

# Gender-basierte Unterschiede bei Unternehmensgründungen: Der Einfluss von Umweltfaktoren auf die Strategiewahl von Start-up-Gründerinnen

Sonja Sperber

## 1. Einleitung

### 1.1 Relevanz der Thematik

Zahlreiche Studien haben sich in der Vergangenheit dem Thema der vorherrschenden Bedingungen gewidmet, unter denen Unternehmensgründungen stattfinden. Hierbei wurden zahlreiche Faktoren analysiert, die einen Effekt auf die Gründungstätigkeit sowie den Erfolg der gegründeten Unternehmung haben: Zu den diversen dabei diskutierten Faktoren zählen unter anderem die finanziellen und materiellen Ressourcen, welche der als Unternehmensgründer tätigen Person zur Verfügung stehen (vgl. Cooper, Gimeno-Gascon & Woo, 1994; Hansen & Allen, 1992; Kessler & Frank, 2009; Kim, Aldrich & Keister, 2003; Parker & Belghitar, 2006), dieser von der Umwelt zuteilwerdende Unterstützung<sup>106</sup> (vgl. Chandler & Hanks, 1994; Kirkwood & Walton, 2010; Reynolds, 1987), die Netzwerkstruktur, in der sich das Individuum befindet und die darin verfügbaren Netzwerkkontakte (vgl. Aldrich & Zimmer, 1986; Becker, 2005; Brüderl & Preisendörfer, 1998; Davidsson & Honig, 2003; Moore, 1990b; Preisendörfer, 2007; Weber, 2010) sowie kulturelle Aspekte (vgl. Busewitz & Lau, 1996; Kim, Aldrich & Keister, 2006). Darüber hinaus stellt das sogenannte *Entrepreneurial Mindset* einen entscheidenden Faktor dar; hierunter wird die Motivation und Beharrlichkeit, aber auch die Persistenz und die Fähigkeit zur Überwindung von Schwierigkeiten im Zuge der Unternehmenstätigkeit gesehen (vgl. Clarysse, Tartari & Salter, 2011; Gimeno, Folta, Cooper & Woo, 1997; McGrath & MacMillan, 2000).

Diese Einflussfaktoren sind in der Regel für beide fundamentalen, zu durchlaufenden Phasen (1. die eigentliche Gründung als Entstehungs-

---

<sup>106</sup> Hierzu zählen die in der Vergangenheit und die aktuell erfahrene Unterstützung durch die Umwelt, welche die Erwartungshaltung prägen (vgl. Krueger, 1993; Shapero, 1984).

zeitpunkt des Unternehmens und 2. die Existenz beziehungsweise Führung dieses Unternehmens in den auf die Gründung folgenden zeitlichen Phasen) zutreffend (vgl. Weber, 2010). Insbesondere während der Entscheidungsphase zur Gründung kommt diesen Faktoren jedoch eine essentielle Bedeutung für die Gründung beziehungsweise Nicht-Gründung einer Unternehmung zu. So nimmt beispielsweise eine weitreichende Vernetzung des Gründers oder der Gründerin mit wichtigen Kontakten innerhalb und außerhalb der Branche oder auch der Verfügbarkeit von finanziellen Ressourcen eine wichtige Rolle in der Entscheidungsfindung zur Gründung und somit zur Existenz der Firma ein. Die Einflussfaktoren, welche nach dem Zeitpunkt der Gründung – also während der späteren Existenzzeit – den Erfolg beziehungsweise Misserfolg einer Unternehmung bedingen, müssen dabei jedoch separat analysiert werden (vgl. Kulicke, 1987).

## 1.2 Zielsetzung und Aufbau

Der vorliegende Artikel widmet sich daher der initialen Phase hinsichtlich der Gründungsentscheidung und betrachtet die Einflussfaktoren in Gründungsfällen von *Start-up-Unternehmen*. Es findet eine Fokussierung auf jene Faktoren statt, welche auf dem unternehmerischen Ökosystem – den sogenannten äußerlichen Umweltfaktoren – beruhen und durch dieses bedingt werden. Diese Faktoren tragen hinsichtlich ihrer An- beziehungsweise Abwesenheit maßgeblich zur Wahl der *Gründungsstrategie* bei.

Somit steht insbesondere die Bedeutung der *formellen sowie informellen Unterstützung* durch das *unternehmerische Ökosystem* im Mittelpunkt der Betrachtung, wobei diese in Zusammenhang mit dem Ziel betrachtet wird, welches bei der Gründung von dem Unternehmer oder der Unternehmerin vorrangig verfolgt wird (z. B. finanzieller Erfolg). Darauf aufbauend stellt sich die Frage, ob die gewählte Strategie zwischen Existenzgründern und Existenzgründerinnen aufgrund der durch die *Umweltfaktoren* geprägten Gegebenheiten differieren. Welche Strategie wird von Frauen aufgrund der vorliegenden Gegebenheiten, geprägt durch die individuelle Lebenssituation, eher verfolgt? Inwiefern bedingt das unternehmerische Ökosystem die gewählte Strategie? Welche auf dem

Ökosystem basierenden Faktoren führen zur Anwendung welcher spezifischen Strategiekonfigurationen im weiblichen Gründungsverhalten?

Um diesen aufgeworfenen Fragen nachzugehen, soll im Folgenden zunächst die theoretische Fundierung des Artikels skizziert werden. Hierauf aufbauend wird das der späteren Analyse zugrundeliegende Modell in seiner Entwicklung dargelegt, welches primär auf dem aktuellen Forschungsstand zur *gender-basierten Strategiewahl* bei Unternehmensgründungen basiert und diese bisherigen Erkenntnisse mit den an dieser Stelle vorrangig thematisierten Umweltfaktoren verknüpft. Die sich daran anschließende empirische Analyse zeigt zunächst die angewandte Methode sowie das Sample auf; da der Fokus des Artikels auf der theoretischen Modellfundierung und der Ableitung von Erkenntnissen aus der empirischen Untersuchung hinsichtlich der Fragestellung liegt, werden die angewandte empirische Methode sowie das Messvorgehen nur kurz dargestellt. Anschließend werden die aus der Untersuchung gewonnenen Erkenntnisse diskutiert und das hiervon abgeleitete Fazit in den finalen Schlussfolgerungen präsentiert, welche durch die zukunftsorientierten Implikationen sowie die Limitationen der Untersuchung ergänzt werden.

## 2. Theoretische Fundierung

### 2.1 Grundlegende Einflussfaktoren der Unternehmensgründung

Bereits seit Jahrzehnten hat sich die Forschung im Bereich des Entrepreneurship mit der Frage beschäftigt, welche Faktoren die Entscheidung eines Individuums zur Unternehmensgründung beeinflussen (vgl. Hall & DeVaney, 2009; Mazzarol, Volery, Doss & Thein, 1999). Diese Faktoren lassen sich dabei in zwei grundlegende Gruppen unterteilen: Zum einen werden hier Faktoren betrachtet, die in der *Person des Entrepreneurs* selbst behaftet sind, z. B. das Geschlecht (vgl. Kolvereid, Shane & Westhead, 1993), der Bildungsstand (vgl. Robinson & Sexton, 1994; Storey, 1982), die Persönlichkeit eines Individuums wie etwa die Bereitschaft zur Risikoaufnahme (vgl. Brockhaus, 1980, 1982; Caliendo, Fossen & Kritikos, 2009; Tan, 2001), die individuelle Bereitschaft zur Leis-

tungserbringung (vgl. Hansemark, 2003; McClelland, 1961) sowie weitere demografische Faktoren des Entrepreneurs (vgl. Nga & Shamuganathan, 2010). Zum anderen sind hier jedoch auch Faktoren entscheidend, die nicht ausschließlich im Einflussbereich des Individuums liegen, sondern **von der Umwelt abhängig** und durch sie geprägt sind. Hierzu zählen beispielsweise der familiäre Hintergrund einer Person (vgl. Dunn, 1999; Matthews & Moser, 1996) sowie persönliche Erfahrungen durch frühere Beschäftigungen (vgl. Ronstadt, 1988; Shane & Khurana, 2003). Eine strikte Trennung in diese beiden Bereiche ist jedoch umstritten, da eine gegenseitige Prägung und Beeinflussung anzunehmen ist: So sind etwa die persönlichen Charaktereigenschaften eines Individuums zwar auf der personellen Ebene angesiedelt, unterliegen jedoch auch dem Einfluss durch frühere Erfahrungen; sie sind somit nicht zwangsläufig von äußerlich prägenden Faktoren losgelöst. Demzufolge kommt den einzelnen Umweltfaktoren sowie dem ganzheitlichen unternehmerischen Ökosystem eine grundlegende Rolle in der Analyse von Entrepreneurship-Aktivitäten zu (vgl. Cohen, 2006; Suresh & Ramraj, 2012).

