

## **Gründungsambitionsspezifischer Vergleich von Barrieren und Unterstützungsbedürfnissen im Vorgründungsprozess bei Studierenden in Deutschland**

**Prof. Dr. Walter Ruda\*, Prof. Dr. Thomas A. Martin\*\*, M. A. Benjamin Danko\***

\*Kaiserslautern University of Applied Sciences, Campus Zweibrücken;  
\*\*Ludwigshafen University of Applied Sciences;  
Zentrum für Mittelstands- und Gründungsökonomie ZMG  
Amerikastr. 1, D-66482 Zweibrücken, Deutschland  
walter.ruda@fh-kl.de; thomas.martin@fh-lu.de; benjamin.danko@fh-kl.de

*Abstract: Dieser mit dem empirischen Forschungsprojekt „Gründung und Entrepreneurship bei Studierenden“ (GEST-Studie) einhergehende Beitrag stellt Forschungsergebnisse über Gründungs-Barrieren und -Unterstützungsbedürfnisse von Studierenden mit unterschiedlicher Gründungsambitions-Ausprägung aus Studienfächern mit hohem Innovationspotenzial (Ingenieurwissenschaften, Informatik, Betriebswirtschaftslehre) gegenüber, um mit daraus hervorgehenden Erkenntnissen einen Beitrag zur postulierten zielgruppendifferenzierten Ausgestaltung von Gründungs-Support und -Ausbildung zu leisten. Hierdurch sind positive Effekte sowohl auf die Gründungsquantität als auch die Gründungsqualität zu erwarten, die schlussendlich in eine Stärkung der internationalen volkswirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit münden.*

### **1 Problemstellung und Zielsetzung**

Entrepreneurship und damit auch die Unternehmergebung wurden seit der Lissabon-Agenda 2000 verstärkt als strategisches Thema in die wirtschaftspolitische Diskussion aufgenommen. Das dort vereinbarte Ziel, die Europäische Union solle sich bis 2010 weltweit zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensgestützten Wirtschaftsraum entwickeln, erscheint durch die Unterstützung innovativer Unternehmensgründungen mit ihren de facto positiven Beschäftigungs-, Wachstums- und Wettbewerbseffekten zweckdienlich erreichbar zu sein.<sup>1</sup> Innerhalb einem derartigen „Wettbewerb der großen Industrienationen

---

<sup>1</sup> Vgl. Ofstad (2008), S. 16.

scheint Deutschland allmählich seinen Platz in der ‚Champions League‘ der Hoch- und Spitzentechnologie zu verlieren<sup>2</sup>, so dass innovativen Gründungsunternehmen eine äußerst wichtige volkswirtschaftliche Positionserhaltungsfunktion zukommt. Obwohl Liquidationen seit Jahren von Neugründungen übertroffen werden, tragen nur wenige Gründungen mit neu entwickelten Produkten bzw. Dienstleistungen zur Innovation bei. Gerade Hochpotenzial-Unternehmen, die mit ihren strukturverändernden und markterschließenden Produkt-, Prozess- und Dienstleistungsentwicklungen die Innovationskraft in Deutschland stärken, stellen den geringsten Anteil am Gründungsgeschehen dar, womit nicht lediglich eine höhere Anzahl an Gründungen dieses Problem zu beseitigen fähig ist.<sup>3</sup>

Hinzu kommt, dass die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise die (erwerbswirtschaftlichen) Rahmenbedingungen in den vergangenen Monaten stark veränderten. Während in den zurückliegenden Jahren aufgrund guter Arbeitsmarktperspektiven sowie reduzierter finanzieller Hilfen für Jungunternehmer weniger Erwerbstätige in Deutschland den Schritt in die Unternehmensgründung wagten, geht mit der Krise ein entgegengesetzter Effekt einher, da durch die Arbeitsmarktverschlechterung traditionell viele die Selbständigkeit als berufliche Alternative betrachten.<sup>4</sup> Diese Problematik einer hohen Arbeitslosigkeit innerhalb einer Gesellschaft, die innerhalb einer wettbewerbsorientierten Globalisierung einem permanenten strukturellen Veränderungsdruck ausgesetzt ist, betrifft verstärkt die Generation junger Menschen, die gerade ihren Bildungsweg bestreitet bzw. bestritten hat. Deshalb ist besonders dieser Zielgruppe die berufliche Selbständigkeit als Alternative zu vermitteln.<sup>5</sup> Hierbei fokussieren die Gründungsausbildung sowie die öffentlichen Gründungsförderaktivitäten besonders die Zielgruppe der Studierenden und Akademiker,<sup>6</sup> da von ihr vermehrt gerade zukunftssträchtige Innovationen ausgehen, durch die dauerhafte und qualifizierte Arbeitsplätze geschaffen werden.<sup>7</sup>

Um für eine Etablierung innerhalb des internationalen wirtschaftlichen Standortwettbewerbes zielführende Fördermaßnahmen auszugestalten und diese den national agierenden Wirtschaftseinheiten sowie potenziellen Gründungsunternehmen anzubieten, ist es erforderlich, Wissen bezüglich der Ursachen persönlicher Entscheidungen für die Gründung einer Wirtschaftseinheit bzw. für die berufliche Selbständigkeit zu erschließen. „Bei nicht ausreichender

---

<sup>2</sup> Reinemann (2007), S. 217.

