

Gründungsvoraussetzungen an Universitäten - der deutschsprachige Raum im internationalen Vergleich

Frank Halter¹⁾ (Ansprechperson), Urs Fueglistaller¹⁾, Heinz Klandt²⁾, Tobias Johann²⁾

Die Disposition im Überblick:

1.	Problemstellung.....	2
2.	Zielsetzung.....	3
3.	Sample und Methodik.....	3
4.	Studierende im Unternehmensgründungsprozess.....	5
5.	Hürden von studentischen Unternehmensgründungen.....	8
5.1.	Die Hürden in der Einzelbetrachtung.....	8
5.1.1.	Die wahrgenommenen Einzelhürden im Allgemeinen.....	8
5.1.2.	Die wahrgenommenen Einzelhürden pro Land.....	8
5.1.3.	Die Einzelhürden im Gründungsprozess.....	9
5.1.4.	Die Einzelhürden je Studienrichtung.....	10
5.2.	Faktoranalytische Untersuchung der Hürden.....	11
5.2.1.	Faktoranalyse der Hürden.....	11
5.2.2.	Korrelationsanalyse zwischen Hürden und unternehmerischen Kraft.....	12
5.2.3.	Die Hürden im Gründungsprozess.....	12
5.2.4.	Die Hürden je Studienrichtung.....	13
6.	Fördermöglichkeiten gegenüber Studierenden.....	16
6.1.	Die gewünschten Fördermöglichkeiten pro Land.....	16
6.2.	Förderung nach Gründungsphase.....	17
6.3.	Förderung nach Studienrichtung.....	18
7.	Implikationen für Forschung und Praxis.....	19
8.	Anhang.....	20
8.1.	Samplestruktur.....	20
8.2.	Hauptfach der Studierenden.....	21
8.3.	Die Einzelhürden je Gründungsphase.....	22
8.4.	Einzelhürden nach Studienrichtung.....	23
8.5.	Faktoranalyse der Hürden pro Land.....	24
8.6.	Korrelationsanalyse der Hürden pro Land.....	25
9.	Literaturverzeichnis.....	26

1. Problemstellung

Im vorliegenden Beitrag steht die originäre Unternehmensgründung (nascent entrepreneurship) von Studierenden (Academic Entrepreneurship) im Zentrum der Betrachtung (Menzies, Diochon, Gasse 2004). Im Rahmen von verschiedenen Einzelstudien wurden in der Vergangenheit die Unternehmensgründungen von Studierenden an Universitäten, Hochschulen und Fachhochschulen untersucht. Gerade im deutschsprachigen Raum kann diesbezüglich eine Vielzahl von empirischen Erkenntnissen identifiziert werden (z.B. Franke, Lühje 2000; Golla, Holi, Klandt 2003; Görisch 2001; Hinz 1999; Schwarz, Grieshuber 2002; Fueglistaller, Halter, Hartl 2004; Fueglistaller, Halter, Blickle u.a. 2004). Was bisher jedoch mehrheitlich fehlte, ist die Möglichkeit, die o.g. Erkenntnisse in einem internationalen Kontext zu spiegeln und dadurch eine zusätzliche Perspektive für die jeweilige Standortbestimmung darzulegen; ein erster Ansatz hierzu wurde von Golla, Halter, Fueglistaller u.a. 2006 ermöglicht.

Der Nutzen dieses Vorgehens liegt einerseits in der Erkenntnisgewinnung über Gründungsverhalten und -voraussetzungen, betrachtet aus verschiedenen Perspektiven wie Individuum, Gründungspersonen, Umfeld und Organisation. Andererseits werden aufgrund des Forschungsansatzes auch Langzeitstudien ermöglicht, die insbesondere mittels international ausgerichteten Vergleichsstudien einen Mehrwert für Forschung, Lehre und Praxis schaffen (Hirich 2006).

Die jüngste Studie hat gezeigt, dass in deutschsprachigen Raum die unternehmerische Kraft von Studierenden im internationalen Vergleich als moderat bezeichnet werden muss (vgl. dazu nachstehende Abbildung). Insbesondere bei den Studierenden in der Schweiz und in Deutschland sind am untersten Rand der Skala. Vor diesem Hintergrund müssen wir uns deshalb die Frage stellen, was in unserem Kulturraum eventuell verbessert werden kann.

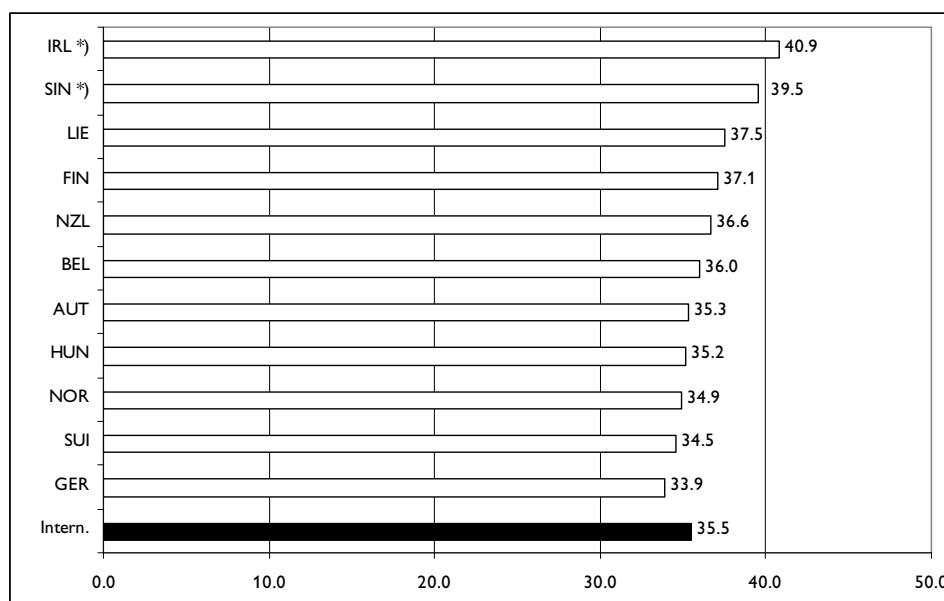


Abbildung 1: Unternehmerische Kraft von Studierenden im internationalen Vergleich (Fueglistaller, Klandt, Halter 2006; * = nicht für das ganze Land repräsentativ)

2. Zielsetzung

Das Ziel des vorliegenden Beitrages ist es, die Gründungsvoraussetzungen an Universitäten, Hochschulen und Fachhochschulen im internationalen Vergleich zu untersuchen. Der Beitrag fokussiert sich dabei auf die von Studierenden wahrgenommenen Hürden einerseits und die Förderungswünschen andererseits. Dabei differenzieren wir zwischen unterschiedlichen Entwicklungsphasen auf dem Gründungsweg und verschiedenen Studienrichtungen. Die untersuchungsleitenden Fragen lauten deshalb:

- Gibt es nationale Unterschiede bezüglich Hürden für Studierende im Unternehmensgründungsprozess und nach Studienrichtungen?
- Gibt es nationale Unterschiede bezogen auf die gewünschten Fördermöglichkeiten von den Studierenden im Unternehmensgründungsprozess und nach Studienrichtungen?

3. Sample und Methodik

Das dem vorliegenden Beitrag zugrunde liegende Sample setzt sich aus 37'412 auswertbaren Fragebogen zusammen, die sich auf 14 Länder verteilen. Die Verteilung unter den verschiedenen Nationen zeigt, dass einige Unterschiede zu verzeichnen sind (vgl. Abbildung 2). Bezüglich der Anzahl von befragten Studenten konnte die grösste Abdeckung in Österreich, der Schweiz und in Neuseeland erreicht werden. Die in der vierten Spalte dargestellte Grundgesamtheit bezieht sich auf die effektiv befragten Universitäten und Fachhochschulen. Zu diesem Zweck haben wir die Zahl der zur Zeit eingeschriebenen Studenten je befragter Universität pro Land addiert. Dies bedeutet, dass nicht jede Universität befragt worden ist. Die Grundgesamtheit bewegt sich entsprechend zwischen 122'600 Studierenden in Österreich und 570 Studierenden in Liechtenstein. Aus der fünften Spalte kann die Zahl der effektiv erfassten Fragebogen pro Land und in der letzten Spalte die sich daraus ergebende Rücklaufquote abgelesen werden. Die höchsten Antwortquoten konnten in Liechtenstein (35.1%), Neuseeland (29.1%) und der Schweiz (16.0%) erreicht werden. Am schwächsten sind die Rücklaufquoten in Australien (0.1%), Südafrika (0.2%) und Irland (0.7%) ausgefallen. Im internationalen Durchschnitt liegt die Rücklaufquote bei (5.9%).

