

Unternehmertum ausserhalb der Metropolräume: Der Einfluss von Berufserfahrung auf Gründungs- strategien

CRED-Bericht Nr. 15

Antoine Habersetzer
Heike Mayer

Bern, August 2017

Unternehmertum ausserhalb der Metropolräume: Der Einfluss von Berufserfahrung auf Gründungsstrategien

CRED-Bericht* Nr. 15

Antoine Habersetzer

Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

Heike Mayer

Geographisches Institut Universität Bern,
(CRED)

„Viele Leute sagen heute, wie konntet ihr das schaffen? Sechs Monate von der Gründung bis zum ersten Produkt. Das ist unmöglich, das geht gar nicht! Das hat vor allem den Grund: Wir haben schon bei unserem früheren Arbeitgeber gesagt, wir machen ein neues Produkt, wir haben die Sache im Kopf. Es war noch nicht alles definiert, aber wir wussten wohin es geht.“

Zusammenfassung

Dieser Bericht analysiert unternehmerische Gründungsprozesse in Schweizer peripheren Regionen. Im Fokus steht der Einfluss der Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer auf den Erfolg der neu gegründeten Unternehmen. Um genauer zu untersuchen, wie genau die Berufserfahrung den Gründungsprozess beeinflusst, wurde Interviews mit Firmengründern in Schweizer peripheren Regionen durchgeführt. Drei Fragen wurden eingehender mit den Interviewpartner besprochen: Welche Kompetenzen beinhaltet die Berufserfahrung? Wie haben diese Kompetenzen den Gründungsprozess beeinflusst? Wie hat das regionale Umfeld den Gründungsprozess beeinflusst? Die Ergebnisse zeigen dass die Berufserfahrung sowohl das Expertenwissen als auch die beruflichen Netzwerke der Gründer beeinflussen. Diese Kompetenzen ermöglichen es den Gründerinnen und Gründern, durch Kontinuität früh den branchenspezifischen Erwartungen und Vorgaben zu entsprechen. Allerdings beinhalten die Gründungsstrategien in der Regel einen Kombination aus Kontinuität und Wandel. So kann Vertrauen durch Kontinuität mit Innovation durch Wandel verknüpft werden. Schliesslich zeigt sich, dass der Standort von Gründungen insbesondere beeinflussen, inwiefern berufliche Netzwerke genutzt werden können. Während an relativ isolierten Standorten tendenziell mehr Ressourcen in den Auf- und Ausbau der beruflichen Netzwerke investiert werden muss, können Gründungen an Standorten mit besseren Startbedingungen eher auf ihre beruflichen Netzwerke zurückgreifen.

1 Einleitung

1.1 Ausgangslage und Zielsetzung

In der öffentlichen Diskussion werden Firmengründungen zumeist mit den grossen Schweizer Metropolen Zürich, Genf-Lausanne, Basel, oder Bern in Verbindung gebracht. Oft dominiert das Bild der jungen Hochschulabsolventinnen und –absolventen, die mit ihren bahnbrechenden Ideen in die High-Tech Branchen einsteigen. Ohne Zweifel spielen diese Gründungen eine wichtige Rolle um die Schweizer Volkswirtschaft zu modernisieren und international wettbewerbsfähig zu halten.

Doch die vielfältige Gründungslandschaft der Schweiz hat deutlich mehr zu bieten als diese unternehmerischen „shooting stars“. Deutlich weniger Beachtung bekommen die zahlreichen Gründungen ausserhalb der Metropolräume, und in den eher traditionelleren Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Doch gerade diese Industriezweige, wie beispielsweise die Holz- und Metallverarbeitung, der Werkzeug- und Maschinenbau, oder die Elektro- und Kunststoffindustrie, sind oft das industrielle Rückgrat und wichtige Arbeitsplatzgaranten der Schweizer Kleinstädte und ländlichen Räume. Somit spielen sie eine wichtige Rolle wenn es darum geht, diese Regionen wettbewerbsfähig und lebenswert zu halten.

