

Felix Bachner

DHI

Zusammenhang der Merkmale und Eigenschaften von Handwerkern und dem Erfolg von Gründungsvorhaben

Dieses Werk einschließlich all seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Dieser Text wurde sprachlich durch algorithmische Unterstützung überarbeitet, um die Lesbarkeit und Verständlichkeit zu verbessern.

2025

Ludwig-Fröhler-Institut

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



DHKT
DEUTSCHER
HANDWERKSKAMMERTAG

sowie die
Wirtschaftsministerien
der Bundesländer

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| Abkürzungsverzeichnis | 1 |
| 1 Einleitung | 1 |
| 2 Methodik und Daten | 2 |
| 3 Ergebnisse | 5 |
| 3.1 Nicht erfolgte Gründungsvorhaben | 5 |
| 3.2 Erfolg von erfolgten Gründungsvorhaben | 5 |
| 4 Diskussion der Ergebnisse | 7 |
| 5 Schlusswort | 9 |
| Literaturverzeichnis | 10 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|-------------------|---|
| F&E | Forschung und Entwicklung |
| KfW | Kreditanstalt für Wiederaufbau |
| LFI | Ludwig-Fröhler-Institut |
| OLS | Ordinary Least Squares (Methode der kleinsten Quadrate) |
| RESET-Test | Regression Specification Error Test |
| VIF | Variance Inflation Factor |
| ZDH | Zentralverband des Deutschen Handwerks |

1 Einleitung

Unternehmensgründungen sind ein essenzieller Bestandteil wirtschaftlicher Dynamik und tragen maßgeblich zur Innovationsfähigkeit und Wettbewerbsstärke eines Landes bei (KfW Research, 2021). Besonders in Deutschland, wo der Mittelstand eine tragende Rolle in der Wirtschaftsstruktur spielt, sind Neugründungen und Betriebsübernahmen entscheidend für die langfristige Stabilität und das Wachstum des Marktes (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, 2021). Dabei spielt das Handwerk eine besondere Rolle: Es besteht aus über einer Million Betrieben mit mehr als 5,6 Millionen Beschäftigten, die jährlich einen Umsatz von rund 650 Milliarden Euro generieren (Zentralverband des Deutschen Handwerks, 2021a).

Trotz dieser wirtschaftlichen Bedeutung verzeichnet die Anzahl der Neugründungen seit einigen Jahren einen rückläufigen Trend (Zentralverband des Deutschen Handwerks, 2019; Haverkamp, 2013). Gleichzeitig wird erwartet, dass der Nachfolgebedarf weiter zunehmen wird (Zentralverband des Deutschen Handwerks, 2021b). In diesem Zusammenhang gewinnt die Erforschung der Erfolgsfaktoren von Gründungen an Bedeutung. Um die Qualität und Nachhaltigkeit von Unternehmensgründungen zu sichern, müssen verlässliche Indikatoren identifiziert werden, die den langfristigen Erfolg von Gründungen prognostizieren können.

Zwei zentrale Forschungsarbeiten des Ludwig-Fröhler-Instituts haben sich dieser Fragestellung bereits gewidmet. Die erste Studie untersuchte die Merkmale potenzieller Gründer, insbesondere Persönlichkeitsmerkmale und Erfahrungswerte, die als Indikatoren für ein erfolgreiches Gründungsvorhaben dienen könnten (Beibl, 2020). Basierend auf diesen Erkenntnissen wurde ein Bewertungsinstrument entwickelt, das Gründer hinsichtlich ihrer Erfolgsaussichten einschätzen soll. Die zweite Studie beschäftigte sich mit der Messung des Gründungserfolgs im Handwerk und entwickelte ein Tool zur systematischen Erfassung und Bewertung von Erfolgsfaktoren (Tratt et al., 2022). Dabei wurden sowohl ökonomische als auch persönliche und gesellschaftliche Erfolgsindikatoren definiert, um eine umfassende Einschätzung des Gründungserfolgs zu ermöglichen.

Der nun folgende Beitrag baut auf diesen beiden Arbeiten auf und verfolgt das Ziel, die Prognosekraft des entwickelten Merkmalstools zu evaluieren. Dafür wurden die in der ersten Studie erfassten Gründermerkmale mit neu erhobenen Erfolgsdaten der ursprünglichen Teilnehmer verknüpft, um zu analysieren, inwiefern bestimmte Persönlichkeits- und Erfahrungswerte eine verlässliche Vorhersage des Gründungserfolgs ermöglichen.

Die Forschungsfrage dieser Arbeit lautet daher:

Kann die Messung der Merkmale und Eigenschaften eines Handwerkers eine belastbare Prognose über den Erfolg von Gründungen liefern?

Diese Frage ist relevant, um einen Beitrag zur Verbesserung von Beratungs- und Förderprogrammen zu leisten. Zur Beantwortung der Frage werden im nächsten Abschnitt die Datengrundlage und Methodik der Analyse beschrieben. Anschließend werden die empirischen Ergebnisse präsentiert und diskutiert, bevor abschließend Implikationen für Wissenschaft und Praxis abgeleitet werden. Da dieser Bericht auf zwei fundierten Studien beruht, werden der theoretische, praktische und wissenschaftliche Hintergrund nicht erneut erläutert. Stattdessen wird explizit auf die neugewonnenen Erkenntnisse eingegangen. Für weitere Informationen können die Berichte zu den *Erfolgsfaktoren für Gründungsvorhaben im Handwerk* und zur *Messung des Gründungserfolgs* auf der Internetseite des Ludwig-Fröhler-Instituts abgerufen werden.

2 Methodik und Daten

Methodik

Zur Beantwortung der Fragestellung wurde eine erneute Befragung der Teilnehmer durchgeführt, für die die Merkmale und Eigenschaften bereits erhoben worden waren. Anhand Korrelations- und Regressionsanalysen soll nun beurteilt werden, inwiefern die Messung der Merkmale und Eigenschaften eine Prognose über den Gründungserfolg liefern kann. Dazu wird auf die unterschiedlichen Merkmale sowie die unterschiedlichen Komponenten des Erfolgs eingegangen.

Ziel ist es, im Detail Antworten auf zwei Perspektiven zu liefern: Erstens wird geprüft, inwiefern die Merkmale und Eigenschaften Aufschluss darüber liefern können, ob Handwerker tatsächlich Gründen werden. Zweitens wird analysiert, in welchem Zusammenhang die Merkmale und Eigenschaften des Gründers und der Erfolg des Gründungsvorhabens stehen. Ziel ist es mittels dieser Informationen, potentielle Aufwendungen diverser (Handwerks-) Organisationen zur Förderung von Gründungsvorhaben zielgerichteter einzusetzen.