<sup>3</sup> Vgl. Reinemann (2007), S. 217f.

<sup>4</sup> Vgl. Weber (2009), S. 23.

<sup>5</sup> Vgl. Ofstad (2008), S. 17.

<sup>6</sup> Vgl. Braukmann (2003), S. 187.

<sup>7</sup> Vgl. Dietrich (1999), S. 89ff.; Franke / Lüthje (2000), S. 4; Martin / Ruda (2001), S. 137ff.; Koch (2002), S. 6; Uebelacker (2005), S. 79f.

Kenntnis der realen Zusammenhänge bleiben Einflußnahmen zufällig und können willkürliche Eingriffe möglicherweise gerade diejenigen Kräfte, die auf eine Strukturanpassung hinarbeiten, bremsen oder gar zerstören.“<sup>8</sup> Ungeachtet seiner fundamentalen wirtschaftlichen Tragweite<sup>9</sup> ist gerade der Vorgründungsprozess – als individueller Entwicklungs- und Entscheidungsprozess neuer Gründerinnen und Gründer –<sup>10</sup> allgemein sowie die hierbei auftretenden förderlichen und hinderlichen Einflussfaktoren speziell weitgehend unerforscht.<sup>11</sup> Nichtsdestotrotz stellt der Vorgründungsprozess normalerweise die entscheidende Entwicklungsstufe von Unternehmen dar.<sup>12</sup> „Eine vermutlich nicht unbeträchtliche Zahl von Gründungswilligen gibt im Zuge der Vorbereitung ihre Gründungsabsicht auf; wann, warum und wie dies erfolgt, ist bislang ungeklärt, obwohl dies sowohl betriebswirtschaftlich als auch wirtschaftspolitisch von beträchtlichem Interesse ist.“<sup>13</sup> Die aus diesem Kontext ableitbare erforderliche empirische Analyse unternehmerischer Kriterien bei der studentischen und akademischen Zielgruppe bietet neue Erkenntnisse für eine zweckdienliche Ausgestaltung von Gründungs-Förderprogrammen sowie der hochschulischen Gründungsausbildung,<sup>14</sup> was sich positiv auf Gründungsquantität als auch-qualität auswirken müsste. So gilt die Lehr- und Erlernbarkeit gründungsrelevanter Handlungskompetenzen innerhalb der akademischen Ausbildung mehrfach als empirisch bestätigt,<sup>15</sup> jedoch besteht in der Entrepreneurship-Education (noch) keine Einigkeit über das Basiskonzept der Gründungsausbildung.<sup>16</sup> Der Forderung nach neuen Ideen und geeigneten Förderkonzepten, um Studierenden den Weg in die berufliche Selbständigkeit aufzuzeigen bzw. zu erleichtern,<sup>17</sup> lässt sich lediglich anhand einer subjektorientierten Kriterienanalyse<sup>18</sup> der Studierenden während des Vorgründungsprozesses begegnen,<sup>19</sup> da letztlich die Individuen selbst ihre Gründungsambitionen herausbilden bzw. Gründungsentscheidungen treffen.

---

<sup>8</sup> Szyperski / Nathusius (1999), S. 2.

<sup>9</sup> Vgl. Ruda / Martin (2000), S. 169ff.; Mellewigt / Witt (2002), S. 82; Mellewigt / Schmidt / Weller (2006), S. 94.

<sup>10</sup> Vgl. Mellewigt / Schmidt / Weller (2006), S. 110; Ruda / Martin / Danko (2008b), S. 14.

<sup>11</sup> Vgl. Frank / Korunka (1996), S. 948; zitiert nach Mellewigt / Schmidt / Weller (2006), S. 96; Welter (2001), S. 31.

<sup>12</sup> Vgl. Ofstad (2008), S. 19.

<sup>13</sup> Frank (1999), S. 58.

<sup>14</sup> Vgl. Volery / Müller (2006), S. 13f.

