

IfM-Materialien

Auswirkungen institutioneller Rahmenbedingungen
und der Ressourcenverfügbarkeit auf den Gender Gap
in der Selbstständigkeit – eine systematische Literatur-
analyse

Teita Bijedić-Krumm und Siegrun Brink

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn

Telefon +49/(0)228 / 72997 - 0
Telefax +49/(0)228 / 72997 - 34

www.ifm-bonn.org

Ansprechpartner

Teita Bijedić-Krumm
Siegrun Brink

IfM-Materialien Nr. 304

ISSN 2193-1852 (Internet)
ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, Juni 2024

Das IfM Bonn ist eine Stiftung des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft,
Industrie, Klimaschutz und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Auswirkungen institutioneller Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit auf den Gender Gap in der Selbstständigkeit – eine systematische Literaturanalyse

Effects of institutional framework conditions and resource availability on the gender gap in self-employment – a systematic literature analysis

Teita Bijedić-Krumm und Siegrun Brink

IfM-Materialien Nr. 304

Diese Studie untersucht anhand einer systematischen Literaturanalyse internationaler Fachveröffentlichungen, welche Auswirkungen institutionelle Rahmenbedingungen und die Ressourcenverfügbarkeit auf den Gender Gap in der unternehmerischen Selbstständigkeit haben. Obwohl die Förderung weiblichen Unternehmertums schon lange ein wirtschaftspolitischer Fokus ist und bereits zahlreiche Bemühungen unternommen wurden, die Selbstständigkeit von Frauen zu fördern, schließt sich der Gender Gap in der unternehmerischen Tätigkeit national wie international kaum. Die vorliegenden Studien richten sich insbesondere auf politische Bemühungen zur geschlechtersensiblen Gestaltung institutioneller Rahmenbedingungen. Es zeigt sich, dass für eine wirksame Unterstützung des Unternehmertums von Frauen langfristige Maßnahmen notwendig sind, die auf einen Wandel der Geschlechterrollen und des nach wie vor männlich geprägten Unternehmerbildes abzielen.

Schlagwörter: *Unternehmertum von Frauen, Institutionelle Förderung*

Abstract

This study uses a systematic literature review of international publications to examine the effects of institutional framework conditions and the availability of resources on the gender gap in entrepreneurship. Although fostering female entrepreneurship has long been a focus of economic policy, the gender gap in entrepreneurial activity is hardly closing either nationally or internationally. The existing studies focus in particular on political efforts to create a gender-sensitive institutional framework. Long-term measures aimed at changing gender roles and the still male-dominated image of entrepreneurship are necessary to effectively support female entrepreneurship.

JEL: L26, L29

Keywords: *female entrepreneurship, gender gap, political support*

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen und Übersichten	II
Kurzfassung	III
1 Einleitung	1
2 Unternehmerische Ökosysteme als konzeptioneller Rahmen	2
3 Methodisches Vorgehen: Systematische Literaturanalyse	4
3.1 Auswahlkriterien und Literatursuche	4
3.2 Bestandsaufnahme der ausgewählten Literatur	6
4 Geschlechtersensible Ausgestaltung des unternehmerischen Ökosystems aus Sicht der Wissenschaft	7
4.1 Geschlechtersensible Ausgestaltung institutioneller Rahmenbedingungen	8
4.1.1 Formelle Rahmenbedingungen	8
4.1.2 Informelle Rahmenbedingungen	12
4.2 Geschlechtersensible Ausgestaltung der Ressourcenverfügbarkeit	19
4.2.1 Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen	19
4.2.2 Vereinbarkeit von Beruf und Familie	23
4.2.3 Förderung des Human- und Sozialkapitals	28
5 Einordnung und Bewertung der wissenschaftlichen Befunde	32
6 Fazit	34
Anhang	44

Verzeichnis der Abbildungen und Übersichten

Abbildung 1:	Unternehmerische Ökosysteme	2
Abbildung 2:	Vorgehen bei der systematischen Literaturanalyse	5
Übersicht 1:	Kategorisierung der relevanten Literatur	7
Übersicht 2:	Beiträge zu den Auswirkungen formeller Rahmenbedingungen auf Unternehmerintum	9
Übersicht 3:	Beiträge zu den Auswirkungen informeller Rahmenbedingungen auf Unternehmerintum	14
Übersicht 4:	Beiträge zu den Auswirkungen der Verfügbarkeit von Finanzmitteln auf Unternehmerintum	20
Übersicht 5:	Beiträge zu den Auswirkungen der Verfügbarkeit öffentlicher Kinderbetreuung auf Unternehmerintum	25
Übersicht 6:	Beiträge zu den Auswirkungen der Verfügbarkeit von Human- und Sozialkapital auf Unternehmerintum	29
Übersicht A1:	Suchbegriffe und -optionen der SLR über EBSCOhost	44
Übersicht A2:	Suchbegriffe und -optionen der SLR über ScienceDirect	45

Kurzfassung

Institutionelle Rahmenbedingungen und die Verfügbarkeit von Ressourcen wirken sich auf vielschichtige und komplexe Weise auf die Selbstständigkeit von Frauen aus. Dies zeigt unsere systematische Literaturanalyse, in der wir internationale wissenschaftlichen Befunde seit 2013 identifiziert und anhand der Elemente unternehmerischer Gründungsökosysteme systematisiert und analysiert haben.

Wissenschaftlich kaum im Fokus: Politische Maßnahmen zur Begünstigung des Unternehmertums von Frauen

Die Förderung weiblichen Unternehmertums steht zwar seit Langem im politischen Fokus. Entsprechende politische Maßnahmen zur gendersensiblen Ausgestaltung der Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit werden jedoch nur selten empirisch berücksichtigt. Dies führt dazu, dass sich die Ausgestaltung der Unterstützungsmaßnahmen im Zeitverlauf kaum verändert, was zur Festigung des Gender Gaps beiträgt.

Rahmenbedingungen für das Unternehmertum sind nicht geschlechtsneutral

Für Männer wie Frauen in vielen Ländern gelten formal die gleichen Voraussetzungen, wenn sie unternehmerisch tätig werden wollen. Sie finden die gleichen institutionellen Rahmenbedingungen vor. Auch sind prinzipiell die Ressourcen für beide Geschlechter gleichermaßen verfügbar. Dennoch wird beides von Männern und Frauen unterschiedlich wahrgenommen und genutzt.

Frauen unterschätzen ihre unternehmerischen Kompetenzen

Obwohl wissenschaftlich belegt ist, dass Unternehmerinnen ihren männlichen Pendanten in nichts nachstehen, nehmen Frauen sich in der Unternehmerrolle als weniger kompetent wahr als Männer. Dies führt dazu, dass sie seltener als Männer unternehmerische Chancen ergreifen und die verfügbaren Ressourcen zurückhaltender nutzen.

Defizitäres Unternehmerinnenbild ist nach wie vor dominant

Für die unterschiedliche Wahrnehmung von Unternehmerinnen und Unternehmern scheinen insbesondere die gesellschaftlichen Geschlechterrollenbilder

mitverantwortlich zu sein. So trägt das nach wie vor männlich geprägten Unternehmerbild zu einem defizitären Bild weiblichen Unternehmertums bei, das sowohl die gesellschaftliche als auch die Selbstwahrnehmung von Unternehmerinnen negativ beeinflusst.

Gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Kontext berücksichtigen

Um die gesellschaftlich verankerten Verhaltens- und Denkmustern hin zu mehr Geschlechtergleichstellung zu verändern, bedarf es vor allem Zeit. Es ist zu bedenken, dass sich Maßnahmen, die sich in einem bestimmten gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Kontext als wirksam erweisen, unter Umständen nicht ohne Weiteres auf einen anderen übertragen lassen. Geschlechtersensible Maßnahmen zur Stärkung weiblichen Unternehmertums sollten daher stärker auf das jeweilige Umfeld zugeschnitten werden.

1 Einleitung

Frauen sind unter den Selbstständigen unterrepräsentiert. Zwar ist ihr Anteil an den Selbstständigen lange Zeit stetig gestiegen. Der Abstand zwischen der Selbstständigenquote von Frauen und der von Männern, die den Anteil der Selbstständigen an allen Erwerbstätigen und damit die unternehmerischen Aktivitäten der Bevölkerung abbildet, hat sich jedoch kaum verringert (vgl. Kay 2023). Ein solcher Gender Gap besteht – trotz vermeintlich gleicher Voraussetzungen und gleichem Zugang zu Ressourcen – nicht nur in Deutschland, sondern in vielen entwickelten Ländern und über Jahrzehnte hinweg (vgl. GEM 2022; Kay 2023). Um den Gender Gap insbesondere bei den Gründungsaktivitäten zu reduzieren, wurden in Deutschland wie in anderen Ländern von politischer Seite vielfältige Unterstützungsmaßnahmen ergriffen, die auf den ersten Blick jedoch nur begrenzt erfolgreich waren.

Unternehmertum ist immer in einen bestimmten Kontext eingebettet, der den Rahmen für die unternehmerische Tätigkeit bildet. Diese sog. unternehmerischen Ökosysteme bestehen aus sich gegenseitig beeinflussenden Akteuren und Faktoren, die zusammen den unternehmerischen Erfolg und insbesondere die Gründungsaktivitäten beeinflussen (vgl. Audretsch/Belitski 2021; Stam/Spigel 2016). Zentrale Faktoren sind sowohl die institutionellen Rahmenbedingungen, bspw. Gesetze, gesellschaftliche Werte und Normen sowie wirtschaftspolitische Maßnahmen, als auch die zur Verfügung stehenden Ressourcen, wie soziale Netzwerke, das Finanz- oder das Humankapital (vgl. Malecki 2018). Im Hinblick auf die Unterrepräsentanz von Frauen in der Selbstständigkeit stellt sich also die Frage, wie sich die institutionellen Rahmenbedingungen und die Verfügbarkeit von Ressourcen auf weibliches Unternehmertum auswirken und welche Bedeutung in diesem Zusammenhang politische Unterstützungsmaßnahmen haben.

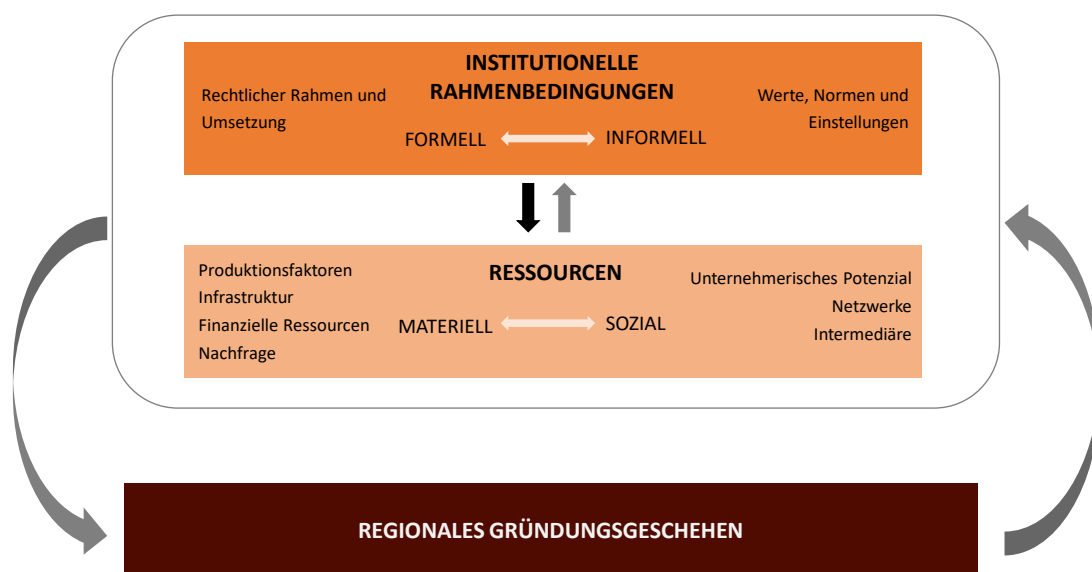
Hier setzt die vorliegende Studie an: Anhand einer systematischen Literaturanalyse tragen wir den internationalen Forschungsstand zu den Auswirkungen institutioneller Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit auf die Selbstständigkeit von Frauen zusammen. Im Zentrum der Analyse steht dabei die Frage, wie sich institutionelle Maßnahmen, die die Rahmenbedingungen und die Ressourcenverfügbarkeit mitgestalten, auf die Selbstständigkeit von Frauen auswirken. Das betrifft nicht nur die Gründungsneigung von Frauen, sondern auch den Unternehmenserfolg von Unternehmerinnen. Als konzeptio-

neller Rahmen für die Analyse dient das Konzept der unternehmerischen Ökosysteme, das eine systemische Sicht auf Unternehmertum bietet (Kapitel 2). Anhand der verschiedenen Systemelemente des unternehmerischen Ökosystems werden die wissenschaftlichen Befunde systematisiert (Kapitel 4). Die aus der Analyse gewonnenen Erkenntnisse werden anschließend bewertet und eingeordnet (Kapitel 5), um mögliche Anhaltspunkte für eine geschlechtersensible Gestaltung des unternehmerischen Ökosystems abzuleiten. Die Studie schließt mit einem Fazit (Kapitel 6).

2 Unternehmerische Ökosysteme als konzeptioneller Rahmen

Die frühere Forschung zum Unternehmertum legte den Schwerpunkt auf individuelle Faktoren der Unternehmerperson und vernachlässigte weitgehend den Einfluss von Rahmenbedingungen auf das Unternehmertum (vgl. Castellaneta et al. 2020; Welter 2011). Dabei wird die individuelle Gründungsneigung maßgeblich vom Umfeld beeinflusst (vgl. Acs et al. 2014). Um diesen Umfeldeinflüssen Rechnung zu tragen, hat sich das Konzept der unternehmerischen Ökosysteme etabliert, anhand dessen die Wechselwirkungen zwischen Umfeldbedingungen und der individuellen gründungsbezogenen Einstellung und Aktivität systematisiert und analysiert werden (z. B. Castellaneta et al. 2020; Spigel 2020; Wurth et al. 2022). Abbildung 1 illustriert das Konzept der unternehmerischen Ökosysteme.

Abbildung 1: Unternehmerische Ökosysteme



Quelle: Bijedić et al. (2020, S. 4).

Unternehmerische Ökosysteme bestehen in der Regel aus einem übergeordneten formellen und informellen institutionellen Rahmen sowie aus (regional) verfügbaren materiellen und sozialen Ressourcen, die ihrerseits von den institutionellen Rahmenbedingungen beeinflusst werden. Zusammen bilden sie Determinanten für individuelle Entscheidungen hinsichtlich Unternehmensgründung und -entwicklung und somit für die Gründungsaktivitäten in einer Region (vgl. Stam/Spigel 2016). Der formelle institutionelle Rahmen umfasst jegliche staatliche Regulierungsmechanismen, die unternehmerische Aktivitäten tangieren. Denen steht der informelle institutionelle Rahmen gegenüber, der individuelle Wahrnehmungen, Einstellungen und Werte in Bezug auf das Unternehmertum in einer Gesellschaft beeinflusst. Hierzu gehören unter anderem Mentalitäten und kulturelle Aspekte sowie das gesellschaftliche Image des Unternehmertums (vgl. Audretsch/Belitski 2017; Stam/Van de Ven 2019). Formelle Rahmenbedingungen spiegeln die Werte, Erwartungen und Normen der jeweiligen Gesellschaft wider und prägen diese gleichzeitig langfristig (vgl. Henry et al. 2022).

Unter Ressourcen wiederum werden diejenigen Aspekte des unternehmerischen Ökosystems subsumiert, die sich eher unmittelbar auf das Gründungsgeschehen auswirken. Zu materiellen Ressourcen gehören u.a. die physische Infrastruktur und finanzielle Ressourcen, während soziale Ressourcen sogenannte „weiche“ Faktoren wie Netzwerke, Stakeholder und unternehmerisches Potenzial umfassen (vgl. Bijedić et al. 2020). Grundsätzlich gelten die institutionellen Rahmenbedingungen für beide Geschlechter gleichermaßen ebenso wie die Ressourcen beiden Geschlechtern gleichermaßen zur Verfügung stehen. Zwischen institutionellen Rahmenbedingungen und Ressourcen bestehen vielfältige Wechselwirkungen. Sie können sich gegenseitig befördern, aber auch hemmen (vgl. Audretsch/Belitski 2017; Mason/Brown 2014; Stam/Van de Ven 2019). Dies ist insofern wichtig, als politische Unterstützungsmaßnahmen, die an einzelnen Systemelementen des unternehmerischen Ökosystems ansetzen, sich gegenseitig in ihrer Wirkung verstärken, aber auch aushebeln können. Auch die Gründungsaktivitäten in einer Region selbst beeinflussen langfristig die verfügbaren Ressourcen und institutionellen Rahmenbedingungen (vgl. Stam/Van de Ven 2019).

