

Gibt es eine Theorie der Unternehmensgründung? Überlegungen zum Theorieapparat eines jungen Forschungsfeldes

*Reinhard Schulte*¹²

Prof. Dr. Reinhard Schulte

Universität Lüneburg, Institut für Betriebswirtschaftslehre

Lehrstuhl Gründungsmanagement (Stiftungsprofessur für Existenzgründung)

Scharnhorststr. 1, UC 6.103, D-21332 Lüneburg

Telefon: (04131) 677 – 2225, Telefax: (04131) 677 – 2158

schulte@uni-lueneburg.de, www.gmlg.de.

Abstract

Is there a theory available, delivering a general frame of reference for research on the process of starting and managing new ventures? Scientific research on the foundation and growth of new ventures is seen as policy driven and quite poor in terms of its theoretical background. The objective of this paper is to analyze different approaches trying to give research on business start ups a theoretical setting. We refer to five theory approaches, including Founder Psychology, Agency Theory, Industrial Economics, Start up-Management, and Organizational Ecology.

The paper shows that New Venture Management does not lack theory in general. Some of the approaches discussed deliver valuable contributions for theoretic analyses. However, these approaches are isolated and deficient in terms of the requirements which have to be met. We conclude that New Venture Management is still in need of an overall theory which can be used as an overall frame of reference for research on the foundation and growth of new ventures.

1

² Kurzbiographie: Nach dem wirtschaftswissenschaftlichen Studium (Abschluss Diplom-Kaufmann) zunächst mehrjährige Tätigkeit in Controlling- und Planungsabteilungen eines großen Industrieunternehmens. Nach der Promotion in Hagen Geschäftsführer des Betriebswirtschaftlichen Instituts für empirische Gründungs- und Organisationsforschung (bifego), anschließend Habilitation in Dortmund. Seit 2002 Inhaber des Lehrstuhls für Gründungsmanagement der Universität Lüneburg und Direktor des Centrums für Existenzgründung in Theorie & Anwendung, Lüneburg. Forschungsschwerpunkte: Gründungs- und Frühentwicklungsmanagement, Finanzmanagement, Hochschulmanagement.

I. Theorievielfalt oder –armut in der ökonomischen Gründungsforschung?

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Unternehmens- und Existenzgründungen hat – zumindest im deutschsprachigen Raum – noch keine überaus lange Tradition. Die Bemühungen um eine wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Unternehmensgründungen begannen im deutschsprachigen Raum in den siebziger Jahren. Zuvor wurden Gründungen nahezu ausschließlich unter formaljuristischen und finanzwirtschaftlichen Aspekten diskutiert, wobei typischerweise Fragen der Rechtsformwahl und Haftungsgestaltung im Vordergrund standen. Im Schrifttum schlugen sich entsprechende Themen allenfalls als Stichworte in Handwörterbüchern oder als Randbemerkung in der einführenden Literatur zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre nieder. Aus den siebziger Jahren sind in Deutschland vor allem die am Planungsseminar der Universität zu Köln unter Leitung von *Szyperski* entstandenen Arbeiten und die Studien des Instituts für Mittelstandsforschung zu einzelnen Aspekten der Gründung und Liquidation von Unternehmen hervorzuheben. Erweitert man die Perspektive auf das internationale Schrifttum, so lassen sich erste themenbezogene Auseinandersetzungen zwar deutlich früher als im deutschen Sprachraum identifizieren. Allerdings existiert auch dort bisher keine Theorie der Unternehmensgründung auf mikroökonomischer Ebene. Es werden zwar u. a. Elemente der Transaktionskostentheorie, der Property-Rights-Theorie, der Rollentheorie (Bischoff 1989), der Verhaltenstheorie (Plaschka 1986) oder der Theorie rationaler Entscheidungen (Rees und Sha 1986, Gill 1988) herangezogen, und es gibt in Fachdisziplinen wie z. B. der Organisationstheorie, der Führungstheorie, der Finanzierungstheorie, der Produktions- und Kostentheorie, der Entscheidungstheorie, etc. brauchbare Theorienapparate, die auch auf den Gründungsfall anwendbar sind. Jedoch gelingt damit noch kein umfassendes und vor allem kein integratives theoretisches Abbild von Gründung und Gründungsprozess. Die Gründungsforschung ist bis heute gekennzeichnet durch eine insgesamt wenig aufeinander abgestimmte und daher eher unausgewogene, fragmentarische Entwicklung und einen Mangel an Einheitlichkeit und Konsistenz ihrer Terminologie (vgl. Brazeal und Herbert 1999). Hinzu kommt eine gewisse Isolation der ihr zugerechneten Forschungsansätze nach innen, d. h. untereinander, wie nach außen. So konstatiert etwa Schulz (1995) ein völliges, gegenseitiges Ignorieren der industrie- und arbeitsmarktökonomischen Gründungsforschungsstränge. Bedingt durch ihre auf viele unterschiedliche Fachdisziplinen verteilten Anknüpfungspunkte kann die Gründungsforschung schon in sich nicht als homogenes Forschungsfeld angesehen werden.

