
LÜNEBURGER BEITRÄGE ZUR
GRÜNDUNGSFORSCHUNG

**Erklärung der individuellen Existenzgründungsabsicht:
die „Theory of Planned Behavior“ als
sozialpsychologisches Modell im Gründungskontext**

Silke Tegtmeier

Universität Lüneburg
Institut für Betriebswirtschaftslehre
Lehrstuhl Gründungsmanagement

Diskussionspapier Nr. 1

Juni 2006

www.gmlg.de/32.0.html

ISSN 1862-989X



Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	II
1 Einführung.....	1
2 Die „Theory of Planned Behavior“ als Intention Approach	3
3 Empirische Untersuchung	7
4 Zusammenfassung und Ausblick	16
Literaturverzeichnis.....	17

Zusammenfassung

Mittels einer empirischen Untersuchung (n=208) bei Lüneburger Studierenden wird Ajzens „Theory of Planned Behavior“ - eine einschlägige Theorie zur Erklärung spezifischen Verhaltens- auf die Erklärung der individuellen Gründungsabsicht angewendet. Im Anschluss an die Darlegung des Forschungsansatzes werden Ergebnisse der Untersuchung besprochen. Hierarchische Regressionsanalysen zeigen, dass Einstellung, sozialer Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle maßgeblich zur Schätzung der Gründungsabsicht beitragen. Im Modell mit direkter Messung der Einflussgrößen tragen Einstellung und sozialer Druck signifikant zur Schätzung der Intention bei ($R^2=,543$), während die Gründungsabsicht mittels indexbasierter Messung von allen drei genannten Konstrukten signifikant beeinflusst wird ($R^2=,446$). Der zusätzliche Erklärungsbeitrag ausgewählter Hintergrundfaktoren ist indes gering.

Schlagwörter:

Entrepreneurship, Gründungsperson, Unternehmensgründung, Theory of Planned Behavior, Gründungsintention, Lüneburg, Hochschulen.

JEL Klassifikation: M13

Abstract

In the course of an empirical study with 208 students from Lüneburg, Ajzen's "Theory of Planned Behavior" is used to explain individual start-up intentions. After a description of the research approach, results of the study will be presented. Hierarchical regression analyses show that attitude, social norm and perceived behavioral control contribute substantially to the explanation of start-up intentions. The use of the indirect measurement model reveals a significant influence of attitude and social norm on the estimation of the intention ($R^2=0,543$), whereas index based measurements show that the start-up intention is significantly influenced by all three constructs ($R^2=,446$). The additional contribution of background factors to the explanation is marginal.

Keywords:

Entrepreneurship, Entrepreneur, Start-up, Theory of Planned Behavior, Start-up Intention, Lüneburg, Universities.

JEL classification: M13

1 Einführung

In den letzten 40 Jahren sind zahlreiche Forschungsarbeiten zur personenbezogenen Erklärung der Gründungsaktivität entstanden. Vor allem mittels des Trait Approach versuchten Forscher, unternehmerische Charakteristika zu identifizieren. Dabei wurden Entrepreneure bzw. Existenzgründer durch Ergebnisse von Persönlichkeitstests von anderen Bevölkerungsgruppen wie z.B. Managern unterschieden. Jedoch konnten besondere Eigenschaften, die eine Gründungsaktivität nach sich ziehen, nicht zweifelsfrei identifiziert werden. Einzig die auf McClelland zurückgehende Leistungsmotivation¹ und das Konzept der internen Verhaltenskontrolle nach Rotter² wurden häufig aufrechterhalten. Die Untersuchungen zum Trait Approach werden inzwischen vielfach kritisiert. Unter anderem liegen den Studien keine einheitlichen und damit vergleichbaren Definitionen der Untersuchungsgruppe zugrunde, sind die Ansätze statischer Natur und lassen situative Faktoren außer Acht.³

Mittels der Erklärung des Gründungsverhaltens durch Persönlichkeitseigenschaften wird in der Gründungsforschung dem in der traditionellen Psychologie dominierenden Konzept gefolgt, nach dem Verhalten durch persönliche Dispositionen erklärt werden soll. Jedoch ist es allgemein in der Verhaltensforschung nicht gelungen, maßgebliche Zusammenhänge nachzuweisen. So korrelieren Persönlichkeitseigenschaften nur schwach mit spezifischen Verhaltensaushübungen. Vielmehr können Persönlichkeitseigenschaften erst durch ein Bündel verschiedener Aktivitäten erklärt werden. Unaufrichtigkeit bspw. ließe sich identifizieren über einen multiplen Aktivitäts-Index aus Stehlen, dem Einbehalten von Fundsachen, dem Betrügen bei der Einkommensteuer und so weiter.

Ähnliche Probleme wirft der so genannte Attitude Approach auf. Mittels des Attitude Approach wird versucht, spezifisches Verhalten anhand der Einstellungen gegenüber dem Verhaltensobjekt zu erklären. Doch auch die Einstellungs-Verhaltens-Relation ist meistens eher schwach, da relativ stabile zugrunde liegende Einstellungen situationsspezifische Elemente (z.B. Kontext, Zeitbezug) vernachlässigen.⁴ Zur Erklärung disponibler Faktoren bietet sich als Lösungsansatz eine Aggregation über mehrere verschiedene Aktivitäten und Situationen an. Da in der hier fokussierten Gründungsforschung jedoch nicht Persönlichkeitseigenschaften, sondern spezifisches Verhalten (nämlich: die Gründungsaktivität) erklärt werden soll, eignet sich dieser Ansatz kaum. Auf diesem Feld müssen vielmehr Faktoren identifiziert werden, die den Zusammenhang zwischen Dispositionen und Verhalten moderieren.

Eine maßgebliche die Einstellungs-Verhaltens-Relation moderierende Größe ist die Intention. Zur Erklärung der Gründungsabsicht, die der Gründungsaktivität vorausgeht, eignen sich Intentionen basierte Modelle.⁵

Einen systematischen theoretischen Rahmen im Sinne eines Intention Approach stellt die „Theory of Planned Behavior“ (im Folgenden kurz: TpB) nach Ajzen dar.⁶ Dieses Modell kommt mit wenigen Variablen aus und verdeutlicht, wie diese das menschliche Verhalten beeinflussen. Es wurde bereits zur Erklärung einer Vielzahl von Verhaltenskategorien

¹ Vgl. McClelland (1961).

² Vgl. Rotter (1966).

³ Für einen Überblick über Studien zum Trait Approach und eine kritische Würdigung dieses Ansatzes vgl. Tegtmeier (2006).

⁴ Einen Überblick über die Forschung zur Relation zwischen Einstellung und Verhalten geben Ajzen und Fishbein, vgl. Ajzen/Fishbein (1980), S. 12-27.

⁵ Vgl. Ajzen (1991); Huuskonen (1993); Krueger/Carsrud (1993), S. 315 f.

⁶ Ajzen (1985); Ajzen (1991).

herangezogen und empirisch getestet. Erste Forschungsbemühungen lassen darauf schließen, dass sich die TpB auch zur Erklärung der Gründungsaktivität eignet.⁷ Eine Existenzgründung stellt ein spezifisches, geplantes Verhalten dar, das als Zielverhalten dieses Modells gesehen werden kann. Die Anwendung eines solchen kognitiven Verhaltensmodells lässt Hinweise darüber erwarten, welche auf das konkrete eigene Verhalten bezogenen individuellen Überzeugungen die Entscheidung für, aber auch gegen eine Existenzgründung beeinflussen.

Der Entwicklung psychologischer Denkrichtungen und Ansätze folgend wird der Blickwinkel zur Erklärung von Verhalten auf die kognitiven Prozesse der Gründungsperson gelegt. Menschen setzen Empfindungen und Wahrnehmungen in strukturierte Vorstellungen über die Realität um.⁸ Diese Einsichten münden in einer Verhaltensabsicht und werden damit indirekt zu Beweggründen ihres Handelns.