Ausgehend von den verschiedenen Systemelementen unternehmerischer Ökosysteme tragen wir wissenschaftliche Befunde dazu zusammen, wie sich institutionelle Rahmenbedingungen und die Ressourcenverfügbarkeit auf die

Selbstständigkeit von Frauen auswirken. Dabei nehmen wir insbesondere institutionelle Maßnahmen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums in den Blick. Auf diese Weise wird sichtbar, wo für eine geschlechtersensible Gestaltung von unternehmerischen Ökosystemen angesetzt werden könnte.

3 Methodisches Vorgehen: Systematische Literaturanalyse

3.1 Auswahlkriterien und Literatursuche

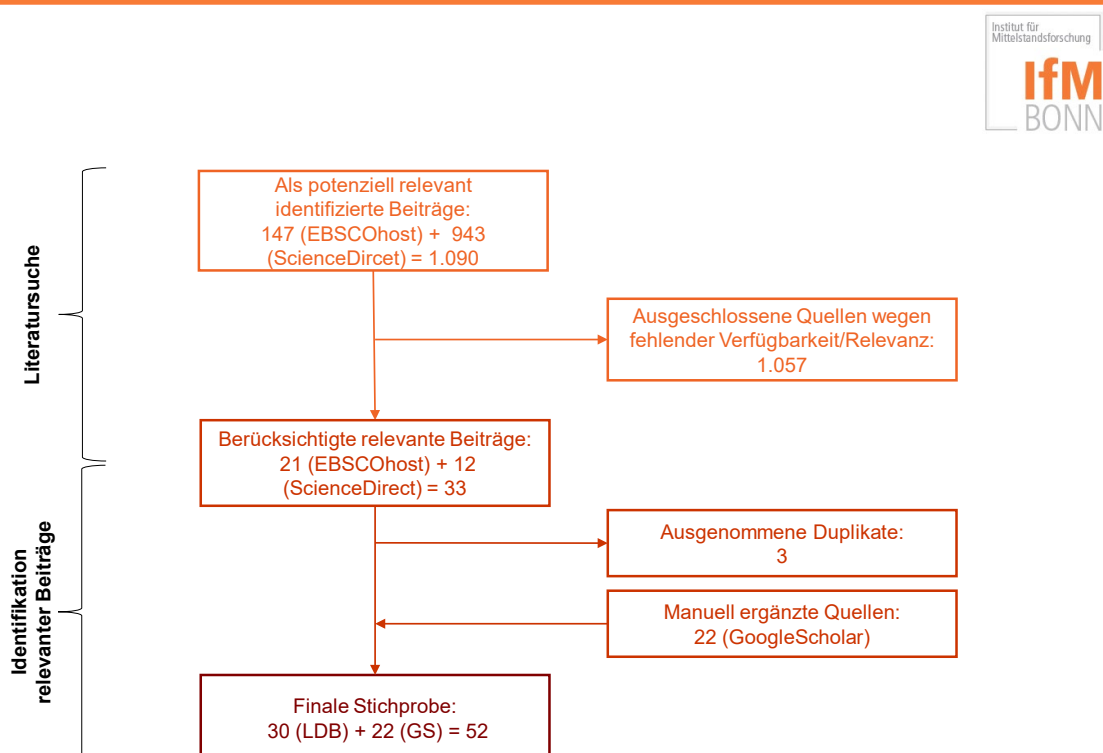
Für die systematische Suche, Strukturierung und Analyse relevanter Literatur haben wir zunächst relevante Datenquellen identifiziert (vgl. Tranfield et al. 2003). Als Datenquellen berücksichtigen wir Artikel deutsch- und englischsprachiger wissenschaftlicher Fachzeitschriften. Um auch Arbeiten jenseits hochrangiger Fachzeitschriften einzuschließen und damit der Aktualität Rechnung zu tragen, nehmen wir auch sog. graue Literatur wie Diskussions- und Konferenzpapiere, Working Papers und andere (Projekt-) Berichte in unsere Literaturrecherche mit auf (vgl. Adams et al. 2017). Als Datenquellen für unsere Literaturrecherche nutzen wir die Literaturdatenbanken ScienceDirect und EBSCOhost.

Im nächsten Schritt haben wir Literatur anhand bestimmter Begriffe gesucht. Bei der Auswahl der Suchbegriffe leitete uns unser Forschungsziel, den internationalen Forschungsstand dazu zusammenzutragen, welche Bedeutung institutionelle Rahmenbedingungen und die Ressourcenverfügbarkeit für weibliches Unternehmertum haben und welche Rolle institutionelle Maßnahmen zu dessen Begünstigung zukommt. Neben den Begriffen *woman/women*, *female/females* und *gender* verwendeten wir deshalb auch die Begriffe *entrepreneur*/startup*/self-employment*/founder** und die Begriffe *policy/institutional/government support*, *policy/institutional/government promoting*. Aufgrund der umfangreichen wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Unterrepräsentanz von Frauen im Unternehmertum in der internationalen Forschung und des bereits 2013 von Jennings/Brush (2013) veröffentlichten Überblicksartikels, der den damaligen wissenschaftlichen Erkenntnisstand der Women's Entrepreneurship Literatur zusammenträgt, beschränken wir die Literatursuche auf den Zeitraum von 2013

bis 2023. Einen detaillierten Überblick über die Vorgehensweise bei der Literatursuche in Abhängigkeit von der jeweiligen Datenbank findet sich im Anhang (vgl. Übersicht A1 und A2 im Anhang).¹

Aus den beiden Literaturdatenbanken ergibt sich eine finale Stichprobe von 30 Veröffentlichungen (ScienceDirect: 9; EBSCOhost: 18; in beiden: 3). Darüber hinaus haben wir unsere automatisierte systematische Literaturanalyse um eine händische Suche über GoogleScholar ergänzt und 22 weitere Beiträge aufgrund ihrer Relevanz für unsere Forschungsfrage in die Stichprobe aufgenommen. Dabei handelt es sich neben ausgewählten Journalartikeln insbesondere um sog. graue Literatur, die zumeist nicht in wissenschaftliche Literaturdatenbanken aufgenommen wird (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2: Vorgehen bei der systematischen Literaturanalyse



Quelle: Eigene Darstellung.

¹ Da bei anderssprachigen Veröffentlichungen (z.B. in deutscher, spanischer oder französischer Sprache) Titel, Abstract und Verschlagwortung auf Englisch übersetzt werden, erfasst die Schlagwortsuche in englischer Sprache alle in den Datenbanken erfassten Artikel.

Die endgültige Stichprobe umfasst damit 52 Beiträge, die durch mehrere Forscherinnen analysiert und hinsichtlich der Forschungsfragen synthetisiert wurden (vgl. Denzin 2017; Flick 2011).

3.2 Bestandsaufnahme der ausgewählten Literatur

Von dem Konzept der unternehmerischen Ökosysteme ausgehend lassen sich die als relevant identifizierten Beiträge anhand ihres thematischen Schwerpunkts den zwei Kategorien „Geschlechtersensible Ausgestaltung institutioneller Rahmenbedingungen“ und „Geschlechtersensible Ausgestaltung der Ressourcenverfügbarkeit“ zuordnen. Zur ersten Kategorie zählen Beiträge, die untersuchen, wie institutionelle Maßnahmen zur Ausgestaltung der formellen und informellen Rahmenbedingungen die unternehmerische Tätigkeit von Frauen beeinflussen. In die zweite Kategorie fallen Beiträge, die den Einfluss institutioneller Maßnahmen auf die Verfügbarkeit der Ressourcen in einem unternehmerischen Ökosystem betrachten weibliches Unternehmertum begünstigen. Hier geht es insbesondere um die Auswirkung von finanziellen Unterstützungsmaßnahmen, der Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowie um Maßnahmen zur Förderung des Human- und Sozialkapitals, die die Verfügbarkeit von Ressourcen beeinflussen (vgl. Übersicht 1).

Übersicht 1: Kategorisierung der relevanten Literatur

Kategorie	Unterkategorie	Beiträge
Geschlechtersensible Ausgestaltung institutioneller Rahmenbedingungen	Formelle institutionelle Rahmenbedingungen (16)	Brush et al. (2019); Bullough et al. (2017); Cachón et al. (2018); Cantú Cavada et al. (2018); Conroy/Low (2022); Dy (2022); Franklin/Dutta (2022); Hechavarría/Ingram (2019); Henry et al. (2022); Johnston et al. (2022); Orser et al. (2019); Raghupathi/Raghupathi (2017); Robichaud et al. (2018); Sperber/Linder (2019); Terjesen/Lloyd (2015); Trifilova et al. (2014)
	Informelle institutionelle Rahmenbedingungen (15)	Bergmann et al. (2018); Bullough et al. (2017); Cantú Cavada et al. (2018); Cullen/Archer-Brown (2020); Dy (2022); Foss et al. (2019); Ganna et al. (2020); GEM (2022); Gimenez-Jimenez et al. (2020); Halabisky (2017); Hechavarría/Ingram (2019); Pettersson et al. (2017); Terjesen/Lloyd (2015); Terjesen (2016); Warnecke (2014)
Geschlechtersensible Ausgestaltung der Ressourcenverfügbarkeit	Finanzielle Unterstützung (11)	Caliendo/Künn (2015); Castellaneta et al. (2020); Chinta et al. (2016); Coleman et al. (2019); Halabisky (2017); Hechavarría/Ingram (2019); Henry et al. (2022); Malmström et al. (2017); Morazzoni/Sy (2022); Srhoj et al. (2022); Welsh et al. (2021)
	Förderung der Infrastruktur zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie (12)	Blien/Hirschenauer (2020); Brush et al. (2017); Caliendo/Künn (2015); Ekinsmyth (2022); Foley et al. (2018); Halabisky (2017); Joonas (2017); Kaciak/Welsh (2020); Noseleit (2014); Pal et al. (2022); Sperber/Linder (2019); Thébaud (2015)
	Förderung des Human- und Sozialkapitals (13)	Appelstrand/Lidestav (2015); Brush et al. (2017); Cantú Cavada et al. (2018); Conroy/Low (2022); Halabisky (2017); Hassan et al. (2020); Hechavarría/Ingram (2019); Kazumi/Kawai (2017); OECD (2017); OECD (2020); Simarasl et al. (2022); Sperber/Linder (2019); Welsh et al. (2023)

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Zusammenstellung.

4 Geschlechtersensible Ausgestaltung des unternehmerischen Ökosystems aus Sicht der Wissenschaft

Im Folgenden führen wir die wissenschaftlichen Erkenntnisse zu den Auswirkungen von institutionellen Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit auf Unternehmerinnen – systematisiert anhand der Elemente unternehmerischer Ökosysteme – zusammen.

4.1 Geschlechtersensible Ausgestaltung institutioneller Rahmenbedingungen

4.1.1 Formelle Rahmenbedingungen

Verschiedene Studien zeigen, dass Frauen und Männer die Rahmenbedingungen und die Verfügbarkeit von Unterstützungsangeboten eines unternehmerischen Ökosystems unterschiedlich wahrnehmen, sie unterschiedlich nutzen und damit auch unterschiedliche Ergebnisse erzielen bzw. nicht in gleicher Weise davon profitieren (vgl. Brush et al. 2019; Robichaud et al. 2018). Dies ist u.a. darauf zurückzuführen, dass sich einerseits die Treiber und Hemmnisse des Unternehmertums von Frauen und Männern unterscheiden (vgl. Franklin/Dutta 2022). Andererseits gehen Frauen und Männer bei einer Unternehmensgründung strategisch unterschiedlich vor (vgl. dazu Dy 2022; Sperber/Linder 2019). Ein Überblick über die Beiträge, die die Auswirkungen formeller Rahmenbedingungen auf die Selbstständigkeit von Frauen und die Bedeutung von institutionellen Maßnahmen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums untersuchen, bietet Übersicht 2.

Übersicht 2: Beiträge zu den Auswirkungen formeller Rahmenbedingungen auf Unternehmerintum

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zu <i>formellen Rahmenbedingungen</i>
Brush et al. (2019); keiner; konzeptionell;	<ul style="list-style-type: none"> - Überblick über Konzepte zu unternehmerischen Ökosystemen; - Welche Rolle spielt das Geschlecht in Ökosystemen auf institutioneller, organisatorischer und individueller Ebene? 	<ul style="list-style-type: none"> - Institutionen als Teil des unternehmerischen Ökosystems, welche das Unternehmen beeinflusst, aber auch beeinflusst wird; - Häufig Benachteiligung von Frauen beim Zugang zu Ressourcen, finanziellen Mitteln und institutioneller Unterstützung.
Bullough et al. (2017); länderübergreifend; Mixed-methods	Untersuchung der Auswirkungen von Kultur und insbesondere des Kollektivismus auf die Unternehmen von Frauen.	<ul style="list-style-type: none"> - Institutionelles Kollektiv als Rahmenbedingung mit mittelbarem Einfluss auf die Art und Weise, wie sich der Kollektivismus einer Gruppe auf weibliches Unternehmertum auswirkt; - Familiäre Unterstützung von größerer Bedeutung für Unternehmerinnen als Unterstützung aus dem institutionellen Kollektiv.
Cachón et al. (2018); Mexiko; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Welche Faktoren tragen zum Unternehmenserfolg von Unternehmern/Unternehmerinnen bei? - Analyse geschlechterspezifischer Wahrnehmungsunterschiede von Unternehmenserfolg und Leistungsbewertung; Bewertung des Zusammenhangs zwischen Erfolgsfaktoren und Unternehmensleistung. 	<ul style="list-style-type: none"> - Keinen signifikanten Einfluss einer zufriedenstellenden, staatlichen Unterstützung auf den Erfolg von Unternehmerinnen; - Familiäre Unterstützung als wichtiger Erfolgsfaktor für Unternehmerinnen; - Frauen erhalten häufiger Unterstützung durch ihre Ehepartner bei der Unternehmensplanung, finanziellen und technologischen Aktivitäten.
Cantú Cavada et al. (2018); Mexiko; qualitativ	Analyse der Bedeutung staatlicher/nichtstaatlicher institutioneller Unterstützung, wachsendem Unternehmertum, sozialem Bewusstsein und der Stärkung der Rolle der Frau für weibliches Unternehmertum.	<ul style="list-style-type: none"> - Formelle und informelle Institutionen prägen das soziale Bewusstsein und die Rolle der Frau in einer Gesellschaft; beeinflussen die Gleichberechtigung der Geschlechter.
Conroy/Low (2022) USA; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des Unternehmertums (Startups) in Abhängigkeit vom regionalen Pro-Kopf-Einkommen; - Welche Unterschiede zeigen sich für (kleine) von Frauen geführte Start-ups und Start-ups in ländlichen Bezirken? 	<ul style="list-style-type: none"> - U-förmiger Zusammenhang zwischen Wirtschaftsentwicklung und Anteil der Selbstständigen insgesamt sowie für von Frauen geführten Unternehmen; - Gründungen aus der Not heraus eher in Gebieten mit niedrigerem Pro-Kopf-Einkommen; - U-förmiger Zusammenhang zw. Gründungsrate von Frauen und dem Pro-Kopf-Einkommen variiert regional; macht regional differenzierte Förderung weiblichen Unternehmertums erforderlich.
Dy (2022); keiner; konzeptionell	Kritische Auseinandersetzung mit dem Potenzial digitalen Unternehmertums und der Selbstständigkeit zur Verringerung sozialer Ungleichheit aus theoretischer Perspektive.	<ul style="list-style-type: none"> - Entwicklung einer kritisch-sozialen Perspektive auf digitales Unternehmertum; - Ableitung einer neuartigen Typologie der Unternehmenslandschaft; - Arbeitet die Bedeutung sozialer Aspekte für digitales Unternehmertum heraus.
Franklin/Dutta (2022) länderübergreifend; quantitativ	Analyse der Auswirkungen kultureller Faktoren auf weibliches Unternehmertum.	<ul style="list-style-type: none"> - Eine Frau zu sein, senkt die Wahrscheinlichkeit, selbständig zu sein; - Unabhängigkeit und das Gefühl der Kontrolle über das eigene Leben begünstigen weibliches Unternehmertum; - Gehorsam als gesellschaftliche Wertevorstellung konterkariert weibliches Unternehmertum.
Hechavarría/Ingram (2019) länderübergreifend; quantitativ	Analyse des Einflusses des unternehmerischen Ökosystems auf die Prävalenz der unternehmerischen Tätigkeit von Männern und Frauen.	<ul style="list-style-type: none"> - Frauen sind im unternehmerischen Ökosystem häufig gegenüber Männern benachteiligt; - Frauen werden von mehr Komponenten des Ökosystems beeinflusst als Männer; - Mangelnde Effektivität staatlicher Unterstützungsprogramme aufgrund hohen bürokratischen Aufwands.

