

# **Soloentrepreneurship und New-Economy**

Erhebung der Beweggründe für Soloentrepreneurship der  
EDV-Dienstleister 1999

Julia Gruber  
Georg Klöckler  
Rupert Rinder  
Alex Silber

Wien, 24. Januar 2001

## INHALTSVERZEICHNIS

|           |   |           |
|-----------|---|-----------|
| <b>1</b>  | <b>EINLEITUNG</b>   | <b>6</b>  |
| 1.1       | Zentrale Fragestellung(en) der Untersuchung                     | 6         |
| 1.2       | Untersuchungsdesign   | 7         |
| <b>2</b>  | <b>THEORETISCHE GRUNDLAGEN</b>                                  | <b>7</b>  |
| 2.1       | Gründungstheorien   | 7         |
| 2.2       | Wachstumstheorien   | 8         |
| 2.3       | New-Economy   | 9         |
| 2.3.1     | Was ist die New Economy ?                                       | 9         |
| 2.3.2     | Die New Economy als Branche                                     | 10        |
| 2.3.3     | Trends in/der New Economy                                       | 10        |
| 2.4       | Soloentrepreneurship  | 12        |
| 2.4.1     | Formen von Soloselbständigen                                    | 12        |
| 2.4.2     | Ursachen und Motive für Soloselbständige                        | 12        |
| 2.4.2.1   | Ursachen in der Person des Sologründers                         | 12        |
| 2.4.2.2   | Ursachen in der Umwelt des Sologründers                         | 13        |
| 2.5       | Kooperationen/virtuelle Unternehmen                             | 13        |
| <b>3</b>  | <b>EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG</b>                                  | <b>14</b> |
| 3.1       | Aufbau der Untersuchung   | 14        |
| 3.1.1     | Methodik/Vorgangsweise bei der Untersuchung                     | 14        |
|           | Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen                   | 15        |
| 3.1.2     | Datenbasis  | 15        |
| 3.2       | Darstellung der Untersuchungsergebnisse                         | 16        |
| 3.2.1     | Allgemein   | 16        |
| 3.2.2     | Person  | 16        |
| 3.2.2.1   | Motive für die Selbstständigkeit                                | 18        |
| 3.2.3     | Ressourcen  | 20        |
| 3.2.3.1   | Zahl der Mitarbeiter  | 20        |
| 3.2.3.2   | Art der Betriebsstätte  | 21        |
| 3.2.3.3   | Existenzbeitrag   | 21        |
| 3.2.3.4   | Inanspruchnahme von Förderungen                                 | 21        |
| 3.2.4     | Management  | 23        |
| 3.2.4.1   | Unternehmensziele   | 23        |
| 3.2.4.2   | Planungsintensität  | 25        |
| 3.2.4.2.1 | Der Businessplan  | 27        |
| 3.2.4.3   | Kooperationen   | 29        |
| 3.2.5     | Umwelt  | 32        |
| 3.2.5.1   | Wahrgenommene Faktoren für die Entwicklung des Unternehmens     | 32        |
| 3.2.5.2   | Erkannte Wachstumschancen in der Zukunft                        | 33        |
| <b>4</b>  | <b>ZUSAMMENFASSUNG DER UNTERSUCHUNGSERGEBNISSE UND AUSBLICK</b> | <b>36</b> |
|           | <b>LITERATURVERZEICHNIS UND QUELLENANGABEN</b>                  | <b>37</b> |

## **Tabellenverzeichnis**

|           |   |
|-----------|---|
| Tabelle 1 | Unterscheidung der New Economy  |
| Tabelle 2 | Trends in der New Economy   |
| Tabelle 3 | Themen der Befragung  |
| Tabelle 4 | Grundgesamtheit, Stichprobe und Rücklauf (1.+2.Erhebung) nach Bundesländern |

## **Abbildungsverzeichnis**

|              |  |
|--------------|--|
| Abbildung 1  | Motive für unternehmerische Tätigkeit (alt)                    |
| Abbildung 2  | Motive für unternehmerische Tätigkeit (neu)                    |
| Abbildung 3  | Motive für unternehmerische Tätigkeit in %                     |
| Abbildung 4  | Weiterbildung seit der Gründung in %                           |
| Abbildung 5  | Mitarbeiter in %   |
| Abbildung 6  | % in Vollerwerb tätig  |
| Abbildung 7  | Inanspruchnahme von Förderungen in %                           |
| Abbildung 8  | Ziele der Unternehmer in den kommenden 5 Jahren in %           |
| Abbildung 9  | Unternehmensziele in den nächsten 5 Jahren in %                |
| Abbildung 10 | Entwicklung bei der Verwendung von Planungsinstrumenten        |
| Abbildung 11 | Eingesetzte Planungsinstrumente nach 3 Jahren                  |
| Abbildung 12 | Vorausplanungszeitraum in Monaten                              |
| Abbildung 13 | %Anzahl der Unternehmer, die einen Businessplan erstellt haben |
| Abbildung 14 | Existenzielle Wichtigkeit von Kooperationen                    |
| Abbildung 15 | Existenzielle Wichtigkeit von Kooperationen in %               |
| Abbildung 16 | Eingegangene Kooperationen in %                                |
| Abbildung 17 | Kooperation mit dem früheren Arbeitgeber in %                  |
| Abbildung 18 | Wachstumschancen in den kommenden 3 Jahren                     |
| Abbildung 19 | Der Österreicher als Optimist                                  |
| Abbildung 20 | Wachstumseinschätzungen  |

# Executive summary

## **Allgemein:**

Die vorliegende Untersuchung soll dem Phänomen des Soloentrepreneurship in der New Economy auf den Grund gehen. Zu diesem Zweck wurde eine Gruppe von Unternehmensgründern in der EDV-Dienstleistungsbranche, nach einer Ersterhebung 1999, neuerlich befragt. Der Rücklauf bei dieser Nachfassuntersuchung war mit 81% erfreulich hoch.

## **Person**

Die Verteilung bei den Motiven für die Selbständigkeit hat sich im wesentlichen kaum verschoben. Auffällig ist jedoch, dass Soloentrepreneure mit 55 % fast doppelt so oft Unabhängigkeit als Hauptmotiv für ihr für ihr unternehmerisches Arbeiten angeben, wie Unternehmer mit Mitarbeitern nämlich 27%. Auch Weiterbildung wird bei Soloentrepreneuren mit 70 % gegenüber 47 % bei Unternehmern mit Mitarbeitern auffällig öfter betrieben.

## **Ressourcen**

Verglichen mit der ersten Erhebung 1999 ist die Entwicklung der Unternehmen ohne Mitarbeiter – hier immer als Soloentrepreneure bezeichnet – deutlich rückläufig. Waren bei der ersten Erhebung noch fast 70 % ohne Mitarbeiter, ist der Anteil von Soloentrepreneuren innerhalb von 3 Jahren auf 45 % geschrumpft. In der übrigen Größenverteilung ergaben sich keine gravierenden Unterschiede in der Verteilung. Auch der Anteil von Vollerwerbstätigen ist mit rund 80 % relativ stabil geblieben. Bei der Untersuchung zur Inanspruchnahme von Förderungen ergab sich ein deutlicher Unterschied. Soloentrepreneure (11 %) nehmen gegenüber Unternehmern mit Mitarbeitern (22 %) doppelt so oft Förderungen in Anspruch.

## **Management**

In der Festsetzung und Verfolgung von Zielsetzungen für ihr Unternehmen sind keine Unterschiede zwischen Soloentrepreneuren und Unternehmern mit Mitarbeitern erkennbar. Jedoch im Vergleich zwischen der 1. und der 2. Erhebung ist hervorzuheben dass, „moderates Wachstum“ als Ziel stark gestiegen ist (von 38% auf 66 %) und gleichzeitig „starkes Wachstum“ stark gefallen ist (28% auf 12 %). Bei Kooperationen mit dem ehemaligen Arbeitgeber geben 50 % sowohl von den Soloentrepreneuren als auch von den Unternehmern mit Mitarbeitern an keine zu unterhalten. Für den Rest ist der ehemalige Arbeitgeber entweder ein Geschäftspartner wie jeder andere (28 %), oder ein starker Kooperationspartner (21% bzw. 14%). Kooperationen werden vor allem mit Branchenverbänden (27%), oder Kunden (ca. 20%) eingegangen.

## **Umwelt**

Bei den erkannten Wachstumschancen in der Zukunft wird ein Unterschied zwischen den zwei untersuchten Gruppen (mit/ohne Mitarbeiter) sichtbar. Unternehmer mit Mitarbeiter sind deutlich optimistischer: Keiner schätzt die Wachstumschancen niedrig ein, jedoch 36% schätzen die Wachstumschancen als hoch ein. Im Vergleich dazu schätzen nur 11% der Soloselbständige die Wachstumschancen als hoch ein und doch etwa 16% von ihnen als niedrig. Als letzter Punkt wurden die wahrgenommenen fördernden und hemmenden Faktoren für die Entwicklung der Unternehmen erhoben. Durch die verschiedenen Bezeichnungen für neue Trends und Entwicklungen konnten keine herausstechenden Häufigkeiten festgestellt werden. Es lassen sich jedoch einige Gruppen festlegen: Die fördernden Faktoren für die Entwicklung der Unternehmen sind stark branchenorientiert, wie *Internet*, *Netzwerke*, oder *E-Business*. Als Hemmende Faktoren werden vor allem *mangelnde Liquidität*, *Schlechte Konjunktursituation*, und *Probleme bei den Mitarbeitern*.

# 1 Einleitung

Die ursprüngliche Thematik des Proseminars „Von der Gründung zum Wachstum – Die Frühentwicklungsphase der Unternehmungen“ soll bei der Ausarbeitung dieser Disposition nicht in Vergessenheit geraten, denn gerade diese ersten zwei Phasen des Lebenszyklusmodells sind prägend und ausschlaggebend für die weitere Existenz eines jeden Unternehmens.

## 1.1 Zentrale Fragestellung(en) der Untersuchung

Die vorliegende Arbeit soll einige Fragen beantworten die sich im Zusammenhang mit Soloentrepreneurship und der New Economy stellen. Die bearbeitete Untersuchung stellt bereits die zweite Analyse des untersuchten Gegenstandes dar. Im ersten Schritt der Untersuchung wurden Gründungen in der EDV-Dienstleistungsbranche untersucht. Sowohl durch diese erste Erhebung, als auch bei Studien aus dem Ausland, sowie durch Entwicklungen die in der Literatur beschrieben wurden, hat sich das Phänomen der Soloentrepreneure – vor allem in der New Economy – als weiter untersuchungswert herausgestellt. Für die vorliegende Untersuchung, die 3 Jahre nach der ersten Erhebung durchgeführt wurde, haben sich folgende zentrale Fragestellungen ergeben.

- Was sind die Motive von Soloentrepreneuren in der New Economy?
- Was sind die Ursachen für Soloentrepreneurship in der New Economy?
- Was sind die Merkmale von Soloentrepreneuren in der New Economy?
- Was sind die typischen Arbeitsweisen von Soloentrepreneuren in der New Economy?
- Welche Fragestellungen resultieren aus den festgestellten Untersuchungsergebnissen für die weitere Forschung?

## 1.2 Untersuchungsdesign

Die vorliegende Arbeit soll zunächst einige theoretische Grundlagen zu den zuvor genannten Fragestellungen liefern, um sie dann als Grundlage für die empirische Untersuchung zu verwenden.

Am Ende dieser Arbeit sollen Anregungen gegeben werden, um noch offene/nicht beantwortete Fragen durch weitere Untersuchungen zu klären oder Anregungen zu geben wie neue – im Zuge der Untersuchung neu aufgetretene Fragestellungen – untersucht werden können.

## 2 Theoretische Grundlagen

Vorweg sollen die verschiedenen Begriffe definiert und kurz erläutert werden.

### 2.1 Gründungstheorien

Nach neoklassischer Auffassung würde ein Unternehmer ausschließlich aus dem Gewinnmotiv heraus einen Betrieb gründen. Das Gewinnmotiv erschien Schumpeter jedoch für die Erklärung des Ausbrechens aus einem nach Marktgleichwichten tendierenden Prozess nicht ausreichend. Die Hauptmotive seien seiner Meinung nach vielmehr das Streben nach sozialer Machtstellung, die Freude am schöpferischen Gestalten und/oder das Erfolgsstreben um des Erfolges willen (Schumpeter, 1912). Zusammengefasst dominieren im deutschen Sprachraum die folgenden Gründungsmotive (Plaschka 1986): das Streben nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit, das Erreichen von Entscheidungs- und Handlungsfreiheit und das Streben nach höherem Einkommen. Bei der Unterscheidung erfolgreicher und nicht erfolgreicher Gründer ergab sich für die erfolgreichen Gründer eine stärkere Ausprägung nach Leistungsstreben, Erfolgsstreben und Innovationsstreben im Vergleich zu den erfolglosen, deren Gründe hauptsächlich in der Unabhängigkeit, der Vermögensbildung und dem Rollenwechsel liegen. Dies unterstreicht, dass der von den meisten Gründern selbst angeführte Hauptbeweggrund der Unabhängigkeit erst dann verwirklicht werden kann, wenn er mit einem starken Leistungsstreben verbunden ist. Das Gewinnstreben tritt in seiner Bedeutung für den erfolgreichen Unternehmensgründer zwar zurück, kann aber als bewusst angestrebter oder

wahrgenommener Maßstab für Erfolg durchaus nicht vernachlässigt werden. (Mugler J., 1998, S. 16)

## **2.2 Wachstumstheorien**

Wenn das Aktivitätenniveau der Unternehmung ohne wesentliche Innovationen erweitert wird, entsteht ein Bedarf nach weiteren Mitarbeitern. Deshalb müssen in der Wachstumsphase zusätzliche Arbeitskräfte von außen beschafft werden. Außerdem ist in dieser Zeit davon auszugehen, dass der Bekanntheitsgrad des Produkts bzw. Unternehmens bereits relativ hoch ist. Das Problem des Unternehmerwachstums besteht in der Regel darin, dass nicht alle Ressourcen gleichmäßig an neue Leistungsvolumina angepasst werden können, sondern Disparitäten entstehen: Über- und Unterkapazitäten im quantitativen, aber auch im qualitativen Sinn. Wenn sich das Anwachsen des Leistungsvolumens abflacht, gelangt ein Unternehmen in eine Reifephase, in welcher steuernde Eingriffe schon dringend notwendig sind. In dieser Phase ist die Finanzierungssituation der Unternehmen in der Regel wegen der vorhergehenden Expansion der Umsätze günstig, die Ausgangslage für neue Erfolgspotentiale wegen der Konzentration auf die Verwertung vorhandener Potentiale aber oft ungünstig: Flexibilität und Kreativität sowie der Mut zu Neuem fehlen, und der Druck zur Veränderung ist noch nicht stark genug. Dies ist auch der Grund, warum viele Forscher einen ständigen Wechsel von Wachstum und Krise als typisch annehmen.

In der Wachstumsphase könnte sich der Übergang zum indirekten Vertrieb als notwendig erweisen. Ein besonderer Fall ist die Ausdehnung des Absatzes auf Exportmärkte. Für Klein- und Mittelbetriebe ist die Gründung eigener Niederlassungen im Ausland meist wohl zu fixkostenintensiv gab es viele Auslandsabsetzer?, weshalb eine Kooperation mit Vertriebspartnern notwendig sein könnte. (Mugler J., 1998, S. 102)



## 2.3 New-Economy

### 2.3.1 Was ist die New Economy ?

New Economy ist eines der meist gebrauchten Schlagworte der letzten 5 Jahre. In den USA etablierte sich das Schlagwort schon Mitte der 90er Jahre und wird seit dem Ende des Jahrtausends auch in Europa als Synonym für *Internet-Ökonomie*, *Netzwerkökonomie*, *Neue Ökonomie*, *Wissensökonomie*, *Digital Economy*, *Information Economy*, oder *Brain Power Capitalism* verwendet. (Hopfenbeck W., Mueller M., Peisl T., 2001, S.116)

Durch die Etablierung als Modewort zur Beschreibung der Entwicklungen und Vorgänge in der Wirtschaft der letzten 5 Jahre, wurde dieser Begriff natürlich auch sehr unterschiedlich gebraucht. Die folgende Tabelle soll einen groben Überblick geben über die zwei verschiedenen grundlegenden Verwendungen des Begriffs.

**Tabelle 1: Unterscheidung der New Economy**

| <b>Die NEW Economy</b>             |  |
|------------------------------------|--|
| <b>Die New Economy als Branche</b> | <b>New Economy als „neue“ Wirtschaft</b> |
| Web-Designer                       | Tertiarisierung                          |
| Info-Broker                        | Knowledge-Worker                         |
| Netzwerk-Administrator             | Knowledge-Intrapreneur                   |
| Programmierer                      | Intrapreneurship                         |
| Grafik/Internet                    | Netzwerke/Kooperationen                  |
| Internet-Consulter                 | Lebensunternehmertum                     |
|                                    | Ich AG                                   |
|                                    | Virtuelle Unternehmen                    |
|                                    | Telearbeit                               |
|                                    | Net-Nomaden                              |

Quelle: Hopfenbeck W., Mueller M., Peisl T., 2001, eigene Darstellung der VerfasserInnen

### 2.3.2 Die New Economy als Branche

Das neue Wort von der New Economy bezeichnet einerseits den Einsatz neuer Medien und die Eroberung schnell expandierender neuer Märkte im elektronischen Handel (Altvater E., Mahnkopf B. 2000, S. 770) und die dadurch entstandenen neuen Branchen und Berufe. Momentan entstehen durch die New Economy neue Berufe wie der Infobroker, Science-Broker, Indoor-Event-Producer, die überhaupt erst durch die neue IuK-Techniken möglich geworden sind (Hopfenbeck W., Müller M., Peisl T., 2001, S. 198), und stark die Arbeits- und Erwerbslandschaft verändern.