Die TpB ist eine Verhaltenstheorie, die vielseitig anwendbar ist und sich durch begriffliche Klarheit auszeichnet.⁹ Sie gilt als dominierendes Modell zur Erklärung von Verhaltensabsichten.¹⁰ Das Modell setzt bei erfahrungsbasierten Überzeugungen der Individuen an, die zu zentralen Einstellungen führen und auf die sich eine spezifische Verhaltensabsicht zurückführen lässt. Im Folgenden wird die „Theory of Planned Behavior“ als konzeptioneller Rahmen der folgenden Untersuchung skizziert. Im Anschluss wird die empirische Untersuchung dargelegt und besprochen. Dazu folgen zunächst Ausführungen zu Forschungsdesign und Stichprobe sowie zu den Ergebnissen einer vorausgehenden Pilotstudie. Weiterhin werden Fragebogen und zugrunde liegende Hypothesen beschrieben, bevor die Ergebnisse der Untersuchung gezeigt und besprochen werden. Zusammenfassung und Ausblick runden den Beitrag ab.

⁷ Vgl. Kolvereid (1996); Zumholz (2002).

⁸ Vgl. Zimbardo (1995), S. 497.

⁹ Vgl. Herkner (2001), S. 215, der sich auf den Vorgänger, die „Theory of Reasoned Action“, bezieht.

¹⁰ Vgl. Krueger/Brazeal (1994), S. 93.

2 Die „Theory of Planned Behavior“ als Intention Approach

Zur Spezifizierung des Untersuchungsfeldes wird zunächst das Konzept der TpB dargelegt. Eine schematische Darstellung der TpB ist in Abbildung 1 zu finden (Pfeile zeigen die Einflussrichtung; gestrichelter Pfeil: Näherung der tatsächlichen Kontrolle durch die wahrgenommene Kontrolle). Die TpB erklärt Verhalten (Behavior) als mögliche Folge einer Absicht (Intention). Diese wiederum wird beeinflusst durch die drei Komponenten Einstellung gegenüber dem Verhalten (Perceived Attractiveness of Target Behavior bzw. Attitude), dem empfundenen sozialen Druck (Perceived Social Norm) und der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle (Perceived Behavioral Control).

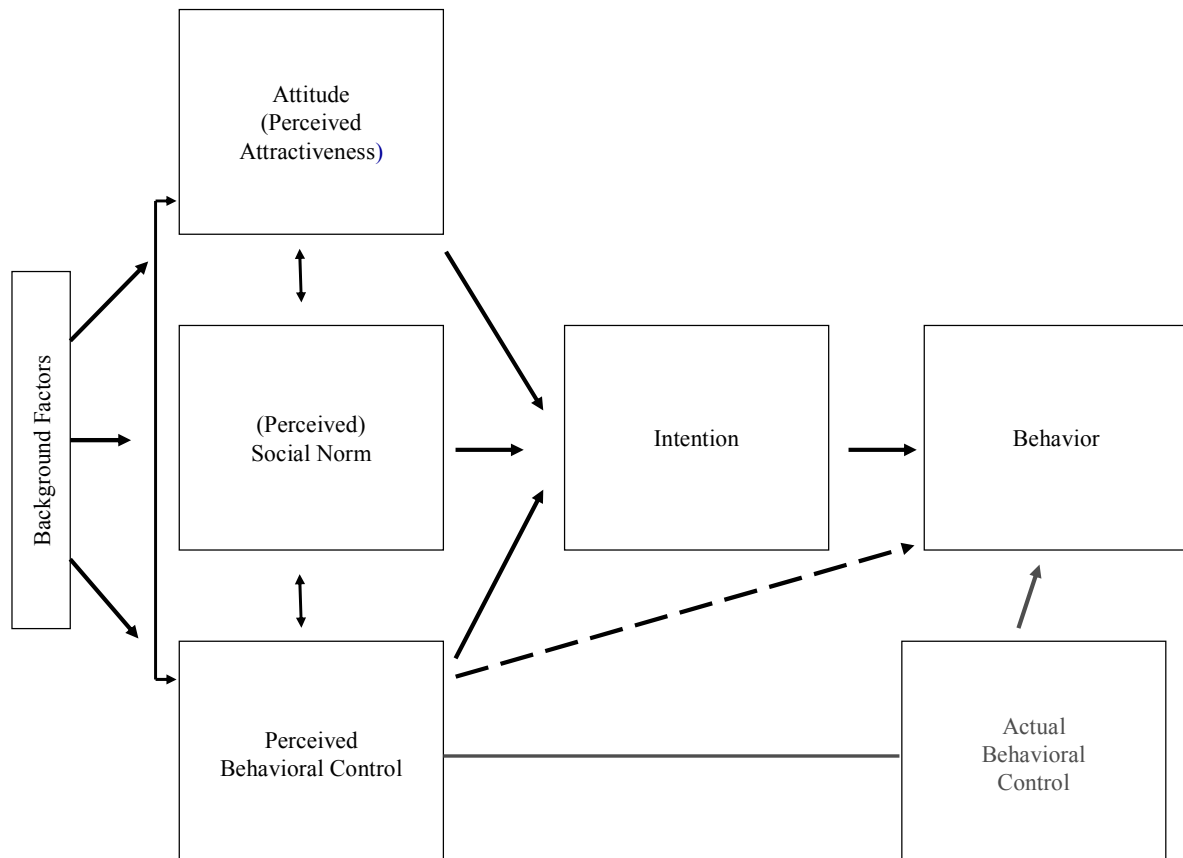


Abbildung 1: „Theory of Planned Behavior“ mit direkter Messung der Einflusskonstrukte¹¹

Menschen beabsichtigen folglich immer dann ein spezifisches Verhalten auszuführen, wenn ihre persönlichen Bewertungen dieses Verhaltens positiv sind (Einstellung), sie davon ausgehen, dass ihnen wichtige Bezugspersonen diesem zustimmen (sozialer Druck) und sie annehmen, dass die erforderlichen Ressourcen und Möglichkeiten verfügbar bzw. gegeben sind (Verhaltenskontrolle). Entspricht die subjektiv wahrgenommene Verhaltenskontrolle der tatsächlichen Kontrolle einer Person über das gefragte Verhalten, so mündet die Absicht in das Verhalten. Zeitliche Verzögerungen können aufgrund einer veränderten Informationsbasis zu einer Änderung der Absicht führen, wodurch die Verhaltensdurchführung vereitelt werden kann.¹² Die Einflusskonstrukte Einstellung, sozialer Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle können zum einen mittels bipolarer Adjektivskalen mit entgegengesetzten Polen

¹¹ In Anlehnung an Ajzen (2005); Krueger/Carsrud (1993).

¹² Vgl. Ajzen (1985), S. 19 f.

(z.B. gut - schlecht) auf direktem Wege gemessen werden. Dabei bedeutet direkte Messung, dass Probanden im Sinne eines zusammenfassenden globalen Urteils angeben, ob ihre Einstellung gegenüber einem Verhalten insgesamt positiv oder negativ ist usw. Zum anderen erklären Informations- bzw. erfahrungsbasierte Überzeugungen (beliefs) die Einstellung, den sozialen Druck und die wahrgenommene Verhaltenskontrolle auf indirektem Wege. Das heißt, es wird angenommen, dass bspw. die Einstellung gegenüber einem Verhalten durch dem Gedächtnis zugängliche Überzeugungen hinsichtlich dieses Verhaltens bestimmt wird. Von indirekter Messung wird insofern gesprochen, als Probanden statt eines zusammenfassenden Urteils einzelne spezifische Überzeugungen angeben, aus deren Kombination sich eine positive oder negative Einstellung usw. ergibt. Die Überzeugung wird dabei definiert als subjektive Wahrscheinlichkeit dafür, dass mit dem Verhalten eine bestimmte Konsequenz einhergeht.¹³ Die folgende Abbildung zeigt die TpB mit überzeugungsbasierter, d.h. indirekter Messung der Einflusskonstrukte (behavioral beliefs, normative beliefs, control beliefs), aus der drei Indizes für die globalen Konstrukte Einstellung, sozialer Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle resultieren. Die nachfolgende Untersuchung wurde mit beiden Messvarianten - sowohl direkter als auch indirekter (indexbasierter) Messung - durchgeführt.

