

PSYCHOLOGIE GESELLSCHAFT POLITIK
2010

PSYCHOLOGISCHE EXPERTISE
FÜR ERFOLGREICHES
UNTERNEHMERTUM IN
DEUTSCHLAND



Berufsverband Deutscher
Psychologinnen und Psychologen

MICHA STRACK, ISABELL SIEGMUND

4.3. EXISTENZGRÜNDUNGEN AUS DER ARBEITSLOSIGKEIT: ERFOLGSPRÄDIKTOREN AUS EINEM GRÜNDERCENTER

Zusammenfassung

Eine tragfähige Geschäftsidee und unternehmerische Eignung sind Voraussetzungen, um auf dem Weg vom ALG II in die berufliche Selbstständigkeit Fördergelder zu erhalten. Die Förderungsempfehlung übernehmen von Job-Centern initiierte GründerCentren. Material zu den von einem GründerCenter 2006 bis 2008 betreuten Gründungsinteressierten (N = 2223) wird reanalysiert. Neben Information, Profiling und ggf. Qualifizierung bietet das GründerCenter auch nach Gewerbeanmeldung Unterstützung durch ein Mentoringprogramm. Personenbezogene Merkmale (Geschlecht, Migrationshintergrund, unternehmerisches Potenzial, gemessen mit dem F-DuP (Müller 2006, s.a. Müller in diesem Band) sowie Merkmale des Förderprozesses (Compliance, Verweildauern) präzisieren den Profiling-Outcome, die Mitwirkung im Förderverlauf und den Gründungserfolg (Gründung, Halbjahresbericht, Jahresbericht). Männer und Migranten zeigen zu Beginn der Förderung eine geringere Teilnahme-Compliance. Gründungsambitionierte mit hohem unternehmerischem Potenzial und mit zügigem Teilnahmetempo haben höhere Chancen, im Projekt zu verbleiben. Die Inanspruchnahme des Mentorings verbessert die Erfolgswahrscheinlichkeit (Halbjahresbericht N = 313). Für die Tragfähigkeit ein Jahr nach Gründung (N = 147) bleibt die Persönlichkeit (F-DuP) prädiktiv. Die Maßnahmen des GründerCenters können geeignete Bewerbende erkennen und eignungsbezogene Unterschiede ausgleichen.

Schlagworte

Gründungsförderung, unternehmerisches Potenzial, Arbeitslosigkeit, Reanalyse

4.3.1. Einleitung

Knapp die Hälfte der Unternehmensgründungen sollen 2004 aus der Arbeitslosigkeit heraus begonnen haben (Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 2006). Der Weg in die berufliche Selbstständigkeit kann für einige Arbeitsuchende eine aussichtsreiche Verdienstalternative sein. Für die Bewilligung staatlicher Fördergelder (ESG nach § 29 SGB II bzw. Gründungszuschuss nach § 57 SGB III) muss eine persönliche und fachliche Eignung vorliegen und eine tragfähige Geschäftsidee entwickelt werden (GründerZeiten, 2006). Die Diagnostik dieser Voraussetzungen und die Organisation der Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit übernehmen seit 2006 von Job-Centern initiierte GründerCenter. In diesem Kapitel wird die Arbeit eines GründerCenters, das gründungsinteressierte Personen mit ALG-II Leistungen vom Erstkontakt bis zu einem Jahr nach Unternehmensgründung begleitet, durch Reanalyse der dort über knapp zwei Jahre (November 2006 bis Oktober 2008) angefallenen Daten in Absprache mit dem GründerCenter vorgestellt. Der Berichtsfokus liegt auf der Validität und Nützlichkeit des Fragebogens zur Diagnose unternehmerischer Potenziale (Müller 2001; Müller & Gappisch, 2002 und Müller, Garrecht, Pikal et al., 2002); sowie auf Profiling- und Tragfähigkeitsbeurteilungen und dem Mentoring-Angebot des GründerCenters.