Führt man sich weiterhin vor Augen, dass 53% der Schweizer Bevölkerung ausserhalb der Metropolregionen lebt und dort 46% der Arbeitsplätze angesiedelt sind, erkennt man, dass eine Vernachlässigung der wirtschaftlichen Herausforderungen dort schnell zu einem gesamtschweizerischen Problem werden können. Der Bund hat mit seiner NRP die Regionalentwicklung der ländlichen und peripheren Räume zwar ins Visier genommen, allerdings spielt die Förderung von Unternehmertum eher eine untergeordnete Rolle.

Es bietet sich also an, sich eingehender mit Gründungsaktivitäten im verarbeitenden Gewerbe ausserhalb der Schweizer Metropolräume zu beschäftigen. Die vorliegende Studie ist Teil eines vom Schweizerischen Nationalfonds unterstützten Forschungsprojekts mit dem Titel „Unternehmertum in peripheren Regionen der Schweiz“ (<http://p3.snf.ch/project-146436>). Das übergeordnete Ziel dieses Projekts (Beginn: Januar 2014, Abschluss: August 2017) war es, herauszufinden, welche Rolle das unternehmerische Erbe der Unternehmerinnen und Unternehmer einerseits und das Engagement der Unternehmerinnen und Unternehmer und der Firmen für die Region andererseits bei der wirtschaftlichen Entwicklung von peripheren Regionen in der Schweiz spielen. Im Rahmen dieses Projekts erschienen ausserdem diverse deutsch- und englischsprachige Publikationen. Diese sind am Ende dieses Berichts aufgeführt.

Ein Schwerpunkt des Projekts war es, den Einfluss der Berufserfahrung der Gründer auf den Erfolg der neu gegründeten Unternehmen zu untersuchen. Die Gründungsforschung der letzten zwei Jahrzehnte hat die Bedeutung der Berufserfahrung für den Erfolg von Gründungen regelmässig nachgewiesen. Vertreter des sogenannten „heritage“ („unternehmerisches Erbe“) Ansatzes argumentieren, dass Firmen, die von Unternehmern mit Berufserfahrung gegründet werden (diese Firmen werden Spinoffs genannt) wettbewerbsfähiger sind, als andere Neugründungen. Für viele wichtige Industriecluster – wie das Silicon Valley in Kalifornien – konnte nachgewiesen werden, dass die wettbewerbsfähigsten Unternehmer fast ausnahmslos Spinoffs sind. Die herausragende Stellung dieser Cluster lässt sich also vor allem durch stetige Spinoffgründungen erklären. Spinoffs können somit ein wichtiger Aspekt für die Regionalentwicklung sein. Allerdings ist weitestgehend unklar, *warum* Spinoffs wettbewerbsfähiger sind als andere Unternehmensgründungen. Es wird argumentiert, dass durch die Berufserfahrung Gründer besonderes Branchenwissen erhalten, welches Quereinsteiger nicht besitzen können. Genauere Untersuchungen zum Einfluss der Berufserfahrung auf den Gründungsprozess fehlen allerdings. Zudem ist unklar ob unternehmerisches Erbe auch ausserhalb der ökonomischen Kernregionen relevant ist. Angesichts der Bedeutung von Spinoffs für die Entwicklung

vieler Cluster ist es wichtig genauer zu untersuchen, ob diese auch die Wirtschaft peripherer Regionen stärken können.

Das Ziel dieses Berichts ist es also aufzuzeigen, ob und wie Firmengründer ausserhalb der Metropolregionen auf ihre Berufserfahrung zurückgreifen um den Aufbau ihres Unternehmens zu gestalten. Hierbei spielen auch die Umstände regionalwirtschaftlichen Umstände der Gründung eine Rolle.

