis 90/Die Grünen:** Koalitionsvereinbarung 1998
- SPD:** Manifest „Innovationen für Deutschland“, Düsseldorf, 20./21. Mai 1997, download unter www.spd.de
- SPSS Inc.:** Statistical Package for the social science (SPSS) Vs. 10.0
- Stahlecker, T.:** Netzwerkinitiativen für innovative Gründungen aus Hochschulen – aktueller Stand in Deutschland, Beitrag zur Konferenz Wissenschaft und Wirtschaft im regionalen Gründungskontext, 5./6. April 2001, Karlsruhe
- Statistisches Bundesamt (Hrsg.):** Statistische Erfassung von Unternehmensgründungen, Band 8 der Schriftenreihe der Bundesstatistik, Stuttgart 1987
- Statistisches Bundesamt:** online-Datenbank unter www.statistisches-bundesamt.de
- Sternberg, R. B. Klose:** Evaluation des Programms zur finanziellen Absicherung von Unternehmensgründungen aus Hochschulen (PFAU) des Ministeriums für Schule, Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, überarbeitete Fassung des Abschlussberichts, Köln 2001

- Sternberg, R. H. Bergmann, C. Tamasy:** Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Länderbericht Deutschland 2001, Köln 2001
- Sternberg, R.:** Entrepreneurship in Deutschland. Das Gründungsgeschehen im internationalen Vergleich. Länderbericht Deutschland zum Global Entrepreneurship Monitor, Berlin 1999
- Sternberg, R.:** Innovative Linkages and Proximity – Empirical results from recent surveys of small and medium-sized enterprises in German regions, Working Paper 98-01 Wirtschafts- und Sozialgeographisches Institut der Universität zu Köln, Köln 1998
- Sternberg, R.; C. Otten; C. Tamasy:** Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Länderbericht Deutschland 2000, Köln 2000
- Stinchcombe, A.:** Social structure and organization, in: March, J.G. (Hrsg.): Handbook of organizations, Chicago 1965, S.142-193
- Stober, R.:** Die Industrie- und Handelskammern als Mittler zwischen Staat und Wirtschaft, Köln 1992
- Stockmann, R. (Hrsg.):** Evaluationsforschung, Opladen 2000
- Storey, D.:** The birth of firms – Does unemployment matter? A review of the evidence, in: Small business economics 3/1991, S.167-178
- Streeck, W.:** Korporatismus in Deutschland. Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union, Frankfurt/Main/New York 1999
- Strohmeier, K. P.:** Quartier und soziale Netzwerke: Grundlagen einer sozialen Ökologie der Familie, Frankfurt/Main 1983
- Strohmeier, K.P.:** Ist Vertrauen rational? Über interpretative Soziologie und Rational Choice, Habilitationsvortrag an der Universität Bielefeld am 26. Mai 1993
- Struck, J.:** Qua vadis Gründungsstatistik?, DtA-Wissenschaftliche Reihe Band 10, Bonn 1999
- Sydow, J.:** Quo Vadis Transaktionskostentheorie? Wege, Irrwege, Auswege, in: Edeling, T.; W. Jann; D. Wagner (Hrsg.): Institutionenökonomie und neuer Institutionalismus – Überlegungen zur Organisationstheorie, Opladen 1999, S.165-176
- Sydow, J.:** Strategische Netzwerke – Evolution und Organisation, Wiesbaden 1992
- Sydow, J.; A. Windeler:** Management interorganisationaler Beziehungen – Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik, 2. Auflage, 1997
- Sydow, J.; A. Windeler (Hrsg.):** Steuerung von Netzwerken, Opladen 1999

Syntens-Journaal 11/2000

Szyperski, N.; G. Kirschbaum: Unternehmensfluktuation in Nordrhein-Westfalen – eine empirische Untersuchung zur Entwicklung von Gründungen und Liquidationen im Zeitraum von 1973-1979, Beiträge zur Mittelstandsforschung Nr. 75, Göttingen 1981

Szyperski, N.; K. Nathusius: Probleme der Unternehmensgründung, Stuttgart 1977

Szyperski, N.: „Wir können Talente verschütten oder fördern.“, Interview in den VDI nachrichten vom 25. Juni 1999

Teubner, G.: Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung, in: Krohn, W.; G. Küppers: (Hrsg.): Emergenz. Die Entstehung von Ordnung. Organisation und Bedeutung, 2. Auflage, Frankfurt-Main 1992, S.189-216

Thinnes, P.; M. Wegge: Regionen ohne Netz? – Von den Schwierigkeiten kooperativen Handelns zwischen politischen und ökonomischen Akteuren am Beispiel der Opelwerke in Bochum und Eisenach, in: Heinze, R.G.; H. Minssen (Hrsg.): Regionale Netzwerke- Realität oder Fiktion, Diskussionspapier Nr. 4 der Fakultät für Sozialwissenschaft, Bochum 1998 , S.83-91

TNO Strategie, Technologie en Beleid: De formule van snel groeiende bedrijven: een kwestie van slim concurreren?, Apeldoorn 1998

Trezzini, B.: Konzepte und Methoden der sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse: Eine aktuelle Übersicht, in: Zeitschrift für Soziologie 5/98, S.378-394

Türk, K.: Neuere Entwicklungen in der Organisationsforschung: ein Trend-Report, Stuttgart 1989

Utrecht Monitor: Startende ondernemingen, Utrecht 1998

Utrecht Monitor: Bestuursinformatie, Utrecht 2001

Utsch, A., M. Frese: Unternehmer in Ost- und Westdeutschland: Unsere Stichprobe und beschreibende Ergebnisse, in: Frese, M.: Erfolgreiche Unternehmensgründer, Göttingen 1998, S.47-57

Van der Dunk, H.: Die Liberalität der Niederlande. Merkmale und Entwicklung in historischer Perspektive, in: Müller, B. (Hrsg.): Vorbild Niederlande?, Münster 1998, S.31-54

van Gelderen, M.; N. Bosma; R. Thurik: Who starts, who gives up, who is still trying?, Report Series Research in Management (ERIM), Rotterdam 2001

Vanselow, A.: Neue Selbständige in der Informationsgesellschaft, Düsseldorf/Gelsenkirchen 2001