### 2.3.3 Trends in/der New Economy

Andererseits wird die New Economy durch Trends, Megatrends und neue Paradigmen die alle zusammen in einer „Neuen Wirtschaft“ münden/eine neue Wirtschaft ergeben geformt und bestimmt. Einige dieser Trends werden hier kurz beschrieben, vor allem diejenigen die den Wandel in der Arbeitsumwelt und der Organisationsumwelt beschreiben.

- Ein Megatrend beschäftigt sich mit der Volkswirtschaft als Ganzes und wird mit dem Schlagwort *Tertiarisierung* beschrieben. Die Wirtschaftsleistung verschiebt sich immer stärker Richtung Dienstleistungssektor. Gerade die *unternehmensbezogenen Dienstleistungen* verzeichnen einen starken Anstieg. Allgemein kann man festhalten, dass sich in der New Economy tatsächlich ein Strukturwandel hin zu wissensintensiven Dienstleistungen vollzieht. (Hopfenbeck W., Müller M., Peisl T., 2001, S. 39f)
- Neuere Konzepte zur Organisationsentwicklung heben den Netzwerkcharakter als wesentliches Kennzeichen der New Economy hervor. In der neuen Wirtschaft werden einzelne Unternehmen Netzwerkstrukturen aufweisen, „virtuelle Unternehmen“ bilden und die flexible Bündelung und Kombination von Kernkompetenzen zum Organisationsprinzip wissensbasierter Unternehmen wird weiter betont. (Hopfenbeck W., Mueller M., Peisl T., 2001, S. 412 f)
- Ein letzter Trend in der New Economy der hier kurz erläutert werden soll, beschreibt den Paradigmenwechsel im Verständnis von Arbeit. Der lebenslange Vollarbeitsplatz wird immer mehr ersetzt durch temporär zusammengestellte Teams in virtuellen Netzwerkstrukturen. Eine neue Kultur der Selbständigkeit wird entstehen, da der Trend in der New Economy weg

von der standardisierten, fremdbestimmten Arbeit, hin zu mehr Eigenverantwortung geht. Neue selbstangestellte Wissensarbeiter, werden sich verstärkt ihre Arbeit selbst beschaffen und suchen müssen, und weiters auch Kooperationsfähigkeit in temporären, auftragsbezogenen Teams unter Beweis stellen müssen. (Hopfenbeck W., Müller M., Peisl T., 2001, S.197 ff) Diese Tendenz zur Individualisierung führt zu einer immer größeren Bedeutung von *Ein-Personen-Unternehmen* die sich auch im Anstieg der Unternehmensgründungen („Gründerwelle“) widerspiegelt.

Abschließend und zusammenfassend soll im folgenden Schaubild ein Überblick anhand der Kategorien des Konfigurationsansatzes von Mugler (Mugler J., 2000, S. 234) und über die Trends, die von der New Economy ausgehen und diese gleichzeitig bestimmen gegeben werden.

**Tabelle 2: Trends in der New Economy**

| <b>Trends der New Economy</b>   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <b>Person</b>   | <b>Ressourcen</b>  | <b>Management</b>  | <b>Umwelt</b>  |
| Steigende Ausbildung<br>Wissensarbeiter<br>Knowledge-<br>Intrapreneur<br>Net-Nomaden<br>Lebens-<br>unternehmertum | Telearbeit<br>Ich &Co<br>Solo-<br>Entrepreneurship<br>Einzel-<br>Unternehmertum<br>Teilzeit-<br>selbständige | Kooperationen<br>Netzwerke<br>Virtuelle<br>Unternehmen<br>Intrapreneurship | Tertiarisierung<br>Dienstleistungs-<br>boom<br>Verstärkter<br>Gebrauch der IuK-<br>Techniken<br>Internet<br>E-Commerce/E-<br>Business Boom |

Quelle: Waldemar H., Mueller M., Peisl T., 2001, eigene Darstellung der VerfasserInnen

## 2.4 Soloentrepreneurship

### 2.4.1 Formen von Soloselbständigen

Es soll hier kurz eine Typisierung von Selbständigen ohne Mitarbeiter gegeben werden.

- Selbständige die noch keine Mitarbeiter haben, aber das „Potenzial“ zum Arbeitgeber haben. Diese - oft als „Techno-Starter“ bezeichnete Gruppe sind sehr oft in der New Economy aktiv. Von Ihnen wird seitens der Politik erwartet, dass sie wachsen und damit zusätzliche Arbeitsplätze schaffen.
- Selbständige die keine Mitarbeiter haben, und auch bewusst alleine arbeiten möchten. Die „Echten“ Soloentrepreneure ! Sie besetzen Nischen die Grossunternehmen unbesetzt lassen. Sie arbeiten bewusst alleine und zeichnen sich durch ihr hohes fachliches Wissen und Können aus. Sie vermeiden bewusst das managen von Mitarbeitern und verkörpern den Idealtypus vom individualisierten und flexiblen Unternehmer.
- Selbständige die als „Pseudoarbeitnehmer“ betrachtet werden. Sie sind eigentlich Arbeitnehmer, aber rechtlich selbständig. Sie werden oft als Scheinselbständige bezeichnet, da sie eigentlich in die Gruppe der unselbständig Erwerbstätigen gehören. Bis auf Ihren rechtlichen Status, besitzen sie alle Merkmale von Angestellten. Deren Zwitterstellung - zwischen Unternehmertum und Angestelltendasein - wirft einige Fragen bezüglich Besteuerung und Sozialversicherung auf, die aber an dieser Stelle aus Kapazitätsgründen offen gelassen werden müssen(Vgl. Evers G., Wijmans L., 2000, S. 788 ff.).

### 2.4.2 Ursachen und Motive für Soloselbständige

Die Ursachen für Soloentrepreneurship können einerseits in der Person des Sologründers selbst, als auch in seiner Umwelt des liegen. Im folgen sollen diese 2 Gründe kurz dargestellt werden.

#### 2.4.2.1 Ursachen in der Person des Sologründers

Dieser Ansatz versucht ein wenig Licht auf die Wesenszüge von Soloselbständigen zu werfen. Die Ursachen für die Gründung werden mit psychologischen Faktoren und

persönlichen Eigenschaften erklärt. Insbesondere der Einfluss von Bildung und Wissen spielt in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle. Diese Erklärung für Soloselbständigkeit deckt weitgehend mit den Trends (in) der New Economy (siehe Kapitel New Economy: Trend zu „Knowledge-Workern“) (Vgl. Bögenhold D., Leicht R., 2000, S.781). Weiter Gründe die in der Person des Gründers liegen decken sich mit den in der Literatur bekannten.

#### 2.4.2.2 Ursachen in der Umwelt des Sologründers

Einige der Gründe für die Gründung von Soloselbständigen liegen in den jeweiligen Ausgangsbedingungen Umweltbedingungen von potentiellen Gründern. Einen wesentlichen Grund sieht Bögenhold in den sich verschlechternden Arbeitsbedingungen am Arbeitsmarkt. Immer mehr Menschen sehen seiner Ansicht nach die Selbständigkeit als einzigen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Eine andere Ursache für das Ansteigen von selbständiger Erwerbsarbeit wird in der Zunehmenden Tertiarisierung gesehen. Die Volkswirtschaft verschiebt sich zunehmend in Richtung Dienstleistungsökonomie. Diese Entwicklung fördert das Aufkommen von kleinen und kleinsten Unternehmen, da Skaleneffekte immer unwichtiger werden. Der neue Trend der Wirtschaft fördert Unternehmen die eher eine geringe Kapital- aber dafür eine hohe Wissensintensität für den Schritt in die Selbständigkeit erfordern (Bögenhold D., Leicht R., 2000, S.781). Zusammenfassend kann man feststellen, dass die fortschreitende Bildungsexplosion ein Hauptgrund für die vermehrten Gründungsaktivitäten ist.

### 2.5 Kooperationen/virtuelle Unternehmen

Gerade kleine und mittlere Unternehmen müssen oft infolge ihrer Kleinheit einige Nachteile in Kauf nehmen. Dieser Nachteil der Größe/Kleinheit ist auch unter dem Schlagwort „Liability of Smallness“ bekannt. Solche Nachteile können beispielsweise geringere Einkaufsmengen, schlechtere Aufteilung der Unternehmensfixkosten, u.v.m. sein. Um diese Hypothek der Kleinheit auszugleichen und um sich bessere Chancen am Markt zu verschaffen, trachten nun Einzelselbständige - genauso wie andere Kleinunternehmer – danach sich in Kooperationen der verschiedensten Arten zusammenzuschließen und zu organisieren.

Da Soloentrepreneure stark selbstbestimmt arbeiten, kommen für Sie nur Kooperationsformen in Frage, wo Individuen eine starke Rolle spielen und vor allem

nichts zentral organisiert bzw. entschieden wird. Dies bringt uns zu einem neuen Megatrend oder Schlagwort der New Economy: Das Virtuelle Unternehmen. Diese vieldiskutierte Organisationsform scheint ideal für Soloentrepreneure und wird deshalb im diesem Kapitel näher beleuchtet.

### **3 Empirische Untersuchung**

#### **3.1 Aufbau der Untersuchung**

##### **3.1.1 Methodik/Vorgangsweise bei der Untersuchung**

Die empirische Untersuchung zu der vorliegenden Arbeit wurde auf Basis einer Ersterhebung vor 3 Jahren durchgeführt. Um das Gründungsgeschehen in der New Economy in Österreich zu untersuchen, wurden alle Kammerzugänge 1999 in der Fachgruppe „EDV-Dienstleistung“ in den Bundesländern Oberösterreich, Wien und Steiermark untersucht. Diese regionale Abgrenzung schien auf Basis einer von Storey und Tethner (1998) durchgeführten Untersuchung als angemessen. Sie ergab, dass die regionale Verteilung von IT- Unternehmen in Europa der regionalen Bevölkerungskonzentration entspricht. Storey und Tethner nannten Wien, Steiermark und Oberösterreich als Konzentrationsräume für IT- Unternehmen.

Die zweite Befragung wurde aufbauend auf die beantworteten Fragebögen der ersten Untersuchung durchgeführt. Die Befragung der neuen Stichprobe erfolgte ebenso wie schon bei der ersten Erhebung telefonisch anhand eines standardisierten Fragebogens (siehe Anhang). Die Fragen bezogen sich auf die Merkmale des Gründers, seinen Motiven für die Selbständigkeit, auf die ihm zur Verfügung stehenden Ressourcen, das Management, und die Wahrnehmung der Unternehmensumwelt. Dies wurde durchgeführt, um ein möglichst umfassenden Bild von Soloselbständigen in der New Economy zu erhalten.

**Tabelle 3: Themen der Befragung**

| <b>Person</b>   | <b>Ressourcen</b>  | <b>Management</b>  | <b>Umwelt</b>   |
|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Motiv f. d. Selbständigkeit</li> <li>• Zusätzliche Ausbildungen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahl d. Mitarbeiter</li> <li>• Art d. Betriebsstätte</li> <li>• Existenzbeitrag</li> <li>• Zusätzlicher Kapitalbedarf</li> <li>• Inanspruchnahme von Förderungen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmensziele</li> <li>• Planungsintensität</li> <li>• Kooperationen</li> <li>• Beratungsquellen</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wahrgenommene Faktoren f.d.Entwicklung d. Firma</li> <li>• Erkannte Wachstumschancen in der Zukunft</li> </ul> |

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

### 3.1.2 Datenbasis

Die Stichprobe bei der ersten Erhebung betrug rund 8% der Grundgesamtheit, wie nachfolgender Tabelle zu entnehmen ist. Die Rücklaufquoten der beiden Erhebungen variierten nach Bundesland und sind ebenfalls nachfolgender Tabelle zu entnehmen.

**Tabelle 4: Grundgesamtheit, Stichprobe und Rücklauf (1.+2.Erhebung) nach Bundesländern**

| <b>Bundesländer</b> | <b>Grund-Gesamtheit</b> | <b>Stichprobe</b> | <b>Rücklauf (1.Erhebung)</b> | <b>Rücklauf% (1.Erhebung)</b> | <b>Rücklauf (2.Ehebung)</b> | <b>Rücklauf% (2.Erhebung)</b> |
|---------------------|-------------------------|-------------------|------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| Wien                | 850                     | 56                | 24                           | 43                            | 17                          | 32,7                          |
| Steiermark          | 322                     | 26                | 11                           | 42                            | 25                          | 48,1                          |
| Ober-österreich     | 608                     | 52                | 29                           | 56                            | 10                          | 19,2                          |
| <b>Gesamt</b>       | <b>1780</b>             | <b>134</b>        | <b>64</b>                    | <b>48</b>                     | <b>52</b>                   | <b>81,25</b>                  |

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

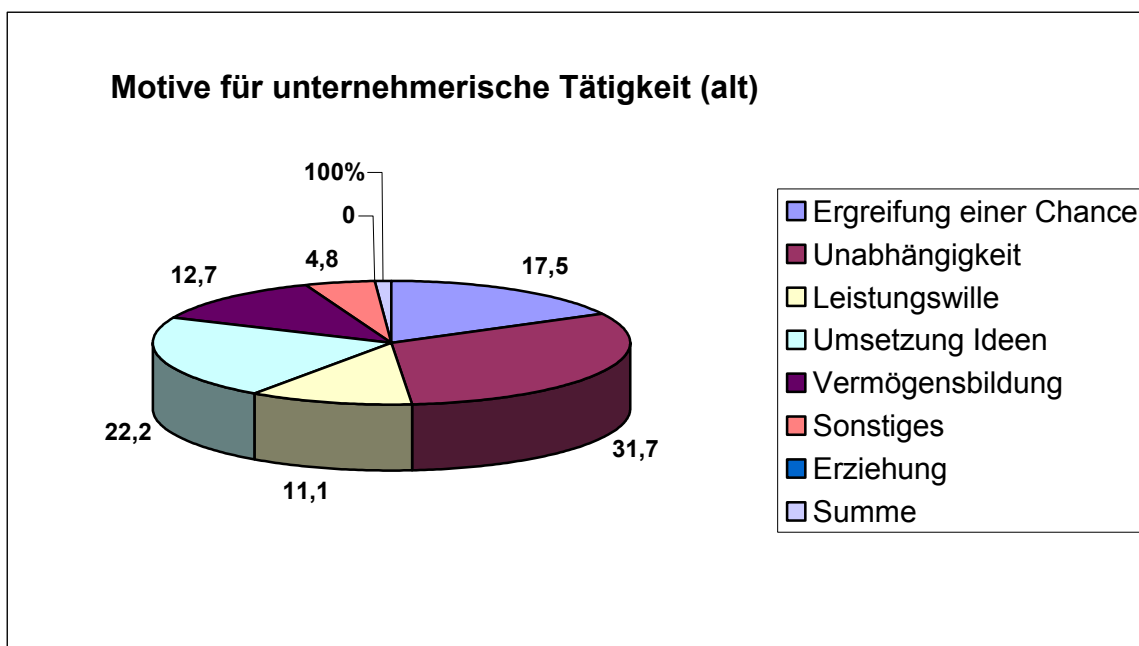
## 3.2 Darstellung der Untersuchungsergebnisse

### 3.2.1 Allgemein

Der Analyseschwerpunkt der vorliegenden Arbeit liegt bei den Gründungen im Zuständigkeitsbereich der Wirtschaftskammer. Von den 200 erhaltenen neu gegründeten Soloentrepreneuren im Bereich der New Economy im Jahr 2000 waren 64 Personen bereit an einer Umfrage teilzunehmen. Bei den 136 verbliebenen handelte es sich um bereits wieder geschlossene Unternehmen, Scheinunternehmen oder bloß Unternehmer, die keine Zeit und/oder Interesse an einer Befragung hatten. Bei dieser Umfrage im Jahr 2001 bleiben von den bereits erwähnten 64 Unternehmen nur 52 Unternehmen, die in diese Arbeit eingebunden werden. Drei davon haben die Aussage aus zeitlichen Gründen verweigert und 9 Unternehmen wurden seither eingestellt bzw. sind unauffindbar.

