

## Neuer Forschungsbeitrag von Prof. Geiger erschienen

Am 26. Februar 2019 ist ein neuer Forschungsbeitrag von Prof. Dr. Ingmar Geiger, Professor für Marketing und Statistik im Studienbereich Wirtschaftsingenieurwesen, in der Zeitschrift *Small Business Economics* erschienen: „An empirical investigation of determinants of effectual and causal decision logics in online and high-tech start-up firms.“ Zusammen mit seinen Co-Autoren, Dr. Tobias Frese von McKinsey (vormals Freie Universität Berlin) und Prof. Dr. Florian Dost (Lancaster University, UK), geht Prof. Geiger in diesem Beitrag der Frage nach, welche Einflussfaktoren darüber entscheiden, nach welchen Entscheidungslogiken sich Gründer von Online- und High-Tech Start-Ups verhalten. Der Beitrag gehört zu einem Special Issue der Zeitschrift zum Thema „Effectuation and entrepreneurship theory: How effectuation relates to other concepts, models, and theories within entrepreneurship“.

In der Entrepreneurship-Forschung wird seit dem grundlegenden Aufsatz von Saras Sarasvathy aus dem Jahr 2001 das Konzept der Effectuation heftig diskutiert. Es schlägt für innovative Start-Ups vor, anstelle von unternehmerischer Planung, Vorhersagen, Marktstudien und erwarteter Gewinnmaximierung, der sogenannten Causation, nach den Prinzipien von Flexibilität, Experimentieren, Verlustminimierung und frühzeitigen Commitments mit verschiedensten Marktpartnern zu handeln. Diese Prinzipien werden unter dem Begriff der Effectuation zusammengefasst und sollen vor allem dann zur Anwendung kommen, wenn die Umweltunsicherheit groß ist und die Gründer bereits über große unternehmerische Erfahrung verfügen.

Der nun erschienene Beitrag von Prof. Geiger und seinen Co-Autoren kombiniert eine qualitative und quantitative Methodik. Anhand einer Interviewstudie unter insgesamt zwanzig Gründern und Investoren von Online- und High-Tech Start-Ups konnten die Autoren feststellen, dass neben den beiden ursprünglich genannten Einflussfaktoren auch vorherige Managementenerfahrungen von Gründern sowie der Einfluss von Investoren das Handeln nach den Prinzipien von Causation und Effectuation beeinflussen. In der sich anschließenden, bislang größten veröffentlichten quantitativen Studie zu diesem Themenfeld (n =435) konnten sie dann zeigen, dass vorherige Managementenerfahrung von Gründern vor allem ein planendes Vorgehen (Causation) fördert, wohingegen vorherige Gründererfahrung ein Treiber von Effectuation ist. Beide Einflüsse sind besonders zu Beginn einer Start-Up-Gründung relevant. Die größten Effekte übte der Investoreinfluss aus, wobei dieser sowohl eine Verstärkung von Causation als auch verschiedener Effectuation-Prinzipien bewirkte.

Über das Erscheinen der neuen Publikation äußerte sich Prof. Geiger sehr zufrieden: „Ein bisschen erfüllt es mich mit Stolz, dass unser Beitrag mit den Großen des Forschungsfeldes in einem gemeinsamen Special Issue erscheint. Der Peer Review-Prozess war für dieses Paper besonders anspruchsvoll und zog sich mit drei Überarbei-

tungen des Papers über mehr als anderthalb Jahre. Mit der Weiterführung dieser Forschungsarbeit sind wir im Autorenteam bereits beschäftigt.“

Der vollständige Aufsatz ist unter dem folgenden Web-Link zu lesen: <https://rdcu.be/b0CXI>