



**bwp@ Österreich Spezial 6 | Oktober 2024**

**Beiträge zum  
17. Österreichischen Wirtschaftspädagogik-Kongress  
am 26. April 2024 in Linz**

Hrsg. v. **Georg Krammer & Abida Malik**

**Barbara DUNKL & Julia RIESS**  
(Wirtschaftsuniversität Wien)

**Gleich und doch anders: Design zweier Untersuchungen zu  
wirtschaftspädagogischen Fragestellungen basierend auf der  
Theorie des geplanten Verhaltens**

Online unter:  
[https://www.bwpat.de/wipaed-at6/dunkl\\_riess\\_wipaed-at\\_2024.pdf](https://www.bwpat.de/wipaed-at6/dunkl_riess_wipaed-at_2024.pdf)

www.bwpat.de | ISSN 1618-8543 | bwp@ 2001–2024



**www.bwpat.de**



Herausgeber von **bwp@** : Karin Büchter, Franz Gramlinger, H.-Hugo Kremer, Nicole Naeve-Stoß, Karl Wilbers & Lars Windelband

**Berufs- und Wirtschaftspädagogik - online**

## **Gleich und doch anders: Design zweier Untersuchungen zu wirtschaftspädagogischen Fragestellungen basierend auf der Theorie des geplanten Verhaltens**

---

### **Abstract**

Bei der Theorie des geplanten Verhaltens (Theory of Planned Behavior, TPB) handelt es sich um ein nützliches Instrument zur Erforschung menschlichen Verhaltens. Sie wurde in den letzten Jahrzehnten zur Untersuchung unterschiedlicher Verhaltensabsichten angewendet. In Österreich wenig erforscht sind allerdings die Absichten, ein Unternehmen zu gründen sowie eine Verschuldung einzugehen. Dieser Artikel stellt zwei empirische Studien vergleichend gegenüber, welche von den Autorinnen mit Schülerinnen und Schülern der Sekundarstufe II durchgeführt wurden. Beide Studien basieren auf der Theorie des geplanten Verhaltens und verfolgen als Hauptziel, die Absichten junger Menschen hinsichtlich wirtschaftlichen Verhaltens zu erfassen, insbesondere hinsichtlich ihrer Gründungsneigung und ihrer Neigung zur Verschuldung.

Ziel des Beitrags ist es, eine Analyse der theoretischen Grundlagen und des Untersuchungsdesigns zu präsentieren, die sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede hervorhebt. So wurden in den beiden Studien sowohl die Verhaltensabsichten als auch die Einflussfaktoren unterschiedlich ausgewählt und operationalisiert. Während in der Studie zur Gründungsneigung beispielsweise die subjektiven Überzeugungen als Determinanten der TPB untersucht wurden, erfasste die Studie zur Verschuldungstendenz die klassischen Determinanten der TPB, nämlich Einstellungen, Verhaltenskontrolle und subjektive Norm. Die Erkenntnisse aus diesem Vergleich vertiefen das Verständnis dafür, wie die Absichtsbildung junger Menschen hinsichtlich wirtschaftlichen Verhaltens untersucht werden kann. Somit leistet dieser Artikel einen wesentlichen Beitrag zur praktischen Anwendbarkeit der TPB in verschiedenen wirtschaftlichen Zusammenhängen.

---

### **Same and yet different: Design of two studies on business education issues based on the theory of planned behavior**

---

The Theory of Planned Behavior (TPB) is a useful tool for researching human behavior in different contexts. It has been applied to several types of behavior in recent decades. In Austria, however, little research has been conducted into the intention to start a business and to take on debt. This article compares two empirical studies conducted by the authors among upper secondary school students within the framework of the theory of planned behaviour. Their main objective is to capture the intentions of young people in an economic context, particularly regarding their entrepreneurial intention and propensity for indebtedness.

The aim of this article is to present an analysis of the theoretical foundations and the study design, which highlights both similarities and differences. In both studies, behavioral intentions and influencing factors were selected and operationalized differently. While the study on the entrepreneurial intention, for example, examined subjective beliefs as determinants of TPB, the study on the propensity for indebtedness examined the classic determinants of TPB, namely attitudes, behavioral control and subjective

norms. The insights from this comparison deepen the understanding of how the intention formation of young people in the economic context can be studied. Thus, this article makes a significant contribution to the practical applicability of the TPB in various economic contexts.

**Schlüsselwörter:** *Theorie des geplanten Verhaltens, Gründungsneigung, Verschuldung*

## 1 Einleitung

Die Untersuchung der Determinanten von Absichten und Verhaltensweisen ist in der wissenschaftlichen Forschung von anhaltendem Interesse. Insbesondere die Theorie des geplanten Verhaltens (Theory of Planned Behavior, TPB) nach Ajzen (1988; 1991; 2011; 2020) hat sich dabei als ein äußerst nützliches Instrument erwiesen, um das komplexe Zusammenspiel von zentralen Einflussfaktoren auf Absichten und Verhalten zu analysieren. Allein im Jahr 2024 wurde die TPB beispielsweise genutzt, um eine Vielzahl von Absichten zu untersuchen, ein bestimmtes Verhalten auszuüben, darunter die Absicht, nachhaltige Kekse zu kaufen (Dangelico et al., 2024), Rindfleisch zu konsumieren (Gutierrez et al., 2024), Generika-Medikamente zu kaufen (Malathi & Mohamed, 2024) oder zur Erhaltung der Waldvielfalt beizutragen (Koskela & Karppinen, 2024). In Bezug auf wirtschaftliche Verhaltensweisen wurde die TPB im Bereich der Gründungsneigung bereits mehrfach angewendet (Jaén & Liñán, 2013; Lange, 2019; Tegtmeier, 2008). Hingegen stellt das Thema Verschuldung ein neues Forschungsgebiet dar, das unter Zuhilfenahme der TPB untersucht wird (Norvilitis et al., 2013). Ebenso wurden bereits mehrfach Anstrengungen unternommen, die Theorie weiterzuentwickeln und um weitere erklärende Variablen zu ergänzen (Conner/Armitage, 1998). Eine vergleichende Analyse von zwei Studien in unterschiedlich stark beforschten Themengebieten mit der gleichen Zielgruppe, die Gemeinsamkeiten und Unterschiede gegenüberstellt und daraus auch Implikationen für die Forschungsergebnisse ableitet, wurde bislang allerdings noch nicht vorgenommen. Damit soll ein relevanter Beitrag geleistet werden, um eine kritische Perspektive in Hinblick auf die vielfältigen Entscheidungsbereiche, die die TPB bietet, im akademischen Diskurs einzunehmen.

In diesem Artikel werden deshalb zwei Studien vorgestellt, die sich auf die TPB stützen, um wirtschaftliche Absichten junger Menschen zu erforschen. Die erste Studie konzentriert sich auf die Gründungsneigung (Riess et al., 2024a; Riess et al., 2024b; Riess & Greimel-Fuhrmann, in Begutachtung), während die zweite darauf abzielt, die Neigung zur Verschuldung näher zu untersuchen (Dunkl, 2023). Beide Studien wurden mit einem vergleichbaren Studiendesign durchgeführt und beziehen sich auf Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe II. Der wesentliche Unterschied liegt jedoch in der Auswahl und Operationalisierung der Komponenten der TPB. Während die erste Studie darauf abzielt, die Unterschiede in der Gründungsneigung durch subjektive Überzeugungen wie Verhaltensüberzeugungen, Kontrollüberzeugungen und normative Überzeugungen aufzuklären, zielt die zweite darauf ab, Unterschiede in der Nei-

gung zur Verschuldung mithilfe der klassischen Determinanten wie Einstellung, wahrgenommene Verhaltenskontrolle und subjektive Norm zu analysieren. Zudem unterscheiden sich die beiden Studien in ihrem Zugang, wie die Verhaltensabsichten operationalisiert wurden.

Ziel dieses Artikels ist es, einen detaillierten Vergleich zweier Studien vorzunehmen, die sich auf die TPB stützen, um wirtschaftliche Absichten junger Menschen zu erforschen. Die diesem Beitrag zugrunde liegende Forschungsfrage lautet daher: „Welche Gemeinsamkeiten und Unterschiede lassen sich in Bezug auf die Entscheidungen beim Design und der Durchführung zweier Studien unter Anwendung der TPB in ökonomischen Anwendungsbereichen identifizieren und welche Implikationen ergeben sich daraus?“. Die Wahl dieser beiden Studien – eine zur Gründungsneigung und eine zur Verschuldungsneigung – ist deshalb besonders interessant, weil sie zwei zentrale, aber konträre ökonomische Entscheidungen betreffen, die eine große Bedeutung für junge Menschen und ihre wirtschaftliche Zukunft haben. Während die Gründungsneigung ein zukunftsorientiertes, unternehmerisches Verhalten reflektiert, beleuchtet die Verschuldungsneigung potenziell risikoreiche finanzielle Entscheidungen. Beide Themen sind in der heutigen wirtschaftlichen und bildungspolitischen Debatte von hoher Relevanz, da sie unterschiedliche Aspekte der ökonomischen Selbstbestimmung und der individuellen Verantwortung junger Menschen betreffen.

