



Nicolas Metz

Weibliches Unternehmertum  
in der Informations- und  
Kommunikationsindustrie



PETER LANG

# I. Einleitung

## 1. Ausgangsüberlegungen

Seit Jahrhunderten spielen Unternehmer sowie Unternehmerinnen in der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung eine besondere Rolle. Dies hat sich bis heute nicht geändert. Trotzdem ist es verwunderlich, dass die Unternehmerforschung im Vergleich zu anderen Forschungsbereichen lange Zeit eher nischenartig betrieben wurde<sup>1</sup>. Dieses Phänomen lässt sich zum einen dadurch erklären, dass überwiegend die Ansicht vertreten wurde, dass „Selbstständige und Kleinunternehmen gleichsam einen Anachronismus aus der vor- und frühkapitalistischen Wirtschaftsordnung darstellten und sie über kurz oder lang nur noch eine gesellschaftliche Randstellung einnehmen würden“<sup>2</sup>. Zum anderen resultierte das geringe wissenschaftliche Interesse am Unternehmer aus der volkswirtschaftlichen Theoriegeschichte, insbesondere der Klassik und Neoklassik, die dem Unternehmer in der Regel keine wesentliche Stellung zubilligte<sup>3</sup>. Darüber hinaus verhinderten u. a. die ökonomischen Theorien der Klassik und Neoklassik durch ihre modelltheoretisch geschlechtslos konzipierten Wirtschaftssubjekte, wie dem Unternehmer, dem Sparer, dem privaten Nachfrager usw., lange Zeit Überlegungen, ob das Geschlecht einen Einfluss auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte hat, und somit eine geschlechtsspezifische Wirtschaftsforschung<sup>4</sup>.

1 Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel II, Punkt 1.1.3.3.

2 Döbler, T. (1998), S. 13. Diese Ansicht konnte lange Zeit durch die Entwicklung der Zahl der Selbstständigen und Kleinunternehmer in den industrialisierten Volkswirtschaften bestätigt werden. So ging die Zahl der Selbstständigen und Kleinunternehmer im 20. Jahrhundert kontinuierlich zurück. Lag der Anteil der Selbstständigen in Deutschland bzw. seinen Rechtsvorgängern 1882 noch bei 25%, so sank dieser kontinuierlich auf 8,9% im Jahr 1989. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (1989), S. 85 ff.

3 Vgl. hierzu die Ausführungen in Kapitel II, Punkt 1.1.3.3.

4 Assenmacher führt dazu aus: „Ein praktisches Bedürfnis nach der Behandlung verschiedener anstehender Zeitfragen und nicht die Verlockung an geistigen Abenteuern prägte den Gegenstand und das Erkenntnisinteresse ihrer (Adam Smith, David Ricardo, John St. Mill, Anm. des Verfassers) Arbeiten. Insofern wird auch verständlich, warum für Adam Smith und David Ricardo Frauenarbeit kein Thema ihrer Analyse bildete. Das theoretische Fundament für die fortschreitende Industrialisierung zu erarbeiten, war das Ergebnis ihrer Fragestellung.“ Assenmacher, M. (1988), S. 97.

Seit Anfang der 1990er Jahre ist ein Aufschwung bei den Unternehmensgründungen durch Frauen zu verzeichnen<sup>5</sup>. Diese zunehmende Gründungsneigung weckte vor allem auf beschäftigungs- und wirtschaftspolitischer Seite hohe Erwartungen und stellte eine neue Herausforderung für (Frauen-)Politik und Forschung dar; so versprach man sich von diesem Trend u.a. eine spürbare Reduzierung der Arbeitslosenzahlen sowie einen erheblichen Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Der Unternehmer, besser noch die Unternehmerin wurde in Politik und Presse nun fast schon euphorisch als Retter des konjunkturellen Stillstandes gefeiert.