## 2.2 Das unternehmerische Ökosystem

Der vorliegende Artikel bezieht sich in der Untersuchung des unternehmerischen Ökosystems vorrangig auf **personelle Akteure und Netzwerkkontakte** (vgl. Aldrich & Zimmer, 1986; Ostgaard & Birley, 1996) sowie auf **Institutionen** (vgl. Li & Zhang, 2007), die in diesem System agieren. Das unternehmerische Ökosystem bezieht sich demnach in diesem Zusammenhang auf voneinander unabhängige Akteure, die Einfluss auf die Gründungsentscheidung von zukünftigen Entrepreneurs sowie die Wahrnehmung der durch die Gründung möglichen Erfolgchancen haben (vgl. Zahra, Wright & Abdelgawad, 2014). Insbesondere während der Phase der Unternehmensgründung kommt dem unternehmerischen Ökosystem dabei eine entscheidende Rolle zu, da dessen Akteure beziehungsweise Institutionen dem Entrepreneur sowohl formelle als auch informelle Unterstützung liefern können (Cohen, 2006). Hierbei stellt sich jedoch die Frage, inwiefern die offerierte Unterstützung einen Einfluss auf die Strategiewahl bei der Unterneh-

mensgründung hat. Da die äußeren Gegebenheiten und die Umstände, in dem sich ein Entrepreneur zum Zeitpunkt der Gründung befindet, sehr spezifisch aufgrund seiner individuellen Lebenssituation sind, bleibt die Frage zunächst offen, inwiefern die verfügbare formelle sowie informelle Unterstützung durch das unternehmerische Ökosystem einen Effekt auf die Strategiewahl hat.

In diesem Kontext haben frühere Studien besonderen Fokus auf die Frage gelegt, inwiefern eine unterschiedliche Lebenssituation zwischen männlichen und weiblichen Entrepreneurs zu einer unterschiedlichen Strategiewahl für die Gründung führt (vgl. Brush, 1992; Lewis, 2006). Die bisherige Forschung hat in diesem Zusammenhang einen fundierten Fokus auf die gender-spezifischen Ziele, die mit der Gründung eines Unternehmens verfolgt werden, gelegt und die Motivationsgründe für eine Tätigkeit als Entrepreneur zwischen Männern und Frauen verglichen. Bis heute sind allerdings kaum Erkenntnisse darüber vorhanden, welche Rolle das unternehmerische Ökosystem bei der Gründungsentscheidung spielt und inwiefern die durch das Ökosystem vorgegebenen Faktoren einen Einfluss auf die Wahl der Gründungsstrategie haben. Darüber hinaus muss betrachtet werden, inwiefern bestimmte Gegebenheiten im unternehmerischen Ökosystem von der persönlichen Lebenssituation abhängig sind, so dass diese von einer Person als zielführende Unterstützung und von einer anderen Person nicht als solche empfunden werden. Nehmen Männer und Frauen die zuteilwerdende Unterstützung – sowohl formeller als auch informeller Art – gleichermaßen wahr? Wie wird ein möglicher Mangel an gegenwärtiger beziehungsweise in der Zukunft erwarteter Unterstützung kompensiert? Und konkret: Welche Strategie wählen Unternehmensgründerinnen, um einen Mangel an empfundener Hilfestellung des Ökosystems auszugleichen?

### **2.3 Die Start-up-Unternehmung**

Hinsichtlich der Unternehmensgründung liegt der Fokus hierbei insbesondere auf Start-up-Unternehmen, da deren Ausrichtung für die aufgeworfene Fragestellung hinsichtlich der Unterstützung durch das Öko-

system von entscheidender Bedeutung ist: Wie die Definition des Begriffs *Start-up* als neue Unternehmung mit einer innovativen Geschäftsidee und der Zielsetzung des schnellen Unternehmenswachstums (vgl. Lueg, Malinauskaite & Marinova, 2014) schon vermuten lässt, stellt die externe Unterstützung einen essentiellen Erfolgswert dar. Dabei ist es gemäß Blank & Dorf (2012) für eine Start-up-Unternehmung von großer Bedeutung, dass dieses keine kleine Version einer großen Unternehmung widerspiegelt, sondern vielmehr folgendes ist:

A temporary organization designed to search for a product/market fit and a business model, while in contrast, a large company is a permanent organization that has already achieved a product/market fit and is designed to execute a well-defined, fully validated (...) business model. (Blank & Dorf, 2012)

Dem unternehmerischen Ökosystem kommt dabei besonders in der Gründungsphase eines Start-up-Unternehmens eine wichtige Rolle zu, da zu diesem initialen Zeitpunkt das Geschäftsmodell noch nicht etabliert ist und somit zu einem wichtigen Teil von der Unterstützung – mitunter auch des Ökosystems – abhängt.

## 2.4 Formulierung der Forschungsfragen

Auf Basis der thematisierten Aspekte werden zwei konkrete Forschungsfragen formuliert, die im Mittelpunkt der weiteren Betrachtung stehen:

(1) *In welchem Maß beeinflussen die Erwartungen hinsichtlich der gegenwärtigen und zukünftigen Unterstützung durch das unternehmerische Ökosystem die Wahl der Gründungsstrategie von Frauen?* Die Strategien können hierbei verschiedene Formen annehmen, wie beispielsweise die Suche nach geeigneten Gründungspartnern, um den Mangel an Unterstützung auszugleichen, oder die Intensivierung der eigenen Arbeitsbestrebungen, um die persönliche Zielsetzung gegen Widrigkeiten zu realisieren.

(2) *Wie hängen die Zielsetzungen, die mit der Gründung des Start-ups verfolgt werden (z. B. finanzieller Erfolg, Statusgewinn etc.) mit der vom unter-*

*nehmerischen Ökosystem erteilten Unterstützung zusammen? Auf welche Weise wird ein Mangel an Unterstützung dabei kompensiert?*

### **3. Theoretisches Modell für die empirische Analyse**

Die folgende empirische Analyse beruht auf dem *Entrepreneurial Potential Model*, das von Krueger & Carsrud (1993) und Krueger & Brazeal (1994) entwickelt wurde. Zusammenfassend zeigt dieses Modell auf, dass eine jeweils gewählte Strategie nur im Zusammenspiel mit der individuellen Wahrnehmung der erteilten Unterstützung, der individuellen Einschätzung über die Durchführbarkeit der Gründungsaktivität sowie der mit der Unternehmung verfolgten persönlichen Zielsetzung erklärbar ist. Die Annahme, dass der Kontext dieser Faktoren letztendlich entscheidend für die Strategie ist, führt demnach zur Existenz mehrerer, aus theoretischer Sicht gleichermaßen erfolgsversprechender Strategien, welche sich schlussendlich in unterschiedlichen Konfigurationen zeigen.

#### **3.1 Entrepreneurial Potential Model (Krueger & Brazeal, 1994)**

Das *Entrepreneurial Potential Model* nach Krueger & Brazeal (1994) beruht maßgeblich auf der *Institutional Theory*, welche in der Vergangenheit häufig als Grundlage zur Erläuterung von unternehmerischen Aktivitäten herangezogen wurde (vgl. Bruton, Ahlstrom & Li, 2010; Estrin & Mickiewicz, 2011). Die Theorie betrachtet hierbei vorrangig institutionelle und kontextabhängige Faktoren, welche die Unternehmensaktivitäten maßgeblich beeinflussen. Das darauf aufbauende Modell des *Entrepreneurial Potential Model* nimmt dabei eine psychologische Perspektive ein, um Entrepreneurship und das damit verbundene Handeln zu erklären, wobei die kulturelle sowie die soziale Umwelt als Einflussgrößen auf den unternehmerischen Weg eines Individuums betrachtet werden. Im Folgenden wird das der weiteren Modellentwicklung zugrundeliegende Modell von Krueger & Brazeal (1994) dargelegt (*Abbildung 1*):

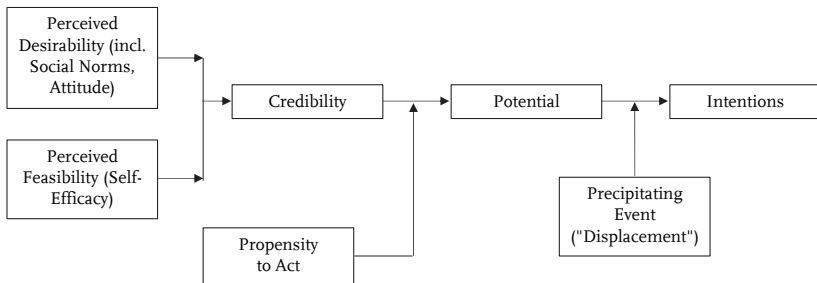


Abbildung 1: *Entrepreneurial Potential Model*;  
Quelle: Krueger & Brazeal (1994: 95)

Wie die Abbildung aufzeigt, spiegelt das Modell unter anderem die einzelnen, bereits thematisierten Komponenten der individuellen Einschätzung über die *Durchführbarkeit der Gründungsaktivität* (*Perceived Feasibility*), sowie der mit der *Unternehmung verfolgten persönlichen Zielsetzung* (*Intentions*) wider. Das unternehmerische Verhalten einer Person wird auf Grundlage des Modells als Ergebnis der individuellen Absicht, ein bestimmtes Verhalten beizubehalten, gesehen (Krueger & Carsrud, 1993). Seine inhaltliche Ausrichtung deckt jedoch nicht alle Aspekte ab, die an dieser Stelle betrachtet werden sollen. So stützt sich die Annahme hinsichtlich der Strategiewahl neben der Durchführbarkeit und der verfolgten Zielsetzung auch auf die *individuelle Wahrnehmung der erteilten Unterstützung* (*Perceived Support from Ecosystem*). Diese Faktoren können demnach zusammen als ausschlaggebend für die Wahl der Gründungsstrategie herangezogen werden (Coduras, Urbano, Rojas & Martínez, 2008; Guerrero, Rialp & Urbano, 2008). Somit ist eine Anpassung des klassischen Modells nach Krueger & Brazeal (1994) für die Anwendung auf die vorliegenden Forschungsfragen unerlässlich.