Darüber hinaus wurde trotz der Vielzahl an Studien, die die TPB anwenden, bisher selten ein direkter Vergleich zwischen Studien durchgeführt, die sich auf unterschiedliche, aber dennoch eng miteinander verbundene wirtschaftliche Verhaltensweisen konzentrieren. Ein solcher Vergleich bietet wertvolle Einblicke in die Flexibilität der TPB und in die unterschiedlichen methodischen Ansätze, die für die Analyse wirtschaftlicher Entscheidungen angewendet werden können. Dies könnte dazu beitragen, das Verständnis dafür zu schärfen, wie theoretische Modelle für verschiedene Anwendungsbereiche angepasst werden können, um zu aussagekräftigen Ergebnissen zu gelangen.

In den Schlussfolgerungen wird die Anwendbarkeit der TPB in Hinblick auf unterschiedliche wirtschaftliche Verhaltensabsichten erörtert. Es ist von Bedeutung, zu erwähnen, dass die beiden Autorinnen in ihrer Funktion als Studienleiterinnen agieren. Diese doppelte Rolle ermöglicht ihnen ein tiefgreifendes Verständnis und eine enge Verbindung zu den untersuchten Themenbereichen, was potenziell zu besonders fundierten und praxisrelevanten Erkenntnissen führen kann. Gleichwohl sollte die mögliche Einschränkung der kritischen Distanz der Forscherinnen bei der Interpretation der Ergebnisse bedacht werden. Um der potenziellen Voreingenommenheit entgegenzuwirken, wurden von den Autorinnen Maßnahmen ergriffen. So haben Kolleginnen und Kollegen am Institut für Wirtschaftspädagogik an der WU Wien als unabhängige Fachpersonen das Studiendesign, die Methodik und die Ergebnisse kritisch geprüft und umfassendes Feedback gegeben. Diese Begutachtung trug dazu bei, mögliche Verzerrungen zu identifizieren und alternative Sichtweisen einzubringen. Darüber hinaus haben die Autorinnen den Bericht über ihre Studien gegenseitig kritisch betrachtet, um sicherzustellen, dass eine reflexive und differenzierte Analyse der Ergebnisse erfolgt.

Die aus dem Vergleich der beiden Untersuchungen gewonnenen Erkenntnisse sind insbesondere für Forscherinnen und Forscher sowie für Praktikerinnen und Praktiker in Bildungseinrichtungen von Bedeutung, die sich mit dem Zustandekommen von wirtschaftlichen Absichten, wie beispielsweise der Gründungsneigung oder der Neigung zur Verschuldung, auseinandersetzen. Sie können diese Ergebnisse nutzen, um ihre eigenen Studien besser zu planen und dabei methodische Entscheidungen fundierter zu treffen. Beispielsweise bietet der Vergleich Einblicke in die verschiedenen Möglichkeiten, die Komponenten der TPB zu operationalisieren, was ihnen dabei hilft, das Design ihrer Forschung präziser an die spezifischen Fragestellungen anzupassen. Darüber hinaus zeigt der Vergleich, wie unterschiedliche ökonomische Absichten – Gründungsneigung und Verschuldungsneigung – durch dieselbe theoretische Grundlage untersucht werden können, was zu einem tieferen Verständnis der Flexibilität und Anwendbarkeit der TPB führt.

Für Praktikerinnen und Praktiker, insbesondere im Bildungsbereich, sind die Erkenntnisse hilfreich, um Bildungsprogramme oder Präventionsmaßnahmen zu entwickeln, die auf die Förderung oder Steuerung von wirtschaftlichen Absichten bei jungen Menschen abzielen. Beispielsweise könnten Maßnahmen zur Förderung von unternehmerischen Fähigkeiten gezielter entwickelt werden, indem die Determinanten der Gründungsneigung stärker berücksichtigt werden. Ebenso könnten Programme zur finanziellen Bildung verbessert werden, indem Erkenntnisse über die Faktoren, die zur Verschuldungsneigung beitragen, adressiert werden. Dies hilft, Schülerinnen und Schüler besser auf wirtschaftliche Entscheidungen in ihrer Zukunft vorzubereiten und gleichzeitig verantwortungsvolle Absichten und Verhaltensweisen zu fördern.

## **2 Theoretischer Hintergrund**

Für beide empirischen Studien wurde unabhängig voneinander die Theorie des geplanten Verhaltens nach Ajzen (1991) als theoretische Grundlage für die Untersuchung der interessierenden Verhaltensabsichten herangezogen. Mithilfe der Theorie soll das menschliche Verhalten erklärt und vorhergesagt werden. Die Theorie gilt als weitgehend erprobt und wurde bis zum Jahr 2020 in weit mehr als 2.000 empirischen Untersuchungen eingesetzt (Ajzen, 2020). In Bezug auf das Thema Gründungsneigung, dem sich eine der in diesem Beitrag diskutierten Untersuchungen widmet, wurde die Theorie bereits mehrfach angewendet und erprobt, so beispielsweise durch Jaén und Liñán (2013), Lange (2019) und Tegtmeier (2008). Im zweiten hier betrachteten Untersuchungsgebiet wurde die TPB zwar bereits auf kleinere Teilgebiete wie etwa die Nutzung von Kreditkarten angewendet (Rutherford & DeVaney, 2009; Sari & Rofaida, 2011). Allerdings stellt das Thema Verschuldung ein neues Forschungsgebiet dar, in dem die Theorie Anwendung findet.

Die TPB nach Ajzen (1991) basiert auf einer Weiterentwicklung der Theory of Reasoned Action, die ursprünglich von Fishbein und Ajzen (1975) entwickelt wurde. Der Theorie liegt die Annahme zugrunde, dass das Verhalten beziehungsweise eine bestimmte Handlung durch die zuvor gebildeten Absichten vorhergesagt werden kann. Beide Theorien gehen davon aus, dass Menschen ihr Verhalten beziehungsweise ihre Handlungen auf Basis einer sorgfältigen Abwägung planen. Das bedeutet, dass Individuen in diesem rationalen Prozess eine bewusste

Absicht bilden, wie sie sich verhalten sollen (Fishbein & Ajzen, 1975; Ajzen, 2020). Diese Absicht stellt in der TPB nach Ajzen (1991) einen bedeutenden Indikator für das menschliche Verhalten dar. Dahingehend wird die tatsächliche Ausführung eines Verhaltens oder einer Handlung von der Stärke der Absicht beeinflusst. Hinzu kommt jedoch noch ein weiterer Faktor, nämlich jener der Kontrolle über das Verhalten. Mit der Kontrolle über das Verhalten wird in der Theorie die Einschätzung berücksichtigt, wie einfach oder schwierig die Ausführung eines Verhaltens ist. Dies ist jedoch nicht nur vom Individuum allein abhängig, sondern wird durch externe Umstände begünstigt oder erschwert. Bei der Unternehmensgründung könnten dies beispielsweise staatliche Förderprogramme oder Steuervergünstigungen für Gründerinnen und Gründer sein. In Bezug auf Verschuldung könnten dies etwa strengere Kreditvergaberichtlinien darstellen, auf die das Individuum keinen Einfluss nehmen kann. Je mehr Kontrolle ein Mensch über das Verhalten hat, desto wahrscheinlicher wird er die Absicht auch tatsächlich in ein Verhalten umsetzen. Aus diesem Grund wird die Kontrolle über das Verhalten als moderierende Variable der Absicht gesehen.

Neben der Absicht bilden die Einstellung, die wahrgenommene Verhaltenskontrolle und die subjektive Norm die weiteren Kernelemente der TPB. Hierbei beeinflussen nach Ajzen (1991; 2020) die Einstellung, die wahrgenommene Verhaltenskontrolle und die subjektive Norm die Absicht und stellen somit auch die Determinanten der Absicht dar. Je positiver diese Determinanten bei einem Individuum ausgeprägt sind, desto ausgeprägter ist auch die Absicht, ein bestimmtes Verhalten oder eine Handlung auszuführen.

Die Einstellung wird in diesem Zusammenhang als Bewertung einer Handlung und deren Folgen als positiv oder negativ gesehen. Bei der Unternehmensgründung oder Verschuldung würde dies beispielsweise bedeuten, dass eine positive Bewertung der Folgen einer Gründung oder von Verschuldung zu einer stärker ausgeprägten Absicht führt, zu gründen beziehungsweise sich zu verschulden. Je positiver diese Bewertung ausfällt, desto stärker wird die Absicht ausgeprägt sein, die jeweilige Handlung auszuführen. Bei der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle handelt es sich um die Einschätzung der persönlichen Fähigkeit, die Handlung auszuführen. Dabei wird nicht zwischen externen und internen Faktoren unterschieden, sondern die Wahrnehmung eines Menschen ins Zentrum gerückt, inwiefern sich dieser in der Lage fühlt, ein Verhalten auszuführen. Fühlt sich eine Person beispielsweise sehr gut in der Lage, die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Schritte durchzuführen oder mit verschiedenen Aspekten der Verschuldung umzugehen, wie etwa das ausgeborgte Geld vereinbarungsgemäß zurückzuzahlen, so trägt dies zu einer stärkeren Absicht bei, ein Unternehmen zu gründen oder sich zu verschulden. Eine weitere Determinante, die subjektive Norm, wird auch als sozialer Druck bezeichnet, eine Handlung auszuführen. Je größer dieser ist, desto stärker wird die Absicht ausgeprägt sein. Sowohl bei Unternehmensgründungen als auch bei der Verschuldung können unterstützende Reaktionen innerhalb der Familie oder des Freundeskreises positiv auf die Absicht wirken, entsprechend zu handeln.