Fortsetzung Übersicht 2

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zu <i>formellen Rahmenbedingungen</i>
Henry et al. (2022) Kanada, Irland, USA; qualitativ	Untersuchung der Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzkapital auf nationaler und regionaler Ebene	<ul style="list-style-type: none"> - Staatliche Institutionen unterstützen weiterhin die Vorstellung eines Defizit-Modell des Unternehmertums von Frauen; Identifikation von Unternehmerinnen als diejenigen mit zusätzlichem Unterstützungsbedarf; - Dauerhaftigkeit der Maßnahmen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums fehlt.
Johnston et al. (2022) Frankreich, UK; qualitativ	Analyse der Hemmnisse für Unternehmerinnen, indem Erfahrungen von Unternehmerinnen mit staatlichen Maßnahmen zur Unterstützung weiblichen Unternehmertums untersucht werden.	<ul style="list-style-type: none"> - Im Vergleich zu England bietet Frankreich Unternehmerinnen mehr Unterstützung; - Die Bedingungen der staatlichen Unterstützungsmaßnahmen in England und die damit verbundene Bürokratie konterkarieren die Selbstständigkeit von Frauen.
Orser et al. (2019); USA quantitativ	Studie untersucht die Wirksamkeit von Zertifizierungen, insbesondere von Unternehminnen, in Bezug auf die Häufigkeit, mit der sich KMU um US-Beschaffungsaufträge bewerben und diese erfolgreich abschließen.	<ul style="list-style-type: none"> - Es gibt keine geschlechterspezifischen Unterschiede zwischen der Gebotshäufigkeit und dem Gebotserfolg; - Erleichterung des Zugangs zu öffentlichen Beschaffungsaufträgen für Unternehmerinnen durch Zertifizierungsprogramme ist unwirksam; - Wesentliche Determinanten für die Wahrscheinlichkeit und Erfolgsquoten sind Unternehmensgröße und Branche.
Raghupathi/Raghupathi (2017) länderübergreifend; quantitativ	Analyse von Unternehmertum und seinen Triebfedern auf Länderebene (institutioneller Rahmenbedingungen, Finanzen, Bildung).	<ul style="list-style-type: none"> - Einkommensniveau des Landes beeinflusst Unternehmertum.
Robichaud et al. (2018); Kanada; quantitativ	Analyse geschlechtsspezifischer Gemeinsamkeiten und Unterschiede in Bezug auf ihre Wahrnehmung von Erfolg und im Hinblick auf allgemeine Erfolgsfaktoren.	<ul style="list-style-type: none"> - Frauen stufen politische Unterstützungsmaßnahmen als wichtiger für unternehmerischen Erfolg ein als Männer; - Unabhängig vom Geschlecht: Keine gezielte Suche nach Unterstützungsmaßnahmen.
Sperber/Linder (2019) USA; quantitativ	Analyse von geschlechterspezifischen Unterschieden in der Wahrnehmung von Unterstützung für Gründungsaktivitäten im unternehmerischen Ökosystem und deren Auswirkungen auf die Unternehmensführung.	<ul style="list-style-type: none"> - Frauen nehmen staatliche Unterstützung im unternehmerischen Ökosystem anders wahr als Männer; - Unterschiedliche Wahrnehmung wirkt sich auf die Art und Weise aus, wie bei einer Unternehmensgründung strategisch vorgegangen wird.
Terjesen/Lloyd (2015) länderübergreifend; qualitativ	Analyse der Erfolgsfaktoren für substanzielle Gründungen auf der Basis des Female Entrepreneurship Index (FEI).	<ul style="list-style-type: none"> - Bedingungen für Unternehmerinnen hängen direkt mit der wirtschaftlichen Entwicklung und der Entwicklung des BIP des Landes zusammen; Orientierung am Pro-Kopf-BIP zeigt für europäische Länder bessere Bedingungen für weibliches Unternehmertum als zu erwarten war; - Für Dtl. gilt: sehr gutes institutionelles Umfeld im Hinblick auf das Unternehmensrisiko, schlechtere Bedingungen bspw. bei neuen Technologien, beim Anteil der weiblichen Bevölkerung, der einen Unternehmer persönlich kennt, bei Opportunity Recognition und bei Wahrnehmung von Fähigkeiten.
Trifilova et al. (2014); Russland/Kasachstan; qualitativ	Auf der Institutionentheorie basierende Analyse des unternehmerischen Umfelds von Unternehmerinnen, insbesondere staatlicher Förderprogramme und Verfügbarkeit finanzieller Mittel.	<ul style="list-style-type: none"> - Obwohl institutionelle Unterstützung vorhanden ist, nutzen Unternehmerinnen staatliche Programme oder Unterstützungsmaßnahmen nicht aktiv; - Wissen zu den Programmen fehlt oder Inanspruchnahme wird als zu komplex und anspruchsvoll empfunden.

Im Hinblick auf die formellen Rahmenbedingungen spielt der Grad der gesellschaftlichen Geschlechtergleichstellung eine wichtige Rolle für die unternehmerische Selbstständigkeit von Frauen: In diesem Zusammenhang werden für die unternehmerische Tätigkeit von Frauen ein hohes Maß an Gleichstellung in der Wirtschaft (ermittelt anhand des Glass Ceiling Index)² und eine hohe Beschäftigungsquote von Frauen (vgl. Bullough et al. 2017; Hechavarría/Ingram 2019) sowie niedrige Marktzutrittsbarrieren (vgl. Terjesen/Lloyd 2015) als bedeutsam identifiziert. Raghupathi/Raghupathi (2017) verweisen in ihrer länderübergreifenden Studie zu den Triebfedern von Unternehmertum darauf, dass zielgerichtete institutionelle Anreize zur Geschlechtergleichstellung in der Wirtschaft, die allgemein die Erwerbsbeteiligung von Frauen anregen sollen, somit auch gezielt zur Gründungsförderung eingesetzt werden können. Im Unterschied zu Unternehmern schätzen Unternehmerinnen zufriedenstellende, staatliche Unterstützungsmaßnahmen als bedeutend für den Erfolg ihrer Unternehmen ein, wie eine Studie von Robichaud et al. (2018) zeigt, die sich mit geschlechterspezifischen Unterschieden in der Wahrnehmung von unternehmerischen Erfolg und Erfolgsfaktoren beschäftigt. Ein Beispiel hierfür wäre die Vergaberegulierung im öffentlichen Beschaffungswesen mit dem Ziel, den Zugang zu öffentlichen Beschaffungsaufträgen für Unternehmerinnen zu erleichtern. In den USA erfolgt dies beispielsweise durch Zertifizierungsprogramme (vgl. Orser et al. 2019). Allerdings zeigt die Studie von Orser et al. (2019), dass sich die Gebotshäufigkeit bzw. -erfolg von Unternehmerinnen hierdurch nicht immer erhöht. Kleinere, mehrheitlich von Frauen geführte Unternehmen beteiligen sich seltener und mit weniger Erfolg an öffentlichen Ausschreibungen (vgl. Orser et al. 2019).

Beeinflusst wird weibliches Unternehmertum auch durch den Zugang zu Informationen und den Umfang bürokratischer Hürden: Obwohl eine Vielzahl staatlicher Unterstützungsmaßnahmen in vielen Ländern existiert, nutzen Unternehmerinnen ebenso wie Unternehmer diese oft nicht. Entweder, weil sie nicht wissen, dass es solche Programme gibt oder weil die Inanspruchnahme als zu komplex und anspruchsvoll empfunden wird (vgl. Robichaud et al. 2018; Trifilova et al. 2014). Johnston et al. (2022) zeigen in ihrer Studie, dass sich ein hoher Bürokratieaufwand negativ auf die unternehmerische Tätigkeit, vor allem von Frauen, auswirken kann (siehe auch Huarng et al. 2012; Panda 2018; Treanor/Henry 2010). Dies gilt insbesondere dann, wenn Unternehmerinnen

² Deutschland liegt unter dem OECD-Durchschnitt (vgl. <https://www.economist.com/graphic-detail/glass-ceiling-index>).

bspw. mit Care-Aufgaben betraut sind, die ihre zeitlichen Kapazitäten für operative Unternehmensaufgaben beschränken (vgl. Johnston et al. 2022; Sullivan 2018). Hechavarría/Ingram (2019) fanden in ihrer quantitativen Studie heraus, dass die fehlende Wirksamkeit von öffentlichen Programmen zur Unterstützung von Unternehmensgründungen durch Frauen u.a. auf den damit verbundenen hohen bürokratischen Aufwand zurückgeführt werden kann. Zudem zeigen sie, dass Frauen die Auswirkungen von Bürokratie, die Zeit- und Opportunitätskosten verursacht, stärker wahrnehmen als Männer.

Nicht durch institutionelle Maßnahmen beeinflussbar, aber trotzdem bedeutend für die Gründungsaktivitäten von Frauen und ihren Unternehmenserfolg, sind die individuelle Freiheit in einer Gesellschaft und die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Bullough et al. (2017) und Cachón et al. (2018) zeigen in ihren Untersuchungen, dass ein hoher Grad an individueller Freiheit die Selbstständigkeit von Frauen begünstigt. Gute Bedingungen für Unternehmerinnen in einem Land hängen direkt mit einer guten wirtschaftlichen Entwicklung (gemessen am BIP) zusammen (vgl. Terjesen/Lloyd 2015). Conroy/Low (2022) konnten für ländliche Regionen in den USA einen U-förmigen Zusammenhang zwischen dem Pro-Kopf-Einkommen in der Region und der Gründungsquote von Frauen feststellen. Sie leiten daraus einen bereits im internationalen Vergleich festgestellten Zusammenhang ab, nach dem hohe Gründungsquoten in wenig entwickelten Ländern eher Gründungen aus der Not heraus darstellen, während ökonomisch starke Volkswirtschaften eher hohe Quoten an Chancengründungen durch Frauen aufweisen.

Die formellen Rahmenbedingungen, die ihren Ausdruck bspw. in der Verfassung, in Gesetzen oder auch Verträgen finden und die die Spielregeln unternehmerischen Handelns bestimmen, werden durch die informellen Rahmenbedingungen erweitert und unterstützt. Formelle und informelle Rahmenbedingungen bedingen sich dabei gegenseitig (vgl. Henry et al. 2022). Die Bedeutung dieser informellen Rahmenbedingungen für das Unternehmertum von Frauen wird im Folgenden näher beleuchtet.

4.1.2 Informelle Rahmenbedingungen

Insbesondere die informellen Rahmenbedingungen wie die Kultur unternehmerischer Selbstständigkeit sowie die gesellschaftlichen Erwartungen, Einstellungen und Normen, die das Unternehmertum, aber auch Geschlechterrollenbilder betreffen (vgl. North 1992), werden vielfach als prägend für die Gründungsneigung von Frauen betrachtet (vgl. Bullough et al. 2017; Hechavarría/Ingram

2019). Einen Überblick über die Beiträge, die die Auswirkungen informeller Rahmenbedingungen auf die Selbstständigkeit von Frauen und die Bedeutung institutioneller Maßnahmen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums untersuchen, bietet Übersicht 3.

Übersicht 3: Beiträge zu den Auswirkungen informeller Rahmenbedingungen auf Unternehmerintum

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zu <i>informellen Rahmenbedingungen</i>
Bergmann et al. (2018) Deutschland; quantitativ	Untersuchung der Faktoren, die die Wahrnehmung des unternehmerischen Klimas von Studierenden an ihrer Hochschule beeinflussen.	<ul style="list-style-type: none"> - Maßnahmen zur Förderung des Unternehmertums an Universitäten wirken sich positiv auf die Wahrnehmung des unternehmerischen Klimas durch die Studierenden aus; - Wahrnehmung hängt von der Herkunft und dem Geschlecht der Studierenden ab; - Aufnahme von Entrepreneurship-Inhalten in den regulären Lehrplan von Universitäten fördert das Bewusstsein von Studierenden für Unternehmertum.
Bullough et al. (2017) länderübergreifend; Mixed-methods	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Auf gesellschaftlicher Ebene beeinflussen Erwartungen und Normen in Bezug auf die Tätigkeit von Frauen weibliches Unternehmertum; - In Familien mit Unternehmerinnen als Rollenvorbilder, wird es für nachfolgende weibliche Generationen leichter, selbst Unternehmerin zu werden.
Cantú Cavada et al. (2018) Mexiko; qualitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Gesellschaftliche Einstellung und vorherrschende Werte und Normen sind entscheidend für die Schaffung einer Unternehmenskultur; - Formelle und informelle Institutionen prägen das soziale Bewusstsein und die Rolle der Frau in einer Gesellschaft; beeinflussen die Gleichberechtigung der Geschlechter.
Cullen/Archer-Brown (2020) Türkei, UK; quantitativ	Analyse der Auswirkungen des kulturellen Umfeldes auf Unternehmerinnen, insbesondere auf die Vernetzungsstrategien, die Wachstumsorientierung, das Arbeitsverhalten, die Branchenpräferenz und die Unternehmensstrukturen.	<ul style="list-style-type: none"> - Hohe Machtdistanz manifestiert sich in den niedrigeren Bildungsabschlüssen türkischer Frauen im Vergleich zu Britinnen, da der Zugang von Frauen zur Bildung aufgrund patriarchalischer Kulturmuster eingeschränkt ist; - Kollektivismus und Machtdistanz erweisen sich als wichtigste Determinanten der Selbstständigkeit von Frauen: Britische Unternehmerinnen führen häufiger Einzelunternehmen, während türkische Unternehmerinnen verwandte Geschäftspartner haben; - Verwandte Geschäftspartner als Konfliktpotenzial und Hindernis für Unabhängigkeit, Autonomie und Kontrollmöglichkeiten.
Dy 2022 keiner; konzeptionell	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Unabhängigkeit und das Gefühl der Kontrolle über das eigene Leben begünstigen weibliches Unternehmertum; - Gehorsam als gesellschaftliche Wertevorstellung konterkariert weibliches Unternehmertum.
Foss et al. (2019) keiner; SLR	Analyse der Bedeutung politischer Maßnahmen als Kernkomponente des unternehmerischen Ökosystems für weibliches Unternehmertum und der Veränderung politischer Maßnahmen der Wissenschaftler mit der Entwicklung des Forschungsfelds des weiblichen Unternehmertums.	<ul style="list-style-type: none"> - Aus der Forschung zu weiblichem Unternehmertum abgeleitete politische Maßnahmen meist vage und konservativ; konzentrieren sich auf Identifikation von Qualifikationsdefiziten bei Unternehmerinnen, die behoben werden müssen; - Zu isolierte und zu individualistische Betrachtung wahrgenommene Problem; - Trotz steigender Artikelzahl, die sich mit politischen Implikationen befassen, variiert die Art der politischen Implikationen unabhängig von der jeweiligen theoretischen Perspektive kaum.
Ganna et al. (2020) Länderübergreifend; Quantitativ	Analyse kontextspezifischer Unterschiede bei unternehmerischen Tätigkeiten, insbesondere Untersuchung der Rolle des Geschlechts bei der unternehmerischen Tätigkeit.	<ul style="list-style-type: none"> - Geschlecht beeinflusst den Grad der unternehmerischen Aktivität, die durch staatliche Förderprogramme und soziokulturelle Faktoren ebenfalls erheblich beeinflusst werden; - Zeigt die Abhängigkeit zwischen der Schaffung von Unterstützung für Unternehmerpersonen durch staatliche Programme und die Auswirkungen sozialer und kultureller Normen auf die unternehmerische Tätigkeit.