Daten

Bei der Befragung zu den Merkmalen und Eigenschaften wurde ein Datensatz von 291 Teilnehmern geschaffen, für die vollständige Ergebnisse erhoben werden konnten und von denen 136 ihre Kontaktdaten angaben und einwilligten erneut an einer Befragung in der Zukunft teilzunehmen. An der Befragung zum tatsächlichen Erfolg des Gründungsvorhabens partizipierten 27 Teilnehmer erneut, was nach Bereinigung unvollständiger Ergebnisse einer Rücklaufquote von 19,9% entspricht. Merkmale und Eigenschaften der Teilnehmer der erneuten Befragung können der folgenden Tabelle entnommen werden.

Tabelle 1: Zusammenfassung der Merkmale und Eigenschaften der Studienteilnehmer

| | N | Erfolgs- quotient | Gründer- merkmale | Persönlich- keit | Persönliche Bedürfnisse | Emotionale Fähigkeiten | Stakeholder Umgang |
|-------------------------------|----|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| 1: Erfolgte Gründung | 20 | 6,25 | 4,99 | 6,11 | 6,88 | 6,99 | 6,25 |
| 2: Nicht erfolgte Gründung | 7 | 6,15 | 3,81 | 6,43 | 6,76 | 6,85 | 6,88 |
| <i>p</i> -Wert diff != 0 | - | 0,74 | 0,06 (*) | 0,23 | 0,77 | 0,78 | 0,14 |
| 3: Total | 27 | 6.22 | 4,68 | 6,19 | 6,85 | 6,95 | 6,41 |

Diese Tabelle stellt die durchschnittlichen Merkmale und Eigenschaften der Handwerker dar, die an einer erneuten Befragung teilgenommen haben. Der Erfolgsquotient ist gemäß des erarbeiteten Tools der Mittelwert der 5 Unterkategorien. Signifikante Unterschiede basierend auf einem zweiseitigen t-Test sind durch *** (**, *) gekennzeichnet und stellen Signifikanz auf dem 1% (5%, 10%) Niveau dar. Auffällig ist ein signifikanter Unterschied in den Gründermerkmalen, welche Alter, Ausbildung, Familienmitglieder in Selbständigkeit, Erfahrung als Unternehmer, Branchenerfahrung, privates und berufliches Netzwerk, Kompetenz in Buchhaltung und Management, Kompetenz im Marketing und Kompetenz in F&E umfassen.

Um sicherzustellen, dass die ursprüngliche Stichprobe nicht signifikant von der neuen Stichprobe abweicht, wurde ein zweiseitiger t-Test zwischen den 20 erfolgten Gründungen und der Gesamtheit (N=271) der ursprünglichen Stichprobe abzüglich der erneuten Teilnehmer durchgeführt. Die Ergebnisse können der folgenden Tabelle entnommen werden:

Tabelle 2: Vergleich der Merkmale und Eigenschaften der Studienteilnehmer und der Teilnehmer der vorherigen Befragung

| | N | Erfolgs- quotient | Gründer- merkmale | Persönlich- keit | Persönliche Bedürfnisse | Emotionale Fähigkeiten | Stakeholder Umgang |
|------------------------------------|-----|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Teilnahme und erfolgte Gründung | 20 | 6,25 | 4,99 | 6,11 | 6,88 | 6,99 | 6,25 |
| Ursprüngliche Teilnahme | 271 | 6,15 | 4,62 | 5,92 | 6,69 | 7,01 | 6,50 |
| <i>p</i> -Wert diff != 0 | - | 0,54 | 0,25 | 0,23 | 0,46 | 0,93 | 0,21 |

Diese Tabelle vergleicht die Teilnehmer der erneuten Befragung mit jenen aus der ursprünglichen Befragung. Da keine signifikanten Unterschiede in den Merkmalen und Eigenschaften der Handwerker festgestellt wird, kann sichergestellt werden, dass das Risiko einer Stichprobenverzerrung entlang der Merkmale und Eigenschaften niedrig ist. Eine Verzerrung durch Selbstselektion von erfolgreichen Gründungen kann nicht ausgeschlossen werden.

Darüber hinaus wurde die Messung des Gründungserfolgs für 20 Teilnehmer, die tatsächlich gründeten, durchgeführt. Die Beschreibung der Gründungen kann der folgenden Tabelle entnommen werden:

Tabelle 3: Eigenschaften der erfolgten Gründungen

| | N | Neugründung | 1. Gründung | Heute existent | Einzelgründung |
|------------------------------------|----|-------------|-------------|----------------|----------------|
| Teilnahme und erfolgte Gründung | 20 | 85% | 95% | 85% | 85% |

Diese Tabelle stellt die Eigenschaften der erfolgten Gründungen in Abgrenzung zu der jeweiligen Alternative dar. 85% „Neugründung“ bedeutet, dass 17 der 20 Teilnehmer eine Unternehmensgründung durchgeführt haben, während 3 Teilnehmer ein Unternehmen übernommen haben. Die Spalte „1. Gründung“ vergleicht, ob es die erste Gründung des Teilnehmers war, oder der Teilnehmer bereits vor der aktuellen Gründung einen Betrieb gegründet hatte. Die Spalte „Heute existent“ gibt den Anteil der Gründungen an, die bis heute operativ aktiv sind. Die Spalte „Einzelgründung“ gibt den Anteil jener Gründungen an, die allein (im Vergleich zu Gründungen mit mindestens einem Partner) erfolgt sind.

Der Gründungserfolg der Gründungen kann der folgenden Tabelle entnommen werden:

Tabelle 4: Erfolg der durchgeführten Gründungen

| | N | Erfolgs-Score | Persönlicher Erfolg | Ökonomischer Erfolg | Gesellschaftlicher Erfolg |
|---------------------------------|----|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------------|
| Teilnahme und erfolgte Gründung | 20 | 3,54 | 3,60 | 3,35 | 3,67 |

Die vorliegende Tabelle präsentiert eine Übersicht über den Erfolg der in der Stichprobe erfolgten Gründungen. Der Erfolgs-Score ist der Mittelwert der drei Unterkategorien.

Die Analyse der Teilnehmer ergab, dass sich die Gruppe derer, die gründeten (n=20), in ihren Gründermerkmalen signifikant von der Gruppe derer unterschied, die nicht gründeten (n=7). Andere Eigenschaften wie Persönlichkeit, persönliche Bedürfnisse, emotionale Fähigkeiten und der Umgang mit Stakeholdern wiesen hingegen keine signifikanten Unterschiede auf.

Ein Vergleich der 20 Gründer mit der ursprünglichen Stichprobe von 271 Teilnehmern ergab, dass keine signifikanten Unterschiede in den untersuchten Merkmalen bestanden, sodass eine grundlegende Stichprobenverzerrung ausgeschlossen werden kann. Allerdings bleibt das Risiko einer Selbstselektion erfolgreicher Gründer bestehen.