Diese Messgrößen, die als klassische oder direkte Determinanten der Absicht gelten, spiegeln nach Ajzen (2020) die Absichten am besten wider. Im Zuge ihrer Messung werden diese drei Einflussfaktoren mithilfe reflektiver Items erhoben, die von der forschenden Person ausgewählt werden, um das latente Konstrukt entsprechend abzubilden. In der Fragebogenentwicklung sind

diese auf ihre Validität hin zu prüfen und gegebenenfalls weiterzuentwickeln oder auszutauschen.

Aus theoretischer Sicht beruhen diese direkten oder klassischen Determinanten auf Überzeugungen. Diese sind nach Ajzen (2020) streng genommen formative Determinanten und bilden das kognitive Fundament. Damit gehen den Einstellungen sogenannte Verhaltensüberzeugungen voraus, der wahrgenommenen Verhaltenskontrolle die Kontrollüberzeugungen und der subjektiven Norm die normativen Überzeugungen. Die Überzeugungen führen zur Bildung der klassischen Determinanten. Die Überzeugungen werden auch als Glaubenssätze bezeichnet und basieren auf einem Erwartungs-mal-Wert-Modell. Die Überzeugungen enthalten demnach jeweils Erwartungs- und Wertkomponenten, die auf Ebene der einzelnen Items in Form von Multiplikation miteinander verrechnet werden.

Jede subjektive Überzeugung wird dafür durch zwei Sets identischer Items erhoben, die entsprechend anhand unterschiedlicher Kriterien beantwortet werden müssen. Für die Untersuchung der Gründungsneigung (Riess et al., 2024b) könnten Verhaltensüberzeugungen beispielsweise so erfasst werden, dass sowohl erwartete Konsequenzen unternehmerischer Aktivitäten als auch ihre individuelle Bedeutung erfragt werden. Die Kontrollüberzeugungen könnten darauf abzielen, verschiedene Aufgaben hinsichtlich ihrer Relevanz für die Gründung zu bewerten und die persönliche Wahrnehmung der eigenen Fähigkeiten zur Ausführung dieser Aufgaben zu erfassen. Normative Überzeugungen könnten durch die Untersuchung der Unterstützung oder Ablehnung der Entscheidung zur Unternehmensgründung durch das soziale Umfeld sowie den Wunsch, den Erwartungen dieser Personen zu entsprechen, adressiert werden.

Menschen können zahlreiche Überzeugungen in Bezug auf ein bestimmtes Verhalten haben, jedoch konzentrieren sie sich zu einem bestimmten Zeitpunkt nur auf eine kleine Anzahl dieser Überzeugungen. Diese zentralen, oder auch als salient bezeichneten Überzeugungen gelten als Vorläufer der direkten Determinanten der Absicht. Diese sind daher in die Untersuchung mit einzubeziehen. Um diese zentralen Überzeugungen zu identifizieren, sollten nach Ajzen (1991) Personen aus der Zielgruppe befragt werden. Ajzen (2020) weist explizit darauf hin, dass es sich bei den Überzeugungen nicht um indirekte Maße für die Einstellungen, wahrgenommene Verhaltenskontrolle und subjektive Norm handelt. Diese stellen vielmehr formative Indikatoren dar, die die Bildung dieser direkten Messgrößen erklären können. Nach Ajzen (2020) wäre eine gemeinsame Erhebung von subjektiven Überzeugungen und klassischen Determinanten zu präferieren. Aus erhebungsökonomischen Gründen wird allerdings nicht immer so vorgegangen. So zeigt die Forschungspraxis, dass in wissenschaftlichen Erhebungen häufig entweder nur die subjektiven Überzeugungen oder nur die direkten Determinanten der Absicht erhoben werden (z. B. Bano et al., 2020; Chudry et al., 2011; Jaén & Liñán, 2013).

In der Theorie des geplanten Verhaltens werden allgemeine Dispositionen als Hintergrundfaktoren angesehen, die über die Überzeugungen auf die Absichten und das Verhalten wirken. Diese allgemeinen Dispositionen können vielfältig sein und beispielsweise Persönlichkeitsmerkmale, Wissen oder andere Merkmale umfassen. Diese Hintergrundfaktoren liefern ebenso wertvolle Informationen, die mit den Einflussfaktoren der Theorie allein nicht berücksichtigt

werden (Ajzen, 2020). Daher werden auch in beiden Studien verschiedene Hintergrundfaktoren wie das Wissen, demografische Merkmale oder auch das vergangene Verhalten miterhoben.

In der folgenden Abbildung 1 sind die Elemente der Theorie des geplanten Verhaltens graphisch zusammengefasst.

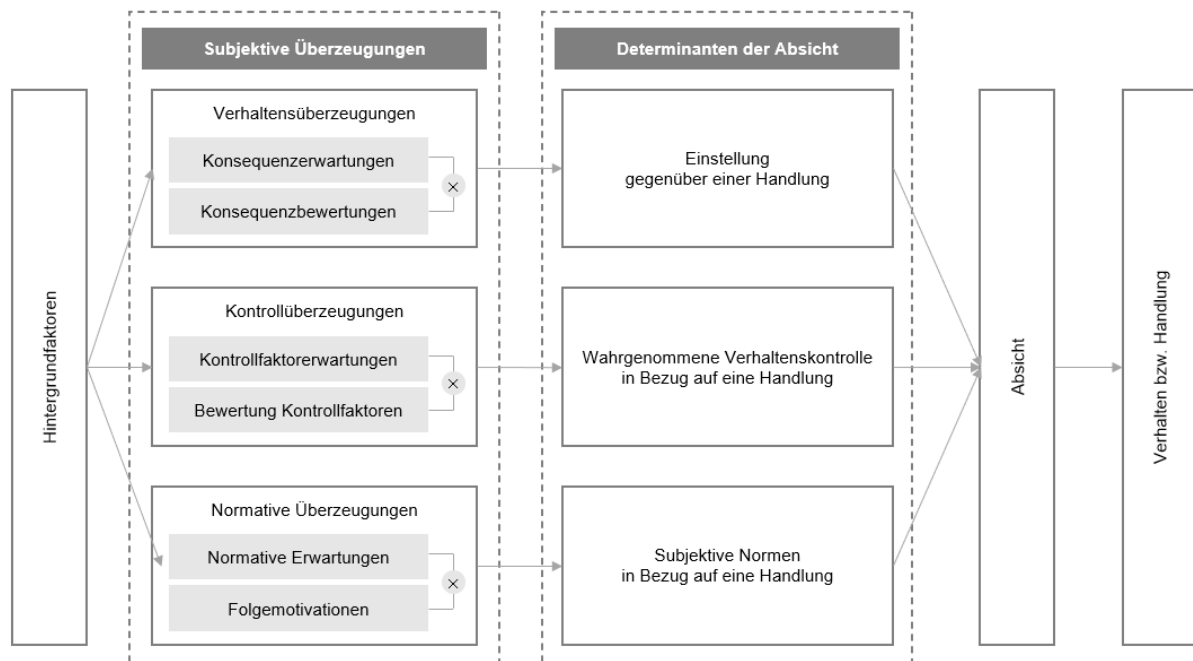


Abbildung 1: Theorie des geplanten Verhaltens (basierend auf Ajzen, 2019)

Abbildung 1 zeigt, dass Hintergrundfaktoren auf die subjektiven Überzeugungen wirken. Diese Überzeugungen stellen, wie bereits ausgeführt, formative Indikatoren dar und führen zur Bildung der direkten Determinanten, die die Absicht beeinflussen. Die Absicht führt schließlich zur tatsächlichen Ausführung des Verhaltens beziehungsweise der Handlung. In den beiden hier vorgestellten Studien sind die Auswahl und Operationalisierung genau dieser Komponenten jene Aspekte, bezüglich derer unterschiedliche Entscheidungen getroffen wurden.