Fortsetzung Übersicht 3

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zu <i>informellen Rahmenbedingungen</i>
GEM (2022) länderübergreifend; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Trendanalyse des Unternehmertums von Frauen in 47 Ländern, 5 Regionen und 3 Einkommensstufen; - Betrachtung globaler und regionaler Trends und Auswirkungen von Pandemien. 	<ul style="list-style-type: none"> - Obwohl sich Geschlechterrollen weltweit verändern, zeigen sich der Einfluss und das Fortbestehen traditioneller geschlechtsspezifischer Überzeugungen in den Gründen, warum Frauen Unternehmen gründen oder aufgeben, sowie in kulturellen Wahrnehmungen und Stereotypen, die Unternehmerinnen unterstützen oder einschränken; - Geschlechtsspezifische Überzeugungen und eine geschlechtsspezifische Arbeitsteilung im Haushalt beeinflussen die Optionen, die Frauen in unterschiedlichen sozialen Kontexten zur Verfügung stehen; - Im Vergleich zu einkommensschwachen Ländern bestehen in einkommensstarken Ländern zwar mehr Alternativen für eine unternehmerische Tätigkeit, diese stehen aber vor allem Männern zu Verfügung.
GEM (2023) länderübergreifend; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Trendanalyse des Unternehmertums von Frauen (49 Länder, 5 Weltregionen, 3 nationalen Einkommensniveaus); - Fokus auf wichtigsten GEM-Indikatoren nach Land, Region und nationalem Einkommensniveau (inkl. geschlechtsspezifischer Unterschiede bei den Beteiligungsquoten zu verschiedenen Zeitpunkten im unternehmerischen Lebenszyklus); - Betrachtung von Schlüsselthemen, um geschlechtsspezifische Muster besser zu verstehen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Keine gute Unterstützung von Unternehmerinnen mit hohem Potenzial durch bestehende Programme; - Häufig Einstufung von Frauen als unzureichende Unternehmerinnen, was zu schädlichen Stereotypen beiträgt, die den Zugang zu Ressourcen und Unterstützung einschränken; - Stereotypen beeinflussen die Selbstständigkeitsentscheidungen von Frauen, untergraben das Vertrauen der Frauen in ihre eigenen Fähigkeiten und begrenzen Zugang zu wichtigen Ressourcen und das Ausschöpfen unternehmerischer Gelegenheiten; - Frauen glauben seltener als Männer, dass sie über Fähigkeiten/Wissen für eine Unternehmensgründung verfügen, lassen sich häufiger von der Angst zu Scheitern abschrecken, nehmen seltener unternehmerische Gelegenheiten wahr.
Gimenez-Jimenez et al. (2020) länderübergreifend; quantitativ	Analyse des Einflusses informelle Institutionen (Männlichkeit, Machtdistanz, Individualismus und Nachsicht) auf die Beziehung zwischen formellen Institutionen (öffentliche Ausgaben für Kinderbetreuung und die Dauer des Elternurlaubs) und der Wahrscheinlichkeit, dass Frauen Unternehmerinnen werden.	<ul style="list-style-type: none"> - Informelle Institutionen können das Unternehmertum von Frauen erleichtern oder einschränken, indem sie die Wirkung formeller Institutionen beeinflussen; - Formelle Institutionen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums insbesondere in Ländern mit einem hohen Maß an Männlichkeit, Individualismus und Kultur der Zustimmung nur begrenzt wirksam; - Um den Einfluss informeller Institutionen zu begrenzen, sollten institutionelle Unterstützungsmaßnahmen langfristig angelegt sein.
Halabisky (2017) EU, Kanada konzeptionell	Erörterung verschiedener Lösungsansätze, wie die Politik die Kluft zwischen Männern und Frauen im Unternehmertum überbrücken kann.	<ul style="list-style-type: none"> - Vorbilder und soziales Umfeld beeinflussen, ob eine Person ein Unternehmen gründet; - Es ist wichtig, Unternehmerinnen als Vorbilder zu fördern.
Hechavarría/Ingram (2019) Länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmertum als vielschichtiges sozialökonomisches Phänomen, bei welchem institutionelle Anreize individuelle Fähigkeiten und Handlungen bestimmen; - Weibliches Unternehmertum insbesondere in unternehmerischen Ökosystemen mit normativer, das Unternehmertum unterstützender Kultur.

Fortsetzung Übersicht 3

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zu <i>informellen Rahmenbedingungen</i>
Pettersson et al. (2017) Dänemark, Norwegen, Schweden; qualitativ	Analyse feministischer politischer Ansätze zur Förderung des Unternehmertums von Frauen: Wie argumentieren diese im Hinblick auf das Unternehmertum von Frauen, wie werden Frauen positionieren und welche Annahmen vertreten sie in Bezug auf Frauen und ihre Unternehmen?	<ul style="list-style-type: none"> - In Skandinavien wird oft dem Wirtschaftswachstum in neoliberaler Weise der Vorrang gegeben; Frauen als ungenutzte Ressource, deren Förderung auf die Steigerung des Wirtschaftswachstums abzielt; - Unternehmerinnen im Vergleich zur männlichen Norm oft als unzureichend eingestuft; - Vorstellung darüber, wie eine Geschlechtergleichstellung erreicht werden könnte, fehlen; - Keine politischen Bemühungen, sozialen (i.S. v. Unternehmertum als Mittel zum Wohlstand/zur finanziellen oder sonstigen Unabhängigkeit) oder gesellschaftlichen Wandel zur Veränderung (männlichen) Unternehmernorm oder durch die Infragestellung geschlechtsspezifischer sozialer Hierarchien für Frauen herbeizuführen.
Terjesen/Lloyd (2015) länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Grundlegend für die Gründungsneigung von Frauen: gesell. Einstellungen, Normen, Werte und rechtliche Rahmenbedingungen, die den Zugang von Frauen zu Ressourcen beeinflussen; - Akzeptanz von Frauen in Führungspositionen und das Sammeln von Berufserfahrung in allen Sektoren erleichtert den Ressourcenzugang.
Terjesen (2016) keiner; konzeptionell	Systematische Bewertung von Determinanten institutioneller Rahmenbedingungen als Einflussfaktoren potenzialreicher Gründungen.	<ul style="list-style-type: none"> - Individuelle, unternehmerische Einstellung und institutionelle Faktoren, die mit kontextabhängigen Wachstumschancen von Unternehmen zusammenhängen, beeinflussen das Vorhandensein an potenzialträchtigen Unternehmen; - Höhere Gründungsaktivität von Frauen hängt mit einer positiven Wahrnehmung von weiblichen Führungskräften und dem Vorhandensein eines breiten Spektrums an soziokultureller Unterstützung, wie z. B. dem Zugang zu Kinderbetreuung, zusammen.
Warnecke (2014); keiner; konzeptionell	Analyse der Mikrofinanzierung als Finanzierungsinstrument von Unternehmertum, insbesondere ihres partizipativen und gemeinschaftsbildenden Charakters.	<ul style="list-style-type: none"> - Programme zur Förderung des Unternehmertums beruhen häufig auf falschem, voreingenommenem Bild des Unternehmers; insbesondere in Industrieländern wird Entrepreneurship als männlich angesehen und entsprechend linguistisch verknüpft; - Wirkt sich auf Entwicklungsprozesse und Unternehmenserfolg aus; - Unternehmern werden Chancengründungen zugeschrieben, Unternehmerinnen oftmals als Gründerinnen aus der Not heraus eingeschätzt.

© IfM Bonn

Bilder und Zuschreibungen, die das Unternehmertum und die Unternehmerperson betreffen, basieren implizit nach wie vor auf männlichen Stereotypen und können daher nicht als geschlechtsneutral betrachtet werden (vgl. GEM 2022; GEM 2023; Pettersson et al. 2017). Dies wirkt sich insbesondere auf das Bild von Unternehmerinnen in der Gesellschaft aus und beeinflusst die Selbstwahrnehmung der Frauen als Unternehmerinnen. Ein Vergleich auf Basis des Global Entrepreneurship Monitors (GEM) zeigt, dass es Frauen insgesamt als schwieriger empfinden, ein Unternehmen zu gründen, dass sie häufiger glauben, nicht über die dafür notwendigen Fähigkeiten zu verfügen, und seltener als Männer unternehmerische Chancen wahrnehmen. Dies gilt insbesondere in Ländern mit höheren Einkommen, zu denen auch Deutschland zählt (vgl. GEM 2023).

Geschlechterstereotype schlagen sich auch in der Ausgestaltung institutioneller Rahmenbedingungen und von Förderprogrammen für (künftige) Unternehmerinnen und Unternehmer nieder: So zeigt Warnecke (2014) in ihrer Literaturanalyse zum Rollenbild der Unternehmerperson, dass sich das historisch männlich geprägte Unternehmergebild, insbesondere in Industrieländern wie Deutschland, in der sprachlichen Ausgestaltung von Unterstützungsangeboten widerspiegelt. Während Chancengründungen eher Männern zugeschrieben werden, werden Frauen oftmals als Unternehmerinnen aus der Not heraus eingeschätzt (vgl. Warnecke 2014). Dass Unternehmerinnen im Vergleich zur männlichen Norm als unzureichend wahrgenommen werden, zeigen auch Pettersson et al. (2017) in ihrer Studie für Dänemark, Norwegen und Schweden und kritisieren, dass die Förderung weiblichen Unternehmertums häufig lediglich dazu dient, ungenutzte Potenziale für mehr Wirtschaftswachstum zu erschließen. Der Global Entrepreneurship Monitor (2023) stellt fest, dass insbesondere Unternehmerinnen mit hohem Potenzial im Hinblick auf die Schaffung von Arbeitsplätzen, die Entwicklung von Innovationen und die Ausrichtung auf große Märkte häufig nicht gut unterstützt werden. Vorherrschende gesellschaftliche Werte und Normen und das daraus resultierende Unternehmergebild beeinflussen jedoch nicht nur die Ausgestaltung der institutionellen Unterstützung, sondern auch deren Wirksamkeit (vgl. Ganna et al. 2020). Dies illustriert auch die Studie von Terjesen/Lloyd (2015): So gehört das institutionelle Umfeld für Unternehmerinnen mit hohem Potenzial in Deutschland der Studie nach zu den besten der Welt. Trotz dieser günstigen formellen Rahmenbedingungen schätzen Frauen in Deutschland ihre unternehmerischen Kompetenzen und ihre Wahrnehmung unternehmerischer Gelegenheiten als besonders gering ein (vgl. Terjesen/Lloyd 2015).

Öffentliche Ausgaben für Kinderbetreuung haben in männlich und individualistisch geprägten Gesellschaften, zu denen laut GEM (2023) die europäischen Länder und damit auch Deutschland zählen, nur eine geringe Wirkung auf die Gründungsneigung von Frauen und damit wenig Einfluss auf ihre Gründungsaktivitäten. Dies zeigen Gimenez-Jimenez et al. (2020) in ihrer Studie, in der sie länderübergreifend untersuchen, ob und inwieweit informelle Institutionen die Beziehung zwischen formellen Institutionen und der Wahrscheinlichkeit, dass Frauen Unternehmerinnen werden, beeinflussen. Neben der Gründungsneigung an sich, können informelle Institutionen auch den unternehmerischen Erfolg beeinflussen (vgl. Cullen/Archer-Brown 2020).³

Pettersson et al. (2017) bemängeln das Fehlen politischer Zielsetzungen, die auf die Gleichstellung der Geschlechter und die Veränderung männlich geprägter Unternehmensnormen abstellen. Diese werden als ein Schlüssel für eine wirksame Förderung weiblichen Unternehmertums identifiziert. Ein defizitäres Bild der Unternehmerin wird implizit auch in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit weiblichen Unternehmertum perpetuiert, wie Foss et al. (2019) in ihrer systematischen Literaturanalyse zur Bedeutung und Veränderung politischer Maßnahmen zur Förderung weiblichen Unternehmertums zeigen: So steigt zwar die Zahl wissenschaftlicher Beiträge, die sich mit politischen Implikationen der Begünstigung weiblichen Unternehmertums befassen. Die Art der empfohlenen politischen Maßnahmen, die nach wie vor meist darauf abzielen, Qualifikationsdefizite bei Unternehmerinnen zu identifizieren und zu beheben, verändert sich im Zeitverlauf jedoch kaum (vgl. Foss et al. 2019).

Ob eine Person den Weg in die Selbstständigkeit einschlägt, wird schließlich auch von Rollenvorbildern und ihrem sozialen Umfeld beeinflusst (vgl. u.a. Terjesen 2016). Steigen das gesellschaftliche Bewusstsein für und die Akzeptanz von Unternehmerinnen, fördert dies weibliches Unternehmertum künftiger Generationen (vgl. Cantú Cavada et al. 2018). Aus Sicht von Halabisky (2017) ist es daher wichtig, die Sichtbarkeit von Unternehmerinnen als Vorbilder für künftige Unternehmerinnengenerationen zu fördern. Denn gerade im Prozess der Entwicklung von Gründungsneigung bzw. zur Stärkung der Kultur unternehmerischer Selbstständigkeit, wird die Sichtbarkeit von Rollenvorbildern, die eine

³ So zeigen Cullen/Archer-Brown (2020) im Vergleich von Unternehmerinnen in der Türkei und dem Vereinigten Königreich, dass eine hohe Ausprägung von Machtdistanz, wie in der Türkei, Frauen den Weg zu hoher Bildung und damit zu ertragreichen innovativen Gründungen versperren kann.

Identifikationsmöglichkeit bieten, als bedeutsam erachtet (vgl. Halabisky 2017; zu Rollenvorbildern auch Terjesen 2016). Laut Terjesen (2016) führt eine positive Darstellung weiblicher Führungskräfte als Rollenvorbilder in Kombination mit hoher soziokultureller Unterstützung (u.a. durch Kinderbetreuungsangebote) zu einer höheren Gründungsneigung von Frauen, wie sie in ihrer systematischen Bewertung von Determinanten institutioneller Rahmenbedingungen als Einflussfaktoren potenzialreicher Gründungen zeigt. Wie wichtig die Identifizierbarkeit mit Rollenvorbildern ist, zeigt auch die Studie von Bergmann et al. (2018): Im Rahmen von Entrepreneurship-Kursen an deutschen Hochschulen wurde festgestellt, dass Männer die Gründungskultur an der Hochschule positiver bewerteten, wenn männliche Kollegen an Entrepreneurship-Kursen teilnahmen und davon berichteten. Auf Frauen und ihre Wahrnehmung der Gründungskultur hatte die Sichtbarkeit unternehmerisch aktiver männlicher Kollegen hingegen keinerlei Effekt (vgl. Bergmann et al. 2018).

4.2 Geschlechtersensible Ausgestaltung der Ressourcenverfügbarkeit

Die in einem unternehmerischen Ökosystem verfügbaren Ressourcen wirken sich auf das Unternehmertum von Frauen aus. Ihre Verfügbarkeit kann durch institutionelle Maßnahmen verbessert werden. Die Ergebnisse unserer systematischen Literaturanalyse zeigen, dass sich die Forschung seit 2013 insbesondere mit der Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen, der Bereitstellung öffentlicher Kinderbetreuung zur besseren Vereinbarkeit von Beruf und Familie und der Förderung des Human- und Sozialkapitals auseinandergesetzt hat.

4.2.1 Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen

Wissenschaftliche Studien identifizieren den Zugang zu Finanzmitteln oftmals als eine der größten Herausforderungen für die Gründung und das Wachstum der von Frauen geführten Unternehmen (siehe bspw. Alsos/Ljunggren 2017; Coleman et al. 2019; de Andrés/Gimeno/Mateos de Cabo 2021; Na/Erogul 2021). Die Erkenntnisse hierzu sind allerdings vielfältig und teilweise widersprüchlich. Ein Überblick über die Beiträge, die die Auswirkungen der Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen auf die Selbstständigkeit von Frauen und die Bedeutung institutioneller Maßnahmen für einen besseren Zugang von Unternehmerinnen zu finanziellen Ressourcen untersuchen, bietet Übersicht 4.