Land	Kürzel	Anzahl befragter Universitäten	Grundgesamtheit der befragten Universitäten	Rücklauf	Rücklaufquote (in %)
Schweiz	SUI	26	55'105	8'825	16.0%
Deutschland	GER	9	111'474	3'189	2.9%
Österreich	AUT	23	122'600	8'857	7.2%
Belgien	BEL	5	21'954	1'612	7.3%
Finnland	FIN	8	45'400	1'566	3.4%
Norwegen	NOR	6	38'125	1'086	2.9%
Ungarn	HUN	8	100'205	3'346	3.3%
Neu Seeland	NZL	2	27'353	7'970	29.1%
Australien	AUS	3	52'536	67	0.1%
Südafrika	RSA	1	12'600	25	0.2%
Singapur	SIN	1	3'500	354	10.1%
Liechtenstein	LIE	1	570	200	35.1%
Frankreich	FRA	1	2'500	67	2.7%
Irland	IRL	4	37'000	248	0.7%
International	Intern.	93	630'922	37'412	5.9%

Abbildung 2: Beteiligung und Antwortquote der Länder

Neben der rein quantitativen Umschreibung der Samples muss auch die innere Struktur betrachtet werden (vgl. dazu die Tabelle im Anhang 8.1, S. 20). Das Durchschnittsstudienjahr liegt bei 3.15 Jahren. Frankreich bildet mit einem Wert von 1.0 den untersten Rand und muss deshalb als Ausreisser behandelt werden. Das zweite Kriterium ist die Stufe des Studiums. 56.2% aller Befragten befinden sich im Grundstudium (äquivalent Bachelorstufe), 38.1% der Befragten im Hauptstudium (äquivalent Masterstufe). Die restlichen 5.7% sind auf der Promotionsstufe (äquivalent PhD). Bei den drei Sample Frankreich, Australien und Singapur ist die Zahl der Studierenden im Grundstudium übervertreten. Die dritte Differenzierung kann bezüglich der Art und Weise, wie das Studium gestaltet wird, vorgenommen werden. 86.6% aller befragten Studierenden geben an, dass sie ein Vollzeitstudium, gegenüber 13.4% welche ein Teilzeitstudium respektive ein berufsbegleitendes Studium besuchen. Betrachten wir diesbezüglich die nationalen Samples, sind die Vollzeitstudierenden im Sample Frankreich und Singapur erneut übervertreten sind. Bezüglich Durchschnittsalter, das auf internationaler Ebene 24.2 Jahre beträgt, sind die Studierenden vor dem Hintergrund der bisherigen Ausführungen im Sample von Frankreich erwartungsgemäss am jüngsten. Als relativ jung dürfen die Studierenden in Singapur, Südafrika und Neuseeland bezeichnet werden. Abschliessend kann auch die Zusammensetzung bezüglich Studienrichtung betrachtet werden. Im Durchschnitt belegen 25.7% aller Befragten das Fach Betriebswirtschaftslehre, gefolgt von klassischen Sozialwissenschaften (9.9%)¹ wie Soziologie oder Psychologie, Naturwissenschaften² (9.8%), exakte Wissenschaften (9.5%)³, Maschinen- und Elektrowissenschaft (9.3%), Medizin oder Pharmazie (6.2%) oder Volkswirtschaftslehre (5.7%). Die restlichen 32.9% verteilen sich auf

¹ dazu zählen wir Soziologie und Psychologie.

² dazu zählen wir Chemie, Biologie, Erdwissenschaften, Geographie.

³ dazu zählen wir Mathematik Informatik, Astronomie, Physik.

verschiedene kleiner Studienrichtungen. Betrachten wir die länderspezifische Verteilung muss festgehalten werden, dass insbesondere in den Ländern Liechtenstein, Frankreich, Australien, Südafrika und Singapur das Fach der Betriebswirtschaftslehre wesentlich übervertreten ist.

Trotz leichten Unterschieden zwischen den verschiedenen Ländern bezüglich Struktur der Samples sowie den Risiken betreffend webbasierten Umfragen darf festgehalten werden, dass die Aussagekraft der vorliegenden Studie mit Ausnahme für Frankreich, Australien und Südafrika als hoch eingestuft werden darf. Die drei genannten Länder werden für die vorliegende Analyse deshalb ausgeschlossen. Da wir im vorliegenden Beitrag auch zwischen verschiedenen Studienrichtungen differenzieren, verzichten wir für weiter auf die Länder Liechtenstein, Singapur und Irland. Entsprechend können nachfolgend folgende Länder verglichen werden: Schweiz, Deutschland, Österreich, Belgien, Finnland, Norwegen; Ungarn und Neuseeland (vgl. dazu die weiss markierten Länder in Abbildung 2).

4. Studierende im Unternehmensgründungsprozess

Im Rahmen von Schulungs- und Weiterbildungsprogrammen werden verschiedene Unternehmensgründungsprozesse vorgeschlagen.⁴ Nachfolgend stützen wir uns auf den Vorschlag von Klandt (vgl. dazu Abbildung 3).⁵ Dabei spannen wir den Bogen von Studierenden, die sich noch nie Gedanken über ein mögliche Unternehmensgründung gemacht haben (A) bis zu jenen, die in der Vergangenheit unternehmerisch selbständig waren, aber es zum heutigen Zeitpunkt bereits nicht mehr sind (H). Dazwischen gibt es Studierende, die sich flüchtig (B) oder relativ konkret (C) Gedanken gemacht haben, Studierende die davon schon wieder abgekommen sind (D), sich bereits fest entschlossen haben diesen Weg einzuschlagen (E), sich bereits in der konkreten Umsetzung befinden (F) oder heute bereits selbständig sind (G).

⁴ Korunka, Kessler 2005, s. 1056; Mugler, Plaschka 1987; Katz, Gartner 1988.

⁵ Vgl. Klandt 1984.

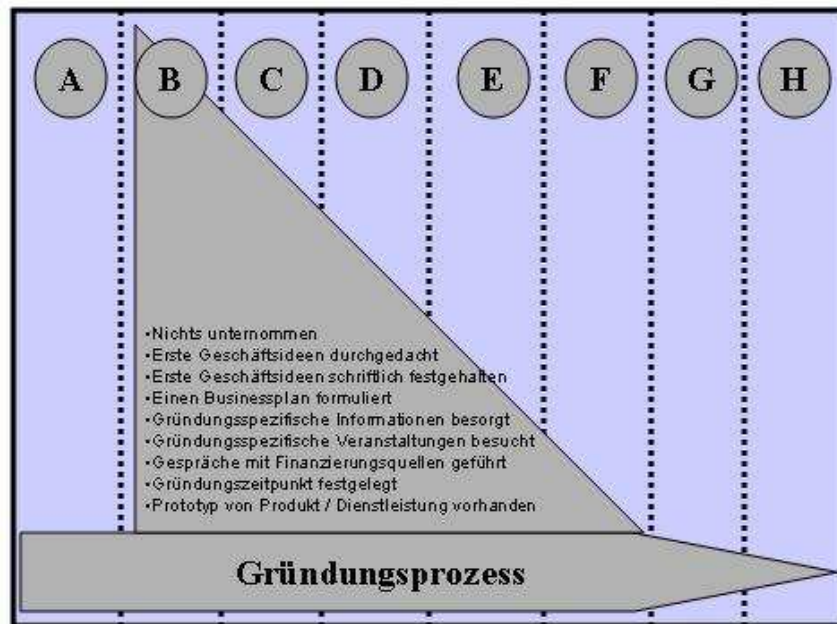


Abbildung 3: Der Gründungsprozess

Im internationalen Durchschnitt haben 22.2% der Studierenden sich noch gar nie mit dem Gedanken einer Unternehmensgründung auseinandergesetzt (vgl. dazu Abbildung 4). Im internationalen Vergleich liegt dieser Anteil vor allem in den Ländern Norwegen (27.9%), Ungarn 27.3%), Belgien (26.2%) und Deutschland (26.0%) über der Einviertel Marke. Der Grossteil der Studierenden hat sich zumindest flüchtig mit diesem Gedanken schon auseinandergesetzt. Deutlich unter dem internationalen Durchschnitt liegt dieser Anteil in Finnland (37.1%). Die restlichen Studenten verteilen sich zwischen solchen, die erste Vorbereitende Schritte vorgenommen haben, solchen die von der Idee bereits wieder abgerückt sind und andere die wiederum die bereits ein Unternehmen gegründet haben. Die Quote der eigentlichen Gründer ist tief. Dies bedeutet, dass die meisten Unternehmensgründungen von Akademikern erst nach einigen Berufsjahren in einem Angestelltenverhältnis zu erwarten sind (vgl. dazu ausführlich auch Fueglistaller, Klandt, Halter 2006; Fueglistaller, Halter 2006).

	SUI	GER	AUT	BEL	FIN	NOR	HUN	NZL	Int. ⁶
A: Nein, noch nie	22.8	26.0	18.4	26.2	24.6	27.9	27.3	21.1	22.2
B: Ja, flüchtig	48.1	47.9	45.5	40.0	37.1	43.8	46.1	46.2	45.8
C: Ja, relativ konkret	11.5	8.5	11.9	14.7	10.5	13.1	11.2	11.8	11.5
D: Ja, bin aber davon wieder abgekommen	6.9	8.6	9.6	4.1	12.4	5.9	3.9	5.4	7.2
E: Ja, habe den festen Entschluss, mich selbständig zu machen	6.7	5.4	8.2	11.7	8.4	3.6	6.1	9.0	7.7
F: Ja, habe schon mit der Realisation begonnen	1.5	1.0	1.6	1.9	2.6	2.9	3.0	3.3	2.2
G: Ja, bin schon selbständig	1.4	1.5	3.3	1.0	2.2	1.9	1.9	1.6	2.0
H: Ja, war selbständig, bin es aber nicht mehr	1.0	1.2	1.4	0.4	2.2	0.9	0.5	1.7	1.2
n=	8'825	3'189	8'857	1'612	1'566	1'086	3'346	7'970	37'412

Abbildung 4: Die Bedeutung der Gründungsphasen im Überblick (Angaben in %)

Die vorbereitenden Massnahmen während den Phasen B bis F können vielfältig sein. Auch wenn der Wille zu einer Unternehmensgründung vorhanden ist, ist es gut denkbar, dass jemand noch nichts konkretes in diese Richtung unternommen hat. Auf der anderen Seite können aber auch bereits Prototypen von Produkten oder Dienstleistungen entwickelt worden sein.

	SUI	GER	AUT	BEL	FIN	NOR	HUN	NZL	Int.
Nichts unternommen	51.1	53.3	46.2	57.4	30.8	43.9	47.4	45.2	47.2
Erste Geschäftsideen durchgedacht	43.5	43.1	49.1	32.3	61.4	48.3	43.2	47.4	46.3
Erste Geschäftsideen schriftlich festgehalten	11.5	10.0	13.5	10.5	10.4	17.4	12.4	19.4	14.2
Gründungsspezifische Informationen besorgt	10.9	9.7	14.0	17.5	25.0	12.7	12.4	12.1	13.1
Einen Businessplan formuliert	5.7	4.1	5.8	5.9	7.5	10.3	6.6	11.0	7.4
Gründungsspezifische Veranstaltungen besucht	5.9	7.0	7.1	9.4	15.4	8.0	4.1	6.1	6.9
Prototyp von Produkt / Dienstleistung vorhanden	5.7	3.5	4.6	4.8	8.4	5.2	3.0	5.2	5.0
Gespräche mit Finanzierungsquellen geführt	2.4	2.1	3.0	3.5	2.8	6.3	4.0	5.8	3.7
Gründungszeitpunkt festgelegt	1.3	1.1	1.4	1.0	2.4	2.3	2.2	2.3	1.7
n=	6'641	2'289	6'831	1'174	1'116	774	2'375	6'037	28'088

Abbildung 5: Vorbereitende Massnahmen in den Phasen B – F (Angaben in %)

Werden die beiden Fragestellungen miteinander kombiniert und gemeinsam ein Index erstellt, so ergeben sich die Indexwerte, wie diese in Abbildung 1 dargestellt sind.