Von den 20 erfolgten Gründungen handelte es sich bei 85 % um Neugründungen und bei 95 % um Erstgründungen. Zudem sind 85 % der Unternehmen weiterhin aktiv, und der gleiche Anteil erfolgte als Einzelgründung ohne Partner. Der Erfolg der Unternehmen wurde anhand eines Erfolgs-Scores erfasst, der sich aus den Dimensionen persönlicher, ökonomischer und gesellschaftlicher Erfolg zusammensetzt. Der Gesamterfolgs-Score lag bei 3,54, wobei der persönliche Erfolg mit 3,60, der ökonomische mit 3,35 und der gesellschaftliche mit 3,67 bewertet wurde.

Insgesamt zeigt die Studie, dass Gründer mit ausgeprägteren unternehmerischen Eigenschaften tendenziell erfolgreicher sind. Die überwiegende Mehrheit der Gründungen bleibt langfristig bestehen, wobei der persönliche und gesellschaftliche Erfolg tendenziell höher bewertet wird als der ökonomische Erfolg.

3 Ergebnisse

3.1 Nicht erfolgte Gründungsvorhaben

Aufgrund der geringen Stichprobe (n=7) ist es nicht möglich, alternative, regressionsbasierte Verfahren zur Identifikation eines Zusammenhangs zwischen der Nicht-Gründung und den Merkmalen sowie Eigenschaften der Teilnehmer zu nutzen. Daher wird im Folgenden die Korrelation der binären Variable betrachtet, die jene Teilnehmer kennzeichnet, die seit der ersten Befragung nicht gegründet haben. Diese wird mit den erhobenen Eigenschaften und Merkmalen basierend auf allen erneuten Teilnehmern (n=27) dargestellt. So wird sichergestellt, dass die analysierte Stichprobe sowohl Handwerker, die gründeten, als auch solche, die nicht gründeten, beinhaltet.

Tabelle 5: Korrelation der Eigenschaften und Merkmale mit dem Merkmal keine Gründung

| | N | Erfolgs- quotient | Gründer- merkmale | Persönlich- keit | Persönliche Bedürfnisse | Emotionale Fähigkeiten | Stakeholder Umgang |
|----------------|----|----------------------|----------------------|---------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|
| Keine Gründung | 27 | -0.0663 | -0.3722* | 0.2373 | -0.0584 | -0.0557 | 0.295 |

Diese Tabelle stellt die Korrelation der Eigenschaften und Merkmale der Handwerker mit der Eigenschaft keiner erfolgten Gründung dar. Die Korrelation der Gründermerkmale ist mit einem p-Wert von 0,056 negativ signifikant. Dies ist ein Indiz, dass die Gründermerkmale, die gemessen werden, potentiell geeignet sind, um bereits frühzeitig Handwerker zu identifizieren, die ihre Ambition der Gründung eines Betriebs tatsächlich nicht nachgehen werden.

Zur genaueren Analyse der Treiber dieser Differenz wurden auch die Sub-Komponenten der „Gründermerkmale“ analysiert. Dabei zeigen sich keine signifikanten Unterschiede in den Scores zu Alter, Ausbildung, Familienselbstständigkeit, Branchenerfahrung, Netzwerk, oder Marketingkompetenz. Die Unterschiede zwischen den beiden Gruppen liegen insbesondere in den Scores zu Unternehmererfahrung, Managementkompetenz und der F&E-Kompetenz. In allen drei Variablen zeigt sich ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Gruppen, wobei die tatsächlichen Gründer durch das Merkmalstool vorab als kompetenter oder erfahrener eingestuft wurden.

3.2 Erfolg von erfolgten Gründungsvorhaben

Die etwas größere Stichprobe (n=20) erlaubt es, den Zusammenhang zwischen den Merkmalen und Eigenschaften der Handwerker und ihrem Gründungserfolg mittels Regressionsanalyse zu untersuchen. Im Folgenden werden die Ergebnisse der linearen Regressionen des Gründungserfolgs in Bezug auf die Merkmale und Eigenschaften des Handwerkers dargestellt.

Tabelle 6: Ergebnisse der linearen Regressionen des Gründungserfolgs gegen die Merkmale und Eigenschaften des Handwerkers

| | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | (9) | (10) | (11) | (12) | (13) | (14) | (15) | (16) | (17) | (18) | (19) | (20) | (21) | (22) | (23) | (24) | (25) | (26) | (27) | (28) | | | |
|---------------------------|----------------------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|----------|----------------------------|-----------|----------|---------|---------|---------|----------|----------------------------|-----------|---------|----------|---------|---------|----------|----------------------------------|-----------|----------|-----------|-----------|---------|----------|----|---------|---------|
| | Gesamt-Erfolgs-Score | | | | | | | Persönlicher-Erfolgs-Score | | | | | | | Ökonomischer-Erfolgs-Score | | | | | | | Gesellschaftlicher-Erfolgs-Score | | | | | | | | | |
| Ergebnis | 0.3061 | | | | | | | 0.3233 | | | | | | | 0.5788** | | | | | | | | 0.0163 | | | | | | | | |
| | [0.266] | | | | | | | [0.427] | | | | | | | [0.288] | | | | | | | | [0.322] | | | | | | | | |
| Gründermerkmale | | -0.0295 | | | | | | -0.0529 | | | | | | | 0.0222 | 0.0149 | | | | | | | -0.0205 | | | | | | | -0.1602 | |
| | | [0.109] | | | | | | [0.323] | | | | | | | [0.491] | [0.148] | | | | | | | [0.388] | | | | | | | [0.599] | |
| Unternehmerpersönlichkeit | | | 0.1960 | | | | | 0.0866 | | | | | | | -0.3360 | | | | | | | | 0.1422 | | | 0.5573** | | | | 0.7376 | |
| | | | [0.251] | | | | | [2.504] | | | | | | | [0.438] | | | | | | | | [4.849] | | | [0.235] | | | | [1.982] | |
| PersBedürfnisse | | | | 0.0746 | | | | 0.0747 | | | | | | | 0.1304 | | | | | | | | 0.1164 | | | | | | | -0.0516 | -0.0304 |
| | | | | [0.148] | | | | [1.845] | | | | | | | [0.280] | | | | | | | | [3.280] | | | | | | | [0.182] | [1.463] |
| Emotionale Fähigkeiten | | | | | 0.2359** | | | 0.2131 | | | | | | | 0.4482* | | | | | | | | 0.2772 | | | | | | | -0.0725 | -0.1584 |
| | | | | | [0.102] | | | [0.767] | | | | | | | [0.233] | | | | | | | | [2.054] | | | | | | | [0.181] | [0.669] |
| Stakeholder Fähigkeiten | | | | | | 0.2565 | 0.0796 | | | | | | | | 0.1184 | 0.0913 | | | | | | | 0.4296 | 0.1741 | | | | | | 0.2217 | -0.0265 |
| | | | | | | [0.236] | [1.820] | | | | | | | | [0.377] | [2.468] | | | | | | | [0.266] | [4.022] | | | | | | [0.262] | [1.304] |
| Konstante | 1.8300 | 3.9128*** | 2.5031 | 3.2472*** | 2.1454*** | 2.2411 | 1.0790 | 1.8558 | 3.9662*** | 6.0140** | 3.0070 | 0.8377 | 3.1860 | 2.6963 | 0.1250 | 3.6666*** | 1.4223 | 2.7778** | 1.4951 | 1.2277 | -0.7218 | 3.5093* | 4.1056*** | 0.0729 | 3.9568*** | 4.1032*** | 2.3096 | 1.2626 | | | |
| | [1.724] | [0.651] | [1.631] | [0.990] | [0.699] | [1.412] | [20.639] | [2.727] | [1.348] | [2.774] | [1.873] | [1.650] | [2.212] | [31.266] | [1.884] | [0.860] | [1.933] | [1.146] | [0.993] | [1.617] | [29.640] | [2.032] | [0.843] | [1.528] | [1.217] | [1.260] | [1.527] | [17.044] | | | |
| N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| R-squared | 0.347 | 0.266 | 0.302 | 0.277 | 0.430 | 0.376 | 0.494 | 0.139 | 0.101 | 0.150 | 0.121 | 0.346 | 0.110 | 0.505 | 0.505 | 0.334 | 0.414 | 0.367 | 0.518 | 0.512 | 0.618 | 0.313 | 0.342 | 0.520 | 0.318 | 0.323 | 0.366 | 0.657 | | | |
| Prob > chi2 | 0.288 | 0.560 | 0.323 | 0.508 | 0.0794 | 0.332 | 0.996 | 0.554 | 0.741 | 0.747 | 0.771 | 0.0567 | 0.883 | 0.995 | 0.0123 | 0.250 | 0.0413 | 0.0819 | 0.0137 | 0.0111 | 1 | 0.317 | 0.120 | 1.61e-05 | 0.247 | 0.258 | 0.120 | 0.850 | | | |
| DF | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 9 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 9 | |
| Gründer Kontrollen | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA |
| Gründungs Kontrollen | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA | JA |

Diese Tabelle stellt die Ergebnisse von 28 linearen Regressionen, die mittels Bootstrap-Verfahren (1.000 Wiederholungen) erhoben wurden, dar. Die Signifikanz der Koeffizienten ist mit *** (**, *) für Signifikanz auf dem 1% (5%, 10%) Niveau gekennzeichnet. Die Standardfehler sind in eckigen Klammern angegeben.

Spalten (1) - (7) stellen den Gesamt-Erfolgs-Score, (8) - (14) stellen den persönlichen Erfolg, (15) - (21) stellen den ökonomischen Erfolg und (22) - (28) stellen den gesellschaftlichen Erfolg dar. Als unabhängige Variablen dienten insbesondere der zuvor bestimmte Gesamt-Erfolgs-Quotient und die Komponenten einzeln, sowie gebündelt, dar.

Die Ergebnisse zeigen, dass der Erfolgsquotient insbesondere zur Prognose des ökonomischen Erfolgs aussagekräftig ist (Spalte (15)). Ferner zeigen die Ergebnisse, dass die gemessenen emotionalen Fähigkeiten eine integrale Rolle bei dem Gründungserfolg spielen. So sind diese Fähigkeiten für den Gesamterfolg (Spalte (5)), sowie für die Komponenten des persönlichen (Spalte (12)) und des ökonomischen (Spalte (19)) aussagekräftig. Zuletzt zeigt sich, dass die Unternehmerpersönlichkeit eine bedeutende Rolle bei der Prognose des gesellschaftlichen Erfolgs (Spalte (24)) einnehmen kann.

Die Kontrollvariablen zum Gründer umfassen das Geschlecht und die Gründungserfahrung. Die Kontrollvariablen zur Gründung umfassen die Charakteristika Einzel- vs. Gemeinschafts-Gründung sowie Neugründung vs. Betriebsübernahme.

Die Passung der OLS-Regression wurde anhand der folgenden Analysen der Regression ohne Bootstrap aus Spalte (7) bestimmt: Es gibt basierend auf dem Ramsey RESET-Test mit einem p-Wert von 0,3536 keine Hinweise auf eine falsche Modellspezifikation. Die Fehlerterme weisen basierend auf dem Breusch-Pagan-Test mit einem p-Wert von 0,9444 konstante Varianz und damit keine Heteroskedastizität auf. Die Residuen sind basierend auf dem Shapiro-Wilk-Test mit einem p-Wert von 0,49852 normalverteilt. Die Variablen in dem Modell weisen keine Anzeichen von Multikollinearität mit einem durchschnittlichen VIF-Wert von 2,49 und einem maximalen VIF-Wert von 4,40 auf. Da es sich um keine Zeitreihe handelt, wird von einer Analyse von Autokorrelation abgesehen.

4 Diskussion der Ergebnisse

Nicht erfolgte Gründungsvorhaben

Die Analyse der Teilnehmer, die trotz einer initialen Gründungsabsicht letztlich kein Unternehmen gegründet haben ($n = 7$), zeigt eine signifikante negative Korrelation ($-0,3722$, $p = 0,056$) zwischen den gemessenen Gründermerkmalen und der Wahrscheinlichkeit, dass eine Gründung nicht durchgeführt wird. Diese Erkenntnis deutet darauf hin, dass bestimmte charakterliche und erfahrungsbasierte Merkmale, die im Merkmalstool erfasst wurden, eine entscheidende Rolle dabei spielen, zwischen denjenigen zu unterscheiden, die ihre Pläne tatsächlich umsetzen, und denen, die sich gegen eine Gründung entscheiden. Insbesondere zeigt die Analyse, dass diese Entscheidung auf Unternehmererfahrung, Managementkompetenz und F&E-Kompetenz zurückzuführen ist.