Übersicht 4: Beiträge zu den Auswirkungen der Verfügbarkeit von Finanzmitteln auf Unternehmerintentionen

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zur <i>Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen</i>
Caliendo/Künn (2015) Deutschland, Österreich; quantitativ	Analyse aktiver arbeitsmarktpolitischer Instrumente als ein geeignetes Instrument zur Verbesserung der Wiedereingliederungschancen arbeitsloser Frauen.	<ul style="list-style-type: none"> - Selbstständigkeit von Frauen als Möglichkeit zur Überwindung bestehender Arbeitsmarktbarrieren, um ökonomisch inaktive Frauen zu integrieren und ungenutzte Arbeitskräftepotenziale zu erschließen; - Selbstständige Beschäftigung schafft mehr Unabhängigkeit und Flexibilität, so dass sich Beruf und Familie besser vereinbaren lassen.
Castellaneta et al. (2020) Portugal; quantitativ	Analyse der Auswirkungen des Abbaus von Eintrittsbarrieren auf Frauen, die in das Unternehmertum eintreten, und auf Frauen, die in etablierten Unternehmen verbleiben.	<ul style="list-style-type: none"> - Verlassen bestimmte Gruppen von Mitarbeitern das Unternehmen, um zu gründen, kann dies für einige der "Verbleibenden" erhebliche, aber unvorhergesehene Auswirkungen auf ihre Fähigkeit haben, Werte zu schaffen und zu erhalten; - Kann geschlechterspezifische Lohnunterschiede in etablierten Unternehmen verstärken.
Chinta et al. (2016) USA; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Untersuchung des Zusammenhangs zwischen persönlichen Vermögensbeschränkungen und der Absicht, ein Unternehmen zu gründen bei Unternehmerinnen; - Analyse der Auswirkungen der Verfügbarkeit öffentlicher Finanzierungsmechanismen auf das Unternehmertum von Frauen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Durch öffentliche Finanzierungsprogramme kann der Mangel an persönlichem Vermögen und bestehenden Liquiditätsbeschränkungen, die Unternehmensgründungen behindern, abmildert werden; - Auch infrastrukturelle Unterstützung wie Inkubatoren und unternehmerische Programme an Universitäten senken die Hürden für eine Unternehmensgründung.
Coleman et al. (2019) länderübergreifend; qualitativ	Dokumentation von Maßnahmen und Praktiken zur Verbesserung des Zugangs von Unternehmerinnen zu Finanzkapital in Kanada, Deutschland, Irland, Norwegen und den Vereinigten Staaten.	<ul style="list-style-type: none"> - Kanada, Irland, Deutschland und die Vereinigten Staaten mit neoliberaler Perspektive, die Frauen als anders/fehlend und wirtschaftliches Kapital//Ressource betrachtet; - Politische Maßnahmen basieren auf der Notwendigkeit, mehr Frauen zu ermutigen, sich unternehmerisch zu betätigen und den Beitrag von Unternehmerinnen zur Wirtschaft durch Unternehmensgründung oder -wachstum zu erhöhen; - Soziale Werte des Unternehmertums (bspw. Beitrag zur Gemeinschaft, Konzentration auf benachteiligte Personen) oder persönliche Vorteile (bspw. wirtschaftliche Selbstständigkeit, finanzielle Effizienz, berufliche Zufriedenheit) werden im politischen Diskurs nicht berücksichtigt; - Verbesserung des Zugangs für Frauen zu Finanzmitteln durch Maßnahmen zur Beseitigung von Ungleichheiten, wie Finanzierungsquoten (Norwegen), Programme, die sicherstellen sollen, dass Frauen einen "fairen Anteil" an den Finanzmitteln erhalten (Irland, Norwegen, Deutschland, Kanada), und Gesetze zur Umstrukturierung des Finanzsystems für einen besseren Zugang für Unternehmerinnen (Vereinigte Staaten).
Halabisky (2017) EU, Kanada; konzeptionell	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Kreditgarantien als besonders wirksames Mittel, um den Zugang von Unternehmerinnen zu finanziellen Mitteln zu verbessern; - Kreditgarantien, die sich speziell an Frauen richten, zeigen in Kanada sowie der Europäischen Union tendenziell positive Wirkungen.

Fortsetzung Übersicht 4

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zur <i>Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen</i>
Hechavarría/Ingram (2019) länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Werden Unternehmerpersonen durch staatliche Programme unterstützt, kann das die unternehmerische Kapazität fördern, indem Transaktionskosten für Unternehmen gesenkt und das Humankapital der Gründerpersonen verbessert wird; - Mangelnde Effektivität der Förderung spezieller Zielgruppen (bspw. Frauen) im Vergleich zur breitenwirksamen Förderung.
Henry et al. (2022) Kanada, Irland, USA; qualitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Die Politik der drei Länder erkennt die Bedeutung von frauengeführten Unternehmen und hebt die Bedeutung des Zugangs zu Finanzmitteln als besondere Herausforderung für Unternehmerinnen hervor; - Unternehmerinnen werden in den Ländern als anders und unterstützungswürdig eingeschätzt; - Die Wirksamkeit von Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln ist vom jeweiligen Länderkontext abhängig und nur begrenzt auf andere Kontexte übertragbar.
Malmström et al. (2017) Schweden; Mixed-methods	Diskursanalyse anhand einer Reihe von Längsschnittbeobachtungen zu Entscheidungen staatlicher Risikokapitalgeber, um zu ermitteln, wie Geschlechterstereotypen bei der Unternehmerpotenzialbewertung im Rahmen der Risikokapitalvergabe sozial konstruiert und aktiviert werden.	<ul style="list-style-type: none"> - Entscheidungsprozesse und Finanzierungsentscheidungen staatlicher Risikokapitalgeber werden erheblich von einer stereotypen, geschlechtsspezifischen Wahrnehmung beeinflusst; - Konterkariert unternehmerische Potenziale von Frauen, da Frauen als ‚fehlend‘ wahrgenommen werden.
Morazzoni/Sy (2022) USA; quantitativ	Analyse der Auswirkungen einer geschlechtsspezifischen Diskrepanz beim Kreditzugang auf das Unternehmertum und die Fehlallokation von Inputs.	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmerinnen müssen eher mit einer Ablehnung von Kreditanträgen rechnen bei einem höherem durchschnittlichen Kapitalprodukt, was auf eine geschlechtsspezifische Kapitalfehlallokation hindeutet; - Nimmt mit dem Zugang zu Finanzmitteln von Unternehmerinnen ab und ist nicht auf Unterschiede in beobachtbaren individuellen oder Unternehmensmerkmalen zurückführbar; - Die geschlechtsspezifischen Unterschiede beim Kapitalzugang begründen den Großteil der geschlechtsspezifischen Unterschiede bei der Kapitalallokation.
Srhoj et al. (2022) Kroatien; experimentell	Evaluation der Wirkung von öffentlicher Mikrofinanzierung auf die Entwicklung von Unternehmerinnen nach der Finanzkrise 2008/2009.	<ul style="list-style-type: none"> - Ergebnisse zeigen einen Anstieg der Bankkredite und eine positive Wirkung der Mikrofinanzierung auf Umsatz, Wertschöpfung, Kapital, Beschäftigung und die allgemeine Faktorproduktivität für erfahrenere Unternehmerinnen; - Sind die finanziellen Zuschüsse zu gering, haben sie keine direkte Auswirkung auf die Unternehmensentwicklung, lindern jedoch Zeit- und Informationsbeschränkungen, indem Sie bspw. für Beratungs- oder Kinderbetreuungsleistungen genutzt werden.
Welsh et al. (2021) länderübergreifend; quantitativ	Analyse der Beziehungen zwischen wirtschaftlichem/politischem Länderkontext und der Bedeutung von Unternehmerinnennetzwerken und Managementfähigkeiten für den unternehmerischen Erfolg von Unternehmerinnen.	<ul style="list-style-type: none"> - Institutionelle Unterstützung der Unternehmensfinanzierung zeigt in Ländern mit hoher Wettbewerbsfähigkeit einen positiven Zusammenhang zum Unternehmenserfolg von Unternehmerinnen und verbessert damit ihre Erfolgchancen verbessert werden; - Zusammenhang kann für weniger wettbewerbsfähige Länder nicht gezeigt werden.

Einige Studien zeigen, dass Unternehmerinnen eher mit einer Ablehnung ihres Kreditantrags rechnen müssen als Männer, obwohl ihre Unternehmen ein höheres Grenzprodukt des Kapitals aufweisen, wie bspw. Morazzoni/Sy (2022) in ihrer Studie für die USA zeigen. Andere Studien kommen zu gegenteiligen Ergebnissen: Von Frauen und von Männern geführte Unternehmen vergleichbarer Größe und Branche haben die gleiche Chance, beantragtes Kapital zu erhalten (siehe bspw. Cowling et al. 2020; De Andrés/Gimeno/de Cabo 2021; Geiger 2020; Stefani/Vacca 2015). Allerdings beantragen Unternehmerinnen seltener Fremdkapital (siehe bspw. Brush et al. 2014; Kwapisz/Hechavarría 2018). Begründet wird dies in der Forschung oftmals mit einem geringeren Bedarf von Unternehmerinnen an Finanzmitteln (siehe bspw. Basiglio et al. 2023; Galli et al. 2020). Andere wissenschaftliche Studien weisen auch darauf hin, dass Frauen häufiger als Männer davon ausgehen, kein Kapital zu erhalten und deshalb von vorneherein auf einen Antrag verzichten (vgl. Galli et al. 2020; Mijid 2014).

Eine Möglichkeit, um den Mangel an finanziellen Mitteln und ausreichender Liquidität von frauengeführten Unternehmen abzumildern, ist die öffentliche finanzielle Förderung, wie Chinta et al. (2016) in ihrer empirischen Untersuchung für die USA zeigen. Besonders wirksam scheinen in diesem Zusammenhang Kreditgarantien zu sein, die sich speziell an Frauen richten und in Kanada sowie der Europäischen Union tendenziell positive Wirkungen zeigten (vgl. Halabisky 2017). Mit Hilfe derartiger Garantien können Marktzutrittsbarrieren, bspw. eine geringe Glaubwürdigkeit von Unternehmerinnen bei potenziellen Kunden, reduziert werden (OECD 2017). Auch öffentliche Unterstützung, wie das Überbrückungsgeld oder den Existenzgründungszuschuss begünstigen die Selbstständigkeit von Arbeitslosen, wie Caliendo/Künn (2015) und Castellaneta et al. (2020) in ihren Studien für Deutschland und Portugal zeigen.

Der Zugang von Unternehmerinnen zu finanziellen Ressourcen hängt auch von den in einer Gesellschaft vorherrschenden Rollenbildern ab: So zeigen Malmström et al. (2017) im Hinblick auf die Einwerbung von öffentlichem Risikokapital, dass Entscheidungsprozesse und Finanzierungsentscheidungen staatlicher Risikokapitalgeber erheblich von Stereotypen, geschlechtsspezifischen Wahrnehmungen beeinflusst und männliche Unternehmer begünstigt werden. Malmström et al. (2017) weisen für Schweden genderspezifische Unterschiede im Sprachgebrauch bei Finanzierungsgesprächen staatlicher Risikokapitalgeber nach, die Ausdruck geschlechtsspezifischer Vorstellungen des Un-

ternehmertums sind. Diese prägen die Denk- und Verhaltensweisen bei der Entscheidungsfindung, sodass die unternehmerischen Potenziale von Frauen häufig unterschätzt werden (vgl. Malmström et al. 2017). Um den Zugang von Unternehmerinnen zu Finanzmitteln zu verbessern, ist aus Sicht von Coleman et al. (2019), die sich in ihrer qualitativen Studie mit der Verbesserung des Zugangs von Unternehmerinnen zu Finanzkapital in Kanada, Deutschland, Irland, Norwegen und den Vereinigten Staaten befassen, eine Abkehr von männlich dominierten Annahmen und Strukturen erforderlich. Diese gehen von einem Defizit-Modell des Unternehmertums von Frauen aus und stellen Unternehmerinnen als diejenigen dar, die zusätzliche Unterstützung benötigen, wie Henry et al. (2022) in ihren qualitativen Analysen für Kanada, Irland und USA zeigen.

Inwiefern öffentliche Programme zur finanziellen Unterstützung des weiblichen Unternehmertums dieses begünstigt, wird vom Entwicklungsstand eines Landes beeinflusst: Welsh et al. (2021) zeigen in ihrer Studie, für die sie mehr als 2.000 Unternehmerinnen in 22 Ländern im Zeitraum zwischen 2010 und 2018 befragt haben, dass in Ländern mit hoher Wettbewerbsfähigkeit, zu denen auch Deutschland zählt, die finanzielle Unterstützung von Unternehmerinnen durch öffentliche Programme in einem positiven Zusammenhang mit ihrem Unternehmenserfolg steht. Sie verbessert demnach die Erfolgchancen von Frauen als Unternehmerinnen. Für Länder mit geringerer Wettbewerbsfähigkeit zeigt sich dieser Zusammenhang hingegen nicht (vgl. Welsh et al. 2023). Weitere Faktoren, die Einfluss darauf haben, ob institutionelle Maßnahmen weibliches Unternehmertum begünstigen, sind die Wirtschaftslage eines Landes und der Umfang finanzieller Unterstützungsmaßnahmen: In Phasen des wirtschaftlichen Abschwungs, bspw. in Folge einer Krise, wirkt sich eine steigende finanzielle Unterstützung positiv auf Umsatz, Wertschöpfung, Kapital, Beschäftigung und die allgemeine Faktorproduktivität von erfahrenen Unternehmerinnen aus (vgl. Srhoj et al. 2022). Ist der Umfang der finanziellen Unterstützung gering, reduziert sie lediglich Zeit- und Informationsbeschränkungen, indem sie bspw. für Beratungs- oder Kinderbetreuungsleistungen genutzt wird.

4.2.2 Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Die in einer Gesellschaft tief verankerten Geschlechterrollen spiegeln sich in der geschlechtsspezifischen Arbeitsteilung innerhalb von Familien wider. So übernehmen Frauen nach wie vor den Großteil der Care-Arbeit für Kinder und Familie (vgl. Ekinsmyth 2022; Sullivan 2018). Einen Überblick über die Beiträge, die

untersuchen, wie sich die Vereinbarkeit von Beruf und Familie auf die Selbstständigkeit von Frauen auswirkt und welche Bedeutung politische Maßnahmen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums haben, bietet Übersicht 5.

Eine gute Vereinbarkeit von Beruf und Familie hat für Unternehmerinnen mehr Bedeutung in Hinblick auf ihre unternehmerische Zielsetzung als für Männer, wie Sperber/Linder (2019) in ihrer Studie für die USA zeigen. Entsprechend wird die Entscheidung von Frauen, ob sie eine abhängige Beschäftigung wählen oder sich selbstständig machen, maßgeblich von der familiären Situation und der öffentlichen Förderung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie beeinflusst (vgl. Caliendo/Künn 2015; Thébaud 2015). Während die Bereitstellung eines öffentlichen Kinderbetreuungsangebots die Erwerbsbeteiligung von Frauen im Allgemeinen nachweislich positiv beeinflusst (vgl. Blien/Hirschenauer 2020; Elam/Terjesen 2010), ist der Zusammenhang zwischen der Bereitstellung von Kinderbetreuung und den unternehmerischen Aktivitäten von Frauen nicht eindeutig (vgl. Ekinsmyth 2022).