⁶ Inklusive den ausgeschlossenen Ländern Liechtenstein, Frankreich, Irland, Australien, Südafrika und Singapur.

5. Hürden von studentischen Unternehmensgründungen

5.1. Die Hürden in der Einzelbetrachtung

5.1.1. Die wahrgenommenen Einzelhürden im Allgemeinen

Eine Unternehmensgründung stellt einen Prozess dar, dem verschiedene Probleme im Wege stehen können. Deshalb haben wir die Studierenden nach Hürden befragt, die auf einer Likertskala zu bewerten waren. Die Ergebnisse (vgl. dazu Abbildung 6, grau schraffierte Spalte rechts) zeigen, dass im internationalen Durchschnitt die Finanzen als grösste Hürde eingeschätzt werden. Der Mittelwertvergleich zeigt, dass das eigene finanzielle Risiko als solches (Mw=4.51), das Fehlen von Eigen- (Mw=4.46) und Fremdkapital (Mw=4.18) als zentrale Hürden definiert werden. Bezogen auf die eigentliche Gründung kann festgestellt werden, dass das Fehlen einer guten Business-Idee als eher grosse Hürde (Mw=4.21) bewertet wird, gefolgt von fehlenden Kundenkontakten (Mw=3.98). Das Fehlen der richtigen Gründungspartner sowie der aufwendige Behördenweg werden zwar als Hürden wahrgenommen, doch die Bedeutung ist nicht mehr so zentral.

Wie bereits gesehen, sehen die meisten Studenten die grösste Hürde im Eingehen von finanziellen Risiken. Analog dazu kann auf das Individuum bezogen festgestellt werden, dass zum einen der notwendige Mut fehlt (Mw=3.90) oder Know-how Defizite (Mw=3.95) wie beispielsweise bezüglich rechtlichen und finanziellen Fragestellungen als Hürden für eine Unternehmensgründung angegeben werden. Ähnlich werden auch das Fehlen der unternehmerischen Fähigkeit (Mw=3.75) und die Angst vor dem Scheitern (Mw=3.75) bewertet. Als eher unkritisch dürfen die Aspekte Zeitmangel (Mw=3.41), die konjunkturelle Lage (Mw=3.48) sowie das wirtschaftspolitische Umfeld (Mw=3.46) bezeichnet werden. Erfreulich ist zu bewerten, dass der Support von Familien und Freunden als zugesichert eingeschätzt wird (Mw=2.65) und eine kaum relevante Hürde darstellt.

5.1.2. Die wahrgenommenen Einzelhürden pro Land

Als nächstes betrachten wir die einzelnen Hürden pro Land (vgl. dazu Abbildung 6). Zu diesem Zweck haben wir jede Hürde im internationalen Vergleich betrachtet und jeweils die beiden Felder dunkelgelb markiert, wo die Studierenden die Hürde im internationalen Vergleich am höchsten eingestuft haben. In einem zweiten Schritte haben wir zusätzlich jene Felder hellgelb markiert, wo die Mittelwerte über dem internationalen Durchschnitt liegen.

Es kann festgestellt werden, dass bei den Studierenden in Deutschland 8 und in Österreich 6 von 15 Einzelhürden dunkelgelb eingefärbt sind. In Finnland und Ungarn sind je 5, in Belgien 3, Neuseeland 2 und in der Schweiz eine Einzelhürde dunkelgelb eingefärbt. Für Norwegen ergibt sich keine Hürde, die dunkelgelb markiert werden muss und lediglich deren drei eine hellgelbe Markierung bekommen haben.

Land	GER	SUI	NOR	HUN	AUT	BEL	NZL	FIN	Int.
Gründungsindex	33.9	34.5	34.9	35.2	35.3	36.0	36.6	37.1	35.5
Support von Familie und Freunden	2.51	2.56	2.52	2.99	2.62	2.73	2.63	2.66	2.65
Fehlende Zeit	3.16	3.39	3.49	3.52	3.20	3.46	3.64	3.58	3.41
Wirtschaftspolitisches Umfeld	3.63	3.34	3.37	3.61	3.35	3.65	3.55	3.45	3.46
Konjunkturelle Lage	3.72	3.39	3.58	3.67	3.37	3.47	3.52	3.51	3.48
Angst vor dem Scheitern	3.80	3.60	3.65	3.75	3.82	3.62	3.67	3.84	3.71
Aufwendiger Behördenweg	4.14	3.63	3.56	4.33	3.58	3.73	3.61	3.58	3.72
Fehlende unternehmerische Qualifikation	3.79	3.72	3.68	3.70	3.76	3.79	3.81	3.93	3.75
Nicht die richtigen Gründungspartner	3.78	3.80	3.89	3.49	3.91	3.93	3.76	3.34	3.78
Fehlender Mut	3.94	3.92	3.70	3.82	4.05	3.63	3.75	4.18	3.90
Know-how-Defizit (z.B. im rechtlichen oder steuerlichen Bereich)	4.12	3.88	3.74	4.25	3.95	3.92	3.93	3.84	3.95
Fehlende Kundenkontakte	4.06	4.07	3.88	3.81	4.03	3.91	3.90	3.97	3.98
Fehlendes Fremdkapital	4.43	4.23	3.99	4.27	4.29	3.76	4.04	3.94	4.18
Fehlen der richtigen Business-Idee	4.30	4.27	4.05	3.99	4.29	4.06	4.07	4.62	4.21
Fehlendes Eigenkapital	4.68	4.55	3.68	4.85	4.73	4.17	4.02	4.31	4.46
Eigenes finanzielles Risiko	4.74	4.51	4.21	4.45	4.77	4.43	4.25	4.36	4.51
Anzahl hoher Hürden	8	1	0	5	6	3	2	5	
Anzahl rel. hohe Hürden	4	5	3	4	3	3	2	2	
Anzahl Hürden die über dem int. Durchschnitt (Summe)	12	6	3	9	9	6	4	7	

Abbildung 6: Die Hürden im Allgemeinen (Mittelwertvergleich)

Summieren wird die Einzelhürden die über dem internationalen Durchschnitt liegen stellen wir fest, dass die Studierenden in Deutschland die Hürden wesentlich bedeutender einschätzen, als in anderen Ländern, gefolgt von Österreich und Ungarn. Bei dieser Betrachtung liegt die Schweiz in der Mitte. Gesamthaft kann das Ergebnis dahingehend eingeschätzt werden, dass die Studierenden im Deutschsprachige Raum die Hürden gesamthaft höher einschätzen, als in anderen Ländern, allen vorweg in Deutschland und Österreich.

5.1.3. Die Einzelhürden im Gründungsprozess

Die Hürden können auch in Bezug zum Gründungsprozess gestellt werden (vgl. dazu Tabelle im Anhang unter 8.3, Seite 22). Zur Analyse haben wir in einem ersten Schritt alle Hürden gelb markiert, die über dem Durchschnitt liegen. Es wird damit deutlich, dass die Studierenden die noch nie an eine Unternehmensgründung gedacht haben, alle Hürden als überdurchschnittlich wichtig bezeichnen. Mit Ausnahme der fehlende Zeit trifft dies auch für die Studierenden zu, die bis dato nur flüchtig an eine Unternehmensgründung gedacht haben. Weiter wird eine Vielzahl von Hürden auch überdurchschnittlich hoch eingestuft von den Studierenden, die vom Gedanken oder der Gründungsidee wieder ab gekommen sind. Die Mittelwertunterschiede sind dabei jedoch nur noch geringfügig höher als die jeweiligen Durchschnittswerte.

In einem zweiten Schritt haben wir für jede Hürde die tiefsten Werte grün markiert. Es wird ersichtlich, dass die Hürden primär von den Studierenden am tiefsten eingestuft werden, die

bereits gegründet haben, gefolgt von jenen, die mit der Umsetzung dazu bereits begonnen haben. Weiter kann in der vertikalen Betrachtung festgestellt werden, dass das eigene finanzielle Risiko und das fehlende Eigenkapital in jeder Gründungsphase im Verhältnis zu den anderen möglichen Hürden am bedeutendsten ausfällt.

5.1.4. Die Einzelhürden je Studienrichtung

Als nächstes betrachten wir die Einzelhürden dahingehen, wie diese von den Studierenden verschiedener Studienrichtungen wahrgenommen werden. Dabei fokussieren wir uns auf die am meisten vertretenen Studienrichtungen im Gesamtsample (vgl. dazu die Tabelle im Anhang unter 8.4 auf Seite 23).

In einem ersten Schritt betrachten wird die einzelnen Hürden in der Vertikalen. Das bedeutet, dass wir jede Hürde gelb markiert haben, wenn der Wert über dem internationalen Durchschnitt liegt. Dadurch bekommen wir eine Aussage darüber, welche Einzelhürden für welche Studienrichtung von überdurchschnittlicher Relevanz sind. Es kann festgestellt werden, dass es Unterschiede zwischen eher wirtschaftsorientierten Studienrichtungen wie Betriebswirtschaftslehre, Betriebs- und Wirtschaftsinformatik und Recht im Unterschied zu den eher naturwissenschaftlich- und technischorientierten Studienrichtungen gibt.