4.3.2. Methodik der Reanalyse

Die Daten des GründerCenters wurden nach Anonymisierung geschützt an der Universität Göttingen verrechnet. Da der Analysezeitraum die ersten zwei Jahre der Arbeit des GründerCenters umfasst, liegen die höchsten Fallzahlen für den Erstkontakt (gründungsinteressierte Personen: $N = 2233$) und immer kleinere Fallzahlen für die fortlaufende Begleitung vor; die ein Jahr nach Gründung abgegebenen Jahresberichts-Outcomes können bisher nur für 147 Selbstständige analysiert werden. Für Kriterien des frühen Kontakts gibt es andererseits erst weniger Prädiktorvariablen, während sich im Verlauf mehrere Variablen zu Person und Compliance-Verhalten ansammeln, die als zusätzliche Prädiktoren für spätere Outcomes zur Verfügung stehen. Um meist binäre Kriterien wie die Businessplan-Abgabe, den Profiling-Outcome, die Gründung, den Halbjahres- und Jahresberichts-Outcome auf signifikante Prädiktoren zu untersuchen, werden logistische Regressionen durchgeführt, für die auch alle zwei- und dreistelligen Interaktionen der Prädiktoren zur Verfügung gestellt und davon signifikante Prädiktoren schrittweise (forward, $pin = .10$) aufgenommen werden. Um nicht auf Personen mit fehlenden Angaben in irrelevanten Prädiktoren zu verzichten, wird die Regression abschließend allein mit den signifikanten Prädiktoren wiederholt.

4.3.3. Ergebnisse der Reanalyse

Das Angebot des Gründungsprojekts ist in Module gegliedert (Abb. 1) und wird analog zu der vorgesehenen Reihenfolge der Module auch in diesem Bericht durchlaufen. Der niederschwellige Erstkontakt, durch das Job-Center der Region vermittelt, mündet in der Einladung zu einer Informationsveranstaltung (Modul 1), in der Chancen und Risiken einer Existenzgründung aufgezeigt, Anforderungen der beruflichen Selbstständigkeit diskutiert und die Modulabläufe