- Van Uxem, F.; J. Bais:** Het starten van een bedrijf, Zoetermeer 1996
- van Waarden, F.:** Dimensions and types of policy networks, in: European Journal of political research 21/1992, S.29-57
- van Waarden, F.:** Über die Beständigkeit nationaler Politikstile und Politiknetzwerke. Eine Studie zur Genese institutioneller Verankerung, in: Czada, R.; M.G. Schmidt (Hrsg.): Verhandlungsdemokratie, Interessenvermittlung, Regierbarkeit, Opladen 1993, S.191-215
- Vegt, H. de:** Zukunft der Wirtschaftsförderung in Bochum, Dortmund 2000
- Vereniging Kamers van Koophandel (VVK):** Bedrijvendynamiek in Nederland, Woerden, sämtliche Jahrgänge 1993-1998
- Verheul, I.; N. Bosma; M. van Ginkel; D. Longerbone; R. Prins:** Determinants of entrepreneurship in the Netherlands, Manuskript o.J.
- Verhoven, W.:** International comparison of high performance enterprises, Zoetermeer 1998
- Verhoven, W.; J.A. Becht:** Benchmark ondernemerschap, Zoetermeer 1999
- Vianen, J.:** Small business developments in the long run and through the business cycle: lessons from the past in the Netherlands, in: Karlsson, C.; B. Johannisson, D. Storey: Small business dynamics. international, national and regional perspectives, London 1993, S.18-38
- Voelzkow, H.:** Die Governance regionaler Ökonomien im internationalen Vergleich: Deutschland und Italien, in: Fuchs, G.; G. Krauss, H.G. Wolf: Die Bindungen der Globalisierung. Interorganisationsbeziehungen im regionalen und globalen Wirtschaftsraum, Marburg 1999, S.48-92
- Voelzkow, H.:** Gibt es einen Bedeutungszuwachs der Region im Zeitalter der Globalisierung, in: Heinze, R.G.; H. Minssen: Regionale Netzwerke - Realität oder Fiktion?, Diskussionspapier der Fakultät für Sozialwissenschaften Nr.4, Bochum 1998, S.9-17
- Voelzkow, H.:** Prozedurale Innovationen in der Strukturpolitik auf Länderebene: Das Beispiel Nordrhein-Westfalen, in: Bullmann, U.: Die Politik der dritten Ebene. Regionen im Europa der Union, Baden-Baden 1994, S.347-363
- Voelzkow, H.:** Regieren im Europa der Regionen - Vom Wohlfahrtsstaat zum Wettbewerbsstaat, vom Makro-Korporatismus zum Meso-Korporatismus?, in: Informationen zur Raumentwicklung Heft 9/10 2000, S.507-516

- Vogel, B.; B. Stratmann:** Public private partnership in der Forschung: Neue Formen der Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, Hochschulinformationssystem (HIS) - Band 146, Hannover 2000
- Voß, G; H.G. Pongratz:** Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 1/1998, S.131-158
- Walgenbach, P.:** Giddens' Theorie der Strukturierung, in: Kieser, A.: Organisationstheorien, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S.355-375
- Walgenbach, P.:** Institutionalistische Ansätze in der Organisationstheorie, in: Kieser, A.: Organisationstheorien, 3. Auflage, Stuttgart 1999, S.319-353
- Wassermann, S; K. Faust:** Social Network Analysis. Methods and Applications, New York 1994
- Weber, M.:** Die Protestantische Ethik, Gütersloh 1994
- Weber, M.:** Wirtschaft und Gesellschaft, 5. Auflage, Tübingen 1972
- Wegge, M.:** Qualifizierungsnetzwerke - Netze oder lose Fäden?, Opladen 1996
- Welter, F.:** Nascent entrepreneurship in Germany, RWI-Schriften und Materialien zu Handwerk und Mittelstand Heft 11, Essen 2001
- Welter, F.; B. Lagemann:** Wirtschaftliche Auswirkungen der Gründungsförderung in den neuen Bundesländern, in: Schmude, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen, Heidelberg 1994, S.168-179
- Weyer, J. (Hrsg.):** Soziale Netzwerke, München/Wien 2000
- Wieland, J.:** Kooperationsökonomie - Über das Verhältnis von Ökonomie und Gesellschaft, in: Priddat, B.P. (Hrsg.): Der bewegte Staat - Formen seiner ReForm, Marburg 2000, S.55-82
- Wiesenthal, H.:** Globalisierung. Soziologische und politikwissenschaftliche Koordination eines unbekanntes Terrains, Arbeitspapier Nr.1 der Arbeitsgruppe Transformationsprozesse in den neuen Bundesländern der Max-Planck-Gesellschaft, Berlin 1996
- Wiesenthal, H.:** Markt, Organisation und Gemeinschaft als „zweitbeste“ Verfahren sozialer Koordination, in: Schimank, U.; R.Werle: Gesellschaftliche Komplexität und kollektive Handlungsfähigkeit, Frankfurt/Main/New York 2000, S.44-73
- Wießner, F.:** Positive Zwischenbilanz für "Überbrückungsgeld-Empfänger" - wer die ersten drei Jahre übersteht, hat einen wichtigen Schritt beim Aufbau einer selbständigen Existenz getan, IAB-Kurzbericht Nr. 1/1998, Nürnberg

- Wijers, G.J.:** Restructuring of information and advisory services for SMEs and response to AWT advisory report on regional technology policy, Bericht an die Zweite Kammer, 14.10.1996 (graue Literatur)
- Williamson, O.E.:** The economic institutions of capitalism, Tübingen 1985
- Williamson, O.E.:** Markets and Hierarchies, New York 1975
- Williamson, O.E.; S.G. Winter (Hrsg.):** The Nature of the firm, New York/Oxford 1993
- Willke, H.:** Entzauberung des Staates - Überlegungen zu einer sozietaalen Steuerungstheorie, Königstein/Taunus 1983
- Willke, H.:** Systemtheorie III. Steuerungstheorie. Grundzüge einer Theorie der Steuerung komplexer Sozialsysteme, Stuttgart 1995
- Wimmers, H.; H.E. Hauser; G. Paffenholz:** Wachstumsmarkt Dienstleistungen, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 82 NF, Wiesbaden 1999
- Windeler, A.:** Unternehmensnetzwerke, Wiesbaden 2001
- Windhoff-Héritier, A. (Hrsg.):** Policy-Analyse, PVS-Sonderheft 24, Opladen 1993, S. 57-83
- Wurche, S.:** Vertrauen und ökonomische Rationalität in kooperativen Interorganisationsbeziehungen, in: Sydow, J; A. Windeler: Management interorganisationaler Beziehungen - Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik, Opladen 1997, S.142-159
- Ybema, G.:** Vortrag auf dem mini-Symposium zu regionalen Innovations- und Technologietransferstrategien, Utrecht 18. Juni 2001, Manuskript.
- Ybema, G.:** Vortrag zum Thema gesellschaftlich verantwortungsbewusstes Unternehmertum, Nieuwspoort 24 Januar 2001, Manuskript (b)
- Young, N.:** The structure and substance of african american entrepreneurial networks: some preliminary findings, in: Frontiers of Entrepreneurship Research 1998 download unter www.babson.edu/entrep/fer (November 2000)
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), (FhG-ISI) Fraunhofer Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung:** Beteiligungskapital und technologieorientierte Existenzgründungen, Karlsruhe/Mannheim 1998
- Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW):** Gründungsreport 2/2001

zu Kneyphausen-Aufseß, D.: Auf dem Weg zu einem ressourcenorientierten Paradigma?, in: Ortmann, G.; J. Sydow; K. Türk (Hrsg.): *Organisationstheorien*, Opladen 2000, S.452-486

Zucker, L.: Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920, in: Staw, B.M.; L.L. Cummings (Hrsg.): *Research in Organizational Behaviour* 8/1986, S.53-111

