

Abstract zur Dissertation von
Herfried A. Kroll

TRANSKULTURELLE GRÜNDERFÖRDERUNG

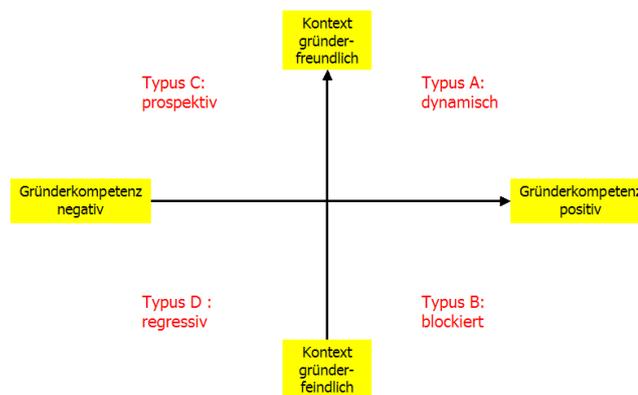
Eine qualitativ-empirische Studie zum Marketing standardisierter Trainings- und Beratungsleistungen in Entwicklungsländern, dargestellt am Beispiel Südafrikas

Die vorliegende Studie untersucht den Zusammenhang zwischen Existenzgründungen und kulturellem Kontext in Südafrika und leitet daraus Schlussfolgerungen für das Marketing von Dienstleistungen der Gründerförderung im Rahmen von Entwicklungshilfeprogrammen ab. Sie fokussiert kulturelle Implikationen des Aufbaus von Klein- und Kleinstunternehmen durch schwarzafrikanische Gründer, die nach einem standardisierten globalen Förderkonzept unterstützt wurden. Diese Thematik ist durch Erfahrungen aus der Förderpraxis in Südafrika angeregt worden, nach denen bis zu 90 % aller Gründer im Kleinstgewerbebereich innerhalb des ersten Jahres scheitern. Dies steht eklatant dem Ziel der südafrikanischen Regierung entgegen, vor allem durch Förderung von Neugründungen bis 2014 einen schwarzafrikanischen Anteil am wirtschaftlichen Eigentum von 25 % zu erreichen, um so die unter Schwarzafrikanern besonders ausgeprägte Armut und Arbeitslosigkeit zu bekämpfen. Die Studie ist interdisziplinär angelegt, indem sie marketingtheoretische Ansätze mit Konzepten aus kulturtheoretischen Untersuchungen und aus der Gründerforschung verbindet. Gründerförderung im Rahmen Technischer Hilfe wird als transkulturelle Beratungsleistung aus der Sicht des Dienstleistungsmarketings definiert und im Sinne eines von Holzmüller empfohlenen Forschungsprogramms für das internationale Marketing analysiert. Dem gemäß erfolgt die Theoriebildung in dieser Untersuchung zwischen den drei Eckpunkten der multikulturellen Identität von Gründern sowie der intrakulturellen Heterogenität und der kulturellen Dynamik des Gründerumfeldes.

Ausgangspunkt der Untersuchung war die Vermutung, dass für das Scheitern der nach westlichen Leitbildern geförderten Gründer maßgeblich die mangelnde Passung zwischen fremdkulturellem Wissensangebot und eigenkulturellen Anforderungen verantwortlich ist. Um diese Vermutung zu erhärten, wurde mit einem qualitativ-empirischen Forschungsdesign die Transferierbarkeit von Förderprogrammen nach Südafrika überprüft, die auf dem Konstrukt der Leistungsmotivation nach McClelland beruhen. Die geschah exemplarisch anhand des von der deutschen Regierung unterstützten *CEFE Competency-based Economies through Formation of Enterprise*-Programms. Hierzu wurden 2003 und 2005 insgesamt 19 Experten aus dem südafrikanischen CEFE-Netzwerk (Gründer, Gründungsberater und -trainer sowie Vertreter von Behörden) mit Hilfe qualitativer Leitfadeninterviews befragt. Alle Experten gehörten ethnisch zur schwarzafrikanischen Bevölkerungsmehrheit, repräsentierten darin aber unterschiedliche Subethnien, beiderlei

Geschlecht, unterschiedliche regionale Herkunft und verschiedene Bildungsniveaus. Die Datenerhebung orientierte sich an dem Ansatz der ethnografischen Lebensweltanalyse nach Hitzler. Dabei wurden die Interviews so offen geführt, dass die Probanden in der Lage waren, aus ihrer Innensicht, mit eigenen Bedeutungszuweisungen und Sinngebungen über Gründungserfahrungen aus ihrer Lebenswelt zu berichten.

Die Datenauswertung folgte dem rekonstruktiv-typenbildenden Verfahren nach Kelle/Kluge unter Verwendung der ATLAS.ti-Software. Die Interviews wurden zunächst einer beschreibenden Kategorienbildung im Hinblick auf personen- und kontextbezogene Merkmale unterzogen. Dem folgte eine bewertend-interpretative Dimensionierung der Kategorien und schließlich die abstrahierende Zusammenfassung in Idealtypen kulturspezifischer Gründungsszenarien. Im Ergebnis entstand eine 4-Felder-Typologie mit folgenden Idealtypen: dem dynamischen, dem statisch-regressiven, dem prospektiven und dem blockierten Gründungsszenario.



Idealtypisch entsprechen die Fördervoraussetzungen in der sogenannten *second economy* Südafrikas dem regressiv-statischen Szenario, während eine Gründerförderung nach dem Modell der Leistungsmotivation nur in einem prospektiven Szenario Aussicht auf Erfolg hat. Um einen Ausweg aus diesem Dilemma zu finden, stellt die Studie eine Reihe von Übergangsszenarien vor, in denen schwarzafrikanische Gründer mittels integrativ-partnerschaftlicher Arrangements im modernen Sektor der südafrikanischen Wirtschaft Fuß fassen konnten. Solche Übergangsszenarien werden als Leitbilder für eine effizientere Gründerförderung unter Schwarzafrikanern empfohlen. Weiterhin untersucht die Studie die Verwendung der 4-Felder-Typologie als Referenzrahmen für die Gestaltung von Programmen der Gründerförderung in unterschiedlichen kulturellen Kontexten. Es wird gezeigt, wie innerhalb eines solchen konzeptionellen Rahmens die kultursensible Gestaltung von Förderprogrammen im Sinne einer differenzierten Standardisierung möglich wird.