Bevor die Anwendung der TPB in den beiden empirischen Studien diskutiert wird, sollen zunächst einige kritische Aspekte der TPB hervorgehoben werden. Ein solcher Diskussionsbereich betrifft beispielsweise den Verdacht, dass in der Theorie Emotionen und affektive Faktoren vernachlässigt werden. Diese würden demnach potenziell wichtige Einflüsse auf die Absichtsbildung darstellen, seien jedoch weniger gut abgebildet als die kognitive Teilmenge (Conner & Armitage, 1998). Ajzen (2011) argumentiert in diesem Zusammenhang, dass Emotionen als Hintergrundfaktoren mitgedacht sind und diese die subjektiven Überzeugungen beeinflussen. Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die situativen Einflüsse und spontanen Verhaltensweisen. In der Theorie wird davon ausgegangen, dass die Absichtsbildung für neuartige und komplexe Entscheidungen unter sorgfältiger Abwägung der zur Verfügung stehenden



Informationen erfolgt und ein bewusster Prozess ist. Bei routinemäßigen und alltäglichen Verhaltensweisen wird von einer impliziten Steuerung der Kernelemente der Theorie in Bezug auf das Verhalten gesprochen (Ajzen, 2011). Dabei werden situative Einflüsse allerdings nur begrenzt berücksichtigt. Im Forschungsprozess soll deshalb auch beachtet werden, inwiefern die Zielgruppe für das interessierende Verhalten einerseits bereits einen gewissen Automatismus aufweist und wie stark die untersuchte Handlung in der Regel von situativen Einflüssen beeinflusst wird. Je nach Abwägung und Argumentation kann die TPB Anwendung finden oder eben doch auf andere Modelle zurückgegriffen werden, wie beispielsweise das Mode-Modell von Fazio (1990), das auch spontane Prozesse miteinbezieht.

### 3 Vergleich des allgemeinen Studiendesigns

In diesem Abschnitt wird ein Vergleich der beiden untersuchten Originalstudien vorgenommen, um Unterschiede und Gemeinsamkeiten in verschiedenen Aspekten des Forschungsdesigns herauszuarbeiten. Ziel ist es, die Stärken und Schwächen der jeweiligen Ansätze zu identifizieren und eine fundierte Grundlage für die kritische Bewertung der eingesetzten Methoden sowie für die Reflexion zukünftiger Forschungsvorhaben zu bieten.

Beide Studien weisen ein vergleichbares allgemeines Forschungsdesign auf. Die erste Untersuchung (Riess et al., 2024a; Riess et al., 2024b; Riess & Greimel-Fuhrmann, in Begutachtung), die sich mit der Gründungsneigung beschäftigt, wurde 2022 durchgeführt und umfasste eine Stichprobe von 2.634 Schülerinnen und Schülern der Sekundarstufe II aus verschiedenen Handelsakademien und allgemeinbildenden höheren Schulen in Österreich. Die Datenerhebung erfolgte vor Ort mittels ausgedruckter Fragebögen, für deren Bearbeitung die Teilnehmenden 50 Minuten Zeit hatten. Die Stichprobe deckte alle neun Bundesländer Österreichs ab. Die zweite Untersuchung (Dunkl, 2023), die sich auf das Thema Verschuldung konzentriert, wurde in den Jahren 2023/24 durchgeführt und beinhaltete 1.967 Schülerinnen und Schüler am Übergang zur Volljährigkeit, die aus Handelsakademien und Berufsschulen stammten. Auch hier wurden die Daten vor Ort erhoben, wobei die Teilnehmenden ebenfalls 50 Minuten für die Bearbeitung des Fragebogens zur Verfügung hatten. Diese Stichprobe beschränkte sich auf die Bundesländer Wien, Niederösterreich und das Burgenland.

Die beiden Studien setzten eine maximale Bearbeitungszeit von 50 Minuten für die Fragebögen fest, da dies der Dauer einer Schulstunde entspricht. In der Praxis benötigten die Teilnehmenden etwa 30 Minuten, was als angemessen betrachtet werden kann, da dies der Zeit entspricht, die auch regelmäßig für schulische Aufgaben aufgebracht wird. Die Notwendigkeit der hohen Item-Anzahl ergab sich aus der Komplexität der untersuchten Variablen und Zusammenhänge. Zur Vermeidung von Ermüdung wurden spezifische Maßnahmen getroffen, darunter eine klare Strukturierung der Fragen und eine Aufteilung in thematische Blöcke. Diese Maßnahmen trugen dazu bei, die Belastung für die Schülerinnen und Schüler zu minimieren und die Qualität der Daten zu sichern. Die Ergebnisse bestätigen, dass die Bearbeitungszeit von etwa 30 Minuten für die Teilnehmenden zumutbar war.

Um die Stärken, Schwächen, Gemeinsamkeiten und Unterschiede der beiden Studien anschaulich darzustellen, wurde Tabelle 1 erstellt. Diese Tabelle bietet eine strukturierte Übersicht der wichtigsten Merkmale des Forschungsdesigns und erleichtert das Verständnis der Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen den Studien.

Tabelle 1: Gemeinsamkeiten, Unterschiede, Stärken und Schwächen der Studiendesigns

Aspekte	Studie Gründungsneigung	Studie Verschuldungsneigung	Gemeinsamkeiten	Unterschiede	Stärken	Schwächen
<b>Zielgruppe</b>	Schüler*innen HAK und AHS	Schüler*innen HAK und Berufsschule	Alter der Zielgruppe	Schultypen	Vergleichbarkeit der Zielgruppe	Potenziell eingeschränkte Generalisierbarkeit
<b>Fragebogenlänge</b>	Ca. 30 Minuten, mehrere Skalen und Items	Ca. 30 Minuten, mehrere Skalen und Items	Umfangreicher Fragebogen		Detaillierte Erfassung	Gefahr der Ermüdung
<b>Fragebogeninhalte</b>	Variablen TPB, Wirtschaftswissen, Interesse, Selbstwirksamkeit, Lernerfahrung	Variablen TPB, verschuldungsrelevantes Wissen, vergangenes Verhalten, Lernerfahrung	Beide Studien enthalten TPB-Variablen	Unterschiede in den spezifischen und weiteren Variablen	Detaillierte Erfassung	Unterschiedliche Variablen können Vergleich erschweren
<b>Anzahl der Items</b>	109 Items	182 Items	Über 100 Items		Vielfältige Aspekte	Gefahr der Ermüdung
<b>Maßnahmen zur Vermeidung von Ermüdung</b>	Klare Strukturierung der Fragen in Blöcke	Klare Strukturierung der Fragen in Blöcke	Strukturiertes Design		Versuche zur Reduktion der Ermüdung	Möglicherweise dennoch in kürzerer Version besser
<b>Theoretische Grundlage</b>	Theorie des geplanten Verhaltens (TPB)	Theorie des geplanten Verhaltens (TPB)	Beide Studien basieren auf der TPB	Operationalisierung unterscheidet sich	Gute Vergleichbarkeit der theoretischen Grundlage	Unterschiedliche Operationalisierungen erschweren direkte Vergleiche
<b>Operationalisierung der TPB</b>	Subjektive Überzeugungen: Verhaltens-, Kontroll- und normative Überzeugungen	Einstellung, subjektive Norm, wahrgenommene Verhaltenskontrolle	Beide Studien erfassen Absichtsdeterminanten	Unterschiedliche TPB-Komponenten und Schwerpunkte	Flexibilität der TPB wird deutlich	Unterschiedliche Operationalisierungen erschweren direkte Vergleiche
<b>Belastbarkeit der Erkenntnisse</b>	Validität und Reliabilität bestätigt	Validität und Reliabilität bestätigt	Validierte Instrumente		Belastbare Ergebnisse	Fragebogen möglicherweise kürzer besser
<b>Nutzung der Ergebnisse</b>	Entwicklung von Bildungsprogrammen zur Förderung der Gründungsneigung	Verbesserung der finanziellen Bildung zur Vermeidung von Verbzw. Überschuldung	Ergebnisse in Bildungskontexten anwendbar		Praxisrelevante Implikationen für den Bildungssektor	

Die Tabelle verdeutlicht, dass beide Studien in ihrer grundlegenden Methodik vergleichbar sind, jedoch Unterschiede in der Operationalisierung und in den spezifischen Inhalten der Fragebögen aufweisen. Die detaillierte Erfassung in beiden Studien ermöglicht umfassende Analysen, birgt jedoch auch das Risiko von Ermüdungseffekten bei den Teilnehmenden. Die unter-

schiedlichen Schwerpunkte in der Operationalisierung der TPB-Komponenten spiegeln die Flexibilität der Theorie wider, erschweren jedoch direkte Vergleiche der Ergebnisse der beiden Originalstudien.

In der detaillierten Analyse der TPB-Komponenten wird deutlich, dass die erste Studie den Fokus auf subjektive Überzeugungen legt, während die zweite Studie die klassischen TPB-Dimensionen nutzt. Diese Unterschiede in der Operationalisierung sind entscheidend für die Interpretation der Ergebnisse und haben Auswirkungen auf die Vergleichbarkeit der Ergebnisse der beiden Studien. Die Ergebnisse beider Studien sind valide und reliabel. Trotz der Belastbarkeit der Erkenntnisse könnte eine kürzere Version des Fragebogens in zukünftigen Erhebungen noch besser geeignet sein. Schließlich vereint beide Studien, dass sie wertvolle Einsichten bieten, die für die Entwicklung von Bildungsprogrammen und die Verbesserung der finanziellen Bildung von Bedeutung sind.