12. Anhang

Anhang I: Verzeichnis der interviewten Personen

Neben der standardisierten Befragung von 45 Akteuren im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet und sieben Akteuren in der Starters Support Plattform Utrecht (SAPU) wurden Experten-Interviews und externe Validierungen der Ergebnisse mit folgenden Personen geführt:

Herr Kölling, IHK im Mittleren Ruhrgebiet zu Bochum

Frau Dijkstra-Bloks, KvK Utrecht

Frau van Essen, KvK Utrecht

Herr Baris, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag

Frau Bovie, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag

Herr Inglsler, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag

Frau de Kruijf, Provincie Utrecht

Herr Nijst, Gemeinde Utrecht

Herr Dr. Atzema, Universität Utrecht

Frau Dr. Schutjens, Universität Utrecht

Herr Kloek, Central Bureau voor de Statistiek (CBS), Heerlen

Herr Termaat, KvK Utrecht

Herr Voeten, Gemeinde Utrecht

Herr Creemers, Gemeinde Utrecht

Herr van Uxem, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM), Zoetermeer

Herr Verhoeven, Economisch Instituut voor het Midden- en Kleinbedrijf (EIM), Zoetermeer

Herr Hess, Technologiezentrum Ruhr

Frau Nagel, Bochumer Wirtschaftsförderung

Herr Dohms, FH Bochum

Herr Dr. Grosse, Ruhr-Universität Bochum, Verwertungsgesellschaft Rubitec

Frau Dr. Kuhlmann, Projekt GO!SPRING

Herr Dr. Cichy, Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand, Energie und Verkehr NRW

Anhang II: Fragebogen Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet

(Layout-Formatierung für Dissertations-Anlage)

Experten-Befragung zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet



Ruhr-Universität Bochum

Fakultät für Sozialwissenschaft
Lehrstuhl für Soziologie, Wirtschafts- und Arbeitssoziologie

Korrespondenz: Dipl. Soz.Wiss. Frank Schulte 0234-9447-722

Frage 1

Wie lange sind Sie persönlich bereits mit dem Thema Existenz- und Unternehmensgründung befasst ?

Bitte Zahl eintragen		Jahre
----------------------	--	-------

Frage 2

Welchen Stellenwert hat das Thema Existenz- und Unternehmensgründung für Ihre Organisation ?

	wichtig	zunehmend wichtig	mittelmäßig wichtig	abnehmend wichtig	unwichtig
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>				

Frage 3

Wie viele Personen sind in Ihrer Organisation mit dem Thema Existenz- und Unternehmensgründung befasst?

Bitte Zahl eintragen	von ... bis zu	Personen
----------------------	---------------------	----------

Frage 4

Wie lange ist Ihre Organisation Mitglied im Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet?

	Gründungsmitglied	Seit 1996	Seit 1997	Seit 1998	Seit 1999	Seit 2000
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>					

Frage 5

Fühlen Sie sich als integriertes Mitglied im Netzwerk ?

	eher ja	eher nein
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Falls eher ja weiter mit Frage 5a; falls eher nein weiter mit Frage 5b

Frage 5a

Wie beurteilen Sie die Enge der Einbindung Ihrer Organisation in das Netzwerk?

	sehr eng	ziemlich eng	mittelmäßig	ziemlich lose	sehr lose
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>				

Frage 5b

Möchten Sie enger integriert sein ?

	ja	nein (Bitte trotzdem Fragebogen ausfüllen)
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Falls ja weiter mit Frage 7, falls nein zunächst weiter mit Frage 6**Frage 6**

Warum möchten Sie nicht enger integriert sein ?

Bitte frei
eintragen**Fortsetzung Seite 3**

	Wir wenden uns an.	Wir werden kontaktiert von...	Es besteht kein Kontakt mit...	Falls Kontakt besteht:	
				regelmäßig	unregelmäßig
AOK Westfalen-Lippe, Regionaldirektion Bochum, Dortmund, Herne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbeitsamt Bochum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzamt Bochum-Mitte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sparkasse Bochum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Herner Sparkasse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stadtsparkasse Witten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sparkasse Hattingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volksbank Bochum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volksbank Hattingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volksbank Sprockhövel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Volksbank Witten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BfG Bank, Ndl. Bochum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BfG Bank, Filiale Herne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BfG Bank, Filiale Wanne-Eickel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
BfG Bank, Herne-Eickel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deutsche Bank 24, Filiale Bochum	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deutsche Bank 24, Filiale Hattingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deutsche Bank 24, Filiale Herne	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deutsche Bank 24, Filiale Witten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Wir wenden uns an...	Wir werden kontaktiert	Es besteht kein Kontakt	Falls Kontakt besteht:	
				regelmäßig	unregelmäßig
Dresdner Bank, Filiale Herne	<input type="checkbox"/>				
Dresdner Bank, Filiale Wanne-Eickel	<input type="checkbox"/>				
Dresdner-Bank, Filiale Witten	<input type="checkbox"/>				
Dresdner Bank, Filiale Bochum	<input type="checkbox"/>				
Dresdner Bank, Filiale Hattingen	<input type="checkbox"/>				
National Bank Bochum	<input type="checkbox"/>				
National Bank Hattingen	<input type="checkbox"/>				
National Bank, Bochum- Watten-scheid	<input type="checkbox"/>				
Commerzbank, Filiale Herne	<input type="checkbox"/>				
Commerzbank, Filiale Herne-Wanne	<input type="checkbox"/>				
Commerzbank, Filiale Herne-Eickel	<input type="checkbox"/>				

Frage 8

Um welche Art von Kontakten handelt es sich zumeist (Informationsaustausch, Weitervermittlung von Gründern etc.)?

Bitte eintragen:

Frage 9

Lohnt sich für Sie in inhaltlicher Hinsicht die Teilnahme im Netzwerk ?

	lohnt sich sehr	lohnt sich ziemlich	lohnt sich mittelmäßig	lohnt sich wenig	lohnt sich nicht
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>				

Falls Antwort a.), b.) oder c.) weiter mit Frage 9a, falls Antwort d.) oder e.) weiter mit Frage 9b

Frage 9a

Was ist in Ihrer Beurteilung das „lohnenswerteste“ an der Teilnahme im Netzwerk, bzw. mit welchen Zielen beteiligen Sie sich an der Netzwerk-Arbeit ? (Mehrfachnennungen möglich)

	sehr starker Grund	starker Grund	mittelmäßiger Grund	eher kein Grund	kein Grund
Die Teilnahme ist für unsere inhaltliche Arbeit sehr positiv	<input type="checkbox"/>				
Wir möchten informiert sein und nichts verpassen	<input type="checkbox"/>				
„good-will“-Aktion, weil das Wirtschaftsministerium dieses Projekt initiiert hat	<input type="checkbox"/>				
Wir möchten mit anderen Organisationen zusammenarbeiten	<input type="checkbox"/>				
Wir denken, dass GründerInnen von solch einem Verbund profitieren können.	<input type="checkbox"/>				
weitere:	<input type="checkbox"/>				