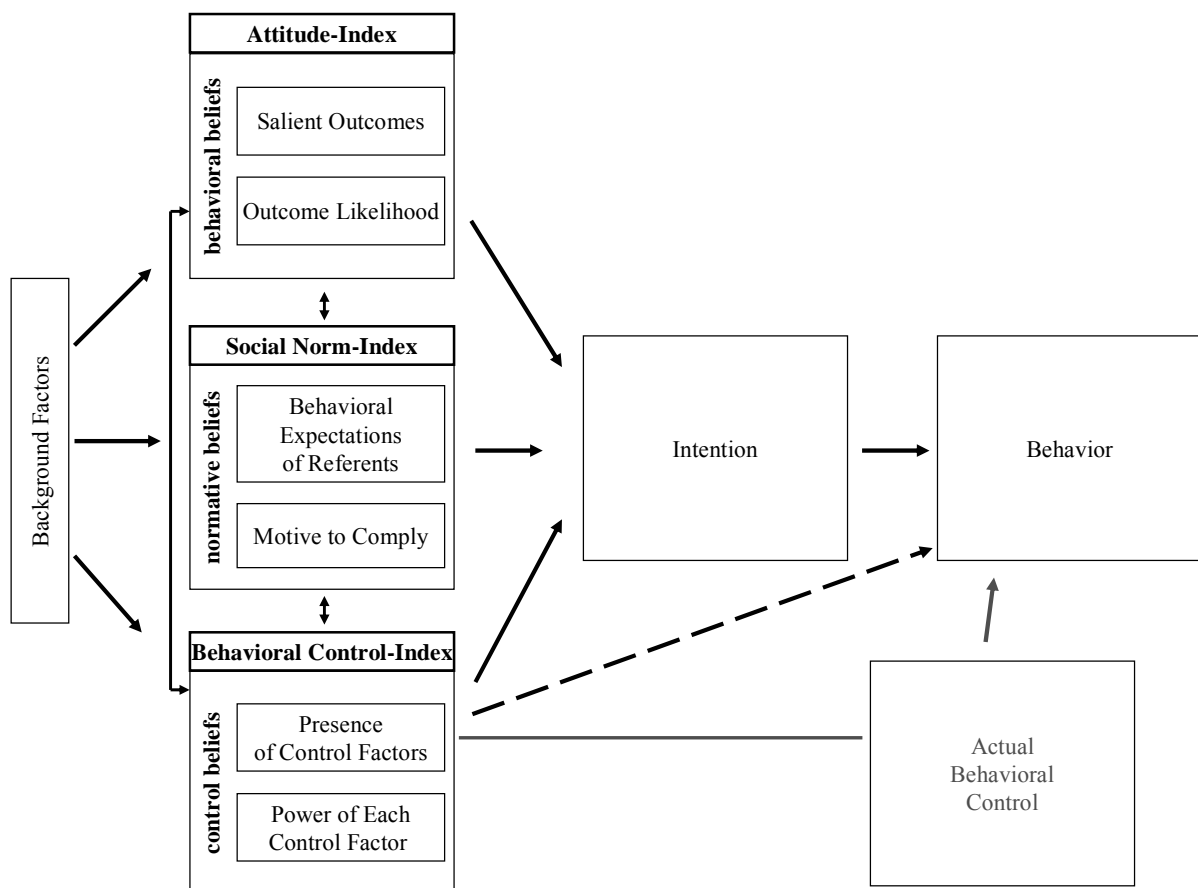


Abbildung 2: „Theory of Planned Behavior“ mit indirekter Messung der Einflusskonstrukte¹⁴

Maßgeblich für die Verhaltensaussübung sind nur diejenigen zentralen Überzeugungen, die dem Gedächtnis der Person gerade zugänglich sind. Es werden Verhaltensüberzeugungen (behavioral beliefs) als Determinanten der Einstellung, normative Überzeugungen (normative beliefs) als Bestimmungsgrößen des sozialen Drucks und Kontrollüberzeugungen (control beliefs) als Basis der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle unterschieden. Erstere bestehen

¹³ Vgl. Fishbein/Ajzen (1975).

¹⁴ In Anlehnung an Ajzen (2005); Krueger/Carsrud (1993).

aus erwarteten Konsequenzen des Verhaltens (Eintrittswahrscheinlichkeit) und der Bewertung dieser Konsequenzen (Erwünschtheit). Bspw. sieht ein Proband berufliche Unabhängigkeit als wahrscheinliche Konsequenz einer Existenzgründung und bewertet diese positiv. Die grundlegende Struktur für den Einstellungsindex zeigt die folgende Gleichung (1):

$$(1) \quad A_{ind} \equiv \sum_{i=1}^I b_i e_i$$

Dabei ist b_i ein Maß für die Überzeugung, dass die Durchführung des Verhaltens zur Konsequenz i führen wird. Die Bewertung der Konsequenz i wird durch e_i symbolisiert. Beides wird entsprechend dem Erwartungswert-Modell der Einstellungen nach Fishbein und Ajzen¹⁵ im Sinne einer Gewichtung der Wahrscheinlichkeit (b_i) mit dem Grad der Erwünschtheit (e_i) miteinander multipliziert.¹⁶ Schließlich wird die Summe über alle I Verhaltenskonsequenzen gebildet (Ausprägungen wie z.B. berufliche Unabhängigkeit werden im Rahmen einer qualitativen Pilotstudie ermittelt; siehe weiter unten). Dieser summarische Überzeugungsindex A_{ind} ist als Schätzung für die Einstellung selbst zu verstehen und repräsentiert somit die Bewertung des Zielverhaltens durch die jeweilige Person. Es handelt sich dabei folglich um die (indirekte) überzeugungsbasierte Messung der Einstellung.

Normative Überzeugungen bilden ab, ob die Person erwartet, dass ihre wichtigen Bezugspersonen das Verhalten befürworten und inwiefern die Person gewillt ist, den Bewertungen dieser Bezugspersonen Folge zu leisten. Bspw. wird angenommen, dass der Lebenspartner als Bezugsperson die Ausübung des Zielverhaltens ablehnt, und die Motivation, den Wünschen des Partners Folge zu leisten, ist hoch. Die folgende Gleichung zeigt die Beziehung zwischen normativen Überzeugungen und dem sozialen Druck:

$$(2) \quad SN_{ind} \equiv \sum_{j=1}^J r_j m_j$$

Dabei stellt r_j ein Maß für die normative Überzeugung dar, dass die betreffende Bezugsperson j das Verhalten befürwortet oder ablehnt. Der Wunsch, der Bezugsperson j Folge zu leisten, wird mit m_j gekennzeichnet. Schließlich wird die Summe über alle J Bezugspersonen gebildet (Ausprägungen wie z.B. der Lebenspartner werden im Rahmen einer qualitativen Pilotstudie ermittelt; siehe weiter unten). Die Soziale Norm SN_{ind} ist - ebenso wie im Fall der Einstellung im Sinne einer Gewichtung- die Summe über alle Produkte aus r_j und m_j .

Schließlich kennzeichnen Kontrollüberzeugungen die Erwartungen darüber, ob Faktoren vorhanden sind, die die Verhaltensausübung fördern oder behindern können (Eintrittswahrscheinlichkeit) und die wahrgenommene Bedeutung, die diese Faktoren für die Ausübung des Zielverhaltens haben können.¹⁷ Solche Kontrollfaktoren können Ressourcen jeglicher Art sein, zum Beispiel Zeit, finanzielle Mittel oder Fähigkeiten. Bspw. werden finanzielle Mittel als besonders förderlich für die Ausübung des Zielverhaltens erachtet; diese sind aber aus Sicht des Probanden nicht ausreichend vorhanden. Die wahrgenommene Verhaltenskontrolle PBC erklärt sich wie folgt:

$$(3) \quad PBC_{ind} \equiv \sum_{k=1}^K c_k p_k$$

¹⁵ Vgl. Fishbein/Ajzen (1975).

¹⁶ Für eine Diskussion über dieses Verfahren siehe Francis et al. (2004), Appendix C.

¹⁷ Vgl. Ajzen (1985); Ajzen (1991); Ajzen (2005).