## 4 Vergleich der Operationalisierung

Die Unterschiede in der Auswahl und Operationalisierung der TPB-Komponenten zwischen den beiden Studien zeigen, wie die verschiedenen Entscheidungen vorgenommen werden können. Sie verdeutlichen, dass die Auswahl und die Operationalisierung erhebliche Auswirkungen auf das Verständnis von Verhaltensabsichten haben können. Daher ist eine gründliche Untersuchung und Bewertung dieser Entscheidungen von zentraler Bedeutung, um die Gültigkeit und Interpretierbarkeit der Ergebnisse zu gewährleisten.

### 4.1 Erfassen der Verhaltensabsicht

In beiden Studien wurden die Verhaltensabsicht in Bezug auf die Gründungsneigung beziehungsweise die Neigung zur Verschuldung als abhängige Variablen gemessen. Wie in Tabelle 2 dargestellt, wurde die Gründungsneigung ausgehend von der allgemeinen Frage „Wie sehr treffen die folgenden Aussagen auf dich zu?“ erhoben. Der Ausgangspunkt für die Bestimmung der Neigung, sich zu verschulden, war die etwas konkretere Fragestellung „Wie wahrscheinlich ist es, dass du dir für die folgenden Dinge Geld ausborgst?“.

Tabelle 2: Beispielhafte Items zum Erfassen der Verhaltensabsicht

Studie zur Gründungsneigung	Studie zur Verschuldung
<p>Wie sehr treffen die folgenden Aussagen auf dich zu?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ich bin bereit, alle Anstrengungen zu unternehmen, um Unternehmer*in zu werden.</li> <li>• Mein berufliches Ziel ist es, Unternehmer*in zu sein.</li> </ul>	<p>Wie wahrscheinlich ist es, dass du dir für die folgenden Dinge Geld ausborgst?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wohnungsrenovierung</li> <li>• Urlaub</li> </ul>

Die Operationalisierung der Gründungsneigung in der ersten Studie orientierte sich an einem bereits bestehenden Erhebungsinstrument, jenem von Jaén und Liñán (2013). Die bereits vorhandenen Items wurden übersetzt und sprachlich an die etwas jüngere Zielgruppe angepasst (Riess et al., 2024a; 2024b). Für die Erhebung wurde eine einfache Skala mit vier Items und einer Fünf-Punkt-Antwortskala verwendet. Inhaltlich adressierten die vier Items die Bereitschaft zur Unternehmensgründung, die Wahrscheinlichkeit einer eigenen Unternehmensgründung, das berufliche Ziel der Selbstständigkeit sowie die Entschlossenheit, eine Selbstständigkeit anzustreben. Die Operationalisierung über vier Items diente in dieser Studie als Grundlage für die Berechnung eines Skalenmittelwerts, der das Ausmaß der Gründungsneigung der Schülerinnen und Schüler widerspiegelt.

Im Gegensatz zur ersten Studie wurden die Items zur Erfassung der Neigung zur Verschuldung speziell für diese Untersuchung entwickelt. Dabei wurde eine spezifische Handlung beschrieben, nämlich die Absicht, sich in naher Zukunft zu verschulden. Hierfür wurde eine einfache Skala mit 13 Items und einer Fünf-Punkt-Antwortskala verwendet, um die Neigung zur Verschuldung für verschiedene Zwecke zu erfassen. Die Fragestellung sowie zwei der Items sind beispielhaft in Tabelle 2 dargestellt. Anders als bei der Studie zur Gründungsneigung zielte die Operationalisierung bei der Studie zur Verschuldung jedoch nicht auf die Berechnung eines Skalenmittelwerts ab. Zwar ist das Bilden eines Mittelwerts über alle 13 Items aus deskriptiver Perspektive durchaus interessant, vor allem in Hinblick auf eine Differenzierung nach Konsum- und Investitionszwecken. Mit dem Ziel der Aufklärung der Verhaltensabsicht wurde die abhängige Variable jedoch nur durch den Rückgriff auf einzelne Items konkretisiert, nämlich einmal die Wohnungsrenovierung (als Beispiel für einen langfristigen Verschuldungszweck) und einmal den Urlaub (als Beispiel für einen kurzfristigen Verschuldungszweck).

Anhand der hier präsentierten Studien stellt sich zunächst die Frage, ob und inwieweit die Verwendung von Multi-Item-Skalen im Vergleich zur Erfassung von Verhaltensabsichten mit nur einem Item vorteilhaft ist. Es ist festzustellen, dass viele Studien basierend auf der TPB, darunter auch die von Jaén und Liñán (2013), bewusst auf Multi-Item-Skalen zurückgreifen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass empirische Untersuchungen gezeigt haben, dass Multi-Item-Skalen in der Regel eine bessere Vorhersagegüte aufweisen als Einzelitems. Beispielsweise weisen Diamantopoulos et al. (2012) darauf hin, dass Einzelitems nur unter sehr spezifischen Bedingungen eine vergleichbare Leistung erbringen können und ihr Einsatz daher auf besondere Umstände beschränkt sein sollte. Interessanterweise zeigt Ajzen (2006) in einem Beispiel zur Konstruktion eines TPB-Fragebogens selbst, wie eine Verhaltensabsicht nur mit einem Item operationalisiert werden kann. Dies legt nahe, dass die Verwendung von nur einem Item aus theoretischer Perspektive vertretbar sein dürfte.

Anhand der hier vorgestellten Studien stellt sich des Weiteren die Frage, ob und inwiefern eine spezifischere Operationalisierung der Verhaltensabsicht im Vergleich zu einer allgemeineren vorteilhaft ist. Im direkten Vergleich der beiden genannten Beispiele wird deutlich, dass die Fragestellung in der ersten Studie mit „Wie sehr treffen die folgenden Aussagen auf dich zu?“ allgemein gehalten ist, während die Fragestellung der zweiten Studie mit „Wie wahrscheinlich ist es, dass du dir für die folgenden Dinge Geld ausleihst?“ etwas spezifischer ist. Die Multi-

Item-Skala in der ersten Studie ermöglicht jedoch eine detaillierte Erfassung verschiedener Aspekte des Verhaltens, während die zweite Studie sich knapp auf konkrete Handlungsziele wie die Verschuldung für eine Wohnungsrenovierung oder den Urlaub konzentriert. Die Bedeutung von spezifischen im Vergleich zu allgemeinen Operationalisierungen von Verhaltensabsichten wird von Ajzen (1988) unter anderem durch das sogenannte Prinzip der Kompatibilität adressiert. Dieses Prinzip besagt, dass die Determinanten der TPB eine Absicht nur dann aufklären können, wenn beide, Determinanten und Absicht, auf derselben Ebene von Allgemeinheit oder Spezifität definiert sind. Gemeinsam mit der Forderung nach einer möglichst präzisen Definition des Verhaltens durch Ziel, Handlung, Kontext und Zeitrahmen gemäß Ajzen (2020) ist es daher von zentraler Bedeutung, dass eine einheitliche Ebene von Spezifität oder Allgemeinheit beibehalten wird, um die Vorhersagekraft nicht zu beeinträchtigen. In beiden Studien wurde darauf geachtet, eine Passung zwischen den Determinanten und der Verhaltensabsicht als zentrales Kriterium sicherzustellen. Obwohl die Operationalisierung in beiden Studien bewusst die Aspekte Ziel und Handlung fokussierte, könnte jedoch eine noch bessere Übereinstimmung mit der TPB durch eine genauere Spezifizierung der Aspekte Kontext und Zeitrahmen erreicht werden. Dennoch sollte berücksichtigt werden, dass eine zu detaillierte Spezifikation eine Erhebung ab einem gewissen Punkt auch zu stark einschränken könnte.

Schließlich stellt sich die Frage, ob es bei einer Erhebung wie in der ersten Studie vorteilhaft ist, sich ausschließlich auf eine Verhaltensabsicht zu konzentrieren, oder ob es, wie in der zweiten Studie von Nutzen ist, zwischen unterschiedlichen Verhaltensabsichten zu differenzieren. Ein zentraler Grund für die Differenzierung zwischen der Verschuldung für Wohnungsrenovierung und Urlaub in der zweiten Studie liegt darin, dass ausgehend von der Literaturrecherche angenommen wurde, dass die Neigung zur Verschuldung vor allem aufgrund von zwei Aspekten von Ajzen (2020), nämlich Ziel und Kontext, variieren könnte. Als zentrale Anforderung ist auch hier wiederum auf Ajzen (1988; 2020) zu verweisen, der darauf hinweist, dass die Operationalisierung möglichst präzise sein sollte und in Übereinstimmung mit den Determinanten erfolgen muss. Aufgrund des Umfangs des Fragebogens und der zeitlichen Rahmenbedingungen war es in Studie 2 möglich, die Verhaltensabsichten und die dazugehörigen Determinanten in zwei separaten Sets zu erheben. Das getrennte Erfassen der beiden Verhaltensabsichten ohne Differenzierung der Determinanten in zwei separate Sets hätte der TPB nicht entsprochen. In der ersten Studie war rückblickend auf vorangegangene Untersuchungen, insbesondere jene von Jaén und Liñán (2013), Lange (2019) und Tegtmeier (2008), nicht davon auszugehen, dass es erforderlich ist, zwischen unterschiedlichen Typen von Gründungsneigung zu differenzieren. In Abstimmung mit dem Ziel der Untersuchung wurde diese Option daher nicht in Betracht gezogen.