Zudem fehlte es in der Frühzeit deutschsprachiger Gründungsforschung, die man etwa mit dem Ende der achtziger Jahre als abgeschlossen betrachten kann, an einem einheitlichen konzeptionellen Gedankengerüst, in dem die Rezeption und Verarbeitung der Vielzahl vorhandener Publikationen hätte erfolgen können. So blieben zahlreiche Arbeiten konzeptionell unverbunden zu ihren Vorgängern, Nachfolgern und Nachbarn. Eine Grundlage für eine systematische Erschließung und einem einheitlichem Muster folgende Weiterentwicklung der Gründungsforschung wurde erst durch einen Bezugsrahmen zur Gründungsforschung (Müller-Böling und Klandt 1990) geschaffen, der seit Beginn der neunziger Jahre als übergreifendes konzeptionelles Strukturmodell vielfach verwendet wird. Er basiert auf einer inhaltlichen Systematisierung in die Problembereiche Gründerperson, Gründungsunternehmen, Gründungsumfeld und Gründungserfolg, wobei die ersten drei Bereiche als unabhängige, exogene Variablenblöcke angesehen werden, während der letzte Bereich abhängige, endogene Variablen umfasst. Als Gründungsumfeld wird dabei die Umwelt, in der sich das Gründungsunternehmen befindet, verstanden. Damit werden Aspekte wie die Standortwahl, Marktkonstella-

tion, Konjunkturlage, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen, etc. angesprochen. Sie beeinflussen die Unternehmensgründung und den Gründungserfolg, sind ihrerseits aber nicht beeinflussbar.

Die mit der Systematik von *Müller-Böling/Klandt* geschaffene Unterscheidung in die Kategorien Person, Unternehmen, Umfeld und Erfolg stellt zwar nur eine Heuristik dar, zumal trennscharfe Zuordnungen einzelner Forschungsarbeiten nicht immer möglich sind. Trotzdem scheint sich der Bezugsrahmen zu bewähren, denn er wird implizit oder explizit häufig aufgegriffen, so z. B. von Birley und Westhead (1994), Storey (1994), Gartner (1985), Nerlinger (1998) oder Wanzenböck (1998). Die Oberbegriffe "Person", "Unternehmen" und "Umfeld" als Einflussfaktoren des Erfolgs tauchen in der Literatur erstmalig in der weitgehend in Vergessenheit geratenen Arbeit von Griggs (1971) auf. Der vor allem zur Integration der Befunde der Gründungsforschung geschaffene Bezugsrahmen stellt eine systematische Nomenklatur und inhaltliche Abgrenzungen ihrer Elemente bereit. Wesentliche Bereiche des Forschungsfeldes sind damit umschrieben, Problemtransparenz ist hergestellt, einige wichtige Variablen sind benannt und es gibt Hinweise auf bestimmte Beziehungszusammenhänge (Müller-Böling 1984). Das Forschungsfeld wird also exakter umrissen. Zwar lassen sich die unterschiedlichen theoretischen Perspektiven – auch mittels des Bezugsrahmens - nicht zu einer zusammenfassenden Theorie der Unternehmensgründung und –entwicklung bündeln. Er ermöglicht aber die Systematisierung der verschiedenen theoretischen Ansätze.

Die Gründungsforschung verfügt mittlerweile auch über eine Fülle einzelner Ergebnisse, jedoch sind diese bisher noch nicht zu einem umfassenden und widerspruchsfreien, in sich konsistenten System von Gesetzmäßigkeiten oder gar Gesetzen integrierbar. Realistisch betrachtet, kann dies kaum eine wirtschaftswirtschaftliche Disziplin vollständig für sich beanspruchen. Jedoch gibt es in anderen Forschungsfeldern offenbar in größerem Umfang geschlossene und konsistente Aussagensysteme, die Ursachen und Wirkungen erklären können und dabei den Anforderungen eines Axiomensystems genügen, d. h. widerspruchsfrei, unabhängig von Zeit und Raum, zulänglich und notwendig sind (Albert 1971), oder praxeologische Aussagen erlauben. Im Gegensatz zu anderen Disziplinen wird die gründungsbezogene Betriebswirtschaftslehre zudem von einem breiten Spektrum sowohl wissenschaftlicher, als auch vor-, populär- oder nichtwissenschaftlicher Versuche zur Erkenntnisgewinnung geprägt. Andererseits beschränkt sich die gegenwärtig eruptiv anwachsende Literatur zum Gründungsmanagement i. d. R. auf eine Sammlung heuristischer Gestaltungsempfehlungen („Rezepte“) ohne theoretisches Fundament.

Offensichtliche Mängel in der Gründungsforschung, die eine eigene, originär gründungsbezogene Theorie noch nicht haben heranreifen lassen, sind jedoch nicht zu verwechseln mit einer generellen Theorielosigkeit des Forschungsgegenstandes Unternehmensgründung, denn betriebswirtschaftliche Aussagensysteme, die den Status einer Theorie beanspruchen können, sind auch auf die Aspekte der Unternehmensgründung anwendbar. Einige solcher Systeme, so etwa bestimmte Kreditvergabetheorien, sind sogar nur für den Fall der Unternehmensgründung plausibel interpretierbar, da gewisse Charakteristika von Gläubiger-Schuldner-Verhältnissen gerade dafür typisch sind (Schulte 1999, Schulte 2000a, Schulte 2000b). Beispielhaft sei hier die Theorie der Kreditrationierung genannt. Die insgesamt vorhandenen Ansätze belegen, dass ein generelles Theoriedefizit in der Gründungsforschung durchaus nicht vorliegt. Durchaus kann aber eine mangelnde Adaption vorhandener wissenschaftlicher Paradigmen für die Gründungsforschung konstatiert werden.