Frage 9b

Warum lohnt sich für Sie eine Teilnahme im Netzwerk (eher) nicht ? (Mehrfachnennungen möglich)					
	sehr starker Grund	starker Grund	Mittelmäßiger Grund	eher kein Grund	kein Grund
Wir sehen keine inhaltlichen Ergänzungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Andere machen lediglich das gleiche wie wir	<input type="checkbox"/>				
Wir kommen mit den Personen nicht so gut zurecht	<input type="checkbox"/>				
Wir wollen unsere Zeit nicht vertun	<input type="checkbox"/>				
Wir sehen keine Vorteile für GründerInnen	<input type="checkbox"/>				
Das Thema Selbständigkeit ist für uns nicht so zentral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
weitere:	<input type="checkbox"/>				

Frage 10

Ist über das regionale Netzwerk mehr Zusammenarbeit zwischen den Organisationen geschaffen worden ?					
	Das ist sehr gut gelungen	Das ist gut gelungen	Das ist mittelmäßig gelungen	Das ist eher weniger gelungen	Das ist gar nicht gelungen
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Falls Antwort a.), b.) oder c.) weiter mit Frage 10a, falls Antwort d.) oder e.) weiter mit Frage 11

Verlässlichkeit	<input type="checkbox"/>					
weitere:	<input type="checkbox"/>					

Frage 13

Mit welchen Akteuren im Bereich der Unternehmensgründung arbeiten Sie am engsten zusammen ? Bitte nennen Sie die ersten drei und differenzieren Sie nach Akteuren im Netzwerk und außerhalb.

Akteure im Netzwerk	Akteure außerhalb des Netzwerks
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Frage 14

Welche Bedeutung messen Sie folgenden Leistungen im Prozeß der Unternehmensgründung- und festigung zu. Bitte bewerten Sie! (Mehrfachnennungen möglich).

	sehr wichtig	wichtig	neutral	weniger wichtig	unwichtig
Planspiele	<input type="checkbox"/>				
Coaching	<input type="checkbox"/>				
Gründertag	<input type="checkbox"/>				
Motivation aus der Familie	<input type="checkbox"/>				
Übernahme- und Nachfolgebörse	<input type="checkbox"/>				
Info-Broschüre	<input type="checkbox"/>				
Gewerberäume	<input type="checkbox"/>				
persönliche Kurzberatung	<input type="checkbox"/>				
Informationen aus dem Freundeskreis	<input type="checkbox"/>				
Kooperationsbörse	<input type="checkbox"/>				

Finanzierung durch Familie	<input type="checkbox"/>				
Präsentation von Vorbildern	<input type="checkbox"/>				
Gründerstammtisch	<input type="checkbox"/>				
(Senior-) Experten	<input type="checkbox"/>				
Vermittlung von „Branchenkennern“	<input type="checkbox"/>				
fachgerechte Finanzierung	<input type="checkbox"/>				
Telefon-Hotlines	<input type="checkbox"/>				
Gründermesse	<input type="checkbox"/>				
Check-Listen	<input type="checkbox"/>				
Bücher und Zeitschriften	<input type="checkbox"/>				
PC-gestützte Angebote	<input type="checkbox"/>				
Seminare	<input type="checkbox"/>				
prof. Unternehmensberater	<input type="checkbox"/>				
Workshops	<input type="checkbox"/>				
Förderprogramme	<input type="checkbox"/>				
weitere:	<input type="checkbox"/>				

Frage 15

Ist über das regionale Gründernetzwerk mehr Transparenz in die Angebotsstruktur der Dienstleistungen für GründerInnen vor Ort gebracht worden?

	Das ist sehr gut gelungen	Das ist gut gelungen	Das ist mittelmäßig gelungen	Das ist eher weniger gelungen	Das ist gar nicht gelungen
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Falls Antwort a.), b.) oder c.) weiter mit Frage 15a, falls Antwort d.) oder e.) weiter mit Frage 15b

Frage 15a

Wodurch ist das gelungen ?

Bitte eintragen

Frage 15b

Weshalb ist das nicht gelungen ?

Bitte Eintragen

Frage 16

Ist über das regionale Gründernetzwerk die Qualität der Beratungsleistungen gesteigert worden ?

	Das ist sehr gut gelungen	Das ist gut gelungen	Das ist mittelmäßig gelungen	Das ist eher weniger gelungen	Das ist gar nicht gelungen
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Falls Antwort a.), b.) oder c.) weiter mit Frage 16a, falls Antwort d.) oder e.) weiter mit Frage 16b

Frage 16a

Wodurch ist das gelungen ?

Bitte Eintragen

Frage 16b

Weshalb ist das nicht gelungen ?

Bitte Eintragen

Frage 17

Sind über das regionale Gründernetzwerk Doppelangebote abgeschafft worden?		
	ja	nein
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage 18

Welche Rolle messen Sie für die Funktionsfähigkeit des Netzwerkes den Personen zu, die im Netzwerk ihre Organisationen vertreten ?					
	sehr groß	groß	neutral	gering	sehr gering
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>				

Frage 19

Falls Sie im Netzwerk mitarbeiten: Hängt das Engagement im Netzwerk in ihrer Organisation zentral von einer Person ab, die sich für das Thema einsetzt ?		
Falls Sie nicht (mehr) im Netzwerk mitarbeiten: Hängt dies damit zusammen, dass es in ihrer Organisation keine interessierte Person gibt, die sich im Netzwerk für das Thema einsetzen würde ?		
	ja	Nein
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage 20

Behindern oder fördern persönliche Bekanntschaften die Arbeit im Netzwerk ?		
	eher fördern	eher behindern
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage 21

Was sind Ihrer Meinung nach die Hemmnisse, die eine noch höhere Effektivität des Netzwerkes beeinträchtigen ? (Mehrfachnennungen möglich)					
	Das trifft in besonderem Maße zu	Das trifft zu	Das trifft mittelmäßig zu	Das trifft eher nicht zu	Das trifft überhaupt nicht zu
Konkurrenz der Organisationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zu viele Organisationen machen das gleiche	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Anderen Organisationen wird Kompetenz abgesprochen	<input type="checkbox"/>				
Personen kommen nicht miteinander aus	<input type="checkbox"/>				
Es sind keine Entscheidungsträger an den Sitzungen beteiligt	<input type="checkbox"/>				
Es kann keine Effektivitätssteigerung mehr geben	<input type="checkbox"/>				
Weiteres	<input type="checkbox"/>				

Frage 22

Ist das Netzwerk bereits zu groß ?		
	ja	nein
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage 23

Gibt es mittlerweile zu viele Angebote zum Thema Selbständigkeit und Unternehmensgründung?		
	ja	nein
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage 24

Funktioniert die Weitervermittlung von GründerInnen an weitere, spezialisiertere Partner innerhalb des Netzwerks ?		
	ja	nein
Zutreffendes bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage 25

Wie bewerten Sie die regelmäßigen Sitzungen des Netzwerks ?

	sehr effektiv	effektiv	mittelmäßig effektiv	weniger effektiv	nicht effektiv
Bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>				