### 3.2 Adapted Model on Entrepreneurial Potential

Hinsichtlich der im Fokus dieses Artikels stehenden Fragestellung, inwiefern die Unterstützung durch das unternehmerische Ökosystem Auswirkungen auf die Strategiewahl hat, muss die modellbasierte Un-



tersuchung auf diesen Fokus ausgerichtet werden. Somit müssen die folgenden Anpassungen an dem aufgezeigten Modell (*Abbildung 1*) vorgenommen werden, welche in dem weiterentwickelten Modell (*Abbildung 2; Adapted Model on Entrepreneurial Potential*) graphisch verdeutlicht und in der vergleichenden Analyse der Gründungsstrategien männlicher und weiblicher Entrepreneurs gegenübergestellt werden:

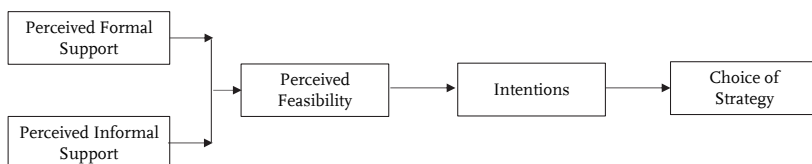


Abbildung 2: *Adapted Model on Entrepreneurial Potential*

**Unterstützung** (*Perceived Formal/Informal Support*):

Die Unterstützung, die der Entrepreneur erfährt, differenziert sich in **formelle sowie informelle Unterstützung**. Damit ein Ökosystem als unterstützungsliefernd wahrgenommen wird, bedarf es eines effektiven Zusammenspiels von formellen und informellen Mechanismen. Unter den Aspekt der formellen Unterstützung fallen z. B. gesetzliche Regelungen und rechtliche Rahmenbedingungen, die vom Individuum im Gründungsbestreben als unterstützend empfunden werden. Hingegen zählen auf der Seite der informellen Aspekte alle Bestrebungen des Ökosystems zur Motivation des Entrepreneurs und der Aufzeigung von Erfolgsaussichten dazu, sowie weiterführende kulturelle und kognitive Elemente. Darüber hinaus ist zu beachten, dass hierbei nicht die faktisch vermittelte Unterstützung, sondern das Maß der **wahrgenommenen Unterstützung** durch das empfangende Individuum ausschlaggebend ist.<sup>107</sup> Dieses Maß ist letztendlich entscheidend dafür, wie sich die Unterstützung in der Strategiewahl im Gründungsprozess auswirkt. Dabei ist anzunehmen, dass Männer und Frauen die Unterstützung vom Ökosystem auf-

<sup>107</sup> Frühere Studien haben bereits im Detail beleuchtet, dass empfangene (received) und wahrgenommene (perceived) Unterstützung deutlich voneinander abweichen können und somit nicht zwangsläufig korrelieren (vgl. Haber, Cohen, Lucas & Baltes, 2007; Norris & Kaniasty, 1996; Wethington & Kessler, 1996).

grund unterschiedlicher Erwartungen, welche durch vorhandenes Wissen und vergangene Erfahrungen bestimmt werden, verschiedenartig wahrnehmen (vgl. Gatewood, Shaver, Powers & Gartner, 2002; Kobeissi, 2010; Thébaud, 2015). Die hierdurch geprägte Erwartungshaltung bedingt somit den Glauben an die Unterstützung, die der Entrepreneur während sowie nach der Gründungsphase erfahren wird. Die Erwartungen, die über diese Phase hinausgehen, sind dabei auch für die Gründungsentscheidung essentiell, da sie diese maßgeblich beeinflussen.<sup>108</sup>

Die eigenen Erwartungen hängen hierbei vorrangig von den *persönlichen Umständen* und den damit verbundenen *zu bewältigenden Herausforderungen* ab, in denen sich das Individuum befindet; dazu zählen unter anderem die Verfügbarkeit von finanziellen Ressourcen, der individuelle durch Bildung und Erziehung geprägte Kenntnisstand, die aktuelle Familiensituation (besonders Kinderbetreuung bzw. Elternzeit) sowie der Zugang zu Netzwerkkontakten. Hierzu haben frühere Studien bereits einen Nachweis dafür gefunden, dass diese persönlichen Umstände durchaus zwischen Männern und Frauen differieren (vgl. Brush, 1992; Budig, 2006; Lewis, 2006).

### Durchführbarkeit (*Perceived Feasibility*):

Die grundlegende Konzeption des Modells basiert auf der Annahme, dass die Entscheidung eines Entrepreneurs zur Gründung einer Unternehmung auf dem Bewusstsein über die Möglichkeiten zur *eigenen Kontrolle des Prozesses und der Durchführbarkeit der Gründung* basiert. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass die individuelle Erkenntnis, eine bestimmte Situation nicht vollumfänglich kontrollieren zu können (z. B. im Hinblick auf die zukünftige Handhabung der Unternehmensprozesse) die Gründungsintention einschränken beziehungsweise vollständig zunichtemachen kann; dies ist vorwiegend der Fall bei der Annahme des Entrepreneurs, dass keine/nicht ausreichend Unterstützung vom Ökosystem vorhanden ist, um das vermutete Defizit zu kompensieren. Die eigene Wahrnehmung über die Durchführbarkeit der Gründung korreliert demnach stark mit der Höhe der wahrgenommenen Unter-

---

<sup>108</sup> Wenn beispielsweise vom Entrepreneur erwartet wird, dass sich die Unterstützung des Ökosystems ausschließlich auf die Phase der Gründung bezieht und anschließend nicht mehr zu erwarten ist, beeinflusst dies bereits die initiale Gründungsentscheidung negativ.

stützung (*Perceived Support*), wobei sich der Grad der Durchführbarkeit wiederum in dem Glauben an den erzielbaren Erfolg widerspiegelt.

**Zielsetzung** (*Intentions*):

Wie bereits im zugrundeliegenden Modell nach Krueger & Brazeal (1994), wird an dieser Stelle der Aspekt der vom Entrepreneur mit der **Unternehmung verfolgten persönlichen Zielsetzung** aufgegriffen. Diese nach persönlichen Maßstäben und Bestrebungen definierte Zielsetzung hat einen ausschlaggebenden Effekt auf die Strategiewahl (s. dazu *Theory of Planned Behavior*: Ajzen, 1991). Wenn das Ziel der Unternehmensgründung beispielsweise ausschließlich auf einen finanziellen Ertrag abzielt, wird die verfolgte Strategie diesem Ziel angepasst, um die Zielsetzung des finanziellen Erfolgs bestmöglich zu verfolgen.

Dabei existieren generell verschiedene fundamentale Gründungsintentionen, da die mit der Gründung eines Start-ups verfolgte Zielsetzung sehr individuell geprägt ist. Es lassen sich jedoch drei Intentionen herausfiltern, welche eine ausschlaggebende Motivation für eine Großzahl an Unternehmensgründern oder Unternehmensgründerinnen darstellen und somit zum Gründungsbestreben führen oder zumindest essenziell zu diesem beitragen: Dazu zählen, neben weiteren Faktoren, der mit der Gründung in Aussicht stehende **(1) finanzielle Erfolg des Individuums**, **(2) der Zuwachs an Status / des öffentlichem Ansehens**, sowie **(3) der Gewinn an Unabhängigkeit und Eigenständigkeit**. Diese Faktoren, welche als individuelle Intention mit der Gründung des Start-ups verbunden sind, haben einen grundlegenden Effekt auf das Strategiehandeln.

**Strategiewahl** (*Choice of Strategy*):

Wie bereits vorab diskutiert wurde, spiegelt sich die Ausprägung dieser Faktoren, welche im jeweiligen Zusammenspiel eine individuelle Konfiguration ergeben, in der Anwendung unterschiedlicher Strategien (*Choice of Strategy*) wider. Diese Strategien, die gemäß der Annahme zwischen männlichem und weiblichem Entrepreneur differieren, können dabei unterschiedliche Formen aufweisen: Diese beinhalten beispielsweise **(a) die Suche nach und Einbindung von Partnern, Teammitgliedern oder auch Verbündeten**, die unter anderem hilfreich dabei sein können, die auftretenden Hürden und Probleme durch inhaltlichen

Support oder Diskussion zu überwinden (vgl. Baum, Calabrese & Silverman, 2000; Foss, Klein, Kor & Mahoney, 2008; Stuart, 1998). Eine andere Strategie zielt auf **(b) die vermehrte Suche nach sozialem Rückhalt** (z. B. im familiären Umfeld oder Freundeskreis) ab (vgl. Brüderl & Preisdörfer, 1998; Foss, 1994; Jenssen & Koenig, 2002); dies kann zur Intensivierung der persönlichen Motivation sowie des Durchhaltevermögens während der Gründungsphase beitragen. Weiterhin ist hinsichtlich der Strategiewahl des Entrepreneurs auch **(c) eine Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung** („work harder“) oder **(d) der investierten Ressourcen** (vorrangig finanzielle Ressourcen) („invest more“) möglich, um das empfundene Defizit an Unterstützung des unternehmerischen Ökosystems zu kompensieren. Hierbei ist besonders mit der eigenen Ressourceninvestition ein hohes unternehmerisches Risiko verbunden, das der Gründer oder die Gründerin jedoch eingehen wird, insofern die eigene Überzeugung für den zukünftigen Erfolg der Gründungsidee vorhanden oder bereits fest verankert ist.

Zusammenfassend bleibt daher festzuhalten, dass sowohl die Durchführbarkeit als auch die mit der Gründung verfolgte Zielsetzung einen maßgeblichen Effekt auf die Strategiewahl haben, wobei diese wiederum vorrangig von der durch das unternehmerische Ökosystem zur Verfügung gestellten Unterstützung abhängt.

