

Eigeninitiative-Training für Unternehmer in Westafrika ist effektiver als ein traditionelles Business-Training

22.09.2017 Neue Forschungsergebnisse aus dem Research Center for Entrepreneurship



Prof. Dr. Michael Frese und Dr. Mona Mensmann

Eine neue Studie, die heute von der Weltbank gemeinsam mit der der Leuphana Universität und der National University of Singapore Business School in dem wissenschaftlichen Journal Science (auch Science Magazin) veröffentlicht wurde, zeigt einen höheren Wirkungsgrad eines psychologischen Eigeninitiative-Trainings gegenüber einem traditionellen Business-Training für Kleinunternehmer in Westafrika.

Die Wissenschaftler führten eine randomisierte Studie mit drei Gruppen bei 1.500 Kleinunternehmern in Lomé, Togo durch. Es wurde die Wirkung eines traditionellen Business-Trainings für Unternehmer mit jener eines Eigeninitiative-Trainings und mit einer Kontrollgruppe, die kein Training erhielt, verglichen. Alle Teilnehmer der Studie wurden vier Mal nach dem Training über einen Zeitraum von 2 Jahren befragt.

Überraschend war, dass die Teilnehmer des Eigeninitiative-Trainings einen um 30% höheren Gewinn als die Unternehmer in der Kontrollgruppe verzeichneten. Der entsprechende Gewinnanstieg für das traditionelle Business-Training lag hingegen bei nur 11%. Togolesische Unternehmer, die das Eigeninitiative-Training besuchten, erzielten in jedem Perzentil höhere Gewinne als die Unternehmer, die das traditionelle Business-Training besuchten.

Die Ergebnisse sind relevant für den seit Langem währenden Streit, ob man „zum Unternehmer geboren oder gemacht“ wird. Sie zeigen, dass Eigenschaften, die lange als angeborene unternehmertypische Züge angesehen wurden, durch ein solches Eigeninitiative-Training verändert werden können.

„Traditionelle Trainings für Unternehmer, die den Schwerpunkt auf Buchführung, Marketing und andere grundlegende unternehmerische Fertigkeiten legen, werden weltweit häufig durchgeführt. Eine Reihe von Studien in aller Welt haben aber gezeigt, dass sie eine eher beschränkte Wirkung haben“, erklärt David McKenzie, Leitender

Ökonom in der Development Research Group der Weltbank und Co-Autor der Studie. „Es ist wichtig und von entscheidender Bedeutung, gezielt nach besseren Alternativen Ausschau zu halten.“

„Dieses psychologische Eigeninitiative- Training zielt darauf ab, wichtige proaktive Denk- und Verhaltensmuster zu entwickeln, darunter Eigenantrieb, Innovation, Erkennung und Ausnutzung neuer Geschäftsmöglichkeiten, Zielsetzung, Planung und Feedback-Suche sowie die Überwindung von Hindernissen“, erklärt Michael Frese, Professor an der National University of Singapore Business School und der Leuphana Universität. Frese hat diesen alternativen Ansatz eines Eigeninitiative-Trainings für Unternehmer neu entwickelt und er ist auch Co-Autor der Studie.

„Besonders effektiv war das Training für weibliche Unternehmer, für die traditionelle Trainings in der Vergangenheit häufig keine Wirkung gezeigt haben. Frauen, die Eigeninitiative-Training erhielten, verzeichneten Gewinnanstiege um 40 Prozent, gegenüber 5 Prozent bei Frauen in traditionellen Business-Trainings“, ergänzt Markus Goldstein, ebenfalls Co-Autor der Studie und Leiter des Africa Gender Innovation Lab der Weltbank.

Darüber hinaus konnte die Studie auch zeigen, dass das Eigeninitiative-Training kosteneffektiver ist. Zwar kosteten sowohl das traditionelle Business-Training, als auch das Eigeninitiative-Training pro Teilnehmer rund 756 US-Dollar (die von der Studie subventioniert wurden), jedoch zahlte sich der psychologisch orientierte Ansatz aufgrund des Anstiegs der Monatsgewinne der Teilnehmer nach dem Training innerhalb eines Jahres aus.

Die Ergebnisse der Studie deuten darauf hin, dass die psychologischen Aspekte von Trainings für Kleinunternehmer in Westafrika und anderen Regionen deutlich mehr Raum einnehmen sollten. Sie zeigen auch auf, dass es für den Erfolg von Kleinunternehmern wichtig ist, nicht nur betriebswirtschaftliches Wissen zu erwerben, sondern auch unternehmerische Denk- und Handlungsweisen (mindset) zu entwickeln.

Weitere Autoren der Studie sind Mona Mensmann von der Leuphana Universität, Francisco Campos sowie Leonardo Iacovone und Hillary Johnson von der Weltbank.

Weitere Informationen:

Personal Initiative Training

Ko-Autorin Dr. Mona Mensmann
Ko-Autor Prof. Dr. Michael Frese

Science (2017) - Teaching personal initiative beats traditional training in boosting small business in West Africa

Science (2017) - Details on methods and results

Pressespiegel:

The Economist

Wallstreet:online

Datum: 22.09.2017

Kategorien: Beispiel_Meldungen, RCE_Meldungen

Autor: Rebecca Funken

E-Mail: rebecca.funken@leuphana.de