Frage 26

Bitte beurteilen Sie folgende Aussagen:

	Das stimmt sehr	Das stimmt ziemlich	Das stimmt mittelmäßig	Das stimmt weniger	Das stimmt überhaupt nicht
Wer sich in der Region mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftigt, kommt am Netzwerk nicht vorbei	<input type="checkbox"/>				
Das Netzwerk ist ein „Debattierklub“, konkrete Taten werden eher selten geleistet	<input type="checkbox"/>				
Für Existenzgründer ist die Inanspruchnahme des Netzwerks ein „muß“	<input type="checkbox"/>				
Das Netzwerk ist eine primär politische Veranstaltung	<input type="checkbox"/>				
Die unterstützenden Dienstleistungen für Gründer werden in ihrer Wirkung überschätzt	<input type="checkbox"/>				

Frage 27

Welchen Einfluss hat die allgemeine Wirtschaftspolitik auf die Arbeit des Netzwerks ?					
	sehr groß	ziemlich groß	mittelmäßig	eher niedrig	sehr niedrig
Bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>				

Falls Antwort a.), b.) oder c.) weiter mit Frage 27a, falls Antwort d.) oder e.) weiter mit Frage 28

Frage 27a

Welchen Einfluß würden Sie besonders hervorheben ?	
Bitte eintragen	

Frage 28

Wie beurteilen Sie die Wahrnehmung und Auseinandersetzung mit dem Thema Selbständigkeit in der gesellschaftlichen Diskussion und medialen Öffentlichkeit ?			
	Der Höhepunkt ist überschritten	Der Höhepunkt ist jetzt erreicht	Der Höhepunkt wird erst noch erreicht werden
Bitte ankreuzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Beilage

Welche Leistungen kann ihre Organisation selbst GründerInnen anbieten ?			
Leistung	Bitte ankreuzen	Kostenpflichtig?	
		ja	nein
Existenzgründungsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entwicklungs- und Festigungsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coaching nach Gründung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Betriebswirtschaftliche Beratung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technologiespezifische Beratung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rechtsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausbildungsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Finanzierungsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zielgruppenspezifische Beratung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigene Marktforschung und Studien	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bibliotheksdienste	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Datenbankrecherchen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personalvermittlung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patentberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kooperationsbörse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beteiligungs Börse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Außenwirtschaftsberatung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Homepage mit Materialien für GründerInnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Periodische Publikation für GründerInnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Branchenspezifische Publikationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fach-Broschüren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Image-Broschüren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Allg. Existenzgründerseminare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Themenspezifische Vertiefungsseminare für GründerInnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beratung zu Förderprogrammen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administration von Förderprogrammen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gutachterliche Tätigkeit für GründerInnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiteres:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiteres:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Weiteres:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit

Bitte senden Sie den Bogen im beiliegenden Kuvert an uns zurück.

Anlage III: Fragebogen Starters Support Plattform Utrecht (SAPU)

(Layout-Formatierung für Dissertations-Anlage)

**Interview
met deskundigen
t.a.v.
het SAPU**



Ruhr-Universität Bochum
Faculteit voor sociale wetenschappen
Vakgroep voor Arbeits- und Wirtschaftssoziologie

Correspondentie: Dipl. Soz.-wiss. Frank Schulte + 49-234-9447-722

Vraag 1

Hoe lang houdt u zelf zich al bezig met het onderwerp existentie- en ondernemingsoprichting?		
Vul a.u.b. het getal in		jaren

Vraag 2

Welke waarde heeft het onderwerp existentie- en ondernemingsoprichting voor uw organisatie ?					
	belangrijk	steeds belangrijker	neutraal	steeds minder belangrijk	onbelangrijk
Zet a.u.b. één kruisje	<input type="checkbox"/>				

Vraag 3

Hoeveel mensen in uw organisatie houden zich bezig met het onderwerp existentie- en ondernemingsoprichting?		
Vul a.u.b. het getal/de aantallen in	tussen... en	personen

Vraag 4

Sinds hoe lang is uw organisatie lid van het SAPU?						
	Lid sinds oprichting	Sinds1996	Sinds1997	Sinds1998	Sinds1999	Sinds 2000
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>					

Vraag 5

Voelt U zich geïntegreerd lid van het netwerk?		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	„ja“ verder met vraag 5a	„nee“ verder met vraag 5b

Vraag 5a

Hoe beoordeelt U de mate van integratie van uw organisatie in het netwerk?					
	hoog	redelijk hoog	neutraal	redelijk laag	laag
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>				

Vraag 5b

Hebt u behoefte aan een hogere mate van integratie?		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/> ga verder met vraag 7	<input type="checkbox"/> ga verder met vraag 6

Vraag 6

Waarom heeft u geen behoefte aan meer integratie?	
Ruimte voor opmerkingen	

Vervolg bladzijde 4

Vraag 7 Vul in onderstaand overzicht de instellingen in waarmee u al dan niet contact heeft. Geef a.u.b. ook de regelmatigheid van deze contacten aan. Markeer a.u.b. met een kruisje!

	Wij nemen contact op met.....neemt contact op met ons.	Er is geen contact met.....	Als er contact is:	
				regelmatig	onregelmatig
Kamer van Koophandel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Syntens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gemeente Utrecht, Dienst Stadsontwikkeling; Afd. Economie en Bedrijf	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gemeente Utrecht, Dienst Maatschappelijke Ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gemeente Utrecht, afd. EZ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Provincie Utrecht, Sector Economische en Europese Zaken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stg. Werk en onderneming	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Stichting Werkplan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 8

Om wat soort contacten gaat het meestal? (informatieuitwisseling, verdere bemiddeling van starters, etc.)?	
Ruimte voor antwoorden:	

Vraag 9

Levert deelname in het SAPU inhoudelijk iets voor u op?					
	zeer nuttig	nuttig	redelijk nuttig	heeft weinig nuttig	heeft geen nut
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/> verder met vraag 9a	<input type="checkbox"/> verder met vraag 9a	<input type="checkbox"/> verder met vraag 9a	<input type="checkbox"/> verder met vraag 9b	<input type="checkbox"/> verder met vraag 9b

Vraag 9a

Wat zijn volgens u de belangrijkste redenen van deelname in het netwerk, resp. waarom neemt u deel aan het netwerk? (meerdere keuzes)					
	Zeer belangrijke reden	Belangrijke reden	Redelijk belangrijke reden	Onbelangrijke reden	Van geen belang
De deelname is inhoudelijk voor ons werk heel belangrijk	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wij willen ons laten informeren en op de hoogte blijven	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wij willen graag met andere organisaties samenwerken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wij denken dat starters van dit soort verenigingen kunnen profiteren.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
overige:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 9b

Waarom is voor u de deelname aan het netwerk van minder belang? (meerdere keuzes)

	Zeer belangrijke reden	Belangrijke reden	Redelijk belangrijke reden	Onbelangrijke reden	Van geen belang
Wij zien geen inhoudelijke aanvullingen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Anderen doen al hetzelfde als wij doen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wij kunnen het met andere personen niet vinden	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wij willen onze tijd er niet aan verspillen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wij zien er geen voordelen voor starters in	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Het onderwerp zelfstandigheid staat voor ons niet zo centraal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
overige redenen:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 10

Is er via het regionale netwerk SAPU meer samenwerking tussen de diverse organisaties ontstaan?