In einem zweiten Schritt haben wir in der horizontalen Betrachtung bei jeder Studienrichtung die beiden Werte grün markiert, welche den höchsten Mittelwert ausgewiesen haben. Falls es zu einer Doppelnennung kam kombiniert mit der vertikalen Betrachtung, dann haben wir den Mittelwert rot markiert.

Es kann festgestellt werden, dass die Finanzierungsmöglichkeit mit Eigen- und Fremdkapital bei fast allen Studienrichtungen eine wichtige Hürde darstellt. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass Studierende in der Regel über kaum eigenes Einkommen und Vermögen verfügen, das Sie für die Unternehmensgründung einsetzen könnten.

Augenfällig ist gleichzeitig, dass von den Betriebswirten und Wirtschaftsinformatiker vor allem der Mangel an guten Ideen sowie der fehlende Mut und damit auch die persönliche Risikobereitschaft als Hürde wahrgenommen wird. Von den Naturwissenschaftlern, Medizinern, Pharmazeuten sowie Maschinen- und Elektrowissenschaftlern wird die administrative Belastung in der Form des aufwendigen Behördenweges, der Mangel an den nicht richtigen Geschäftspartnern, die Einschätzung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen (z.B. Konjunktur) oder die fehlende fachliche Qualifikation als Einzelhürden genannt.

5.2. Faktoranalytische Untersuchung der Hürden

5.2.1. Faktoranalyse der Hürden

In einem nächsten Schritt haben wir die Einzelhürden für jedes Land einer Faktoranalyse unterzogen (vgl. dazu auch Tabelle im Anhang unter 8.5 auf Seite 24). Für die Konstruktion der Faktoren für die weiteren Analysen entscheiden wir deshalb für den Einsatz von 4 Faktoren mit 3 mal 3 Faktoren und 1 mal 2 Faktoren.⁷ Der Faktor 1 drückt die *Kapitalverfügbarkeit* aus, wobei sich die Werte des Cronbach Alphas zwischen 0.7803 und 0.6086 bewegen. Der Faktor 2 drückt die *Volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen* aus wobei hier die besten Werte des Cronbach Alphas erreicht werden (zwischen 0.8458 und 0.6949). Der Faktor 3 drückt die *individuelle Risikobereitschaft* aus wobei sich die Werte des Cronbach Alphas zwischen 0.6782 und 0.5739 bewegen. Der letzte Faktor drückt schliesslich den *persönlichen Handlungsspielraum* der Studierenden aus. Die Werte des Cronbach Alpha bewegen sich zwischen 0.6587 und 0.5495. Das KMO-Kriterium bewegt sich zwischen 0.891 (NZL) und 0.788 (SUI) was als gut bezeichnet werden kann. Die erklärte Varianz liegt zwischen 48.2% und 61.9%.

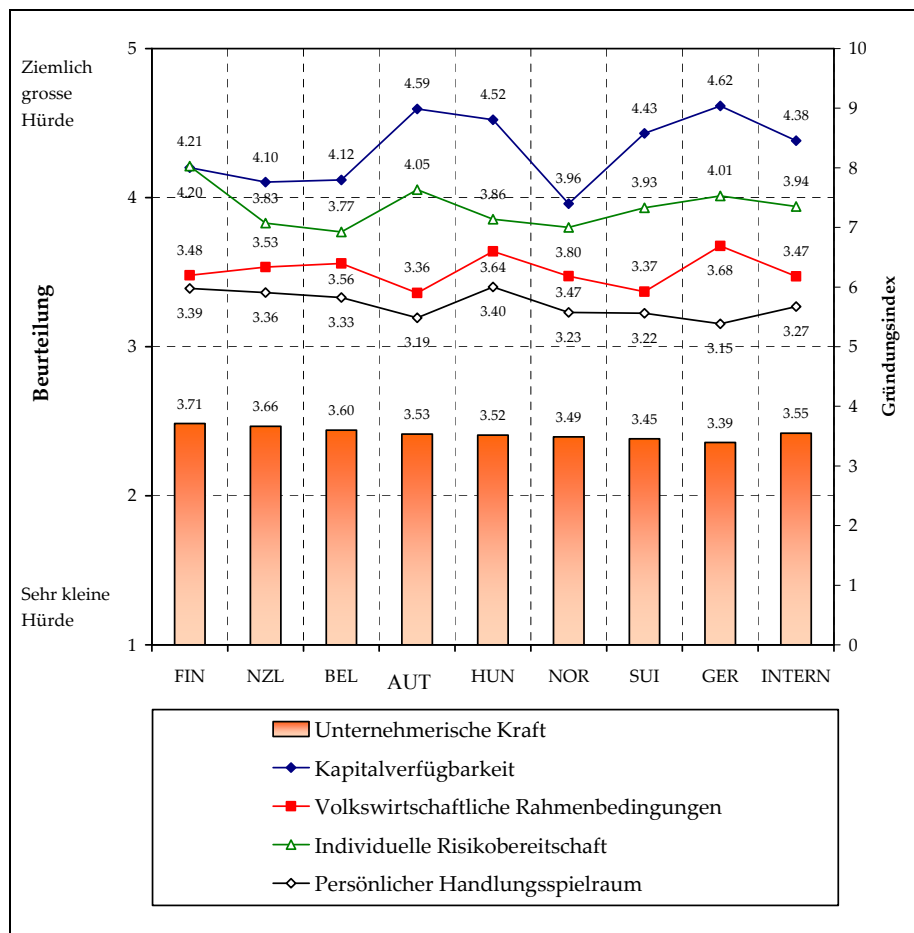


Abbildung 7: Hürden im Mittelwertvergleich

⁷ Vgl. dazu Fueglistaller, Halter, Klandt 2006. Bei näherer Betrachtung kann festgestellt werden, dass die Variablen 2 (Aufwendiger Behördenweg), 5 (Nicht die richtigen Gründungspartner), 8 (Know-How Defizite) und 9 (Fehlende Kundenkontakte) auf verschiedene Faktoren laden, sodass wir auf deren weitere Verwendung verzichteten.

5.2.2. Korrelationsanalyse zwischen Hürden und unternehmerischen Kraft

Die *individuelle Risikobereitschaft* von Studierenden kann als aussagekräftigster Faktor zur Erklärung der unternehmerischen Kraft bezeichnet werden, wobei für jedes Land eine negative signifikante Korrelation. Bei dieser Betrachtung kann festgestellt werden, dass die Korrelation bei den Studierenden in Norwegen (-0.232**) und Deutschland (-0.230**) am höchsten ausgefallen. Im deutschsprachigen Raum muss der individuellen Risikobereitschaft eine hohe Bedeutung zugemessen werden.

Die *Kapitalverfügbarkeit* ist bei allen hier untersuchten Ländern ein Faktor, der negativ und signifikant mit der unternehmerischen Kraft korreliert. Dies bedeutet, dass eine gute Kapitalausstattung einen förderlichen Effekt auf die unternehmerische Kraft hat. Am höchsten ist die Korrelation bei den Studierenden in Finnland (-0.153**) und Norwegen (-0.134**), am geringsten in Deutschland (-0.098**) und der Schweiz (-0.076**). Im internationalen Vergleich kommt der Kapitalverfügbarkeit im deutschsprachigen Raum eine untergeordnete Rolle zu. Im Mittelwertvergleich haben insbesondere die Studierenden aus Deutschland der Kapitalverfügbarkeit (Eigen- und Fremdkapital) eine hohe Bedeutung zugemessen – die Korrelation mit der unternehmerischen Kraft ist jedoch als relativ schwach einzustufen.

Die Korrelationsanalyse bezogen auf den *persönlichen Handlungsspielraum* hat ergeben, dass mit der Ausnahme für die Studierenden aus Belgien, eine negative signifikante Korrelation festgestellt werden. Die stärkste Korrelation ergibt sich bei den Studierenden in Finnland (-0.186**) und Österreich (-0,124**). Im internationalen Vergleich kommt dem persönlichen Handlungsspielraum im deutschsprachigen Raum eine eher hohe Bedeutung zu.

Schliesslich betrachten wir noch die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Dabei kann erneut eine signifikante negative Korrelation für alle Länder ausser Belgien nachgewiesen werden. Die Korrelation ist bei den Studierenden in Finnland (-0.177**) und Norwegen (-0.163**) am höchsten.

5.2.3. Die Hürden im Gründungsprozess

Eine interessante Frage geht dahin, ob den Hürden in den verschiedenen Gründungsphasen auch unterschiedliche Bedeutungen zugemessen werden (vgl. dazu Abbildung 8). Dabei kann als erstes festgestellt werden, dass die Reihenfolge der Hürden bezüglich deren Bedeutung in allen Phasen gleich bewertet worden ist. Dies bedeutet, dass sowohl bei Studierenden die noch gar nie an eine Unternehmensgründung gedacht haben, als auch bei Studierenden die bereits ein Unternehmen gegründet haben, die Kapitalverfügbarkeit als grösste Hürde eingestuft wird. Zweitens lässt sich auch festhalten, dass die Hürden immer weniger wichtig bewertet werden, je näher ein Gründer vor der eigentlichen Realisation steht.

Studierende die einmal ein Unternehmen gegründet haben, dies jedoch zum heutigen Zeitpunkt jedoch bereits wieder aufgegeben haben, schätzen die Hürden höher ein, als jene die noch selbständig sind, den festen Entschluss dazu haben, oder mit der Realisation bereits begonnen haben. Letztere messen den Hürden interessanterweise die geringste Bedeutung zu.

Dies bedeutet, dass Gründer in deren Umsetzungsphase am geringsten Zweifel ausweisen und entsprechend mit einer positiven Stimmung die Gründung konkret voran treiben.