Mit dem vorliegenden Beitrag soll der Stand der auf die Gründung und Frühentwicklung von Unternehmen bezogenen Theorielinien aufgearbeitet werden. Die Ausführungen stützen sich dabei auf jene Theorieansätze

ze, die sich bisher im Gründungskontext selbst herausgebildet haben. Sie werden unter der Frage beleuchtet, welche grundsätzlichen Erkenntnisbeiträge die “Gründungstheorie” als solche, soweit es eine derartige überhaupt gibt, zur Erklärung der frühen Entwicklung von Unternehmen leistet. Dazu werden die wesentlichen im Schrifttum bisher dokumentierten Theoriezweige überblicksartig vorgestellt und anschließend auf ihre für die unternehmerische Frühentwicklung relevanten Aussagen geprüft (Abschnitt 3). Die zur Prüfung heran gezogenen Kriterien werden vorab (Abschnitt 2) aus dem Untersuchungsgegenstand selbst hergeleitet.

II. Anforderungen an eine Theorie der Gründung und Frühentwicklung

Zur Beantwortung der Frage, welche ökonomischen Theorieansätze geeignet sind, Aussagen über die Entwicklung von Existenzgründungen, neu gegründeten oder jungen Unternehmen zu machen, sollen entsprechende Anforderungen als Prüfkriterien formuliert werden. Diese Anforderungen sind abgeleitet aus den zentralen, den Untersuchungsgegenstand der Unternehmensgründung kennzeichnenden Merkmalen. Dazu gehören der Prozesscharakter einer Gründung und die Neuheit des entstehenden Unternehmens, die einzelwirtschaftliche Sichtweise auf die neu entstehende Organisation, die für Gründungen typische Ressourcenarmut und der integrative, verschiedene unternehmerische Funktionsbereiche vereinende Charakter einer Gründung. Folgende Anforderungen sind deshalb an gründungsrelevante Theorieansätze zu stellen:

1. *Geringes Unternehmensalter*: Der Ansatz muss die Gründungs- und Frühentwicklungsphase, also den Zeitraum vor und nach der Gründung eines Unternehmens, explizit berücksichtigen.
2. *Geringe Unternehmensgröße*: Der Ansatz muss Aussagen über kleine, ressourcenarme Unternehmen machen. Voraussetzung dafür ist die Verwendung eines hinreichend operationalen Größenbegriffes und damit auch eine quantitative Sicht auf die Unternehmensgröße.
3. *Dynamik*: Der Ansatz muss den Prozess der Gründung und Veränderungen des Unternehmens im Zeitablauf explizit berücksichtigen.
4. *Einzelwirtschaftliche Perspektive*: Der Ansatz muss Aussagen auf einzelbetrieblicher (mikroökonomischer) Ebene treffen.
5. *Ganzheitliche Betrachtung*: Der Ansatz beschränkt sich nicht auf die Betrachtung funktionaler oder institutioneller Teilbereiche des Unternehmens durch Partialmodelle, sondern wird auf das Unternehmen als Ganzes ausgerichtet (Totalmodell). Betrachtungsgegenstand soll dabei das Unternehmen selbst sein.

Anhand dieser Kriterien sollen alle Ansätze im Folgenden vorgestellten Theorielinien geprüft werden.

III. Aussagen gründungsbezogener Theorieansätze zur Gründung und Frühentwicklung

III.1 Überblick über die Theorien

Im Folgenden sollen die wichtigsten einschlägigen Theorielinien, nämlich persönlichkeitsorientierte Ansätze, Institutionenökonomie, Industrieökonomie, Gründungsmanagement und Organisationsökologie, kurz umrissen und gegenübergestellt werden. Die genannten Kategorien verstehen sich im Sinne einer idealtypischen Systematisierung. Eine trennscharfe Abgrenzung der im Folgenden genannten einzelnen Theoriezweige ist aufgrund vielfältiger Überlappungen ihrer Forschungsansätze nicht immer möglich, für die weitere

Argumentation aber auch nicht erforderlich, da es an dieser Stelle allein um die Extrahierung der elementaren konzeptionellen Erkenntnispotentiale im Hinblick auf die Frühentwicklung der Unternehmen geht. Sie sollen hier nicht gegeneinander abgewogen, sondern auf konstruktive Beiträge für die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Unternehmensgründungen geprüft werden, soweit sie sich nicht widersprechen. Widersprüche in den theoretischen Grundlagen verschiedener Forschungsansätze bilden tatsächlich aber die Ausnahme. So sind etwa transaktionskostenbasierte Überlegungen durchaus mit organisationsökologischen Konzepten vereinbar.