	Dit is zeer goed geluk	Dit is goed gelukt	Dit is middelmatig goed gelukt	Dit lukte niet zo goed	Dit is helemaal niet gelukt
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	ga verder met vraag 10a	ga verder met vraag 10a	ga verder met vraag 10a	ga verder met vraag 11	ga verder met vraag 11

Integriteit	<input type="checkbox"/>					
Betrouwbaarheid	<input type="checkbox"/>					
overige:	<input type="checkbox"/>					

Vraag 13

Met welke actoren, waarmee u te maken had m.b.t. ondernemingsoprichting heeft u een goede samenwerking? Noem de eerste drie actoren binnen en de eerste drie buiten het SAPU.

Actoren binnen het SAPU	Actoren buiten het SAPU
1.	1.
2.	2.
3.	3.

Vraag 14

Welke waarde hecht u aan de volgende aanbiedingen/prestaties tijdens het oprichten van de onderneming. Waardeer met één kruisje! (Meerdere keuzes).

	Heel belangrijk	Belangrijk	Neutraal	Minder belangrijk	Niet belangrijk
Management-Games	<input type="checkbox"/>				
Coaching	<input type="checkbox"/>				
Startersdag	<input type="checkbox"/>				
Motivatie vanuit de familie	<input type="checkbox"/>				
Overname- en opvolgingsbeurs	<input type="checkbox"/>				
Info-bladen/folders	<input type="checkbox"/>				
Bedrijfsruimtes	<input type="checkbox"/>				
Persoonlijke advisering	<input type="checkbox"/>				
Informatie uit de vriendenkring	<input type="checkbox"/>				

Cöoperatiebeurs	<input type="checkbox"/>				
Financiële ondersteuning vanuit de familie	<input type="checkbox"/>				
Presentatie van voorbeelden	<input type="checkbox"/>				
Startersoverleg	<input type="checkbox"/>				
(Senior-) Experts	<input type="checkbox"/>				
Bemiddeling door/van „branche-deskundigen“	<input type="checkbox"/>				
Zinvolle financiering voor het vakgebied	<input type="checkbox"/>				
Telefoon-hotlines	<input type="checkbox"/>				
Startersbeurs/ Startersmess	<input type="checkbox"/>				
Check-lijsten	<input type="checkbox"/>				
Boeken en tijdschriften	<input type="checkbox"/>				
PC-gesteunde starterprogramma's	<input type="checkbox"/>				
Seminars	<input type="checkbox"/>				
Prof. ondernemingsadviseurs	<input type="checkbox"/>				
Workshops	<input type="checkbox"/>				
Opstartprogramma's	<input type="checkbox"/>				
overige:	<input type="checkbox"/>				

Vraag 15

Is er door het SAPU meer transparantie in de structuur van dienstverleningen voor starters bereikt?					
	Dit is zeer goed gelukt	Dit is goed gelukt	Neutraal	Dit is minder goed gelukt	Dit is helemaal niet gelukt
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 15a	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 15a	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 15a	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 15b	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 15b

Vraag 15a

Waardoor is dit gelukt ?

Vul antwoord in

Vraag 15b

Waardoor is dit niet gelukt ?

Vul antwoord in

Vraag 16

Heeft er door middel van het SAPU een verbetering in de kwaliteit van de adviserende dienstverlening plaatsgevonden ?

	Dit is zeer goed gelukt	Dit is goed gelukt	Neutraal	Dit is minder goed gelukt	Dit is helemaal niet gelukt
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 16a	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 16a	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 16a	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 16b	<input type="checkbox"/> Verder met vraag 16b

Vraag 16b

Waardoor is dit niet gelukt?

Vul antwoord in

Vraag 17

Zijn er door het SAPU dubbele aanbiedingen afgeschaft?		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 18

Welke rol voor de werkzaamheid van het netwerk spelen de personen, die binnen het netwerk uw organisatie vertegenwoordigen?					
	zeer groot	groot	neutraal	klein	heel klein
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>				

Vraag 19

<p>Indien u in het netwerk meewerkt: Is het engagement voor het netwerk in uw organisatie afhankelijk van één persoon, die zich voor het onderwerp sterk maakt?</p> <p>Indien u niet (meer) in het netwerk meewerkt: Is de reden hiervoor, dat er in uw organisatie geen geïnteresseerde persoon voldoende inzet voor het onderwerp toont?</p>		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 20

Belemmeren of bevorderen persoonlijke kennissen het werk in het netwerk?		
	belemmeren	bevorderen
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 21

Wat zijn volgens u de belemmeringen, die een grotere efficiëntie van het SAPU in de weg staan? (meerdere keuzes)					
	In hoge mate van toepassing	Enigzins van toepassing	Neutraal	In mindere mate van toepassing	Dit is niet van toepassing
Concurrentie tussen organisaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Te veel organisaties doen precies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

hetzelfde					
Andere organis. wordt de competentie afgesproken	<input type="checkbox"/>				
Personen kunnen niet goed met elkaar overweg	<input type="checkbox"/>				
De beslissing-nemers nemen niet aan de vergaderingen deel	<input type="checkbox"/>				
Er is geen verdere effectiviteits-verbetering meer mogelijk	<input type="checkbox"/>				
Overige redenen:	<input type="checkbox"/>				

Vraag 22

Is het netwerk te groot van omvang?		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 23

Zijn er te veel aanbiedingen op het gebied van zelfstandigheid en ondernemingsoprichting?		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 24

Functioneert de bemiddeling van starters aan andere, gespecialiseerde partners binnen ?		
	ja	nee
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Vraag 25

Hoe waardeert u de regelmatige bijeenkomsten van het netwerk ?					
	Zeer effectief	Effectief	Neutraal	Nauwelijks effectief	Niet effectief
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>				

Vraag 26

Beoordeel de volgende uitspraken:					
	Zeer juist	Juist	Neutraal	Niet geheel juist	Niet juist
Wie zich in de regio met het onderwerp zelfstandigheid bezighoudt, kan niet om het netwerk heen	<input type="checkbox"/>				
Het netwerk is een „Discussieclub“, van concrete daden is nauwelijks sprake	<input type="checkbox"/>				
Voor starters is het gebruik van het netwerk een „must“	<input type="checkbox"/>				
Het netwerk is vooral een politieke aangelegenheid	<input type="checkbox"/>				
De werking van ondersteunende dienstverlening voor starters wordt overschat	<input type="checkbox"/>				

Vraag 27

Welke invloed heeft de algemene economische politiek op het werk van het SAPU ?					
	Zeer groot	Groot	neutraal	klein	Zeer klein
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>				
	Verder met vraag 27a	Verder met vraag 27a	Verder met vraag 27a	Verder met vraag 28	Verder met vraag 28

Vraag 27a

Welke invloed vindt u het vermelden waard?