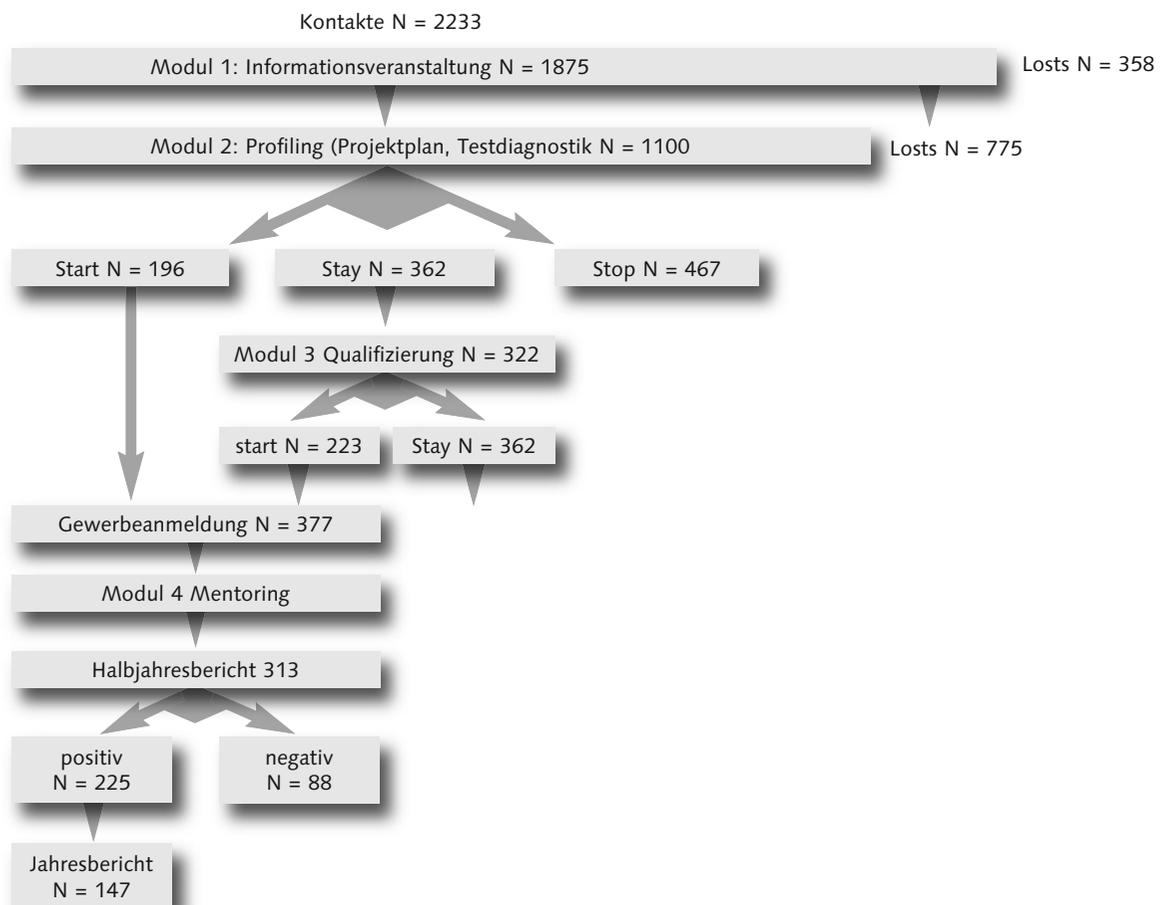


Abbildung 1: In Module gegliedertes Angebot des GründerCenter (inkl. Anzahl Personen in der Reanalyse)





beschrieben werden. Hier lässt sich die Inanspruchnahmeklientel (N = 2233) beschreiben: Der Männeranteil liegt bei 68%, von den interessierten Personen haben 43% einen Migrationshintergrund (schwach korreliert: $tC = .07$). Der Anteil interessierter Personen mit Migrationshintergrund nahm im Verlauf der zwei Untersuchungsjahre von 46% auf 38% ab ($p = .06$). Auf Ebene der etwa wöchentlich stattfindenden Informationsveranstaltungen lässt sich auch ein genereller Rückgang der Nachfrage erkennen ($r = -.56$ über 98 Veranstaltungen): Während zu Beginn des Betrachtungszeitraums wöchentlich etwa 26 Personen eingeladen und 24 Personen erschienen sind, wurden im Herbst 2008 nur noch etwa 17 Personen eingeladen, und 15 erschienen auf einer Informationsveranstaltung. Die Teilnahme-Compliance ist dabei für Personen mit Migrationshintergrund geringer ($p < .001$).

Etwa 59% der Teilnehmenden des Informationstages melden sich zum Profiling (Modul 2) an, geben den Businessplan ihrer Gründungsidee ab und stellen sich der Diagnostik des Profiling-Gesprächs. Die Teilnahmequote am Profiling-Gespräch (inkl. F-DuP) war zu Beginn des Betrachtungszeitraums häufiger, sie nahm insbesondere bei Personen mit Migrationshintergrund im Analysezeitraum von 56% auf 31% stark ab. Für Männer ist sie niedriger als für Frauen. Auch die Businessplan-Abgabe war zu Beginn des Betrachtungszeitraums häufiger, insbesondere bei Männern nahm sie im Analysezeitraum von 56% auf 38% stark ab. Für Personen mit Migrationshintergrund ist sie niedriger als für in Deutschland geborene Personen. Somit stellt Modul 2 eine recht hohe Hürde dar, die die Variabilität der Teilnehmenden reduziert (bspw. nur noch 37% Personen mit Migrationshintergrund im Profiling).