III.2 Persönlichkeitsbezogene Ansätze

Persönlichkeitsbezogene Ansätze unterstellen einen Einfluss persönlicher Eigenschaften („traits“) und des persönlichen Verhaltens auf die Entstehung und Entwicklung neuer Unternehmen (für einen Überblick vgl. z. B. Wippler 1998, Brüderl, Preisendörfer und Ziegler 1998, Wanzenböck 1998). Als theoretischer Erklärungshintergrund wird damit häufig die Humankapitaltheorie in Verbindung gebracht, wobei u. a. branchenspezifisches und unternehmerisches Humankapital zu unterscheiden sind (Preisendörfer und Voss 1990, Brüderl, Preisendörfer und Ziegler 1998). Allerdings gelingt es mit persönlichkeitsbezogenen Ansätzen nicht, ein allgemeingültiges Eigenschaftsmuster erfolgreicher Gründerpersonen abzuleiten (Barth 1995). Personenbezogene Ansätze der Erfolgsfaktorenforschung sind nach heutigem Erkenntnisstand eher kritisch zu beurteilen, sofern sie sich allein auf einzelne Eigenschaftsmerkmale oder deren Kombinationen kaprizieren (Brüderl, Preisendörfer und Ziegler 1998). So verwundert es nicht, dass in der Literatur eine Vielzahl recht widersprüchlicher Ergebnisse dokumentiert ist und der Stand der Forschung als eher ernüchternd charakterisiert wird (Gemünden und Konrad 2000, Fallgatter 2001). Bisher ist eine überzeugende theoretische Verknüpfung von Persönlichkeit und Entwicklung neuer Unternehmen also nicht gelungen. Prinzipiell ist der Einfluss der Persönlichkeit aber kaum von der Hand zu weisen, da die Gründerperson im Entstehungsprozess und dabei vor allem in der Vorgründungsphase dominanter, meist gar einziger Handlungs- und Entscheidungsträger der werdenden Unternehmen ist (Wippler 1998). Die kausale Verbindung von Persönlichkeit und Entwicklung neuer Unternehmen erscheint bei Beschränkung auf statische und strukturelle Variablen sowie ohne die Berücksichtigung situativer Einflussfaktoren nicht erreichbar. Erfolgsrelevant scheint vielmehr die Stimmigkeit von Personen-, Umfeld- und Unternehmensmerkmalen zu sein (Brüderl, Preisendörfer und Ziegler 1998), soweit personenbezogene Kriterien situativ überhaupt dominierende Bedeutung erlangen können. Die Dominanz von Personen ist nach Frank und Korunka (1996), grundsätzlich dort vorherrschend, wo Situationen nicht oder nur schlecht strukturiert sind. Bei stark vorstrukturierten Situationen hingegen tritt die Persönlichkeit demnach in den Hintergrund (vgl. auch Fallgatter 2001, Timmons 1999).

III.3 Institutionenökonomische Ansätze

Institutionenökonomische Ansätze betrachten die Effizienz von Handlungen vor dem Hintergrund einer vergleichenden Analyse der Koordinationsmechanismen Markt und Unternehmen, die jeweils mit bestimmten charakteristischen Transaktionen und Kosten verbunden sind (Coase 1937, Williamson 1990, sowie für einen Überblick z. B. Wippler 1998). Da die Überwindung von Informationsproblemen und Verhaltensrisiken bzw. der Aufbau dazu geeigneter institutioneller Regelungen oder Organisationen Kosten verursachen, stehen transaktionskostentheoretische Ansätze im Mittelpunkt der Institutionenökonomie (einführend Wenz 1993, Schulte 2006). Durch die Begründung der Vorteilhaftigkeit bestimmter Koordinationsmechanismen dienen derartige Theorieentwürfe auch der Erklärung der Entstehung von Unternehmen. Demnach gründen

sich neue Unternehmen dann, wenn sich eine Unternehmensinterne Leistungserstellung unter Transaktionskostenkalkülen der externen als überlegen erweist, wenn damit also eine Vermeidung von Transaktionskosten erreichbar ist. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Transaktionen durch hohe Faktorspezifität, Häufigkeit und Unsicherheit gekennzeichnet sind (Williamson 1990). Da die Transaktionskosten andererseits durch zunehmende innerbetriebliche Koordination ansteigen, stellt sich hinsichtlich der weiteren Entwicklung von Neugründungen auch die Frage der Grenzkosten und damit der Effizienz des Fortbestandes. In diesem Konzept nimmt die Gründerperson bestimmte Koordinationsfunktionen im Gründungsprozess wahr. So wird die Unternehmensgründung bei Picot, Laub und Schneider (1989) im Kern im Sinne einer transaktionskostenorientierten Gestaltungsaufgabe interpretiert (vgl. auch Wenz 1993). Bei der Entwicklung und konzeptionellen Ausgestaltung der Gründungsidee kommt ihr die Rolle eines Informationskoordinators zu, bei der anschließenden Realisierung, bei der es um die effiziente Allokation und Zusammenführung von Einsatzfaktoren geht, die des Ressourcenkoordinators. Durch die notwendige Koordination der Außenbeziehungen des Unternehmens, etwa auf Absatz- und Beschaffungsmärkten, kommt zusätzlich die Rolle eines Marktkoordinators hinzu. Zu den zahlreichen Spezialfällen des Transaktionskostenansatzes gehören u. a. Netzwerk- oder Resource Dependence-Ansätze, die den Ressourcenaustausch um soziologische Aspekte anreichern, um sich von einer reinen Transaktionskostenorientierung zu emanzipieren (Wippler 1998, Brüderl, Preisendörfer und Ziegler 1998).

Als problematisch erweist sich bei allen Ansätzen der Transaktionskostentheorie insbesondere die Unschärfe und geringe Operationalität des Transaktionskostenbegriffes. Außerdem werden andere Koordinationsmechanismen als Markt und Unternehmen ganz ausgeblendet. Zudem können bestimmte Gegenargumente angeführt werden. So ist zu bedenken, dass für bestimmte Transaktionen gar keine Märkte existieren oder erst durch Innovationen geschaffen werden, so dass zunächst gar kein Vergleich zwischen Unternehmensinterner und externer Leistungserstellung möglich ist und die Existenz von Unternehmen somit bereits vorausgesetzt wird, oder dass die Vielzahl individueller Gründungsmotive sich nicht allein auf Transaktionskostenüberlegungen zurückführen lässt.