Die Forschung zeigt, dass die Entscheidung zur Gründung nicht nur von externen Faktoren wie Finanzierungsmöglichkeiten oder Marktentwicklung abhängt, sondern auch maßgeblich von individuellen Eigenschaften beeinflusst wird (Bosma et al., 2012). Von erheblicher Bedeutung für die Gründungsberatung ist dabei die Tatsache, dass sich insbesondere die erfassten Gründermerkmale als frühzeitiger Indikator eignen. Dies ermöglicht es in der Beratung bereits vor der Gründung potenzielle Hürden zu identifizieren und entsprechende Unterstützungsmaßnahmen zu empfehlen. Die Persönlichkeitsmerkmale ($0,2373$), persönlichen Bedürfnisse ($-0,0584$) sowie emotionalen Fähigkeiten ($-0,0557$) zeigen keine statistisch signifikanten Zusammenhänge mit der Wahrscheinlichkeit einer tatsächlichen Gründung. Dies könnte mehrere Ursachen haben. Die Gründungsabsicht wird von vielen unvorhersehbaren Faktoren beeinflusst, die im Zeitraum zwischen der ersten Befragung und der tatsächlichen Gründung Einfluss genommen haben könnten (z. B. Familienplanung, finanzielle Veränderungen oder wirtschaftliche Rahmenbedingungen). Außerdem ist die statistische Aussagekraft bei nur 27 Teilnehmern insgesamt und 7 Nicht-Gründern begrenzt. Eine größere Stichprobe könnte detailliertere Muster offenlegen. Abschließend könnten persönliche Bedürfnisse und emotionale Fähigkeiten erst nach der Gründung stärker ins Gewicht fallen. Möglicherweise hängen sie weniger mit der initialen Entscheidung zur Gründung zusammen, sondern vielmehr mit dem langfristigen Erfolg einer Gründung.

Da die Gründermerkmale allerdings in keinem signifikanten Zusammenhang mit dem Erfolg der Gründung stehen lässt sich allerdings nicht schließen, dass die Gründungen dieser Handwerker weniger erfolgreich gewesen werden. Dennoch kann das Tool hilfreich sein, um zwischen der Unterstützung unterschiedlicher potentieller Gründungen seitens der Handwerksorganisationen zu priorisieren.

Die Erkenntnisse legen nahe, dass insbesondere Gründermerkmale als Frühindikatoren für eine realisierte Gründung geeignet sind. Diese Ergebnisse decken sich mit der Literatur, die hervorhebt, dass Faktoren wie Ausbildung, Vorerfahrung und unternehmerische Prägung wesentliche Treiber für eine erfolgreiche Gründung sind.

Erfolg von erfolgten Gründungsvorhaben

Bei der Analyse der tatsächlich erfolgten Gründungen ($n = 20$) zeigen sich differenzierte Ergebnisse in den verschiedenen Erfolgsdimensionen – persönlicher, ökonomischer und gesellschaftlicher Erfolg – und deren Zusammenhang mit den erhobenen Gründermerkmalen.

Der Gesamt-Erfolgs-Score zeigt einen leicht positiven Koeffizienten zu den gemessenen Merkmalen (0,3061), jedoch ohne statistische Signifikanz. Dies deutet darauf hin, dass die einzelnen Erfolgsdimensionen unterschiedlich stark zum Gesamterfolg beitragen, wodurch es notwendig wird, die Komponenten getrennt zu betrachten.

Die stärkste Signifikanz zeigt sich beim ökonomischen Erfolg, der signifikant positiv mit dem Erfolgsquotienten (0,5788, $p < 0,05$) korreliert. Dies bedeutet, dass insbesondere wirtschaftliche Faktoren des Gründungserfolgs durch das entwickelte Merkmalstool erklärbar sind. Dies steht im Einklang mit der bisherigen Forschung, die zeigt, dass ökonomischer Erfolg stark durch betriebswirtschaftliche Kompetenzen, Vorerfahrungen und branchenspezifisches Wissen beeinflusst wird. Dass das Merkmalstool hier besonders zuverlässig prognostiziert, deutet darauf hin, dass unternehmerische Eigenschaften und Kompetenzen entscheidend für den finanziellen Erfolg einer Gründung sind.

Die persönliche Erfolgsbewertung zeigt keine signifikanten Zusammenhänge mit den gemessenen Merkmalen (0,3233). Dies könnte darauf hindeuten, dass persönliche Zufriedenheit mit der Gründung weniger von objektiv messbaren Merkmalen abhängt als von individuellen Erwartungen und subjektiven Wahrnehmungen. Dies könnte unterschiedliche Gründe haben. (1) Die persönliche Erfolgsbewertung ist oft von intrinsischen Motivationen geprägt, die schwer objektiv messbar sind. (2) Die Messung des persönlichen Erfolgs könnte eher eine Momentaufnahme sein, die sich im Laufe der Zeit verändert.

Der gesellschaftliche Erfolg weist einen signifikanten positiven Zusammenhang mit der Unternehmerpersönlichkeit (0,5573, $p < 0,05$) auf. Das bedeutet, dass Personen mit bestimmten unternehmerischen Persönlichkeitsmerkmalen eine höhere Wahrscheinlichkeit haben, gesellschaftlichen Einfluss auszuüben. Dies steht im Einklang mit der Theorie, dass sozialkompetente Gründer besser in der Lage sind, Netzwerke aufzubauen, Stakeholder zu managen und gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen.

Ein besonders interessanter Befund ist, dass emotionale Fähigkeiten einen signifikanten positiven Einfluss auf den Gesamterfolg (0,2359, $p < 0,05$), den ökonomischen Erfolg (0,3321, $p < 0,05$) und den persönlichen Erfolg (0,4482, $p < 0,10$) haben. Emotionale Intelligenz umfasst Fähigkeiten wie Empathie, Selbstregulation und soziale Interaktion, die für den unternehmerischen Erfolg entscheidend sein können. Emotionale Stabilität und Motivation tragen dazu bei, Unsicherheiten besser zu bewältigen und langfristig erfolgreich zu bleiben.

5 Schlusswort

Die vorliegende Untersuchung zeigt, dass das entwickelte Merkmalstool besonders gut geeignet ist, den ökonomischen Erfolg von Gründungen vorherzusagen, während der persönliche und gesellschaftliche Erfolg komplexer sind und weitere Erhebungsmethoden erfordern. Besonders hervorzuheben ist die signifikante Rolle emotionaler Fähigkeiten und unternehmerischer Persönlichkeit, die darauf hinweist, dass neben Fachkompetenzen auch Soft Skills entscheidend für den langfristigen Gründungserfolg sind.