1.2 Methodisches Vorgehen

Es wurden insgesamt 25 Interviews mit Unternehmerinnen und Unternehmern durchgeführt. Die Auswahl an potentiellen Interviewpartnern wurde auf junge Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe beschränkt, die nicht älter als 10 Jahre waren. Zudem wurde die Auswahl auf Jungunternehmen aus sechs Regionen der Deutschschweiz begrenzt (siehe Abbildung 1). Für die Auswahl der Fallregionen sind drei Aspekte ausschlaggebend. Zum einen liegen alle Regionen ausserhalb der Metropolregionen und besitzen keine grösseren Gemeinden. Sie sind somit kaum durch die metropolitanen Gründungsdynamiken beeinflusst¹. Die durchschnittliche Zahl der Unternehmensgründungen (siehe Tabelle 1) zeigt die deutlichen Unterschiede zwischen den Kern- und peripheren Räumen. Zweitens spielt in den Fallregionen der sekundäre Sektor bzw. das verarbeitende Gewerbe eine bedeutende Rolle. Somit sind dort Gründungen in diesen Branchen besonders gut zu untersuchen. Drittens decken sie verschiedene Teilräume der Deutschschweiz ab. So können mögliche Unterschiede zwischen den Teilräumen – und letztendlich auch unterschiedliche Startbedingungen für Unternehmer – besser berücksichtigt werden.

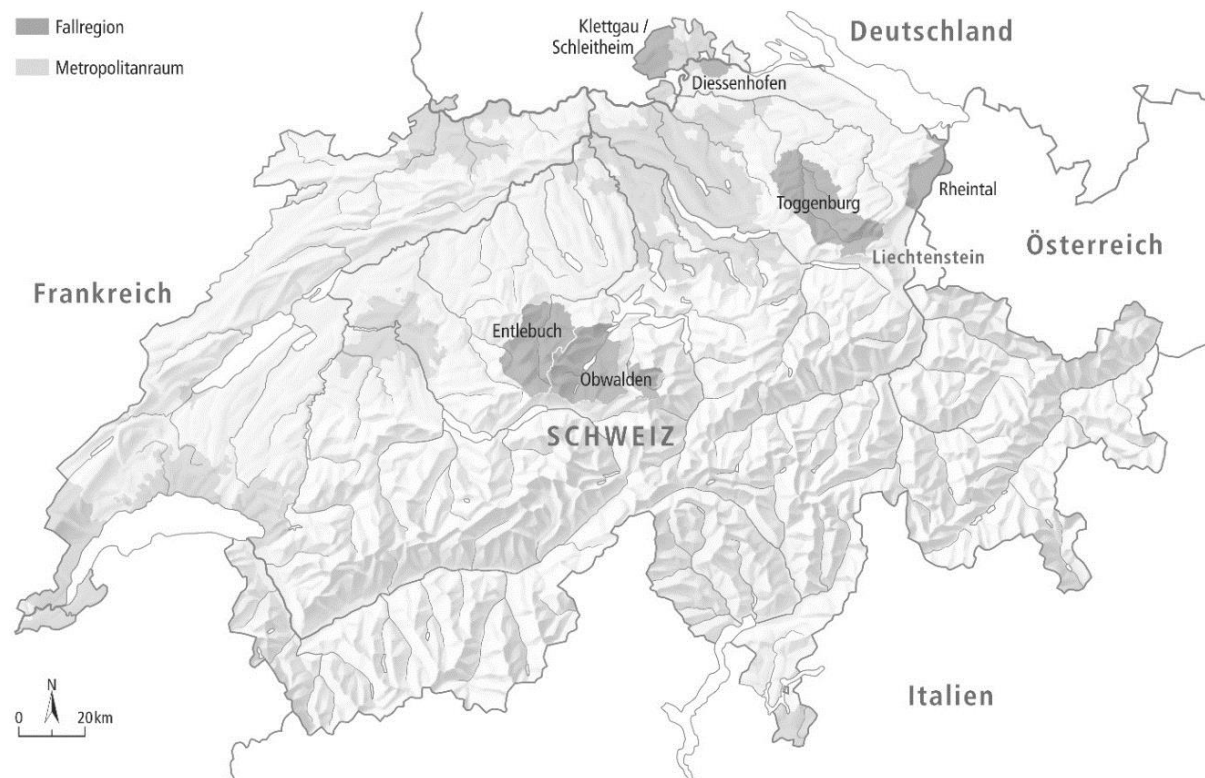


Abbildung 1: Fallregionen und Metropolitanräume in der Schweiz. Grundkarte von der Geoinformationsplattform der Schweizerischen Eidgenossenschaft: www.geo.admin.ch