III.4 Industrieökonomische Ansätze

Industrieökonomische Ansätze betrachten vor allem branchenspezifische Umfeldbedingungen als Determinanten von Marktein- und Austritten (einführend dazu Porter 1980). Dazu gehören etwa die Konkurrenzsituation, die Betriebsgrößenstruktur, das Betriebsgrößenoptimum oder die Kapitalintensität einer Branche (Audretsch 1994). Kapitalintensive Branchen zeichnen sich beispielsweise dadurch aus, relativ hohe Markteintrittsbarrieren zu setzen und Newcomern zunächst nur suboptimale Produktionsniveaus zu erlauben, so dass die Überlebenschancen u. a. davon abhängen, ob eine gewisse Mindestbetriebsgröße erreicht werden kann.

Ausgangspunkt dieser Ansätze ist die Idee, dass gegebene Marktstrukturen einerseits ein bestimmtes, erfolgsrelevantes Marktverhalten implizieren, beispielsweise im Hinblick auf die optimale Betriebsgröße, und diese andererseits auch zu gewissen Marktergebnissen führen. Erforscht werden daher fast ausschließlich Unternehmensexterne Erfolgsfaktoren auf Branchenebene, um daraus bestimmte Verhaltensstrategien – z. B. Kostenführerschaft oder Nischenbesetzung – zur Erlangung komparativer Wettbewerbsvorteile abzuleiten.

III.5 Gründungsmanagementansätze

Gründungsmanagementansätze liefern Konzepte des strategischen und operativen Ressourcenmanagements (für einen Überblick vgl. Wippler 1998). Durch den Aufbau unternehmensspezifischer Kompetenzen, einzigartiger Faktorkombination und Marktleistungsbündel soll eine Marktetablierung mit anschließenden Wettbewerbsvorteilen erzielt werden. Gegenstand des Gründungsmanagements ist damit grundsätzlich die mehrwertschaffende Kombination von materiellen (z. B. Maschinen, Anlagen, Geld, Personal) wie immateriellen (z. B. Qualifikation des Personals, Referenzen, Prozessinnovationen) Ressourcen. Sie muss einen marktmäßig verwertbaren, also potentiellen Abnehmern auch ersichtlichen Nutzen erzielen und wird als Voraussetzung für Bestand und Wachstum des Unternehmens angesehen. Als erfolgsrelevant wird der richtige Umgang mit unterschiedlichen Umweltfaktoren angesehen, für die durch das Management ein „Fit“ mit den Unternehmensmerkmalen hergestellt werden muss, damit sich das Unternehmen erfolgreich am Markt behaupten kann.

Auf dieser zentralen Überlegung eines gestaltenden Managementeingriffes beruht auch der so genannte Konfigurationsansatz, der eine spezifische Ausprägung des Gründungsmanagement-Konzeptes darstellt (Einen sehr anschaulichen Überblick über den Begriff, die Merkmale und die Probleme des Konfigurationsansatzes bietet Mugler 1998). Als Konfiguration wird eine bestimmte Konstellation von Variablen bezeichnet. Wesen des Konfigurationsansatzes ist es, eine Vielzahl untereinander verbundener Faktoren als Ursache der Unternehmensentwicklung anzusehen (Mugler 1998, Wanzenböck 1998). Einzelnen Einflussfaktoren wird dabei keine Bedeutung gegeben. Wesentlich ist vielmehr die Interdependenz und der gemeinsame Erklärungsgehalt mehrerer (möglichst aller) Variablen. Der Versuch der empirischen Überprüfung des Konfigurationsansatzes stößt damit auf erhebliche Schwierigkeiten (dazu bspw. Frank, Korunka und Lueger 1999). Die Zahl denkbarer Konfigurationen ist unbegrenzt, und die Zahl real vorhandener entspricht der Anzahl aller aktiven Unternehmen, so dass die Erforschung aller Konfigurationen nicht nur unmöglich wird, sondern wegen mangelnder Transformierbarkeit auf andere Fälle keine direkte praxeologische Verwertbarkeit verspricht (Wanzenböck 1998). Bisherige Forschungsarbeiten bemühen sich daher vornehmlich um eine Reduktion der Konfigurationen auf einzelne Idealtypen, so genannte „Archetypen“ (z. B. Miller und Friesen 1980). Das Verallgemeinerungspotential des Konfigurationsansatzes liegt also vor allem in der Erkennung idealtypischer Muster. Die Fruchtbarkeit von Konfigurationsanalysen wird wesentlich von der Auswahl, Gewichtung und Operationalisierung der Konfigurationselemente bestimmt. Ihre Stärke könnte darin liegen, Potentiale zur Integration sehr unterschiedlicher Theorieansätze zu liefern.

III.6 Organisationsökologische Ansätze

Organisationsökologische Ansätze lehnen sich an biologische Muster an, um evolutionär-ökologische Entwicklungsmuster von wohldefinierten Populationen von Untersuchungseinheiten zu identifizieren (Freeman, Carroll und Hannan 1983, Hannan und Freeman 1989). Sie befassen sich mit Populationen von Organisationen, die von der gleichen materiellen und sozialen Umwelt abhängen (Kieser 1993). Ziel des organisationsökologischen Ansatzes ist die Erklärung und Prognose der Struktur und Veränderung von Populationen durch evolutionäre Modelle im Zeitablauf. Je nach Übereinstimmung von Organisations- und Umweltmerkmalen („fit“) bestimmt sich das Überleben oder Scheitern von Organisationen. Die Ansätze beziehen sich also durchaus auf die Anpassungsfähigkeit des Unternehmens an ihre Umwelt. Eigentlicher Analysegegenstand der Organisationsökologie ist aber der Wandel von Organisationspopulationen, der sich im Wesentlichen über Ein- und Austritte in bzw. aus der Population vollzieht, hier also über die Gründung und

Schließung von Unternehmen, während die Anpassungsfähigkeit bestehender Organisationen eine untergeordnete Rolle spielt. Kennzeichnend für die Organisationsökologie ist daher die Untersuchung von Gründungs- und Sterberaten.