Im Zuge dieser Veränderungen entstand verstärkt seit den 1990er Jahren eine Vielzahl von Publikationen, die sich mit dem nicht neuen Phänomen der Frau als Unternehmerin bzw. Selbstständige beschäftigen. Der bei weitem größte Anteil der Veröffentlichungen umfasst dabei emanzipatorisch ausgerichtete Ratgeber, die durch Tipps und Anleitungen zur erfolgreichen Firmengründung und -führung der Benachteiligung der Frauen (wobei die Benachteiligung von Frauen fast ausschließlich an dem niedrigeren Anteil der Frauen an den Erwerbstätigen sowie ihrer niedrigeren Entlohnung festgemacht wird) entgegenwirken wollen. Den Rest teilen sich Biographien über erfolgreiche Unternehmerinnen und wissenschaftliche Publikationen zum Thema Frauenselbstständigkeit.<sup>6</sup>

Die Forschung zum Thema „weibliches Unternehmertum“, und dazu soll auch die vorliegende Arbeit einen Beitrag leisten, beschäftigt sich zum einen in eher deskriptiver Form mit den Strukturen, Entwicklungen und Charakteristika von Frauenunternehmen, zum anderen mit den Determinanten, also den individuellen bzw. persönlichen Merkmalen und Ressourcen von Frauen und Männern im Hinblick auf deren Chancen, ein Unternehmen erfolgreich zu gründen bzw. zu führen<sup>7</sup>. In der Regel wird dabei unterstellt und auch gerne von der öffentlichen Meinung mitgetragen<sup>8</sup>, dass Frauen grundsätzlich in ihrer (selbstständigen) Erwerbstätigkeit benachteiligt sind.

5 Im Jahr 2004 gab es in der Bundesrepublik Deutschland rund 3,85 Millionen Selbstständige, wovon 1,1 Millionen weiblichen Geschlechts waren. Dies entspricht einem Frauenanteil von 28,9%. Die Selbstständigenquote betrug im Jahr 2004 bei den Frauen 7% und bei den Männern 14%. Obwohl die Zahl der selbstständigen Frauen zwischen 1991 und 2004 um 41% stieg und die der Männer um nur 21%, relativiert sich diese auf den ersten Blick positive Entwicklung, wenn man die absoluten Zahlen vergleicht. So stieg die Anzahl der männlichen Selbstständigen um 493.000, die der weiblichen nur um 320.000. Betrachtet man die Selbstständigenquote bei den Frauen, so hat sich diese im Vergleich zur Selbstständigenzahl nur geringfügig erhöht. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006a).

6 Vgl. hierzu Kapitel II, Punkt 3.1.

7 Vgl. hierzu Kapitel II, Punkt 3.

8 Das Thema „Existenzgründung durch Frauen wird in der Öffentlichkeit kontrovers dargestellt und diskutiert. In einer Studie der Hannover Impuls GmbH wurden dazu

Interessanterweise stellt sich aber in vielen empirischen Untersuchungen heraus, dass dies nicht der Fall ist oder zumindest nicht in dem Ausmaß, wie die theoretische Herleitung vermuten ließe<sup>9</sup>. Auch die Frage, inwieweit die von der Politik geschaffenen speziellen Förderprogramme für Frauen die brachliegenden Unternehmerinnenpotentiale aktivieren bzw. die Erfolgsaussichten der von Frauen geführten Unternehmen erhöhen, wurde als kritisch eingestuft<sup>10</sup>.

Es stellt sich also die Frage, was die Ursachen für die Diskrepanz der Thesen zwischen Theorie, der öffentlichen Meinung und den empirischen Ergebnissen sind. Zum einen könnte es natürlich sein, dass überhaupt keine Benachteiligung von Frauen im Erwerbsleben vorliegt. Diese doch sehr gewagte These erscheint beim Studium der Statistiken zur Erwerbstätigkeit in Deutschland in dieser allgemeinen Formulierung nicht haltbar<sup>11</sup>. Zum anderen stellt sich die Frage, ob es

Gründerinnen und Passantinnen befragt. Zentrales Ergebnis ist eine weitgehend positive Einstellung zur Selbstständigkeit. Die Mehrheit der Befragten (81% bzw. 84%) unterstützt die Aussage „in Deutschland sollten sich mehr Menschen selbstständig machen“, während die Befragten geteilter Meinung (47% der Gründerinnen und 63% der Passantinnen) darüber sind, ob man zur Unternehmerin geboren sein muss. Einstimmig (75%) werden die Aussagen unterstützt, dass Frauen es schwerer als Männer haben, ein Unternehmen zu gründen, während gleichzeitig die Politik mehr Anreize für die Selbstständigkeit von Frauen schaffen sollte (je rund 90%). Vgl. hierzu bga – bundesweite gründerinnenagentur (Hrsg.) (2007a) sowie Hannover Impuls GmbH (Hrsg.) (2004).