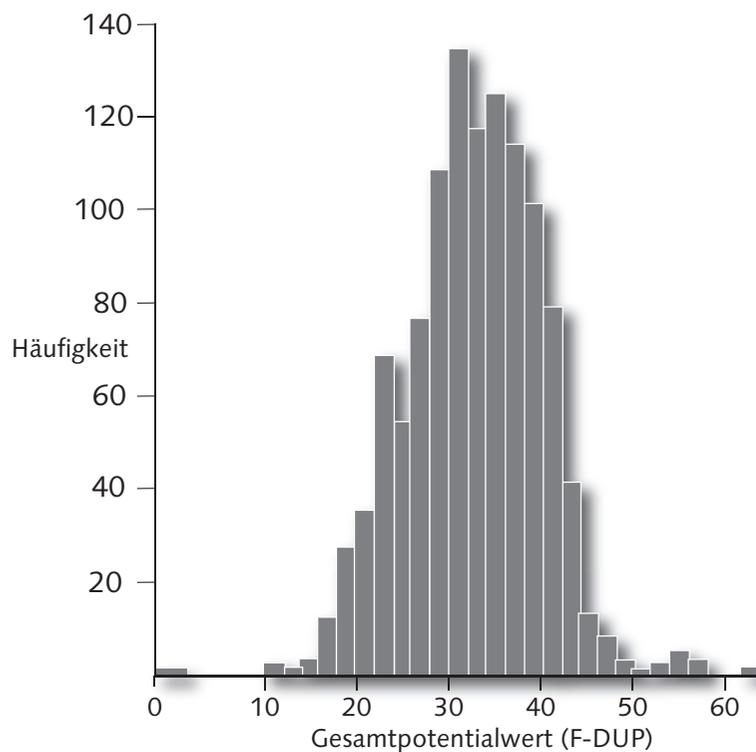


Abbildung 2: Verteilung F-DuP

Aus dem Profiling-Gespräch liegen Testwerte im F-DuP für 1133 Personen vor. Der Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale (F-DuP), der im GründerCenter in der von Fred Müller im Jahr 2006 entwickelten Version genutzt wird (Müller stellt in diesem Band eine neue Version vor), enthält 63 Forced-Choice-Items mit je drei Aussagealternativen, von denen eine zu je einer von sieben für die Eignung zu Selbstständigkeit und Unternehmertum relevanten Skalen beiträgt (Leistungsmotivstärke, interne Kontrollüberzeugung, emotionale Stabilität, Problemlöseorientierung, Ungewissheitstoleranz, Risikoneigung, Durchsetzungsbereitschaft).

Mit Ausnahme der emotionalen Stabilität, die in der aktuellen F-DuP Version nicht mehr enthalten ist (s. Müller, in diesem Band), korrelieren die Skalen in diesem Sample miteinander positiv ($r = .22$; ein starker Eigenwert), sodass ihre Zusammenfassung zu einem unternehmerischen Potenzial (Konsistenz = .65) zweckmäßig ist. Abbildung 2 zeigt die recht symmetrische Verteilung.

Das unternehmerische Potenzial von Personen mit Migrationshintergrund ist geringer, vor allem, wenn sie älter sind. Weibliche Bewerbende erreichen höheres Potenzial. Die Schere von Personen ohne und mit Migrationshintergrund nimmt im Verlauf des Reanalysezeitraums weiter zu (alle $p \leq$





.01). Diese vier Quellen, darunter zwei Interaktionen, klären gemeinsam 16% der Varianz des F-DuP-Gesamtwerts auf.

Das unternehmerische Potenzial spielt eine wichtige Rolle für das Urteil am Ende des Profilings (Modul 2), das 1025 Personen erhalten haben. Um sofort zur Gründungsunterstützung zugelassen zu werden (19% „Start“-Urteil), ist ein hohes unternehmerisches Potenzial förderlich ($p < .001$; Abb. 3). Für Frauen und für Personen mit Migrationshintergrund ist die Wahrscheinlichkeit für den Start-Outcome gering und wird im Verlauf des Analysezeitraums noch geringer. Bei ausbaufähigen, aber derzeit noch unzureichenden Unternehmenskonzepten oder zur Erweiterung fachlicher Kompetenzen werden Weiterbildungen empfohlen („Stay“-Urteil, 33%). Auch für Weiterbildungen ist unternehmerisches Potenzial förderlich ($p < .02$; Abb. 3); Frauen - besonders jüngere - sowie Personen, die zügig nach Modul 1 ihren Businessplan abgeben, werden häufiger Weiterbildungen empfohlen. Eine Ablehnung der Gründungsförderung („Stopp“-Urteil, 43%) erfolgt bei geringem unternehmerischen Potenzial ($p < .001$; Abb.3), wobei die Prädiktionskraft des F-DuP im Verlauf des Analysezeitraums leicht abnimmt ($p = .04$). Auch für Personen mit Migrationshintergrund und für Personen, die zwischen Modul 1 und der Businessplan-Abgabe viel Zeit verstreichen lassen, ist ein Stopp-Outcome wahrscheinlicher.