Legt der industrieökonomische Ansatz die Annahme zugrunde, dass sich Unternehmen – etwa durch eine optimale Betriebsgröße – den Umweltbedingungen anpassen müssen, so unterstellt der organisationsökologische Ansatz nur sehr begrenzte einzelwirtschaftliche Anpassungspotentiale. Anpassung findet demnach vor allem durch Marktein- und -austritte statt, also durch Variation bzw. Selektion. Daher stehen Markteintritte und –austritte im Mittelpunkt der Betrachtung.

Der Erklärungsbeitrag des organisationsökologischen Ansatzes im Hinblick auf die einzelwirtschaftliche Entwicklung liegt insbesondere in drei sog. „Liability-Thesen“. Die „Liability of Newness“-These besagt, dass junge Unternehmen einer größeren Gefahr des Scheiterns ausgesetzt sind, da anfängliche Reibungsverluste auftreten, die entstehen, wenn neue Rollen und Fähigkeiten erlernt und definiert, sowie Beziehungen zu Kunden und Lieferanten neu aufgebaut werden müssen (Stinchcombe 1965, Brüderl und Schüssler 1990). Die These lässt sich durch die Annahmen der Organisationsökologie stützen, die „trägen“ Organisationen, also solchen mit hoher Zuverlässigkeit, stabilen Strukturen und festen Routinen eine bessere Überlebensfähigkeit zuspricht (Brüderl und Jungbauer-Gans 1991). Da diese stabilen Strukturen erst im Laufe der Zeit entwickelt werden, wird angenommen, dass das Mortalitätsrisiko mit zunehmendem Alter der Organisation monoton abnimmt (Freemann, Carroll und Hannan 1983, Hannan und Freeman 1989). Die Auswirkungen dieser These können einerseits überlagert werden durch die Effekte der sog. „Liability of Smallness“-These, wonach kleinere Organisationen mit einem höheren Mortalitätsrisiko behaftet sind als größere (Aldrich und Auster 1986), andererseits durch jene der sog. „Liability of Adolescence“-These, wonach unmittelbar nach der Gründung ein eher geringes Mortalitätsrisiko besteht, weil die Ressourcen, die im Zuge der Gründung bereitgestellt wurden, noch nicht aufgezehrt sind (Brüderl und Schüssler 1990, Brüderl und Jungbauer-Gans 1991). Sind diese verbraucht und müssen ersetzt oder erweitert werden, z. B. durch eine Anschlussfinanzierung, steigt das Mortalitätsrisiko an und die beiden erstgenannten Effekte gewinnen dominierenden Einfluss darauf. Auf der Ebene der Population soll daraus ein umgekehrt U-förmiges Muster des Mortalitätsrisikos resultieren (Brüderl und Jungbauer-Gans 1991). Die These der Liability of Adolescence ergänzt die Aussagen der beiden anderen Thesen also um eine Adoleszenzphase.

IV. Eignung der Theorien zur Modellierung des Frühentwicklungsverlaufes von Unternehmen

Die folgende Abbildung zeigt eine vergleichende Gegenüberstellung der vorgestellten Ansätze und die daraus grundsätzlich abzuleitenden, auf eine einzelwirtschaftliche Entwicklung bezogenen Aussagen. Dazu werden u. a. die Forschungsperspektive, die Entwicklungsperspektive und die Möglichkeit einer expliziten Berücksichtigung der Zeit verglichen.

Die Darstellungen haben gezeigt, dass letztlich keine der Theorielinien im Kern darauf ausgerichtet ist, die Frühentwicklung von Unternehmen zu analysieren. Die Prüfkriterien 1 und 2 (geringe Größe, geringes Alter) stehen zwar einer Anwendung der Theorien auf die Frühentwicklung nicht im Wege. Die Übersicht zeigt aber, dass nur zwei der Theoriezweige ein durchgängiges Gerüst für eine dynamische und auf die einzelwirtschaftliche, ganzheitliche Gestaltung des Unternehmens ausgerichtete Analyse bereitzustellen vermag. Al-

lein im Rahmen der Institutionenökonomie und des Gründungsmanagement-Ansatzes wird eine einzelwirtschaftliche Analyseebene gewählt. Nur Industrieökonomie, Gründungsmanagement-Ansatz und Organisationsökologie berücksichtigen ausdrücklich Veränderungen über die Zeit. Die Gestaltung des Unternehmens als Entwicklungsperspektive wiederum wird lediglich durch Institutionenökonomie, Industrieökonomie und Gründungsmanagement-Ansatz anerkannt.

Zwar lassen sich aus allen Varianten gewisse Theoriefragmente extrahieren, doch eine geschlossene Gründungs- und Frühentwicklungstheorie ist daraus noch nicht zu entnehmen, so dass die Ableitung allgemeiner Aussagen zur Unternehmensentwicklung über die Zeit auf der Grundlage der gründungsbezogenen Theorieansätze gegenwärtig noch nicht möglich ist. Angesichts der konzeptionellen Grundausrichtungen verspricht dies für die Zukunft am ehesten der Gründungsmanagement-Ansatz, sofern es dabei gelingt, interne mit externen Parametern zu verknüpfen.