9 Vgl. hierzu u.a. die Studien von Voigt, M. (1994), BMWA Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2003), Döbler, T. (1998).

10 John kommt in ihrem Beitrag „Frauenspezifische Gründungsförderung: politically correct, aber auch betriebswirtschaftlich sinnvoll?“ zum Ergebnis, dass „durch die in Deutschland praktizierte frauenspezifische Gründungsförderung gerade die in der Öffentlichkeit meist diskutierten Gleichstellungs- und Beschäftigungsziele nicht optimal zu erreichen sind. Vielmehr steht zu vermuten, dass das bisherige Gründungs-Förderungsangebot eine adverse Selektion innerhalb der Zielgruppe bewirkt. Vgl. hierzu John, E. M. (2003).

11 Zwar hat die Erwerbstätigenquote von Frauen im Jahr 2004 einen Wert von 45% erreicht. Dieser Wert relativiert sich allerdings, wenn die horizontale Segregation des Arbeitsmarktes sowie die atypischen Beschäftigungsverhältnisse betrachtet werden. So waren zum Beispiel nur 26% der 1,64 Millionen Erwerbstätigen in der IK-Industrie weiblich. Auch Teilzeitarbeit kann als ein typisches weibliches Phänomen bezeichnet werden. 43% aller weiblichen Erwerbstätigen arbeiteten 2004 Teilzeit. Auch die geringfügige Erwerbstätigkeit wird mit 68% von Frauen dominiert. Frauen konzentrieren sich u.a. als Folge einer historisch bedingten geringeren Ausdifferenzierung von „typischen Frauenberufen“ auf nur wenige Berufsgruppen. So entfallen mehr als die Hälfte der 16 Millionen erwerbstätigen Frauen im Jahr 2004 auf nur 5 Berufsgruppen. Anders stellt sich das Bild bei den erwerbstätigen Männern dar. Nur ein Anteil von 25% ist in den 5 am häufigsten besetzten Berufsgruppen tätig. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006b). Im Global Entrepreneurship Monitor 2005 (GEM),

sich tatsächlich um eine geschlechtsspezifische Benachteiligung, also aller Frauen, oder vielmehr hauptsächlich um eine Benachteiligung von einem Teilbereich, nämlich von Müttern bzw. Frauen mit Kinderwunsch, handelt<sup>12</sup>. Dieser Paradigmenwechsel hätte zur Folge, dass in der Regel nicht die Determinanten, also die den Individuen zur Verfügung stehenden Ressourcen, Gelegenheiten und Restriktionen, zwischen Mann und Frau, sondern vielmehr zwischen Vätern und Müttern bzw. Frauen mit Kinderwunsch verglichen werden müssten. Dies hieße im Umkehrschluss, dass ein Großteil der bisherigen geschlechtsspezifischen Untersuchungen<sup>13</sup> zu diesem Thema zu ungenauen Ergebnissen geführt haben oder tatsächliche Benachteiligungen von Frauen mit Kindern bzw. Kinderwunsch auf alle Frauen übertragen wurden.

Ein weiteres, eher konzeptionelles Manko der in den letzten Jahren veröffentlichten Untersuchungen stellt darüber hinaus die oftmals sehr allgemeine Beschäftigung mit dem Phänomen der Unternehmerin dar. Dem Verfasser sind aktuell nur sehr wenige empirischen Untersuchungen bekannt, die die geschlechtsspezifischen Determinanten von weiblichem Unternehmertum, nach Wirtschaftssektoren gegliedert, untersuchen. Qualitative Aussagen über geschlechtsspezifische Hemmnisse, Probleme oder Erfolg bei Gründung und Etablierung von Unternehmen erscheinen vor diesem Hintergrund nur sehr eingeschränkt verwertbar. So unterscheiden sich, sicherlich für jedermann nachvoll-

einer Studie zum Gründungsgeschehen in Deutschland im Vergleich zu 32 Ländern Europas, sind in Deutschland 29,9% aller Unternehmensgründungen weiblich, im Schnitt der europäischen Länder sind es 39,1%. Vgl. Sternberg, R. / Bergmann, H. / Lückgen, I. (2005).

