

Andreas Aulinger

# **Entrepreneurship und soziales Kapital**

**Netzwerke als Erfolgsfaktor  
wissensintensiver  
Dienstleistungsunternehmen**

Metropolis-Verlag  
Marburg 2005

# Inhaltsverzeichnis

<b>EINLEITUNG</b> .....	17
-------------------------	----

## TEIL I:

### BESTANDSAUFNAHME UND KLÄRUNG DES UNTERSUCHUNGSBEREICHES

#### KAPITEL 1:

<b>ENTREPRENEURSHIP – SELBSTVERSTÄNDNIS UND POSITIONEN EINER FORSCHUNGSDISZIPLIN</b> .....	29
--	----

1.1 Wurzeln der Entrepreneurship-Forschung .....	32
--	----

1.2 Das Verschwinden der Entrepreneurship-Forschung .....	35
---	----

1.2.1 Der Entrepreneur in der entstehenden deutschen Betriebswirtschaftslehre .....	36
--	----

1.2.2 Der Entrepreneur in der angelsächsischen Business Administration .....	40
---	----

1.3 Der Entrepreneur ist zurückgekehrt .....	41
--	----

#### KAPITEL 2:

<b>WISSENSINTENSIVE DIENSTLEISTER ALS ANBIETER VON KONTRAKTGÜTERN</b> .....	57
---	----

2.1 Dienstleistungen .....	58
----------------------------	----

2.2 Wissen .....	68
------------------	----

2.2.1 Daten über Wissen .....	69
-------------------------------	----

2.2.2 Wissenssurrogate .....	74
------------------------------	----

2.3 Wissensintensive Unternehmen .....	76
--	----

2.4 Exkurs: Neue Institutionenökonomie .....	80
2.4.1 Opportunismusprobleme .....	83
2.4.2 Eigenschaften von Gütern .....	84
2.4.3 Verträge .....	86
2.4.4 Kontraktgüter .....	88
2.5 Wissensintensive Dienstleistungen als Kontraktgüter .....	92
2.6 Kontraktgütermärkte .....	94
2.6.1 Marktformen .....	95
2.6.2 Die Unvollkommenheit von Kontraktgütermärkten .....	100
 KAPITEL 3:	
WISSENSINTENSIVE DIENSTLEISTER ALS MIKROUNTERNEHMEN .....	105
 3.1 Der Begriff des Unternehmens .....	110
3.2 Erscheinungsformen von Einpersonen-Unternehmen .....	113
3.3 Abhängige versus selbständige Erwerbsarbeit .....	116
3.4 Der Begriff der Gründung .....	119

## TEIL II:

### GRÜNDUNGSGESCHEHEN UND STAND DER ERFOLGSFAKTORENFORSCHUNG FÜR WISSENSINTENSIVE DIENSTLEISTER

KAPITEL 4: STATUS QUO GRÜNDUNGSGESCHEHEN .....	125
 4.1 Forschung zu Gründungskulturen und zum Gründungsklima .....	126
4.2 Forschung zum Umfang beruflicher Selbständigkeit .....	131
4.3 Gründungsstatistiken .....	134
4.3.1 Ausgangsstatistiken .....	136
4.3.2 Branchenübergreifende Gründungsstatistiken .....	138

4.3.3 Branchenbezogene Gründungsstatistiken .....	140
4.3.4 Gründungsstatistiken im Bereich wissensintensiver Diensteleistungen.....	144
4.3.5 Gründungsstatistiken für Kontraktgüteranbieter.....	147
4.4 Gründungsförderung .....	151
4.4.1 Phasen der Förderung .....	152
4.4.2 Arten der Förderung.....	154
4.4.3 Zum Stand der Gründungsförderung der Anbieter von Kontraktgütern .....	164
4.5 Zusammenfassung .....	166
 KAPITEL 5: ERFOLGSFAKTOREN FÜR ENTREPRENEURE.....	171
5.1 Erfolgsfaktoren in der betriebswirtschaftlichen Forschung .....	172
5.2 Was kennzeichnet den Erfolg einer Unternehmensgründung? .....	178
5.3 Was kennzeichnet den Erfolg der Gründungsförderung? .....	181
5.4 Erfolgsfaktoren für Unternehmensgründer .....	183
5.4.1 Erfolgsfaktoren auf Mikroebene .....	185
5.4.2 Erfolgsfaktoren auf Mesoebene .....	190
5.4.3 Erfolgsfaktoren auf Makroebene .....	195
5.4.4 Soziale Beziehungen und Netzwerke als Erfolgsfaktor.....	197

### TEIL III:

#### SOZIALE BEZIEHUNGEN, NETZWERKE UND SOZIALES KAPITAL ALS ERFOLGSFAKTOR FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDER

KAPITEL 6: THEORIEN UND MODELLE ZU NETZWERKEN .....	205
6.1 Angebote der formalen Netzwerkanalyse zur Beschreibung von Netzwerken.....	209
6.1.1 Ansätze zur Totalerfassung von Netzwerken .....	210
6.1.2 Die a-priori-Eingrenzung von Netzwerken.....	213