	Persönlichkeitsorient. Ansätze	Institutionen-ökonomie	Industrieökonomie	Gründungsmanagement	Organisationsökologie
typische Varianten	Traits-Ansatz	Transaktionskostentheorie, neo-institutionalistische Finanzierungstheorie	empirische Industrieökonomie	strategisches Ressourcenmanagement, Konfigurationsansatz	Gründungsevolutorik
Ursprung	Psychologie	Ökonomie	(National-) Ökonomie	betriebliche Ökonomie	Biologie
Gegenstand	Gründerperson, mikro-soziales Umfeld	Effizienzvergleich von Koordinationsmechanismen	Marktein- und Austritte innerhalb von Märkten (Branchen)	Ressourcenmanagement	Marktein- und Austritte innerhalb von Populationen
thematischer Fokus	Person, Erfolg	Unternehmen, Umfeld	Unternehmen, Umfeld	Unternehmen, Erfolg	Umfeld
einzelwirtschaftliches Gestaltungspotential	auf wenige Parameter begrenzt (z. B. branchenbezogene Qualifizierung)	z.T. vorhanden (z. B. Ausgestaltung von Finanzierungsbez.)	auf wenige Parameter begrenzt (z. B. opt. Betriebsgröße)	hoch: zahlreiche Gestaltungsparameter	gering: kaum Anpassungsflexibilität der Organisation
vermutete Entwicklungsfaktoren	individuell (z. B. Branchenerfahrung)	Unternehmensextern und -intern	Unternehmensextern (z.B. Marktstruktur)	Unternehmensintern (z.B. Einzigartigkeit einer Marktleist.)	Unternehmensextern (z.B. Alter einer Population)
Forschungsperspektive	individuell	einzelwirtschaftlich	gesamtwirtschaftlich	einzelwirtschaftlich	gesamtwirtschaftlich
explizite Berücksicht. zeitl. / prozesshafter Entwickl.	nein	nein	ja	ja	ja
Entwicklungsperspektive	persönliche Veränderung (soweit nicht als konst. unterstellt)	Anpassung des Unternehmens	Anpassung des Unternehmens	Anpassung des Unternehmens	Wandel von Populationen
erfüllt Anforderungen	1 2	1 2 3 4 5	1 2 5	1 2 3 4 5	1 2 3

Abb. 1: Vergleich der Theorieansätze

V. Fazit

Die Gründungsforschung verfügt als wissenschaftliche Disziplin weder über lange Forschungstraditionen, noch über etablierte, thematisch eingebettete Theoriegerüste. Der gesamten Thematik wird deshalb mitunter eine gewisse Theoriearmut vorgeworfen. Die voran gegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass dieser Einwand so nicht gerechtfertigt ist. Es existiert vielmehr eine Reihe von sehr fruchtbaren, allerdings wenig aufeinander abgestimmten, recht isolierten Theorielinien. Insgesamt mangelt es bislang an einer in sich geschlossenen Gründungs- und Frühentwicklungstheorie, die ein umfassendes und integratives theoretisches Abbild von Gründung und Gründungsprozess bieten könnte.