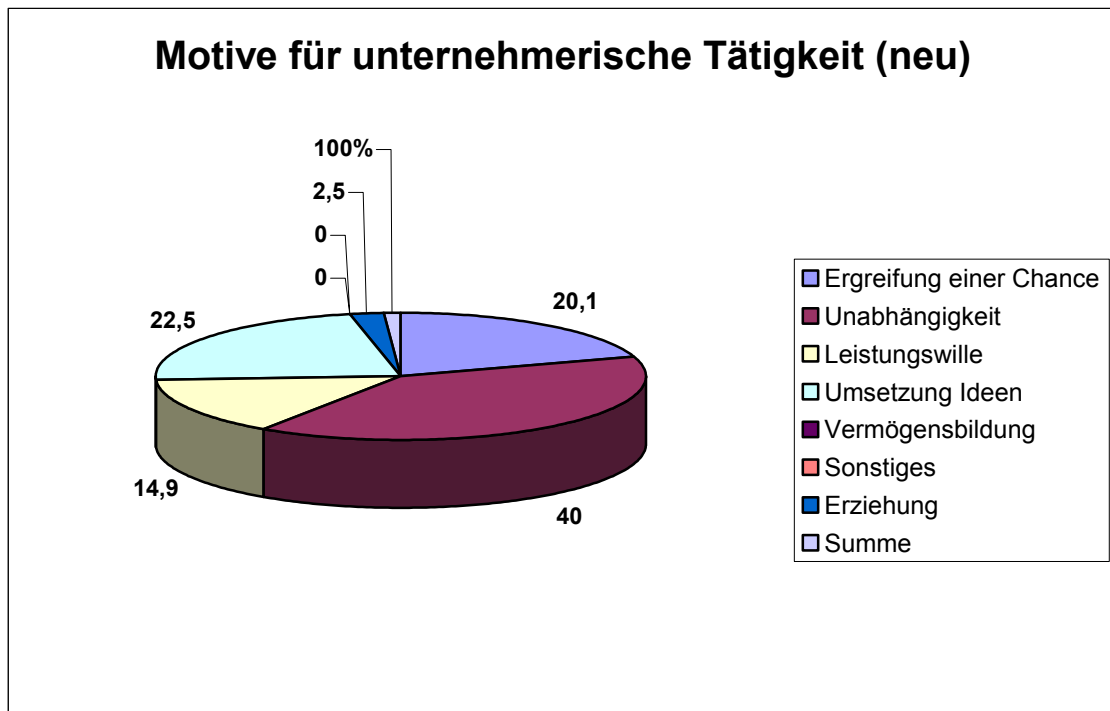
### 3.2.2 Person

**Abbildung 1: Motive für unternehmerische Tätigkeit (alt)**



Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

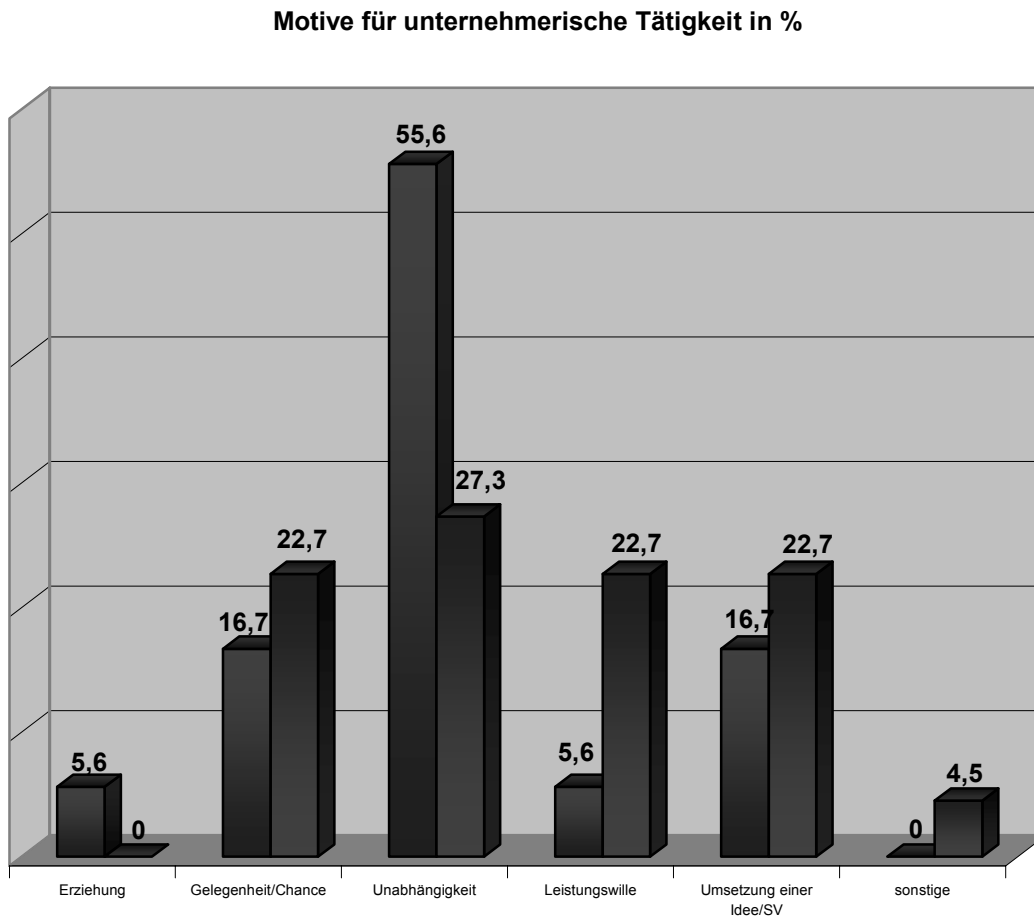


**Abbildung 2: Motive für unternehmerische Tätigkeit (neu)**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

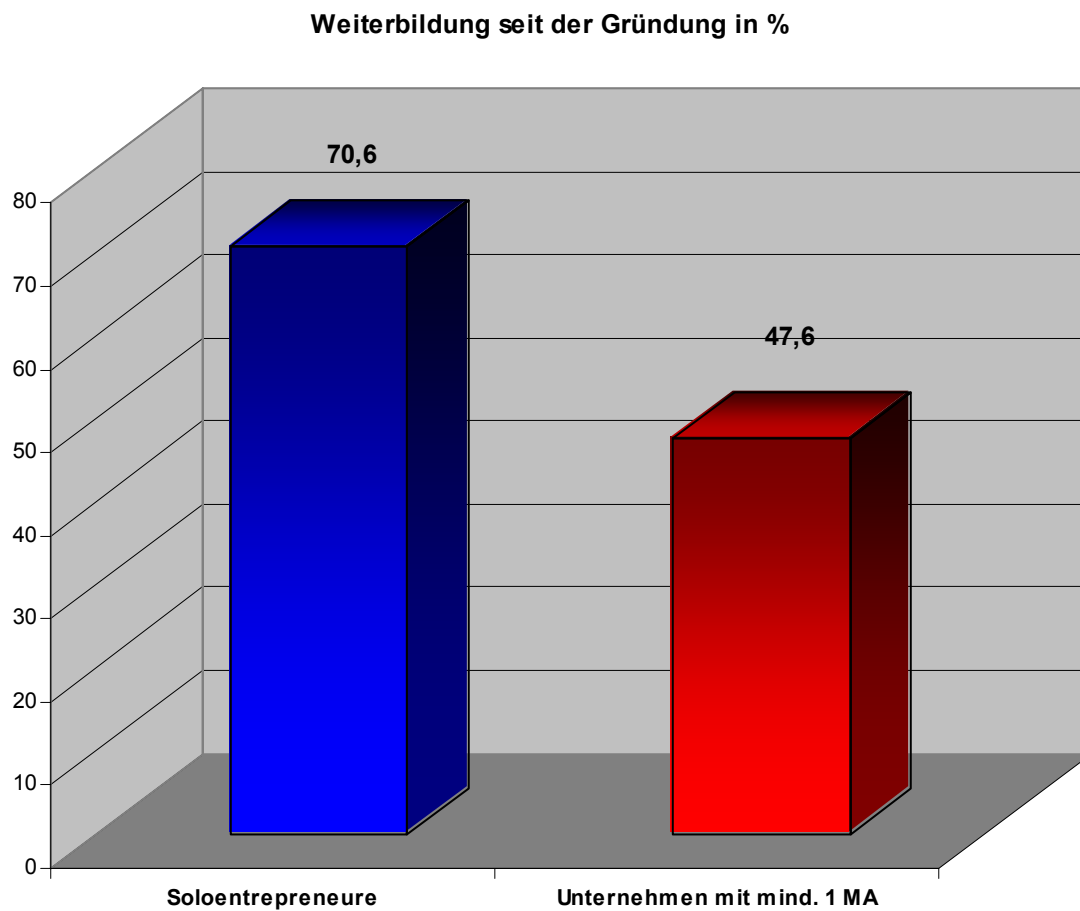
Wie im theoretischen Teil dargelegt sehen die Unternehmer die Unabhängigkeit als den wichtigsten Motivationsgrund unternehmerisch tätig zu sein. Der Grund für den hohen Anteil der Unabhängigkeit liegt darin, dass ein Großteil der Befragten angab, dass sie auch in Zukunft allein als Soloentrepreneur tätig sein wollen. Auffallend wenig gaben in ihrer Antwort den Grund Erziehung an, was unserer Meinung nach zeigt, dass die wirklichen Beweggründe nur sehr schwer zu erfragen sind.

## 3.2.2.1 Motive für die Selbstständigkeit

**Abbildung 3: Motive für unternehmerische Tätigkeit in %**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Wie unsere Befragung zeigt, ist sowohl für Soloentrepreneure als auch für Unternehmer mit Mitarbeiter Unabhängigkeit der wichtigste Motivationsgrund unternehmerisch tätig zu sein. Das Ergreifen einer Chance sowie die Umsetzung einer neuen Idee sind sowohl für Soloentrepreneure als auch für Unternehmer mit Mitarbeiter fast gleichermaßen wichtig. Auffällig ist, dass bei Unternehmern mit Beschäftigten der Leistungswille anscheinend ausgeprägter ist.

**Abbildung 4: Weiterbildung seit der Gründung in %**

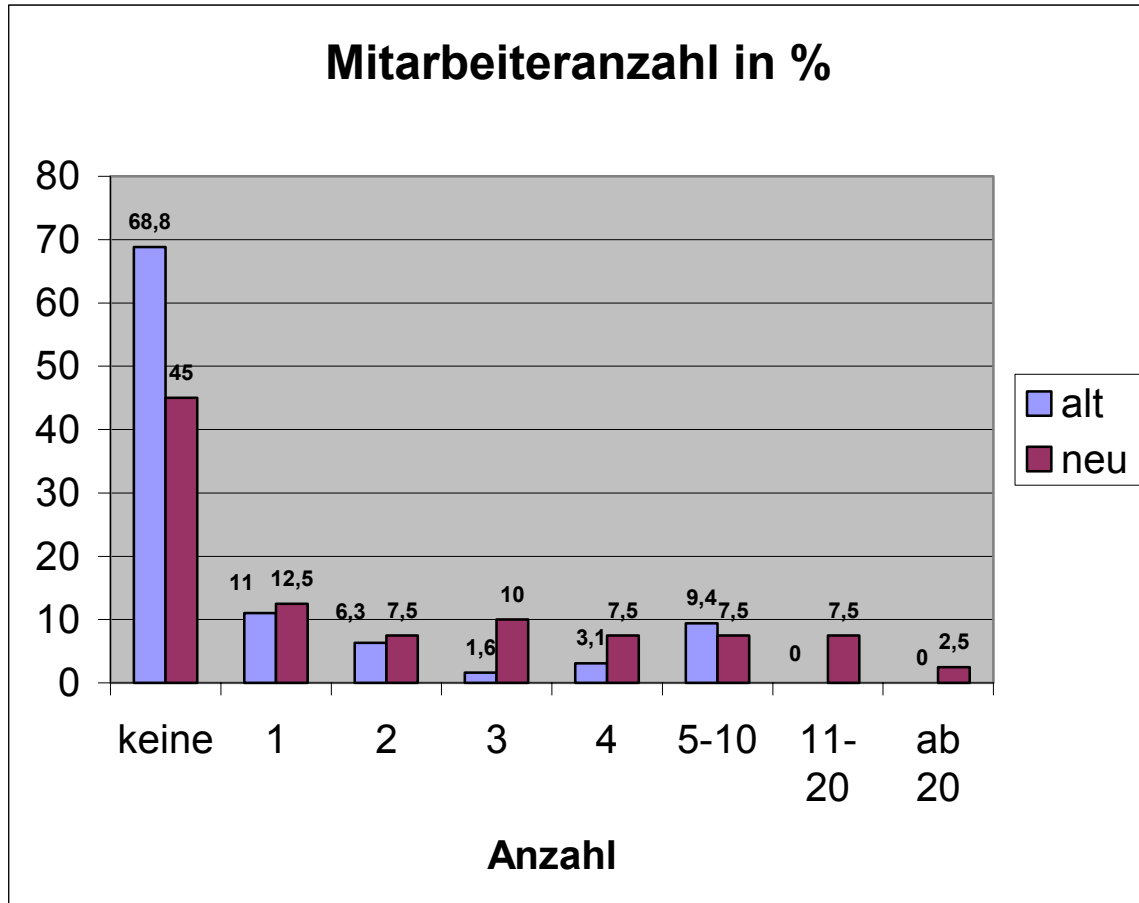
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Das individuelle Wissen ist besonders für Soloentrepreneure wichtig, um dem starken Wettbewerb stand zu halten. Da in der neuen Wirtschaft der Produktionsfaktor Wissen und Information immer wichtiger wird, sind besonders Soloentrepreneure gefordert sich ständig weiterzubilden. Wissens- und Ausbildungsstand sind einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren der New Economy.

### 3.2.3 Ressourcen

#### 3.2.3.1 Zahl der Mitarbeiter

**Abbildung 5: Mitarbeiter in %**



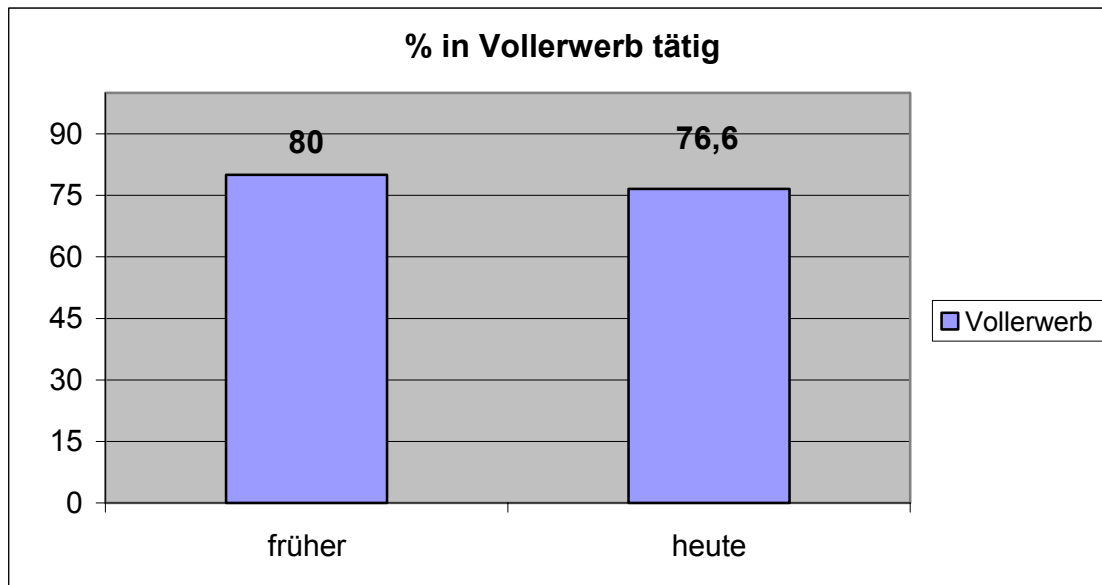
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Im Gründungsjahr hatten 68,8% keine Mitarbeiter angestellt. Der Prozentsatz dazu liegt in diesem Jahr bei 45%. Auffallend ist, dass Soloentrepreneure 3 Jahre nach der Gründung stark zurückgegangen sind. Während sich bei den anderen Unternehmen die Mitarbeiterzahlen unwesentlich verändert haben. 10 % entwickelten sich zu Unternehmen mit über 11 Angestellten.

### 3.2.3.2 Art der Betriebsstätte

### 3.2.3.3 Existenzbeitrag

**Abbildung 6: % in Vollerwerb tätig**

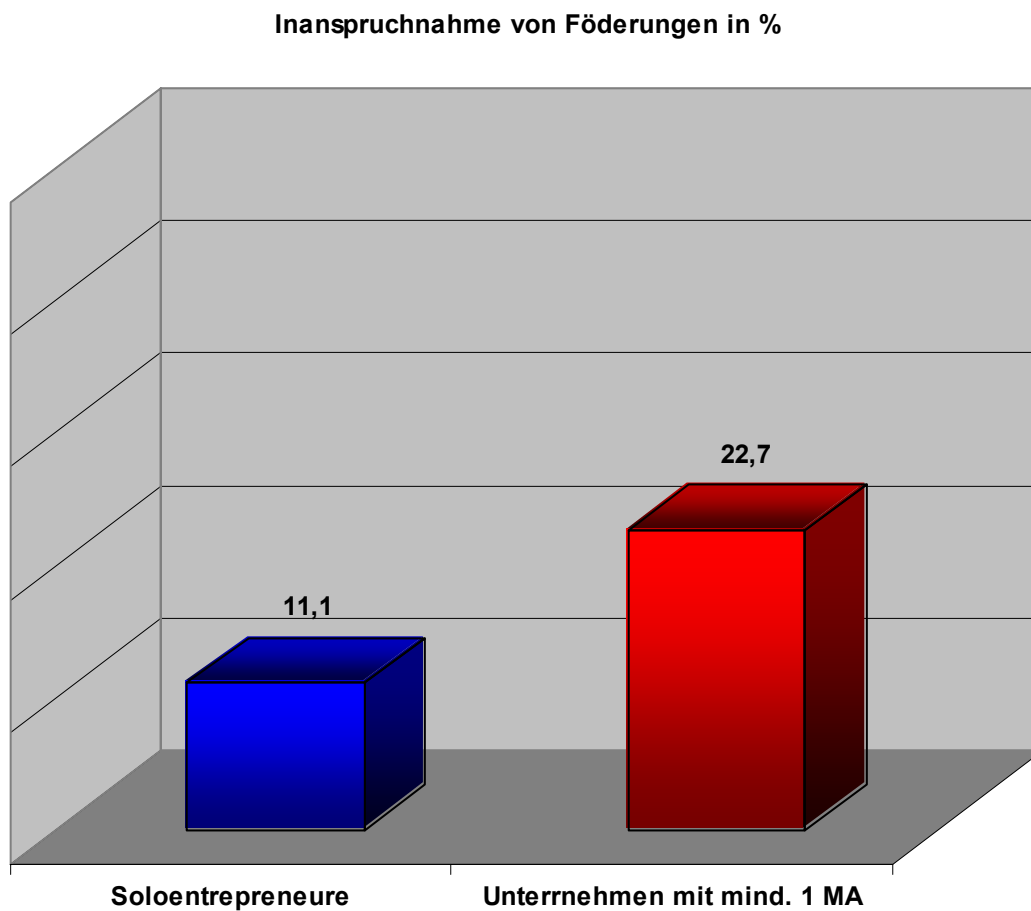


Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Der Anteil derer die ihr Unternehmen im Vollerwerb betreiben bleibt annähernd konstant.