## 4. Empirische Analyse: Methode, Sample & Messung

### 4.1 Methode

Die vorliegende Untersuchung nutzt eine *fuzzy-set Qualitative Comparative Analysis (fsQCA)* nach Ragin (1987, 2000, 2008), um zu ermitteln, welchen Einfluss die wahrgenommene Unterstützung des unternehmerischen Ökosystems auf die Strategiewahl hat (*Choice of Strategy*). Wie bereits oben thematisiert wurde, ist dabei die Anwendung verschiedener Strategien, die alle gleichermaßen das Ziel der Gründung verfolgen, zum Ausgleich eines wahrgenommenen Mangels an Unterstützung möglich. Es wird demnach ein explorativer Ansatz angewendet, so dass in der Folge die verschiedenen Konfigurationen aufgezeigt werden kön-

nen. Somit werden unterschiedliche kausale Bedingungen als Gegebenheiten in die Analyse einbezogen, um durch die verschiedenen Konfigurationen diverse Wege aufzuzeigen, welche parallel zum Ziel der Überwindung des Defizits an Unterstützung führen.

Durch diese Art der Analyse ist daher – besonders im Vergleich mit linearen Methoden – eine komplexe empirische Untersuchung unter Einbeziehung verschiedener, gleichermaßen zum Ziel führender Wege möglich (Woodside, 2013).

## 4.2 Sample

Die Untersuchung basiert auf dem Datensatz PSED II, der Daten von sich im Gründungsprozess befindenden US-amerikanischen Personen in einer Längsschnittstudie beinhaltet (Reynolds, 2000, 2011); insgesamt umfasst der Datensatz 1.214 Personen, die über den gesamten Erhebungszeitraum von fünf Jahren teilgenommen haben. Im Auswahlprozess der später in die Analyse einfließenden Entrepreneurs wurde dabei vorrangig eine Information über die aktive Beteiligung der Gründer oder Gründerinnen am Start-up-Prozess abgefragt.

Darüber hinaus wurden in diesem Zusammenhang auch die Eigentumsverhältnisse der neu gegründeten Unternehmung ermittelt.<sup>109</sup> Der generelle Fokus in der Auswahl der Stichprobe lag dabei auf der gegenwärtigen sowie eigenständigen Gründungstätigkeit (alleine oder im Team mit anderen), in der sich der Entrepreneur zum Zeitpunkt der Befragung befand. Der Aspekt, dass sich alle Entrepreneurs bei der Datenerhebung noch in der Gründungsphase befinden, ist essentiell für die Untersuchung der Fragestellung, da sich die Wahrnehmung der angewandten Strategie sowie der im Zuge der Gründung erhaltenen Unterstützung verändern können, sobald die Schwierigkeiten überwunden wurden und die Gründung erfolgreich vollzogen ist. Etablierte Unternehmen, die als Start-up auf den Markt kamen, durchlaufen nach der Gründungsphase in den Folgejahren eine Anpassung ihrer strategischen Ausrichtung; es ist somit fundamental, dass sich die Stichprobe

---

<sup>109</sup> Unter anderem liefert Curtin (2008) fundierte Informationen zum Inhalt sowie zum Vorgang des Befragungsprozesses.

auf diejenigen Entrepreneurs bezieht, die sich zum Zeitpunkt der Befragung noch in der Gründungsphase befinden.

Die verbleibende Anzahl an Gründern oder Gründerinnen, welche die definierten Bedingungen für die Auswahl aus dem Gesamtdatensatz erfüllte, führt zu einer Stichprobe von  $N=987$  Unternehmern/Unternehmerinnen, wovon  $N=627$  Männer und  $N=360$  Frauen sind. Die Start-up-Unternehmen der Entrepreneurs, die sich in der finalen Stichprobengruppe befinden, sind dabei in unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern angesiedelt, unter anderem im Dienstleistungssektor, Gesundheitswesen, Einzelhandel sowie auch im Baugewerbe, Produktionsgewerbe und Immobilienbereich.

### 4.3 Messung

Die vorliegenden Daten wurden kalibriert, wobei sich die angewandte **Datenkalibrierung** auf die individuelle vom Entrepreneur festgesetzte Zielsetzung sowie die Strategiewahl bezieht, um den persönlich empfundenen Unterstützungsmangel auszugleichen.

Die im Gründungsprozess **wahrgenommene formelle sowie informelle Unterstützung** (*Perceived Formal/Informal Support*), die als subjektive Größe jedes einzelnen Entrepreneurs anzusehen ist, wurde hierbei anhand einer Messskala mit neun verschiedenen Variablen (s. hierzu Reynolds, 2011) gemessen. Um die Mengenzugehörigkeit (*Set-Membership*) zu definieren, wurden die Werte des 75- sowie des 25-Perzentils festgelegt; dies bedeutet, dass die 25% der Entrepreneurs mit den höchsten Werten über alle neun Variablen (also dem höchsten wahrgenommenen Support) der *Fully-in*-Menge zugeordnet wurden. Dahingegen wurden die 25% mit den geringsten Werten hinsichtlich der wahrgenommenen Unterstützung in die *Fully-out*-Menge eingeteilt. Die verbleibenden 50% fallen demnach in die mittlere *Cross-over*-Menge.

Analog zur Messung der Unterstützung wurde somit auch hinsichtlich der **verfolgten Zielsetzung** (*Intentions*) sowie der Strategiewahl vorgegangen, welche anhand von vordefinierten Skalen über das Sample hinweg erfasst wurden. Im Kalibrierungsprozess zur Festlegung der Mengen-

zugehörigkeit der Entrepreneurs im Sample wurden – parallel zur Kalibrierung der formellen/informellen Unterstützung – die Werte des 75- sowie des 25-Perzentils bestimmt. Somit zählen die Gründer und Gründerinnen oberhalb der 75%-Grenze aller befragten Personen zu derjenigen Menge mit sehr stark verankerten Zielsetzungen (*Fully-in*), wohingegen die Menge unterhalb des 25%-Wertes nur schwache Ambitionen hinsichtlich ihrer mit der Gründung verfolgten Zielsetzung aufweist (*Fully-out*). Die verbleibenden 50% werden der *Cross-over*-Menge zugeordnet.

Im Hinblick auf die **Strategiewahl** (*Choice of Strategy*) wurden vorab bereits vier verschiedene Typen aufgezeigt: (a) Die Suche nach und Einbindung von Partnern, Teammitgliedern oder Verbündeten, (b) die Suche nach sozialem Rückhalt sowie (c) die Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung beziehungsweise (d) der investierten Ressourcen. Diese drei Strategietypen wurden jeweils in die beiden Mengenzugehörigkeiten *Fully-in* sowie *Fully-out* klassifiziert: Da beispielsweise angenommen wird, dass die Einbindung von Partnern in der Gründungsphase einen positiven Effekt auf die Unternehmung hat, wurden diejenigen Entrepreneurs, welche diese Einbindung praktizieren, der *Fully-in*-Menge zugeordnet. Die Gründer oder Gründerinnen, die im Zuge der Befragung die Angabe machten, dass sie das Start-up alleinstehend ohne Partner oder Verbündete gründen, wurden dementsprechend der *Fully-out*-Menge zugewiesen. Ebenso verhält sich die Zuordnung hinsichtlich der weiteren beiden Strategietypen.

## 5. Empirische Analyse: Erkenntnisse & Diskussion

Im Folgenden sollen die Erkenntnisse, welche anhand der empirischen Analyse gewonnen werden konnten, aufgezeigt werden. Dabei soll verdeutlicht werden, inwiefern sich die oben thematisierten Umweltfaktoren auf die Strategiewahl auswirken und wie ein Mangel an wahrgekommener Unterstützung des unternehmerischen Ökosystems dabei in der Gründungspraxis von den Entrepreneuren kompensiert wird.

Wie bereits vorab auf Grundlage des *Adapted Model on Entrepreneurial Potential* thematisiert wurde, ist das Ökosystem für die Strategiewahl

von ausschlaggebender Bedeutung. Entscheidend ist dabei in der folgenden Betrachtung nun die Frage, wie die wahrgenommene Unterstützung die Wahl der Strategie bei der Gründung des Start-ups beeinflusst, wobei besondere Aufmerksamkeit auf den gender-basierten Unterschieden und der konkreten Strategiewahl von weiblichen Gründerinnen liegt.

FsQCA ist dazu geeignet, verschiedene Konfigurationen<sup>110</sup> zu identifizieren, mit denen somit aufgezeigt wird, dass durchaus mehr als ein Weg zum Ziel des Gründungserfolgs führen kann und vielmehr die Zusammensetzung der Faktoren entscheidend ist. Von grundlegender Bedeutung ist bei der Analyse die Frage, ob der Gründer oder die Gründerin das unternehmerische Ökosystem, von dem er/sie umgeben ist, prinzipiell als förderlich hinsichtlich der formellen beziehungsweise der informellen Unterstützung wahrnimmt und somit das Gründungsprojekt für durchführbar hält. In dieser individuellen Einschätzung spielt vor allem die verfolgte Zielsetzung eine entscheidende Rolle. Da das unternehmerische Ökosystem allerdings als Ausgangsbasis für die Bewertung durch den Entrepreneur anzusehen ist, werden die ermittelten möglichen Konfigurationen in zwei Bereiche unterteilt: *Perceived Supportive Environment* sowie *Perceived Non-Supportive Environment*.