<sup>15</sup> Vgl. Kolvereid / Moen (1997); Tkachev / Kolvereid (1999); Noel (2001); Varela / Jimenez (2001); Fayolle (2005); zitiert nach Volery / Müller (2006), S. 2f.

<sup>16</sup> Vgl. Gibb (2002), S. 234; zitiert nach Volery / Müller (2006), S. 2.

<sup>17</sup> Vgl. Fueglistaller / Klandt / Halter (2006), S. 30; Chlosta / Klandt / Johann (2006), S. 20.

<sup>18</sup> Für eine adäquate Ausgestaltung von Gründungs-Support und -Ausbildung erscheinen insbesondere Gründungsbarrieren und -Unterstützungsbedürfnisse ausschlaggebend.

<sup>19</sup> Vgl. Braukmann (2003), S. 193.

**W. Ruda et al.**

Gründungsambitionsspezifischer Vergleich von Barrieren und Unterstützungsbedürfnissen im Vorgründungsprozess bei Studierenden in Deutschland

Dadurch könnten die zurzeit primär auf bereits gründungsentschlossene Studierende ausgerichteten bzw. beschränkten Gründungs-Förderprogramme dahingehend überarbeitet werden, dass eine generelle Gründungskompetenz schrittweise und zielgruppendifferenziert vermittelt würde.<sup>20/21</sup>

## 2 Methodik

Aus einem Review von Literatur und empirischen Studien wurden insbesondere die als relevant eingestuften vorgründungsprozessualen Einflussfaktoren bestimmt. Anhand eines daraus entwickelten standardisierten Fragebogens wurden in 2007 und 2008 annähernd 1.500 Studierende sowohl grundständiger als auch weiterführender Studiengänge der Betriebswirtschaftslehre, der Ingenieurwissenschaften und der Informatik an vier deutschen Hochschulen innerhalb von Lehrveranstaltungen befragt. Damit beinhaltet das Sample einerseits auch Studierende mit (langjähriger) Berufs-, Führungs-, und Gründungserfahrung und andererseits diejenigen Fachbereiche, deren Studierende die vergleichsweise höchste Gründungsambition bzw. Gründungsaktivität hervorbringen.<sup>22</sup>

Die methodische Vorgehensweise ist angelehnt an einen Bezugsrahmen zur studentischen und akademischen Gründungsneigung von Ruda / Martin / Danko, der die grundlegenden Einflussfaktoren einer sich im Zeitablauf potenziell herausbildenden Gründungsintention innerhalb des studentischen und akademischen Vorgründungsprozesses aufgreift.<sup>23</sup>

## 3 Forschungsergebnisse und Interpretation

Hinsichtlich der verschiedenen befragten Gründungsbarrieren wurde vor einer durchgeführten Clusterzentrenanalyse zuerst die relativ hohe Variablenanzahl anhand einer Faktorenanalyse (Hauptkomponentenanalyse und Varimax-Methode)

---

<sup>20</sup> Vgl. Braukmann (2003), S. 187.

<sup>21</sup> Obwohl sich dieser Beitrag in diesem Zusammenhang an den verschiedenen Gründungsambitionstypen nach Ruda / Martin / Ascúa / Danko (2008) orientiert, zeigen weitere Forschungsergebnisse auf, dass ebenfalls unterschiedliche Bedürfnisse hinsichtlich der Ausgestaltung (hochschulischer) Gründungsförderprogramme innerhalb der Geschlechtergruppen als auch im Rahmen verschiedener Studiengänge bestehen, vgl. Ruda / Martin / Danko (2008c).

<sup>22</sup> Vgl. Otten (2000), S. 12; Görisch (2002), S. 22, 26; Schwarz / Grieshuber (2001), S. 105; Josten / van Elkan / Laux / Thomm (2008), S. 28.

<sup>23</sup> Vgl. Ruda / Martin / Danko (2008a); Ruda / Martin / Danko (2009).