## **4.2 Erfassen der Einflussfaktoren**

In beiden Studien wurden die potenziellen Einflussfaktoren auf die Gründungsneigung beziehungsweise die Neigung zur Verschuldung als Variablen erhoben, die dazu beitragen sollten, Unterschiede in den jeweiligen Verhaltensabsichten aufzuklären. In Tabelle 3 sind beispielhaft Items dargestellt, die in der ersten Studie zur Erfassung der Verhaltensüberzeugungen und in

der zweiten Studie zur Erfassung der Einstellung gegenüber einer Verschuldung genutzt wurden.

Tabelle 3: Beispielhafte Items zum Erfassen der Einflussfaktoren

Studie zur Gründungsneigung	Studie zur Verschuldung
<p>Findest du, haben die folgenden Aspekte etwas mit der Gründung eines Unternehmens zu tun?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sich neuen Herausforderungen stellen.</li> <li>• Arbeitsplätze für andere Menschen schaffen.</li> </ul> <p>Sind diese Aspekte etwas, das du dir für dein eigenes Leben wünschst?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sich neuen Herausforderungen stellen.</li> <li>• Arbeitsplätze für andere Menschen schaffen.</li> </ul>	<p>Wie gut könntest du mit Folgendem leben, wenn es darum geht, sich Geld für (...) auszuborgen?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Es wäre für mich okay, später sparsam sein zu müssen, damit ich mir (...) jetzt ermöglichen kann.</li> <li>• Es wäre für mich in Ordnung, für (...) über einen längeren Zeitraum Rückzahlungen tätigen zu müssen.</li> </ul>

Die Operationalisierung der subjektiven Überzeugungen in der ersten Studie basierte abermals auf dem bereits vorliegenden Erhebungsinstrument von Jaén und Liñán (2013). Die subjektiven Überzeugungen wurden in der übersetzten und angepassten Version (Riess et al., 2024a; 2024b) durch jeweils zwei Sätze mit drei bis sechs Items pro Satz erfasst. Wie exemplarisch in Tabelle 3 anhand der Verhaltensüberzeugungen illustriert, unterschieden sich die beiden Sätze innerhalb eines Einflussfaktors in ihrer Fragestellung, jedoch nicht in ihren untergeordneten Items. Somit wurden gemäß der theoretischen Grundlage (Ajzen, 1991; 2020) jeweils Erwartungs- und Wertkomponenten erfasst, welche anschließend miteinander multipliziert werden konnten. Ausgehend von einer Fünf-Punkt-Antwortskala wurden die Erwartungs- und Wertkomponenten auf der Ebene der einzelnen Items miteinander verrechnet. Die resultierenden multiplizierten Item-Werte wurden daraufhin aggregiert, um Skalenmittelwerte zu bilden, welche die Ausprägung der jeweiligen subjektiven Überzeugung der Schülerinnen und Schüler repräsentieren.

Wie bei der Verhaltensabsicht wurden auch die Items zur Erfassung der klassischen Determinanten gemäß der TPB speziell für die zweite Studie entwickelt. Die klassischen Determinanten wurden anhand von drei separaten Skalen erhoben, wobei jede Skala drei bis sieben Items enthielt und eine Fünf-Punkt-Antwortskala verwendet wurde. Wie beispielhaft in Tabelle 3 anhand der Einstellung gegenüber Verschuldung veranschaulicht, wurden die klassischen Determinanten jeweils mit einer Fragestellung und mehreren untergeordneten Items erfasst. Durch die Aggregation der Item-Werte wurden Skalenmittelwerte berechnet, welche Einblicke in die Ausprägung der jeweiligen klassischen Determinante geben.

Bei der Planung empirischer Studien ist auch an dieser Stelle kritisch zu überlegen, welche Vor- und Nachteile mit verschiedenen Ansätzen zur Auswahl und Operationalisierung von Einflussfaktoren verbunden sind. In den vorgestellten Studien stellt sich etwa die Frage, warum einmal ausschließlich subjektive Überzeugungen, einmal nur klassische Determinanten und in keinem

der beiden Fälle beides erhoben wurde. Diese Vorgehensweise ist in der Forschungspraxis nicht unüblich. Bei der Untersuchung der Gründungsneigung erfassen einige Studien die klassischen Determinanten (Liñán & Chen, 2009), andere Überzeugungen (Jaén & Liñán, 2013) und wieder andere beides (Tegtmeier, 2008). Anzumerken ist hier, dass nur die letzte Vorgehensweise eine empirische Überprüfung ermöglicht, inwiefern subjektive Überzeugungen tatsächlich Rückschlüsse auf die direkten Determinanten zulassen. Bei der Untersuchung der Gründungsneigung zeigen Erkenntnisse, dass Überzeugungen einen signifikanten Beitrag zur Vorhersage der klassischen Determinanten leisten (Lange, 2012).

Inhaltlich betrachtet besteht der zentrale Unterschied zwischen den Ansätzen darin, ob zusammenfassende Urteile abgegeben werden oder spezifische Erwartungshaltungen und Bewertungen kombiniert werden (Tegtmeier, 2006). Der Umstand, dass in den hier vorgestellten Untersuchungen unterschiedlich vorgegangen wurde, ist darauf zurückzuführen, dass in der Untersuchung zur Verschuldung das Ziel darin bestand, die unmittelbaren Einflussfaktoren auf das beabsichtigte Verhalten zu identifizieren und zu verstehen. Ziel der Untersuchung zur Gründungsneigung war es, den Einfluss formativer Determinanten auf Verhaltensabsichten zu untersuchen und somit mehr über das kognitive Fundament der Absichtsbildung als über die unmittelbaren Einflussfaktoren zu erfahren. Eine lückenlosere theoretische Passung wäre in beiden Studien durch die Erhebung beider Aspekte erreicht worden (Ajzen, 2020). Um aufgrund der Zielsetzung auch weitere potenzielle Einflussfaktoren zu erfassen, waren die Ressourcen in Hinblick auf die maximale Bearbeitungszeit jedoch so beschränkt, dass Schwerpunkte gesetzt werden mussten. Die hier für den Vergleich herangezogenen Studien sind damit weitere Beispiele dafür, dass die TPB ein sehr flexibles Rahmenwerk ist, das die Auswahl der für das Forschungsziel am besten geeigneten Variablen ermöglicht. Die Entscheidung, alle oder nur bestimmte Einflussfaktoren zu erfassen, ist von den konkreten Fragestellungen oder praktischen Überlegungen, wie etwa den verfügbaren Ressourcen und den Untersuchungsumständen, abhängig zu machen.

Anhand der vorgestellten Studien stellt sich schließlich die Diskussion über die Vor- und Nachteile von erprobten im Vergleich zu neu entwickelten Items. Erprobte Items, wie sie in der ersten Studie als Ausgangspunkt verwendet wurden, bieten den Vorteil ihrer bereits nachgewiesenen Zuverlässigkeit und Validität aus früheren Untersuchungen. Dies ermöglicht eine Vergleichbarkeit der erhobenen Daten mit vorangegangenen Studien. Ein wesentlicher Nachteil besteht jedoch darin, dass durch die Verwendung eines vorhandenen Erhebungsinstruments die Passung zwischen den Items und der Zielgruppe möglicherweise nicht optimal gewährleistet ist. Insbesondere in Bezug auf die subjektiven Überzeugungen, wie von Ajzen (1991; 2006) beschrieben, ist es strenggenommen erforderlich, diese in einer zielgruppen- und verhaltensspezifischen Befragung, den sogenannten Elicitation Studies, zu identifizieren. Die Entscheidung, in der ersten Studie auf erprobte Items zurückzugreifen, wie auf jene von Jaén und Liñán (2013), stellt daher eine Abweichung von den theoretischen Vorgaben dar. Obwohl Elicitation Studies eine valide Methode darstellen, wurde die Abweichung in der ersten Studie durch den bereits umfangreichen Kenntnisstand im Bereich der Gründungsneigung und eine ausreichend große Ähnlichkeit der Zielgruppen gerechtfertigt. Elicitation Studies können zudem zeit- und

ressourcenintensiv sein und die genaue Abgrenzung wesentlicher Überzeugungen von unwesentlichen kann eine Herausforderung darstellen. Insgesamt muss also auch die Wahl zwischen erprobten und neu entwickelten Items sorgfältig abgewogen werden, wobei der vorhandene Kenntnisstand in dem jeweiligen Forschungsbereich, die Vergleichbarkeit der Zielgruppen sowie die spezifischen Anforderungen und Ziele der jeweiligen Studie zu den zentralen Entscheidungskriterien gezählt werden können.