Hinsichtlich der Konfigurationen unterteilen sich diese in die drei vorab erläuterten Zielsetzungen (*Intentions*), welche der Entrepreneur mit der Gründung verfolgt, wozu (1) der finanzielle Erfolg des Individuums, (2) der Zuwachs an Status / öffentlichem Ansehen sowie (3) der Gewinn an Unabhängigkeit und Eigenständigkeit zählen. Diese Unterscheidung ist von Bedeutung, da eine bestimmte Zielsetzung die Strategie beeinflussen und somit zu einer abweichenden Konfiguration im Vergleich mit anderen Zielsetzungen führen kann. Im Folgenden werden die ver-

---

<sup>110</sup> Die vorliegende Analyse bezieht sich vorrangig auf die Aufzeigung möglichen Konfigurationen. Die Analyseergebnisse zur deskriptiven Statistik werden dabei anteilig bei jeder einzelnen Konfiguration einzeln ausgewiesen.



schiedenen Konfigurationen<sup>111</sup> zunächst dargestellt und im weiteren Verlauf erläutert sowie diskutiert.

### **5.1 *Perceived Supportive Environment* – Mögliche Konfigurationen der Strategiewahl bei Unterstützung durch das Ökosystem**

Die im Rahmen der Studie befragten Gründer oder Gründerinnen wurden in die beiden Gruppen derer eingeteilt, die das unternehmerische Ökosystem als unterstützend wahrnehmen, sowie derer, die einen Mangel an Unterstützung durch das Ökosystem empfinden. Zunächst werden nun diejenigen Konfigurationen, welche die erste Gruppe des *Perceived Supportive Environment* als unterstützendes Ökosystem betreffen, präsentiert. Hierbei wird zunächst in graphischer Form auf die Strategiekomponenten der weiblichen Start-up-Gründerinnen eingegangen, um deren angewandte Strategien aufzuzeigen. Die Erkenntnis über die weiblichen Strategiekomponenten wird im Anschluss daran mit Erkenntnissen über die Strategien ihrer männlichen Gründerkollegen verglichen.

Die drei thematisierten Zielsetzungen werden dabei separat betrachtet. Bei der Darstellung der Konfigurationen werden deren einzelne Komponenten mit ■ für das Vorliegen dieser jeweiligen Strategiekomponente sowie mit □ für das Nicht-Vorliegen dieser Strategiekomponente gekennzeichnet.

#### **Zielsetzung 1: Finanzieller Erfolg des Individuums**

Konfiguration:

- Einbindung von Partnern/Teamkollegen/Verbündeten (a)
- Suche nach sozialem Rückhalt (b)
- Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung (c)

---

<sup>111</sup> Es wird darauf hingewiesen, dass die folgende Darstellung der Konfigurationen, welche als zielführend identifiziert wurden, einen Ausschnitt aller möglichen Konfigurationen repräsentiert und nicht als abschließende Liste angesehen werden kann; somit werden auch die Werte der *Overall Solution Consistency* sowie der *Overall Solution Coverage* nicht separat ausgewiesen. Der Fokus liegt dabei auf den signifikantesten Konfigurationen weiblicher Entrepreneurs, und stellt für jede Zielsetzung je eine mögliche Konfiguration dar.

■ Steigerung der investierten Ressourcen (d)

(*Consistency: 0.842; Raw Coverage: 0.116; Unique Coverage: 0.116*)

Im Hinblick auf die ermittelte Konfiguration wird deutlich, dass Gründerinnen in einem Umfeld, in dem sie das Ökosystem als unterstützend wahrnehmen, dennoch eine Strategie wählen, die stark auf die Suche nach sozialem Rückhalt aufgebaut ist. Frühere Studien hatten in diesem Zusammenhang bereits gezeigt, dass Frauen dazu tendieren, ihre eigenen Fähigkeiten kritischer einzuschätzen als Männer (vgl. Mandell & Pherwani, 2003; Powell, 1990) und demnach insgesamt eine geringere Erwartungshaltung an ihre persönliche Leistung haben als ihre männlichen Kollegen (vgl. Gatewood et al., 2002). Wie dies zeigt, empfinden Frauen – auch in einer als unterstützend wahrgenommenen Umwelt – das Gefühl, auf (b) sozialen Rückhalt angewiesen zu sein.

Interessanterweise zeigen die Ergebnisse der männlichen Gründerkollegen, dass diese eine hiervon abweichende Strategie verfolgen: Somit ist für sie nicht der soziale Rückhalt wichtig, sondern vielmehr eine Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung, wenn das Ziel des finanziellen Erfolgs im Fokus der Gründungsaktivität steht.

## **Zielsetzung 2: Zuwachs an Status bzw. öffentlichem Ansehen**

Konfiguration:

■ Einbindung von Partnern/Teamkollegen/Verbündeten (a)

- Suche nach sozialem Rückhalt (b)
- Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung (c)
- Steigerung der investierten Ressourcen (d)

(*Consistency: 0.778; Raw Coverage: 0.071; Unique Coverage: 0.071*)

Diese Konfiguration hinsichtlich der Zielsetzung des Statusgewinns ist von besonderer Bedeutung, da sie eine interessante Erkenntnis beinhaltet: Unter der persönlichen Annahme eines unterstützenden Ökosystems wählen Frauen demnach eine Strategie, die sich rein auf (a) die Einbindung von Partnern etc. stützt. Eine Steigerung der Ressourcen, welche die Frau beispielsweise durch eine erhöhte Investition von Zeit

(c) Steigerung der Arbeitsleistung einbringt, ist demnach keine Option. Dies kann als Hinweis darauf verstanden werden, dass ein großer Anteil der Frauen durch ihre spezifische Lebenssituation (z. B. hinsichtlich Kinderbetreuung) Zeit als sehr knappe Ressource ansieht, die nur begrenzt eingesetzt wird (vgl. Rehman & Roomi, 2003; Verheul & Thurik, 2001). Vielmehr greifen Frauen hier auf (a) die Einbindung von Partnern etc. zurück, um den Umstand der begrenzten Zeitinvestition zu kompensieren.

Im Kontrast dazu tendieren männliche Gründer in dieser Situation interessanterweise nicht dazu (a) die Einbindung von Partnern etc. zu steigern, sondern begeben sich vermehrt (b) auf die Suche nach sozialem Rückhalt und (d) steigern ihre Ressourceninvestitionen.

### **Zielsetzung 3: Gewinn an Unabhängigkeit und Eigenständigkeit**

Konfiguration:

- Einbindung von Partnern/Teamkollegen/Verbündeten (a)  
Suche nach sozialem Rückhalt (b)
- Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung (c)
- Steigerung der investierten Ressourcen (d)

*(Consistency: 0.844; Raw Coverage: 0.129; Unique Coverage: 0.132)*

Frühere Studien haben bereits einen Nachweis dafür gefunden, dass der Gewinn an Autonomie eine essentielle Motivation für Entrepreneurs in der Gründungsentscheidung darstellt (vgl. Birley & Westhead, 1994; Carter, Gartner, Shaver & Gatewood, 2003; Gatewood, Shaver & Gartner, 2006; Guerrero, Rialp & Urbano, 2006; Van Gelderen & Jansen, 2006). Im Hinblick auf die Konfiguration unter der Zielsetzung der Autonomiegewinnung zeigt sich nun folgende Besonderheit im Vergleich mit den bereits oben diskutierten Zielsetzungen (1) des finanziellen Erfolgs und (2) des Zuwachses an Status / Ansehen: Während diese beiden unter der Voraussetzung eines unterstützenden Ökosystems entweder auf (a) die Einbindung von Partnern etc. oder auf (b) die Suche nach sozialem Rückhalt zurückgreifen, setzt die Strategie unter der Zielsetzung der Autonomiegewinnung ausschließlich auf (d) die Steigerung

der investierten Ressourcen. Somit scheint die Unterstützung des Ökosystems – solange diese als vorhanden empfunden wird – ausreichend zu sein, so dass kein (a) weiterer Support von Partnern, Teamkollegen oder Verbündeten, beziehungsweise auch kein (b) weiterer sozialer Rückhalt zur Unterstützung eingeholt wird. Die Strategie bezieht sich demnach ausschließlich auf eigene, persönlich verfügbare Ressourcen.

Im Vergleich zwischen Frauen und Männern zeigt sich hier, dass Männer verstärkt auf (b) die Suche nach sozialem Rückhalt setzen, um ihr Ziel der Unabhängigkeit und Eigenständigkeit zu realisieren.

## **5.2 *Perceived Non-Supportive Environment* – Mögliche Konfigurationen der Strategiewahl bei fehlender Unterstützung durch das Ökosystem**

Im Folgenden werden nun diejenigen Konfigurationen dargelegt, welche die zweite Gruppe des *Perceived Non-Supportive Environment* betreffen, die keine Unterstützung vom Ökosystem wahrnimmt. Diese werden – parallel zum *Perceived Supportive Environment* – anhand der im Fokus der Untersuchung stehenden Zielsetzungen analysiert.

### **Zielsetzung 1: Finanzieller Erfolg des Individuums**

Konfiguration:

- Einbindung von Partnern/Teamkollegen/Verbündeten (a)
- Suche nach sozialem Rückhalt (b)  
Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung (c)
- Steigerung der investierten Ressourcen (d)

(*Consistency: 0.762; Raw Coverage: 0.111; Unique Coverage: 0.072*)

Die aufgezeigte Konfiguration besagt: In dem Fall, in dem das vorwiegende Ziel der Gründerin im monetären Erfolg begründet liegt, sie jedoch keine Unterstützung von ihrem Ökosystem wahrnimmt, wird die Gründerin eine Vielzahl der Möglichkeiten mobilisieren. Nur wenn es gelingt, diese effektiv zu nutzen (d. h. (a) Partner etc. einzubinden, (b) verstärkt nach sozialem Rückhalt zu suchen, sowie (d) die persönliche

Ressourceninvestition zu steigern), wird sie die Start-up-Gründung fortsetzen.