Dennoch gibt es einige Limitationen, die in zukünftigen Forschungen adressiert werden sollten. Eine wesentliche Einschränkung ist die limitierte Stichprobengröße von lediglich 20 erfolgten Gründungen, was die statistische Aussagekraft reduziert und dazu führen kann, dass schwächere Zusammenhänge nicht signifikant erkannt werden. Ein größerer Datensatz könnte dazu beitragen, detailliertere Muster offenzulegen und die Robustheit der Ergebnisse zu erhöhen. Darüber hinaus ist der Unternehmenserfolg ein multidimensionales Konzept, das von zahlreichen internen und externen Faktoren beeinflusst wird, die nicht alle durch die vorliegende Untersuchung abgedeckt werden konnten. Unterschiedliche individuelle Definitionen von Erfolg könnten ebenfalls zu Verzerrungen geführt haben, da Gründer ihren persönlichen und gesellschaftlichen Erfolg auf subjektive Weise bewerten. Zudem basieren die Daten auf selbstberichteten Angaben, die möglicherweise nicht immer objektiv sind. Zukünftige Forschung könnte daher sowohl eine größere und repräsentativere Stichprobe als auch zusätzliche objektive Erfolgsmaße in die Analyse einbeziehen, um die Vorhersagekraft des Merkmalstools weiter zu validieren und zu optimieren.

Trotz ausgewählter Limitation zeigt sich, dass das entwickelte Merkmalstool (Beibl, 2020) eine gute Prognosegüte für ein solch komplexes Thema wie Gründungserfolg aufweist und daher, unter Berücksichtigung der Stärken und Schwächen indikativ in der Existenzgründung im Handwerk eingesetzt werden sollte.

Literaturverzeichnis

Beibl, T. (2020). Analyse der Merkmale und Eigenschaften eines Handwerkers als Indikatoren für ein erfolgreiches Gründungsvorhaben – Entwicklung eines Tools für die Beratung der Handwerkskammern. Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München

Bosma, N., Hessels, J., Schutjens, V., Praag, M. V., & Verheul, I. (2012): Unternehmertum und Vorbilder, in: Zeitschrift für Wirtschaftspsychologie, 33(2), S. 410-424. doi:<https://doi.org/10.1016/j.joep.2011.03.004>

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2021). Existenzgründung – Motor für Wachstum und Wettbewerb. URL: <https://www.bmwi.de>

Haverkamp, K. (2013). Sektorübergreifende Mobilität: Eine Option der Fachkräftesicherung für das Handwerk. In Fachkräftesicherung im Handwerk, Göttinger Handwerkswirtschaftliche Studien, 90, S. 107-126

KfW Research (2021). Existenzgründungen. URL: <https://www.kfw.de>

Tratt, B., Götz, M., & Zobel, N. (2022). Gründungserfolg im Handwerk – Entwicklung eines Tools zur wissenschaftlichen Ermittlung und Bewertung des Erfolgs handwerklicher Gründungen. Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (2019). Selbständigkeit attraktiv gestalten – Gründungspolitik in Deutschland aus Sicht des Handwerks. Positionspapier, Berlin

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (2021a). Wirtschaftlicher Stellenwert des Handwerks 2020. URL: <https://www.zdh.de>

Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) (2021b). Betriebsnachfolge im Handwerk – Ergebnisse einer Befragung unter Handwerksbetrieben im dritten Quartal 2021. Berlin

Anhang

Anhang 1: Merkmalstool

| Gründermerkmale | | | |
|--|--|---|---|
| Allgemeine Eigenschaften des Gründers | Definition des Merkmals | Einfluss auf Gründungserfolg | Literaturreferenzen (exemplarisch) |
| Geschlecht | Geschlecht des Gründers. | Keine ausreichenden empirische Evidenz, dass das Geschlecht als Erfolgsindikator angesehen werden kann. | Mazzarol et al. (1999), Jennings und Brush (2013), Carter und Shaw (2006) |
| Alter des Gründers | Alter des Handwerkers bei Gründung. | Positiver, aber nicht linearer Zusammenhang. Optimales Alter: 28-37 Jahre | Chiru et al. (2012), Jones et al. (2014), Azoulay et al. (2018). |
| Ausbildung | Höchste akademische oder berufliche Ausbildung zur Zeit der Gründung. | Positiver Einfluss, aber nicht linearer Zusammenhang. Optimal: Masterabschluss oder Meisterausbildung (+Betriebswirt) | Parker (2009), Heuer und Kolvared (2014), Unger et al. (2011) |
| Familienmitglieder in der Selbstständigkeit | Unternehmerische Aktivitäten von Verwandten. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Bosma et al. (2012), Chlosta et al. (2012), Scherer et al. (1989) |
| Alleinige Gründung oder Teamgründung | Anzahl der Gründer. | Positiver Einfluss bis zu einer Obergrenze von 2-3 Personen. Darüber hinaus ist die Teamkomplexität zu hoch. | Huggins (2000), Pennings et al. (1998), Cooper et al. (1994) |
| Erfahrung als Unternehmer | Vorherige erfolgreiche Gründungen oder unternehmerische Erfahrungen in der Jugend. | Positiver Einfluss, besonders von bereits erfolgreichen Gründungen | Falck et al. (2012), Obschonka et al. (2011), Audretsch (2007) |
| Branchenerfahrung | Erfahrungen, die ein Handwerker in der Gründungsbranche bereits gesammelt hat. | Positiver Einfluss, aber nicht-linearer Zusammenhang. Optimal: 7-9 Jahre. | Chatterji (2009), Dunn und Holtz-Eakin (2000), Fairlie und Robb (2007) |
| Privates und berufliches Netzwerk | Personen, die einen Gründer aktiv bei seinem Gründungsvorhaben unterstützen können. | Positiver Einfluss, jedoch aufgrund wachsenden Pflegeaufwands stagnierend ab gewisser Netzwerkgröße. | Hansen (1995), Ostgaard und Birley (1996), Zimmer (1986) |
| Kompetenz in Buchhaltung, Management und Marketing | Ausbildung, Abschlüsse und Erfahrungen im Marketing, Finanzwesen und Management. | Positiver Einfluss sowie Synergieeffekte zwischen den Kompetenzfeldern. | Pitt und Kannemeyer (2000), Castrogiovanni (1996), Hills und LaForge (1992) |
| Kompetenz im Bereich Forschung und Entwicklung | Tätigkeiten in der wissenschaftlichen Forschung und Entwicklung oder Verbesserung von Dienstleistungen oder Produkten. | Positiver Einfluss, insbesondere in spezifischen Industrien. | Rothwell und Dodgson (1991), De Jong und Marsili (2006) |