¹ Diese Annahme wurde auch durch die Interviews bestätigt. Das Selbstverständnis und die Strategien der Unternehmer unterscheiden sich von denjenigen der Unternehmer in den Kernregionen deutlich, insbesondere bezüglich dem durchschnittlichen Alter, dem Ausbildungsstand, den Geschäftszielen, und dem Wunsch nach unternehmerischer Unabhängigkeit.

| | Bevölkerung | Grösste Gemeinde | Bevölkerungswachstum 1991-2011 | Anteil der Arbeitsplätze im 2. Sektor | Unternehmensgründungen...* | im sekundären Sektor* |
|-----------------------|-------------|------------------|--------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Untersuchungsregionen | 185'180 | 10'819 | 15.3% | 40.4% | 13.5 | 3.26 |
| Stadt Zürich | 372'857 | 372'857 | 9.0% | 8.5% | 25.1 | 2.11 |
| Metropolregion Zürich | 1'851'155 | 372'857 | 24.4% | 20.9% | 19.5 | 2.60 |
| Schweiz | 7'870'134 | 372'857 | 16.5 % | 25.3% | 15.1 | 2.69 |

Tabella 1: Vergleichende Statistik zu den Fallregionen; * Summe der Unternehmensgründungen von 2004-2013 pro 1000 Einwohnern (Datenquellen: BFS STATENT, STATPOP und UDEMO Datensätze, Daten für 2014 falls nicht anders angegeben)

Für die Interviews wurde eine halboffene Struktur gewählt um einen guten Kompromiss zwischen strukturiertem Vorgehen und offenem Gespräch zu gewährleisten. Die Interviews waren auf 60 min ausgelegt. Im Zentrum standen drei Hauptfragen:

- *Wie sind sie zu der Entscheidung gekommen ihr eigenes Unternehmen zu gründen?* Hierbei stehen die Motivation der Gründer und die Geschäftsidee im Vordergrund, so dass die Entscheidungsfindung und unternehmerische Strategie nachvollzogen werden kann.
- *Wenn Sie sich an den Beginn der Geschäftstätigkeit zurück erinnern, inwiefern hat Ihre Berufserfahrung diese Phase beeinflusst?* Hier geht es darum, die Bedeutung der Berufserfahrung im Gründungsprozess zu thematisieren. Um dieses recht breite Thema einzuengen wurden zwei konkrete Aspekte diskutiert. Auf der einen Seite wurde auf die eingesetzten Produktionsmethoden und die Produktionsprozesse eingegangen. Es wurde diskutiert, inwiefern die Produktionsmethoden und –prozesse bereits bekannt waren, und inwiefern Neuerungen implementiert wurden. Auf der anderen Seite wurde besprochen, inwiefern die wichtigsten Zulieferer und Kunden des neu gegründeten Unternehmens bereits vor der Gründung bekannt waren. Somit konnten Rückschlüsse auf die beruflichen Netzwerke gezogen werden.
- *Warum haben Sie genau diesen Standort gewählt – was sind die Vor- und Nachteile Ihres Standorts?* Im Mittelpunkt dieser Frage steht das regionale Umfeld in dem die Firmengründung stattfindet. Die Unternehmerinnen und Unternehmer berichten von den Vor- und Nachteilen ihres Standorts und inwiefern sie in die Region ökonomisch eingebettet sind.

2 Zentrale Ergebnisse

Die Hauptergebnisse der Studie lassen sich in drei Teilbereiche untergliedern:

2.1 Expertenwissen und Netzwerke durch Berufserfahrung

Die Interviews haben gezeigt, dass Gründer auf vielfältige Art und Weise von ihrer Berufserfahrung Gebrauch machen. Zum einen ist es wenig überraschend, dass Gründer mit Berufserfahrung zunächst einmal detailliertes Branchenwissen besitzen. Dies zeigt sich in der Art und Weise wie sie ihre Produktionsprozesse aufbauen. Durch das Wissen, wie die Produktion möglichst effizient und den Erfordernissen der Industrie entsprechend strukturiert werden kann, können langwierige Such- und Experimentierphasen verkürzt werden. Somit besitzen

Gründer eine besondere Sensibilität bezüglich der branchenspezifischen Anforderungen, die an sie gestellt werden. Diese Sensibilität für die Erwartungen an ein neues Unternehmen ist ein wichtiger Aspekt um die besonders unsichere Startphase zu überstehen und früh einen vertrauensvollen und kompetenten Ruf zu etablieren.