- 12 So konnte Assenmacher in ihrer Analyse zum Erwerbsverhalten von Frauen in den Jahren 1950-1983 zeigen, dass die Erwerbsquoten der Frauen vor allem nach dem Familienstand differieren: „Weisen ledige Frauen schon immer eine relativ hohe Erwerbsquote und ein ähnliches Erwerbsverhalten wie Männer auf, muss das Erwerbsverhalten der verheirateten Frauen die entscheidende Determinante für einen Anstieg oder Rückgang der gesamten Frauenerwerbsquote bilden.“ Assenmacher, M. (1988), S. 50-51
- 13 Eine Ausnahme bildet die Untersuchung von Assenmacher, die bereits Ende der 1980er Jahre die Interpretation der Erwerbsituation der Frauen aus einem lebenszyklischen Kontext heraus analysierte. Sie kommt u. a. zum Ergebnis: „Der Familienbezug der Erwerbstätigkeit von Frauen macht bei einer Politik für Frauen eine langfristige Orientierung und Verknüpfung arbeitsmarktpolitischer und familienpolitischer Maßnahmen notwendig. [...] Sollen tatsächliche Fortschritte im Hinblick auf die Gleichberechtigung der Frauen am Arbeitsmarkt erzielt werden, muß staatliche Politik auf eine Veränderung der Arbeitsteilung in der Familie und damit der auf einen Abbau der Privilegien der Männer in Familie und Arbeitsmarkt einwirken.“ Assenmacher, M. (1988), S. 151-152.

ziehbar, die Ressourcenanforderungen oder auch Restriktionen einer selbstständigen Frisörin von denen einer Unternehmerin im Multimediasektor.

Problematisch erscheint auch, dass sich die empirischen Untersuchungen im Rahmen der geschlechtsspezifischen Unternehmer/Innenforschung fast ausschließlich auf Befragungen von Gründerinnen und/oder Unternehmerinnen konzentrieren<sup>14</sup>, potentielle Gründerinnen aber außen vor gelassen werden. Um aber die Determinanten von weiblichem Unternehmertum erfassen zu können, ist es notwendig, dass auch die potentiellen Gründerinnen miteinbezogen werden, da es sonst zu einer eventuellen Positivauslese der Ergebnisse kommen könnte.

Die vorgetragene Kritik an der aktuellen Forschung und Politik zeigt die Relevanz weiterer Forschungsbemühungen und stellt den Ausgangspunkt dieser Arbeit dar, denn es bleibt immer noch die Tatsache bestehen, dass:

1. der Anteil weiblicher Selbstständiger an allen Selbstständigen nur 29% beträgt<sup>15</sup>,
2. die von Frauen geführten Unternehmen kleiner und weniger erfolgreich sind<sup>16</sup>,
3. die volkswirtschaftliche Relevanz von Frauenunternehmen bis jetzt als eher gering<sup>17</sup> einzustufen ist.

14 Oftmals fehlt dabei sogar eine männliche Kontrollgruppe.

15 Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006a).