reduziert. Hierbei beschreiben folgende sechs Faktoren mit Eigenwerten über eins 61,8% der Gesamtvarianz: (1) „Kenntnisse/Idee/Partner“ (Fehlende unternehmerische Qualifikation, Know-how-Defizit, Fehlende richtige Business-Idee, Fehlende richtige Business-Partner); (2) „Umsatz/Gewinn“ (Geringer Umsatz, Geringer Gewinn); (3) „Makroökonomische Rahmenbedingungen/Familie-Freunde“ (Wirtschaftspolitisches Umfeld, Konjunkturelle Lage, Aufwendiger Behördenweg, Support von Familie und Freunden); (4) „Eigen-/Fremdkapital“ (Fehlendes Eigenkapital, Fehlendes Fremdkapital); (5) „Scheitern/Mut/Risiko“ (Angst vor dem Scheitern, Fehlender Mut, Eigenes finanzielles Risiko); (6) „Zeit/Kundenkontakte“ (Fehlende Zeit, Fehlende Kundenkontakte). Aus der aufbauenden Clusterzentrenanalyse folgen vier gründungsbarrierenorientierte Cluster mit Fallzahlen zwischen 171 und 393: (1) „Makroökonomische und finanzielle Rahmenbedingungen“; (2) „Qualifikationen und GuV“; (3) „Gering eingeschätzte Schwierigkeiten“; (4) „Risiko und Networking“. Abbildung 1 bezieht diese vier Cluster auf die fünf Gründungsambitionstypen<sup>24</sup> nach Ruda / Martin / Ascúa / Danko.<sup>25</sup> (1) „Gründungs-laie“ (noch gar nicht mit Gründung beschäftigt); (2) „Gründungssensibilisierter“ (Gründung noch nicht erwogen); (3) „Gründungsinteressierter“ (Gründung bereits erachtet, aber noch nicht vorbereitet); (4) „Gründungsvorbereiter“ (schon im Gründungsprozess engagiert); (5) „Gründer“ (bereits gegründet).

Die Gründungslaien sind zumeist in den Clustern „Risiko und Networking“ sowie „Qualifikationen und GuV“ wiederzufinden. Als Gründungsunkundige fehlen ihnen jegliche gründungsrelevanten Kenntnisse. Durch erste Kontaktknüpfungen und Erlernen entsprechender Qualifikationen könnten sich hohe Risikowahrnehmung und Wirtschaftlichkeitszweifel hinsichtlich einer eigenen beruflichen Selbständigkeit relativieren. Bei den Gründungssensibilisierten ergibt sich ein ähnliches Bild, wobei bei ihnen aufgrund bereits erfolgter Gründungskonfrontation die Gründungshemmnisse allgemein und Risikowahrnehmung und Networking speziell vergleichsweise geringere Hürden darstellen. Die Gründungsinteressierten haben sich wohl bereits etwas intensiver mit der Gründungsthematik auseinandergesetzt und eine Gründung schon in Betracht gezogen. Dies erklärt auch einerseits die mittlerweile stark reduzierten Qualifikationshemmnisse und Wirtschaftlichkeitszweifel einer eigenen Gründung und andererseits die sich wieder intensivierenden Schwierigkeiten bzgl. Risikoerwartung bzw. bestehendem Netzwerk, das nun als relevanter eingestuft wird. Auch Makroökonomische und finanzielle Rahmenbedingungen stehen

<sup>24</sup> Die hierbei vorliegenden Unterschiede sind statistisch höchst signifikant ( $p \leq 0,001$ ).

<sup>25</sup> Ruda / Martin / Ascúa / Danko (2008). Das prozessorientierte Gründungsambitionstypen-Modell veranschaulicht die sich schrittweise im Zeitverlauf potenziell herausbildende Gründungsneigung bzw. konkretisierende Gründungsabsicht, wodurch eine Berücksichtigung der notwendigen gründungsdidaktischen und -fördernden Zielgruppendifferenzierung erfolgt.

stärker dem eigenen Gründungsentschluss der Gründungsinteressierten entgegen, was auch auf die Gründungsvorbereiter, bei denen sich das Gründungsvorhaben bereits konkretisiert hat, zutrifft. Diese Zielgruppe entwickelt bereits ein Gründungskonzept, das die Risikowahrnehmung abschwächt als auch vermehrt zu Kontakten und außerdem insgesamt zu geringer wahrgenommenen Gründungshemmnissen führt. Sobald die Gründung schließlich realisiert ist, halbiert sich sogar die Zugehörigkeit zum Cluster „Risiko und Networking“, während sich die Anteile bei den gering eingeschätzten Schwierigkeiten verdoppeln. Weiter scheinen notwendige Qualifikationen zumeist vorhanden zu sein und die Wirtschaftlichkeit des eigenen Unternehmens keine Probleme zu bereiten.