Im Vergleich zwischen Frauen und ihren männlichen Gründerkollegen zeigt sich, dass bei Männern sowohl (a) die Einbindung von Partnern als auch (b) die Suche nach sozialem Rückhalt eine untergeordnete Rolle spielen, und demnach keine notwendigerweise vorliegenden Komponenten der Strategie sind. Während Gründerinnen also versuchen, so viele Ressourcen wie möglich zu mobilisieren, um den Mangel an wahrgenommener Unterstützung auszugleichen, tendieren ihre männlichen Kollegen zu der Annahme, dass sie das Defizit selbst (z. B. durch (c) die Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung) ausgleichen können.

Wie bereits oben konstatiert wurde, ist dies in erster Linie auf die Tatsache zurückzuführen, dass Frauen ihre Fähigkeiten tendenziell kritischer einschätzen als Männer. Dies begründet auch den Fakt, dass Frauen versuchen, das wahrgenommene Defizit an Unterstützung des Ökosystems durch die (zumindest anteilig extern verankerten) Strategiekomponenten (a), (b) und (d) auszugleichen, anstatt (c) die eigene Arbeitsleistung weiter zu steigern. Die Komponente (d) geht dabei – analog zum *Perceived Supportive Environment* – auf die definierte Zielsetzung 1 des finanziellen Erfolgs zurück: Die Investition von umfangreichen finanziellen Ressourcen in der Gründungsphase geht demnach mit der Erwartungshaltung eines finanziellen Ertrags in späteren Existenzphasen einher.

## **Zielsetzung 2: Zuwachs an Status beziehungsweise öffentlichem Ansehen**

Konfiguration:

- Einbindung von Partnern/Teamkollegen/Verbündeten (a)
- Suche nach sozialem Rückhalt (b)  
Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung (c)
- Steigerung der investierten Ressourcen (d)

(Consistency: 0.752; Raw Coverage: 0.049; Unique Coverage: 0.212)

In einem Ökosystem, welches den Frauen keine wahrgenommene Unterstützung zuteilwerden lässt, ist besonders der Vergleich der Strategiekomponenten über die verschiedenen Zielsetzungen hinweg von Interesse. Hier fällt auf, dass das Ziel des finanziellen Erfolgs (s. Zielsetzung 1 unter *Perceived Non-Supportive Environment*) zur Anwendung einer Strategie führt, die mit Ausnahme (c) der Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung alle möglichen Komponenten aufweist, und somit von den Gründerinnen versucht wird, alle möglichen Ressourcen für den Erfolg der Unternehmensgründung zu mobilisieren. Bei der Zielsetzung des Zuwachses an Status beziehungsweise öffentlichem Ansehen scheint es jedoch aus der weiblichen Perspektive eine Strategialternative zu geben: Wie die aufgezeigte Konfiguration hierzu erkennen lässt, bezieht sich die angewandte Strategie ausschließlich auf (d) eine Steigerung der investierten Ressourcen. Wenn Frauen das Ziel des Statusgewinns mit der Gründung verfolgen, sind sie demnach auch bereit, mehr Geld zu investieren, um der Gründung des Start-ups zum Erfolg zu verhelfen; eine Erhöhung der persönlichen Arbeitsleistung, was damit einhergehend tendenziell auch eine höhere Zeitinvestition bedeuten würde, spielt dabei für die Zielerreichung scheinbar keine Rolle.

Dieses Ergebnis zeigt sich in ähnlicher Form für die männlichen Gründer, deren Fokus zur Erreichung der Statussteigerung ebenso auf (d) der Erhöhung investierter finanzieller Ressourcen liegt. Da frühere Studien die Steigerung des persönlichen Status sowie der öffentlichen Anerkennung vorwiegend bei Männern als Ziel einer Start-up-Gründung aufdecken konnten, ist das vorliegende Ergebnis, welches diese Ausrichtung auch für weibliche Gründer identifiziert, überraschend.

### **Zielsetzung 3: Gewinn an Unabhängigkeit und Eigenständigkeit**

Konfiguration:

- Einbindung von Partnern/Teamkollegen/Verbündeten (a)  
Suche nach sozialem Rückhalt (b)
- Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung (c)
- Steigerung der investierten Ressourcen (d)

(Consistency: 0.753; Raw Coverage: 0.142; Unique Coverage: 0.032)

Hinsichtlich der mit der Gründung verfolgten Zielsetzung des Gewinns an Unabhängigkeit und Eigenständigkeit ist das Konfigurationsergebnis besonders im Vergleich zwischen *Perceived Supportive Environment* und *Perceived Non-Supportive Environment* auffallend. Wie beide Konfigurationen zeigen, wenden Frauen hierbei die exakt gleichen Strategiekomponenten an wie Männer; der Umstand, ob das unternehmerische Ökosystem als unterstützend oder nicht unterstützend in den Gründungsbestrebungen wahrgenommen wird, spielt demnach an der Stelle keine Rolle.

Parallel zur vorab aufgezeigten Konfiguration (s. Zielsetzung 3 unter *Perceived Supportive Environment*) wird auch bei der hier vorliegenden Ausrichtung der Fokus auf (d) die Steigerung der investierten Ressourcen gelegt. Diese Erkenntnis ist besonders vor folgendem Hintergrund spannend: Wie die bisherige Forschung annimmt, ist die Motivation der Start-up-Gründung von Frauen zur Autonomiesteigerung in erster Linie mit dem Wunsch nach einer besseren Work-Life-Balance verbunden (vgl. DeMartino & Barbato, 2003; Menzies, Diochon & Gasse, 2004; Moore, 2004; Walker & Brown, 2004). Wie die Konfiguration nun deutlich aufzeigt, ist eine Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung – und somit wiederum einer erhöhten Zeitinvestition – unter dieser Zielsetzung keine Option. Dieses Ergebnis bestätigt die frühere Annahme, dass das Streben nach Unabhängigkeit und Eigenständigkeit bei Frauen vorrangig auf das Streben nach einer besseren Work-Life-Balance zurückzuführen ist. Somit ist die Zielsetzung der Autonomie nicht mit einer Konfiguration, die (c) die Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung beinhaltet, vereinbar.

Die Ergebnisse der männlichen Konfigurationen lassen an dieser Stelle neben (d) der Steigerung der investierten Ressourcen auch eine Tendenz zur (c) Steigerung der persönlichen Arbeitsleistung erkennen, um das Ziel der Autonomiegewinnung zu erlangen.

## 6. Schlussfolgerungen, Implikationen und Limitationen

### 6.1 Kernerkenntnis

Wie bereits vor Jahrzehnten unter anderem von Birley (1989) und Moore (1990a) vermutet und im Laufe der Jahre in zahlreichen empirischen Studien untersucht wurde, weist das Strategieverhalten von männlichen und weiblichen Entrepreneurs signifikante Unterschiede auf. Auf der Annahme, dass dies nicht nur auf das generelle Verhalten der Unternehmensführung, sondern auch bereits auf die Phase der Unternehmensgründung – in diesem Fall konkret auf die Start-up-Gründung bezogen – zutrifft, gründet die vorliegende Studie.

Dabei stand die Frage im Mittelpunkt, ob beziehungsweise wie unterschiedlich die Strategiewahl von Männern und Frauen bei der Gründung ausfällt, und welchen Einfluss dabei die vorherrschenden Umweltbedingungen auf die Strategiewahl haben.

Die grundlegende Annahme, dass analog zu den vorhandenen Erkenntnissen über das differierende Entrepreneurship-Verhalten von Männern und Frauen auch die Gründungsstrategien eine unterschiedliche Ausprägung aufweisen, wurde im Zuge der vorliegenden Studie bestätigt. Zusammenfassend lässt sich dabei festhalten, dass die fundamentalen Unterschiede maßgeblich durch die jeweilige Lebenssituation des männlichen beziehungsweise des weiblichen Entrepreneurs geprägt werden. So deuten die ermittelten Konfigurationen der möglichen Strategiewahl darauf hin, dass dabei einzelne Komponenten durch eine bestimmte Lebenssituation bedingt sind; dies zeigt sich etwa bei der Frage nach der Bereitschaft, weitere zeitliche Ressourcen in ein Gründungsprojekt zu investieren, um die individuell festgelegte Zielsetzung zu realisieren.

Es bleibt demnach festzuhalten, dass – unter Vorherrschen der grundlegenden, individuellen Annahme des Entrepreneurs über die Durchführbarkeit eines Gründungsprojektes – die Strategiewahl zwischen Männern und Frauen über alle untersuchten Konfigurationen hinweg



differiert, und dabei sehr stark von der individuellen Lebenssituation sowie von der persönlich verfolgten Zielsetzung abhängt. Entscheidend ist jedoch die Erkenntnis, dass sowohl vor dem Hintergrund der individuellen Wahrnehmung eines Ökosystems mit sowie auch ohne vermittelter Unterstützung aus Sicht der Entrepreneurs bestimmte Konfigurationen vorhanden sind, die in ihrer strategischen Anwendung zum persönlichen Gründungsziel führen.