Vul in

Vraag 28

Hoe beoordeelt u de aandacht en belangstelling voor het onderwerp zelfstandigheid in de maatschappelijke discussie en in de media?

	Aandacht loopt reeds terug	Aandacht is op haar hoogtepunt	Aandacht neemt nog steeds toe
Zet één kruisje	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Bijlage

Welke dienstverlening kan uw organisatie zelf aan starters aanbieden ?			
Dienstverlening	Zet één kruisje	Met kosten verbonden?	
		ja	nee
Advies betreft oprichting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Advies betreft ontwikkeling	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coaching na oprichting	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedrijfseconomisch advies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technologisch advies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Juridisch advies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Advies over opleiding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiële adviezen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Doelgroepspecifiek advies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigen marktonderzoek en studie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bibliotheekservice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Datenbankresearch	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personeelszaken	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patentadvies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Economische adviezen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Homepage met materiaal voor starters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Periodieke publicaties voor starters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Branche-specifieke publicaties	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vakbladen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Image-Brochures	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Alg. seminars voor oprichters/starters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Specifieke verdiepingseminars voor starters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Advies m.b.t. subsidieprogramma`s	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administratie van subsidieprogramma`s	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Diensten in de vorm van advies voor starters	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Hartelijk bedankt voor uw medewerking

Retourneer deze vragenlijst a.u.b. in de bijgevoegde enveloppe aan ons.

Anhang IV: Leitfaden zur externen Validierung (SAPU)**Themenbereich Integration der Akteure**

Diskussion des Ergebnisses: Sehr hohes subjektives Integrationsempfinden der Akteure

Themenbereich Interessenmotivation zur Netzwerkteilnahme- bzw. ablehnung

Diskussion des Ergebnisses: SAPU ist primär ein Informationsnetzwerk (Information als zentrale Ressource)

Diskussion des Ergebnisses: Teilnahme ist tendenziell lohnenswert, aber: „Die Teilnahme ist für unsere inhaltliche Arbeit sehr positiv“ ist eher ein untergeordneter Grund.

Diskussion des Ergebnisses: Teilnahme lohnt sich eher weniger, weil „Akteure lediglich das gleiche machen wie sie selbst“

Themenbereich Kooperationsbeziehungen und Voraussetzungen

Diskussion des Ergebnisses: es ist tendenziell nicht gelungen, mehr Zusammenarbeit zwischen den Akteuren zu etablieren, lediglich die Abstimmung der Angebote ist befördert worden.

Diskussion des Ergebnisses: Nachhaltige, eher bindende Zusammenarbeiten vor fallbezogenen, flexible Kooperationen dominieren.

Themenbereich Beziehungsmuster- und Koordinierungstyp des Netzwerks

Allgemeiner Einstieg in die Diskussion: Beurteilen Sie Ihre Positionierung im Netzwerk als zutreffend?

Diskussion des Ergebnisses der zentralen Akteursgruppen und der Peripheriegruppen

Diskussion des Ergebnisses: Wie bewerten Sie die Abweichungen zwischen

Diskussion des Ergebnisses der Dichte-, Zentralisierungs- und Hierarchisierungsmaße

Diskussion des Ergebnisses der Cliquenanalyse

Leistungserbringung und Ressourcenmobilisierung**Problemverarbeitungskapazität des Netzwerks:**

Diskussion des Ergebnisses: Es ist nicht gelungen, mehr Transparenz für Gründer zu etablieren.

Diskussion des Ergebnisses: Es ist nicht gelungen, die Qualität der Beratungsleistungen zu steigern

Diskussion des Ergebnisses: Der Abbau von Doppelangeboten ist gelungen

Rolle der Individuen in der Netzwerkarbeit:

Diskussion des Ergebnisses: Personen spielen eine zentrale Rolle

Diskussion des Ergebnisses: Bekanntschaften sind für die Netzwerkarbeit eher hinderlich

Restriktionen, Effizienz und Positionierung des Netzwerks:

Diskussion des Ergebnisses: Problemfaktor ist „Konkurrenz der Organisationen untereinander“

Diskussion des Ergebnisses: Problemfaktor ist „Keine Entscheidungsträger an den Sitzungen beteiligt“

Diskussion des Ergebnisses: Es gibt zu viele Angebote für Gründer

Diskussion des Ergebnisses: Das Netzwerk ist ein Debatierklub

Diskussion eines (uneinheitlichen) Ergebnisses: Werden gründerunterstützende Leistungen in ihren Wirkungen überschätzt?

Wahrnehmung der Netzwerkwelt

Diskussion des Ergebnisses: Wirtschaftspolitik besitzt hohe Bedeutung

Diskussion des Ergebnisses: Politische und mediale Dynamik des Themas ist noch nicht überschritten

Anhang V: Leitfaden zur externen Validierung (Mittleres Ruhrgebiet)**Themenbereich Integration der Akteure**

Diskussion des Ergebnisses: Hohes subjektives Integrationsempfinden der Akteure

Themenbereich Interessenmotivation zur Netzwerkteilnahme bzw.- ablehnung

Diskussion des Ergebnisses: Gründungsnetzwerk ist primär ein Informationsnetzwerk

Diskussion des Ergebnisses: Teilnahme ist tendenziell lohnenswert, aber: „Die Teilnahme ist für unsere inhaltliche Arbeit sehr positiv“ ist eher ein untergeordneter Grund

Diskussion des Ergebnisses: Teilnahme lohnt sich eher weniger, weil „andere Akteure lediglich das gleiche machen wie wir selbst“

Themenbereich Kooperationsbeziehungen und Voraussetzungen

Diskussion des Ergebnisses: Tendenziell ist es insgesamt gelungen, mehr Zusammenarbeit zwischen den Akteuren zu etablieren, insbesondere bei der Ausrichtung gemeinsamer Veranstaltungen, problematisch erscheint die Abstimmung der Angebote.

Diskussion des Ergebnisses: Fallbezogene, flexible Kooperationen dominieren, engere Bindungen werden eher abgelehnt

Themenbereich Beziehungsmuster- und Koordinierungstyp des Netzwerks

Allgemeiner Einstieg: Beurteilen Sie Ihre Positionierung im Netzwerk als zutreffend?

Diskussion des Ergebnisses der zentralen Akteursgruppen und der Peripheriegruppen

Diskussion des Ergebnisses: Wie bewerten Sie die Abweichungen zwischen

Diskussion des Ergebnisses der Dichte-, Zentralisierungs- und Hierarchisierungsmaße

Diskussion des Ergebnisses der Cliquenanalyse

Leistungserbringung und Ressourcenmobilisierung:

Diskussion des Ergebnisses: Sind Prozessorientierung und persönlicher Kontakt die zentralen Referenzkriterien?