## 5 Schlussfolgerung und Ausblick

Die vergleichende Analyse der beiden vorgestellten Studien zur Gründungsneigung und Neigung zur Verschuldung liefert wertvolle Einblicke in die Anwendung der TPB bei der Untersuchung unterschiedlicher wirtschaftlicher Verhaltensabsichten. Obwohl beide Studien einen ähnlichen methodischen Ansatz verfolgen, zeigen sie deutliche Unterschiede in ihren Zielen und Schwerpunkten. Die Tatsache, dass sich die Studien in ihren Schwerpunkten so deutlich unterscheiden, macht die Notwendigkeit einer maßgeschneiderten Anpassung der TPB an die spezifischen Forschungsziele deutlich. Wie bereits dargelegt, sei darauf hingewiesen, dass die beiden Autorinnen zugleich die Rolle der Studienleiterinnen übernehmen. Diese duale Position verleiht ihnen ein tiefgehendes Verständnis und eine enge Verbindung zu den vorgestellten Studien. Es sollte jedoch beachtet werden, dass die kritische Distanz der Autorinnen hierbei möglicherweise eingeschränkt ist und dies bei der Bewertung der Ausführungen dieses Artikels berücksichtigt werden muss. Aus dem Vergleich lassen sich zudem grundlegende Leitfragen ableiten, die Forscherinnen und Forschern helfen können, die Auswahl und Operationalisierung der TPB-Komponenten in ihren eigenen Untersuchungen wohlüberlegt zu gestalten. Dies impliziert selbstverständlich nicht, dass eine intensive Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Forschungsgegenstand sowie eine tiefgreifende Auseinandersetzung mit der TPB und ihrer Anwendbarkeit auf andere Verhaltensweisen obsolet wären. Aufgrund der Gegenüberstellung der beiden Forschungsprojekte, bei denen die Theorie des geplanten Verhaltens zur Untersuchung wirtschaftlicher Verhaltensabsichten auf die gleiche Zielgruppe angewendet wurde, sollen nachfolgend einige Aspekte zusammenfassend dargestellt werden, die bei der Anwendung der TPB auf verschiedene Verhaltensabsichten besonders berücksichtigt werden sollten. Diese Aspekte erwiesen sich im Zuge der Gegenüberstellung der beiden Studien als besonders relevant, da die Theorie hier auch eine gewisse Flexibilität bietet. Die Schlussfolgerungen, die sowohl für Forscherinnen und Forscher im wirtschaftspädagogischen Bereich als auch darüber hinaus als Anregungen zu betrachten sind, lauten folglich:

Erstens, und das stellt auch eine grundsätzliche Voraussetzung eines Forschungsvorhabens dar, ist es entscheidend zu klären, welche Ziele die eigene TPB-gerahmte Untersuchung verfolgt. Die Forschungsfragen klar zu definieren ist die zentrale Voraussetzung, um den Fokus der Analyse passend festzulegen. Damit werden die Weichen für die grundsätzliche Anwendbarkeit und folglich auch für die methodische Ausgestaltung der TPB im jeweiligen Studiendesign gestellt.

Zweitens stellt sich die Frage, welche TPB-Komponenten (subjektive Überzeugungen, klassische Determinanten oder beides) ausgewählt und verwendet werden müssen, um das Ziel der



Untersuchung zu erreichen. Eine präzise Auswahl dieser Komponenten ist entscheidend für die Validität und Reliabilität der Ergebnisse. Je nach Untersuchungsgegenstand und Ergebnis der Analyse des Forschungsstands ist abzuwägen, ob bereits erprobte Erhebungsinstrumente angepasst und eingesetzt werden, wie dies bei der Studie zur Gründungsneigung der Fall war, oder ob ähnlich zur Studie zur Untersuchung der Verschuldungsabsicht eine Neuentwicklung der Items vorgenommen wird. Hierbei sollten die ausgeführten Vor- und Nachteile Berücksichtigung finden. Bei der vergleichenden Analyse der Studien wurde deutlich, dass auch hier unterschiedliche Vorgehensweisen gewählt wurden. Bei der Untersuchung der Verschuldungsabsicht wurde eine Messung der klassischen Determinanten gewählt, die allerdings mit dem Nachteil verbunden ist, keine Informationen über die dahinterliegenden Überzeugungen zu erlangen. Hingegen wurden in der Studie zur Gründungsneigung subjektive Überzeugungen als unabhängige Variablen gemessen. Wie aus der Gegenüberstellung der beiden Studien hervorgeht, bietet die TPB in Bezug auf die Entscheidung hinsichtlich der Auswahl der Komponenten eine gewisse Flexibilität, um verschiedene wirtschaftliche Verhaltensabsichten zu untersuchen. Hierbei gilt es jedoch für Forscherinnen und Forscher zu berücksichtigen, dass dies auch entscheidend für die Interpretation der Ergebnisse ist.

Drittens ist eine konkrete und genaue Definition des interessierenden Verhaltens in Bezug auf Handlung, Ziel, Kontext und Zeitrahmen notwendig, um im Sinne des Prinzips der Kompatibilität die Determinanten auch entsprechend zu operationalisieren. Diese klare Definition ist nach Ajzen (2020) Voraussetzung für die weitere Anwendung der TPB und folglich auch für die Aussagekraft der Ergebnisse und deren Interpretation. Die Spezifität kann dabei von allgemein bis hin zu sehr präzise reichen. In Bezug auf die beiden diskutierten Untersuchungen konnten auch hier Unterschiede festgestellt werden. Während für die Gründungsneigung bereits ein gemeinsames Verständnis vorhanden ist und frühere Untersuchungen bei einer ähnlichen Zielgruppe gezeigt haben, dass keine weitere Ausdifferenzierung bzw. Abgrenzung notwendig ist, wurde bei der Studie zur Verschuldungsneigung anhand der Literatur sowie Expert\*-inneninterviews (Dunkl, 2023) ersichtlich, dass eine Differenzierung nach dem Verschuldungszweck von Relevanz sein könnte und eine spezifische Messung erforderlich ist. Eine hohe Spezifität bringt jedoch auch den Nachteil mit sich, dass eine entsprechende Eingrenzung der Ergebnisse bei deren Interpretation zu berücksichtigen ist. Daher ist es für Forscherinnen und Forscher unerlässlich, sich zunächst intensiv mit dem zugrundeliegenden interessierenden Verhalten auseinanderzusetzen, um dieses schließlich auch bei der Definition auf einem entsprechenden Spezifitätsniveau in der Messung zu berücksichtigen.

Viertens ist zu überlegen, wo die Operationalisierung der TPB-Komponenten im Spektrum von allgemein bis spezifisch angesiedelt sein sollte. Eine angemessene Balance zwischen einer breiten Erfassung und ausreichend detaillierten Analysemöglichkeiten ist hierbei von Bedeutung. So ist bei der Gegenüberstellung der beiden diskutierten Studien zu erkennen, dass in beiden Fällen die Aspekte Ziel und Handlung in der Operationalisierung der TPB-Komponenten gut fokussiert sind. Die Aspekte Kontext und Zeitrahmen könnten nach Ajzen (2020) allerdings genauer spezifiziert werden. In Forschungsprojekten gilt es hier allerdings abzuwägen, inwiefern eine detailliertere Spezifikation der Operationalisierung dienlich ist, da sie die Erhebung

möglicherweise zu stark einschränken könnte und wie in den beiden verglichenen Studien die Gefahr der Ermüdung der Teilnehmenden bei der Erhebung birgt.

Fünftens sollte in Betracht gezogen werden, ob die Ansiedlung im Spektrum von allgemein bis spezifisch die Verwendung von Multi-Item-Skalen erlaubt oder sogar erfordert. Multi-Item-Skalen können eine genauere und zuverlässigere Messung ermöglichen, insbesondere bei komplexen Konstrukten. Dies wurde beispielsweise in der Studie zur Gründungsneigung entsprechend umgesetzt, wohingegen die Messung in der Untersuchung der Verschuldungsabsicht auf einem ganz konkreten Item beruht. Schließlich ist zu prüfen, inwieweit die Ansiedlung im Spektrum von allgemein bis spezifisch die Differenzierung zwischen verschiedenen Verhaltensabsichten erfordert, wie dies bei der Studie zur Verschuldungsneigung der Fall war. Eine differenzierte Betrachtung kann ein tieferes Verständnis für die zugrunde liegenden Motivationen und Dynamiken bieten, ist jedoch auch mit einem umfangreicheren Fragebogen und Einschränkungen bei der Interpretation der Ergebnisse hinsichtlich der spezifischen Verhaltensabsicht verbunden.

Aus der vorliegenden Diskussion ergeben sich zudem Ansatzpunkte, die für eine mögliche Erweiterung der Theorie sprechen. Insbesondere in Bereichen, in denen die Theorie bisher wenig Anwendung gefunden hat, wie beispielsweise bei der Verschuldung, stellt sich die Frage, ob zusätzliche Faktoren wie bereits gemachte Erfahrungen mit Verschuldung oder die aktuelle finanzielle Situation in die Untersuchung einbezogen werden sollten und inwiefern diese Faktoren zur Erklärung der Verhaltensabsicht beitragen können. Conner und Armitage (1998) haben bereits in der Vergangenheit diskutiert, inwieweit eine Erweiterung der Theorie um Faktoren wie vergangenes Verhalten sinnvoll sein könnte. Ajzen (2020) selbst spricht in diesem Zusammenhang von Rückkopplungseffekten, die die Verhaltensabsicht beeinflussen können. Informationen, Erfahrungen oder auch Reaktionen anderer Personen auf ein bestimmtes Verhalten können dazu führen, dass sich bestimmte subjektive Überzeugungen ändern und damit auch die zukünftige Verhaltensabsicht beeinflussen.