### 3.2.3.4 Inanspruchnahme von Förderungen

Im Gründungsjahr nahmen 23,4% Förderungen in Anspruch. Zum heutigen Zeitpunkt nehmen nur noch 17,1% Förderungen in Anspruch. Der leichte Rückgang dürfte sich daraus ergeben, dass einige keine Neugründerförderung mehr bekommen

**Abbildung 7: Inanspruchnahme von Förderungen in %**

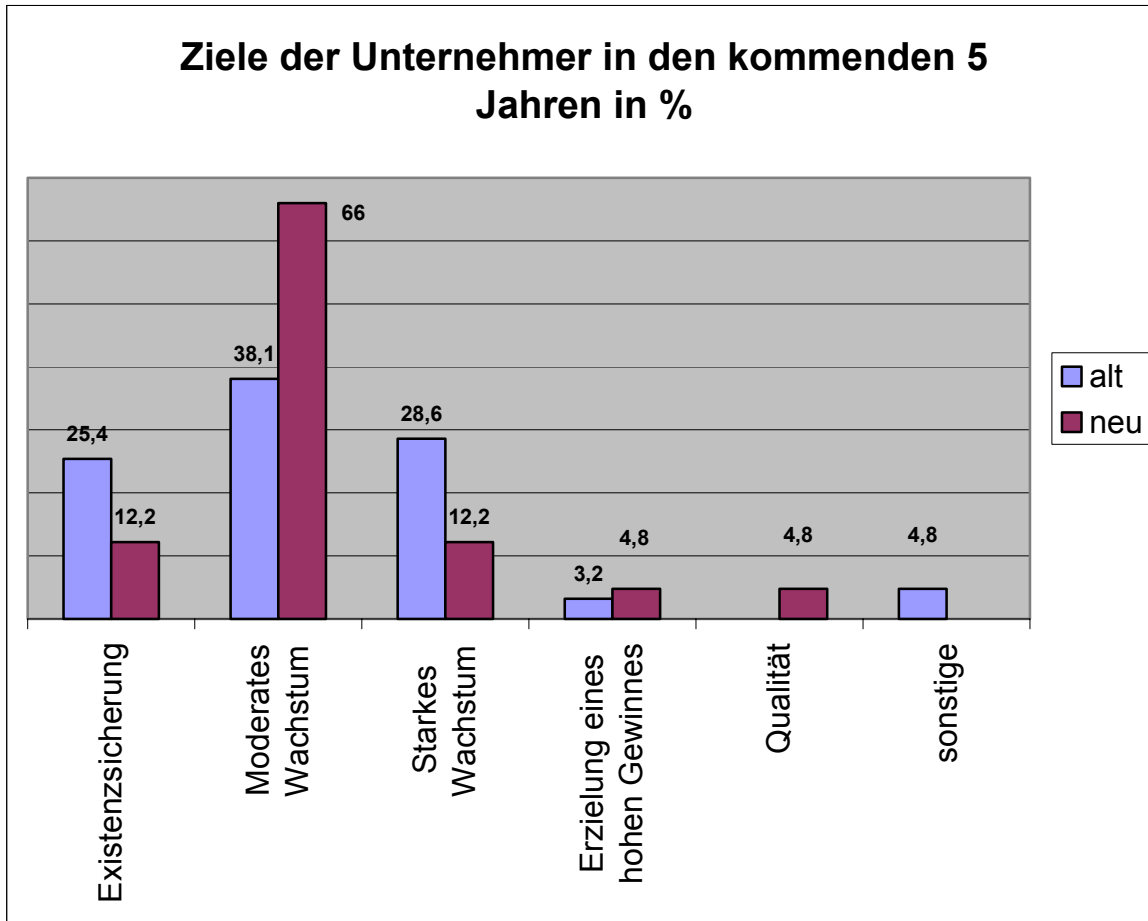
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Wie man aus unserer Umfrage ersehen kann, nehmen Soloentrepreneure fast um die Hälfte weniger Förderungen in Anspruch als Unternehmen mit mind. Einem Mitarbeiter. Mögliche Gründe dafür könnten sein, dass die Bewilligung von Förderungen für einen Soloentrepreneur zu viel (bürokratischen) Aufwand bedeutet und/oder dass Förderungen hauptsächlich für Investitionen genehmigt werden, der Wille dafür bei Soloentrepreneuren aber fehlt. Dies erscheint als widersprüchlich, wenn man bedenkt, dass Kapitalmangel als einer der Hauptgründe der hemmenden Faktoren genannt wurde (siehe 3.2.5.1)

### 3.2.4 Management

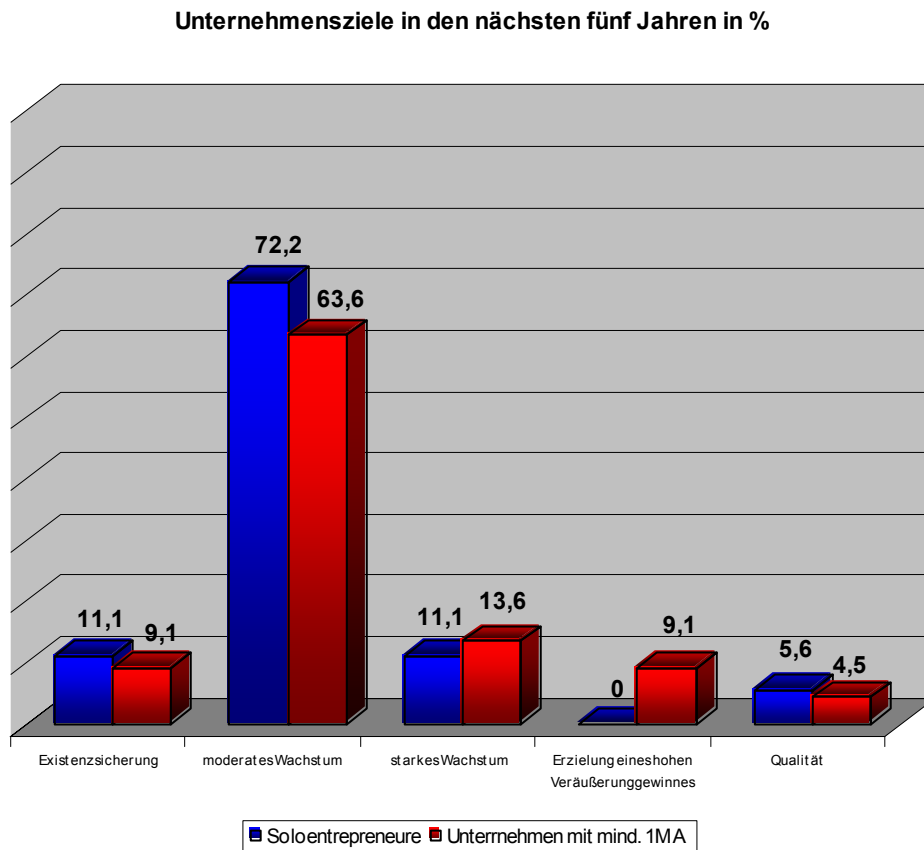
#### 3.2.4.1 Unternehmensziele

**Abbildung 8: Ziele der Unternehmer in den kommenden 5 Jahren in %**



Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Während vor 3 Jahren Existenzsicherung, moderates und starkes Wachstum sich als Unternehmensziele noch die Waage hielten, haben sich die Ziele mittlerweile stark in Richtung moderates Wachstum entwickelt. Anscheinend dürfte sich die anfängliche Neugründereuphorie mittlerweile in einen gemäßigten Dran zum Größer werden gewandelt haben.

**Abbildung 9: Unternehmensziele in den nächsten 5 Jahren in %**

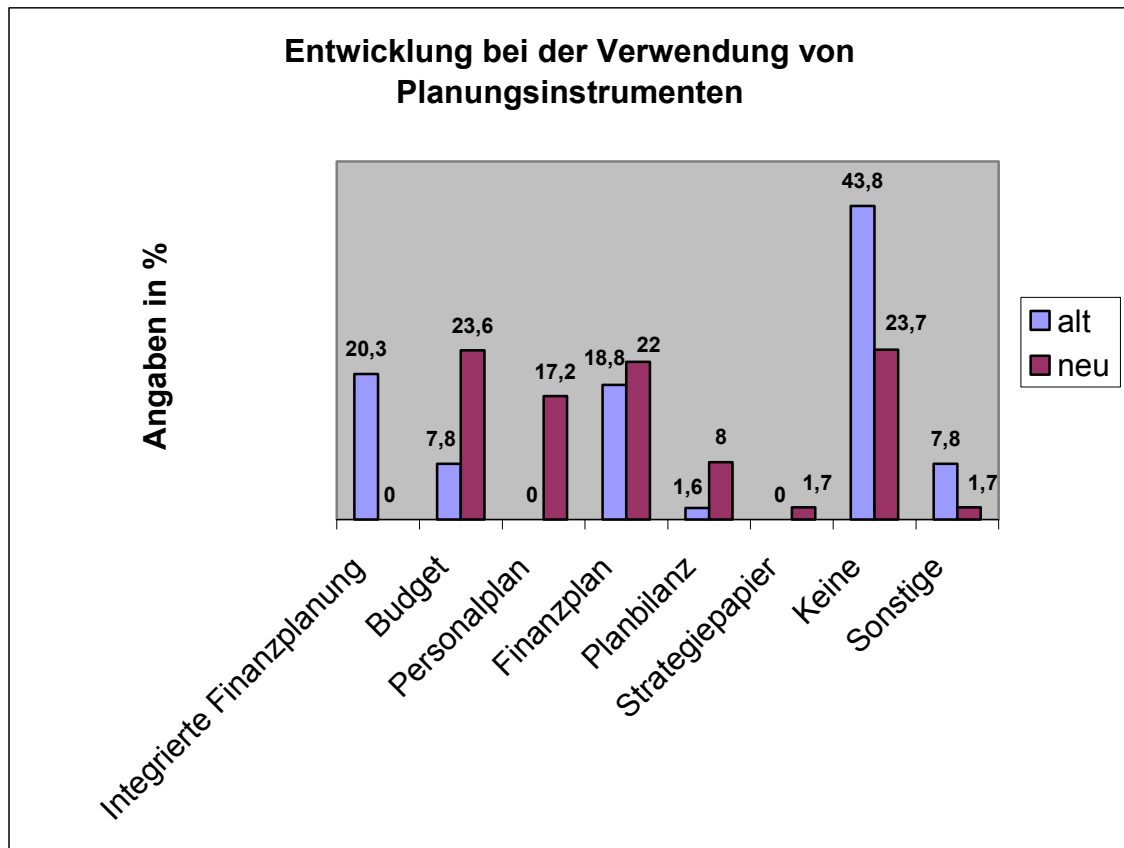
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Unternehmer, egal ob mit oder ohne Mitarbeiter haben als Ziel in den nächsten 5 Jahren das moderate Wachstum angegeben. Einerseits könnte der Grund in der in der allgemeinen österreichischen Mentalität liegen, andererseits kann man aber auch vom Ergebnis auf die gesamtwirtschaftliche Lage schließen.



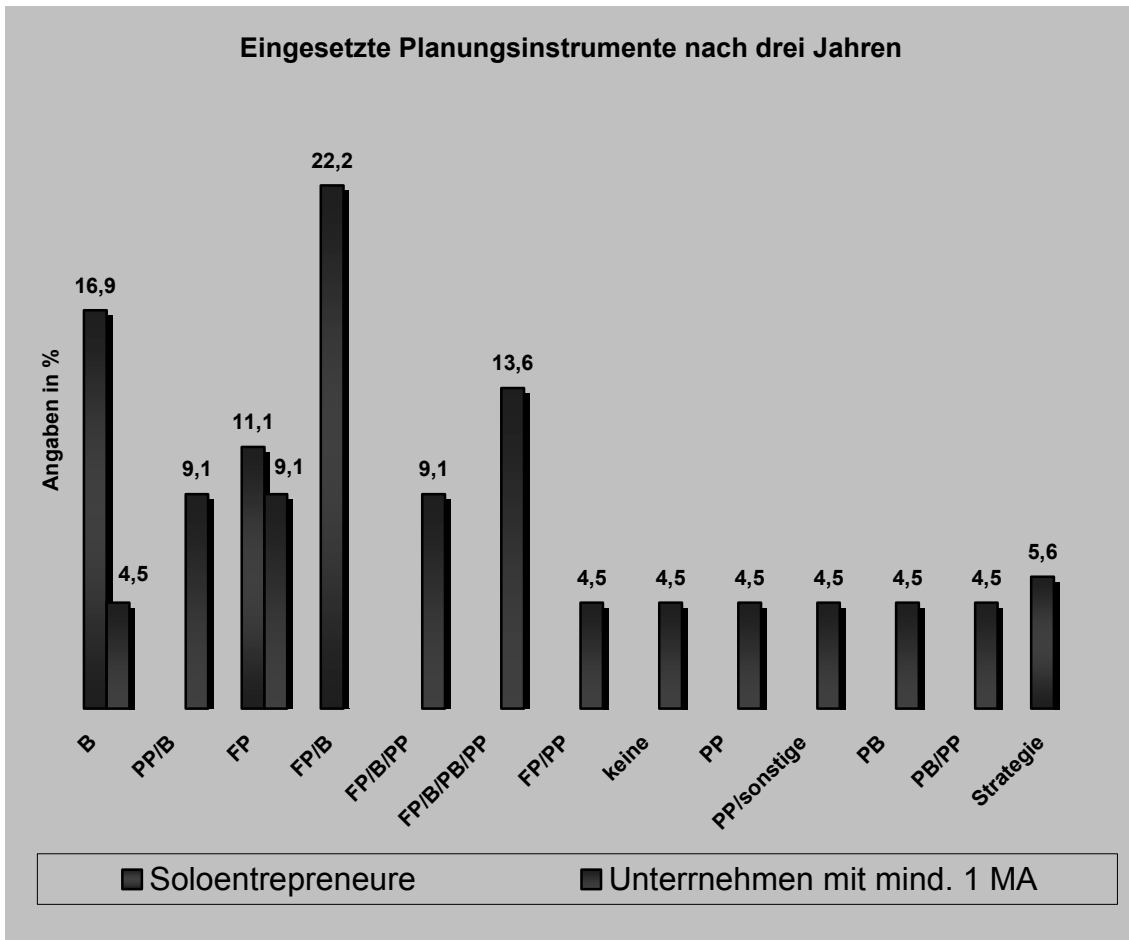
## 3.2.4.2 Planungsintensität

Abbildung 10: Entwicklung bei der Verwendung von Planungsinstrumenten



Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

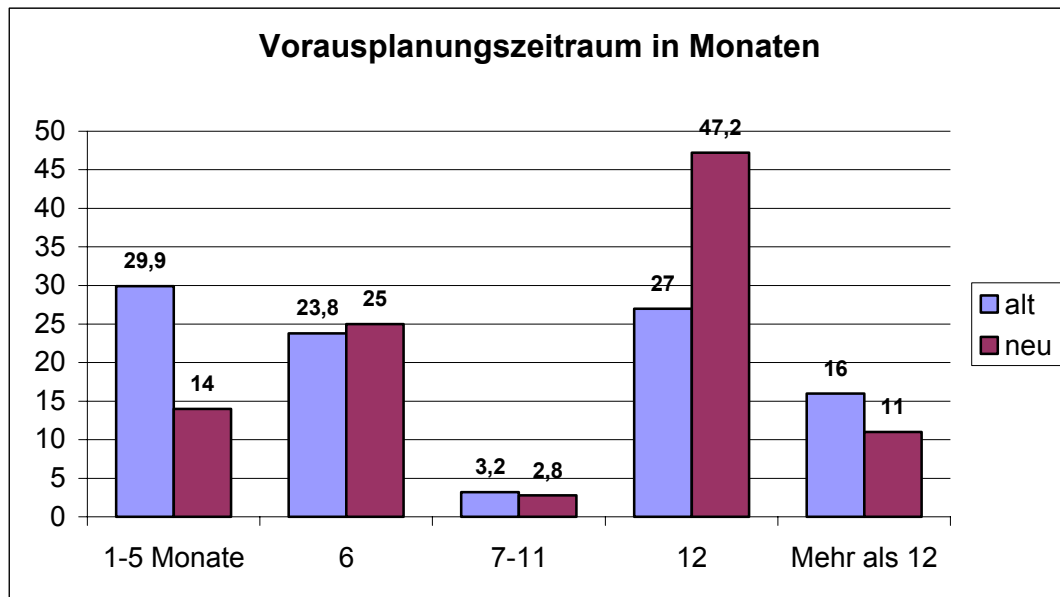
Es ist klar ersichtlich, dass sich heute im Gegensatz zu früher viel mehr Unternehmen mit Planungsinstrumenten beschäftigen bzw. diese aktiv anwenden.

**Abbildung 11: Eingesetzte Planungsinstrumente nach 3 Jahren**

Legende: B: Budget, PP: Personaleinsatzplan, FP: Finanzplan, PB: Planbilanz  
 Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Sehr auffallend bei der Untersuchung war für uns, dass Soloentrepreneur ausschließlich Budget und Finanzplan als Planungsinstrumente verwenden, während sich Unternehmen mit min. 1 Mitarbeiter verschiedenster Planungsinstrumente bedienen. Besonders beliebt bei den Soloentrepreneuren ist die Kombination aus Finanzplan und Budget. Am meisten beliebt bei den Unternehmungen mit Mitarbeitern ist die Kombination aus Finanzplan, Budget, Planbilanz und Personalplan.

Generell lässt sich sagen, dass bei Unternehmungen mit Mitarbeitern die Planungsintensität wesentlich höher ist wie bei Soloentrepreneur. Dies beweist auch ein Blick auf die Häufigkeitstabellen zum Soll-Ist-Vergleich (Soll-Ist Vergleich bei Soloentrepreneuren: ca. 50% - bei Unternehmen mit MA ca. 90%).