6.2 Kooperation und relationale Verträge als Merkmal von Netzwerken in der Betriebswirtschaftslehre.....	218
6.2.1 Zum Begriff der Kooperation .....	218
6.2.2 Zum Begriff des Vertrauens.....	221
6.3 Netzwerke in der Institutionenökonomie .....	230
6.3.1 Netzwerke zwischen Markt und Hierarchie.....	230
6.3.2 Netzwerke als eigenständige Koordinationsform neben Markt und Hierarchie.....	232
6.2.3 Netzwerke durch relationale Verträge .....	236
6.2.4 Ein Zwischenresümee .....	237
6.4 Netzwerke aus Sicht der Systemtheorie .....	238
6.5 Resümee zu Theorien und Modellen über Netzwerke .....	243
KAPITEL 7: THEORIEN UND MODELLE SOZIALEN KAPITALS .....	247
7.1 Theorieangebot zu sozialem Kapital .....	253
7.1.1 Soziales Kapital bei Pierre Bourdieu .....	253
7.1.2 Soziales Kapital bei James S. Coleman .....	259
7.1.3 Soziales Kapital bei Ronald S. Burt.....	269
7.1.4 Soziales Kapital bei Robert D. Putnam.....	273
7.2 Positionen zu Theorien sozialen Kapitals .....	279
7.2.1 Zum Begriff des sozialen Kapitals.....	280
7.2.2 Erträge, die durch soziale Strukturen geschaffen werden.....	284
7.2.3 Die Messbarkeit von sozialem Kapital .....	289
7.2.4 Die Bedeutung des Kollektiven und die Machbarkeit von sozialem Kapital.....	293
7.2.5 Der Besitz von sozialem Kapital.....	294
7.2.6 Zusammenfassung der Positionen zu sozialem Kapital.....	296

<b>KAPITEL 8: ERFOLGSRELEVANTE ERTRÄGE AUS SOZIALEN STRUKTUREN FÜR WISSENSINTENSIVE DIENSTLEISTER .....</b>	<b>299</b>
8.1 Erträge aus Sicht der originären Sozialkapitalforschung .....	302
8.2 Erträge aus der Sicht einer allgemeinen Netzwerkforschung innerhalb der Entrepreneurship-Forschung .....	304
8.2.1 Erträge in der Form finanzieller oder materieller Unterstützung .....	306
8.2.2 Erträge in der Form von Humankapital .....	309
8.2.3 Erträge in der Form sozialen Kapitals .....	311
8.2.4 Ein Zwischenresümee .....	318
8.3 Erträge aus der Sicht einer fokussierten Netzwerkforschung innerhalb der Entrepreneurship-Forschung .....	319
8.3.1 Gründernetzwerke .....	326
8.3.2 Offene Netzwerke innerhalb der eigenen Branche .....	329
8.3.3 Kontakte zu Netzwerken der Zielgruppe .....	332
8.3.4 Strategische Allianzen .....	333
8.3.5 Gründerteams .....	342
8.3.6 Bekanntschaften, Freundschaften, Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen .....	347
8.4 Ein Zwischenresümee .....	351
8.5 Erträge für und aus Geschäftsbeziehungen .....	358
8.5.1 Der Begriff der Geschäftsbeziehungen .....	359
8.5.2 Erträge aus sozialen Beziehungen und Netzwerken zum Aufbau von Geschäftsbeziehungen .....	365
8.6 Zusammenfassung zu Erträgen aus sozialen Strukturen für die Gründer wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen .....	369

<b>KAPITEL 9: OPTIONEN DER GRÜNDUNGSFORSCHUNG UND GRÜNDUNGSFÖRDERUNG IM UMGANG MIT WISSENS-INTENSIVEN DIENSTLEISTERN UND SOZIALEM KAPITAL .....</b>	<b>373</b>
9.1 Weiterer Forschungsbedarf – Optionen der Gründungsforschung .....	373
9.1.1 Weiterentwicklung des Begriffsrepertoires für soziale Beziehungen, Netzwerke und soziales Kapital .....	374
9.1.2 Der Fokus auf Erträge aus sozialen Strukturen.....	378
9.1.3 Empirische Erforschung des sozialen Kapitals wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen .....	380
9.1.4 Gründungsgeschehen wissensintensiver Dienstleistungsunternehmen .....	383
9.2 Handlungsempfehlungen – Optionen der Gründungsförderung .....	383
9.2.1 Zur Machbarkeit sozialen Kapitals .....	386
9.2.2 Gezielte Vernetzung mit relevanten Akteuren.....	389
9.2.3 Anregung zur Sozialkapital-Bilanzierung und -Planung .....	392
9.2.4 Wettbewerbe für wissensintensive Dienstleister .....	397
9.3 Zusammenfassung .....	398
TABELLENVERZEICHNIS .....	403
ABBILDUNGSVERZEICHNIS .....	405
LITERATURVERZEICHNIS.....	407