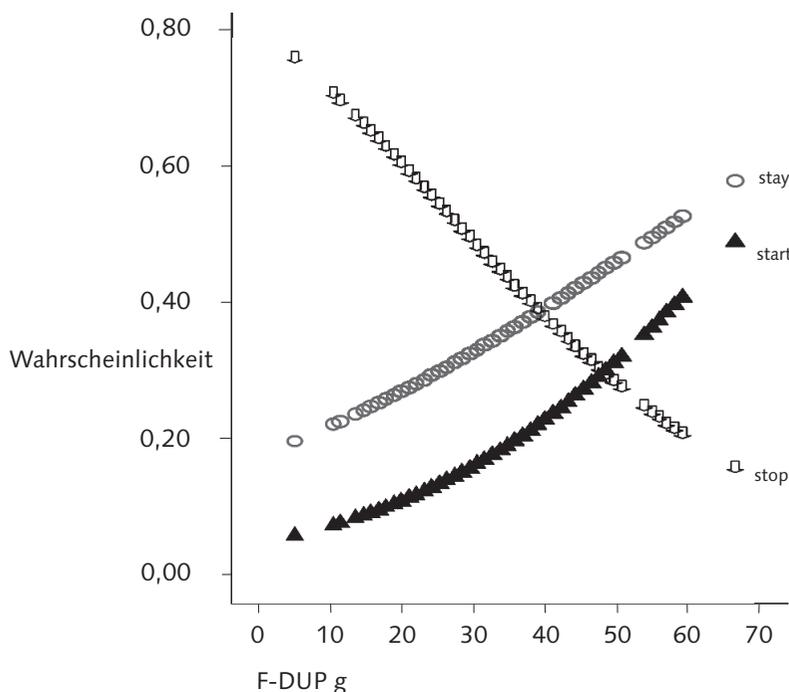


Abbildung 3: Anteile der Profiling-Urteile (Modul 2) in Abhängigkeit vom F-DuP-Gesamtwert (N = 1100).

Die nach Stay-Diagnose angebotenen Weiterbildungen (Modul 3) können nach durchschnittlich zwei Wochen begonnen werden und dauern im Schnitt über zwei Monate an; fast alle machen von der Empfehlung Gebrauch. Zum Abschluss von Modul 3 erhält die Mehrheit der Weiterbildungsabsolvierenden (70%, s. Abb.1) das begehrte Start-Urteil. Hierfür sind erneut ein hohes unternehmerisches Potenzial ($p = .01$) sowie ein zügiger Beginn

der Weiterbildung nach dem Profiling ($p = .02$) und eine kurze Verweildauer in Modul 3 ($p = .001$) förderlich.

Von den 419 Personen mit einem Start-Urteil aus Modul 2 oder Modul 3 meldeten 90% ihr Gewerbe an. Zwischen Modul 1 und der Gründung vergingen im Schnitt 106 Tage ($s = 83$, rechtsschiefe Verteilung). Durch die vorhergehende Selektion und Selbstselektion haben nur noch 28% der Gründenden einen Migrationshintergrund, nur noch 60% sind männlich.

Von den Gründenden, deren Finanzsituation innerhalb des Analysezeitraums geklärt war, erhalten 74% zum ALG-II nun Einstiegs geld und/oder ein zinsgünstiges Darlehen für Anschaffungen. Die Quote nimmt zum Ende des Analysezeitraums hin etwas ab und ist niedriger für Personen, die für das Durchlaufen von Modul 1 bis zur Gründung längere Zeit benötigt haben.

Das GründerCenter bietet während des ersten Jahres nach Gründung fünf Mentoring-Termine an (Modul 4). Von 28% der Gründer werden alle fünf Termine, im Schnitt drei, nur von 9% wird kein Termin wahrgenommen. Wenn der erste Termin zügig nach der Gründung zustande kommt ($p <$