Diese Schlussfolgerungen, basierend auf der Gegenüberstellung der beiden Studien in Bezug auf ihre Gemeinsamkeiten und Unterschiede sowie ihre Stärken und Schwächen verdeutlichen die Bedeutung einer sorgfältigen Planung und Durchführung von empirischen Untersuchungen basierend auf der TPB. Dies ist besonders auch für die Vergleichbarkeit sowie die Interpretation der Ergebnisse von entscheidender Bedeutung. Indem Forschende dies berücksichtigen, können sie die Anwendbarkeit der TPB in verschiedenen Bereichen weiter vorantreiben. Dies ist sowohl für den wirtschaftspädagogischen Bereich als auch für andere Forschungsgebiete von großem Interesse.

## **Interessenkonflikt**

B. Dunkl, J. Riess geben an, dass kein Interessenkonflikt besteht.

## Literatur

- Ajzen, I. (1988). *Attitudes, Personality, and Behavior*. Milton-Keynes, Open University Press.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Ajzen, I. (2006). Constructing a TPB questionnaire: Conceptual and methodological considerations. *University of Massachusetts Amherst, Office of Information Technologies*. <https://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>
- Ajzen, I. (2011). The theory of planned behaviour: Reactions and reflections. *Psychology & Health*, 26(9), 1113–1127. <https://doi.org/10.1080/08870446.2011.613995>
- Ajzen, I. (2020). The theory of planned behavior: Frequently asked questions. *Human behavior and emerging technologies*, 2(4), 314–324. <https://doi.org/10.1002/hbe2.195>
- Bano, M. M., Chi3n, S. & Barriga, R. (2020). The Intention of Indebtedness with a Credit Card, an Application of the Theory of Planned Behaviour. *Mediterranean Journal of Social Science*, 11(2), 50–63. <http://dx.doi.org/10.36941/mjss-2020-0019>
- Chudry, F., Foxall, G. & Pallister, J. (2011). Exploring Attitudes and Predicting Intentions: Profiling Student Debtors Using an Extended Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 41(1), 119–149. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1559-1816.2010.00705.x>
- Conner, M. & Armitage, C. (1998). Extending the Theory of Planned Behavior: A Review and Avenues for Further Research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28(15), 1429–1464. <https://doi.org/10.1111/J.1559-1816.1998.TB01685.X>
- Dangelico, R. M., Ceccarelli, G. & Fraccascia, L. (2024). Consumer behavioral intention toward sustainable biscuits: An extension of the theory of planned behavior with product familiarity and perceived value. *Business Strategy and the Environment*, 33(6), 5681–5702. <https://doi.org/10.1002/bse.3774>
- Diamantopoulos, A., Sarstedt, M., Fuchs, C., Wilczynski, P. & Kaiser, S. (2012). Guidelines for choosing between multi-item and single-item scales for construct measurement: a predictive validity perspective. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(3), 434–449. <https://doi.org/10.1007/s11747-011-0300-3>
- Dunkl, B. (2023). Ergebnisse einer qualitativen Untersuchung zum Thema Verschuldung bei Schüler:innen am Übergang in die Volljährigkeit. In H. Hautz & M. Thoma (Hrsg.), *bwp@Spezial AT-5: Beiträge zum 16. Österreichischen Wirtschaftspädagogik-Kongress* (S. 1–16). [http://www.bwpat.de/wipaed-at5/dunkl\\_wipaed-at\\_2023.pdf](http://www.bwpat.de/wipaed-at5/dunkl_wipaed-at_2023.pdf)
- Fazio, R. H. (1990). Multiple processes by which attitudes guide behavior: The MODE model as an integrative framework. In M. P. Zanna (Hrsg.), *Advances in experimental social psychology*, 23, 75–109. San Diego: Academic Press.
- Fishbein, M. & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Addison-Wesley.

- Gutierrez, L., Lai, R., Nocella, G. & Sabbagh, M. (2024). Extending the theory of planned behavior to examine the role of meat-eater identity: The case of dry-aged beef. *Meat Science*, 207(2), 109372. <https://doi.org/10.1016/j.meatsci.2023.109372>
- Jaén, I. & Liñán, F. (2013). Work values in a changing economic environment: the role of entrepreneurial capital. *International journal of manpower*, 34(8), 939–960. <https://doi.org/10.1108/IJM-07-2013-0166>
- Koskela, T. & Karppinen, H. (2024). Forest Owners' Intention to Safeguard Forest Biodiversity: An Application of the Theory of Planned Behavior. *Forest Science*, 70(1), 64–79. <https://doi.org/10.1093/forsci/fxad044>
- Lange, A. (2012). *Subjektive gründungsbezogene Überzeugungen Studierender: Eine Untersuchung auf Grundlage der Theorie des geplanten Verhaltens*. Optimus.
- Lange, A. (2019). Sozialpsychologische Fundierung der Entrepreneurship Education. In T. Bijić, I. Ebbers, B. Halbfas (Hrsg.), *Entrepreneurship Education*, (S. 63–78). Springer Gabler. [https://doi.org/10.1007/978-3-658-27327-9\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-658-27327-9_4)
- Liñán, F. & Chen, Y. W. (2009). Development and cross-cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship theory and practice*, 33(3), 593–617. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x>
- Malathi, A. & Mohamed Jasim, K. (2024). Why purchase generic medicine? A theory of planned behavior perspective. *Global Business and Organizational Excellence*, 43(2), 122–137. <https://doi.org/10.1002/joe.22227>
- Riess, J. & Greimel-Fuhrmann, B. (in Begutachtung). Intersektionale Perspektive auf Gründungsneigung und Überzeugungen: Die Rolle von Sprache und Geschlecht. *ZDfm – Zeitschrift für Diversitätsforschung und –management*.
- Riess, J., Greimel-Fuhrmann, B. & Geissler, G. (2024a). Exploring Entrepreneurial Intention and Subjective Beliefs: A Comparative Analysis of General Education Schools and Commercial Schools. *International Journal for Business Education*, 166(1), Artikel 3. <https://doi.org/10.61403/2164-2885.1149>
- Riess, J., Greimel-Fuhrmann, B. & Geissler, G. (2024b). Gründungsneigung im Kontext der Theorie des geplanten Verhaltens: Die Rolle der wirtschaftlichen Bildung und demografischer Merkmale. In A. Lange-Pitsoulis & A. Pitsoulis (Hrsg.), *Die Qualifizierung für unternehmerisches Denken und Handeln: Ergebnisse der ersten Entrepreneurship Education Fachkonferenz 2023*, Hildesheim, 26–46. <https://doi.org/10.18442/011>
- Rutherford, L. & Devaney, S. A. (2009). Utilizing the Theory of Planned Behavior to Understand Convenience Use of Credit Cards. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 20(2), 48–63. SSRN. <https://ssrn.com/abstract=2224051>
- Sari, M. & Rofaida, R. (2011). Factors Affecting the Behavior of University Community. *International Research Journal of Business Studies*, 4(3), 217–228. <http://dx.doi.org/10.21632/irjbs.4.3.217-228>

Tegtmeier, S. (2008). *Die Existenzgründungsabsicht: Eine theoretische und empirische Analyse auf Basis der Theory of Planned Behavior* [Dissertation]. Edition Gründungsforchung: (Bd. 3). Tectum.

## Zitieren des Beitrags (12.10.2024)

---

Dunkl, B. & Riess, J. (2024). Gleich und doch anders: Design zweier Untersuchungen zu wirtschaftspädagogischen Fragestellungen basierend auf der Theorie des geplanten Verhaltens. In G. Krammer & A. Malik (Hrsg.), *bwp@ Spezial AT-6: Beiträge zum 17. Österreichischen Wirtschaftspädagogik-Kongress* (S. 1–20). [https://www.bwpat.de/wipaed-at6/dunkl\\_riess\\_wipaed-at\\_2024.pdf](https://www.bwpat.de/wipaed-at6/dunkl_riess_wipaed-at_2024.pdf)

## Die Autorinnen

---



### **BARBARA DUNKL, MSc (WU)**

Wirtschaftsuniversität Wien/Institut für Wirtschaftspädagogik

Welthandelsplatz 1, 1020 Wien

ORCID: 0009-0001-1139-942X

[barbara.dunkl@wu.ac.at](mailto:barbara.dunkl@wu.ac.at)

[www.wu.ac.at/wipaed](http://www.wu.ac.at/wipaed)



### **Dr. JULIA RIESS**

Wirtschaftsuniversität Wien/Institut für Wirtschaftspädagogik

Welthandelsplatz 1, 1020 Wien

ORCID: 0009-0000-7566-7422

[julia.riess@wu.ac.at](mailto:julia.riess@wu.ac.at)

[www.wu.ac.at/wipaed](http://www.wu.ac.at/wipaed)