**Abbildung 12: Vorausplanungszeitraum in Monaten**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Bei der Vorausplanung lässt sich ein leichter Trend zu einer etwas längerfristigen Sichtweise erkennen. Heute planen 11% der Befragten Unternehmer mehr als 12 Monate im Voraus.

#### 3.2.4.2.1 Der Businessplan

Der Businessplan erfüllt in einem Unternehmen emens wichtige und vielfältige Aufgaben:

Als strategisches Element hilft der Businessplan bei der Erkennung von Charakteristiken und Größen verschiedener Marktsegmente. Weiters hilft er beim Feststellen der Produktionserfordernisse und dient der Planung der finanziellen Erfordernisse sowie der Organisationsplanung. (Hisrich R., 1992)

Außer Acht gelassen darf weiters auf keinen Fall die essentielle Bedeutung des Businessplans auf die Fremdkapitalbeschaffung. Sowohl Banken als auch sonstige Investoren, die Venture Capital zur Verfügung stellen, setzen oft einen gut durchdachten und strukturierten Businessplan voraus, um ihre Investitionen rechtfertigen zu können. (Hisrich R., 1992)

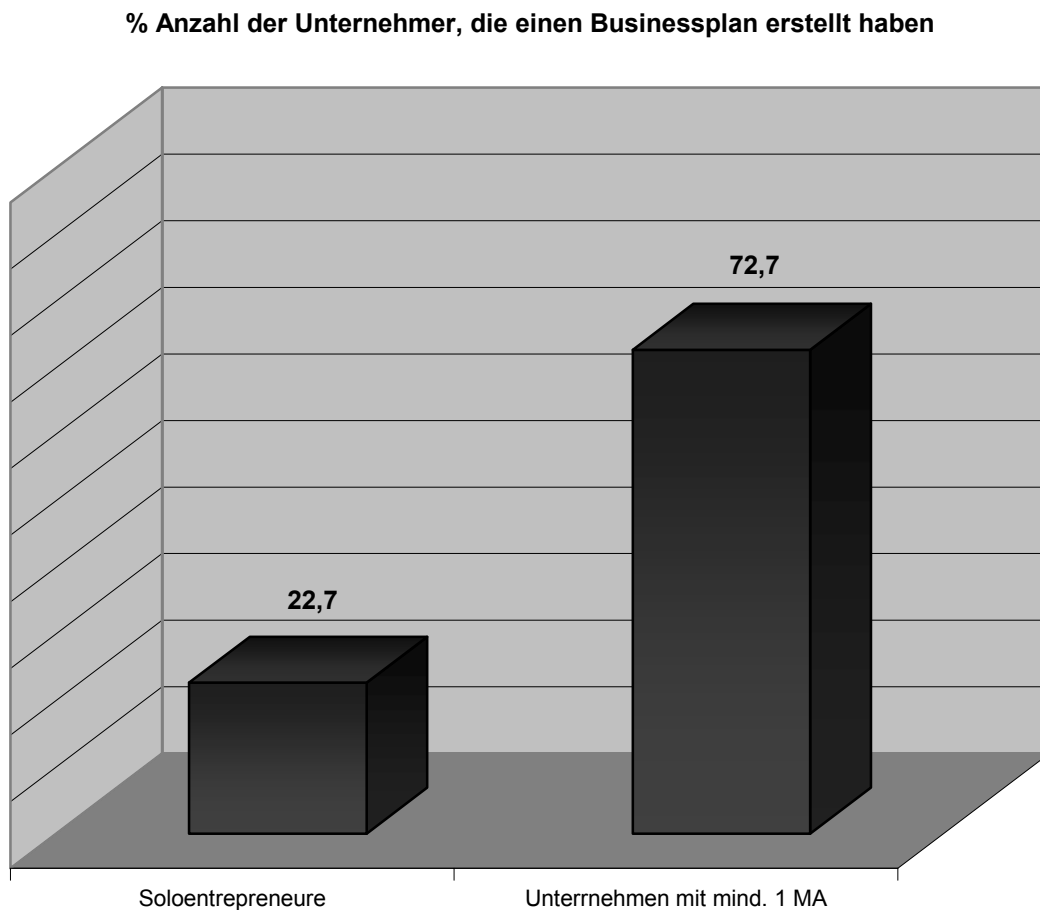
Zu betonen wäre schließlich auch noch, daß sich Businesspläne im Zeitablauf natürlich ändern. Die wirtschaftliche Situation, Konkurrenten, Technologien, Klienten

oder/und sonstige interne Faktoren (z.B. das Ausscheiden eines Schlüsselmitarbeiters) ändern sich oft schneller als erwartet, womit sich auch die generelle „Richtung“ des Businessplans ändert. (Hisrich R., 1992)

Schenkt man der Aussage „nur Geplantes ist auch planbar“ Glauben, so ist ein Businessplan also, unabhängig von der Größe des jeweiligen Unternehmens, ein wichtiges Hilfsmittel zur besseren Umsetzung von Ideen.

Dennoch ist er keine Garantie für den Erfolg – es gibt, wie wir wissen, kein solches erkennbares Patentrezept für eine erfolgreiche Unternehmensgründung oder -weiterführung. (Kornhäusl S., 1998)

**Abbildung 13: %Anzahl der Unternehmer, die einen Businessplan erstellt haben**



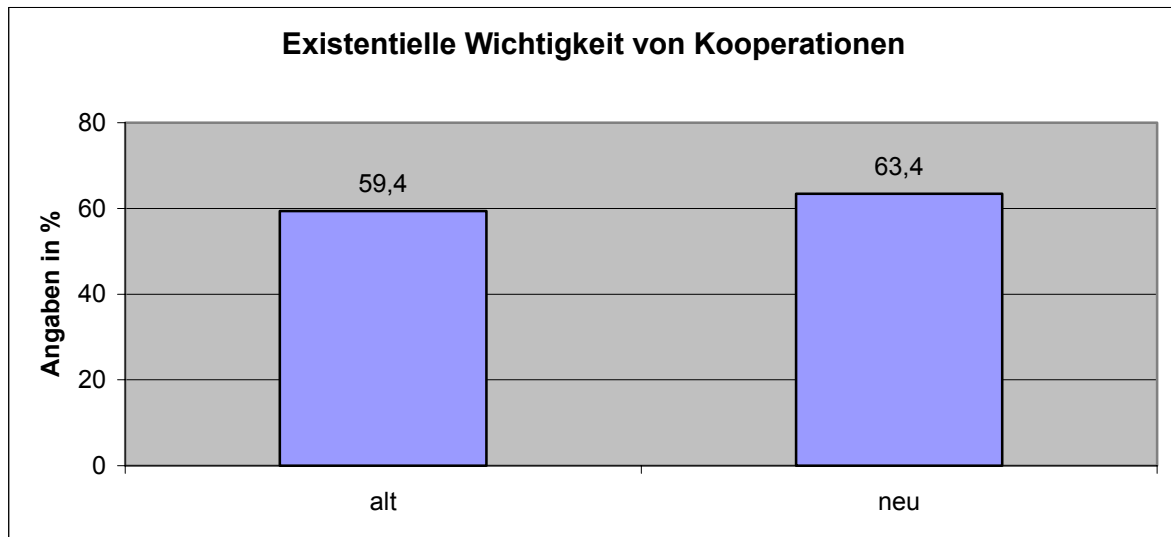
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Wenn man einen Blick auf die Häufigkeitstabellen wirft, lässt sich erkennen, dass Kapitalmangel als wesentlicher Hemmfaktor für Soloentrepreneuren genannt wird, während Unternehmen mit Mitarbeitern diesen Grund nicht als Hemmenden Faktor

anführen. Wie im oberen Teil erläutert ist der Businessplan für das aufreiben von Fremdkapital unter Umständen sehr wichtig. Weiters auffallend ist, dass nur rund die Hälfte der Soloentrepreneure ihren Businessplan geändert haben, während 81% der Unternehmen mit Mitarbeitern diesen adaptierten.

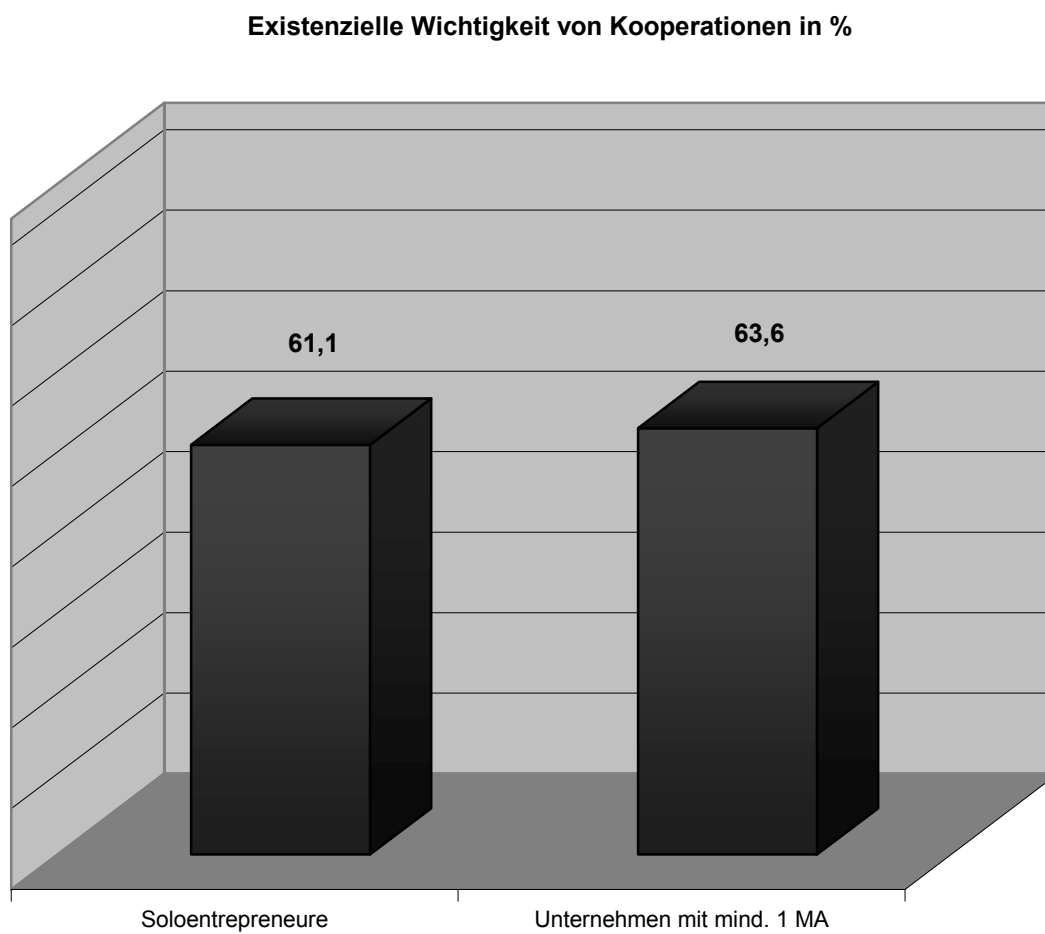
### 3.2.4.3 Kooperationen

**Abbildung 14: Existentielle Wichtigkeit von Kooperationen**



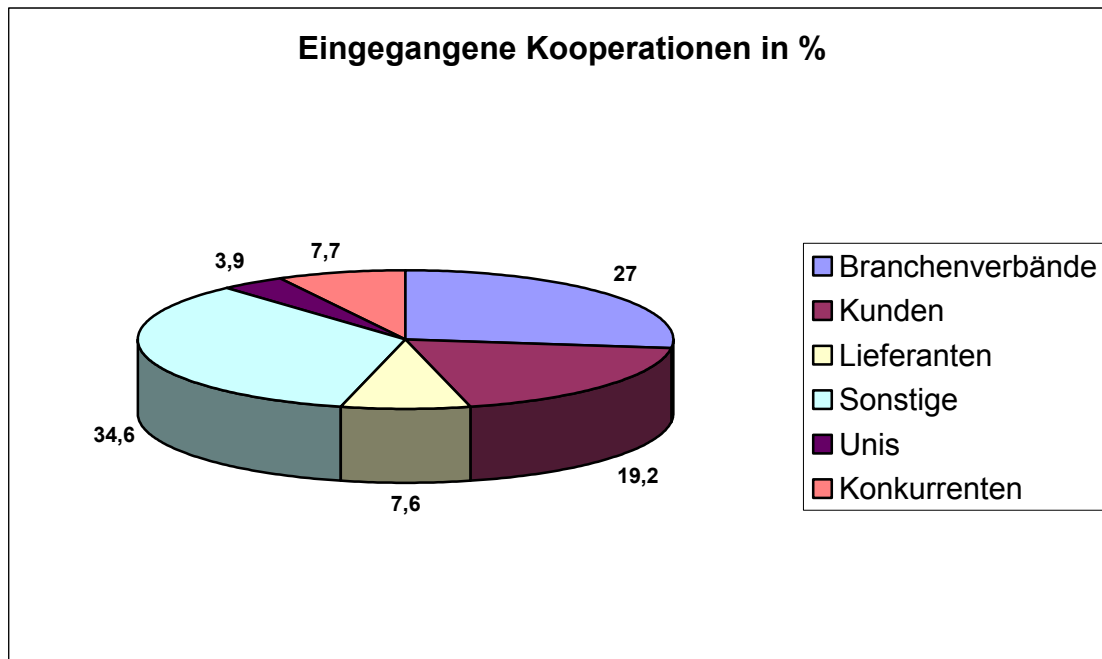
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

59,4% der befragten Unternehmen gingen existentiell wichtige Kooperationen ein, während heute 63,4% Kooperationen als existentiell wichtig sehen.

**Abbildung 15: Existenzielle Wichtigkeit von Kooperationen in %**

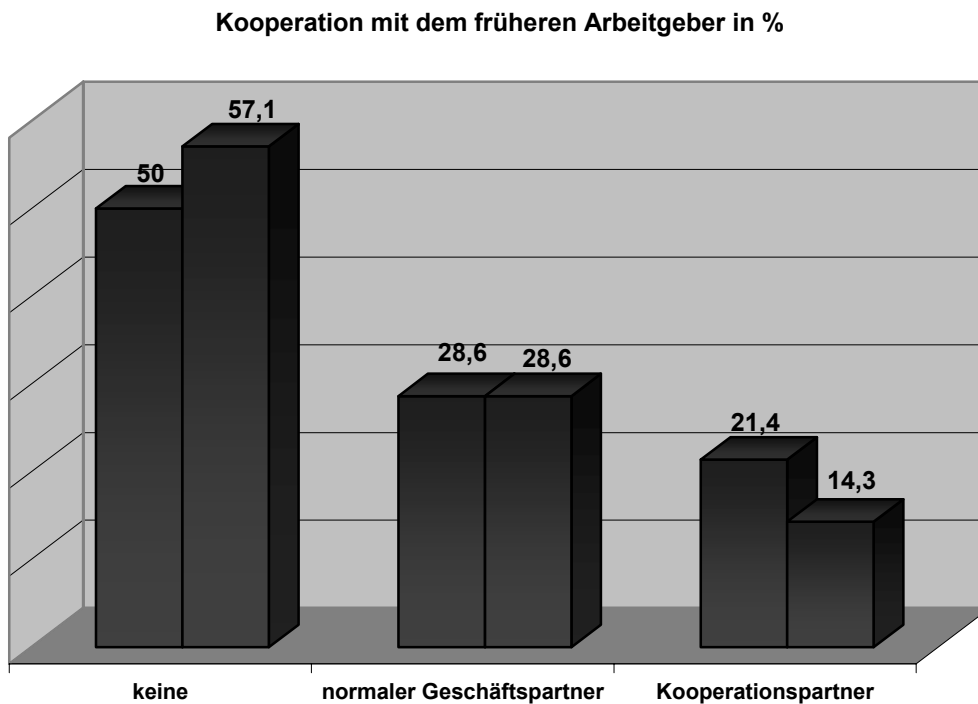
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Entgegen unserer auf der Theorie basierenden Annahme, dass die Bedeutung von Kooperationen für Soloentrepreneure im Vergleich zu Unternehmen mit Mitarbeitern bedeutend wichtiger ist, zeigt die Untersuchung annähernd keinen Unterschied.

**Abbildung 16: Eingegangene Kooperationen in %**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Diese Kooperationen finden vor allem innerhalb des gleichen Branchenverbandes statt (27%). Andere Kooperationen finden mit Kunden (19,2%), Lieferanten (7,6%) und Konkurrenten (7,6%) statt.

**Abbildung 17: Kooperation mit dem früheren Arbeitgeber in %**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Die Kooperation mit früheren Arbeitgebern scheint für Soloentrepreneure etwas wichtiger zu sein als für Unternehmen mit Mitarbeitern. Dies könnte daran liegen, dass Soloentrepreneure nicht zu einem Konkurrenten übergehen, sondern sich meist freundschaftlich von ihren alten Arbeitgebern trennen und die Beziehung meist weiter aufrecht erhalten bleibt.