Dabei steht c_k als Maß für die Überzeugung, dass der jeweilige Kontrollfaktor k vorliegt. Die Bewertung des Kontrollfaktors k wird durch p_k gekennzeichnet. Beides wird im Sinne einer Gewichtung der Wahrscheinlichkeit (c_k) mit der Bedeutung (p_k) miteinander multipliziert. Schließlich wird die Summe über alle K Kontrollfaktoren gebildet, um die wahrgenommene Verhaltenskontrolle PBC_{ind} zu schätzen (Ausprägungen der Kontrollfaktoren wie z.B. finanzielle Mittel werden im Rahmen einer qualitativen Pilotstudie ermittelt; siehe weiter unten).

Da die Überzeugungen die Informationen widerspiegeln, die die Person über sich und ihr Umfeld hat (gleich, ob diese korrekt sind oder nicht), wird ihr Verhalten letztlich durch diese Informationen bestimmt.¹⁸ Allgemeine Einstellungen, Wertvorstellungen, demographische Faktoren und auch Persönlichkeitseigenschaften stellen innerhalb der TpB Hintergrundfaktoren dar, die ausschließlich indirekten Einfluss auf das spezifische Verhalten ausüben, indem sie einige derjenigen Faktoren beeinflussen, deren Beziehung zum Zielverhalten größer ist. Der indirekte Einfluss erfolgt über die Verhaltensüberzeugungen (beliefs) und führt damit zu Änderungen der Einstellung und so weiter.¹⁹ Ebenso wird für situative Faktoren wie z.B. den Beschäftigtenstatus nur ein indirekter Einfluss angenommen.²⁰ Intentionen sind situations- und kontextspezifisch, während die Hintergrundfaktoren allgemeine Personen- oder Situationsdeterminanten darstellen. Somit ist es nicht verwunderlich, dass letztere nur indirekten Einfluss auf ein spezifisches Zielverhalten ausüben.²¹

Die TpB ist seit ihrer Entwicklung vielfach empirisch getestet worden. Sie wurde bereits angewendet in so unterschiedlichen Verhaltenskategorien wie z.B. sportlicher Betätigung²², Blutspenden²³, Durchführung einer Diät²⁴, Einnahme illegaler Drogen²⁵, „unredlichem“ Verhalten²⁶ oder der Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel²⁷. Neben den Feldern Gesundheit, Kriminalität und Umwelt gibt es auch Untersuchungen zu den Bereichen Freizeit, Straßenverkehr, Bildung und Forschung, Politik, elektronische Medien, Beschäftigung, Marketing und strategisches Management oder Familienplanung.²⁸ Erste Untersuchungen bringen die TpB auch mit dem Gründungskontext in Verbindung.²⁹ Unternehmerische Aktivität stellt offensichtlich ein geplantes, intentionales Verhalten dar.³⁰ Somit erscheint die Anwendung formaler intentionaler Modelle grundsätzlich sinnvoll.³¹ Eine Metastudie hat ergeben, dass durch die TpB durchschnittlich 27 % der Varianz im Verhalten und 39 % der Varianz der Absicht erklärt werden.³²

¹⁸ Vgl. Ajzen (1988), S. 122; ähnlich Ajzen (2005), S. 117.

¹⁹ Vgl. ausführlich den aktualisierten Beitrag von Ajzen (2005), S. 134-136; siehe unter dem vergleichbaren Begriff „exogene Faktoren“ auch Ajzen (1985), S. 14; Ajzen (1987), S. 47, 54; Ajzen/Fishbein (1980), S. 82-90; Krueger/Carsrud (1993), S. 326 f.

²⁰ Vgl. Krueger/Carsrud (1993), S. 316.

²¹ Vgl. Krueger/Carsrud (1993), S. 316.

²² Siehe Biddle et al. (1994).

²³ Siehe Armitage/Conner (2001b).

²⁴ Siehe Chapman et al. (1995).

²⁵ Siehe Armitage et al. (1999).

²⁶ Siehe Beck/Ajzen (1991).

²⁷ Siehe Bamberg (1995).

²⁸ Für einen Überblick siehe Ajzen (ohne Jahr).

²⁹ So zum Beispiel Kolvereid (1996); Otten (2000); Zumholz (2002).

³⁰ Vgl. Bird (1988); Katz/Gartner (1988), S. 431.

³¹ Vgl. Krueger/Brazeal (1994), S. 93.

³² Vgl. Armitage/Conner (2001a).

3 Empirische Untersuchung

Forschungsdesign und Stichprobe. Die vorliegende empirische Untersuchung beinhaltet eine Anwendung der TpB auf das Zielverhalten Existenzgründung. Der Begriff Existenzgründung bezieht sich auf die wirtschaftliche Bedeutung für das Gründungssubjekt und erfordert, dass die Gründungsperson eigenständig Aktivitäten zum Aufbau oder zur Sicherung einer persönlichen wirtschaftlichen Existenz unternimmt.³³ Sie geht also mit einer Vollerwerbsabsicht einher. Existenzgründungen können nicht nur als Unternehmensgründungen, sondern auch als vollständige oder anteilige Unternehmensübernahmen sowie tätige Beteiligungen erfolgen, denn subjektbezogen handelt es sich auch in diesen Fällen um die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit aus wirtschaftlichem Interesse.

In der vorliegenden Studie wurden im Sommersemester 2005 Studierende der Universität Lüneburg in Form einer Online-Erhebung mittels standardisiertem Fragebogen zu ihren Existenzgründungsabsichten befragt. Die Bestimmungsgründe der Gründungsintention wurden prospektiv erhoben, da diese in unmittelbarem Zusammenhang mit den Bedingungen zum Zeitpunkt der Bildung einer Absicht stehen³⁴ und bei retrospektiver Befragung verklärt werden können. Darüber hinaus wurden bewusst Gründungsunwillige in die Untersuchung einbezogen. Es ist zweckmäßig, das Zielverhalten und damit auch alle vorgelagerten Variablen zeitlich zu konkretisieren, da die Überzeugungen variieren können, je nachdem, ob das Zielverhalten weit entfernt liegt oder nicht. Je kürzer der Zeitraum bis zur Ausübung des Zielverhaltens ist, umso stärker treten Überzeugungen zu negativen Komponenten in den Vordergrund.³⁵ Diese sind von zentraler Bedeutung, da hier Ansätze zu einer sinnvollen Gründungsförderung vermutet werden. Weiterhin sind bei einer kürzeren Frist, das heißt auch bei höherem Konkretisierungsgrad, realistischere Antworten zu erwarten. Aufbauend auf diesen Überlegungen wurde als Zielverhalten dieser Untersuchung eine Existenzgründung innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss des Studiums gewählt. Die Auswertung der Studie erfolgte sowohl mittels deskriptiver Statistik als auch mit multivariaten Analysen. Letztere sollen Aufschluss über die unterstellten Ursache-Wirkungszusammenhänge der zentralen Größen der TpB geben.

Pilotstudie. Zur Untersuchung der Gründungsabsicht war zunächst eine qualitativ angelegte Pilotstudie erforderlich.³⁶ Dabei wurden als die sechs wichtigsten Verhaltenskonsequenzen (outcomes) identifiziert:

berufliche Unabhängigkeit, Eigenverantwortung, Risiko des Scheiterns, freie Entfaltung, Flexibilität und hohe Arbeitsintensität.

Die häufigsten Bezugspersonen bzw. Personengruppen (referents) sind:

Eltern, sonstige Familie, Lebenspartner, Freunde/Kommilitonen, Arbeitskollegen und wichtige Professoren.

Die zentralen Kontrollfaktoren (control factors) sind:

Startkapital, Existenzgründungskenntnisse, Gründungsidee, wirtschaftliches Klima, Unterstützung im Umfeld und Praxiserfahrung.

Fragebogen. Der Fragebogen beinhaltet 60 Items. Darunter befinden sich 20 Items zu demographischen Merkmalen wie Geschlecht, Semesterzahl, Fachbereich, Selbständigkeit im

³³ Vgl. Schmude (1994), S. 5 f.; Schulte (2002), S. 21.

³⁴ Vgl. Krueger/Carsrud (1993), S. 324.