Problemverarbeitungskapazität des Netzwerks:

Diskussion des Ergebnisses: Netzwerk hat zu mehr Transparenz beigetragen

Diskussion des Ergebnisses: Netzwerk hat nicht zu einer Steigerung der Qualität der Beratungsleistungen geführt

Diskussion des Ergebnisses: Netzwerk hat keinen Abbau von Doppelangeboten gebracht

Rolle der Individuen in der Netzwerkarbeit:

Diskussion des Ergebnisses: Personen wird zentrale Rolle zugeschrieben

Diskussion des Ergebnisses: Bekanntschaften sind für die Netzwerkarbeit eher förderlich

Restriktionen, Effizienz und Positionierung des Netzwerks:

Diskussion des Ergebnisses: Problemfaktor „Organisationen machen das gleiche“

Diskussion des Ergebnisses: Problemfaktor „Konkurrenz der Organisationen untereinander“

Diskussion des Ergebnisses: Die Einschätzung, ob es mittlerweile zu viele Angebote für Gründer gibt, ist uneinheitlich

Wahrnehmung der Netzwerkwelt

Diskussion des Ergebnisses: Ist die hohe Zahl der Antwortverweigerer bei der Frage nach den Partnern außerhalb des regionalen Netzwerks auf die ausgeprägte regionale Verankerung zurückzuführen?

Diskussion des Ergebnisses: Die Wirtschaftspolitik hat eine hohe Bedeutung

Anhang VI: Netzwerkanalytische Maßzahlen zum Gründungsnetzwerk Mittleres Ruhrgebiet

	indegree (gesamt)	indegree (regelmäßig)	indegree (unregelmäßig)	outdegree (gesamt)	outdegree (regelmäßig)	outdegree (unregelmäßig)	Betweenness
AOK	0,22	0,09	0,13	0,22	0,09	0,13	0,40
Arbeitsamt	0,36	0,27	0,09	0,29	0,20	0,09	2,02
BFG Bank	0,04	0,00	0,04	0,07	0,00	0,07	0
TGZ Ruhr	0,53	0,22	0,31	0,60	0,22	0,38	5,66
Commerzbank	0,02	0,00	0,02	0,04	0,00	0,04	0
Deutsche Bank	0,11	0,02	0,09	0,11	0,02	0,09	0
Ideenbörse	0,11	0,02	0,09	0,13	0,00	0,13	0,42
Dresdner Bank	0,02	0,00	0,02	0,04	0,00	0,04	0
Einzelhandels- verband Südwest- falen	0,09	0,02	0,07	0,11	0,02	0,09	0,13
Einzelhandels- verband Ruhr- Lippe	0,20	0,00	0,20	0,22	0,00	0,22	0,78
EN-Agentur	0,16	0,02	0,13	0,20	0,02	0,18	1,84
FH Bochum	0,60	0,11	0,49	0,67	0,11	0,56	9,79
FH Gelsenkirchen	0,18	0,04	0,13	0,27	0,04	0,22	0,54
Finanzamt	0,13	0,04	0,09	0,04	0,04	0,00	0,05
FEZ Witten	0,13	0,04	0,09	0,16	0,07	0,09	0,08
HWK Dortmund	0,29	0,11	0,18	0,18	0,11	0,07	2,17
Hotel-und Gast- stättenverband	0,20	0,13	0,07	0,18	0,16	0,02	0,28
IHK	0,78	0,40	0,38	0,62	0,40	0,22	26,07

(Fortsetzung)							0,24
KHWK Bochum	0,18	0,07	0,11	0,20	0,09	0,11	
KHWK Herne	0,18	0,04	0,13	0,18	0,07	0,11	0,19
KHWK Ennepe-Ruhr	0,04	0,00	0,04	0,07	0,00	0,07	0
Gleichstellungsstelle Kreis Schwelm	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00	0,04	0
National Bank AG	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0
Regionalstelle Frau und Beruf	0,33	0,18	0,16	0,29	0,18	0,11	1,94
Rubitec	0,20	0,07	0,13	0,11	0,09	0,02	0,27
„GO!“ SPRING Ruhr-Uni	0,22	0,18	0,04	0,24	0,18	0,07	0,27
Ruhr-Uni - Lehrstuhl Marketing	0,13	0,09	0,04	0,16	0,07	0,09	0,02
Ruhr-Uni - IUU	0,22	0,16	0,07	0,27	0,18	0,09	0,32
Sparkasse Bochum	0,42	0,18	0,24	0,24	0,20	0,04	2,05
Wifö Bochum	0,56	0,33	0,22	0,53	0,27	0,27	7,0
Gleichstellungsstelle Bochum	0,11	0,09	0,02	0,18	0,09	0,09	0,18
Wifö Hattingen	0,24	0,07	0,18	0,31	0,09	0,22	0,92
Frauenbüro Hattingen	0,09	0,02	0,07	0,13	0,04	0,09	0,03

(Fortsetzung)							0,01
Gleichstellungsstelle Herne	0,11	0,04	0,07	0,13	0,04	0,09	
Gleichstellungsstelle Witten	0,02	0,02	0,00	0,04	0,02	0,02	0
Wifö Witten	0,20	0,04	0,16	0,22	0,07	0,16	0,29
Steuerberaterkammer	0,11	0,00	0,11	0,11	0,00	0,11	0,04
TFH Georg Agricola	0,07	0,00	0,07	0,07	0,00	0,07	0
TGZ Herne	0,16	0,07	0,09	0,16	0,07	0,09	0,19
TGZ EcoTextil	0,16	0,00	0,16	0,16	0,00	0,16	0,21
Volksbank Bochum/Witten	0,38	0,04	0,33	0,38	0,04	0,33	2,83
WFG Herne mbH	0,49	0,11	0,38	0,47	0,11	0,36	4,31
Wirtschaftsjunioren	0,29	0,11	0,18	0,31			1,18
Zentrum für Entsorgungstechnik	0,22	0,13	0,09	0,13			0,33
„GO!“SPRING - InWIS	0,20	0,09	0,11	0,22			0,18

Lebenslauf:

Frank Schulte

geboren am 12. Februar 1974 in Iserlohn

Mutter Christel Schulte, Hausfrau

Vater Norbert Schulte, Fliesenleger

1980-1984: Besuch der Grundschule St. Kilian in Iserlohn-Letmathe

1984-1993: Besuch des Gymnasiums Letmathe der Stadt Iserlohn

1993-1994: Zivildienst beim Deutschen Roten Kreuz, Ortsgruppe Letmathe

1994-1999: Studium der Sozialwissenschaft an der Ruhr-Universität Bochum

seit 1999: wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wohnungswesen, Immobilienwirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung an der Ruhr-Universität Bochum

Erklärung:

Ich versichere, dass ich die eingereichte Dissertation ohne fremde Hilfe verfasst und andere als die in ihr angegebene Literatur nicht benutzt habe und dass alle ganz oder annähernd übernommenen Textstellen sowie verwendete Grafiken, Tabellen und Auswertungsprogramme kenntlich gemacht sind; außerdem versichere ich, dass die Abhandlung in dieser oder ähnlicher Form noch nicht anderweitig als Promotionsleistung vorgelegt und bewertet wurde.

(Frank Schulte)

Bochum, 25. Januar 2002