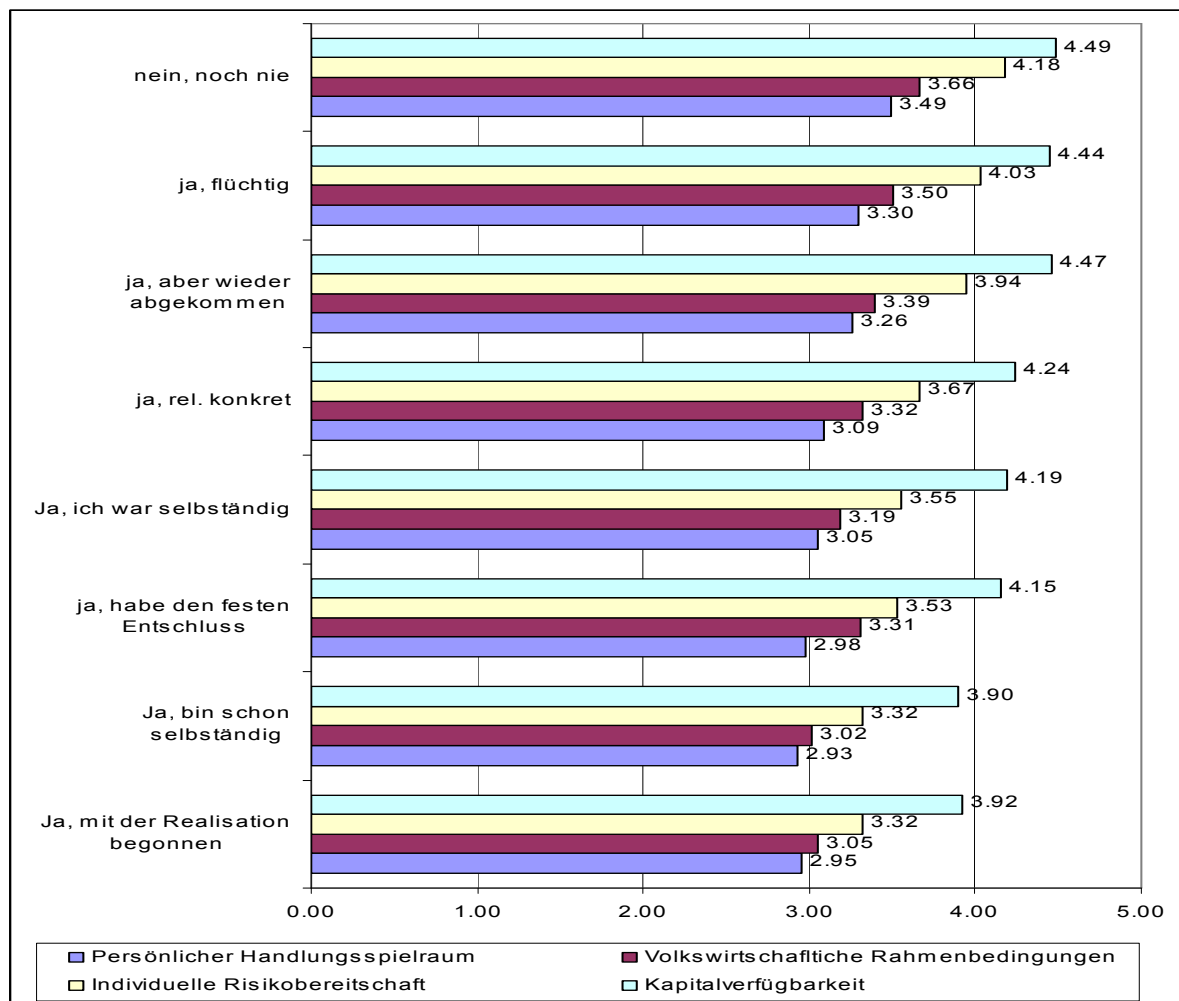


Abbildung 8: Wahrnehmung der Hürden im Gründungsprozess (Mittelwerte)

5.2.4. Die Hürden je Studienrichtung

Als nächstes betrachten wir noch die auf der Basis der Einzelhürden gebildeten Faktoren nach den Studienrichtungen (vgl. dazu Abbildung 9). Die Reihenfolge der Hürden wird von allen Studierenden der verschiedenen Fachrichtungen gleich eingeschätzt. Das heisst, dass der Kapitalverfügbarkeit die grösste, dem persönlichen Handlungsspielraum in Sinne einer Hürde die geringste Bedeutung zugemessen wird.

Betrachtet man die Hürden näher so kann festgestellt werden, dass die Hürde *Kapitalverfügbarkeit* vor allem von den Studierenden der Sozialwissenschaften und Naturwissenschaften als überdurchschnittliches Hemmnis eingestuft wird. Am wenigsten kritisch wird dies von den Volkswirten eingestuft. Bei den Naturwissenschaften könnte dies dahin interpretiert werden, dass das Investitionsvolumen für Apparaturen als hoch eingestuft wird. Gleichzeitig muss jedoch auch festgehalten werden, dass die Mediziner und Pharmazeuten, bei denen von einem

ähnlichen Investitionsvolumen ausgegangen werden kann, das Kapitel als eher unkritisch einstufen. Dies könnte jedoch auch darauf zurückgeführt werden, dass das Tätigkeitsfeld von Naturwissenschaftlern auf der Einkommensebene mit höheren Risiken verbunden wird, als in der Medizin und Pharmazie. Für die Sozialwissenschaften sehen wir spontan keine Interpretation.

Die *individuelle Risikobereitschaft* wird vor allem bei den Betriebswirten als überdurchschnittliche Hürde wahrgenommen. Zum einen könnte dies auf relativ hohe Opportunitätskosten zurückgeführt werden bezüglich möglichen entgangenen Salären beim Berufseinstieg in einem Grossunternehmen, zum anderen könnte auch subsumiert werden, dass in diesem Fach eben Manager und nicht Unternehmer ausgebildet werden. Dies bedeutet, dass das Eingehen von Risiken mit Kapital von Dritten als unkritischer wahrgenommen wird, als mit eigenem Kapital im Rahmen einer Unternehmensgründung. Im Unterschied dazu wird die Risikobereitschaft bei den Medizinern und Pharmazeuten als unterdurchschnittlich bewertet. Dies könnte dahingehend interpretiert werden, als dass der Gesundheitssektor nach wie vor ein stark wachsender Sektor darstellt und Spezialisten gutes Geld verdienen können.

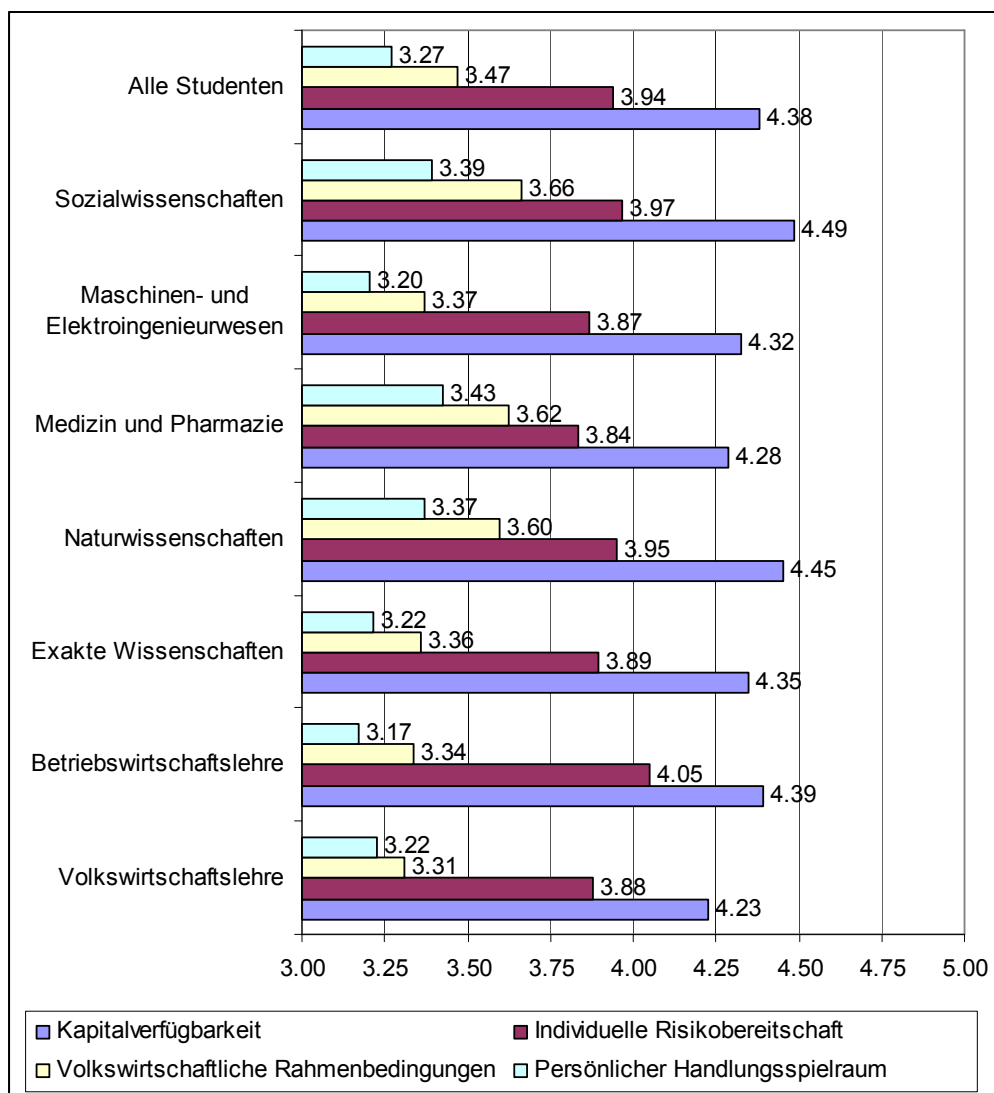


Abbildung 9: Hürden nach Studienrichtungen (Mittelwertvergleich)

Relativ gross sind die Unterschiede bezogen auf die Einschätzung der *volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen*. Diese werden vor allem von den Sozialwissenschaften, Medizinerinnen und Pharmazeuten und Naturwissenschaftlern als hoch eingestuft. Um Unterschied dazu werden diese Bedingungen vor allem von den Volkswirten und Betriebswirten als weniger dramatisch eingestuft. Zum einen könnte das dahingehend interpretiert werden, als dass gerade im Gesundheitssektor ein Umdenken im Rahmen der Diskussion rund um die Kostenexplosion stattfindet oder zumindest bevorsteht. Andererseits vermuten wir dahinter auch einen sehr starken Einfluss des Wissensstandes. Gerade Studierende der Betriebswirtschaften und Volkswirtschaften können bei diesem Thema als gut informierte Personen bezeichnet werden.