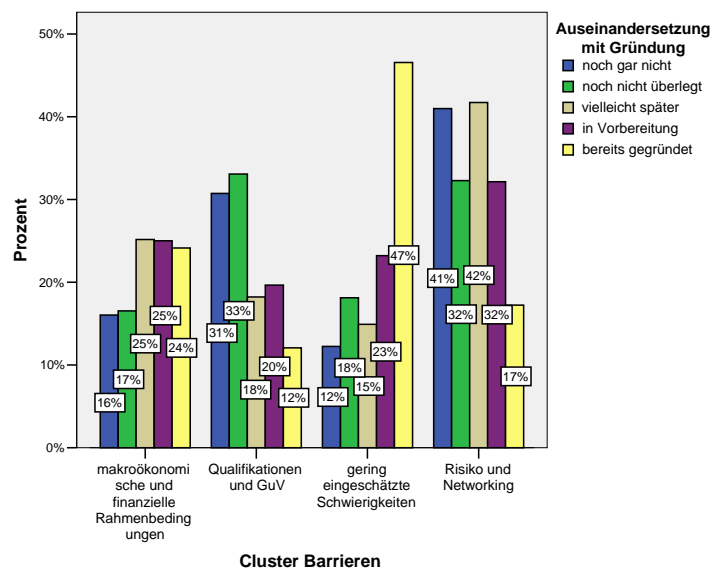


Abbildung 1

Geclusterte Gründungsbarrieren nach Gründungsambitionen

Im Bereich der Gründungsunterstützungsbedürfnisse ergeben sich entsprechend folgende drei Faktoren, die zusammen 58,4% der Gesamtvarianz erklären: (1) „Individueller Support“ (Spezifische Anlaufstelle, Anstoßfinanzierung, Inkubator, Coaching und Beratung); (2) „Grundlagenvermittelnder Support“ (Planspiel, Businessplan-Seminar, Lehrveranstaltungen); (3) „Networking Support“ (Kontaktbörse mit Unternehmern, Treffen und Diskussionen mit Professoren). Die sich anschließende Clusterzentrenanalyse ergibt vier Cluster mit Fallzahlen zwischen 191 und 312: (1) „Individuell und Networking“; (2) „Individuell und grundlagenvermittelnd“; (3) „Grundlagenvermittelnd und Networking“; (4)

„Geringer Unterstützungsbedarf“. Abbildung 2 illustriert diese vier Cluster wiederum bezugnehmend auf die Gründungsambitionstypen.<sup>26</sup>

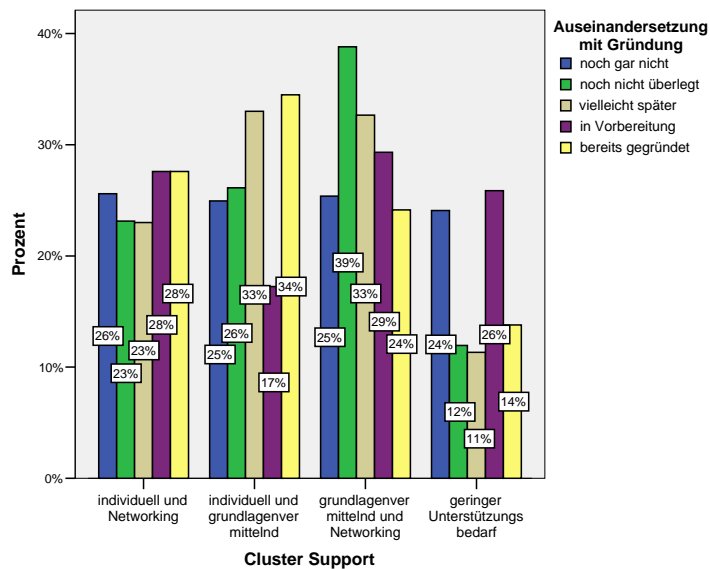


Abbildung 2  
 Geclusterte Gründungsunterstützungsbedürfnisse nach Gründungsambitionen

Die Gründungslaien verteilen sich gleichmäßig auf alle vier gründungsunterstützungsbedürfnisspezifischen Cluster, wonach an den Hochschulen wohl erst einmal ein positives Unternehmerleitbild zu schaffen wäre. Sind die Studierenden dann für die Gründung sensibilisiert, wünschen sie weit überdurchschnittlich die Vermittlung gründungsspezifischer Grundkenntnisse und hierauf ausgerichtete Gesprächspartner. Dies trifft etwas abgeschwächt auch auf die Gründungsinteressierten zu, die sich allerdings gleich häufig im Cluster „Individuell und grundlagenvermittelnd“ wiederfinden. Hierbei handelt es sich wohl um Gründungsinteressierte mit schon konkreteren Gründungsideen, die neben Grundlagenvermittlung auch individuellen Support nachfragen. Gründungssensibilisierte und -interessierte äußern beide äußerst selten geringe Unterstützungsbedarfe, was bei Gründungsvorbereitern hingegen nicht der Fall ist.

Letztere hingegen legen zudem mehr Wert entweder auf Grundlagenvermittlung und Networking oder aber auf individuellen Support und Networking, was scheinbar vom Fortschritt ihrer Gründungsvorbereitung abhängt. Den Gründern erscheint vor allem die Grundlagenvermittlung und die individuelle Unterstützung

<sup>26</sup> Die hierbei vorliegenden Unterschiede sind statistisch höchst signifikant ( $p \leq 0,001$ ).

wichtig, wobei auch durch Unternehmerkontaktbörsen das eigene Netzwerk an Geschäftspartnern ausgebaut werden könnte.