### 3.2.5 Umwelt

#### 3.2.5.1 Wahrgenommene Faktoren für die Entwicklung des Unternehmens

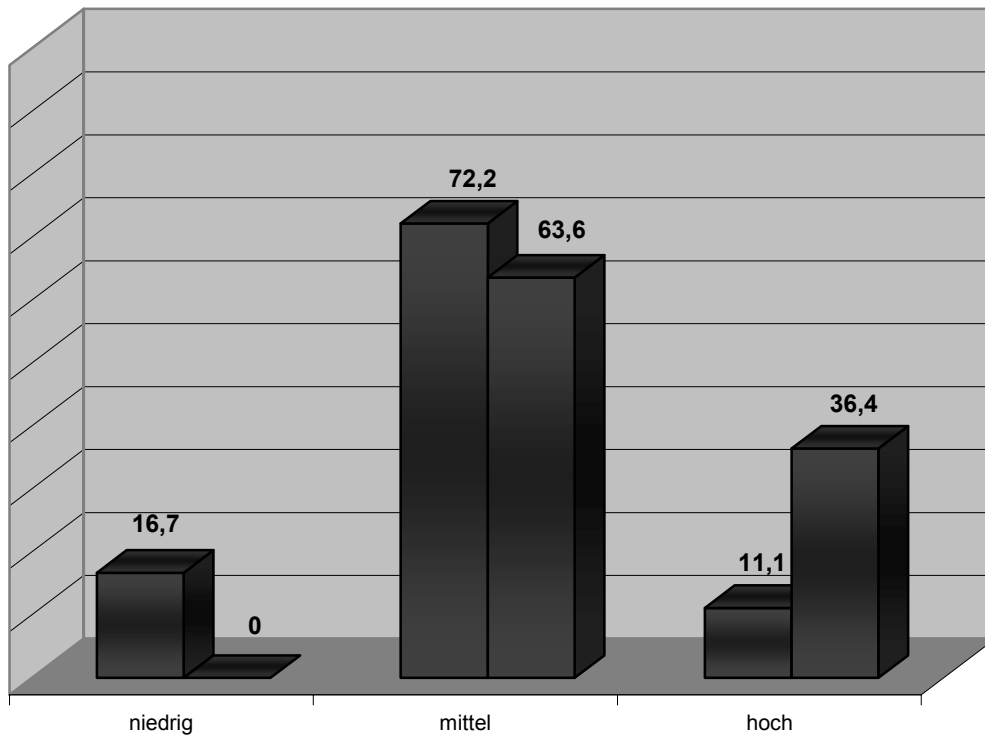
Die genaue Auslistung der hemmenden bzw. fördernden Faktoren ist hier zu umfangreich und kann im Anhang 3 (Häufigkeitstabellen) nachgeschlagen werden. Grundsätzlich lässt sich aber folgende Gruppierung erkennen. Während der fördernde Hauptfaktor im generellen IT-Trend liegt, lassen sich bei den hemmenden Faktoren vor allem das Problem der Größe des Unternehmens und bei den Soloentrepreneuren der Kapitalmangel erkennen.



## 3.2.5.2 Erkannte Wachstumschancen in der Zukunft

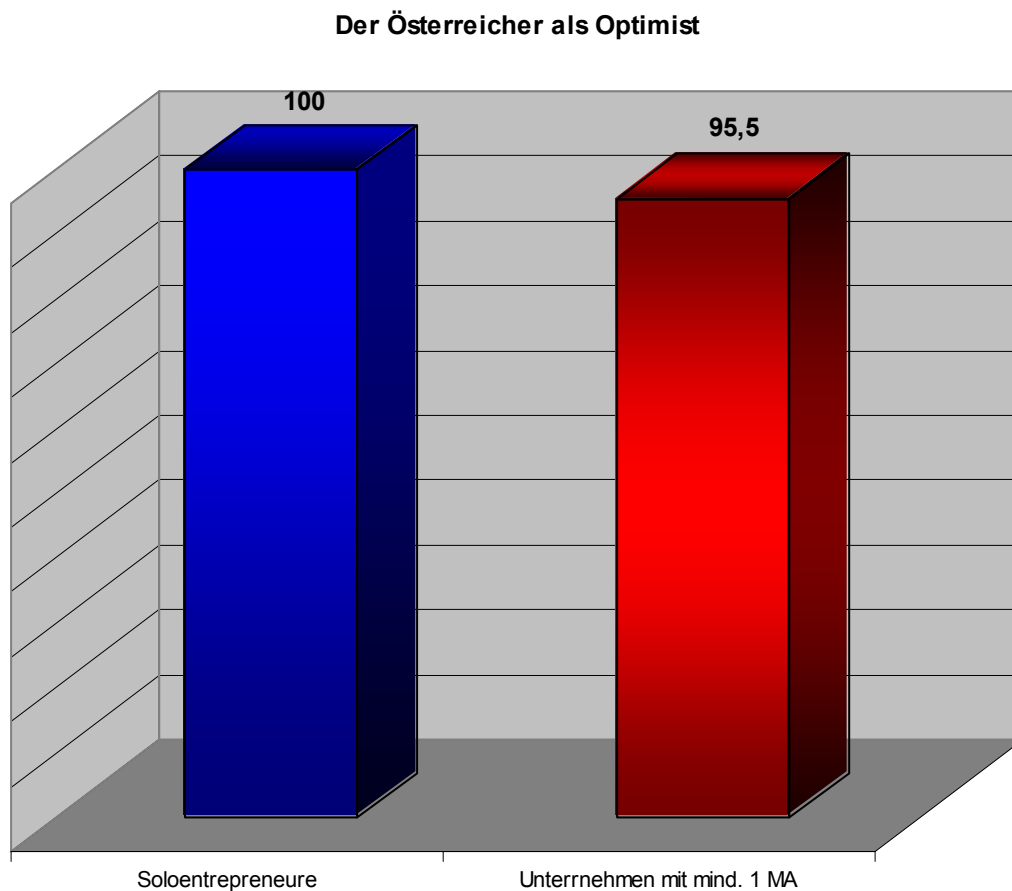
**Abbildung 18: Wachstumschancen in den kommenden 3 Jahren**

Wachstumschancen in den kommenden drei Jahren



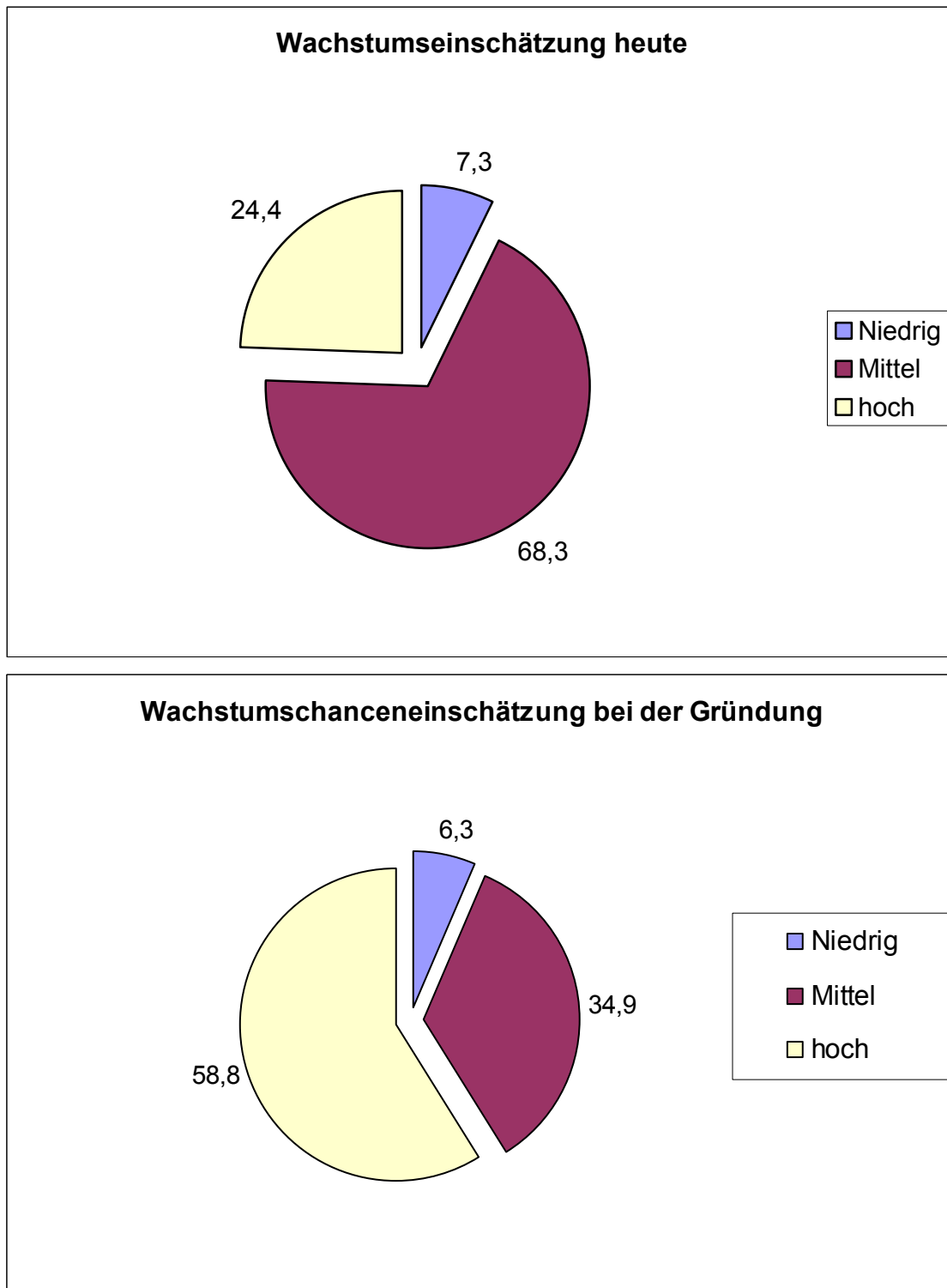
Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Diese Tabelle deckt sich zum Teil mit der Tabelle der Ziele für den Zeitraum für die nächsten 3 Jahre. Die Unternehmer mit Mitarbeitern schätzen ihre Wachstumschancen generell höher ein (vielleicht aufgrund von Teamgründungen), während Soloentrepreneure mit ihrer niedrigen Einschätzung alleine stehen.

**Abbildung 19: Der Österreicher als Optimist**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

Generell sieht sich der österreichische Unternehmer – egal ob Soloentrepreneur oder Unternehmer mit Mitarbeitern – als Optimist und scheint die Lebensweisheit „Ana hot oiwei des Bummer!“ zu vernachlässigen.

**Abbildung 20: Wachstumseinschätzungen**

Quelle: eigene Darstellung der VerfasserInnen

## **4 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse und Ausblick**

Im Laufe dieser Arbeit haben wir versucht, die am Anfang gestellten Fragen über Motive, Ursachen und Merkmale bestmöglich zu beantworten. Leider lassen sich die Fragestellungen der erhobenen Daten nur teilweise beantworten und eindeutige Aussagen können nur in manchen Fällen geäußert werden. Ein Grund dafür ist die kleine Stichprobenanzahl von nur 64 befragten Personen. Bei der Suche nach den Motiven für Soloentrepreneure in der New Economy ergab sich eindeutig die Unabhängigkeit als Hauptmotiv. Andere Fragestellungen lassen zwar über das Wesen der Soloentrepreneure Zusammenhänge und interessante Tendenzen erkennen, müssten aber für detailliertere Aussagen umfangreicher durchgeführt werden. Weiters ist es zusammenfassend zu bemerken, dass der Anteil der Soloentrepreneuren von 68% auf 45% stark gesunken. Auch dieser Umstand bedürfte einer weiteren tieferen Untersuchung.

Abschließend lässt sich noch festhalten, dass es in manchen Fällen einen auffälligen Unterschied zwischen Soloentrepreneuren und Unternehmern mit Mitarbeitern gibt. Diese wären vor allem die Weiterbildung, die Inanspruchnahme von Förderungen, die Verwendung von Planungsinstrumenten und die erkannten Wachstumschancen für die Zukunft.

Eine nochmalige Bearbeitung der restlichen Soloentrepreneure erscheint uns nicht mehr als sinnvoll, da die Stichprobenanzahl mittlerweile nicht mehr ausreichend und daher nicht aussagekräftig ist.

## Literaturverzeichnis und Quellenangaben

Altvater E., Mahnkopf B., (2000): „New Economy“ – nichts Neues unter dem Mond in WSI Mitteilungen, Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts in der Hans-Böckler-Stiftung, Bund Verlag, Frankfurt/Main, Jahrgang 53, Ausgabe 12/2000, S.770 ff.

Bögenhold D., Leicht R., (2000): „Neue Selbständigkeit“ und Entrepreneurship: Moderne Vokabeln und damit verbundene Hoffnungen und Irrtümer, in WSI – Mitteilungen, Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts in der Hans-Böckler-Stiftung, Bund Verlag, Frankfurt/Main, Jahrgang 53, Ausgabe 12/2000, S. 781

Evers G., Wijmans L., (2000): Selbständige ohne Mitarbeiter: Erwerbstätige Arbeitnehmer und Unternehmer ?, in WSI-Mitteilungen, Monatszeitschrift des Wirtschafts- und Sozialwirtschaftlichen Instituts in der Hans-Böckler-Stiftung, Bund Verlag, Frankfurt/Main, Jahrgang 53, Ausgabe 12/2000, S. 790 ff.

Hopfenbeck W., Müller M., Peisl T., (2001): „Wissensbasiertes Management: Ansätze und Strategien zur Unternehmensführung in der Internet-Ökonomie“, Landsberg/Lech, Verlag Moderne Industrie, S. 39 f., S.116, S.197 ff., S.412 f.

Hisrich, Robert D., Peters, Michael P.: “Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise“, Richard D. Irwin, INC., “2nd edition, 1992 – S.33, S.125, S.143

Kornhäusl, Susanne: „ Fördernde und hemmende Faktoren in der Gründungsphase – eine sekundäranalytische und primäranalytische Untersuchung“, Institut für BWL der Klein- und Mittelbetriebe, 1998, Diplomarbeit – S.22ff

Mugler J. (1998): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Band 1. –  
Wien, New York: Springer

Mugler J. (1999): Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe, Band 2. –  
Wien, New York: Springer

# **ANHANG 1**

# **FRAGEBOGEN**

Name des Studenten: .....

Nummer des Fragebogens: .....

### Internetrecherche

#### e-mail-Adresse

|                 |   |
|-----------------|---|
| Vorhanden       | 1 |
| Nicht vorhanden | 2 |

e-mail-Adresse: .....

Telefonnummer: .....

Ansprechpartner: .....



## Fragebogen

### 1. Besitzen Sie das Unternehmen noch? (statusdrei)

|   |   |
|---|---|
| Ja  | 1 |
| Verkauf   | 2 |
| Verpachtung   | 3 |
| Freiwillige Einstellung   | 4 |
| Zwangsläufige Einstellung infolge Konkurs und/oder Entziehung der Gewerbeberechtigung | 5 |
| Sonst. Form der Weitergabe (Schenkung)  | 6 |

### 2. Haben Sie Ihre Rechtsform seit der Gründung verändert? Wenn ja, welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen nun? (rfaend)

|                   |   |
|-------------------|---|
| Einzelunternehmen | 1 |
| GesmbH            | 2 |
| OHG, KG           | 3 |
| OEG, KEG          | 4 |
| Gesellschaft nbR  | 5 |
| Verein            | 6 |
| Sonstige .....    | 7 |

### 3. Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie zur Zeit? (Madrei)

.....

#### 3.1. Wenn keine, warum nicht? (Motikei)

|  |   |
|--|---|
| Zu teuer                                     | 1 |
| Keine qualifizierten Mitarbeiter zu bekommen | 2 |
| Unzuverlässig                                | 3 |
| Kein Bedarf                                  | 4 |
| Will unabhängig arbeiten                     | 5 |
| Sonstige.....                                | 6 |

**3.2. Entlohnen Sie qualifizierte Mitarbeiter leistungsbezogen?  
(Entleidr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**3.3. Woher rekrutieren Sie Ihre Mitarbeiter? (Marbqu)**

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| Arbeitsamt (Ams)              | 1 |
| Personalberater/Headhunter    | 2 |
| Konkurrenzbetriebe            | 3 |
| Anzeigenteil von Zeitungen    | 4 |
| Schulen und Universitäten     | 5 |
| Durch die eigenen Mitarbeiter | 6 |
| Informelle Beziehungen        | 7 |
| Jobbörsen im Internet         | 8 |

**4. Haben Sie sich seit dem Gründungszeitpunkt beruflich weitergebildet/zusätzliche Ausbildungen abgeschlossen? (weibil)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

Wenn ja, wie haben Sie sich weitergebildet? (weibart).....

.....

**5. Arbeiten Sie ausschließlich im Vollerwerb in Ihrem Unternehmen?  
(vollerdr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**6. Was ist Ihr Beweggrund um unternehmerisch tätig zu sein? (Hauptgrund und Nebengründe möglich) (motunt)**

|  |   |
|--|---|
| Arbeitslosigkeit, keine andere Erwerbsmöglichkeit                  | 1 |
| Wurde durch Erziehung dazu vorbereitet                             | 2 |
| Nutzung einer guten Gelegenheit/Ergreifung einer einmaligen Chance | 3 |
| Unabhängigkeit/freie Zeiteinteilung                                | 4 |
| Leistungswille, Streben nach Eigenverantwortlichkeit               | 5 |
| Wille zur Umsetzung einer guten Idee/Selbstverwirklichung          | 6 |
| Vermögensbildung, bessere Verdienstmöglichkeit                     | 7 |
| Sonstiges  | 8 |
| .....  |   |

**7. Sind Kooperationen für Ihr Unternehmen existentiell wichtig? (koopdr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**7.1. Wenn Ja, welche? (koodrart)**

|                  |   |
|------------------|---|
| Branchenverbände | 1 |
| Mit Kunden       | 2 |
| Mit Konkurrenten | 3 |
| Mit Lieferanten  | 4 |
| Sonstige.....    | 5 |

**7.2. In welchem Umfang sind Sie mit früheren Arbeitgebern verbunden? (kooparbf)**

|                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| Gar nicht                             | 1 |
| Ein Geschäftspartner wie jeder andere | 2 |
| Überdurchschnittlich                  | 3 |
|                                       |   |

**8. Hatten Sie seit der Gründung zusätzlichen Kapitalbedarf? (kapbedzus)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**Wenn ja, wie viel? (kabbzuho) .....**

**8.1. Woher stammen überwiegend die Mittel um den zusätzlichen (Kapital-)Bedarf zu decken? (kapzudr)**

|              |   |
|--------------|---|
| Eigenkapital | 1 |
| Fremdkapital | 2 |
| Ausgewogen   | 3 |

**8.2. Welche Arten des Eigenkapitals werden in Anspruch genommen? (Ekdrart)**

| Eigenkapitalgeber                    | Ja | Nein |
|--------------------------------------|----|------|
| Venture Capital Firmen               | 1  | 0    |
| Business Angel                       | 1  | 0    |
| Stille Teilhaber/stille Gesellschaft | 1  | 0    |
| Teilhaber aus Familie/Freundeskreis  | 1  | 0    |
| Privatgeld                           | 1  | 0    |
| Sonstige.....                        | 1  | 0    |

**8.3. Wenn Fremdkapital verwendet wird, wer sind die Fremdkapitalgeber? (Fkgebdr)**

| Fremdkapitalgeber     | Ja | Nein |
|-----------------------|----|------|
| Lieferanten           | 1  | 0    |
| Kunden (Anzahlungen)  | 1  | 0    |
| Banken                | 1  | 0    |
| Familie, Freunde      | 1  | 0    |
| Leasinggesellschaften | 1  | 0    |
| Sonstige .....        | 1  | 0    |

**8.4. Wodurch ergab sich der erhöhte Kapitalbedarf? (gruzkpd)**

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Steuerliche Gründe    | 1 |
| Expansionsgründe      | 2 |
| Private Gründe        | 3 |
| Werbung               | 4 |
| Mitarbeiter           | 5 |
| Konkurrenzsituation   | 6 |
| Gesteigerte Nachfrage | 7 |
| Sonstigen .....       | 8 |

**9. Nehmen Sie Förderungen in Anspruch? (foerdr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**9.1. Wenn Ja, welche? (foardr)**

.....