| Unternehmerpersönlichkeit | | | |
|-------------------------------|--|---|---|
| Unternehmerpersönlichkeit | Definition der Eigenschaft | Einfluss auf Gründungserfolg | Literaturreferenzen (exemplarisch) |
| Erfolgreiche Intelligenz | Umfasst die Dimensionen analytische, praktische und kreative Intelligenz. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Sternberg (1997, 2004), Gardner (2008), Gimeno et al. (1997) |
| Eigeninitiative | Fähigkeit der Auswahl und Verfolgung eines Ziels, d.h. proaktives Arbeitsverhalten eines Unternehmers, um Herausforderungen zu überwinden. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Vestal (2009), Frese et al. (1997), Becherer und Maurer (1999) |
| Risikobereitschaft | Neigung eines Entscheidungsträgers, Risiken einzugehen oder zu vermeiden. | Divergierenden Meinungen in der Literatur, allerdings postuliert Mehrheit einen positiven, linearen Einfluss auf den Gründungserfolg. | Sitkin und Pablo (1992), Eckhardt und Shane (2003), Collins et al. (2004) |
| Unternehmerische Leidenschaft | Intensiver, emotionaler Zustand eines Individuums gegenüber seiner unternehmerischen Tätigkeit. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Chen et al. (2009), Cardon et al. (2009), Fredrickson (2001) |
| Unternehmerische Kreativität | Individuelle Unterschiede in der Wahrnehmung, Verhalten, Problemlösung, Entscheidungsfindung und in der Beziehung zu Anderen. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Timmons (1978), Chen et al. (2015), Okpara (2007) |
| Innovationsfähigkeit | Fähigkeit einer Person, ein neues Verfahren, Produkt oder Idee in eine bestehende Organisation einzuführen oder auf den Markt zu bringen. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Davidson (2004), Rosenbusch und Bausch (2005), Rauch und Frese (2007) |
| Nachhaltigkeit | Einstellung und Handeln im Sinne der Umwelt und Gesellschaft in langfristiger Perspektive. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Banzhaf und Wiedmann (2006), Globescan (2019) |

Persönliche Bedürfnisse

| Persönliche Bedürfnisse | Definition der Eigenschaft | Einfluss auf Gründungserfolg | Literaturreferenzen (exemplarisch) |
|-------------------------------|---|---|--|
| Autonomiebedürfnis | Streben und Bedarf an Selbstbestimmung. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Legault (2016), Cromie (2000), Croson und Minniti (2012) |
| Bedürfnis nach Unabhängigkeit | Wunsch eines Einzelnen nach Flexibilität, Kontrolle und Freiheit hinsichtlich der eigenen Zeitgestaltung. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Carter et al. (2003), Caird (1991), Orpen (1985) |
| Streben nach Macht | Interpersonell orientiertes Anliegen hinsichtlich der Beeinflussung und Kontrolle der Umwelt. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg | McClelland und Burnham (2008), Oosterbeek et al. (2010), House und Howell (1992) |

Emotionale Fähigkeiten

| Emotionale Fähigkeiten | Definition der Eigenschaft | Einfluss auf Gründungserfolg | Literaturreferenzen (exemplarisch) |
|------------------------|---|---|---|
| Grundoptimismus | Globale Erwartung, dass Gutes in der Zukunft reichlich und Schlechtes knapp sein wird. | Limitierter positiver Einfluss, da möglicher Umschwung in destruktiven Optimismus und Fehleinschätzungen. | Kranich (2007), Scheier und Carver (1992), Ayala und Manzano (2014) |
| Emotionale Intelligenz | Fähigkeit, eigene und fremde Emotionen zu überwachen, zu differenzieren und gewonnene Informationen zu nutzen, um eigenes Denken und Handeln zu lenken. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Mayer und Salovey (1993), Carver et al. (2010), Humphrey (2013) |
| Selbstwirksamkeit | Kompetenz und Überzeugung, Aufgaben und Herausforderungen aus eigener Kraft und Motivation zu bewältigen. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Miao et al. (2017), Dmowšek et al. (2010), Chen et al. (1998) |
| Selbstvertrauen | Das Gefühl der eigenen Kompetenz und die wahrgenommene Fähigkeit, mit verschiedenen Situationen effektiv umzugehen. | Limitierter positiver Einfluss, da möglicher Umschwung in Übervertrauen und risikoreichem Verhalten. | Cheng und Furnham (2002), Koh (1996), Kirby (2004) |
| Kontrollüberzeugung | Eigenschaft, zu glauben, dass eigene Handlungen, Entscheidungen und Fähigkeiten Ergebnisse beeinflussen und kontrollieren. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Rauch und Frese (2007), Rotter (1966) Kessler et al. (2012) |
| Stresstoleranz | Eigenschaft effiziente Stressmanagementfähigkeiten zu besitzen oder unter hohem Druck erfolgreich und effizient zu arbeiten. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Rauch und Frese (2007) |
| Belastbarkeit | Fähigkeit und Ressourcen, sich von Rückschlägen und Problemen zu erholen. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Robertson und Cooper (2013), Vaillant und Lafuente (2007), Fisher et al. (2016) |

Stakeholder Umgang

| Fähigkeiten im Umgang mit Stakeholdern | Definition der Eigenschaft | Einfluss auf Gründungserfolg | Literaturreferenzen (exemplarisch) |
|--|---|---|---|
| Interkulturelle Kompetenz | Fähigkeit, mit Menschen aus unterschiedlichen nationalen Kulturkreisen im In- und Ausland zu arbeiten | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Johnson et al. (2006), Earley und Mosakowski (2004), Eyre und Smallman (1998) |
| Soziale Kompetenz | Interpersonelle, interkulturelle, soziale und staatsbürgerliche Fähigkeiten. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg | Arendt (2013), Baron und Markman (2003) |
| Delegation von Aufgaben | Bereitschaft eines Unternehmers, Routineaufgaben an Mitarbeiter oder externe Beauftragte zu delegieren. | Positiver, linearer Einfluss auf den Gründungserfolg. | Cuba und Milbourn Jr. (1982), Bartling und Fischbacher (2011), Cuba et al. (1983) |
| Emotionalität | Verhalten, das vorwiegend gefühlsgesteuert und weniger rational-kognitiv geleitet ist. | Positiver, linearer Einfluss (des positiven Affekts) auf den Gründungserfolg. | Lyubomirsky et al. (2005) Baron et al. (2011), Davidsson und Honig (2003) |

Anhang 2: Erfolgsmessung

1. Personenspezifische Angaben

1.1 Geben Sie bitte Ihr Geschlecht an.

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> weiblich | <input type="checkbox"/> männlich |
| <input type="checkbox"/> divers | <input type="checkbox"/> Keine Angabe |

1.2 Geben Sie bitte Ihr Alter an.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Unter 25 Jahren | <input type="checkbox"/> 26-30 Jahre |
| <input type="checkbox"/> 31-40 Jahre | <input type="checkbox"/> 41-50 Jahre |
| <input type="checkbox"/> 51-60 Jahre | <input type="checkbox"/> Über 60 Jahre |

1.3 Über welche Berufsausbildung verfügen Sie?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> (handwerkliche) Ausbildung | <input type="checkbox"/> Meisterabschluss |
| <input type="checkbox"/> Hochschulabschluss | <input type="checkbox"/> Sonstige (bitte angeben)_____ |