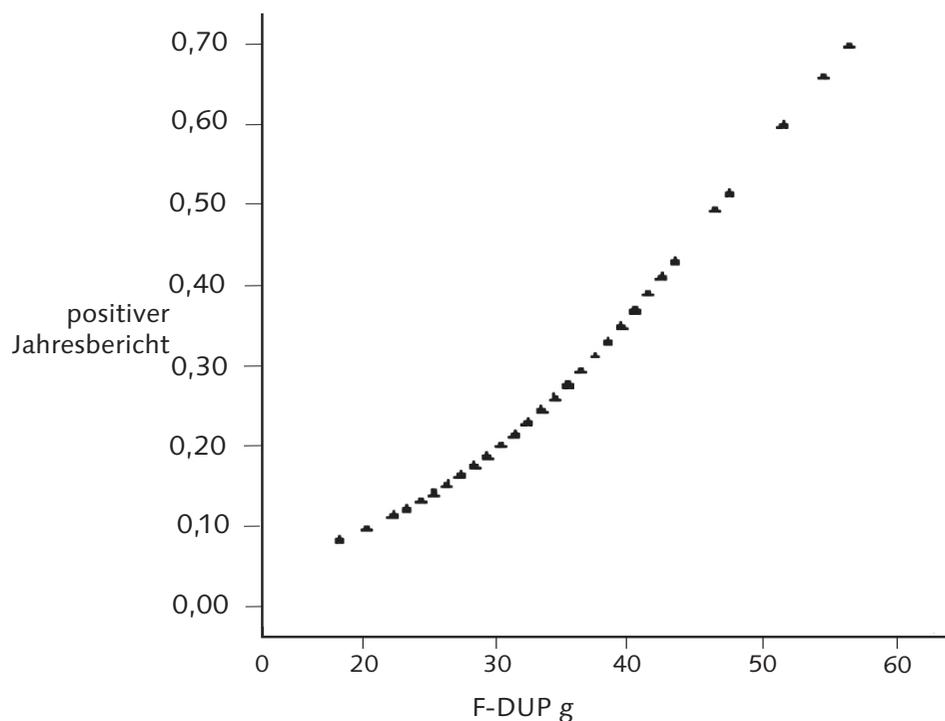


Abbildung 4: Anteil der tragfähigen Gründungen nach einem Jahr in Abhängigkeit vom F-DuP-Gesamtwert (N = 147).

Ein Jahr nach der Gewerbeanmeldung wird die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Unternehmung abschließend beurteilt. Aus dem Analysezeitraum liegen erst 147 solche Jahresabschlussberichte vor, von denen nur 32% positiv sind. Prädiktiv sind die Dauer zwischen Gewerbeanmeldung und erstem Mentoring-Termin ($p = .14$) sowie das unternehmerischen Potenzial ($p = .11$; Abb.4), das mit dem F-DuP in Modul 2 also im Schnitt 15 Monate zuvor erhoben wurde.

4.3.4. Diskussion

Ziel der Reanalyse von etwa zwei Jahren Tätigkeit eines GründerCenters war die Herausstellung von Faktoren, die ein erfolgreiches Mitwirken im Förderverlauf und letztlich den Gründungserfolg prognostizieren können. Dabei haben sich sowohl personenbezogene Merkmale (Geschlecht, Migrationshintergrund, unternehmerisches Potenzial im F-DuP) als auch Merkmale des Förderprozesses (Compliance, Verweildauern) als prädiktiv für verschiedene Outcome-Maße erwiesen. Männer und Personen mit Migrationshintergrund zeigen zu Beginn der Förderung eine geringere Teilnahme-Compliance: Sie bleiben der Informationsveranstaltung und dem Profiling-Gespräch häufiger fern, erstellen seltener ihren Businessplan und scheiden mit höherer Wahrscheinlichkeit vorzeitig aus dem Projekt aus (vgl. a. Kohn & Spengler, 2007). Frauen bekommen häufiger Qualifizierungsmaßnahmen, zeigen aber eine höhere persönliche Eignung (F-DuP). Ihre engagiertere Beteiligung im Förderablauf mündet in einer tendenziell häufigeren Vergabe von finanzieller Unterstützung, unter den Gründenden stellen sie 40% (Vergleichszahlen zwischen 30% und 45%: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 2006; und Brixy, Hundt, Sternber et al., 2009). Nach der Existenzgründung erhöht die Inanspruchnahme des Mentoringangebots die Erfolgswahrscheinlichkeit (Halbjahresbericht). Das Erreichen wirtschaftlicher Tragfähigkeit ein Jahr nach der Existenzgründung wird noch einmal von der Persönlichkeit (F-DuP) mitbestimmt.

Eine Gesamtschau auf die Ergebnisse lässt effektive Selektions- und Fördermaßnahmen des GründerCenters erkennen, da ungeeignete Bewerbende herausgefiltert und verbleibende eignungsbezogene Unterschiede weitgehend ausgeglichen werden können.

Aus verschiedenen Perspektiven lassen sich kritische Punkte der Studie hervorheben: Zum einen ist