.....

**10. Welche Ziele verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen in den nächsten fünf Jahren? (zieldrnf)**

|  |   |
|--|---|
| Sicherung meiner Existenz                  | 1 |
| Moderates Wachstum                         | 2 |
| Starkes Wachstum                           | 3 |
| Erzielung eines hohen Veräußerungsgewinnes | 4 |
| Sonstige .....                             | 5 |
|  |   |

**11. Haben Sie einen Businessplan erstellt? (buspldr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**11.1. Mussten Sie ihn bereits ändern/anpassen? (busplae)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**12. Welche Planungsinstrumente wenden Sie an? (plinstdr)**

|                           |   |
|---------------------------|---|
| Finanzplan                | 1 |
| Budget                    | 2 |
| Planbilanz                | 3 |
| Personaleinsatzplan       | 4 |
| Sonstige .....            | 5 |
| Keine schriftlichen Pläne | 6 |

**13. Für welchen Zeitraum planen Sie im voraus? (plzeidr)**

..... Monate

**14. Stellen Sie Soll-Ist-Vergleiche an? (soisdr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**15. Von welchen Trends profitieren Sie? (trenddr)**

.....  
.....

**16. Setzen Sie Ihre Leistungen auch im Ausland ab? (expodr)**

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

**17. Wie schätzen Sie Ihre Wachstumschancen in den kommenden fünf Jahren? (wachzdr)**

|         |   |
|---------|---|
| Niedrig | 1 |
| Mittel  | 2 |
| Hoch    | 3 |

18. Sind Sie optimistisch, was die Erreichung Ihrer Ziele in den nächsten fünf Jahren betrifft? (optidr)

|      |   |
|------|---|
| Ja   | 1 |
| Nein | 2 |

Wenn nein, warum? (grupesdr).....

.....

|                        |   |
|------------------------|---|
| Wirtschaftliche Gründe | 1 |
| Private Gründe         | 2 |

19. Wie hat sich Ihr Unternehmen bis zum heutigen Zeitpunkt entwickelt? (entwdr)

|           |   |
|-----------|---|
| Sehr gut  | 1 |
| Gut       | 2 |
| Stagniert | 3 |
| Schlecht  | 4 |

20. Was sind entscheidende Faktoren für die Entwicklung Ihres Unternehmens? Nennen Sie bitte sowohl fördernde als auch hemmende Faktoren.

Fördernde (foerdfak).....

.....

Hemmende (hemfak).....

.....

# **ANHANG 2**

# **HYPOTHESEN**



## HYPOTHESEN

- Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Rechtsform des Unternehmens und Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter. **Frage 2 und 3**
- Es besteht ein Zusammenhang zwischen Einzel-Unternehmertum und Arbeit im Vollerwerb im Unternehmen. **Frage 2 und 5**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen Einzelunternehmertum und existentiell wichtigen Kooperationen. **Frage 2 und 7**
- Diese Unternehmer haben bewusst keine Mitarbeiter, da sie zu teuer sind, und/oder da sie unabhängig arbeiten wollen. **Frage 3 und 3.1**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen einer eventuellen beruflichen Weiterbildung des Entrepreneurs und der Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter. **Frage 3 und 4**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Arbeit im Vollerwerb und der Anzahl der Mitarbeiter **Frage 3 und 5**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen der Anzahl der Mitarbeiter und dem Hauptbeweggrund um unternehmerisch tätig zu sein. **Frage 3 und 6**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen der existentiellen Wichtigkeit der Kooperationen und der Nichtexistenz von Mitarbeitern. **Frage 3 und 7**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen Anzahl der Mitarbeiter und der Verbundenheit zum früheren Arbeitgeber. **Frage 3 und 7.2**
- Es besteht kein Zusammen hang zwischen zusätzlichen Kapitalbedarf und der Anzahl der Mitarbeiter. **Frage 3 und 8**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen den in den nächsten 5 Jahren verfolgten Zielen und der Anzahl der Mitarbeiter. **Frage 3 und 10**
- Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Unternehmens bis zum heutigen Zeitpunkt und der Entlohnungsform der Mitarbeiter. **Frage 3.2 und 19**
- Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der beruflichen Weiterbildung und der Entwicklung des Unternehmens bis zum heutigen Zeitpunkt. **Frage 4 und 19**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen den Beweggründen des Entrepreneurs und der Verbundenheit gegenüber dem/der früheren Arbeitgeber. **Frage 6 und 7.2**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen den Beweggründen eines Unternehmers ein Unternehmen zu gründen und den in den kommenden 5 Jahren verfolgten Zielen. **Frage 6 und 10**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen Kooperation mit Vertriebspartnern (Konkurrenten?) und Exportleistungen. **Frage 7.1 und 16**
- Es besteht kein Zusammenhang zwischen zusätzlichem Kapitalbedarf und Inanspruchnahme von Förderungen. **Frage 8 und 9**
- Es gibt keinen Zusammenhang zwischen den geschätzten Wachstumschancen in den kommenden 5 Jahren und den verfolgten Zielen in den nächsten 5 Jahren. **Frage 10 und 17**
- Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der Erstellung eines Business Plans und sich in Anwendung befindenden Planungsinstrumenten. **Frage 11 und 12**
- Es gibt keinen Zusammenhang zwischen der Absetzung der Leistung im Ausland und der Anzahl der beschäftigten Mitarbeiter. **Frage 16 und 3**

# **ANHANG 3**

# **HÄUFIGKEITEN**

## Häufigkeiten

### Statistiken

Rechercheergebnis nach drei Jahren

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 57 |
|   | Fehlend | 7  |

### Rechercheergebnis nach drei Jahren

|         |                          | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | vollständiger Fragebogen | 52         | 81,3    | 91,2                | 91,2                   |
|         | nicht antwortbereit      | 3          | 4,7     | 5,3                 | 96,5                   |
|         | nicht aufgefunden        | 1          | 1,6     | 1,8                 | 98,2                   |
|         | verstorben               | 1          | 1,6     | 1,8                 | 100,0                  |
|         | Gesamt                   | 57         | 89,1    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System                   | 7          | 10,9    |                     |                        |
| Gesamt  |                          | 64         | 100,0   |                     |                        |

## Häufigkeiten

### Statistiken

Status drei Jahre nach der Gründung

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 50 |
|   | Fehlend | 2  |

### Status drei Jahre nach der Gründung

|         |                               | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|-------------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Unternehmen noch<br>im Besitz | 41         | 78,8    | 82,0                | 82,0                   |
|         | Verkauf                       | 1          | 1,9     | 2,0                 | 84,0                   |
|         | Freiwillige Einstellung       | 8          | 15,4    | 16,0                | 100,0                  |
|         | Gesamt                        | 50         | 96,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System                        | 2          | 3,8     |                     |                        |
| Gesamt  |                               | 52         | 100,0   |                     |                        |

## Häufigkeiten

### Statistiken

Grund f. Nichtfortbestand

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 52 |
|   | Fehlend | 0  |

**Grund f. Nichtfortbestand**

|                                   | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|-----------------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                            | 49         | 94,2    | 94,2                | 94,2                   |
| Guter Job m.sicherem<br>Einkommen | 1          | 1,9     | 1,9                 | 96,2                   |
| Interessensmangel<br>festgestellt | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| neben LW zeitlicher<br>Engpass    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt                            | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Häufigkeiten****Statistiken**

Neue Rechtsform

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 12 |
|   | Fehlend | 40 |

**Neue Rechtsform**

|                          | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig Einzelunternehmen | 1          | 1,9     | 8,3                 | 8,3                    |
| GesmbH                   | 6          | 11,5    | 50,0                | 58,3                   |
| OHG, KG                  | 1          | 1,9     | 8,3                 | 66,7                   |
| OEG, KEG                 | 4          | 7,7     | 33,3                | 100,0                  |
| Gesamt                   | 12         | 23,1    | 100,0               |                        |
| Fehlend System           | 40         | 76,9    |                     |                        |
| Gesamt                   | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Häufigkeiten derjenigen, die Mitarbeiter beschäftigen****Statistiken**

Leistungsbezogene Entlohnung drei Jahre n. d. Gründung

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 22 |
|   | Fehlend | 0  |

**Leistungsbezogene Entlohnung drei Jahre n. d. Gründung**

|           | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|-----------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig Ja | 14         | 63,6    | 63,6                | 63,6                   |
| Nein      | 8          | 36,4    | 36,4                | 100,0                  |
| Gesamt    | 22         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Häufigkeiten**

**Warnungen**

In dieser Prozedur wurden keine Fälle eingegeben. Entweder sind keine Fälle in der Arbeitsdatei vorhanden oder alle Fälle wurden herausgefiltert.  
Dieser Befehl wird nicht ausgeführt.

**Häufigkeiten der Soloentrepreneure****Statistiken**

Motive f. Soloentrepreneurship

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 18 |
|   | Fehlend | 0  |

**Motive f. Soloentrepreneurship**

|  | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                                       | 3          | 16,7    | 16,7                | 16,7                   |
| zu teuer                                     | 1          | 5,6     | 5,6                 | 22,2                   |
| qual. Mitarbeiter schwer<br>zu bekommen      | 1          | 5,6     | 5,6                 | 27,8                   |
| keine Bedarf an<br>Mitarbeitern              | 10         | 55,6    | 55,6                | 83,3                   |
| Abhängigkeit von<br>Mitarbeitern unerwünscht | 2          | 11,1    | 11,1                | 94,4                   |
| Kosten                                       | 1          | 5,6     | 5,6                 | 100,0                  |
| Gesamt                                       | 18         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Häufigkeiten****Statistiken**

Zahl der Mitarbeiter drei Jahre nach der Gründung

|   |         |    |
|---|---------|----|
| N | Gültig  | 40 |
|   | Fehlend | 12 |

**Zahl der Mitarbeiter drei Jahre nach der Gründung**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | ,00    | 18         | 34,6    | 45,0                | 45,0                   |
|         | 1,00   | 5          | 9,6     | 12,5                | 57,5                   |
|         | 2,00   | 3          | 5,8     | 7,5                 | 65,0                   |
|         | 3,00   | 4          | 7,7     | 10,0                | 75,0                   |
|         | 4,00   | 3          | 5,8     | 7,5                 | 82,5                   |
|         | 5,00   | 1          | 1,9     | 2,5                 | 85,0                   |
|         | 7,00   | 1          | 1,9     | 2,5                 | 87,5                   |
|         | 8,00   | 1          | 1,9     | 2,5                 | 90,0                   |
|         | 13,00  | 1          | 1,9     | 2,5                 | 92,5                   |
|         | 14,00  | 1          | 1,9     | 2,5                 | 95,0                   |
|         | 20,00  | 1          | 1,9     | 2,5                 | 97,5                   |
|         | 40,00  | 1          | 1,9     | 2,5                 | 100,0                  |
|         | Gesamt | 40         | 76,9    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 12         | 23,1    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Häufigkeitstabelle****Mitarbeiterrekrutierung**

|         |                         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|-------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | AMS                     | 1          | 1,9     | 4,2                 | 4,2                    |
|         | Bildungsstätten         | 2          | 3,8     | 8,3                 | 12,5                   |
|         | über eigene Mitarbeiter | 3          | 5,8     | 12,5                | 25,0                   |
|         | informelle Beziehungen  | 7          | 13,5    | 29,2                | 54,2                   |
|         | verschiedenste Quellen  | 11         | 21,2    | 45,8                | 100,0                  |
|         | Gesamt                  | 24         | 46,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System                  | 28         | 53,8    |                     |                        |
| Gesamt  |                         | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Weiterbildung seit Gründung**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 23         | 44,2    | 59,0                | 59,0                   |
|         | Nein   | 16         | 30,8    | 41,0                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 39         | 75,0    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 13         | 25,0    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Art der Weiterbildung**

|   | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                                    | 31         | 59,6    | 59,6                | 59,6                   |
| autodidaktisch                            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 61,5                   |
| div. Kurse                                | 10         | 19,2    | 19,2                | 80,8                   |
| Div. Kurse                                | 2          | 3,8     | 3,8                 | 84,6                   |
| div. Kurse, Studium                       | 1          | 1,9     | 1,9                 | 86,5                   |
| Fachliteratur,<br>Unternehmensberater     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 88,5                   |
| Fachseminare                              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 90,4                   |
| Kommunikation,<br>Geschäftsprozesse       | 1          | 1,9     | 1,9                 | 92,3                   |
| Literatur                                 | 2          | 3,8     | 3,8                 | 96,2                   |
| Studium                                   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| Unternehmertraining,<br>techn. Sicherheit | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt                                    | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Vollerwerbsunternehmen**

|         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  |            |         |                     |                        |
| Ja      | 32         | 61,5    | 80,0                | 80,0                   |
| Nein    | 8          | 15,4    | 20,0                | 100,0                  |
| Gesamt  | 40         | 76,9    | 100,0               |                        |
| Fehlend |            |         |                     |                        |
| System  | 12         | 23,1    |                     |                        |
| Gesamt  | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Motive, unternehmerisch tätig zu sein**

|  | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                                       | 12         | 23,1    | 23,1                | 23,1                   |
| Erziehung                                    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 25,0                   |
| Gelgenheit/Chance                            | 8          | 15,4    | 15,4                | 40,4                   |
| Unabhängigkeit                               | 16         | 30,8    | 30,8                | 71,2                   |
| Leistungswille                               | 6          | 11,5    | 11,5                | 82,7                   |
| Umsetzung einer<br>Idee/Selbstverwirklichung | 9          | 17,3    | 17,3                | 100,0                  |
| Gesamt                                       | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Motive2 unternehmerisch tätig zu sein**

|         |  | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Gelegenheit/Chance                           | 4          | 7,7     | 20,0                | 20,0                   |
|         | Unabhängigkeit                               | 2          | 3,8     | 10,0                | 30,0                   |
|         | Leistungswille                               | 4          | 7,7     | 20,0                | 50,0                   |
|         | Umsetzung einer<br>Idee/Selbstverwirklichung | 8          | 15,4    | 40,0                | 90,0                   |
|         | Vermögensbildung                             | 2          | 3,8     | 10,0                | 100,0                  |
|         | Gesamt                                       | 20         | 38,5    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System                                       | 32         | 61,5    |                     |                        |
| Gesamt  |  | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Motive3 unternehmerisch tätig zu sein**

|         |  | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Gelegenheit/Chance                           | 1          | 1,9     | 9,1                 | 9,1                    |
|         | Unabhängigkeit                               | 1          | 1,9     | 9,1                 | 18,2                   |
|         | Leistungswille                               | 3          | 5,8     | 27,3                | 45,5                   |
|         | Umsetzung einer<br>Idee/Selbstverwirklichung | 3          | 5,8     | 27,3                | 72,7                   |
|         | Vermögensbildung                             | 3          | 5,8     | 27,3                | 100,0                  |
|         | Gesamt                                       | 11         | 21,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System                                       | 41         | 78,8    |                     |                        |
| Gesamt  |  | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Sonstige Motive, unternehmerisch tätig zu sein**

|         |        | Häufigkeit | Prozent |
|---------|--------|------------|---------|
| Fehlend | System | 52         | 100,0   |

**Bedeutung von Kooperationen**

|         |                      | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|----------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | existentiell wichtig | 26         | 50,0    | 63,4                | 63,4                   |
|         | unwichtig            | 15         | 28,8    | 36,6                | 100,0                  |
|         | Gesamt               | 41         | 78,8    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System               | 11         | 21,2    |                     |                        |
| Gesamt  |                      | 52         | 100,0   |                     |                        |



**Mit wem wird kooperiert?**

|                  | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig           | 26         | 50,0    | 50,0                | 50,0                   |
| Branchenverbände | 7          | 13,5    | 13,5                | 63,5                   |
| Kunden           | 5          | 9,6     | 9,6                 | 73,1                   |
| Konkurrenten     | 2          | 3,8     | 3,8                 | 76,9                   |
| Lieferanten      | 2          | 3,8     | 3,8                 | 80,8                   |
| diverse          | 8          | 15,4    | 15,4                | 96,2                   |
| Sonstige         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| Unis             | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt           | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Kooperation mit früherem Arbeitgeber**

|         | Häufigkeit                   | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|------------------------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | keine Kooperation            | 16      | 30,8                | 55,2                   |
|         | normaler<br>Geschäftspartner | 8       | 15,4                | 27,6                   |
|         | Kooperationspartner          | 5       | 9,6                 | 17,2                   |
|         | Gesamt                       | 29      | 55,8                | 100,0                  |
| Fehlend | System                       | 23      | 44,2                |                        |
| Gesamt  |                              | 52      | 100,0               |                        |