## **4 Schlussfolgerungen**

Gründungsförderung darf sich nicht, wie es oftmals der Fall ist, lediglich auf finanzielle Unterstützungsmaßnahmen beschränken, weil so die Bedürfnisse potenzieller Gründer ohne bisher konkretisierter Gründungsidee unberücksichtigt bleiben. Auch für die potenziellen Gründer bzw. Gründungsambitionstypen, die sich (noch) in früheren Stadien des Vorgründungsprozesses befinden, ist ein hochschulischer Gründungssupport in einem ganzheitlichen Kontext zu postulieren, namentlich der Schaffung eines positiven Unternehmerbildes und Gründungsklimas sowie einer durchgängigen Konfrontation der Studierenden mit gründungsrelevanten Fragestellungen im Rahmen von Lehrveranstaltungen als auch die Verankerung einer gründungsspezifischen Anlaufstelle, dessen Angebotsspektrum sich von generellen Gründungsinformationen bis hin zu speziellen – auf individuelle Geschäftsideen zugeschnittene – Beratungs- und Kontaktvermittlungsdienstleitungen zu erstrecken hat. Studierende sollten ihre Hochschule – dem Ort, an dem sie Fachwissen zu ihrer späteren Berufsausübung vermittelt bekommen – als beratendes Kompetenzzentrum bzgl. persönlicher beruflicher Karriereoptionen wahrnehmen. So könnten derartige Anlaufstellen für sämtliche gründungsrelevante Fragestellungen und Sachverhalte bspw. bei gründungsinteressierten Studierenden fehlende Kenntnisse aufklären bzw. letzte Zweifel bei Unschlüssigkeit oder Ängstlichkeit relativiert werden, womit mehr gründungswillige Studierende zur Gründungsrealisierung ermutigt würden.

Ziel der Gründungsausbildung sollte nicht nur die Gründungssensibilisierung sein, sondern zudem die Vermittlung einer generellen Gründungskompetenz im Rahmen einer fächerübergreifenden Durchdringung der Lehre mit unternehmerischen Aspekten, die jedoch schrittweise und mit zielführender Intensität zu erfolgen hat. Wenn sich die Studierenden permanent und intensiver mit Entrepreneurship konkret auseinandersetzen haben, steigert das deutlich die Wahrscheinlichkeit, dass sie schlussendlich Gründungsinteresse herausbilden. Dies ist de facto für die Invention neuer Geschäftsideen animierend und unentbehrlich für eine marktorientierte Kommerzialisierung daraus resultierender Produkt-, Prozess- sowie Dienstleistungsinnovationen.

Eine derartige Ausgestaltung von Gründungsunterstützungsmaßnahmen und Gründungsausbildung übt positive Effekte aus sowohl auf das wahrgenommene Gründungsklima als auch auf Gründungssensibilisiertheit, Gründungsinteresse und schließlich Gründungsrealisation. Allerdings ist das Ziel, Studierenden sowie Akademikern die Selbständigkeit als attraktive Erwerbsalternative sowie generelle Gründungskompetenzen zu vermitteln, eine interdisziplinäre Aufgabenstellung,



die hohe Querschnittskompetenzen und zwangsläufig weitere Forschungsaktivitäten erfordert. Während der Beitrag konkrete Hinweise liefert, in welcher Phase des Vorgründungsprozesses welche Gründungsfördermaßnahmen zweckdienlich zu implementieren sind, steht noch die Beantwortung der damit verknüpften Fragestellung aus, wie diese bestmöglich auszugestalten sind, um zieladäquate Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass Studierende die Möglichkeit haben, zu unternehmerisch denkenden – und möglicherweise schließlich auch unternehmerisch handelnden – Persönlichkeiten heranreifen zu können.