Abschliessend betrachten wir noch kurz den Aspekt des *persönlichen Handlungsspielraums*. Am unkritischsten wird dies von den Studierenden der Maschinen- und Elektrowissenschaften, exakten Wissenschaften, Betriebswirtschaftslehre und Volkswirtschaftslehre betrachtet, eher kritisch jedoch von den Sozialwissenschaften, Medizinerinnen und Pharmazeuten und Naturwissenschaftlern.

6. Fördermöglichkeiten gegenüber Studierenden

In diesem zweiten Teil betrachten wir die Fördermöglichkeiten, welche von den Studierenden gewünscht werden. Dabei betrachten wir diese in einem ersten Schritt bezüglich möglichen Landesunterschieden, in einem zweiten Schritt bezüglich Unterschiede je nach dem in welcher Gründungsphase sich die Studierenden befinden und schliesslich noch in Bezug auf die verschiedenen Studienrichtungen.

Bei der Frage nach gewünschten Fördermöglichkeiten waren Mehrfachnennungen möglich. Dies bedeutet, dass wir diesbezüglich nur prozentuale Aussagen dahingehend machen können, welche Fördermöglichkeit von welchem Land, welcher Studienrichtung oder in welcher Gründungsphase von den Studierenden prozentual am meisten gewünscht wird.

6.1. Die gewünschten Förderungsmöglichkeiten pro Land

In einem ersten Schritt haben wir die Fördermöglichkeiten in der abnehmenden Bedeutung im internationalen Durchschnitt sortiert (vgl. dazu Abbildung 10). Dies bedeutet, dass im internationalen Durchschnitt primär dem Coaching für die eigene Gründung, allgemeine Seminare und Veranstaltungen rund ums Thema oder Businessplanseminare gewünscht werden. Eigentlichen Inkubatoren, Symposien und Gründertage oder Anstoßfinanzierungsmöglichkeiten durch die Universitäten und Fachhochschulen wird dagegen eine geringere Bedeutung zugemessen.

In einem nächste Schritt haben wir bei jedem Land die Werte gelb markiert, die je Fördermöglichkeit über dem Prozentwert des Internationalen Durchschnittes liegen. Schliesslich haben wir pro Land die zwei Werte fett markiert, welche die höchsten Werte ausweisen. Damit können zwei Sachen festgestellt werden. Im Internationalen Vergleich sind die Studierenden in der Schweiz, Norwegen, Deutschland und Belgien relativ gut mit Fördermöglichkeiten ausgestattet. Der höchste Handlungsbedarf ergibt sich vor allem bei den Studierenden in Ungarn, Österreich, Finnland und Neuseeland. Zweitens kann festgestellt werden, dass dem Coaching in allen Ländern eine bedeutende Rolle zugesprochen wird. Dem Planspiel wird vor allem Belgien, möglichen Treffen und Diskussionen mit Jungunternehmern in Finnland und Ungarn zugesprochen.

	SUI	GER	AUT	BEL	FIN	NOR	HUN	NZL	Int.
Coaching für die eigene Gründung	47.4	48.9	56.4	50.5	69.3	58.8	59.9	61.6	55.7
Allgemeine Seminare und Vorlesungen zum Thema Gründung	42.1	47.1	49.6	49.8	39.2	46.5	52.3	53.6	47.9
Business-Plan-Seminare	39.9	38.6	44.9	40.7	31.7	41.0	54.7	59.9	46.8
Anlaufstelle für allgemeine Fragen zu Gründung	37.6	48.5	51.0	31.4	34.6	34.1	29.8	43.8	41.9
Treffen und Diskussionen mit anderen Jungunternehmern (z.B. Club)	32.6	33.7	39.2	39.2	43.3	28.3	51.0	32.7	36.7
Planspiel Unternehmensgründung	30.7	35.4	33.8	51.2	19.2	28.3	33.0	31.4	32.9
Anstossfinanzierung durch Hochschule/Universität	25.5	24.6	21.9	33.9	36.0	33.4	28.4	33.5	28.1
Symposien, Gründertage, Kontaktbörsen	21.5	28.5	28.0	23.0	31.7	19.7	25.0	18.0	23.7
Inkubator (Dienstleistungszentrum für die Frühphase)	11.9	13.0	13.8	14.6	28.4	28.1	20.3	22.4	17.3
keine weiteren Angebote	10.1	10.8	4.7	5.5	7.0	6.5	1.2	3.9	6.1
Anzahl gelber Felder:	1	4	6	4	6	3	8	6	

Abbildung 10: gewünschte Unterstützungsmöglichkeiten (Angaben in %)

6.2. Förderung nach Gründungsphase

Ein *Coaching* wird primär von Studierenden gewünscht, die mitten im Gründungsprozess stehen, das heißt die Informationsphase eher abgeschlossen haben und unmittelbar vor der Umsetzung stehen (vgl. dazu Abbildung 11). *Seminare und Vorlesungen* haben einen mehr informativen Charakter und werden deshalb auch eher von Studierenden gewünscht, die noch keine konkreten Ideen haben. Die prozentualen Unterschiede sind jedoch eher gering. *Businessplanseminare* werden demgegenüber jedoch viel mehr von Studierenden gewünscht, die schon sehr konkret an einem Projekt arbeiten. Der höchste Wert wird interessanterweise bei denjenigen registriert, die bereits ein Unternehmen gegründet hatten, dieses jedoch wieder aufgelöst haben. Der größte Unterschied kann bezüglich dem Wunsch nach Inkubatoren ausgemacht werden. Dies wird vor allem von Studierenden gewünscht, die bereits gegründet haben oder unmittelbar vor der Umsetzung stehen. Gleiches gilt auch für Symposien, Gründertage und Kontaktbörsen.

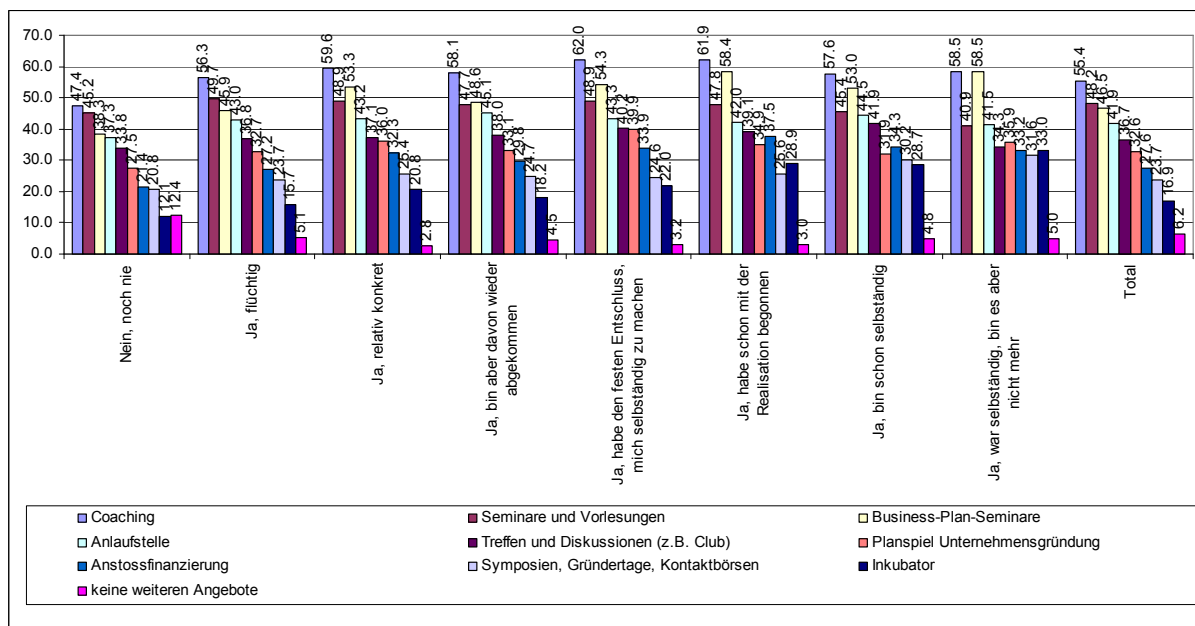


Abbildung 11: Fördermöglichkeiten im Gründungsprozess (Angaben in Prozent)

6.3. Förderung nach Studienrichtung

Abschliessend betrachten wir die Fördermöglichkeiten nach den verschiedenen Studienrichtungen (vgl. Abbildung 12).