Übersicht 5: Beiträge zu den Auswirkungen der Verfügbarkeit öffentlicher Kinderbetreuung auf Unternehmerintentionen

Autoren (Jahr) Länderfokus Methode	Forschungsfrage	Implikationen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie
Blien/Hirschenauer (2020) Deutschland; quantitativ	Analyse regionaler Unterschiede in der Erwerbsbeteiligung von Männern und Frauen verschiedener Altersgruppen auf der Ebene deutscher Kreisregionen.	<ul style="list-style-type: none"> - Ungünstige regionale Arbeitsmarktverhältnisse haben einen negativen Einfluss auf die regionale Erwerbsbeteiligung; - Positiver Zusammenhang zwischen regionalem Lohnniveau und Erwerbsbeteiligung, sowie zwischen regionalem Qualifikationsniveau und Erwerbsbeteiligung (mittleres/höheres Alter) - Ganztägige Kinderbetreuungseinrichtungen bedeutend für die Erwerbsbeteiligung von Frauen; zunehmend auch von Männern.
Brush et al. (2017); länderübergreifend; quantitativ	Analyse des Einflusses von Humankapital- und Kontextfaktoren auf die Gründungsraten von Männern und Frauen zur Erklärung des Gender Gaps in der Selbstständigkeit.	<ul style="list-style-type: none"> - Wirtschaftliche Beteiligung von Frauen beeinflusst die Gründungsrate von Unternehmerinnen.
Caliendo/Künn (2015) Deutschland/Österreich; quantitativ	Analyse der Eignung arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen zur Verbesserung von Wiedereingliederungschancen arbeitsloser Frauen.	<ul style="list-style-type: none"> - Selbstständigkeit schafft mehr Unabhängigkeit und Flexibilität, so dass sich Beruf und Familie besser vereinbaren lassen; - Selbstständigkeit von Frauen als Möglichkeit, um ökonomisch inaktive Frauen in den Arbeitsmarkt zu integrieren.
Ekinsmyth (2022) länderübergreifend; Mixed-methods	Literaturgestützte Aufarbeitung des Wissensstands zum Zusammenhang von Familienpolitik und weiblichem Unternehmertum.	<ul style="list-style-type: none"> - Familienpolitische Maßnahmen fördern nicht zwangsläufig weibliches Unternehmertum; - Familienfreundliche Regelungen fördern substantielle Gründung durch Frauen und reduzieren Gründungen aus der Not heraus; - Wirksamkeit familienpolitischer Maßnahmen hängt von soziokulturellem und institutionellem Kontext ab.
Foley et al. (2018) Australien; qualitativ	Analyse des Gründungsverhaltens von Frauen und der Bedeutung der Unabhängigkeit als Gründungsmotiv (Chancengründung vs. Gründungen aus der Not heraus).	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmerinnen erleben die durch eine Gründung erreichte Unabhängigkeit nicht als Chance, sondern als funktionale Notwendigkeit, um die zeitlichen und moralischen Anforderungen der familiären Verpflichtungen bewältigen zu können; - Differenzierung zwischen Bedürfnis nach Unabhängigkeit zur Erfüllung familiärer Pflichten und zur Umsetzung eines autonomen Lebensstils.
Gimenez-Jimenez et al. (2020) länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Öffentlichen Ausgaben für Kinderbetreuung und die Dauer des Elternurlaubs beeinflussen die Wahrscheinlichkeit, dass Frauen zu Unternehmerinnen werden; - Öffentliche Ausgaben für die Kinderbetreuung verringern den Wunsch einer Frau, Unternehmerin zu werden; - Formelle Institutionen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums insbesondere in Ländern mit einem hohen Maß an Männlichkeit, Individualismus und Kultur der Zustimmung nur begrenzt wirksam.
Joonas (2017) Schweden; quantitativ	Analyse des Zusammenhangs zwischen Kindern und der Selbstständigkeit von Frauen in Schweden.	<ul style="list-style-type: none"> - Das Vorhandensein von Kleinkindern erhöht die Wahrscheinlichkeit einer selbstständigen Tätigkeit bei schwedischen Frauen, insbesondere bei zunehmender Kinderzahl und bei Kindern bis 3 Jahren; - Selbstständig tätige Frauen arbeiten gleich viel oder mehr als abhängig beschäftigte Frauen, so dass die Selbstständigkeit eher nicht aus der Not heraus zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie gewählt wird.

Fortsetzung Übersicht 5

Autoren (Jahr) Länderfokus; Methode	Forschungsfrage	Implikationen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie
Kaciak/Welsh (2020) Länderübergreifend; Quantitativ	Analyse der Bedeutung des wirtschaftlichen und politischen Kontextes für die Work-Life-Balance von Unternehmerinnen.	<ul style="list-style-type: none"> - Die Wahrscheinlichkeit der familiären Unterstützung nimmt mit dem Entwicklungsstand eines Landes linear ab; - Konflikte zwischen Beruf und Familie in wirtschaftlich mittelmäßig entwickelten Ländern am höchsten; in niedrig/hoch entwickelten Ländern am niedrigsten (umgekehrt U-förmiger Verlauf).
Noseleit (2014); länderübergreifend; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse des Zusammenhangs zwischen verfügbarer Kinderbetreuung und weiblichen Unternehmertum; - Berücksichtigung der im Haushalt lebenden Kinder. 	<ul style="list-style-type: none"> - Bessere Verfügbarkeit von Kinderbetreuung führt dazu, dass sich weniger Frauen selbstständig machen; - Frauen, die sich selbstständig machen, haben dann tendenziell ein höheres formales Bildungsniveau und stellen häufiger Beschäftigte ein.
Pal et al. (2022) länderübergreifend; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Bericht zur Situation von Unternehmerinnen; - Analyse der Einflussfaktoren auf weibliches Unternehmertum. 	<ul style="list-style-type: none"> - Obwohl die Geschlechtergleichstellung vorangeschritten ist, bestehen geschlechterspezifische Unterschiede in Wirtschaft und Politik weiterhin; - Potenziale von Frauen bleiben ungenutzt, ihre Arbeit wird unterschätzt; - Island, Finnland und Norwegen als Vorreiter mit dem niedrigsten Gender Gap; - Verfügbarkeit von erschwinglicher Kinderbetreuung ist entscheidend für die Erwerbsbeteiligung von Frauen.
Sperber/Linder (2019) USA; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse geschlechtsspezifischer Unterschiede in der Wahrnehmung der Unterstützung von Gründungsaktivitäten im unternehmerischen Ökosystem; - Analyse der damit verbundenen Auswirkungen auf Unternehmensgründungen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Zielvorstellungen von weiblichen und männlichen Unternehmerpersonen unterscheiden sich: weibliche Vorstellung von Erfolg bezieht sich häufiger auf kleine und stabile Unternehmen, die ihnen eine gute Work-Life-Balance ermöglichen; - Unternehmerischer Entscheidungsprozess als Balanceakt zwischen dem Erreichen bestimmter Zielvorstellungen und dem Finden einer praktikablen Lösung, deren Komplexität mit der Vielschichtigkeit der individuellen Work-Life-Situation steigt; - Insbesondere Frauen sind mit komplexeren Situationen konfrontiert und kämpfen mit der Ausbalancierung unterschiedlicher Rollen.
Thébaud (2015) länderübergreifend; quantitativ	Entwicklung und Evaluierung einer Theorie zur geschlechterspezifischen Ungleichheit bei der Gründung, Führung und Entwicklung von Unternehmen.	<ul style="list-style-type: none"> - Institutionelle Unterstützung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie beeinflusst Gründungsentscheidung; - Abmilderung des Work-Life-Konflikts bei günstigen institutionellen Bedingungen, wie bezahltem Urlaub, subventionierter Kinderbetreuung oder Möglichkeiten einer Teilzeitbeschäftigung; - Das führt zu weniger Gründungen aus der Not heraus und mehr substanzielleren Gründungen.

Elam/Terjesen (2010) zeigen, dass sich die Bereitstellung eines öffentlichen Kinderbetreuungsangebots positiv auf die unternehmerischen Aktivitäten von Frauen auswirkt. Indem die Notwendigkeit unbezahlter Betreuungsarbeit durch das Angebot öffentlicher Kinderbetreuung reduziert wird, wird der Erwerb von Human- und Sozialkapital unterstützt und das Erkennen unternehmerischer Chancen gestärkt, wie Pal et al. (2022) in ihrer länderübergreifenden Studie zeigen (siehe auch Elam/Terjesen 2010).

Ekinsmyth (2022) folgert hingegen aus einer umfassenden Literaturanalyse, dass familienpolitische Maßnahmen wie die Bereitstellung eines Kinderbetreuungsangebots nicht zwangsläufig zu mehr weiblichem Unternehmertum führen. Wissenschaftliche Studien von Noseleit (2014b), Thébaud (2015) und Gimenez-Jimenez et al. (2020) stützen diese Erkenntnis und zeigen länderübergreifend, dass sich unternehmerische Aktivitäten von Frauen verringern, wenn eine erschwingliche öffentliche Kinderbetreuung in ausreichendem Maß zur Verfügung steht. Ein solches Kinderbetreuungsangebot verschafft Müttern zusätzliche zeitliche Ressourcen und damit die Bedingungen, weitgehend frei zwischen der abhängigen Beschäftigung und der Selbstständigkeit zu wählen (vgl. Thébaud 2015). Andernfalls führt der aus dem nicht gedeckten Bedarf der Kinderbetreuung resultierende Konflikt zwischen Beruf und Familie dazu, dass sich Mütter mit höherer Wahrscheinlichkeit selbstständig machen oder ein Unternehmen gründen, weil die selbständige Tätigkeit Frauen mehr Flexibilität und Autonomie bietet, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren, als eine abhängige Beschäftigung (vgl. Caliendo/Künn 2015; Foley et al. 2018; Joonas 2017; Noseleit 2014). Eine erschwingliche öffentliche Kinderbetreuung verringert somit die Notwendigkeit, aus der Not heraus zu gründen (vgl. Gimenez-Jimenez et al. 2020; Joonas 2017; Thébaud 2015).

Wie groß der Konflikt zwischen Beruf und Familie ist, hängt vom wirtschaftlichen und politischen Entwicklungsstand eines Landes ab (vgl. Kaciak/Welsh 2020). Thébaud (2015) zeigt, dass in Ländern mit günstigen institutionellen Rahmenbedingungen wie bezahltem Urlaub, subventionierter Kinderbetreuung oder der Möglichkeit einer Teilzeitbeschäftigung der Konflikt zwischen Beruf und Familie abgemildert wird. Sind Frauen in gleichem Maße an wirtschaftlichen Aktivitäten beteiligt, verringert das – laut Brush et al. (2017) – geschlechtsspezifische Unterschiede in allen Phasen und Arten des Unternehmertums.

4.2.3 Förderung des Human- und Sozialkapitals

Human- und Sozialkapital wie Bildung, Erfahrungen und Einstellungen gehören zu den entscheidenden Ressourcen im unternehmerischen Ökosystem. Sie beeinflussen maßgeblich die Gründungsaktivitäten, das Überleben und die Leistung von Unternehmen (vgl. Brush et al. 2017; Hassan et al. 2020; Millán et al. 2014). Ein Überblick über die Beiträge, die die Bedeutung von Human- und Sozialkapitalressourcen für die Selbstständigkeit von Frauen und die Bedeutung institutioneller Maßnahmen zur Begünstigung weiblichen Unternehmertums untersuchen, bietet Übersicht 6.

Übersicht 6: Beiträge zu den Auswirkungen der Verfügbarkeit von Human- und Sozialkapital auf Unternehmerintentionen

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfokus	Implikationen zur Verfügbarkeit von Human- Und Sozialkapitalressourcen
Appelstrand/Lidestav (2015) Schweden; SLR	Literaturgestützte Analyse der Frage, wie unternehmerische Identität bei Frauen im Forstsektor unter Berücksichtigung dort vorherrschender Geschlechterordnung geschaffen werden kann.	<ul style="list-style-type: none"> - Strukturelle, soziale und individuelle Faktoren beeinflussen die Motivation von Frauen, sich im Forstsektor selbstständig zu machen; - Unterstützungsmaßnahmen orientieren sich häufig an Männern als traditionelle Unternehmer in der Forstwirtschaft; - Unterstützungsmaßnahmen für Frauen nur wirksam, wenn sie legitimiert und akzeptiert sind.
Brush et al. (2017) länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmerisches Humankapital (wahrgenommene Fähigkeiten) von Frauen beeinflusst die Gründungsrate von Unternehmerinnen; - Identisches Bildungsniveau zwischen den Geschlechtern in der Gesellschaft wirkt marginal negativ auf die Geschlechterparität beim Unternehmertum, so dass geschlechtsspezifische Unterschiede im Unternehmertum nicht einfach durch die Beseitigung geschlechtsspezifischer Bildungsunterschiede gelöst werden können; - Vertrauen Männer und Frauen gleichermaßen in ihre unternehmerischen Fähigkeiten, ist die Wahrscheinlichkeit für eine Unternehmensgründung gleich groß ist, insbesondere auch im Hinblick auf Chancen Gründungen; - Institutionelle Unterstützung sollte sich auf die Entwicklung von Fähigkeiten und Erfahrungen im Zusammenhang mit dem Unternehmertum konzentrieren.
Cantú Cavada et al. (2018) Mexiko; qualitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - In konservativ geprägten Gesellschaften sind insbesondere Unternehmerinnen mit einer mangelnden sozialen Glaubwürdigkeit, Angst vor Kritik sowie sozialem Druck konfrontiert, was zu einem geringen Selbstwertgefühl des Einzelnen führen kann.
Conroy/Low (2022) USA; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Untersuchung der Veränderung von Gründungs-raten in Abhängigkeit des Pro-Kopf-Einkommens; - Unter Berücksichtigung des Geschlechts, der Unternehmensgröße, ländlicher Region. 	<ul style="list-style-type: none"> - Wirtschaftslage beeinflusst Gründungs-raten insgesamt und die von Frauen (U-förmiger Verlauf); - Gründungen aus der Not heraus in wirtschaftlich schwachen Regionen, Chancen Gründungen eher in wirtschaftlich starken Regionen.
Halabisky (2017) EU, Kanada; konzeptionell	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Für eine wirksame Förderung weiblichen Unternehmertums: Zuschnitt auf die spezifischen Hindernisse von Unternehmerinnen, Angebot nur für Frauen, nicht ausschließlich männlich dominierte Auswahlgremien; - Institutionelle Unterstützungsmaßnahmen sollten geschlechtersensibler ausgestaltet sein und auf die Bedürfnisse von Frauen eingehen.
Hassan et al. (2020) Malaysia; quantitativ	Analyse der Bedeutung individueller Faktoren und förderlicher Rahmenbedingungen für den beruflichen Erfolg von Unternehmerinnen.	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmerische Kompetenz, Engagement, Zielorientierung und Wissen beeinflussen den beruflichen Erfolg von Unternehmerinnen.
Hechavarría/Ingram (2019) länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Staatliche Unterstützungsprogramme fördern unternehmerische Kapazität, indem Transaktionskosten für Unternehmen gesenkt und das Humankapital der Gründerpersonen verbessert werden.