16 Frauenunternehmen beschäftigten im Jahr 2000 insgesamt zwei Millionen Personen. Dies entspricht nur 9% aller Beschäftigten in inhabergeführten Betrieben. Betrachtet man die durchschnittliche Beschäftigungszahl von Frauenbetrieben, so liegt diese mit 7 gegenüber 15 in männer- bzw. gemischtgeführten Betrieben weniger als halb so hoch. Frauenbetriebe sind zum Großteil der Gruppe der Mikrounternehmen mit maximal einem weiteren Beschäftigten zuzurechnen, was sicherlich auch daraus resultiert, dass der Anteil der Einzelunternehmen mit 80% deutlich über dem Anteil der Männerbetriebe mit 61% liegt. Die Daten des IAB-Betriebspanels 2000 belegen, dass „insgesamt gesehen der durchschnittliche Umsatz in Männerbetrieben denjenigen in Frauenbetrieben um mehr als das siebenfache übersteigt. Diese Umsatzunterschiede sind jedoch teilweise das Produkt unterschiedlicher Mitarbeiterzahlen und insbesondere dadurch beeinflusst, dass Unternehmerinnen kaum Großbetriebe führen“. Fehrenbach, S. (2004), S. 176. Aber auch die Beschäftigungsproduktivität liegt in Frauenbetrieben mit nur 73.000 Euro halb so hoch wie in Männerbetrieben. Quelle: IAB Betriebspanel 2000. Eine Beschreibung des IAB-Betriebspanels befindet sich u. a. unter <http://betriebspanel.iab.de>

17 Vgl. hierzu Kapitel II, Punkt 3.2 sowie ausführlich die Ausführungen in bga – bundesweite gründerinnenagentur (Hrsg.) (2005a).

## 2. Zielsetzung und zentrale Fragestellungen

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist es, ohne Anspruch auf Vollständigkeit die Kenntnislücken über die geschlechtsspezifischen Hemmnisse und Probleme von Frauen bei Gründung und Etablierung von Unternehmen in der Informations- und Kommunikationsindustrie zu verringern. Damit soll ein Beitrag geleistet werden, die möglichen Ursachen für den „Gender Gap“ in der selbstständigen Erwerbstätigkeit in Deutschland weiter zu erforschen. Dabei reiht sich die vorliegende Arbeit in die Forschung zu den Determinanten weiblichen Unternehmertums<sup>18</sup> ein. Das Untersuchungsdesign<sup>19</sup> unterscheidet sich aber von den bisherigen Arbeiten dadurch, dass:

1. sich diese Arbeit von der rein geschlechtsspezifischen Analyse löst und oftmals eine weiterführende Differenzierung zwischen Frauen ohne Kinder bzw. ohne Kinderwunsch und Müttern und Frauen mit Kinderwunsch durchführt;
2. die Untersuchung auf einen Wirtschaftssektor, nämlich die Informations- und Kommunikationsindustrie, beschränkt wird. Dieser Sektor wurde gewählt, da es sich dabei um einen Wachstumsbereich in der deutschen Volkswirtschaft handelt und der „gender gap“ in der Erwerbstätigkeit dort mit am größten ist<sup>20</sup>.
3. auch potentielle Gründer/Innen mit in die empirische Untersuchung einbezogen werden.

18 Vgl. hierzu Kapitel II, Punkt 3.3.

19 Dabei muss bereits im Vorfeld darauf hingewiesen werden, dass eine empirische Untersuchung, so wie sie in dieser Arbeit durchgeführt wird, keine Ursachen- und Wirkungszusammenhänge darstellen kann, sondern vielmehr ein Ausgangspunkt für weitere Forschung darstellt.

20 Durch das Zusammenwachsen von bisher getrennten Wirtschaftsbereichen wie Telekommunikation und Informationstechnologie entstehen erhebliche gesamtwirtschaftliche und beschäftigungspolitische Veränderungen. Die Summe des Konsums, der Investitionen und des Exports abzüglich der spezifischen Importe der IK-Industrie haben 2004 einen Wert von EUR 150 Mrd. erreicht. Damit stieg der Anteil am Bruttoinlandsprodukt auf 6,8%. Vgl. Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2006c). „Es ist eine Verlagerung der Beschäftigung von den traditionellen Sektoren zugunsten der Beschäftigungsquote in der Informations- und Kommunikationswirtschaft zu erkennen“, Wirtz (2001), S. 10. Diese Entwicklung hat erhebliche Auswirkungen auf die Arbeitswelt. Es ist davon auszugehen, dass sich der Anteil der Erwerbstätigen und Selbstständigen in der IK-Industrie auch in Zukunft kontinuierlich erhöhen wird. Vgl. ebd., S. 10. Trotz dieser positiven Zukunftsaussichten und der enormen Chancen für eine berufliche Selbstständigkeit bleibt auch hier der Anteil der weiblichen Selbstständigen mit nur 14% weit hinter dem der Männer zurück und liegt sogar noch unter dem Bundesdurchschnitt von 29%. Vgl. Poppke, B. / Comtesse, N. (2004), S. 5.

