

Gerhard Eberle

**Business Inkubation
und erfolgreiche Exit-Strategien**

*Konzepte für eine
praxisorientierte Umsetzung*

Verlag Dr. Kovac

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|--|-------------|
| Abbildungsverzeichnis | XIII |
| Tabellenverzeichnis | XV |
| Abkürzungsverzeichnis | XIX |
| Kurzfassung | XXI |
| Abstract | XXII |
| 1 Einleitung | 1 |
| 1.1 Ausgangslage und Problemstellung..... | 1 |
| 1.2 Zielsetzung..... | 2 |
| 1.3 Aufbau dieses Forschungsprojektes..... | 3 |
| 1.3.1 Vorgehensweise..... | 3 |
| 1.3.2 Wissenschaftliche Methodik..... | 5 |
| 1.4 Begriffsbestimmung und Abgrenzung..... | 6 |
| 1.4.1 Business Inkubation..... | 6 |
| 1.4.2 Business Inkubator..... | 7 |
| 1.4.3 Venture Capital in der Early-Stage-Phase..... | 9 |
| 1.4.4 Exit..... | 10 |
| 1.4.5 Exit-Strategie..... | 12 |
| 2 Business Inkubation und Early-Stage-Finanzierung | 13 |
| 2.1 Bedeutung und Merkmale junger innovativer Wachstumsunternehmen..... | 13 |
| 2.2 Entwicklungen der Business Inkubation..... | 16 |
| 2.3 Formen von Inkubatoren..... | 19 |
| 2.4 Leistungsspektrum von Business Inkubatoren..... | 22 |
| 2.4.1 Finanzierung..... | 22 |
| 2.4.2 Kompetenznetzwerke..... | 24 |
| 2.4.3 Begleitende Managementberatung..... | 24 |
| 2.4.4 Infrastruktur..... | 25 |
| 2.5 Inkubationsprozess..... | 26 |
| 2.6 Early-Stage-Finanzierungsphase..... | 27 |
| 2.6.1 Seed Phase..... | 28 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 2.6.2 | Start-up Phase..... | 29 |
| 2.6.3 | 1 st Stage Phase..... | 29 |
| 3 | Theoretische Grundlagen von Exits..... | 31 |
| 3.1 | Das Ende einer Inkubator-Beziehung und ein neuer Anfang... .. | 31 |
| 3.2 | Exit-Kanäle..... | 32 |
| 3.2.1 | Initial Public Offering..... | 32 |
| 3.2.2 | Trade Säle..... | 34 |
| 3.2.3 | Secondary Purchase..... | 36 |
| 3.2.4 | Buy Back..... | 37 |
| 3.2.5 | Liquidation..... | 37 |
| 3.3 | Entwicklungen und Struktur der Exit-Kanäle..... | 39 |
| 3.3.1 | Europa..... | 39 |
| 3.3.2 | Österreich..... | 40 |
| 3.4 | Externe versus interne Exit-Unsicherheit..... | 42 |
| 3.5 | Ziele und Motive der Marktteilnehmer im Exit-Prozess..... | 44 |
| 3.5.1 | Business Inkubator..... | 45 |
| 3.5.2 | Start-up..... | 46 |
| 3.5.3 | Investoren..... | 49 |
| 3.5.4 | Potenzielle Käufer..... | 50 |
| 3.6 | Theorien zur Erklärung von Interessenskonflikten beim Exit.... | 51 |
| 3.6.1 | Theorien im Überblick..... | 52 |
| 3.6.2 | Property Rights-Theorie..... | 53 |
| 3.6.3 | Agency-Theorie..... | 54 |
| 3.6.4 | Transaktionskostenansatz..... | 56 |
| 3.6.5 | Vertragstheorie..... | 57 |
| 3.7 | Unternehmenswertsteigerung in der Early-Stage-Phase..... | 59 |
| 3.7.1 | Bewertung von Start-up's..... | 59 |
| 3.7.2 | Faktoren zur Unternehmenswertsteigerung..... | 61 |
| 3.7.3 | Internal Rate of Return als Maß der Wertsteigerung einer Venture Capital Finanzierung..... | 66 |
| 4 | Empirische Untersuchung..... | 67 |
| 4.1 | Das qualitative Leitfaden-Interview..... | 67 |
| 4.1.1 | Allgemeines..... | 67 |
| 4.1.2 | Vorgehen..... | 68 |

| | | |
|----------|---|------------|
| 4.1.3 | Möglichkeiten und Grenzen der qualitativen Leitfadent-Interviews..... | 69 |
| 4.2 | Forschungsdesign..... | 71 |
| 4.2.1 | Ausgangslage und Problemstellung..... | 71 |
| 4.2.2 | Zielsetzung der Untersuchung..... | 71 |
| 4.2.3 | Untersuchungsbeschreibung..... | 71 |
| 5 | „Key Findings“ aus der empirischen Untersuchung..... | 77 |
| 5.1 | Externe Exit-Unsicherheiten und deren Auswirkungen auf den Exit..... | 77 |
| 5.2 | Interessenskonflikte und deren Auswirkungen auf den Exit . . . | 80 |
| 5.2.1 | Interessenskonflikte im Überblick..... | 80 |
| 5.2.2 | Interessenskonflikte zwischen Business Inkubator und Start-up (A)..... | 81 |
| 5.2.3 | Interessenskonflikte zwischen potenziellem Käufer und Start-up (B)..... | 83 |
| 5.2.4 | Interessenskonflikte zwischen Business Inkubator und potenziellem Käufer (C)..... | 85 |
| 5.2.5 | Interessenskonflikte zwischen Business Inkubator und Investoren (D)..... | 87 |
| 5.2.6 | Interessenskonflikte zwischen potenziellem Käufer und Investoren (E)..... | 88 |
| 5.2.7 | Interessenskonflikte zwischen Business Inkubator und anderen Eigenkapitalgebern (F)..... | 89 |
| 5.3 | Zielmatrix für die Exit-Wahl..... | 91 |
| 5.4 | Zusammenfassende Darstellung möglicher strategischer Lösungsansätze..... | 93 |
| 6 | Erfolgsfaktoren und erfolgreiche Exit-Strategien für einen Business Inkubator..... | 101 |
| 6.1 | Erfolgsfaktoren..... | 101 |
| 6.2 | Erfolgreiche Exit-Strategien für einen Business Inkubator. . . | 106 |
| 6.2.1 | Konzeptionelle Darstellung und Einordnung der Exit-Strategien..... | 106 |
| 6.2.2 | Detaillierte Beschreibung der Exit-Strategien während der Exit-Vorbereitungen..... | 107 |
| 6.2.3 | Detaillierte Beschreibung der Exit-Strategien während des Exit-Hauptprozesses..... | 140 |

| | |
|--|------------|
| 6.2.4 Ein erfolgreich durchgeführter Exit. Was kommt danach?..... | 150 |
| 7 Zusammenfassende Schlussbemerkung..... | 153 |
| Glossar..... | 157 |
| Quellenverzeichnis..... | 159 |
| Verzeichnis der befragten Experten..... | 169 |
| Curriculum Vitae..... | 171 |