Fortsetzung Übersicht 6

Autoren (Jahr); Länderfokus; Methode	Forschungsfokus	Implikationen zur Verfügbarkeit von Human- Und Sozialkapitalressourcen
Kazumi/Kawai (2017) Japan; quantitativ	Analyse der Auswirkungen unterschiedlicher institutioneller Rahmenbedingungen auf die Unternehmensleistung von Unternehmerinnen.	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmerische Selbstwirksamkeit von Frauen ist wichtiger Mediator für die Wirkung informeller institutioneller Unterstützung auf die Unternehmensleistung von Unternehmerinnen; - Wahrgenommene soziale Legitimität von weiblichem Unternehmertum erhöht unternehmerische Selbstwirksamkeit von Frauen und steigert ihre Unternehmensleistung.
OECD (2017) länderübergreifend; quantitativ	<ul style="list-style-type: none"> - Bericht der OECD und der EU, wie Politiken und öffentliche Programme integratives Unternehmertum unterstützen können; - Zielgruppe: Frauen, Jugendliche, ältere Menschen, Arbeitslose, Zuwanderer und Menschen mit Behinderungen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Frauen mit kleineren, weniger dynamischen Gründungen in nicht kapitalintensiven Sektoren; - Unternehmerinnen mit tendenziell anderer Motivation und Zielsetzung als Unternehmer, bspw. Abmilderung des Work-Life-Konflikt als Gründungsmotiv; - Soziale und kulturelle Einstellungen entmutigen Frauen zu gründen; Herausforderung: geringeres Maß an unternehmerischen Fähigkeiten, Finanzierungsschwierigkeiten, kleinere, weniger effektive unternehmerische Netzwerke, politische Rahmenbedingungen.
OECD (2020) länderübergreifend; quantitativ	Länderspezifischer Bericht im Rahmen eines Arbeitsprogramms von OECD und Europäischer Kommission zu unternehmerischen Aktivitäten von Frauen, Jugendlichen, älteren Menschen, Zuwanderern, Arbeitslosen sowie Menschen mit Behinderungen.	<ul style="list-style-type: none"> - Bestätigt der Wirksamkeit von Maßnahmen und Initiativen zur Förderung von weiblichem Unternehmertum, wie Schulungen zum Thema Unternehmertum, Coaching- und Mentoring-Programme sowie die Unterstützung beim Aufbau unternehmerischer Netzwerke; - Ermittelt positiven Impact durch die Unterstützung von Frauen beim Verstehen und Einhalten von Verwaltungsverfahren.
Simarasl et al. (2022) USA, Iran; quantitativ	Untersuchung inwiefern institutionelle Unterstützung den Zusammenhang zwischen unternehmerischem Handeln, unternehmerischer Selbstwirksamkeit und der Unternehmensleistung von Unternehmerinnen beeinflusst.	<ul style="list-style-type: none"> - Institutionelle Unterstützung als multidimensionales Konstrukt mit regulatorischer, normativer und kognitiver Dimension; - Wirkung ist kontextabhängig und variiert zw. schwierigen und weniger schwierigen Kontexten; - Ergebnisse deuten darauf hin, dass institutionelle Unterstützung den Erfolg von Unternehmerinnen fördert, indem sie die Beziehung zwischen unternehmerischem Handeln und Selbstwirksamkeit stärkt.
Sperber/Linder (2019) USA; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - Frauen nehmen die in einem unternehmerischen Ökosystem vorhandene Unterstützung anders wahr als Männer, was sich auf die Art und Weise auswirkt, wie Frauen und Männer bei einer Unternehmensgründung strategisch vorgehen; - Frauen mobilisieren mehr Ressourcen, um Engpässe zu überwinden; Männer vertrauen stärker in ihre unternehmerischen Fähigkeiten.
Welsh et al. (2021) länderübergreifend; quantitativ	s.o.	<ul style="list-style-type: none"> - In Ländern mit hoher Wettbewerbsfähigkeit wirken sich Managementfähigkeiten positiv auf das Einkommensniveau von Unternehmerinnen aus, während diese Beziehung in Ländern mit geringerer Wettbewerbsfähigkeit negativ ist; - Ein ähnlicher Zusammenhang besteht für die finanzielle/moralische familiäre Unterstützung von Unternehmerinnen.

Bieten öffentliche Programme Unternehmerpersonen Unterstützung an, können Transaktionskosten gesenkt und das Humankapital der Gründerpersonen verbessert werden, wie Hechavarría/Ingram (2019) auf der Basis von GEM-Daten zeigen. Zu den klassischen Maßnahmen, die den Erwerb unternehmerischer Fähigkeiten unterstützen, gehören die Wissensvermittlung im Bereich des Unternehmertums, Coaching- und Mentoring-Programme sowie die Unterstützung beim Aufbau unternehmerischer Netzwerke. Analysen der OECD (2020, S. 30) anhand von GEM-Daten bestätigen, dass auf Frauen zugeschnittene Trainings-, Coaching- und Mentoring-Programme einen positiven Effekt auf das Unternehmertum von Frauen haben. Halabisky (2017) verweist auf positive Erfahrungen, die in den USA mit sog. Gründerzentren gemacht wurden, die Vernetzungsmöglichkeiten, Schulungen und Workshops speziell für Unternehmerinnen anbieten. Auch die Unterstützung von Frauen bei Verwaltungsverfahren erweist sich als gründungsfördernd (vgl. OECD 2020).

Geschlechtsspezifische Unterschiede im Unternehmertum können laut Brush et al. (2017) und Cantú Cavada et al. (2018) jedoch nicht allein dadurch abgebaut werden, dass Bildungsunterschiede zwischen den Geschlechtern reduziert werden. Vielmehr spielt die Selbstwahrnehmung von Frauen hinsichtlich ihrer Human- und Sozialkapitalressourcen eine wichtige Rolle: So verweisen Brush et al. (2017) darauf, dass es nicht hinreichend ist, mehr Frauen gründungsfördernde Kompetenzen zu vermitteln, sondern dass vor allem ihre Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit in Bezug auf Entrepreneurship gestärkt werden muss. Cantú Cavada et al. (2018) benennen in ihrer Studie für Mexico neben der Förderung von kaufmännischem, betriebswirtschaftlichem und finanziellem Wissen ebenfalls die Stärkung des Selbstwertgefühls und den Abbau von Ängsten als wichtige Faktoren für die Förderung des weiblichen Unternehmertums. Die OECD (2020) stellt fest, dass Unternehmerinnen häufig berichten, sich als defizitär im Hinblick auf ihre unternehmerische Selbstständigkeit wahrzunehmen und sie entsprechend überdurchschnittlich häufig die „Angst vor dem Scheitern“ an der Gründung eines Unternehmens hindere. Dies wird durch Sperber/Linder (2019) gestützt, die für die USA feststellen, dass Männer stärker auf ihre Fähigkeiten als Unternehmerperson vertrauen, während Frauen versuchen, möglichst viele Ressourcen aus ihrem Umfeld zu mobilisieren. Wird, so Kazumi/Kawai (2017), die gesellschaftliche Legitimation weiblichen Unternehmertums gestärkt, verändert sich die Selbstwahrnehmung von Frauen und Unternehmerinnen gewinnen an Selbstvertrauen. Das verbessert nicht nur ihre

Selbstwirksamkeit als wesentliches Element unternehmerischen Handelns, sondern führt auch zu besseren Unternehmensergebnissen (vgl. Kazumi/Kawai 2017; Simarasl et al. 2022).

Halabisky (2017) führt – basierend auf der Analyse von Daten des GEM (vgl. OECD 2017) – an, dass zur wirksamen Unterstützung weiblichen Unternehmertums die explizite Ansprache von Frauennetzwerken wichtig ist. Es sollten geschlechtssensible Programme angeboten werden, die explizit auf die Bedürfnisse von Frauen eingehen (vgl. Halabisky 2017). Dies gilt auch für die Unterstützung von Frauen durch Unternehmensberaterinnen und -berater, Inkubatoren und Acceleratoren (vgl. OECD 2020). Laut Halabisky (2017) sollte die Auswahl förderwürdiger Unternehmerpersonen dabei nicht ausschließlich durch männlich dominierte Auswahlgremien erfolgen. Appelstrand/Lidestav (2015) zeigen in ihren Analysen für Schweden, dass Texte zu Gründungsförderprogrammen für Frauen häufig „geschlechtsneutral“ formuliert werden, was aus ihrer Sicht das Ziel der zielgruppenspezifischen Ansprache konterkariert. Um die gewünschte Zielgruppe zu erreichen, ist es laut Appelstrand/Lidestav (2015) notwendig, Förderprogramme bottom-down zu konzipieren, indem diese regional und dezentral implementiert werden und sich an der spezifischen Zielgruppe der Region und den dort verfügbaren Ressourcen orientieren. Unternehmerinnen sind, aufgrund ihrer Tätigkeitsschwerpunkte im Dienstleistungssektor, besonders stark von der regionalen wirtschaftlichen Entwicklung betroffen. Eine eher dezentrale Steuerung sowie die Berücksichtigung regionaler Gegebenheiten und der dort zu findenden Zielgruppen kann, laut Conroy/Low (2022), die Wirksamkeit von Fördermaßnahmen durchaus verbessern.

5 Einordnung und Bewertung der wissenschaftlichen Befunde

Die Auswirkungen institutioneller Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit auf die Selbstständigkeit von Frauen sind vielschichtig, die Zusammenhänge komplex und die Unterrepräsentanz von Frauen bereits über einen langen Zeitraum persistent. Eine wichtige Rolle spielt in diesem Zusammenhang die (Selbst-)Wahrnehmung von Frauen als Unternehmerinnen – sowohl im Hinblick auf die Ausgestaltung formeller und informeller Rahmenbedingungen als auch in Bezug auf die Ressourcenverfügbarkeit. Obwohl wissenschaftlich belegt ist, dass Unternehmerinnen bei Berücksichtigung von Unternehmensgröße und Branche nicht weniger erfolgreich sind als Männer (vgl. u.a. Farhat/Mijid 2018; Watson et al. 2017; Watson 2020), konservieren bestehende Strukturen, gesellschaftliche Werthaltungen und vorherrschende Rollenbilder oftmals weiterhin

ein defizitäres Bild von Unternehmerinnen. In der Folge nehmen sich auch Frauen selbst im Hinblick auf ihre unternehmerischen Fähigkeiten häufig als weniger kompetent wahr. Ungeachtet dessen, ob sie in vergleichbarem Maß über Fähigkeiten und Kompetenzen verfügen, ergreifen Frauen seltener als Männer unternehmerische Chancen, verzichten häufiger auf die Beantragung von Finanzmitteln oder bewerten ihre Humankapitalressourcen häufiger als nicht ausreichend.

Es hängt vom jeweiligen Kontext ab, welche politischen Maßnahmen das weibliche Unternehmertum wie begünstigen können. Maßnahmen, die in einem bestimmten gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Kontext wirksam sind, lassen sich folglich nicht ohne Weiteres auf einen anderen übertragen. Zu beachten ist überdies, dass nicht alle Einflussgrößen direkt politisch beeinflussbar sind. Gleichwohl ist es wichtig zu wissen, wie sich diese Faktoren auf weibliches Unternehmertum auswirken, um dies bei der Gestaltung politischer Maßnahmen berücksichtigen zu können.

Im Hinblick auf die Ausgestaltung politischer Maßnahmen wird oftmals eine zielgruppenspezifische Förderung von Unternehmerinnen gefordert, die sich speziell an Frauen richtet und ihre Bedürfnisse explizit berücksichtigt. Allerdings ist eine derartige Förderung häufig weniger wirksam als Programme, die nationale, regionale und lokale Zielsetzungen verfolgen (vgl. Hechavarría/Ingram 2019). So wird mit einer zielgruppenspezifischen Förderung häufig eine geringere Anzahl an Personen der anvisierten Zielgruppe tatsächlich erreicht als dies bei einer breitangelegten Förderung der Fall wäre.

Obwohl die Bedeutung der institutionellen Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit für das Unternehmertum von Frauen allgemein anerkannt und Förderung in diesem Bereich ein wirtschaftspolitischer Fokus ist, werden politische Unterstützungsmaßnahmen in diesen Bereichen – auf deutscher wie auf internationaler Ebene – selten in empirischen Studien berücksichtigt. Insgesamt stellen wir mit unserer systematischen Literaturanalyse fest, dass trotz der Vielzahl der identifizierten Beiträge sich nur ein Bruchteil davon auf die politische Einflussnahme durch entsprechende Maßnahmen zur geschlechtersensiblen Ausgestaltung der Rahmenbedingungen und der Ressourcenverfügbarkeit richtet. In einem Großteil der Beiträge stattdessen auf der Grundlage empirischer Studien Handlungsempfehlungen zur Stärkung der unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen durch politische Unterstützungsmaßnahmen abgeleitet.

Diese Handlungsempfehlungen haben sich im Zeitverlauf – trotz einer steigenden Anzahl wissenschaftlicher Beiträge – kaum verändert, wie auch eine Studie von Foss et al. (2019) zeigt.

6 Fazit

Die Unterrepräsentanz von Frauen in der Selbstständigkeit verändert sich national wie international seit geraumer Zeit kaum. Unsere Ergebnisse einer systematischen Literaturanalyse zeigen, dass sich das unternehmerische Ökosystem als Rahmen für unternehmerisches Handeln in vielfältiger Weise auf das Unternehmertum von Frauen auswirkt. Es ist nicht geschlechtsneutral, die Zusammenhänge sind komplex und nur begrenzt durch politische Maßnahmen beeinflussbar.

Wie sich institutionelle Rahmenbedingungen und die Ressourcenverfügbarkeit auf die Selbstständigkeit von Frauen auswirken, wird von dem in einer Gesellschaft vorherrschenden Verständnis des Unternehmertums beeinflusst. So prägen gesellschaftliche Geschlechterrollenbilder maßgeblich die individuelle Gründungsneigung. Gerade Rollenzuschreibungen der Unternehmerperson basieren jedoch nach wie vor implizit auf männlichen Stereotypen. Dies führt dazu, dass ein defizitäres Bild des weiblichen Unternehmertums sowohl die Denk- und Verhaltensmuster der Gesellschaft als auch das Selbstbild von (potenziellen) Unternehmerinnen beeinflussen und Unternehmerinnen – unabhängig von tatsächlichen unternehmerischen Fähigkeiten und Kompetenzen – als unzureichend wahrgenommen werden. Solche Rollenbilder beeinflussen den Umgang von Unternehmerinnen mit vorhandenen Ressourcen, die sie aufgrund eines geringen Vertrauens in ihre eigenen Fähigkeiten weniger in Anspruch nehmen. Entsprechend ist eine Veränderung der (Selbst-) Wahrnehmung von Unternehmerinnen notwendig. Die Veränderung von in der Gesellschaft verankerten Werthaltungen und Denkmustern ist jedoch schwierig und erfordert Zeit, damit politische Maßnahmen ihre Wirkung entfalten können.

Welche institutionellen Maßnahmen das Unternehmertum von Frauen begünstigen, ist kontextabhängig. Maßnahmen, die in einem bestimmten gesellschaftlichen Kontext wirksam sind, lassen sich folglich nicht ohne Weiteres auf einen anderen übertragen. Politischen Entscheidungsträgern wäre anzuraten, sich die relevanten, kontextabhängigen Faktoren und deren Wechselwirkung noch stärker bewusst zu werden und ihre Politik entsprechend auf das regionale Umfeld zuzuschneiden, um die Selbstständigkeit von Frauen auf bestmögliche Weise zu unterstützen.

Literatur

Adams, R. J.; Smart, P.; Huff, A. S. (2017): Shades of grey: Guidelines for working with the grey literature in systematic reviews for management and organizational studies, *International Journal of Management Reviews*, 19 (4), S. 432-454.

Alsos, G. A.; Ljunggren, E. (2017): The role of gender in entrepreneur–investor relationships: A signaling theory approach, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41 (4), S. 567-590.

Appelstrand, M.; Lidestav, G. (2015): Women entrepreneurship – a shortcut to a more competitive and equal forestry sector?, *Scandinavian Journal of Forest Research*, 30 (3), S. 226-234.

Audretsch, D. B.; Belitski, M. (2017): Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions, *The Journal of Technology Transfer*, 42, S. 1030-1051.

Audretsch, D. B.; Belitski, M. (2021): Towards an entrepreneurial ecosystem typology for regional economic development: The role of creative class and entrepreneurship, *Regional Studies*, 55 (4), S. 735-756.

Basiglio, S.; De Vincentiis, P.; Isaia, E.; Rossi, M. (2023): Women-led firms and credit access. A gendered story?, *Italian Economic Journal*, 9 (1), S. 199-233.

Bergmann, H.; Geissler, M.; Hundt, C.; Grave, B. (2018): The climate for entrepreneurship at higher education institutions, *Research Policy*, 47 (4), S. 700-716.

Bijedić, T.; Butkowski, O. K.; Kay, R.; Suprinovič, O. (2020): Bestimmungsfaktoren des regionalen Gründungsgeschehens-eine Machbarkeitsstudie, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn: IfM-Materialien Nr. 280, Bonn.

Blien, U.; Hirschenauer, F. (2020): Arbeitskräfteangebot und regionale Arbeitsmarktlage, *Raumforschung und Raumordnung| Spatial Research and Planning*, 78 (6), S. 595-613.

Brush, C.; Balachandra, L.; Davis, A.; Greene, P. G. (2014): Investing in the power of women. Progress report on the Goldman Sachs 10,000 Women

Initiative, <https://www.goldmansachs.com/citizenship/10000women/news-and-events/10kw-progress-report/progress-report-full.pdf>, Abruf am 23.04.2024.

Brush, C.; Ali, A.; Kelley, D.; Greene, P. (2017): The influence of human capital factors and context on women's entrepreneurship: Which matters more?, *Journal of Business Venturing Insights*, 8, S. 105-113.

Brush, C.; Edelman, L. F.; Manolova, T.; Welter, F. (2019): A gendered look at entrepreneurship ecosystems, *Small Business Economics*, 53 (2), S. 393-408.