Die vorliegende Arbeit soll darüber hinaus einen ersten nicht repräsentativen Überblick über Struktur und Gründungsneigung von Mitarbeiter/Innen sowie Struktur und Unternehmenserfolg von Unternehmer/Innen der Multimediabranche liefern.

Konkret stehen dabei folgende Fragenkomplexe im Mittelpunkt der Untersuchung:

1. Inwieweit unterscheiden sich die soziodemographischen Daten und die Gründungsneigung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Multimediabranche?
2. Inwieweit unterscheiden sich die soziodemographischen Daten und der Unternehmenserfolg von Unternehmerinnen und Unternehmern in der Multimediabranche?
3. Lassen sich geschlechtsspezifische Hemmnisse identifizieren, die die Gründung eines Unternehmens in der Multimediabranche durch Frauen erschweren oder verhindern könnten?
4. Gibt es frauenspezifische Probleme in der Gründungs- und Etablierungsphase<sup>21</sup> eines Unternehmens in der Multimediabranche?
5. Welche Fördermaßnahmen werden von (potentiellen) Gründerinnen als unterstützend für ein Gründungsengagement in der Multimediabranche angesehen?

### **3. Aufbau der Arbeit**

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in sechs Kapitel. Im einleitenden wird zunächst kurz die Ausgangssituation erläutert und auf Defizite bereits existierender empirischer frauenspezifischer Unternehmerinnenforschung eingegangen. Anschließend werden Zielsetzung und die wesentlichen Fragestellungen dargestellt.

Das zentrale Erkenntnisobjekt der vorliegenden Arbeit stellt die Unternehmensgründerin bzw. die Unternehmerin dar<sup>22</sup>. Um eine wissenschaftliche Ein-

21 Die Gründungsphase wird definiert als Zeitraum zwischen der ersten Vorbereitung bis 6 Monate nach Gründung. Die Etablierungsphase folgt im Anschluss.

22 Die Frage nach dem begrifflichen und inhaltlichen Unternehmer/Innenverständnis liegt in der wissenschaftlichen Diskussion noch weit auseinander. So lassen sich unterschiedliche Unternehmertypologien, wie z. B. den Eigentümer-Unternehmer, den Manager-Unternehmer oder den Intrapreneur (Vgl. Kapitel II, Punkt 1.1.2) identifizieren. Die ökonomisch-funktionale Forschungstradition definiert den Unternehmer hingegen nach seiner Funktion innerhalb der Ökonomie. So definiert u.a. Schumpeter den Unternehmer als „kreativen Zerstörer“, Kirzner weist seinem Unternehmer hingegen die Funktion des „Arbitrageurs“ (vgl. Kapitel II, Punkt 1.2) zu. Die personal-verhaltens-orientierte Unternehmerforschung versucht wiederum den Unternehmer über die Per-



ordnung des Themas vornehmen zu können, ist es notwendig, einen Überblick über die wesentlichen Entwicklungslinien der Unternehmer- und Gründungsforschung zu geben. Dies erfolgt in Kapitel II. Natürlich kann dies hier nicht in vollem Umfang geschehen, vielmehr wird versucht, sich auf die wesentlichen Entwicklungen zu beschränken. Dort wo keine Vertiefung sinnvoll erscheint, werden weiterführende Literaturhinweise gegeben. Die abschließende Würdigung fasst die wesentlichen Ergebnisse zusammen und legt damit den theoretischen Grundstein der Untersuchung.