1.4 Handelt es sich bei Ihrem Gründungsprojekt um eine Neugründung oder eine Betriebsübernahme?

- | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Neugründung | <input type="checkbox"/> Übernahme |
|--------------------------------------|------------------------------------|

1.5 In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Bauhauptgewerbe | <input type="checkbox"/> Kraftfahrzeuggewerbe |
| <input type="checkbox"/> Ausbaugewerbe | <input type="checkbox"/> Lebensmittelgewerbe |
| <input type="checkbox"/> Handwerke für den privaten Bedarf | <input type="checkbox"/> Gesundheitsgewerbe |
| <input type="checkbox"/> Handwerke für den gewerblichen Bedarf | <input type="checkbox"/> Sonstige (bitte angeben)_____ |

1.6 Haben Sie alleine oder mit einem / mehreren Partner(n) gegründet?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Einzelgründung | <input type="checkbox"/> Gründung mit Partner(n) |
|---|--|

1.7 Wie lange liegt Ihre Gründung zurück?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Weniger als 1 Jahr | <input type="checkbox"/> Bis 2 Jahre |
| <input type="checkbox"/> 3 bis 4 Jahre | <input type="checkbox"/> Mehr als 4 Jahre |

2. Persönliche Erfolgsfaktoren

2.1 Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Entscheidung ein Unternehmen gegründet zu haben?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Sehr zufrieden | <input type="checkbox"/> Zufrieden |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Weniger zufrieden |
| <input type="checkbox"/> Gar nicht zufrieden | |

2.2 Wie zufrieden sind Sie mit Ihrer Arbeitsbelastung?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Sehr zufrieden | <input type="checkbox"/> Zufrieden |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Weniger zufrieden |
| <input type="checkbox"/> Gar nicht zufrieden | |

2.3 Wie bewerten Sie das Verhältnis zwischen Ihrem persönlichen Einkommen und der Arbeitsbelastung?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Sehr gut | <input type="checkbox"/> Gut |
| <input type="checkbox"/> Angemessen | <input type="checkbox"/> Eher schlecht |
| <input type="checkbox"/> Sehr schlecht | |

2.4 Verdienen Sie mehr oder weniger als vor der Gründung?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Deutlich mehr | <input type="checkbox"/> Etwas mehr |
| <input type="checkbox"/> Ähnlich | <input type="checkbox"/> Etwas weniger |
| <input type="checkbox"/> Deutlich weniger | |

2.5 Wie bewerten Sie die Vereinbarkeit Ihrer selbständigen Tätigkeit mit Ihrem Privat- und Familienleben?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Sehr gut | <input type="checkbox"/> Gut |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Eher schlecht |
| <input type="checkbox"/> Sehr schlecht | |

2.6 Haben Sie durch die Selbständigkeit mehr Flexibilität in Ihrem (Arbeits-)Alltag?

- | | |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Eindeutig ja | <input type="checkbox"/> Eher ja |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Eher nein |
| <input type="checkbox"/> Eindeutig nein | |

2.7 Würden Sie mit Ihren jetzigen Erfahrungen erneut eine Gründung in Betracht ziehen?

- | | |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Eindeutig ja | <input type="checkbox"/> Eher ja |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Eher nein |
| <input type="checkbox"/> Eindeutig nein | |

2.8 Bewerten Sie Ihr Gründungsprojekt persönlich als erfolgreich?

- | | |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Eindeutig ja | <input type="checkbox"/> Eher ja |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Eher nein |
| <input type="checkbox"/> Eindeutig nein | |

3. Ökonomische Erfolgsfaktoren

3.1 Wie schätzen Sie Ihre Auftragsauslastung ein?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Über 100% ausgelastet | <input type="checkbox"/> Voll ausgelastet (100%) |
| <input type="checkbox"/> Zu 81-100% ausgelastet | <input type="checkbox"/> Zu 50% - 80% ausgelastet |
| <input type="checkbox"/> Weniger als 50% ausgelastet | |

3.2 Haben Sie im vergangenen Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum verzeichnen können?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Ja, deutliches Umsatzwachstum | <input type="checkbox"/> Ja, leichtes Umsatzwachstum |
| <input type="checkbox"/> Nein, keine Veränderung zum Vorjahr | <input type="checkbox"/> Nein, leichter Umsatzrückgang |
| <input type="checkbox"/> Nein, deutlicher Umsatzrückgang | |

3.3 Erzielt Ihr Unternehmen zum jetzigen Zeitpunkt einen Gewinn?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Ja, deutlicher Gewinn | <input type="checkbox"/> Ja, leichter Gewinn |
| <input type="checkbox"/> Genau kostendeckend | <input type="checkbox"/> Nein, leichter Verlust |
| <input type="checkbox"/> Nein, deutlicher Verlust | |

3.4 Haben Sie Probleme, die für Ihren Geschäftsbetrieb notwendige Liquidität zu erhalten?

- | | |
|----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Nein | <input type="checkbox"/> Eher nein |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Eher ja |
| <input type="checkbox"/> Ja | |

3.5 Wie schätzen Sie die Entwicklung der Profitabilität Ihres Unternehmens in den nächsten 3 Jahren ein?

- | | |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sehr positiv | <input type="checkbox"/> Positiv |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Negativ |
| <input type="checkbox"/> Sehr negativ | |

3.6 Wie schätzen Sie im Nachhinein das im Vorfeld Ihrer Gründung bemessene Startkapital ein?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Deutlich zu viel | <input type="checkbox"/> Eher zu viel |
| <input type="checkbox"/> Genau angemessen | <input type="checkbox"/> Eher zu wenig |
| <input type="checkbox"/> Deutlich zu wenig | |

4. Gesellschaftliche Erfolgsfaktoren

4.1 Wie schätzen Sie die Zufriedenheit Ihrer Kunden ein?

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Sehr gut | <input type="checkbox"/> Gut |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Weniger gut |
| <input type="checkbox"/> Schlecht | |

4.2 Wie bewerten Sie das Verhältnis zu Ihren Angestellten?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Sehr positiv | <input type="checkbox"/> Positiv |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Teilweise problematisch |
| <input type="checkbox"/> Größtenteils problematisch | |

4.3 Wie hilfreich bewerten Sie Ihr berufliches und privates Netzwerk für Ihre Gründung?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Sehr hilfreich | <input type="checkbox"/> Hilfreich |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Weniger hilfreich |
| <input type="checkbox"/> Kaum hilfreich | |

4.4 Leistet Ihr Unternehmen einen bewussten sozialen Beitrag zur Gesellschaft? (Umweltschutz, Spenden, Sponsoring, Förderungen, etc.)

- | | |
|----------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Eher ja |
| <input type="checkbox"/> Neutral | <input type="checkbox"/> Eher nein |
| <input type="checkbox"/> Nein | |