³⁵ Vgl. Ajzen (1985), S. 19; Ajzen (2001), S. 36.

³⁶ Vgl. ausführlich Tegtmeier (2005).

Elternhaus und andere. In weiteren 40 Items wurden die für die Gründungsabsicht relevanten Komponenten der TpB erhoben. Dabei wurden die Einflusskonstrukte sowohl auf direktem als auch auf indirektem Wege gemessen (siehe dazu auch weiter oben).

Intention. Auf einer 7-Punkt-Skala wurde die Intention erfragt, innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss des Studiums eine Existenzgründung zu vollziehen (*sehr unwahrscheinlich - sehr wahrscheinlich*). Die Nutzung von 7-Punkt-Antwortskalen wird in der TpB-Literatur empfohlen.³⁷

Attitude. Die Einstellung gegenüber einer Existenzgründung innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss des Studiums wurde als globales Maß ebenfalls in Form einer 7-Punkt-Adjektivskala erhoben (*unattraktiv - attraktiv*).

Social Norm. Zur Messung des sozialen Drucks diente das 7-Punkt-Item „Die meisten Menschen, die mir wichtig sind, denken *ich sollte nicht - ich sollte* mich selbständig machen“.

Perceived Behavioral Control. Mittels einer 7-Punkt Skala sollten die Befragten einschätzen, ob folgende Aussage zutrifft: „Wenn ich wollte, könnte ich mich selbständig machen (*auf jeden Fall falsch - auf jeden Fall richtig*)“.

Behavioral beliefs. Zur Messung der Verhaltensüberzeugungen wurden die oben genannten Konsequenzen aus der Pilotstudie herangezogen. Auf einer 7-Punkt-Skala wurde jeweils deren subjektive Eintrittswahrscheinlichkeit erfragt (*sehr unwahrscheinlich - sehr wahrscheinlich*). Weiterhin waren diese auf 7-Punkt-Skalen zu bewerten (*besonders negativ - besonders positiv*).

Normative beliefs. Zur Messung der normativen Überzeugungen wurden die oben genannten Bezugspersonen aus der Pilotstudie verwendet. Auf einer 7-Punkt-Skala wurde jeweils die subjektive Wahrscheinlichkeit dafür gemessen, dass die Bezugsgruppe eine Existenzgründung der befragten Person innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss des Studiums *befürwortet - ablehnt*. Weiterhin war auf 7-Punkt-Skalen anzugeben, ob der Befragte gewillt ist, den Wünschen der jeweiligen Person Folge zu leisten (*überhaupt nicht - sehr stark*).

Control beliefs. Die Kontrollüberzeugungen wurden mittels der oben genannten Kontrollfaktoren aus der Pilotstudie gemessen. Auf einer 7-Punkt-Skala wurde jeweils die subjektive Wahrscheinlichkeit für das Vorliegen des Kontrollfaktors eingeschätzt (*sehr unwahrscheinlich - sehr wahrscheinlich*). Weiterhin sollte die Bedeutung für die Durchführung einer Existenzgründung innerhalb von fünf Jahren nach Abschluss des Studiums auf 7-Punkt-Skalen bewertet werden (*macht es schwieriger - macht es leichter*).

Hypothesen. Auf Basis der TpB ergibt sich zunächst eine zentrale Hypothese:

H₁: Je positiver Einstellung und sozialer Druck und je höher die wahrgenommene Verhaltenskontrolle sind, umso stärker ist die Intention einer Person, innerhalb von 5 Jahren nach Abschluss des Studiums eine Existenzgründung zu vollziehen.

Diese Hypothese wird in der vorliegenden Untersuchung sowohl mittels direkter Messung der Einflusskonstrukte als auch mittels Verwendung der auf einzelnen Überzeugungen basierenden Indizes, d.h. mittels indirekter Messung der jeweiligen Konstrukte geprüft. Gemäß der TpB kann das relative Gewicht der drei Konstrukte je nach Zielverhalten variieren. Die Gewichtung bezüglich einer Existenzgründung wird im Rahmen einer explorativen Untersuchung ergründet.

Zu den Hintergrundfaktoren im Sinne der TpB wird weiterhin folgende Hypothese 2 geprüft:

³⁷ Vgl. ausführlich Francis et al. (2004), S. 13, Fn. 7 und Appendix C.

H₂: Hintergrundfaktoren haben keinen zusätzlichen direkten Erklärungsbeitrag für die Intention, sondern wirken sich lediglich indirekt über ihren Einfluss auf die Überzeugungen (beliefs) aus.

Auswertungsmethodik. Die auf den einzelnen Überzeugungen basierenden Indizes für die Einstellung, den sozialen Druck und die wahrgenommene Verhaltenskontrolle wurden durch folgende Kodierungen ermittelt:

Behavioral beliefs. Die subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten b_i wurden von 1 bis 7 (*unwahrscheinlich - wahrscheinlich*), die Bewertungen der Konsequenzen e_i von -3 bis +3 (*schlecht - gut*) kodiert.³⁸ Der Summenindex gibt somit Auskunft über Richtung und Stärke des Einflusses. Mittels einer Teilung des Summenindexes durch die Anzahl der Verhaltenskonsequenzen I (Bildung eines Durchschnitts) werden Vergleiche erleichtert. Einerseits können die Indizes für Einstellung, sozialen Druck und Verhaltenskontrolle innerhalb einer Untersuchung besser miteinander verglichen werden. Andererseits können Untersuchungen mit einer unterschiedlichen Anzahl von Verhaltenskonsequenzen miteinander in Bezug gesetzt werden.³⁹

Normative beliefs. Die Überzeugung, ob Bezugspersonen das Verhalten ablehnen oder befürworten, r_j wurde mit -3 bis +3 (*Ablehnung - Zustimmung*); das Motiv, diesen Folge zu leisten, m_j wurde von 1 bis 7 (*gering - hoch*) kodiert. Hier wurde von den Probanden häufig das Kontrollkästchen „weiß nicht“ oder „nicht vorhanden“ gewählt, woraus zu schließen ist, dass bezüglich dieser Bezugspersonen kein sozialer Druck (weder positiver noch negativer Natur) besteht. Der Summenindex bezieht sich folglich auf die übrigen Bezugspersonen und wird zur besseren Vergleichbarkeit durch die Anzahl der verbleibenden Bezugspersonen geteilt.

Control beliefs. Die Überzeugung für das Vorhandensein von Kontrollfaktoren c_k wurde 1 bis 7 (*nicht vorhanden - vorhanden*), deren wahrgenommene Bedeutung für das Zielverhalten p_k wurde von -3 bis +3 (*schwierig - leicht*) kodiert. Nach Teilung durch die Anzahl der Kontrollfaktoren ergibt sich auch hier ein Durchschnittswert.

Deskriptive Statistik. Tabelle 1 beinhaltet die Charakterisierung der Stichprobe (n=208).

³⁸ Vgl. wie auch bei den folgenden Konstrukten Francis et al. (2004), insbesondere S. 15 und die Diskussion in Appendix C.

³⁹ Vgl. Francis et al. (2004), S. 16.

Geschlecht:	männlich: 47,6 %	weiblich: 52,4 %		
Fachbereiche:	Wirtschafts- und Sozialwissenschaften: 59,6 %	Kulturwissenschaften: 14,1 %	Umweltwissenschaften: 6,6 %	andere: 19,7 % (jeweils < 10 %)
Geplanter Abschluss: (Jahr)	2005: 22,8 %	2006: 35,1 %	2007: 17,8 %	andere: 24,3 % (jeweils < 10 %)
Studienabschnitt:	Hauptstudium: 81,4 %		Grundstudium: 18,6 %	
Semester:	6.: 14,4 %	8.: 18,8 %	10.: 17,8 %	andere: 49,0 % (jeweils < 10 %)
Selbständigkeit der Eltern:	ja: 32,5 %	nein: 67,5 %		

Tabelle 1: Charakterisierung der Stichprobe

Die Tabelle zeigt u.a., dass das Geschlechterverhältnis mit 1:1,1 relativ ausgewogen war. Es nahmen überwiegend Studierende der Fachbereiche Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sowie Kulturwissenschaften an der Befragung teil. Die Daten zum geplanten Studienabschluss und zum Studienabschnitt zeigen, dass es sich bei der Stichprobe vor allem um relativ examensnahe Studierende im Hauptstudium handelt. Die weiteren Schätzungen beziehen sich daher auf die gesamte Stichprobe, wenngleich der Zeithorizont bis zum zugrunde gelegten Zielverhalten (Existenzgründung bis fünf Jahre nach Abschluss des Studiums) unterschiedlich lang ist. Aufgrund der geringen Fallzahlen wurden keine Auswertungen für Teilstichproben durchgeführt. Die folgende Tabelle zeigt Mittelwerte (Mittel), Standardabweichungen (σ), minimale und maximale Werte (min; max), den Wertebereich sowie die Anzahl der gültigen Werte (n).