Zudem muss die Bedeutung der „vererbten“ Kontakte zu wichtigen Zulieferern und potentiellen Kunden hervorgehoben werden. Viele Gründerinnen und Gründer konnten durch die Geschäftskontakte während der früheren Tätigkeit sind diverse wichtige Akteure einer Branche bekannt. Diese können dann im Rahmen der neuen Firma aktiviert werden. Berufliche Netzwerke können aber auch indirekt von Vorteil sein, nämlich dann, wenn neu gegründete Firmen weiterempfohlen werden:

„Das hat sich dann eigentlich durch Mundwerbung, also der eine hat den anderen gesagt, frag doch dort mal, und so hat sich das ergeben. Wir haben mal probiert Kunden anzuschreiben, also vor allem dann als Krise war, aber das war eigentlich eine erfolglose Sache, das wird einfach im Papierkorb gelandet sein. Aber im Prinzip ist es nach wie vor so, dass irgendeiner sagt: "Du frag doch dort an. Die könnten das machen."²

Somit trägt nicht nur das angesammelte Wissen, sondern auch das berufliche Netzwerk dazu bei, dass Spinoffs früh einen guten Ruf aufbauen, und somit das Risiko in der Startphase erheblich reduzieren können.

2.2 Firmengründungen: Zwischen Kontinuität und Wandel

Nun stellt sich die Frage, ob Spinoffs aufgrund der Berufserfahrung der Gründer einfach das Erlernte kopieren und, plakativ ausgedrückt, lediglich Klone der früheren Arbeitgeber sind. In der Praxis verfolgen die interviewten Unternehmerinnen und Unternehmer abgestimmte Strategien, die sowohl Kontinuität als auch Wandel beinhalten. Beispielsweise werden Produktionsprozesse nur marginal verändert, was allerdings einen grossen Einfluss auf die Effizienz oder Qualität der Produkte haben kann:

„Der Produktionsprozess [...] wird eigentlich durchgängig bei allen gleich gemacht. Bei uns ist es einfach so dass die Innovation natürlich greifen musste weil wir nicht so viel Geldmittel hatten. Wir mussten dann eine low-cost Situation schaffen, wir mussten dort kreativ werden. Wir konnten uns keine teuren Maschinen leisten. Da mussten wir schauen wie kriegen wir das günstiger her, kann man das vielleicht auch semi-automatisch machen, und das haben wir dann einfach so umgesetzt. Aber im Wesentlichen, von der Methodik her ist es an sich das was üblich ist.“

Bemerkenswert dabei ist, dass in der Regel in einem der beiden Kernbereiche der Berufserfahrung – also Wissen und Netzwerke – eher Kontinuität vorherrscht, während im jeweils anderen Bereich ein stärkerer Wandel zu beobachten ist. Beispielsweise können Produktionsprozesse ohne grössere Veränderungen übernommen werden, dafür aber das berufliche Netzwerk ausgeweitet und so neue Kunden gewonnen werden. Dadurch dass das ein junges Unternehmen nachweisen kann, dass es die branchenüblichen Produktionsprozesse beherrscht, können neue Kunden besser überzeugt werden.

„Wenn das jemand kaufen soll, und sie gehen zu einem Unternehmensberater und der sagt ihnen gehen Sie mit der Idee hin, schreiben einen Businessplan und wenn der gut ist dann... hört sich toll an, nützt im Maschinenbau gar nichts [...]. Da geht auch jeder der Geld ausgeben will zum Schluss zu seinem Techniker und fragt: meinst du funktioniert das oder funktioniert das nicht? Und der Techniker wird das niemals absegnen wenn er kein Vertrauen in den Prozess hat. Das heisst wir müssen hier ein Pilot hinstellen der den Prozess wirklich widerspiegelt, wo man wirklich glaubhaft versichern kann, dass der Prozess funktioniert.“

² Die in Anführungszeichen gesetzten Textpassagen sind wörtliche Zitate aus den Interviews. Aus Gründen des Datenschutzes werden die Zitate anonym wiedergegeben.