die starke Prädiktivität des Fragebogens zur Diagnose unternehmerischer Potenziale (F-DuP) für das Profiling (Abb. 3) wohl nicht überraschend, da diese Selektionsentscheidung neben der Tragfähigkeit der Geschäftsidee explizit die persönliche Eignung zu berücksichtigen hat und hierzu neben diesem Instrument nur noch der persönliche Eindruck der zuständigen GründerCenter-Angestellten einbezogen werden kann. Allerdings hat das unternehmerische Potenzial weiterhin Einfluss auf die Bewertung nach dem Weiterbildungsmodul und sogar noch einmal auf die Tragfähigkeitsbeurteilung im Jahres(abschluss)bericht. Dem F-DuP in der Fassung von 2006 kann somit eine prognostische Validität zugesprochen und dem GründerCenter die Fortsetzung seines Einsatzes empfohlen werden. Prognostische Studien, in denen ein diagnostisches Instrument zwar eingesetzt, aber nicht zur Entscheidung über Kandidaten verwendet wird, sind selten und ethisch fraglich. Zweitens ist die statistische Eindimensionalität der sieben Skalen der Version von 2006 diskussionswürdig. Die am wenigsten redundante Skala zur emotionalen Stabilität hat allein betrachtet in diesem Sample keine Prädiktivität. In der aktuellen Version des F-DuP (Müller, 2010) ist sie nicht mehr enthalten. Trotz der Skaleninterkorrelationen wurde im Reanalysematerial versucht, zwischen stufenweise seligierten Gründungsgruppen post hoc Profilveränderungen zu entdecken (vgl. Prozessansatz, Baron 2007 z.n. Rauch & Freese, 2007): Für die unterstützte Gründung, die von der Diagnose der Förderungswürdigkeit durch das Gründungcenter („Start“ nach Modul 2 oder Modul 3) abhängt, sind die Skalen der Leistungsmotivation und Risikoneigung besonders prädiktiv. Gründer mit erfolgreichem Jahresbericht zeichnen sich eher durch hohe Unsicherheitstoleranz aus. Einer signifikanzkritischen Überprüfung hält ein solches phasendifferenziertes Eignungsmodell jedoch noch nicht stand, die Stichprobe müsste um eine höhere Zahl an Jahresberichten aufgestockt werden. Vielleicht ist die Eindimensionalität jedoch auch der speziellen Stichprobe gründungsinteressierter Personen mit ALG-II.-Unterstützung geschuldet, deren stärkste Quelle wahrer Varianz für den F-DuP eventuell in ihrer unterschiedlichen Eignung zum Unternehmertum liegen mag (zur Diskussion der Veränderung von Persönlichkeitseigenschaften durch Arbeitslosigkeit s. a. Sandner, Block & Lutz, 2008). Dimensionalitätsfragen beantwortet nur ein heterogenes, bevölkerungsrepräsentatives Sample fair.

Reanalysen von prozessproduzierten Daten sind immer anfällig für unentdeckte Konfundierungen. Der hier mehrfach sowohl direkt als auch moderierend wirkende Zeitpunkt im Analysezeitraum lässt mehrere unentdeckte Einflussfaktoren vermuten. Zum einen mag sich die Inanspruchnahmeklientel im Laufe der zwei Jahre verändert haben: Zu Beginn des Projekts könnte ein Teil der Interessierten schon länger auf diese Fördergelegenheit gewartet haben, und weniger motivierte Personen könnten sich selbst seligiert haben. Korrelationen mit den F-DuP-Skalen bleiben jedoch aus. Zweitens mag das GründerCenter im Verlauf seiner Arbeit die Hürden zur Unterstützung erhöht und damit die Quote positiven Outcomes verbessert haben. Jedenfalls lässt sich mit den Befunden für die Aufnahme einer solchen Zeitvariablen in alle prozessbegleitenden Analysen plädieren. Viele potenzielle Prädiktoren wie Bildungshintergrund oder soziales Kapital (vgl. Variablen in Sandner, Block & Lutz, 2008) sind im vorliegenden Material nicht oder unvollständig enthalten, sie fließen möglicherweise in die Beurteilungen der GründerCenter-Angestellten ein. Auch stehen sich Analyse- und Datenschutzinteressen gegenüber. Und natürlich fehlt eine Vergleichsgruppe, die den Gründungserfolg von nicht geförderten Personen aufzeigt. Erwerbslose Gründer, die eine Beratungseinrichtung aufsuchen, können sich in erfolgsrelevanten Merkmalen von Unternehmer abheben, die ohne Unterstützung gründen. Ebenso können auch verschiedene Förderinstitutionen von Vergleichen profitieren. Wegen der Entflechtung von Bundes- und Kommunalaufgaben wurde während der Niederschrift dieses Berichts um die Organisation der Job-Center gerungen. Evaluationsprojekte werden oft nur bei organisatorischer Stabilität genehmigt. Wie die Analyse in einem einzelnen GründerCenter gezeigt hat, ist ein langer Atem nötig, um Potenziale zu entdecken, zielgruppenspezifische Beratung und Förderung anzubieten und Selbstständigkeit in Deutschland angemessen zu unterstützen.