	Mittel	σ	min; max	Wertebereich	n
Einstellung (Attitude)	4,343	1,807	{1; 7}	{1; 7}	207
Sozialer Druck (Social Norm)	3,767	1,276	{1; 7}	{1; 7}	197
Wahrgenommene Verhaltenskontrolle (Perceived Behavioral Control)	4,373	1,681	{1; 7}	{1; 7}	204
Intention	3,087	1,775	{1; 7}	{1; 7}	208
Index für Einstellung (Attitude-Index)	4,805	4,711	{-8,17; 17,67}	{-21; +21}	208
Index für sozialen Druck (Social Norm-Index)	-2,363	5,246	{-18,00; 11,8}	{-21; +21}	202
Index für wahrgenommene Verhaltenskontrolle (Perceived Behavioral Control-Index)	7,321	3,899	{-3,17; 19,5}	{-21; +21}	208

Tabelle 2: Deskriptive Statistik

Anmerkung: Die Stichprobengröße variiert aufgrund fehlender Werte.

Die Mittelwerte für die Einstellung liegen mit 4,343 bei direkter und 4,805 bei indexbasierter (indirekter) Messung relativ nahe am Mittelpunkt des Wertebereichs in Höhe von 4 bei direkter und 0 bei indexbasierter Messung. Auffällig ist, dass der Mittelwert für die wahrgenommene Verhaltenskontrolle insbesondere bei indexbasierter Messung mit 7,321 deutlich positiver ist. Da eine Existenzgründung fundierte Kenntnisse erfordert, wurden hier niedrigere Durchschnittswerte vermutet. Hingegen fallen die Mittelwerte für den sozialen Druck leicht negativ aus.

Pearson-Korrelationen. Abbildung 3 gibt die Pearson-Korrelationen für die direkten und die indexbasierten Messungen der drei Einflusskonstrukte Einstellung, sozialer Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle wieder.

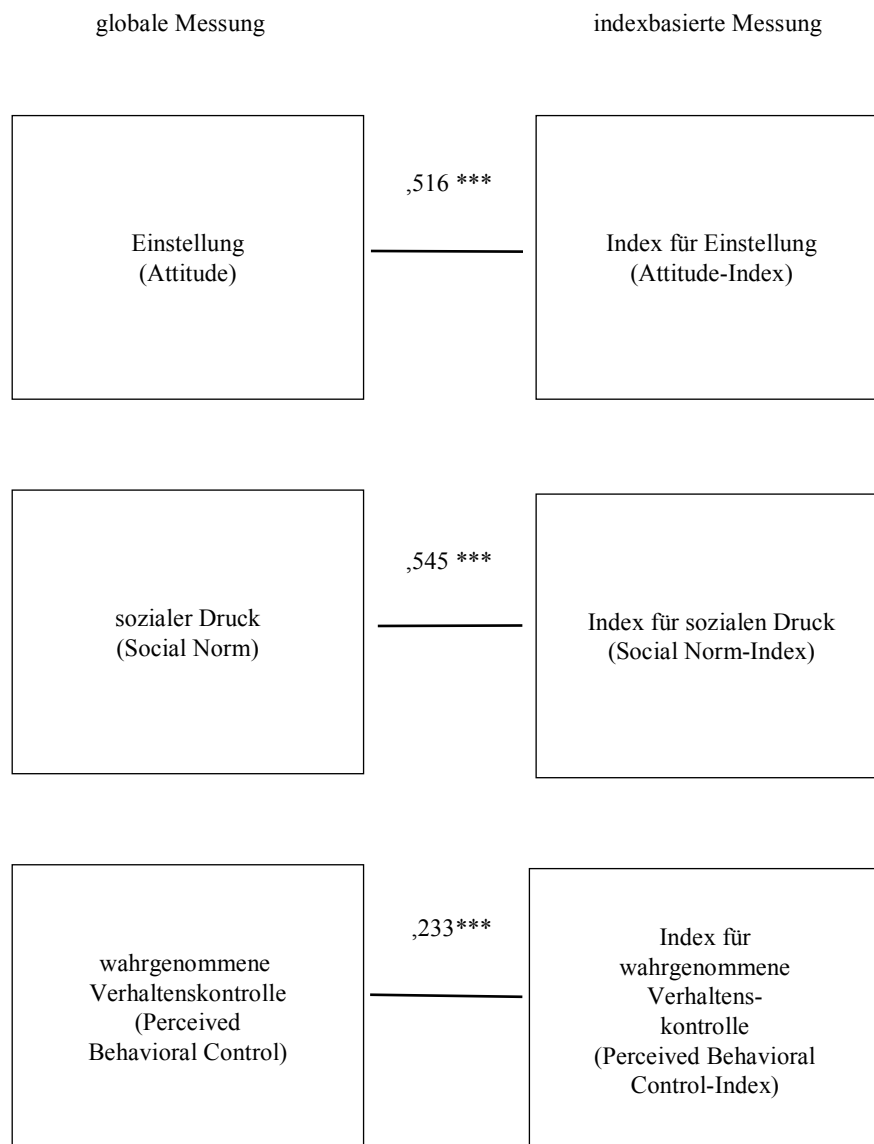


Abbildung 3: Pearson-Korrelationen zwischen direkter und indirekter Messung der Einflusskonstrukte

Die Pearson-Korrelationen zwischen den direkten und den indexbasierten Messungen der Einflussbereiche sind hochgradig statistisch signifikant, allerdings nicht in der erwarteten Größenordnung. Ergebnisse anderer empirischer Untersuchungen zur TpB ließen Korrelationen im Bereich von mindestens 0,70 erwarten.⁴⁰ Mit Werten von 0,516 für die Einstellung, 0,545 für den sozialen Druck und besonders 0,233 für die wahrgenommene Verhaltenskontrolle fallen diese in der vorliegenden Untersuchung deutlich schwächer aus. Grundsätzlich können diese Abweichungen darin begründet liegen, dass die Items der direkten Messung eher affektive Gesamtbewertungen hervorrufen, während die auf Einzelüberzeugungen basierenden Indizes eher wohl überlegte Antworten erwarten lassen. Im Speziellen könnten in dieser Untersuchung die singulären Items für die globalen Konstrukte - insbesondere das Item zur wahrgenommenen Verhaltenskontrolle - anders interpretiert

⁴⁰ Vgl. zum Beispiel Hrubes et al. (2001).

worden sein als beabsichtigt. Somit würde es sich um ein Problem der Itemkonstruktion handeln. Daher sollte die direkte Messung der Einflusskonstrukte bei Folgeuntersuchungen jeweils anhand mehrerer Items erfolgen.

Regressionsanalysen. Tabelle 3 zeigt die Ergebnisse der hierarchischen (schrittweisen) linearen Regressionsanalyse mit direkten Messungen der Einflusskonstrukte. Aus den Ergebnissen wird zum einen der Vorhersagegehalt der TpB für Existenzgründungsabsichten deutlich (hier: H_1). Zum anderen wird der Beitrag der Hintergrundfaktoren für die im Regressionsmodell ausgeschöpfte Varianz gezeigt (H_2). Regressand ist die Intention ($n=187$). Im ersten Schritt wurden als Regressoren die Komponenten der TpB - Einstellung, sozialer Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle - in die Analyse einbezogen. Im zweiten Schritt wurden als Hintergrundfaktoren (auch: Kontrollvariablen) das Geschlecht und vorhandene Selbständigkeit im Elternhaus hinzugefügt.