Genauso kann auch das berufliche Netzwerk, also insbesondere Kontakte zu potentiellen Kunden, dazu genutzt werden, um Produktionsprozesse zu modifizieren. Durch das bereits bestehende Vertrauensverhältnis zwischen Gründerin/Gründer und Kunde ist dieser eher bereit Neuerungen mitzutragen.

„Wir haben gesehen dass der Start - klar - schwierig ist. Wir können noch nicht vorweisen dass wir so viel Umsatz gemacht und für Firma X hergestellt haben um Vertrauen bei den Partner zu haben. [...] Aber ich habe einen grossen Kreis an Bekanntschaften von der Schule, von der Ausbildung usw. Die ich angefragt habe, die ich besucht habe, und da haben wir dann erste Möglichkeiten bekommen uns zu zeigen. Das hat wirklich gut geklappt und darauf wollen wir aufbauen.“

Somit zeigt sich die „Kontinuität und Wandel“-Strategie als vielversprechender Weg für junge Unternehmen um auf der einen Seite die Risiken während der Startphase zu reduzieren und gleichzeitig durch Neuerungen ihre eigene Nische zu etablieren.

2.3 Anpassung an die regionalen Bedingungen

Die Strategien der Unternehmerinnen und Unternehmer wird allerdings nicht nur durch ihre Berufserfahrung beeinflusst, sondern auch durch die individuellen Standortgegebenheiten. Insbesondere in den Regionen ausserhalb der Metropolräume ist die Bandbreite der Standortbedingungen gross – von relativ isolierten Standorten in kleineren Gemeinden der Zentralschweiz, zu relativ dicht besiedelten Regionen, wie beispielsweise das St. Galler Rheintal.

Dementsprechend passen auch Gründerinnen und Gründer ihre Strategien an. Dies betrifft insbesondere die beruflichen Netzwerke. Der Hauptvorteil von Regionen mit stärkerer ökonomischer Basis ist, dass dort in der Regel die beruflichen Netzwerke bereits dichter sind. Es ist für Unternehmer also einfacher, auf bereits bestehende Kontakte zurückzugreifen.

„Einige der früheren Mitarbeiter haben auch in eine andere Firma gewechselt. Die kennt man aber noch von dort her. Die Kontakte sind so richtig noch in der Firma dort entstanden. Die haben mir die Tür so ein bisschen aufgemacht. [...]“

Frage: Und die sind dann vor allem hier in der Region konzentriert?

Antwort: Grösstenteils ja. Je näher, je besser, man kann schnell, wenn irgendein Problem auftaucht, schnell vorbei, man kann sich das gemeinsam anschauen. Das vereinfacht vieles. [...] Die Interaktion mit dem Kunden ist wichtig, sehr wichtig.“

Anders sieht es an relativ isolierten Standorten aus. Hier besteht eher das Problem, dass „vererbte“ berufliche Netzwerke kleiner sind, und potentielle Partner für das neu gegründete Unternehmen weiter entfernt angesiedelt sind. Unternehmerinnen und Unternehmer müssen konsequenterweise mehr Ressourcen für den Aufbau ihrer Netzwerke aufwenden. Dies hat eine weitere Konsequenz: Wie im vorigen Kapitel erläutert, spielt das Verhältnis von Kontinuität und Wandel eine wichtige Rolle für die Unternehmensstrategie. Muss ein Unternehmen an einem relativ isolierten Standort nun sein Netzwerk verändern, muss bei der Ausgestaltung der Produktionsmethoden mehr auf Kontinuität gesetzt werden. Dies schränkt den Spielraum für die Implementierung von Innovationen ein.

Es muss allerdings betont werden, dass Neugründungen in ökonomisch stärkeren Regionen nicht automatisch von lokal dichten Netzwerken profitieren. Anders ausgedrückt, die schlichte Präsenz von potentiellen Partner in der Region allein führt noch nicht dazu, dass junge Unternehmen von ihnen profitieren können, denn es ist wichtig, dass bereits persönliche Kontakte bestehen.