Bullough, A.; Renko, M.; Abdelzaher, D. (2017): Women's Business Ownership: Operating Within the Context of Institutional and In-Group Collectivism, *Journal of Management*, 43 (7), S. 2037-2064.

Cachón, J.-C.; Robichaud, Y.; Barragán Codina, J. N.; Dávila Aguirre, M. C.; Lira Arjoña, A. L. (2018): Success and performance factors among Mexican entrepreneurs: Gender comparisons, *Journal of Management Policy & Practice*, 19 (3), S. 170-190.

Caliendo, M.; Künn, S. (2015): Getting back into the labor market: The effects of start-up subsidies for unemployed females, *Journal of Population Economics*, 28 (4), S. 1005-1043.

Cantú Cavada, M.; Bobek, V.; Skoko, H.; Maček, A. (2018): Cultural foundations of female entrepreneurship in Mexico: Challenges and opportunities, *Naše gospodarstvo/Our Economy*, 64 (1), S. 28-40.

Castellaneta, F.; Conti, R.; Kacperczyk, A. (2020): The (un)intended consequences of institutions lowering barriers to entrepreneurship: The impact on female workers, *Strategic Management Journal*, 41 (7), S. 1274-1304.

Chinta, R.; Periatt, J.; Banning, K. (2016): Empirical study of financing barriers to women entrepreneurship in the state of Alabama, *Southern Business & Economic Journal*, 39 (1), S. 1-17.

Coleman, S.; Henry, C.; Orser, B.; Foss, L.; Welter, F. (2019): Policy support for women entrepreneurs' access to financial capital: Evidence from Canada, Germany, Ireland, Norway, and the United States, *Journal of Small Business Management*, 57, S. 296-322.

Conroy, T.; Low, S. A. (2022): Opportunity, necessity, and no one in the middle: A closer look at small, rural, and female-led entrepreneurship in the United States, *Applied Economic Perspectives & Policy*, 44 (1), S. 162-196.

Cowling, M.; Marlow, S.; Liu, W. (2020): Gender and bank lending after the global financial crisis: Are women entrepreneurs safer bets?, *Small Business Economics*, 55, S. 853-880.

Cullen, U.; Archer-Brown, C. (2020): Country-specific sociocultural institutional factors as determinants of female entrepreneurs' successful sustainable business strategies within the context of Turkey and the UK, in: Ratten, V. (Hrsg.): *Entrepreneurial opportunities: Economics and sustainability for future growth*, Bingley, S. 7-36.

De Andrés, P.; Gimeno, R.; de Cabo, R. M. (2021): The gender gap in bank credit access, *Journal of Corporate Finance*, 71, S. 101782.

de Andrés, P.; Gimeno, R.; Mateos de Cabo, R. (2021): The gender gap in bank credit access, *Journal of Corporate Finance*, 71, S. 101782.

Denzin, N. K. (2017): *The research act: A theoretical introduction to sociological methods*, New York.

Dy, A. M. (2022): Levelling the playing field? Towards a critical-social perspective on digital entrepreneurship, *Futures*, 135, S. 102438.

Ekinsmyth, C. (2022): *Family policy and women's entrepreneurship*, Enterprise Research Centre: ERC State of the Art Reviews (SOTA) Nr. 56, Portsmouth.

Elam, A.; Terjesen, S. (2010): Gendered institutions and cross-national patterns of business creation for men and women, *The European Journal of Development Research*, 22, S. 331-348.

Farhat, J.; Mijid, N. (2018): Do women lag behind men? A matched-sample analysis of the dynamics of gender gaps, *Journal of Economics and Finance*, 42 (2), S. 682-709.

Flick, U. (2011): *Triangulation: Eine Einführung*, Wiesbaden.

Foley, M.; Baird, M.; Cooper, R.; Williamson, S. (2018): Is independence really an opportunity? The experience of entrepreneur-mothers, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 25 (2), S. 313-329.

- Foss, L.; Henry, C.; Ahl, H.; Mikalsen, G. H. (2019): Women's entrepreneurship policy research: A 30-year review of the evidence, *Small Business Economics*, 53, S. 409-429.
- Franklin, T.; Dutta, N. (2022): Self-employment, gender and cultural traits, *Journal of Developing Areas*, 56 (2), S. 295-309.
- Galli, E.; Mascia, D. V.; Rossi, S. P. (2020): Bank credit constraints for women-led SMEs: Self-restraint or lender bias?, *European Financial Management*, 26 (4), S. 1147-1188.
- Ganna, K.; Andriy, S.; Mariia, N. (2020): Gender matters for the entrepreneurial activity: Case of European States, *Studies in Business & Economics*, 15 (3), S. 287-302.
- Geiger, M. (2020): A meta-analysis of the gender gap(s) in venture funding: Funder- and entrepreneur-driven perspectives, *Journal of Business Venturing Insights*, 13, S. e00167.
- GEM (2022): GEM 2021/22 Women's Entrepreneurship Report: From Crisis to Opportunity, Global Entrepreneurship Monitor, London.
- GEM (2023): GEM 2022/23 Women's Entrepreneurship Report: Challenging Bias and Stereotypes, Global Entrepreneurship Monitor, London.
- Gimenez-Jimenez, D.; Calabrò, A.; Urbano, D. (2020): The neglected role of formal and informal institutions in women's entrepreneurship: A multi-level analysis, *Journal of International Entrepreneurship*, 18, S. 196-226.
- Halabisky, D. (2017): Five ways that policy could close the gender gap in entrepreneurship, *International Trade Forum*, (4), S. 10-11.
- Hassan, S. H.; Zeqiri, J.; Ramadani, V.; Zhen, T. S.; Azman, N. H. N.; Mahmud, I. (2020): Individual factors, facilitating conditions and career success: Insights from Malaysian female entrepreneurs, *Journal of Enterprising Culture*, 28 (4), S. 375-400.
- Hechavarría, D. M.; Ingram, A. E. (2019): Entrepreneurial ecosystem conditions and gendered national-level entrepreneurial activity: A 14-year panel study of GEM, *Small Business Economics*, 53 (2), S. 431-458.

Henry, C.; Coleman, S.; Orser, B.; Foss, L. (2022): Women's entrepreneurship policy and access to financial capital in different countries: An institutional perspective, *Entrepreneurship Research Journal*, 12 (3), S. 227-262.

Huang, K.-H.; Mas-Tur, A.; Yu, T. H.-K. (2012): Factors affecting the success of women entrepreneurs, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, S. 487-497.

Jennings, J. E.; Brush, C. G. (2013): Research on women entrepreneurs: challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature?, *The Academy of Management Annals*, 7 (1), S. 663-715.

Johnston, K.; Danho, E. J.; Yarrow, E.; Cameron, R.; Dann, Z.; Ekinsmyth, C.; Busoi, G.; Doyle, A. (2022): Governance and public policies: Support for women entrepreneurs in France and England?, *International Review of Administrative Sciences*, 89 (4), S. 1097-1115.

Joonas, P. A. (2017): Are mothers of young children more likely to be self-employed? The case of Sweden, *Review of Economics of the Household*, 15 (1), S. 307-333.

Kaciak, E.; Welsh, D. H. (2020): Women entrepreneurs and work-life interface: The impact of sustainable economies on success, *Journal of Business Research*, 112, S. 281-290.

Kay, R. (2023): Zur Unterrepräsentanz von Frauen im Unternehmertum, Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn: Daten und Fakten Nr. 34, Bonn.

Kazumi, T.; Kawai, N. (2017): Institutional support and women's entrepreneurial self-efficacy, *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 11 (3), S. 345-365.

Kwapisz, A.; Hechavarría, D. M. (2018): Women don't ask: An investigation of start-up financing and gender, *Venture Capital*, 20 (2), S. 159-190.

Malecki, E. J. (2018): Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems, *Geography Compass*, 12 (3), S. e12359.

Malmström, M.; Johansson, J.; Wincent, J. (2017): Gender stereotypes and venture support decisions: How governmental venture capitalists socially construct entrepreneurs' potential, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 41 (5), S. 833-860.

Mason, C.; Brown, R. (2014): Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship, OECD LEED Programme, Paris.

Mijid, N. (2014): Why are female small business owners in the United States less likely to apply for bank loans than their male counterparts?, *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 27 (2), S. 229-249.

Millán, J. M.; Congregado, E.; Román, C. (2014): Entrepreneurship persistence with and without personnel: The role of human capital and previous unemployment, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10, S. 187-206.

Morazzoni, M.; Sy, A. (2022): Female entrepreneurship, financial frictions and capital misallocation in the US, *Journal of Monetary Economics*, 129, S. 93-118.

Na, H.; Erogul, M. S. (2021): A global review of female entrepreneurial finance, *International Journal of Globalisation and Small Business*, 12 (1), S. 59-82.

North, D. C. (1992): Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleistung.

Noseleit, F. (2014): The impact of childcare enrollment on women's selection into self-employment, Maastricht School of Management: Working Paper No. 2014/2015, Maastricht.

OECD (2017): The Missing Entrepreneurs 2017. Policies for inclusive entrepreneurship, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)/European Commission, Paris.

OECD (2020): Inclusive entrepreneurship policies, country assessment notes. Germany, 2020, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)/European Commission, Paris.

Orser, B.; Riding, A.; Weeks, J. (2019): The efficacy of gender-based federal procurement policies in the United States, *Small Business Economics*, 53 (2), S. 491-515.

Pal, R.; Ruckert, D.; Wruuck, P. (2022): Support for female entrepreneurs: Survey evidence for why it makes sense, European Investment Bank, Luxembourg.

Panda, S. (2018): Constraints faced by women entrepreneurs in developing countries: review and ranking, *Gender in Management: An International Journal*, 33 (4), S. 315-331.

Pettersson, K.; Ahl, H.; Berglund, K.; Tillmar, M. (2017): In the name of women? Feminist readings of policies for women's entrepreneurship in Scandinavia, *Scandinavian Journal of Management*, 33 (1), S. 50-63.

Raghupathi, V.; Raghupathi, W. (2017): Exploring entrepreneurship and its drivers at a country level using analytics, *Proceedings for the Northeast Region Decision Sciences Institute (NEDSI)*, S. 110-110.

Robichaud, Y.; Cachon, J.-C.; McGraw, E. (2018): Gender comparisons in success evaluation and SME performance in Canada, *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23 (1), S. 1850004.

Schwab, K. (2018): The global competitiveness report 2018, *World Economic Forum*, Cologny/Genf.

Simarasl, N.; Tabesh, P.; Munyon, T. P.; Marzban, Z. (2022): Unveiled confidence: Exploring how institutional support enhances the entrepreneurial self-efficacy and performance of female entrepreneurs in constrained contexts, *European Management Journal*, <https://doi.org/10.1016/j.emj.2022.07.003>.

Sperber, S.; Linder, C. (2019): Gender-specifics in start-up strategies and the role of the entrepreneurial ecosystem, *Small Business Economics*, 53, S. 533-546.

Spigel, B. (2020): *Entrepreneurial ecosystems: Theory, practice and futures*, Cheltenham, Northampton.

Srhoj, S.; Škrinjarić, B.; Radas, S.; Walde, J. (2022): Small matching grants for women entrepreneurs: Lessons from the past recession, *Small Business Economics*, 59 (1), S. 117-142.

Stam, E.; Van de Ven, A. (2019): Entrepreneurial ecosystem elements, *Small Business Economics*, <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00270-6>.

Stam, F.; Spigel, B. (2016): *Entrepreneurial ecosystems*, Utrecht School of Economics: USE Discussion Paper Series Nr. 16-13, Utrecht.

Stefani, M. L.; Vacca, V. (2015): Small firms' credit access in the euro area: Does gender matter?, *CESifo Economic Studies*, 61 (1), S. 165-201.

Sullivan, O. (2018): The gendered division of household labor, in: Risman, B.; Froyum, C.; Scarborough, W. (Hrsg.): *Handbook of the Sociology of Gender*, Chicago, Cedar Falls, S. 377-392.

Terjesen, S. A.; Lloyd, A. (2015): The 2015 female entrepreneurship index, *Kelley School of Business Research Paper*, 2015, S. 15-51.

Terjesen, S. A. (2016): Conditions for high-potential female entrepreneurship, *IZA World of Labor*, 255, S. 1-11.

Thébaud, S. (2015): Business as plan B: Institutional foundations of gender inequality in entrepreneurship across 24 industrialized countries, *Administrative Science Quarterly*, 60 (4), S. 671-711.

Tranfield, D.; Denyer, D.; Smart, P. (2003): Towards a methodology for developing evidence-informed management knowledge by means of systematic review, *British Journal of Management*, 14 (3), S. 207-222.

Treanor, L.; Henry, C. (2010): Influences on women's entrepreneurship in Ireland and the Czech Republic', in: Brush, C.; De Bruin, A.; Gatewood, E.; Henry, C. (Hrsg.): *Women entrepreneurs and the global environment for growth. A research perspective*, Cheltenham, Northampton, S. 73-95.

Trifilova, A.; Iakovleva, T. I.; Doszhan, R.; Ermekbayeva, B. (2014): Women entrepreneurs and types of innovation: Cases of Russia and Kazakhstan, *Proceedings of ISPIM Conferences*, 25, S. 1-10.

Warnecke, T. (2014): The "individualist entrepreneur" vs. socially sustainable development: Can microfinance build community?, *Journal of Economic Issues*, 48 (2), S. 377-386.

Watson, J.; Stuetzer, M.; Zolin, R. (2017): Female underperformance or goal oriented behavior?, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9 (4), S. 298-318.

Watson, J. (2020): Exposing/correcting SME underperformance myths, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 12 (1), S. 77-88.

Welsh, D. H.; Kaciak, E.; Fadairo, M.; Doshi, V.; Lanchimba, C. (2023): How to erase gender differences in entrepreneurial success? Look at the ecosystem, *Journal of Business Research*, 154, S. 113320.

Welsh, D. H. B.; Llanos-Contreras, O.; Alonso-Dos-Santos, M.; Kaciak, E. (2021): How much do network support and managerial skills affect women's entrepreneurial success? The overlooked role of country economic development, *Entrepreneurship & Regional Development*, 33 (3/4), S. 287-308.

Welter, F. (2011): Contextualizing entrepreneurship - Conceptual challenges and ways forward, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (1), S. 165-184.

Wurth, B.; Stam, E.; Spigel, B. (2022): Toward an entrepreneurial ecosystem research program, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 46 (3), S. 729-778.

Anhang

Übersicht A1: Suchbegriffe und -optionen der SLR über EBSCOhost

Suchbegriffe	Suchoption	Treffer	Dublet-ten	End-note
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (policy support)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	63	0	63
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (institutional support)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	22	7	15
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (institutional promoting)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	2	2	0
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (policy promoting)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	15	6	9
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (government support)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	61	26	33
(gender) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (policy support)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	41	27	14
(gender) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (institutional support)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	17	13	4
(gender) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (institutional promoting)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	3	2	1
(gender) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (policy promoting)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	9	6	3
(gender) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (government support)	Full Text; Published Date: 20130101-20231231; Download Available; PDF Full Text	27	22	5
		260	113	147

Übersicht A2: Suchbegriffe und -optionen der SLR über ScienceDirect

Suchbegriffe	Suchoption	Treffer
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (institutional support) AND (policy support)	Published Date: 2013-2023	107
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	73
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (institutional promoting)	Published Date: 2013-2023	87
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	65
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (policy promot- ing)	Published Date: 2013-2023	90
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	67
(women or female or woman or females) AND (entrepreneur or entrepreneurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (government support)	Published Date: 2013-2023	95
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	70
(gender) AND (entrepreneur or entrepre- neurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (pol- icy support)	Published Date: 2013-2023	236
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	198
(gender) AND (entrepreneur or entrepre- neurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (in- stitutional promoting)	Published Date: 2013-2023	193
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	153
(gender) AND (entrepreneur or entrepre- neurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (pol- icy promoting)	Published Date: 2013-2023	182
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	141
(gender) AND (entrepreneur or entrepre- neurs or entrepreneurial or start-up or startup or start-ups or startups) AND (gov- ernment support)	Published Date: 2013-2023	223
	Filter "Article type": "Research articles" and "Book chapters"; "Subject areas": "Business, Management and Accounting" and "Economics, Econometrics and Finance" and "Social Sciences" and "Decision Sciences"	176
		943