

**Fachbereich Erziehungswissenschaft und Psychologie der
Freie Universität Berlin**

Bestimmungsfaktoren für Erfolg im Entrepreneurship
Entwicklung eines umfassenden theoretischen Modells

*Dissertation zur Erlangung des akademischen Grades
Doktorin der Philosophie (Dr. phil.)*

vorgelegt von Dipl.-VWL. und M.A. Liv Kirsten Jacobsen

Erstgutachter: Prof. Dr. Günter Faltin Zweitgutachter: Prof.
Dr. Georg Schreyögg

Disputation: 27.11.2003

Berlin, 2003

Quelle: <http://www.studienforum-berlin.de/entrepreneurship.pdf>

ABBILDUNG 2: GRÜNDUNGSAKTIVITÄTEN IN DEUTSCHLAND 1998-2001.....4

Die Motive für die Selbständigkeit sind vielfältig. Möglichst schnell reich zu werden ist selten das Hauptmotiv, obwohl es tatsächlich wenig andere Möglichkeiten gibt, sich Reichtum zu erarbeiten. Die Tatsache, dass auch andere Kriterien eine Rolle spielen, kann am Beispiel des IBM-Gründer T.J. WATSON illustriert werden, über den HANSEN (1992, S. 146) schrieb: "In der Tat war ihm der eigene Verdienst nebensächlich, denn seine Motivation bestand im Aufbau eines Lebenswerks. Nicht das Bankkonto beglückte ihn, wohl aber der Anblick seiner Firma, die er als Gestaltwerdung seines Willens betrachtete." Ähnliches scheint Donald TRUMP (1988, S. 3) zu beflügeln. Er schrieb: "Ich mache es nicht um des Geldes willen. Davon habe ich genug; mehr als ich je ausgeben kann. Ich mache Geschäfte um ihrer selbst willen. Sie sind meine Kunstform. Andere Leute malen auf Leinwand oder schmieden wunderbare Verse. Ich dagegen ziehe es vor, Geschäfte zu machen, am liebsten riesengroße Geschäfte."

Als Grund für die Unternehmensgründung wird also viel häufiger das Motiv der Befriedigung genannt, die aus der Selbstbestimmung und der Möglichkeit, eigene Ideen umzusetzen, erwächst („See my baby live and grow“²⁰), und die sich auch in gesundheitlich positiverer Befindlichkeit niederschlägt und zum Erfolg beiträgt. Nicht im zu Erwerbenden, sondern in der Tätigkeit des Erwerbs selbst liegt der eigentliche Reiz. Sie sind „lieber kleiner Herr als großer Knecht“, wie es GOEBEL (1990) im Untertitel seines Buches nannte. So kann auch die Äußerung von Henry FORD (1923, S. 40) interpretiert werden, der feststellte, er wolle „niemals einem Unternehmen beitreten, in dem die Finanzen vor der Arbeit kämen oder an dem Bankleute oder Finanziers beteiligt wären“, die ihm in seine geschäftlichen Angelegenheiten hineinreden könnten.