Literatur

GründerZeiten (2006). Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, BMWi-Publikationen, 16, 1-12.

[Pdf-Dokument] Verfügbar unter:

<http://www.bmw.de/Dateien/BMWi/PDF/foerderdatenbank/infoletter-gruenderzeiten-nr-16-existenzgruendung-aus-der-arbeitslosigkeit,property=pdf,bereich=bmw,sprache=de,rwb=true.pdf> [11.02.2010].

GründerZeiten (2009). Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, BMWi-Publikationen, 16, 1-12.

[Pdf-Dokument]. Verfügbar unter: http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_16.pdf [10.02.2010].

Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2006). Zweite Bilanz der Vereinbarung zwischen der Bundesregierung und den Spitzenverbänden der Deutschen Wirtschaft zur Förderung der Chancengleichheit von Frauen und Männern in der Privatwirtschaft. Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend, Publikationsversand der Bundesregierung (S.35). [Pdf]. Verfügbar unter: www.bmfsfj.de/RedaktionBMFSFJ/Abteilung4/Pdf-Anlagen/bilanz-chancengleichheit,property=pdf,bereich=rwb,rwb=true.pdf [10.02.2009].

Brixy, U., Hundt, C., Sternber, R. & Stüber, H. (2009). Unternehmensgründungen im internationalen Vergleich. Deutschland – eine Gründungswüste? [Pdf-Dokument], IAB Kurzbericht, 15/2009. Verfügbar unter: <http://doku.iab.de/kurzber/2009/kb1509.pdf> [15.02.2010].

Kohn, K. & Spengler, H. (2007). Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund. KfW Research, WirtschaftsObserver online, 27, 1-13. [Pdf-Dokument]. Verfügbar unter: http://www.kfw.de/DE/Home/Service/Download_Center/Allgemeine_Publikationen/Research/PDF-Dokumente_WirtschaftsObserver_online/2007/wob_september_2007.pdf [23.02.2010].

Müller, G. F. (2001). F-DuP-Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale. In W. Sarges & H. Wottawa (Hrsg.), Handbuch wirtschaftspsychologischer Testverfahren (S. 247-250). Lengerich: Pabst Science Publishers.

Müller, G. F. (2006, verb. Version). Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale (F-DuP).

Universität Koblenz-Landau, Campus Landau: Fachbereich Psychologie, Psychologie des Arbeits- und Sozialverhaltens.

Müller, G. F. (2010). Fragebogen zur Diagnose unternehmerischer Potenziale (F-DuPN). Testmanual: Universität Koblenz-Landau, Campus Landau: Fachbereich Psychologie, Psychologie des Arbeits- und Sozialverhaltens.

Müller, G. F. & Gappisch, C. (2002). Existenzgründung – Persönlichkeit als Startkapital. Wirtschaftspsychologie, 2, 28-33.

Müller, G. F., Garrecht, M., Pikal, E. & Reedwisch, N. (2002). Führungskräfte mit unternehmerischer Verantwortung. Selbständigkeitsrelevante Persönlichkeitsausprägungen im Vergleich zu anderen führungsgerechten Angestellten und freien Unternehmern oder Selbständigen. Zeitschrift für Personalpsychologie, 1, 19-26.

Rauch, A. & Frese, M. (2007). Let's put the person back into entrepreneurship research: A meta-analysis on the relationship between business owners' personality traits, business creation, and success. European Journal of Work and Organizational Psychology, 16, 353 – 385.

Sandner, P., Block, J. H. & Lutz, A. (2008). Determinanten des Erfolgs staatlich geförderter Existenzgründungen – eine empirische Untersuchung. Zeitschrift für Betriebswirtschaftslehre, 78, 7/8, 753-779.

Korrespondenzadressen

PD Dr. Dipl.-Psych. Micha Strack

Vertretungsprofessorin in Regensburg, ab III.

2010 Oberassistentin an der Universität Göttingen
Georg-Elias-Müller-Institut für Psychologie

Gosslerstraße 14

37073 Göttingen

mstrack@uni-goettingen.de

Dipl.-Psych. Isabell Siegmund

Seit 2009 Existenzgründer-Coach im

BNW GründerCenter Hannover,

Modellprojekt des Bildungswerks der

Niedersächsischen Wirtschaft gemeinnützige GmbH

Plathnerstraße 5a

30175 Hannover

isabell.siegmund@bnw.de