**Zusätzlicher Kapitalbedarf seit der Gründung**

|         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja         | 20      | 38,5                | 48,8                   |
|         | Nein       | 21      | 40,4                | 51,2                   |
|         | Gesamt     | 41      | 78,8                | 100,0                  |
| Fehlend | System     | 11      | 21,2                |                        |
| Gesamt  |            | 52      | 100,0               |                        |

**KAPBUHO**

|         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | 30000,00   | 1       | 1,9                 | 20,0                   |
|         | 35000,00   | 1       | 1,9                 | 20,0                   |
|         | 1000000,00 | 2       | 3,8                 | 40,0                   |
|         | 2000000,00 | 1       | 1,9                 | 20,0                   |
|         | Gesamt     | 5       | 9,6                 | 100,0                  |
| Fehlend | System     | 47      | 90,4                |                        |
| Gesamt  |            | 52      | 100,0               |                        |

**Art des zus. Kapitals**

|         |              | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Eigenkapital | 10         | 19,2    | 50,0                | 50,0                   |
|         | Fremdkapital | 3          | 5,8     | 15,0                | 65,0                   |
|         | Ausgewogen   | 7          | 13,5    | 35,0                | 100,0                  |
|         | Gesamt       | 20         | 38,5    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System       | 32         | 61,5    |                     |                        |
| Gesamt  |              | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Häufigkeitstabelle****Eigenkapital von Venture Capitalists**

|        |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig |        | 38         | 73,1    | 73,1                | 73,1                   |
|        | Nein   | 14         | 26,9    | 26,9                | 100,0                  |
|        | Gesamt | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Eigenkapital von Business Angels**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Nein   | 14         | 26,9    | 100,0               | 100,0                  |
| Fehlend | System | 38         | 73,1    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Eigenkapital von Stilem Gesellschafter**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 1          | 1,9     | 6,7                 | 6,7                    |
|         | Nein   | 14         | 26,9    | 93,3                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 15         | 28,8    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 37         | 71,2    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Eigenkapital von Freunden/aus der Familie**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Nein   | 14         | 26,9    | 100,0               | 100,0                  |
| Fehlend | System | 38         | 73,1    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Eigenkapital aus sonstigen Quellen**

|        |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig |        | 39         | 75,0    | 75,0                | 75,0                   |
|        | Privat | 13         | 25,0    | 25,0                | 100,0                  |
|        | Gesamt | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Fremdkapital von Lieferanten**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 1          | 1,9     | 9,1                 | 9,1                    |
|         | Nein   | 10         | 19,2    | 90,9                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 11         | 21,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 41         | 78,8    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Fremdkapital von Kunden**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 1          | 1,9     | 9,1                 | 9,1                    |
|         | Nein   | 10         | 19,2    | 90,9                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 11         | 21,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 41         | 78,8    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Fremdkapital von Banken**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 9          | 17,3    | 75,0                | 75,0                   |
|         | Nein   | 3          | 5,8     | 25,0                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 12         | 23,1    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 40         | 76,9    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Fremdkapital von Freunden/aus der Familie**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 2          | 3,8     | 18,2                | 18,2                   |
|         | Nein   | 9          | 17,3    | 81,8                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 11         | 21,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 41         | 78,8    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Fremdkapital von Leasinggesellschaften1**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 1          | 1,9     | 9,1                 | 9,1                    |
|         | Nein   | 10         | 19,2    | 90,9                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 11         | 21,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 41         | 78,8    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**FKSONDR**

|                     | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig              | 50         | 96,2    | 96,2                | 96,2                   |
| Muttersgesellschaft | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| Netzwerk            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt              | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Grund für den zusätzlichen Kapitalbedarf**

|                       | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|-----------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                | 34         | 65,4    | 65,4                | 65,4                   |
| Expansionsgründe      | 9          | 17,3    | 17,3                | 82,7                   |
| Mitarbeiter           | 1          | 1,9     | 1,9                 | 84,6                   |
| Konkurrenzsituation   | 2          | 3,8     | 3,8                 | 88,5                   |
| Gesteigerte Nachfrage | 3          | 5,8     | 5,8                 | 94,2                   |
| diverse               | 2          | 3,8     | 3,8                 | 98,1                   |
| Ersatz                | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt                | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Foerderung nach Gründung**

|         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | 7          | 13,5    | 17,1                | 17,1                   |
| Ja      | 34         | 65,4    | 82,9                | 100,0                  |
| Nein    | 41         | 78,8    | 100,0               |                        |
| Gesamt  | 52         | 100,0   |                     |                        |
| Fehlend | 11         | 21,2    |                     |                        |
| System  | 52         | 100,0   |                     |                        |
| Gesamt  |            |         |                     |                        |

**FOERARDR**

|                     | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig              | 45         | 86,5    | 86,5                | 86,5                   |
| AMS, Bürges         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 88,5                   |
| Bürges              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 90,4                   |
| Exportförderung     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 92,3                   |
| Innovationsagentur  | 1          | 1,9     | 1,9                 | 94,2                   |
| Innovationsargentur | 1          | 1,9     | 1,9                 | 96,2                   |
| Kurse, Kredite      | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| ÖSB                 | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt              | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Ziele für den Zeitraum von drei bis acht Jahren**

|   | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | 11         | 21,2    | 21,2                | 21,2                   |
| Existenzsicherung                             | 5          | 9,6     | 9,6                 | 30,8                   |
| Moderates Wachstum                            | 27         | 51,9    | 51,9                | 82,7                   |
| Starkes Wachstum                              | 5          | 9,6     | 9,6                 | 92,3                   |
| Erzielung eines hohen<br>Veräußerungsgewinnes | 2          | 3,8     | 3,8                 | 96,2                   |
| Qualität                                      | 2          | 3,8     | 3,8                 | 100,0                  |
| Gesamt  | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Erstellung eines Businessplanes**

|                | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|----------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig Ja      | 21         | 40,4    | 51,2                | 51,2                   |
| Nein           | 20         | 38,5    | 48,8                | 100,0                  |
| Gesamt         | 41         | 78,8    | 100,0               |                        |
| Fehlend System | 11         | 21,2    |                     |                        |
| Gesamt         | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Änderung des Business Plans notwendig?**

|                | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|----------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig Ja      | 15         | 28,8    | 68,2                | 68,2                   |
| Nein           | 7          | 13,5    | 31,8                | 100,0                  |
| Gesamt         | 22         | 42,3    | 100,0               |                        |
| Fehlend System | 30         | 57,7    |                     |                        |
| Gesamt         | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Planungsinstrumente nach drei Jahren**

|   | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                                      | 11         | 21,2    | 21,2                | 21,2                   |
| 1   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 23,1                   |
| Budget                                      | 4          | 7,7     | 7,7                 | 30,8                   |
| Budget,<br>Personaleinsatzplan              | 2          | 3,8     | 3,8                 | 34,6                   |
| Finanzplan                                  | 4          | 7,7     | 7,7                 | 42,3                   |
| Finanzplan, Budget                          | 4          | 7,7     | 7,7                 | 50,0                   |
| Finanzplan, Budget,<br>Personaleinsatzplan  | 2          | 3,8     | 3,8                 | 53,8                   |
| Finanzplan, Budget,<br>Planbilanz, Personal | 2          | 3,8     | 3,8                 | 57,7                   |
| Finanzplan,<br>Personaleinsatzplan          | 1          | 1,9     | 1,9                 | 59,6                   |
| Finanzplan, Budget,<br>Planbilanz, Persona  | 1          | 1,9     | 1,9                 | 61,5                   |
| keine                                       | 14         | 26,9    | 26,9                | 88,5                   |
| Keine                                       | 1          | 1,9     | 1,9                 | 90,4                   |
| Personaleinsatzplan                         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 92,3                   |
| Personaleinsatzplan,<br>sonstige einfache   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 94,2                   |
| Planbilanz                                  | 1          | 1,9     | 1,9                 | 96,2                   |
| Planbilanz,<br>Personaleinsatzplan          | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| Strategiepapier                             | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt                                      | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Planungshorizont drei Jahre nach der Gründung**

|         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | ,50        | 1,9     | 2,8                 | 2,8                    |
| 1,00    | 1          | 1,9     | 2,8                 | 5,6                    |
| 2,00    | 1          | 1,9     | 2,8                 | 8,3                    |
| 3,00    | 1          | 1,9     | 2,8                 | 11,1                   |
| 5,00    | 1          | 1,9     | 2,8                 | 13,9                   |
| 6,00    | 9          | 17,3    | 25,0                | 38,9                   |
| 8,00    | 1          | 1,9     | 2,8                 | 41,7                   |
| 12,00   | 17         | 32,7    | 47,2                | 88,9                   |
| 15,00   | 1          | 1,9     | 2,8                 | 91,7                   |
| 60,00   | 3          | 5,8     | 8,3                 | 100,0                  |
| Gesamt  | 36         | 69,2    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System     | 16      | 30,8                |                        |
| Gesamt  | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Soll-Ist-Vergleich nach drei Jahren**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 30         | 57,7    | 75,0                | 75,0                   |
|         | Nein   | 10         | 19,2    | 25,0                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 40         | 76,9    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 12         | 23,1    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Trends, von denen profitiert wird (drei Jahre n. d. Gr.)**

|  | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig   | 20         | 38,5    | 38,5                | 38,5                   |
| Beratungsbedarf                                | 1          | 1,9     | 1,9                 | 40,4                   |
| e-business                                     | 2          | 3,8     | 3,8                 | 44,2                   |
| e-commerce,<br>web-entertainment,<br>marketing | 1          | 1,9     | 1,9                 | 46,2                   |
| EDV-Bedarf                                     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 48,1                   |
| Gastronomiebedarf                              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 50,0                   |
| High-Tech                                      | 1          | 1,9     | 1,9                 | 51,9                   |
| Informationsbedarf                             | 1          | 1,9     | 1,9                 | 53,8                   |
| Internet                                       | 6          | 11,5    | 11,5                | 65,4                   |
| Internet, Telekom                              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 67,3                   |
| Internetbedarf in den<br>Haushalten            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 69,2                   |
| Nachfrage nach guter<br>Beratung               | 1          | 1,9     | 1,9                 | 71,2                   |
| Neue Medien                                    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 73,1                   |
| New Economy                                    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 75,0                   |
| Outsourcing                                    | 2          | 3,8     | 3,8                 | 78,8                   |
| Outsourcing,<br>Standardsoftwarenutzung        | 1          | 1,9     | 1,9                 | 80,8                   |
| PC   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 82,7                   |
| Preis-Leistungs-Bewusst<br>sein                | 1          | 1,9     | 1,9                 | 84,6                   |
| Privatisierung Telekom                         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 86,5                   |
| Qualitätsprobleme der<br>Konkurrenz            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 88,5                   |
| Rezession                                      | 1          | 1,9     | 1,9                 | 90,4                   |
| Softwareentwicklung                            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 92,3                   |
| Systembetreuungsbedarf                         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 94,2                   |
| Telekom, Internet                              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 96,2                   |
| Trainerbedarf                                  | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| Wirtschaftswachstum                            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt   | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Absatz der Leistungen im Ausland (n.3 J.)**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 18         | 34,6    | 43,9                | 43,9                   |
|         | Nein   | 23         | 44,2    | 56,1                | 100,0                  |
|         | Gesamt | 41         | 78,8    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 11         | 21,2    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**Wachstumschancen kommende 5 Jahre (3 J. n. Gr.)**

|         |         | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|---------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | niedrig | 3          | 5,8     | 7,3                 | 7,3                    |
|         | mittel  | 28         | 53,8    | 68,3                | 75,6                   |
|         | hoch    | 10         | 19,2    | 24,4                | 100,0                  |
|         | Gesamt  | 41         | 78,8    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System  | 11         | 21,2    |                     |                        |
| Gesamt  |         | 52         | 100,0   |                     |                        |

**optimistisch f. d. Zielerreichung i.d. n. fünf Jahren**

|         |        | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|--------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Ja     | 40         | 76,9    | 97,6                | 97,6                   |
|         | Nein   | 1          | 1,9     | 2,4                 | 100,0                  |
|         | Gesamt | 41         | 78,8    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System | 11         | 21,2    |                     |                        |
| Gesamt  |        | 52         | 100,0   |                     |                        |

**GRUPESDR**

|        |   | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|--------|---|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig |   | 51         | 98,1    | 98,1                | 98,1                   |
|        | 1 | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt |   | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

**Entwicklung während der ersten drei Jahre**

|         |           | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|---------|-----------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig  | Sehr gut  | 16         | 30,8    | 40,0                | 40,0                   |
|         | Gut       | 22         | 42,3    | 55,0                | 95,0                   |
|         | Stagniert | 1          | 1,9     | 2,5                 | 97,5                   |
|         | Schlecht  | 1          | 1,9     | 2,5                 | 100,0                  |
|         | Gesamt    | 40         | 76,9    | 100,0               |                        |
| Fehlend | System    | 12         | 23,1    |                     |                        |
| Gesamt  |           | 52         | 100,0   |                     |                        |



## FOERDFAK

|                                   | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|-----------------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                            | 16         | 30,8    | 30,8                | 30,8                   |
| Aufschwung der Branche            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 32,7                   |
| EDV-Bedarf                        | 1          | 1,9     | 1,9                 | 34,6                   |
| EDV-Dominanz                      | 1          | 1,9     | 1,9                 | 36,5                   |
| Eigene Flexibilität,<br>Netzwerk  | 1          | 1,9     | 1,9                 | 38,5                   |
| Energietrends                     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 40,4                   |
| Erfahrung, persönl.<br>Netzwerk   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 42,3                   |
| Globalisierung                    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 44,2                   |
| hohe Qualität                     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 46,2                   |
| Internet                          | 2          | 3,8     | 3,8                 | 50,0                   |
| IT-Entwicklung                    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 51,9                   |
| IT-Markt                          | 1          | 1,9     | 1,9                 | 53,8                   |
| Konzentration auf<br>Kernkomp     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 55,8                   |
| Kooperationen                     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 57,7                   |
| Kostensenkungsbedarf              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 59,6                   |
| Kundenakquisition                 | 1          | 1,9     | 1,9                 | 61,5                   |
| Kundenkontakt                     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 63,5                   |
| mangelnde Fachkenntnis<br>Kunden  | 1          | 1,9     | 1,9                 | 65,4                   |
| Marktnische                       | 1          | 1,9     | 1,9                 | 67,3                   |
| Netzwerk                          | 2          | 3,8     | 3,8                 | 71,2                   |
| Netzwerke,<br>persönl.Einstellung | 1          | 1,9     | 1,9                 | 73,1                   |
| niedrige Kosten Internet          | 1          | 1,9     | 1,9                 | 75,0                   |
| Niedrige<br>Startinvestitionen    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 76,9                   |
| Personal                          | 2          | 3,8     | 3,8                 | 80,8                   |
| Pionierstimmung                   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 82,7                   |
| positive Einstellung              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 84,6                   |
| Produktvielfalt                   | 1          | 1,9     | 1,9                 | 86,5                   |
| Qualität und Service              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 88,5                   |
| Rezession, Kleinheit              | 1          | 1,9     | 1,9                 | 90,4                   |
| Servicebedarf                     | 3          | 5,8     | 5,8                 | 96,2                   |
| Systembetreuungsbedarf            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| Übernahme von<br>Verantwortung    | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt                            | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |

## HEMFAK

|                               | Häufigkeit | Prozent | Gültige<br>Prozente | Kumulierte<br>Prozente |
|-------------------------------|------------|---------|---------------------|------------------------|
| Gültig                        | 25         | 48,1    | 48,1                | 48,1                   |
| Abgaben ohne Förderung        | 1          | 1,9     | 1,9                 | 50,0                   |
| Abhängigkeit von Partnern     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 51,9                   |
| Bürokratie, Gesetze           | 1          | 1,9     | 1,9                 | 53,8                   |
| Euro-Umstellung               | 1          | 1,9     | 1,9                 | 55,8                   |
| Fremdkapitalmangel            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 57,7                   |
| Großkaufhäuser                | 1          | 1,9     | 1,9                 | 59,6                   |
| inhaltslose Visionäre         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 61,5                   |
| Kapitalmangel                 | 1          | 1,9     | 1,9                 | 63,5                   |
| Kapitalmangel, Bürokratie     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 65,4                   |
| Komplexität des Mediums       | 1          | 1,9     | 1,9                 | 67,3                   |
| Konjunktur                    | 2          | 3,8     | 3,8                 | 71,2                   |
| Liquidität der Kunden         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 73,1                   |
| Liquidität, Kapazität         | 1          | 1,9     | 1,9                 | 75,0                   |
| Mitarbeiterakquisition        | 2          | 3,8     | 3,8                 | 78,8                   |
| Produzenten disk. Kleine      | 1          | 1,9     | 1,9                 | 80,8                   |
| Rechtliche<br>Voraussetzungen | 1          | 1,9     | 1,9                 | 82,7                   |
| schlechte Qualität            | 1          | 1,9     | 1,9                 | 84,6                   |
| Stress, Kleinheit             | 1          | 1,9     | 1,9                 | 86,5                   |
| unfairer Wettbewerb           | 1          | 1,9     | 1,9                 | 88,5                   |
| Zahlungsmoral, zu jung        | 1          | 1,9     | 1,9                 | 90,4                   |
| Zeitdruck                     | 1          | 1,9     | 1,9                 | 92,3                   |
| Zeitmangel                    | 2          | 3,8     | 3,8                 | 96,2                   |
| zu rasches Wachstum           | 1          | 1,9     | 1,9                 | 98,1                   |
| zu wenig Förderungen          | 1          | 1,9     | 1,9                 | 100,0                  |
| Gesamt                        | 52         | 100,0   | 100,0               |                        |