3 Schlussfolgerungen und Ausblick

Zusammenfassend lassen sich drei Hauptaussagen aus der Studie ableiten. Erstens, die Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer spielt eine wichtige Rolle während der Startphase von Neugründungen, sowohl bezüglich des Wissens über Produktionsmethoden und Produktionsprozessen, als auch hinsichtlich von beruflichen Netzwerken. Zweitens, Gründerinnen und Gründer wählen Strategien die sowohl Kontinuität als auch Wandel beinhalten. Damit wird versucht, auf der einen Seite Vertrauen und Seriosität durch Kontinuität, und Innovation durch Wandel zu kombinieren. Drittens, Neugründungen an relativ isolierten Standorten müssen tendenziell mehr Ressourcen in den Auf- und Ausbau der beruflichen Netzwerke investieren. Dies lässt weniger Spielraum für die Einführung von Veränderungen in der Produktion. An Standorten mit besseren Startbedingungen können Gründerinnen und Gründer eher auf ihre „vererbten“ beruflichen Netzwerke zurückgreifen, sodass mehr Spielraum für die Einführung von Neuerungen in der Produktion besteht.

Die Ergebnisse zeigen, dass auch in den peripheren Regionen Spinoff-Gründungen vorkommen. Die Berufserfahrung der Gründerinnen und Gründer spielt eine wichtige Rolle im Gründungsprozess und kann die Erfolgchancen der jungen Unternehmen positiv beeinflussen³. Es stellt sich also die Frage ob Spinoff-Gründungen durch regionalpolitische Massnahmen gefördert werden können. Zwar wird der Förderung von Unternehmertum in der Regionalentwicklung mittlerweile grössere Aufmerksamkeit geschenkt, allerdings sind besondere Förderprogramme für Unternehmertum in peripheren Regionen kaum vorhanden. Insbesondere wird versucht durch die Veränderung der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen Agglomerationseffekte zu stärken. Dies ist in Metropolregionen durchaus ein effektives Mittel der Förderung von Unternehmertum, die Wirkung in peripheren Regionen ist allerdings – aufgrund fehlender Grössen- und Dichteeffekte - begrenzt.

Die gezielte Förderung von Spinoff-Gründungen könnte eine interessante Strategie für periphere Regionen darstellen. Konkret hiesse dies, dass sich die Regionalpolitik weniger auf die sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen konzentriert, sondern vielmehr versucht, besonders erfolgversprechende Unternehmerinnen und Unternehmer zu identifizieren und zu fördern. Nach dem Ergebnisse dieser Studie ist ein Fokus auf die Förderung von Insiderwissen und beruflichen Netzwerken vielversprechend. Sicherlich ist es alles andere als trivial jene potentiell erfolgreichen Unternehmerinnen und Unternehmer zu identifizieren, jedoch können die staatlichen Personen- und Unternehmensregister bei entsprechender statistischer Analyse auf kleinräumiger Ebene sehr aufschlussreich sein. Ein weiterer Schritt besteht darin, regionale Anlaufstellen für die Wichtigkeit unternehmerischer Biographien zu sensibilisieren und Gründerinnen und Gründer in jenen Bereichen zu fördern wo das grösste Verbesserungspotential gesehen wird. Ebenso wichtig ist es die regional etablierten Firmen zu berücksichtigen. Da diese als „Unternehmerschieden“ auf der einen Seite einen wichtigen Beitrag zu unternehmerischer Dynamik leisten, aber gleichzeitig auch junge Unternehmen als Konkurrenz sehen können, sollte versucht werden eine kooperative Atmosphäre zwischen den verschiedenen Akteuren einer regionalen Wirtschaft zu etablieren. Nicht zuletzt spielt die Frage der Finanzierung eine entscheidende Rolle. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer klagen darüber, dass sie grosse Mühe haben ihre Gründungen durch Fremdkapital zu finanzieren, sodass auch hier eine (direkte oder indirekte) Unterstützung im Rahmen der Regionalentwicklung denkbar wäre.