### Literatur

- [1] Braukmann, U. (2003): Zur Gründungsmündigkeit als einer zentralen Zielkategorie der Didaktik der Unternehmensgründung an Hochschulen und Schulen, in: Walterscheid, K. (Hrsg.), *Entrepreneurship in Forschung und Lehre – Festschrift für Klaus Anderseck*, Frankfurt am Main 2003, S. 187-203
- [2] Chlosta, S., Klandt, H., Johann, T. (2006): *German Survey on Collegiate Entrepreneurship – Gründungsneigung deutscher Studierender*, ICSE 2006, ebs, Oestrich-Winkel 2006
- [3] Dietrich, H. (1999): Empirische Befunde zur selbständigen Erwerbstätigkeit unter besonderer Berücksichtigung scheinselbständiger Erwerbsverhältnisse, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 32. Jg. 1999, Nr. 1, S. 85-101
- [4] Fayolle, A. (2005): Evaluation of Entrepreneurship Education: Behaviour Performing or Intention Increasing?, in: *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 2. Jg. 2005, Nr. 1, S. 89-98
- [5] Frank, H. (1999): Entwicklungslinien und Entwicklungsprozesse von Unternehmensgründungen, in: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Unternehmensgründung und Dezentralität*, Opladen 1999, S. 45-59
- [6] Frank, H., Korunka, C. (1996): Zum Informations- und Entscheidungsverhalten von Unternehmensgründern – Der Zusammenhang von “Handlungskontrolle” und Gründungserfolg, in: *ZfB*, 66. Jg. 1996, Nr. 8, S. 947-963
- [7] Franke, N., Lüthje, C. (2000): *Studentische Unternehmensgründungen – dank oder trotz Förderung? – Kovarianstrukturanalytische Erklärung studentischen Gründungsverhaltens anhand der Persönlichkeitskonstrukte „Risikopräferenz“ und „Unabhängigkeitsstreben“ sowie der subjektiven Wahrnehmung der Umfeldbedingungen*, Münchener betriebswirtschaftliche Beiträge 2000-04, Ludwig-Maximilians-Universität München, München 2000

- [8] Fueglistaller, U., Klandt, H. / Halter, F. (2006): International Survey on Collegiate Entrepreneurship 2006, ISCE 2006, KMU-HSG, ebs, St. Gallen / Oestrich-Winkel 2006
- [9] Gibb, A. (2002): In Pursuit of a New ‚Enterprise‘ and ‚Entrepreneurship‘ Paradigm for Learning: Creative Destruction, New Values, New Ways of Doing Things and New Combinations of Knowledge, in: International Journal of Management Reviews, 4. Jg. 2002, Nr. 3, S. 233-269
- [10] Görisch, J. (2002): Studierende und Selbständigkeit, in: Klandt, H. / Weihe, H. (Hrsg.), Gründungsforschungsforum 2001 – Dokumentation des 5. G-Forums – Lüneburg, 4./5. Oktober 2001, Lohmar / Köln 2002, S. 17-33
- [11] Josten, M., van Elkan, M., Laux, J., Thomm, M. (2008): Gründungsquell Campus (I) – Neue akademische Gründungspotenziale in wissensintensiven Dienstleistungen bei Studierenden – Teil I: Ergebnisse der Inmit-Befragung bei Studierenden an 37 deutschen Hochschulen im Rahmen des Forschungsvorhabens FACE – Female Academic Entrepreneurs, Arbeitspapiere zur Mittelstandsökonomie Nr. 12, Trier 2008
- [12] Koch, L. T. (2002): Theory and Practice of Entrepreneurship Education: A German View, Wuppertal 2002
- [13] Kolvereid, L., Moen, Ø. (1997): Entrepreneurship among Business Graduates: does a Major in Entrepreneurship Make a Difference?, in: Journal of European Industrial Training, 21. Jg. 1997, Nr. 4, S. 154-160
- [14] Martin, Th. A., Ruda, W. (2001): Vernetzung von akademischer Unternehmergebung und Gründerzentren – Kooperation zwischen dem Studiengang Mittelstandsökonomie und den Gründerzentren ErgoZ und Multimedia-Internet-Park Zweibrücken, in: Klandt, H., Nathusius, K., Mugler, J., Heil, A. H. (Hrsg.), Gründungsforschungs-Forum 2000 – Dokumentation des 4. G-Forums – Wien, 5./6. Oktober 2000, Lohmar / Köln 2001, S. 137-150
- [15] Mellewigt, T., Schmidt, F., Weller, I. (2006): Stuck in the Middle – Eine empirische Untersuchung zu Barrieren im Vorgründungsprozess, in: Ehrmann, T., Witt, P. (Hrsg.), ZfB, Special Issue 4/2006, Entrepreneurship, Wiesbaden 2006, S. 93-115
- [16] Mellewigt, T., Witt, P. (2002): Die Bedeutung des Vorgründungsprozesses für die Evolution von Unternehmen: Stand der empirischen Forschung, in: ZfB, 72. Jg. 2002, Nr. 1, S. 81-110
- [17] Noel, T. W. (2001): Effects of Entrepreneurial Education on Intent to Open a Business – Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson Conference Proceedings, Babson College 2001
- [18] Ofstad, D. (2008): Competency Testing Methods for Education and Training of Entrepreneurs outside Formal Education, in: Diesberg, C., Fessas, Y. (Hrsg.), Developing Practices and Infrastructures for