Abhängige Variable Intention	<i>r</i>	<i>b</i>	<i>b*</i>	<i>R</i>	<i>R</i> ²	<i>R</i> ^{2*}
Schritt 1: Einstellung	,708**	,582***	,596***			
Sozialer Druck	,491**	,295***	,210***			
Wahrgenommene Kontrolle	,312**	,080	,074	,737***	,543***	,536***
Schritt 2: Einstellung		,574***	,588***			
Sozialer Druck		,298***	,212***			
Wahrgenommene Kontrolle		,076	,071			
Geschlecht (1=männlich)	,217**	,122	,035			
Elternselbständigkeit (1=ja)	,058	,015	,004	,738***	,544***	,532***

Anmerkungen: *** $p \leq 0,001$, ** $p \leq 0,01$, * $p \leq 0,05$, *b*: unstandardisierter Regressionskoeffizient, *b**: standardisierter Regressionskoeffizient, *R*²: Bestimmtheitsmaß, *R*^{2*}: korrigiertes Bestimmtheitsmaß, *R*: multiple Korrelation, *r*: bivariate Korrelation, $n=187$ Fälle mit gültigen Werten aller Regressoren

Tabelle 3: Schrittweise multiple Regressionen der direkten Messungen und ausgewählter Hintergrundfaktoren

Die Variablen der TpB erklären in ihrer geschätzten Linearkombination zusammen 54,3 % der Varianz der Gründungsintentionen. Dabei ist jedoch zu beachten, dass nur die Einstellung und der soziale Druck signifikant zur Schätzung der Intention beigetragen haben, während die wahrgenommene Verhaltenskontrolle keinen zusätzlichen Beitrag leistete. Neben einer möglicherweise abweichenden Interpretation der Fragebogenitems seitens der Probanden (siehe weiter oben), könnte der schwache Aussagegehalt der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle in dem langen Zeithorizont bis zur Ausübung des Zielverhaltens liegen. Der Erwerb erforderlicher Kenntnisse und weiterer Kontrollfaktoren bis fünf Jahre nach Abschluss des Studiums könnte illusorisch zu positiv eingeschätzt worden sein, was nicht zwingend zu einer gleichermaßen illusorischen Formulierung einer Intention geführt hat. Eine Erklärung dieses

Ergebnisses dahingehend, dass das Zielverhalten derartig im Bereich willentlicher Kontrolle der Person liegt, dass bspw. keinerlei Kontrollfaktoren erforderlich seien, scheint indes abwegig. Eine solche Annahme wird ferner durch die weiteren Analysen (siehe Tabelle 4) nicht gestützt. Hingegen lässt sich aus den Ergebnissen schließen, dass Gründungsfähigkeiten und -kenntnisse im Sinne von Hygienefaktoren gegeben sein müssen, diese jedoch für die Entstehung einer Gründungsintention nicht ausreichend sind, sondern dass es dafür vielmehr auf eine positive Einstellung gegenüber dem Zielverhalten ankommt. Die standardisierten partiellen Regressionskoeffizienten für Einstellung und sozialen Druck zeigen, dass das relative Gewicht der Einstellung höher ausfällt als das für den sozialen Druck.

Im unteren Teil der Tabelle sind die einzelnen Korrelationen der Hintergrundfaktoren mit der Intention abzulesen. Nur im Fall des Geschlechts ist die Korrelation mit der Intention signifikant, fällt aber deutlich geringer aus als die Korrelationen der TpB-Konstrukte. Die Veränderung der gebundenen Varianz war nahezu null (R^2 Veränderung = ,001). Von den beiden Hintergrundfaktoren Geschlecht und Elternselbständigkeit lieferte keiner einen zusätzlichen Beitrag zur Schätzung der Gründungsintention.

Tabelle 4 zeigt die Ergebnisse der hierarchischen (schrittweisen) Regressionsanalyse mit indexbasierten Messungen der Einflusskonstrukte (n=194).

Abhängige Variable Intention		<i>r</i>	<i>b</i>	<i>b</i> *	<i>R</i>	<i>R</i> ²	<i>R</i> ² *
Schritt 1:	Einstellung (Index)	,536**	,137***	,372***			
	Sozialer Druck (Index)	,496**	,121***	,358***			
	Wahrgenommene Kontrolle (Index)	,343**	,087***	,195***	,668***	,446***	,437***
Schritt 2:	Einstellung (Index)		,134***	,364***			
	Sozialer Druck (Index)		,122***	,362***			
	Wahrgenommene Kontrolle (Index)		,084***	,188***			
	Geschlecht (1=männlich)	,217**	,655***	,188***			
	Selbständige Eltern (1=ja)	,058	,117	,032	,694***	,481***	,468***

Anmerkungen: *** $p \leq 0,001$, ** $p \leq 0,01$, * $p \leq 0,05$; *b*: unstandardisierter Regressionskoeffizient, *b**: standardisierter Regressionskoeffizient, *R*²: Bestimmtheitsmaß, *R*²*: korrigiertes Bestimmtheitsmaß, *R*: multiple Korrelation, *r*: bivariate Korrelation, n=194 Fälle mit gültigen Werten aller Regressoren

Tabelle 4: Schrittweise multiple Regressionen der indexbasierten Messungen und ausgewählter Hintergrundfaktoren

Auch diese Ergebnisse zeigen den Vorhersagegehalt der TpB (hier mit indexbasierten Messungen der Einflussbereiche) für Existenzgründungsabsichten (H_1). In diesen Analysen wird ebenfalls der Beitrag von Hintergrundfaktoren für die Schätzung der Existenzgründungsintentionen gezeigt (H_2). Im ersten Schritt wurden als Regressoren die Indizes für Einstellung,

sozialen Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle in die Analyse einbezogen. Im zweiten Schritt wurden die Hintergrundfaktoren wie oben hinzugefügt.

In diesem Modell werden 44,6 % der Varianz der Gründungsintention erklärt. Alle Komponenten der TpB tragen signifikant zur Schätzung der Intention bei. Die standardisierten Regressionskoeffizienten für die Einstellung und den sozialen Druck nehmen vergleichbare Werte an, während der Koeffizient für die wahrgenommene Verhaltenskontrolle geringer ausfällt.

Im Folgenden wurden analog zum Modell mit direkten Messungen die Hintergrundfaktoren Geschlecht und vorhandene Selbständigkeit im Elternhaus in die Gleichung einbezogen. Die gebundene Varianz stieg hier sehr gering an (R^2 Veränderung = ,035). Von den beiden Hintergrundfaktoren lieferte nur das Geschlecht einen zusätzlichen Beitrag für die Schätzung der Gründungsintention.

Geordnete logistische Modelle (Ordered Logit) kommen zu vergleichbaren Ergebnissen sowohl hinsichtlich direkter als auch indirekter Messung der Einflusskonstrukte der TpB (Ergebnisse auf Anfrage bei der Autorin erhältlich).

4 Zusammenfassung und Ausblick

Die Untersuchungen haben gezeigt, dass Existenzgründungsabsichten Studierender stark durch Einstellungen, sozialen Druck und wahrgenommene Verhaltenskontrolle beeinflusst werden. Das auf direkten Messungen beruhende Modell bindet 54,3 % der Varianz, während mittels der indexbasierten Messung 44,6 % der Varianz der Gründungsintentionen ausgeschöpft werden. Dabei ist das relative Gewicht der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle geringer als das der Einstellung. Die untergeordnete Rolle der Verhaltenskontrolle kann sich einerseits aus der Zeitdistanz zwischen dem Untersuchungszeitpunkt und dem Zeitpunkt der Ausübung des Zielverhaltens ergeben. Solch eine langfristige Vorhersage provoziert Kontrollüberzeugungen, die zu optimistisch sind. Andererseits geben die Ergebnisse Hinweise darauf, dass Gründungsfähigkeiten und -gelegenheiten zwar gegeben sein müssen, diese jedoch für die Entstehung einer Gründungsintention nicht ausreichend sind, sondern dass dafür vielmehr eine positive Einstellung gegenüber dem Zielverhalten maßgeblich ist. Hintergrundfaktoren wie das Geschlecht und elterliche Selbständigkeit erhöhen das Bestimmtheitsmaß nur minimal. Ihr Gesamtbeitrag fällt im Verhältnis zu den Konstrukten der TpB zu gering aus, um von substanzieller Bedeutung zu sein.