Im dritten Kapitel werden die theoretischen Ansätze aufgearbeitet, die eine mögliche Erklärung für die Segregation des Arbeitsmarktes liefern können. In einem ersten Schritt wird der ressourcenorientierte Ansatz besprochen, der in dieser Arbeit untersuchungsleitend ist. Im zweiten Schritt werden die forschungsrelevanten Theorieansätze dargestellt, wobei es schwerpunktmäßig darauf ankommt herauszuarbeiten, inwiefern sie eine (Teil-)Erklärung für die geschlechtsspezifische Segregation des Arbeitsmarktes liefern können. Behandelt werden die Humankapitaltheorie, die Netzwerktheorie, die Token-These, die Theorien des weiblichen Arbeitsvermögens, der geschlechtlichen Zeitverwendung sowie der statistischen Diskriminierung. Diese Ansätze dienen dann im Rahmen einer ressourcenorientierten Betrachtung im letzten Schritt als Grundlage für die Formulierung der untersuchungsleitenden Arbeitshypothesen zu möglichen geschlechtsspezifischen Hemmnissen und Problemen von Frauen bei Gründung und Etablierung von Unternehmen in der Informations- und Kommunikationsindustrie.

Um die Grundgesamtheit der Stichprobe weitestgehend kontrollieren zu können, ist es sinnvoll, sich auf einen Teilbereich der Informations- und Kommunikationsindustrie zu konzentrieren. Die Studie beschränkt sich deshalb auf die Multimedia-

sönlichkeitsstruktur sowie sein Verhalten zu definieren (vgl. Kapitel II, Punkt 1.3). Wann und unter welchen klarnachvollziehbaren Kriterien von einer Unternehmerin bzw. von einem Unternehmer gesprochen werden kann, ist für die vorliegende, empirische Arbeit von zentraler Bedeutung. Nur wenn Kriterien gefunden werden können, die zum einen in der wissenschaftlichen Diskussion eine Unternehmerin bzw. einen Unternehmer eindeutig definieren und diese Kriterien auch bei der empirischen Untersuchung konkret abfragbar sind, ist die Unternehmer/Innendefinition für diese Arbeit brauchbar. Die vorliegende Untersuchung orientiert sich dabei an der Arbeitsdefinition des Instituts für Mittelstandsforschung. „Damit von einer Unternehmerin – im Gegensatz zur Managerin – gesprochen werden kann, müssen sowohl Eigentum und Geschäftsführung in einer Person vereinigt sein, wenngleich nicht notwendigerweise alleiniges Eigentum oder alleinige Geschäftsführung.“ BMWA Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.) (2003), S. 44. Als Unternehmer/Innen werden im Rahmen dieser Arbeit, in Anlehnung an Wolter und Hauser, konkret alle Personen definiert, die mindestens 50% der Anteile eines Unternehmens halten und gleichzeitig der Geschäftsführung angehören. Vgl. Wolter, H.-J. / Hauser, H.-E. (2001), S. 33.

branche. Zur Prüfung der Hypothesen werden zwei teilstandardisierte telefonische Befragungen von Mitarbeiter/Innen und Unternehmer/Innen der Multimediabranche durchgeführt. In Kapitel IV werden die Methodik und die Durchführung der empirischen Studien erläutert. Eine kritische Beurteilung der Aussagekraft der Befragungen bildet den Abschluss des Kapitels.

Im folgenden fünften Kapitel werden detailliert die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen aufbereitet. Zuerst werden die Strukturdaten der Mitarbeiter/Innen- und Unternehmer/Innenbefragung dargestellt. Es folgt dann die Aufarbeitung der statistischen Auswertungen gemäß der theoretischen Argumentation. Innerhalb der einzelnen Ressourcenkomplexe, Humankapital, Soziales Kapital, Zeitkapital und Finanzkapital, werden jeweils zuerst die genannten Gründungshemmnisse, dann die Gründungsprobleme und zuletzt die Probleme während der Etablierungsphase dargestellt. In einem zweiten Schritt wird geprüft, ob die Hemmnisse und Probleme geschlechtsspezifisch determiniert sind und die theoretisch abgeleiteten Hypothesen durch die empirisch festgestellten Hemmnisse oder Probleme verifiziert oder falsifiziert werden müssen. Das Kapitel schließt mit der Darstellung und Diskussion der von (potentiellen) Gründerinnen gewünschten Förderungs- und Unterstützungsmaßnahmen zur Reduzierung von Gründungshemmnissen und -problemen.

Das sechste Kapitel soll einen abschließenden Überblick über die Ergebnisse der Untersuchung und die daraus abgeleiteten Schlussfolgerungen bieten.