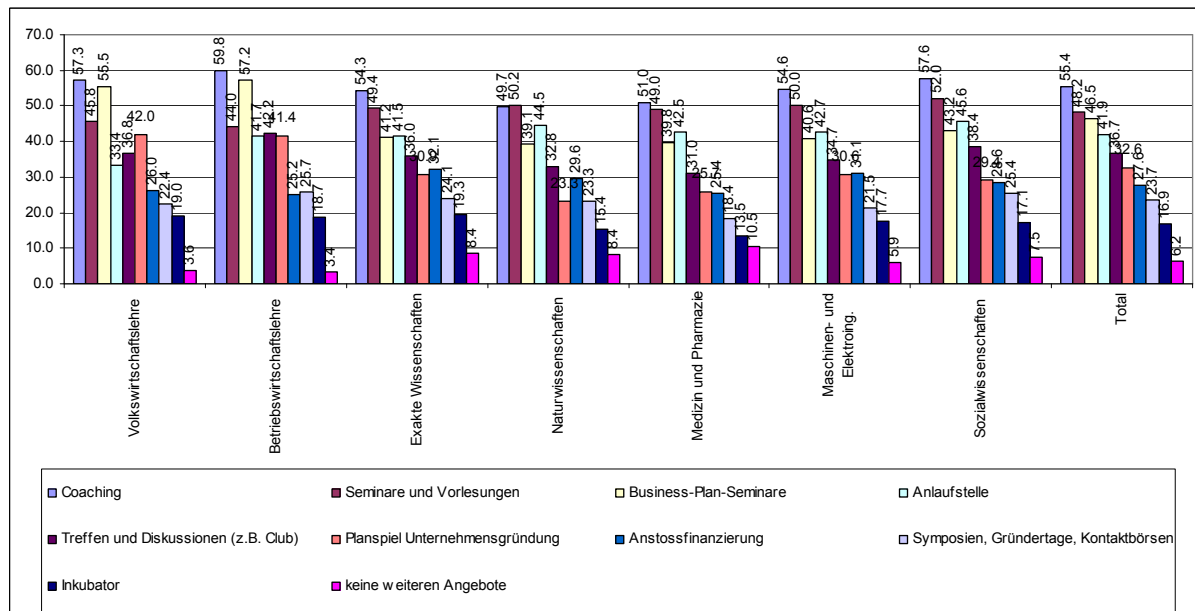


Abbildung 12: Fördermöglichkeiten nach Studienrichtung (Angaben in Prozent)

Dem Coaching positiv zugeneigt sind vor allem Studierende der Fächer Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre und Sozialwissenschaften. Seminare und Vorlesungen werden eher von Studierenden der Naturwissenschaften und Maschinen- und Elektroingenieuren gewünscht, wobei die Unterschiede zum Internationalen Durchschnitt als gering bezeichnet werden müssen. Die Werte bei den Betriebs- und Volkswirten ist erwartungsgemäss tief aus-

gefallen, da dies in den meisten Fällen einen wesentlichen Bestandteil des Studiums darstellt. Im Unterschied dazu werden jedoch gerade von diesen beiden Fachrichtungen Businessplanseminare gewünscht. Eine Anlaufstelle wird primär von Studierenden der Sozialwissenschaften und Naturwissenschaften gewünscht. Die Studierenden der Betriebswirtschaftslehre werden weit von Treffen und Diskussionen sowie Planspielen angesprochen, was bei Naturwissenschaftlern ein wesentlich geringeres Interesse auslöst.

7. Implikationen für Forschung und Praxis

Die Unternehmensgründungskraft scheint insbesondere in der Schweiz und in Deutschland als eher schwach ausgeprägt zu sein. Gleichzeitig wird das Gründungsklima an den Universitäten und Fachhochschulen besser eingeschätzt, als in den anderen Ländern. Es können deutliche Unterschiede bezüglich den wahrgenommenen Hürden einerseits und den gewünschten Fördermöglichkeiten andererseits festgestellt werden. Neben dem Aufbau eines allgemeinen Interesses an der unternehmerischen Tätigkeit als solches über Seminare, Businessplanseminare etc. sind Fördermöglichkeiten für konkrete Projekte wie Coachingaktivitäten oder Finanzierungsmöglichkeiten wohl weniger an die grosse Masse gerichtet. Wichtig erscheint es uns dabei, den individuellen Bedürfnissen und Notwendigkeiten gerecht werden zu können. Deshalb muss sowohl in der Forschung als auch im Rahmen der Förderung auf den individuellen Lebenszyklus des einzelnen Projektes eingegangen werden.

8. Anhang

8.1. Samplestruktur

code	Studienjahr (Durchschnitt)	Grundstudium, Bachelorstufe	Hauptstudium, Bachelorstufe	Promotionsstufe, PhD-Stufe	Vollzeitstudium	Teilzeitstudium	Durchschnittsalter	männlich	weiblich
SUI	3.10	56.4	34.9	8.7	84.4	15.6	24.8	62.8	37.2
LIE	2.31	67.5	31.5	1.0	65.0	35.0	26.3	71.5	28.5
GER	3.23	42.9	52.9	4.2	96.9	3.1	24.0	48.7	51.3
AUT	3.64	40.2	52.8	7.0	74.7	25.3	25.3	47.7	52.3
FRA	1.00	94.0	6.0	0.0	100.0	0.0	21.0	37.3	62.7
BEL	2.75	40.7	48.1	11.2	92.7	7.3	23.0	51.9	48.1
IRL	3.11	91.5	6.1	2.4	95.6	4.4	23.8	48.0	52.0
FIN	2.48	79.4	20.2	0.4	85.8	14.2	25.5	48.3	51.7
NOR	3.06	30.5	67.2	2.3	97.2	2.8	24.4	60.0	40.0
HUN	3.19	40.2	58.6	1.2	90.6	9.4	23.3	51.6	48.4
NZL	2.91	84.1	11.4	4.5	93.7	6.3	22.8	46.8	53.2
AUS	2.28	97.0	0.0	3.0	79.1	20.9	23.2	44.8	55.2
RSA	3.68	12.0	84.0	4.0	96.0	4.0	22.9	60.0	40.0
SIN	2.18	98.9	1.1	0.0	98.3	1.7	22.5	49.4	50.6
Intern.	3.15	56.2	38.1	5.7	86.6	13.4	24.2	52.2	47.8

Struktur der Samples im Nationenvergleich (n=37'412)

8.2. Hauptfach der Studierenden

	Betriebswirtschaftslehre	Sozialwissenschaften (Soziologie, Psychologie etc.)	Naturwissenschaften	exakte Wissenschaften	Maschinen- und Elektronikwissenschaft	Medizin/Pharmazie	Volkswirtschaftslehre	andere ⁸
SUI	24.2	5.3	11.4	10.9	11.2	6.9	4.1	26.0
LIE	74.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	25.0
GER	20.5	11.6	11.2	10.0	16.6	4.1	2.4	23.6
AUT	36.5	12.0	7.2	9.1	7.0	1.6	1.4	25.2
FRA	97.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5	0.0
BEL	23.3	11.8	8.4	4.8	3.0	15.0	15.3	18.4
IRL	53.6	2.4	5.6	2.8	5.6	5.2	9.3	15.5
FIN	36.2	2.2	5.1	14.4	22.1	4.0	2.7	13.3
NOR	9.9	0.7	12.4	14.3	14.2	5.1	12.2	31.2
HUN	30.3	5.1	7.1	16.3	8.6	0.7	16.7	15.2
NZL	11.1	17.3	13.4	5.7	6.0	12.9	6.1	27.5
AUS	68.7	1.5	0.0	0.0	1.5	0.0	11.9	16.4
RSA	72.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	24.0	4.0
SIN	63.0	6.8	0.0	1.7	0.0	0.0	12.7	15.8
Intern.	25.7	9.9	9.8	9.5	9.3	6.2	5.7	23.9

⁸ Dabei handelt es sich beispielsweise um Studienrichtungen wie Recht, Theologie, Agrar- und Forstwirtschaft, Sprach- und Literaturwissenschaften, Geschichte, Sport oder Militärwissenschaften.

8.3. Die Einzelhürden je Gründungsphase

	Nein, noch nie	Ja, flüchtig	Ja, relativ konkret	Ja, bin aber davon wieder abgekommen	Ja, habe den festen Entschluss, mich selbständig zu machen	Ja, habe schon mit der Realisation begonnen	Ja, bin schon selbständig	Ja, war selbständig, bin es aber nicht mehr	Gesamt
Eigenes finanzielles Risiko	4.66	4.59	4.32	4.61	4.18	3.94	3.88	4.18	4.51
Fehlendes Eigenkapital	4.53	4.51	4.35	4.54	4.29	4.00	4.04	4.33	4.46
Fehlen der richtigen Business Idee	4.42	4.31	3.92	4.21	3.83	3.46	3.68	3.98	4.21
Fehlendes Fremdkapital	4.27	4.23	4.05	4.26	3.99	3.83	3.79	4.06	4.18
Fehlende Kundenkontakte	4.12	4.02	3.83	3.95	3.79	3.67	3.74	3.82	3.98
Know-how-Defizit	4.14	4.01	3.80	3.86	3.74	3.57	3.37	3.48	3.95
Fehlender Mut	4.16	3.99	3.63	3.89	3.44	3.29	3.24	3.44	3.90
Nicht die richtigen Gründungspartner	3.89	3.83	3.67	3.80	3.54	3.42	3.36	3.68	3.78
Fehlende unternehmerische Qualifikation	4.15	3.83	3.42	3.64	3.27	3.02	2.97	3.17	3.76
Aufwendiger Behördenweg	3.83	3.75	3.64	3.72	3.56	3.44	3.24	3.35	3.72
Angst vor dem Scheitern	3.96	3.79	3.44	3.73	3.31	3.18	3.05	3.22	3.71
Konjunkturelle Lage	3.68	3.52	3.33	3.39	3.29	3.00	3.00	3.19	3.48
Wirtschaftspolitisches Umfeld	3.64	3.48	3.31	3.38	3.33	3.10	3.04	3.18	3.46
Fehlende Zeit	3.55	3.40	3.30	3.46	3.17	3.35	3.26	3.45	3.41
Support von Familie und Freunden	2.77	2.65	2.54	2.66	2.50	2.46	2.56	2.55	2.64
Anzahl Nennungen (n=)	8'280	17'090	4'292	2'692	2'874	806	756	463	37'253