## 6.2 Implikationen und Limitationen

Die an dieser Stelle zu betrachtenden Implikationen beziehen sich vorrangig auf die Notwendigkeit der spezifischen Einbeziehung der individuellen Lebensumstände – wie beispielsweise des individuellen kulturellen Hintergrunds – des einzelnen Entrepreneurs. Es wurde bereits in früheren Studien darauf hingewiesen, dass dieser Hintergrund gerade im Hinblick auf Tätigkeiten der Unternehmensführung einen entscheidenden Einfluss haben kann (vgl. Tan, 2002). Es wird demnach davon ausgegangen, dass dies ebenso auf die Gründungsphase zutrifft, wozu in der Zukunft weitere Untersuchungen angestellt werden müssen. Darüber hinaus müssen auch der Einfluss des familiären Hintergrunds (vgl. Matthews & Moser, 1995, 1996) sowie der Bildungsstand und die Erziehung (vgl. Wu & Wu, 2008) als Einflussgröße auf die Gründungsstrategie näher beleuchtet werden. Da Ergebnisse früherer Studien zum unternehmerischen Verhalten einen essentiellen Einfluss dieser Faktoren während diverser Phasen der Unternehmensführung belegt haben, müssen diese auch hinsichtlich ihrer Wirkung in der Gründungsphase sowie hinsichtlich der Start-up-Gründungsstruktur fundiert untersucht werden.

Hinsichtlich der Limitationen muss darauf hingewiesen werden, dass in dieser Studie keine Differenzierung nach Branchen / Tätigkeitsfeldern stattgefunden hat. Es wurde somit die reine Gründungsintention des Entrepreneurs abgefragt, wobei nicht auf besondere Branchenspezifitäten oder Branchenrichtlinien hinsichtlich einer Start-up-Gründung eingegangen wurde. Darüber hinaus basiert die inhaltliche Messung anhand der angewandten fsQCA-Methode auf vordefinierten Skalen, die

stets nur eine Auswahl an Einflusselementen abfragen können und somit keine abschließende Liste zur Befragung darstellen.

Zusammenfassend bleibt jedoch festzuhalten, dass der vorliegende Artikel einen ersten Einblick in die Unterschiede der Gründungsstrategien zwischen Männern und Frauen sowie der darin auftretenden Bedeutung des Ökosystems gibt. Diese Untersuchung wird in zukünftigen Studien weiter vertieft und inhaltlich ausgeweitet werden können.

## Literatur

- Ajzen, Icek (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2): 179 - 211.
- Aldrich, Howard E. & Catherine Zimmer (1986). Entrepreneurship Through Social Networks. In Donald L. Sexton & Raymond Smilor (Hrsg.), *The Art and Science of Entrepreneurship*, 3 - 23. Cambridge, MA: Ballinger.
- Baum, Joel A. C., Tony Calabrese & Brian S. Silverman (2000). Don't Go It Alone: Alliance Network Composition and Startups' Performance in Canadian Biotechnology. *Strategic Management Journal*, 21(Special Issue 3): 267 - 294.
- Becker, Wolfgang (2005). Stellenwert und Bedeutung von Innovationsnetzwerken für Unternehmensgründungen. In Ann-Kristin Achleitner, Heinz Klandt, Lambert T. Koch & Kai-Ingo Voigt (Hrsg.), *Jahrbuch Entrepreneurship 2004/05. Gründungsforschung und Gründungsmanagement*, 299 - 315. Berlin: Springer.
- Birley, Sue (1989). Female Entrepreneurs: Are they Really any Different? *Journal of Small Business Management*, 27: 7 - 31.
- Birley, Sue & Paul Westhead (1994). A Taxonomy of Business Start-up Reasons and their Impact on Firm Growth and Size. *Journal of Business Venturing*, 9(1): 7 - 31.
- Blank, Steve & Bob Dorf (2012). *The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step-Guide for Building a Great Company*. Pescadero, CA: K&S Ranch.
- Brockhaus, Robert H. (1980). Risk Taking Propensity of Entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3): 509 - 520.

- Brockhaus, Robert H. (1982). The Psychology of the Entrepreneur. In Calvin A. Kent, Donald L. Sexton & Karl H. Vesper, *Encyclopedia of Entrepreneurship*, 39 - 56, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Brüderl, Josef & Peter Preisendörfer (1998). Network Support and the Success of Newly Founded Businesses. *Small Business Economics*, 10: 213 - 225.
- Brush, Candida G. (1992). Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4): 5 - 31.
- Bruton, Garry D., David Ahlstrom & Han-Lin Li (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(3): 421 - 440.
- Budig, Michelle J. (2006). Gender, Self-Employment, and Earnings: The Interlocking Structures of Family and Professional Status. *Gender & Society*, 20(6): 725 - 753.
- Busewitz, Lowell W. & Chung-Ming Lau (1996). A Cross-Cultural Cognitive Model of New Venture Creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4): 25 - 40.
- Caliendo, Marco, Frank M. Fossen & Alexander S. Kritikos (2009). Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs – New Evidence from an Experimentally Validated Survey. *Small Business Economics*, 32(2): 153 - 167.
- Carter, Nancy M., William B. Gartner, Kelly G. Shaver & Elizabeth J. Gatewood (2003). The Career Reasons of Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(1): 13 - 39.
- Chandler, Gaylen N. & Steven H. Hanks (1994). Founder Competence, the Environment and Venture Performance. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 18(3): 77 - 90.
- Clarysse, Bart, Valentina Tartari & Ammon Salter (2011). The Impact of Entrepreneurial Capacity, Experience and Organizational Support on Academic Entrepreneurship. *Research Policy*, 40(Special Issue 8): 1084 - 1093.
- Coduras, Alicia, David Urbano, Álvaro Rojas & Salustiano Martínez (2008). The Relationship between University Support to Entre-

- preneurship with Entrepreneurial Activity in Spain: A Gem Data based Analysis. *International Advances in Economic Research*, 14(4): 395 - 406.
- Cohen, Boyd (2006). Sustainable Valley Entrepreneurial Ecosystems. *Business Strategy and the Environment*, 15(1): 1 - 14.
- Cooper, Arnold C., F. Javier Gimeno-Gascon & Carolyn Y. Woo (1994). Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 9: 371 - 395.
- Curtin, Richard T. (2008). *Codebook: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II*. Detroit, MI: Survey Research Center, University of Michigan.
- Davidsson, Per & Benson Honig (2003). The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3): 301 - 331.
- DeMartino, Richard & Robert Barbato (2003). Differences between Women and Men MBA Entrepreneurs: Exploring Family Flexibility and Wealth Creation as Career Motivators. *Journal of Business Venturing*, 18(6): 815 - 832.
- Dunn, Barbara (1999). The Family Factor: The Impact of Family Relationship Dynamics on Business-Owning Families during Transitions. *Family Business Review*, 12(1): 41 - 57.
- Estrin, Saul & Tomasz Mickiewicz (2011). Institutions and Female Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 37(4): 397 - 415.
- Foss, Lene (1994). *Entrepreneurship: The Impact of Human Capital, a Social Network and Business Resources on Start-up*. Bergen, Norway: Norwegian School of Economics and Business Administration.
- Foss, Nicolai J., Peter G. Klein, Yasemin Y. Kor & Joseph T. Mahoney (2008). Entrepreneurship, Subjectivism, and the Resource-Based View: Toward a New Synthesis. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2(1): 73 - 94.
- Gatewood, Elizabeth J., Kelly G. Shaver & William B. Gartner (1995). A Longitudinal Study of Cognitive Factors Influencing Start-up Behaviors and Success at Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 10(5): 371 - 391.

- Gatewood, Elizabeth J., Kelly G. Shaver, Joshua B. Powers & William B. Gartner (2002). Entrepreneurial Expectancy, Task Effort, and Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2): 187 - 206.
- Jimeno, Javier, Timothy B. Folta, Arnold C. Cooper & Carolyn Y. Woo (1997). Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, 42(4): 750 - 783.
- Guerrero, Maribel, Josep Rialp & David Urbano (2008). The Impact of Desirability and Feasibility on Entrepreneurial Intentions: A Structural Equation Model. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 4(1): 35 - 50.
- Haber, Mason G., Jay L. Cohen, Todd Lucas & Boris B. Baltes (2007). The Relationship between Self-Reported Received and Perceived Social Support: A Meta-Analytic Review. *American Journal of Community Psychology*, 39(1-2): 133 - 144.
- Hall, Adrienne & Sharon A. DeVaney (2009). Factors that Influence Small Business Start-up. *Consumer Interests Annual*, 55: 102-205.
- Hansemark, Ove C. (2003). Need for Achievement, Locus of Control and the Prediction of Business Start-Ups: A Longitudinal Study. *Journal of Economic Psychology*, 24(3): 301 - 319.
- Hansen, Eric L. & Kathleen R. Allen (1992). The Creation Corridor: Environmental Load and Pre-Organization Information-Processing Ability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 17(1): 57 - 65.
- Jenssen, Jan Inge & Harold F. Koenig (2002). The Effect of Social Networks on Resource Access and Business Start-ups. *European Planning Studies*, 10(8): 1039 - 1046.
- Kessler, Alexander & Hermann Frank (2009). Nascent Entrepreneurship in a Longitudinal Perspective. The Impact of Person, Environment, Resources and the Founding Process on the Decision to Start Business Activities. *International Small Business Journal*, 27(6): 720 - 742.
- Kim, Phillip H., Howard E. Aldrich & Lisa A. Keister (2003). If I Were Rich? The Impact of Financial and Human Capital on Becom-