Literatur

Albert, H.: Theorie und Prognose in den Sozialwissenschaften, in: von Topitsch, E. (Hrsg.): Logik der Sozialwissenschaften, 7. Auflage, Köln 1971, S. 126-143. - Aldrich, H./ Auster, E.: Even Dwarfs Started Small: Liability of Age and Size and Their Strategic Implications, in: Aldrich, H. (Hrsg.): Population Perspectives on Organizations, Uppsala 1986, S. 29-59. - Audretsch, D. B.: Die Industrieökonomik und die Überlebenschancen neugegründeter Unternehmen, in: Schmude, J. (Hrsg.): Neue Unternehmen. Interdisziplinäre Beiträge zur Gründungsforschung, Heidelberg 1994, S. 242-250. - Barth, S.: Existenzgründer in den neuen Bundesländern. Psychologische Dimensionen und wirtschaftlicher Erfolg, Wiesbaden 1995. - Birley, S./ Westhead, P.: Environments for business deregistrations in the United Kingdom 1987-1990, in: Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 1 (1994), S. 29-62. - Bischoff, H.: Unternehmer als Rollenträger, dargestellt am Beispiel des selbständigen mittelständischen Brauers, Dissertation, Kaiserslautern 1989. - Brazeal, D. V./ Herbert, T. T.: The Genesis of Entrepreneurship, in: Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 23 (1999), Spring Issue, S. 29-45. - Brüderl, J./ Jungbauer-Gans, M.: Überlebenschancen neugegründeter Betriebe. Empirische Befunde auf der Basis der Gewerbemeldungen in Oberbayern im Zeitraum 1980-1988, in: DBW, 51. Jg. (1991), S. 499-509. - Brüderl, J./ Preisendörfer, P./ Ziegler, R.: Der Erfolg neugegründeter Betriebe, Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen, 2. Auflage, Berlin 1998. - Brüderl, J./ Schüssler, R.: Organizational Mortality: The Liabilities of Newness and Adolescence, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 35 (1990), S. 530-547. - Coase, R. J.: The Nature of the Firm, in: Economica, Vol. 4 (1937), S. 386-405. - Fallgatter, M. J.: Unternehmer und ihre Besonderheiten in der wissenschaftlichen Diskussion – Erklärungsbeiträge funktionaler und positiver Unternehmertheorien, in: ZfB, 71. Jg. (2001), S. 1217-1235. - Frank, H./ Korunka, C./ Lueger, M.: Konfigurationsanalyse von Unternehmensgründungen – Hemmende und fördernde Faktoren beim Gründen von Unternehmen, in: BFuP, 51. Jg. (1999), S. 256-271. - Freeman, J./ Carroll, G./ Hannan, M.: The Liability of Newness. Age Dependence in Organizational Death Rates, in: American Sociological Review, Vol. 48 (1983), S. 692-710. - Gartner, W. B.: A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, in: Academy of Management Review, Vol. 10 (1985), S. 696-706. - Gemünden, H. G./ Konrad, E. D.: Unternehmerisches Verhalten als ein bedeutender Erfolgsfaktor von technologieorientierten Unternehmensgründungen – eine kritische Würdigung von Erklärungsansätzen verschiedener Modellkonstrukte, in: Die Unternehmung, 54. Jg. (2000), Heft 4, S. 247-272. - Gill, A.: Choice of Employment Status, the Wages of Employees, and the Self-Employed – Some further Evidence, in: Journal of Applied Econometrics, Vol. 3 (1988), S. 229-234. - Griggs, J. A.: The Commercial Banker And Industrial Entrepreneurship. The Lending Officer's Propensity To Make Loans To New And different Companies, Diss., Austin (Texas) 1971. - Hannan, M./ Freeman, J.: Organizational Ecology, Cambridge (Mass.) 1989. - Kieser, A.: Evolutionstheoretische Ansätze, in: Kieser, A. (Hrsg.): Organisationstheorien, Stuttgart 1993, S. 243-276. - Miller, D./ Friesen, P. H.: Archetypes of organizational transformation, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 25 (1980), S. 269-299. - Mugler, J.: Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Band 1, 3. Auflage, Wien, New York 1998. - Müller-Böling, D.: Überlegungen zu Strategien der Gründungsforschung, in: Nathusius, K./ Klandt, H./ Kirschbaum, G. (Hrsg.): Unternehmensgründung. Konfrontation von Forschung und Praxis - Festschrift für Norbert Szyperski, Bergisch-Gladbach 1984, S. 17-35. - Müller-Böling, D./ Klandt, H.: Bezugsrahmen für die Gründungsforschung mit einigen empirischen Ergebnissen, in: Szyperski, N./ Roth, P. (Hrsg.): Entrepreneurship – Innovative Unternehmensgründung als Aufgabe, Stuttgart 1990, S. 143-170. - Nerlinger, E.: Standorte und Entwicklung junger Technologieunternehmen. Empirische Ergebnisse für Westdeutschland.

Baden-Baden 1998. - Picot, A./ Laub, U.-D./ Schneider, D.: Innovative Unternehmensgründungen. Eine ökonomisch-empirische Analyse, Berlin, New York u.a. 1989. - Plaschka, G.: Unternehmenserfolg. Eine vergleichende empirische Untersuchung von erfolgreichen und nicht erfolgreichen Unternehmensgründern, Wien 1986. - Porter, M. E.: Competitive Strategy, New York 1980. - Preisendörfer, P./ Voss, T.: Organizational Mortality of Small Firms: The effects of Entrepreneurial Age and Human Capital, in: Organizational Studies, Vol. 11 (1990), S. 107-129. - Rees, H./ Sha, A.: An Empirical Analysis of Self-Employment in the UK, in: Journal of Applied Econometrics, Vol. 1 (1986), S. 95-108. - Schulte, R.: Das Risikoverhalten von Banken gegenüber Existenzgründern, in: Ridinger, R./ Weiss, P. (Hrsg.): Existenzgründungen und dynamische Wirtschaftsentwicklung, Berlin 1999, S. 95-120. - Schulte, R.: Finanzierungsmarketing in klein- und mittelständischen Unternehmen, in: Meyer, J.-A. (Hrsg.): Jahrbuch der KMU-Forschung 2000, München 2000a, S. 445-457. - Schulte, R.: Bankbetriebliche Risikopolitik und Unternehmensgründungen. Eine neo-institutionalistische Analyse, in: Klandt, H./ Nathusius, K./ Szyperski, N./ Heil, H.: G-Forum 1999. Dokumentation des 3. Forums Gründungsforschung, Lohmar, Köln 2000b, S. 393-408. - Schulte, R.: Finanzierungsstrategien kleiner und mittlerer Unternehmen, in: Martin, A. (Hrsg.): Managementstrategien von kleinen und mittleren Unternehmen, Münster 2006, S. 107-144. - Schulz, N.: Unternehmensgründungen und Markteintritt, Heidelberg 1995. - Stinchcombe, A. L.: Social Structure and Organizations, in: March, J. G. (Hrsg.): Handbook of Organizations, Chicago 1965, S. 142-193. - Storey, D. J.: Understanding the small business sector, London 1994. - Timmons, J.: New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21st century, 5. Auflage, Boston 1999. - Wanzenböck, H.: Überleben und Wachstum junger Unternehmen, Wien, New York 1998. - Wenz, J.: Unternehmensgründungen aus volkswirtschaftlicher Sicht, Bergisch Gladbach, Köln 1993. - Williamson, O. E.: Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus – Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen 1990. - Wippler, A.: Innovative Unternehmensgründungen in Deutschland und den USA, Wiesbaden 1998.