8.4. Einzelhürden nach Studienrichtung

	Anzahl Nennungen (n=)	Fehlen der richtigen Business-Idee	Aufwendiger Behördenweg	Eigenes finanzielles Risiko	Fehlender Mut	Nicht die richtigen Gründungspartner	Fehlendes Eigenkapital	Fehlendes Fremdkapital	Know-how-Defizit	Fehlende Kundenkontakte	Konjunkturelle Lage	Wirtschaftspolitisches Umfeld	Angst vor dem Scheitern	Support von Familie und Freunden	Fehlende Zeit	Fehlende unternehmerische Qualifikation
Volkswirtschaftslehre	2'107	4.20	3.76	4.32	3.79	3.63	4.31	4.07	3.80	3.86	3.29	3.34	3.66	2.77	3.37	3.54
Betriebswirtschaftslehre	9473	4.40	3.57	4.50	3.98	3.79	4.53	4.16	3.73	3.99	3.33	3.33	3.76	2.69	3.30	3.51
Betriebs- / Wirtschaftsinformatik	1373	4.25	3.62	4.38	3.79	3.75	4.32	4.03	3.80	3.98	3.36	3.34	3.60	2.64	3.42	3.56
Recht	2681	4.23	3.50	4.55	3.97	3.83	4.48	4.26	3.59	3.97	3.58	3.53	3.74	2.71	3.45	3.82
Exakte Wissenschaften	3555	4.24	3.74	4.49	3.84	3.73	4.44	4.11	4.04	4.02	3.38	3.34	3.60	2.51	3.43	3.71
Naturwissenschaften	3666	4.19	3.88	4.60	3.91	3.85	4.48	4.28	4.23	4.04	3.62	3.58	3.75	2.59	3.49	4.03
Medizin & Pharmazie	2307	3.91	3.84	4.46	3.87	3.81	4.26	4.13	4.17	3.92	3.63	3.62	3.73	2.66	3.58	4.03
Bauwissenschaft & Architektur.	2001	3.92	3.68	4.47	3.73	3.71	4.36	4.14	4.01	3.95	3.59	3.49	3.57	2.57	3.30	3.68
Maschinen & Elektoringenieur.	3465	4.19	3.84	4.48	3.80	3.68	4.41	4.08	4.03	3.99	3.39	3.35	3.60	2.52	3.40	3.68
Sozialwissenschaften	3713	4.13	3.79	4.62	3.97	3.85	4.52	4.32	4.15	3.99	3.67	3.66	3.81	2.68	3.49	4.00
Gesamt	37253	4.21	3.72	4.51	3.90	3.78	4.46	4.18	3.95	3.98	3.48	3.46	3.71	2.64	3.41	3.76

8.5. Faktoranalyse der Hürden pro Land

Argument	SUI	GER	AUT	BEL	FIN	NOR	HUN	NZL	Konstrukt
Anzahl Faktoren	4	5	3	4	3	4	3	3	4
Faktor 1 Kapitalverfügbarkeit (f1_capit)	2 3 6 7 8	3 6 7	1 2 3 6 7	2 3 6 7 8	2 3 5 6 7 8	3 5 6 7	2 3 6 7 8	1 2 3 5 6 7	3 6 7
Cronbach Alpha	0,7557	0,7697	0,7378	0,6086	0,7321	0,7035	0,6666	0,7803	
Faktor 2 Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen (f2_konju)	10 11	10 11	8 10 11	10 11	9 10 11	2 8 9 10 11	10 11	8 9 10 11	10 11
Cronbach Alpha	0,8458	0,8165	0,8277	0,8335	0,7343	0,6949	0,7914	0,8145	
Faktor 3 individuelle Risikobereitschaft (f3_risk)	1 4 5 9 12	1 4 5 12	4 5 9 12 13 14 15	1 5 9	1 4 12 13 14 15	1 4 12 15	1 4 5 9 12 13 14 15	4 12 13 14 15	1 4 12
Cronbach Alpha	0,5951	0,5904	0,6161	0,5739	0,6513	0,6129	0,6421	0,6782	
Faktor 4 Handlungsspielraum (f4_engag)	13 14 15	13 14		4 12 13 14 15		13 14			13 14 15
Cronbach Alpha	0,5708	0,6128	0,6292	0,5793	0,6587	0,5495	0,6468	0,6094	
Faktor 5 Entfällt		2 8 9 15							
Cronbach Alpha									
Erklärte Gesamtvarianz in %	54.0	61.9	48.2	52.8	51.2	56.1	49.4	54.3	
KMO Kriterium	0.788	0.798	0.809	0.810	0.859	0.861	0.831	0.891	
n=	8'825	3'189	8'857	1'612	1'566	1'086	3'346	7'970	

8.6. Korrelationsanalyse der Hürden pro Land

Korrelationen mit Gründungstätigkeit (Variable: grue_idx) Pearson's Korrelationskoeffizient	SUI	GER	AUT	BEL	FIN	NOR	HUN	NZL	Intern.
Faktor 1 Kapitalverfügbarkeit	-0,076**	-0,098**	-0,127**	-0,104**	-0,153**	-0,134**	-0,095**	-0,127**	-0,120**
Faktor 2 Volkswirtsch. Rahmenbedingungen	-0,101**	-0,127**	-0,128**	-0,054	-0,177**	-0,163**	-0,101**	-0,086**	-0,104**
Faktor 3 Individuelle Risikobereitschaft	-0,174**	-0,230**	-0,199**	-0,117**	-0,197**	-0,232**	-0,158**	-0,195**	-0,186**
Faktor 4 Persönlicher Handlungsspielraum	-0,093**	-0,147**	-0,124**	-0,047	-0,186**	-0,130**	-0,092**	-0,124**	-0,108**

9. Literaturverzeichnis

Franke, Nikolaus; Lüthje, Christian 2000: Studentische Unternehmensgründungen - dank oder trotz Förderung. Kovarianzstrukturanalytische Erklärung studentischen Gründungsverhaltens anhand der Persönlichkeitskonstrukte „Risikopräferenz“ und „Unabhängigkeitsstreben“ sowie der subjektiven Wahrnehmung der Umfeldbedingungen. Münchener betriebswirtschaftliche Beiträge. München: Ludwig-Maximilians-Universität München.

Fueglistaller, Urs; Halter, Frank; Klandt, Heinz 2006: Die unternehmerische Kraft von Studierenden im internationalen Vergleich - Evaluation eines Untersuchungsrahmens. In: Fueglistaller, Urs; Volery, Thierry; Weber, Walter (Hrsg./Eds.). Understanding the Regulatory Climate of Entrepreneurship and SMEs. Rencontres de St-Gall 2006, Wildhaus: 18.-21. September 2006.

Fueglistaller, Urs; Klandt, Heinz; Halter, Frank 2006. International Survey on Collegiate Entrepreneurship 2006. St. Gallen (Switzerland) and Oestrich-Winkel (Germany): University of St. Gallen and European Business School.

Fueglistaller, Urs; Halter, Frank; Hartl, Robert 2004: Unternehmertum im universitären Umfeld. In: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen. Internationales Gewerbearchiv. Jg. 52, Nr. 1, 2004. Berlin, Wien, St. Gallen: Duncker & Humblot. S. 15-31.

Fueglistaller, Urs; Halter, Frank; Blicke, Daniel u.a. 2004: Swiss Survey on Collegiate Entrepreneurship 2004. St. Gallen: KMU-HSG

Golla, Stephan; Holi, Martin T.; Klandt, Heinz 2003: Entrepreneurial Spirit of German Students – An Explorative Study among the European Business School. In: Internationalising Entrepreneurship Education & Training. Lohmar: Eul Verlag. S. 185-199.

Golla, Stephan; Halter, Frank; Fueglistaller, Urs; Klandt, Heinz 2006: Gründungsneigung Studierender - Eine empirische Analyse in Deutschland und der Schweiz. In: Achleitner, Ann-Kristin; Klandt, Heinz; Koch, Lambert T.; Voigt, Kai-Ingo (Hrsg.). Jahrbuch Entrepreneurship 2005/2006. Gründungsforschung und Gründungsmanagement. Berlin: Springer, 2006. S. 209-237.

Görisch, J 2001: Studierende und Selbständigkeit. In: Klandt, Heinz; Weihe, H.: Gründungsforschungs-Forum 2001. Lohmar, Köln: Josef Eul Verlag. S. 17-33.

Hinz, T. 1999: Sind Studierende in Deutschland bereit für die berufliche Selbständigkeit? In: Klandt, H. et al. (Hrsg.). G-Forum 1999. Lohmar, Köln: Josef Eul Verlag. S. 51-57.

Hisrich, Robert D. 2006: Entrepreneurship Research and Education in the World: Past, Present and Future. In: Achleitner, Ann-Kristin; Klandt, Heinz; Koch, Lambert T.; Voigt, Kai-Ingo (Hrsg.). Jahrbuch Entrepreneurship 2005/06. Gründungsforschung und Gründungsmanagement. Berlin: Springer. S. 3-14.

Kailer, Norbert 2005: Konzeptualisierung der Entrepreneurship Education an Hochschulen: Empirische Ergebnisse, Problemfelder und Gestaltungsansätze. In: Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship. Jg. 53, Nr. 3. S 165-184.

- Kailer, Norbert 2003:** Unterstützung von Familienunternehmen: Problembereiche, Bedarfslage und Ansatzpunkte zur Erhöhung von Effizienz und Effektivität von Fördermassnahmen. In: Zeitschrift für Klein- und Mittelunternehmen. IGA. Jg. 51, Nr. 3, S. 182-195.
- Katz, J.a.; Gartner, W.B. 1988:** Properties of emerging organizations. In: Academy of Management Reviw. Vol. 13. S. 429-441.
- Koch, Lambert T. 2003:** Unternehmergeausbildung an Hochschulen. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft. ZfB-Ergänzungsheft 2/2003. S. 25-46.
- Korunka, Christian; Kessler, Alexander 2005:** Prädiktoren der Realisierung von Unternehmensgründungen: eine Längsschnittanalyse. In: Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Jg. 75, Nr. 11. S. 1053-1075.
- Menzies, Teresa V.; Diochon, Monica; Gasse, Yvon 2004:** Examining Venture-related Myths Concerning Woman Entrepreneurs. In: Journal of Developmental Entrepreneurship. Vol. 9, No. 2. S. 89-107.
- Naffziger, Douglas W.; Hornsy, Jeffrey S.; Kuratko, Donald F. 1994:** A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation. In: Entrepreneurship Theory & Practice. Spring 1994. S. 29-42.
- Schwarz, Erich J.; Grieshuber, Eva 2002:** Unternehmensgründungen als Berufsalternative österreichischer Studierender – Meinung, Verhalten und mögliche Realisationsformen. In: Buchinger, S. (Hrsg.). Gründerland Österreich. Wien . S. 169-189.