- ing a Nascent Entrepreneur. *Annual Meeting of the American Sociological Association 2003*.
- Kim, Phillip H., Howard E. Aldrich & Lisa A. Keister (2006). Access (not Denied): The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States. *Small Business Economics*, 27(1): 5 - 22.
- Kirkwood, Jodyanne & Sara Walton (2010). What Motivates Ecopreneurs to Start Businesses? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(3): 204 - 228.
- Kobeissi, Nada (2010). Gender Factors and Female Entrepreneurship: International Evidence and Policy Implications. *Journal of International Entrepreneurship*, 8(1): 1 - 35.
- Kolvereid, Lars, Scott Shane & Paul Westhead (1993). Is it Equally Difficult for Female Entrepreneurs to Start Businesses in all Countries? *Journal of Small Business Management*, 31(4): 42 - 51.
- Krueger, Norris F. (1993). The Impact of Prior Entrepreneurial Exposure on Perceptions of New Venture Feasibility and Desirability. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(1): 5 - 21.
- Krueger, Norris F. Jr. & Alan L. Carsrud (1993). Entrepreneurial Intentions: Applying the Theory of Planned Behaviour. *Entrepreneurship and Regional Development*, 5(4): 31 - 330.
- Krueger, Norris F. Jr. & Deborah V. Brazeal (1994). Entrepreneurial Potential and Potential Entrepreneurs. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 18(3): 91 - 104.
- Kulicke, Marianne (1987). Technologieorientierte Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland. Eine empirische Untersuchung der Strukturbildungs- und Wachstumsphase von Neugründungen. *Europäische Hochschulschriften, Volks- und Betriebswirtschaft*, 5(776). Frankfurt am Main: Lang.
- Lewis, Patricia (2006). The Quest for Invisibility: Female Entrepreneurs and the Masculine Norm of Entrepreneurship. *Gender, Work and Organization*, 13(5): 453 - 469.
- Li, Haiyang & Yan Zhang (2007). The Role of Managers' Political Networking and Functional Experience in New Venture Performance: Evidence from China's Transition Economy. *Strategic Management Journal*, 28(8): 791 - 804.

- Lueg, Rainer, Lina Malinauskaite & Irina Marinova (2014). The Vital Role of Business Processes for a Business Model: The Case of a Startup Company. *Problems and Perspectives in Management*, 12(4): 213 - 220.
- Mandell, Barbara & Shilpa Pherwani (2003). Relationship Between Emotional Intelligence and Transformational Leadership Style: A Gender Comparison. *Journal of Business and Psychology*, 17(3): 387 - 404.
- Matthews, Charles H. & Steven B. Moser (1995). Family Background and Gender: Implications for Interest in Small Firm Ownership. *Entrepreneurship and Regional Development*, 7(4): 365 - 378.
- Matthews, Charles H. & Steven B. Moser (1996). A Longitudinal Investigation of the Impact of Family Background and Gender on Interest in Small Firm Ownership. *Journal of Small Business Management*, 34(2): 29 - 46.
- Mazzarol, Tim, Thierry Volery, Noelle Doss & Vicki Thein (1999). Factors Influencing Small Business Start-Ups. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 5(2): 48 - 63.
- McClelland, David C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Martino Fine Books.
- McGrath, Rita Gunther & Ian C. MacMillan (2000). *The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty*. Brighton, MA: Harvard Business Review Press.
- Menzies, Teresa V., Monica Diochon & Yvon Gasse (2004). Examining Venture-related Myths Concerning Women Entrepreneurs. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9: 89 - 107.
- Moore, Dorothy P. (1990a). An Examination of Present Research on the Female Entrepreneur – Suggested Research Strategies for the 1990's. *Journal of Business Ethics*, 9(4): 275 - 281.
- Moore, Dorothy P. (2004). The Entrepreneurial Woman's Career Model: Current Research and a Typological Framework. *Equal Opportunities International*, 23: 78 - 98.
- Moore, Gwen (1990b). Structural Determinants of Men's and Women's Personal Networks. *American Sociological Review*, 55: 726 - 735.

- Nga, Joyce Koe Hwee & Gomathi Shamuganathan (2010). The Influence of Personality Traits and Demographic Factors on Social Entrepreneurship Start Up Intention. *Journal of Business Ethics*, 95(2): 259 - 282.
- Norris, Fran H. & Krzysztof Kaniasty (1996). Received and Perceived Social Support in Times of Stress: A Test of the Social Support Deterioration Deterrence Model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(3): 498 - 511.
- Ostgaard, Tone A. & Sue Birley (1996). New Venture Growth and Personal Networks. *Journal of Business Research*, 36(1): 37 - 50.
- Parker, Simon C. & Yacine Belghitar (2006). What Happens to Nascent Entrepreneurs? An Econometric Analysis of the PSED. *Small Business Economics*, 27(1): 81 - 101.
- Powell, Gary N. (1990). One More Time: Do Female and Male Managers Differ? *Academy of Management Perspectives*, 4(3): 68 - 75.
- Preisendörfer, Peter (2007). Sozialkapital und unternehmerisches Handeln. Das soziale Netzwerk von Unternehmensgründern als Erfolgsfaktor. In Axel Franzen & Markus Freitag (Hrsg.), *Sozialkapital. Grundlagen und Anwendungen*, 272 - 293. Wiesbaden: VS Verlag.
- Ragin, Charles C. (1987). *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Ragin, Charles C. (2000). *Fuzzy-set Social Science*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Ragin, Charles C. (2008). *Re-designing Social Inquiry*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Rehman, Sumaira & Muhammad Azam Roomi (2012). Gender and Work-life Balance: A Phenomenological Study of Women Entrepreneurs in Pakistan. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(2): 209 - 228.
- Reynolds, Paul D. (1987). New Firms: Societal Contribution versus Survival Potential. *Journal of Business Venturing*, 2(3): 231 - 246.
- Reynolds, Paul D. (2000). National Panel Study of U.S. Business Startups: Background and Methodology. In Jerome Katz & An-



- drew C. Corbett (Hrsg.), *Databases for the Study of Entrepreneurship*, 153 - 227. Greenwich, CT: JAI Press.
- Reynolds, Paul D. (2011). Informal and Early Formal Financial Support in the Business Creation Process: Exploration with PSED II Data Set. *Journal of Small Business Management*, 49(1): 27 - 54.
- Robinson, Peter B. & Edwin A. Sexton (1994). The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success. *Journal of Business Venturing*, 9(2): 141 - 156.
- Ronstadt, Robert (1988). The Corridor Principle. *Journal of Small Business Venturing*, 3(1): 31 - 40.
- Shane, Scott & Rakesh Khurana (2003). Bringing Individuals Back in: The Effects of Career Experience on New Firm Founding. *Industrial and Corporate Change*, 12(3): 519 - 543.
- Shapiro, Albert (1984). The Entrepreneurial Event. In C A Kent (Hrsg.), *The Environment for Entrepreneurship*, 21 - 40. Lexington, MA: Lexington Books, D.C. Heath and Company.
- Storey, David J. (1982). *Entrepreneurship and the New Firm*. Beckenham, Kent: Croom Helm.
- Stuart, Toby E. (1998). Network Positions and Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formulation in a High-Technology Industry. *Administrative Science Quarterly*, 43(3): 668 - 698.
- Suresh, Jayshree & Raj Ramraj (2012). Entrepreneurial Ecosystem: Case Study on the Influence of Environmental Factors on Entrepreneurial Success. *European Journal of Business and Management*, 4(16): 95 - 101.
- Tan, Justin (2001). Innovation and Risk-Taking in a Transitional Economy: A Comparative Study of Chinese Managers and Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 16(4): 359 - 376.
- Tan, Justin (2002). Culture, Nation, and Entrepreneurial Strategic Orientations: Implications for an Emerging Economy. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(4): 96 - 111.
- Thébaud, Sarah (2015). Business as Plan B: Institutional Foundations of Gender Inequality in Entrepreneurship across 24 Industrialized Countries. *Administrative Science Quarterly*, 60(4): 671 - 711.

- Van Gelderen, Marco & Paul Jansen (2006). Autonomy as a Start-up Motive. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 13(1): 23 - 32.
- Verheul, Ingrid & Roy Thurik (2001). Start-Up Capital: "Does Gender Matter?" *Small Business Economics*, 16(4): 329 - 346.
- Walker, Elizabeth & Alan Brown (2004). What Success Factors are Important to Small Business Owners? *International Small Business Journal*, 22(6): 577 - 594.
- Weber, Mike (2010). Netzwerke und Existenzgründungen. In Christian Stegbauer & Roger Häußling (Hrsg.), *Handbuch Netzwerkforschung*, 669 - 678. Wiesbaden: VS Verlag.
- Wethington, Elaine & Ronald C. Kessler (1986). Perceived Support, Received Support, and Adjustment to Stressful Life Events. *Journal of Health and Social Behavior*, 27(1): 78 - 89.
- Woodside, Arch G. (2013). Moving beyond Multiple Regression Analysis to Algorithms: Calling for Adoption of a Paradigm Shift from Symmetric to Asymmetric Thinking in Data Analysis and Crafting Theory. *Journal of Business Research*, 66(4): 463 - 472.
- Wu, Sizong & Lingfei Wu (2008). The Impact of Higher Education on Entrepreneurial Intentions of University Students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15(4): 752 - 774.
- Zahra, Shaker A., Mike Wright & Sondos G. Abdelgawad (2014). Contextualization and the Advancement of Entrepreneurship Research. *International Small Business Journal*, 32(5): 479 - 500.