³ Die höhere Wettbewerbsfähigkeit von Gründungen durch Berufserfahrung wurde explizit nicht in dieser Studie untersucht, war aber Thema des Forschungsprojekts. Detaillierte Ergebnisse hierzu finden sich unter: Habersetzer, A. & Mayer, H. 2017. Berufserfahrung und Unternehmertum in peripheren Räumen der Schweiz. CRED-Bericht Nr. 14. Bern. Abrufbar unter: http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html

Die meisten Spinoff-Gründerinnen und Gründer verfügen bereits über erhebliche Kompetenzen, sodass sie den Grossteil der Herausforderungen, die mit einer Firmengründung einhergehen, gut autonom meistern können. Die wenigen Meilensteine, bei denen sie gegebenenfalls auf externe Hilfe angewiesen sind – wie in den Bereichen Finanzierung, Suche nach Arbeitskräften, Kontakt zu Schlüsselakteuren und übermässige Konkurrenz durch lokale etablierte Unternehmen – könnte die Regionalentwicklung punktuell und kosteneffizient aktiv werden. So besteht die Möglichkeit mit überschaubarem finanziellem Aufwand unternehmerische Dynamik in peripheren Regionen signifikant zu fördern.

Weitere Publikationen im Rahmen des Forschungsprojekts:

- Auf Deutsch: CRED-Berichte Nr. 12-15, zugänglich unter:
http://www.cred.unibe.ch/forschung/publikationen/cred_berichte/index_ger.html
- Auf Englisch:
 - Bürcher, S. (2017). Regional engagement of locally anchored firms and its influence on socio-economic development in two peripheral regions over time. *Entrepreneurship & Regional Development*, 1–23.
<http://doi.org/10.1080/08985626.2017.1330903>
 - Bürcher, S., Habersetzer, A., & Mayer, H. (2016). Entrepreneurship in peripheral regions: A relational perspective. In E. Mack & H. Qian (Eds.), *Geographies of Entrepreneurship* (pp. 143–164). New York: Routledge.
 - Bürcher, S., & Mayer, H. (2017). Are there differences in social capital related to corporate regional engagement in dynamic and less dynamic non-core regions? *European Planning Studies*, 1–23.
<http://doi.org/10.1080/09654313.2017.1361604>
 - Habersetzer, A. (2016). Spinoff dynamics beyond clusters: pre-entry experience and firm survival in peripheral regions. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(9–10), 791–812.
<http://doi.org/10.1080/08985626.2016.1250821>
 - Habersetzer, A. (2017). The Role of Pre-Entry Experience of Firm Founders in Peripheral Regions: Routines, Business Contacts, and Local Starting Conditions. *Growth and Change*, (online). <http://doi.org/10.1111/grow.12201>
 - Habersetzer, A., Bürcher, S., Boschma, R., Mayer, H.: Enterprise-related social capital as a driver of firm growth in the periphery? Unter Begutachtung in *Journal of Rural Studies*

Center for Regional Economic Development (CRED)

Universität Bern

Schanzeneckstrasse 1

Postfach

CH-3001 Bern

Telefon: +41 31 631 37 11

E-Mail: info@cred.unibe.ch

Website: <http://www.cred.unibe.ch>

Das Center for Regional Economic Development (CRED) ist ein interfakultäres Zentrum der Universität Bern für Lehre, Forschung und Beratung zu Fragen der regionalen Wirtschaftsentwicklung. Das CRED ist eine Gruppe von Wissenschaftlern, welche sich aus volkswirtschaftlicher, wirtschaftsgeographischer, betriebswirtschaftlicher und touristischer Perspektive mit Fragen der Regionalentwicklung auseinandersetzen.

Kontaktdaten der Autoren:

Antoine Habersetzer

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 77

E-Mail: antoine.habersetzer@giub.unibe.ch

Heike Mayer (korresp. Autorin)

Universität Bern

Geographisches Institut

Hallerstrasse 12

CH-3012 Bern

Telefon: +41 31 631 88 86

E-Mail: heike.mayer@giub.unibe.ch