Die Grenzen der Untersuchung liegen vor allem in der Auswahl des Zielverhaltens. Der Zeithorizont bis zur Ausübung einer Existenzgründung muss bei Studierenden realistischerweise eher langfristig gewählt werden, was jedoch zu träumerischen Antworten führen kann. Eine Änderung der Gründungsintention im Zeitablauf, die gemäß der TpB auf einer veränderten Informationsbasis und damit anderen Werten für die Einflussgrößen resultiert, müsste in einer Folgeuntersuchung ermittelt werden. Eine Untersuchung bei einer anderen Zielgruppe, bei der eine kurzfristigere Existenzgründung realistischer ist, würde ein zeitlich näher liegendes Zielerhalten sinnvoll machen.

Literaturverzeichnis

- Ajzen, I. (1985): From intentions to actions: A Theory of Planned Behavior, in: Kuhl, J., Beckmann, J. (Hrsg.): Action control: From cognition to behavior, Berlin, Heidelberg, S. 11-39.
- Ajzen, I. (1987): Attitudes, traits and actions: Dispositional prediction of behavior in personality and social psychology, in: Berkowitz, L. (Hrsg.): Advances in experimental psychology, Vol. 20, Madison, WI, S. 1-63.
- Ajzen, I. (1988): Attitudes, personality, and behavior, Chicago, IL.
- Ajzen, I. (1991): The Theory of Planned Behavior, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 50, S. 179-211.
- Ajzen, I. (2001): Nature and operation of attitudes, in: Annual Review of Psychology, Vol. 52, S. 27-58.
- Ajzen, I. (2005): Attitudes, personality, and behavior, 2. Aufl., Chicago, IL.
- Ajzen, I. (ohne Jahr): The Theory of Planned Behavior: a bibliography, <http://www-unix.oit.umass.edu/~ajzen/tpbrefs.html>, Abruf: 21.02.2006.
- Ajzen, I., Fishbein, M. (1980): Understanding attitudes and predicting social behavior, Englewood Cliffs, NJ.
- Armitage, C. J., Conner, M. (2001a): Efficacy of the Theory of Planned Behavior: A meta-analytic review, in: British Journal of Social Psychology, Vol. 40, S. 471-499.
- Armitage, C. J., Conner, M. (2001b): Social cognitive determinants of blood donation, in: Journal of Applied Social Psychology, Vol. 31, S. 1431-1457.
- Armitage, C. J., Conner, M., Loach, J., Willetts, D. (1999): Different perceptions of control: Applying an extended Theory of Planned Behavior to legal and illegal drug use, in: Basic & Applied Social Psychology, Vol. 21, S. 301-316.
- Bamberg, S. (1995): Wie bekommt man den/die Autonutzer/-nutzerin in den Bus? Probleme und Ergebnisse einer Anwendung der Theorie geplanten Verhaltens im Kontext praktischer Verkehrsplanungsfragestellungen, in: Zeitschrift für Sozialpsychologie, Vol. 26, S. 243-262.
- Beck, L., Ajzen, I. (1991): Predicting dishonest actions using the Theory of Planned Behavior, in: Journal of Research in Personality, Vol. 25, S. 285-301.
- Biddle, S., Goudas, M., Page, A. (1994): Social-psychological predictors of self-reported actual and intended physical activity in a university workforce sample, in: British Journal of Sports Medicine, Vol. 28, S. 160-163.
- Bird, B. (1988): Implementing entrepreneurial ideas: The case for intention, in: Academy of Management Review, Vol. 13, S. 442-453.
- Chapman, K. M., Ham, J. O., Liesen, P., Winter, L. (1995): Applying behavioral models to dietary education of elderly diabetic patients, in: Journal of Nutrition Education, Vol. 27, S. 75-79.
- Fishbein, M., Ajzen, I. (1975): Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research, Reading, MA.

- Francis, J. J., Eccles, M. P., Johnston, M., Walker, A., Grimshaw, J., Foy, R., Kaner, E. F. S., Smith, L., Bonetti, D. (2004): Constructing questionnaires based on the Theory of Planned Behavior - A manual for health services researchers, Centre for Health Services Research, University of Newcastle upon Tyne, ReBEQI Working Paper 2, Newcastle, UK.
- Herkner, W. (2001): Lehrbuch Sozialpsychologie, 2. Aufl., Bern.
- Hrubes, D., Ajzen, I., Daigle, J. (2001): Predicting hunting intentions and behavior: An application of the Theory of Planned Behavior, in: Leisure Sciences, Vol. 23, S. 165-178.
- Huuskonen, V. (1993): The process of becoming an entrepreneur: A theoretical framework of factors influencing entrepreneurs' start-up decisions (preliminary results), in: Klandt, H. (Hrsg.): Entrepreneurship and business development, Aldershot, S. 43-53.
- Katz, J. A., Gartner, W. B. (1988): Properties of emerging organizations, in: Academy of Management Review, Vol. 13, S. 429-441.
- Kolvereid, L. (1996): Prediction of employment status choice intentions, in: Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 21, S. 47-57.
- Krueger, N. F., Brazeal, D. (1994): Entrepreneurial potential and potential entrepreneurs, in: Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 18, S. 91-104.
- Krueger, N. F., Carsrud, A. (1993): Entrepreneurial intentions: Applying the Theory of Planned Behavior, in: Entrepreneurship & Regional Development, Vol. 5, S. 315-330.
- McClelland, D. C. (1961): The Achieving Society, Princeton, NJ.
- Otten, C. (2000): Einflußfaktoren auf nascent entrepreneurs an Kölner Hochschulen, Working Paper No. 2000-03 des Wirtschafts- und Sozialgeographischen Instituts der Universität zu Köln, Köln.
- Rotter, J. B. (1966): Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement, in: Psychological Monographs: General and Applied, Vol. 80, S. 1-28.
- Schmude, J. (1994): Geförderte Unternehmensgründungen in Baden-Württemberg. Eine Analyse der regionalen Unterschiede des Existenzgründungsgeschehens am Beispiel des Eigenkapitalhilfeprogramms (1979 bis 1989), Stuttgart.
- Schulte, R. (2002): Finanzierungs- und wachstumstheoretische Aspekte der Frühentwicklung von Unternehmen und deren empirische Analyse: eine dyadische Panelanalyse von Existenzgründungen, Dortmund: Univ., Habil.-Schr., 2002.
- Tegtmeier, S. (2005): Existenzgründung als geplantes Verhalten – Forschungsansatz und erste Ergebnisse, in: Schulte, R. (Hrsg.): Ergebnisse der MittelstandsForschung, Band 2, Münster, S. 3-22.
- Tegtmeier, S. (2006): Personenzentrierte Einflussfaktoren der Gründungsaktivität – Stand, kritische Würdigung und Perspektiven des Trait Approach, in: Schöning, S., Richter, J., Wetzel, H., Nissen, D. (Hrsg.): Existenzgründung – Beiträge zur Gründungsforschung, Frankfurt am Main, S. 19-42.
- Zimbardo, P. G. (1995): Psychologie, 6. Aufl., Berlin, Heidelberg.
- Zumholz, H. (2002): Wege in die Selbständigkeit: Die Gründungsaktivität als Resultat eines individuellen Entwicklungsprozesses, Wiesbaden.

Nr. 1: Tegtmeier, S.: Erklärung der individuellen Existenzgründungsabsicht: die „Theory of Planned Behavior“ als sozialpsychologisches Modell im Gründungskontext, Juni 2006.

Universität Lüneburg
Institut für Betriebswirtschaftslehre
Lehrstuhl Gründungsmanagement
Scharnhorststr. 1
Postfach 2440
21314 Lüneburg
Telefon: 04131/677-2225
Fax: 04131/677-2158
Email: gruendungsmanagement@uni-lueneburg.de
Homepage: www.gmlg.de