- Entrepreneurship Education and Training in Europe, Rostocker Arbeitspapiere zu Wirtschaftsentwicklung und Human Resource Development, Nr. 29, Rostock 2008, S. 15-23
- [19] Otten, C. (2000): Einflussfaktoren auf nascent entrepreneurs an Kölner Hochschulen, Department of Economic and Social Geography, Working Paper No. 2000-03, Universität Köln 2000
- [20] Reinemann, H. (2007): Erfolgspotenziale mittelständischer Unternehmen im Innovationswettbewerb, in: WISU, 2007, Nr. 2, S. 217-221
- [21] Ruda, W., Martin, Th. A. (2000): Der Börsengang innovativer Start-up-Unternehmen am Neuen Markt – Chancen neugegründeter Unternehmen ihr Wachstum zu finanzieren, in: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen IGA, Universität St. Gallen, 48. Jg. 2000, Nr. 3, S. 165-181
- [22] Ruda, W., Martin, Th. A., Ascúa, R., Danko, B. (2008): Foundation Propensity and Entrepreneurship Characteristics of Students in Germany, in: ICSB (Hrsg.), Advancing Small Business and Entrepreneurship: From Research to Results, 2008 International Council for Small Business World Conference Proceedings, Halifax 2008
- [23] Ruda, W., Martin, Th. A., Danko, B. (2008a): Foundation and Entrepreneurship of Students in Germany – An Empirical Study, in: Proceedings of World Entrepreneurship Summit WES 2008, London 2008
- [24] Ruda, W., Martin, Th. A., Danko, B. (2008b): Gründung und Entrepreneurship von Studierenden – Teil I: Studentische Gründungstendenz und Entrepreneurship-Merkmale, in: Rundschau der Fachhochschule Kaiserslautern, Ausgabe März, Kaiserslautern 2008, S. 14-16
- [25] Ruda, W., Martin, Th. A., Danko, B. (2008c): Gründung und Entrepreneurship von Studierenden – Teil II: Gründungskontextuelle Geschlechter- und Studienrichtungs-Unterschiede, in: Rundschau der Fachhochschule Kaiserslautern, Ausgabe 3/2008, Kaiserslautern 2008, S. 22-25
- [26] Ruda W., Martin, Th. A., Danko, B. (2009): Essential Attitudes in Founding of New Ventures and Cultivating Entrepreneurship among Students: the German Experience, in: Scientific Papers University of Latvia – Management, Vol. 721, 2009, S. 360-376
- [27] Schwarz, E., Grieshuber, E. (2001): Selbständigkeit als Alternative, in: Klandt, H., Nathusius, K., Mugler, J., Heil, A. H. (Hrsg.), Gründungsforschungs-Forum 2000 – Dokumentation des 4. G-Forums – Wien, 5./6. Oktober 2000, Lohmar / Köln 2001, S. 105-119
- [28] Szyperski, N., Nathusius, K. (1999): Probleme der Unternehmensgründung, 2. Aufl., Lohmar / Köln 1999

**W. Ruda et al.**

Gründungsambitionsspezifischer Vergleich von Barrieren und Unterstützungsbedürfnissen im Vorgründungsprozess bei Studierenden in Deutschland

- [29] Tkachev, A., Kolvereid, L. (1999): Self-Employment Intentions among Russian Students, in: *Entrepreneurship and Regional Development*, 11. Jg. 1999, Nr. 3, S. 269-280
- [30] Uebelacker, S. (2005): *Gründungsausbildung – Entrepreneurship Education an deutschen Hochschulen und ihre raumrelevanten Strukturen, Inhalte und Effekte*, Wiesbaden 2005
- [31] Varela, R., Jiminez, J. E. (2001): *The Effect of Entrepreneurship Education in the Universities of Cali – Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson Conference Proceedings, Babson College 2001
- [32] Volery, T., Müller, S. (2006): *A Conceptual Framework for Testing the Effectiveness of Entrepreneurship Education Programs towards Entrepreneurial Intention*, Paper presented at the *Rencontres de St-Gall 2006*, September 18-21, Wildhaus 2006
- [33] Weber, S. (2009): *Gründer gesucht*, in: *SZ*, 2009, Nr. 5, S. 23
- [34] Welter, F. (2001): *Das Gründungspotenzial in Deutschland: Konzeptionelle Überlegungen, empirische Ergebnisse*, in: Klandt, H., Nathusius, K., Mugler, J., Heil, A. H. (Hrsg.), *Gründungsforschungs-Forum 2000 – Dokumentation des 4. G-Forums – Wien, 5./6. Oktober 2000*, Lohmar / Köln 2001, S. 31-45