

Isabell Welpé

Venture-Capital-Geber und ihre Portfoliounternehmen

Erfolgsfaktoren der Kooperation

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Michael Dowling

Deutscher Universitäts-Verlag

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XIX
Abkürzungsverzeichnis.....	XXIII
1 Einleitung.....	1
1.1 Aufbau und Themenschwerpunkt der Arbeit.....	3
1.2 Das Forschungsfeld.....	4
1.2.1 Entrepreneurship Forschung.....	4
1.2.2 Venture Capital als Forschungsgegenstand.....	8
1.2.3 Kooperation zwischen Venture Capital Gesellschaft und Start-up im Forschungsfeld.....	10
1.3 Fragestellungen der Arbeit.....	11
1.3.1 Praxisorientierte Ziele.....	12
1.4 Forschungsrelevanz des Themas.....	13
1.4.1 Ressourcenallokation.....	13
1.4.2 Theorie- und Empirielücke.....	14
2 Der Venture Capital Markt und seine Teilnehmer.....	17
2.1 Venture Capital.....	17
2.1.1 Die Venture Capital Wertschöpfungskette in der empirischen Forschung.....	19
2.1.2 Der Venture Capital Markt in Deutschland.....	24
2.2 Venture Capital Gesellschaften.....	27
2.2.1 Lead Investor und Co-Investor.....	30
2.2.2 Phasen der Venture Capital Finanzierung.....	31
2.3 Junge Wachstumsunternehmen.....	32
2.3.1 Merkmale junger Wachstumsunternehmen.....	33
2.3.2 Entwicklung und Wachstum junger Unternehmen.....	34
2.3.3 Finanzieller und nicht-finanzieller Bedarf junger Wachstumsunternehmen.....	35
2.3.4 Erfolg junger Wachstumsunternehmen.....	36

3	Kooperation als Forschungsgegenstand.....	39
3.1	Definition von Kooperation.....	39
3.2	Formen der Kooperation.....	42
3.3	Beweggründe für Kooperation.....	44
3.4	Phasen der Kooperation.....	45
3.5	Erfolgsfaktoren von Kooperation.....	46
3.6	Ausgewählte Theorieperspektiven auf Kooperation.....	49
3.6.1	Theorieset.....	50
3.6.1.1	Spieltheorie: Kooperation als Erfolgsstrategie.....	52
3.6.1.2	Austauschtheorie und Interdependenztheorie.....	55
3.6.1.3	Motivationstheorien.....	58
3.6.2	Beschreibung der Venture Capital Geber-Portfoliounternehmen Beziehung mit dem ausgewählten Theorieset.....	60
3.6.2.1	Spieltheoretische Aspekte der Kooperation zwischen Venture Capital Gebern und Portfoliounternehmen.....	62
3.6.2.2	Austauschtheoretische Aspekte der Kooperation zwischen Venture Capital Gebern und Portfoliounternehmen.....	63
3.6.2.3	Motivationstheoretische Aspekte der Kooperation zwischen Venture Capital Gebern und Portfoliounternehmen.....	64
4	Der Stand der Postinvestment Forschung.....	67
4.1	Die Forschungsfelder in der Postinvestment Forschung.....	68
4.2	Die aktuelle Forschungsagenda.....	73
4.3	Warum sollten Venture Capital Geber und Portfoliounternehmen kooperieren?.....	74
5	Das Modell zum Wirkungsgefüge des Kooperationserfolges.....	79
5.1	Basismodell der Bedarfsdeckung.....	79
5.1.1	Grundannahmendes Modells und Modellmerkmale.....	79
5.1.2	Beschreibung des Basismodells.....	80

5.1.2.1	Der finanzielle und nicht-finanzielle Bedarf von Portfoliunternehmen.....	81
6	Hypothesen.....	89
6.1	Das Potential des Lead Investors.....	89
6.1.1	Hypothesen zur Motivation des Lead Investors.....	89
6.1.2	Hypothesen zur Erfahrung des Lead Investors.....	93
6.2	Die Beziehung zwischen LI und PU.....	97
6.2.1	Hypothesen zur Ähnlichkeit zwischen LI und PU.....	97
6.2.2	Hypothesen zum Vertrauen zwischen LI und PU.....	99
6.2.3	Hypothesen zur Kommunikation zwischen LI und PU.....	102
6.3	Vorvertragsverhandlungen.....	105
6.4	Zusammenstellung der Hypothesen.....	107
7	Durchführung der empirischen Untersuchung.....	109
7.1	Die Konstruktion des Fragebogeninstruments.....	109
7.2	Messtheoretische Überlegungen.....	112
7.2.1	Wahl der Fragenart und des Skalenniveaus.....	112
7.2.2	Skalen und Skalenniveau.....	112
7.2.3	Reliabilität.....	114
7.2.4	Berücksichtigung von Störvariablen.....	114
7.2.4.1	Soziale Erwünschtheit.....	114
7.2.4.2	Aquieszenz.....	115
7.2.4.3	Verzerrung durch Außenvariablen.....	115
7.3	Die Operationalisierung der Variablen.....	115
7.3.1	Qualität der Vorvertragsverhandlungen.....	117
7.3.2	Motivation.....	117
7.3.3	Erfahrung.....	118
7.3.4	Ähnlichkeit.....	118
7.3.5	Vertrauen.....	119
7.3.6	Kommunikation.....	119

7.3.7	Bedarfsdeckung.....	120
7.3.8	ökonomische Entwicklung.....	120
7.3.9	Mitarbeiterwachstum.....	120
7.3.10	Umsatzwachstum.....	121
7.3.11	Veränderung der Unternehmensbewertung.....	121
7.3.12	Nicht-ökonomischer Erfolg.....	121
7.4	DerPre-Test.....	123
7.5	Durchführungsmodus.....	123
7.6	Die Gewinnung der Stichprobe.....	124
7.7	Erläuterungen zu den verwendeten statistischen Verfahren.....	126
8	Darstellung der empirischen Ergebnisse.....	127
8.1	Rücklaufcharakteristik.....	127
8.2	Größe der Stichprobe.....	130
8.2.1	Repräsentativität der Stichprobe.....	130
8.2.2	Selektiver Stichprobenausfall und Verzerrung der Ergebnisse durch Antwortverweigerer.....	131
8.3	Deskriptive Befunde.....	134
8.3.1	Merkmale Interviewpartner.....	134
8.3.1.1	Position der Interviewpartner.....	134
8.3.1.2	Dauer der Zugehörigkeit der Interviewpartner zum Unternehmen .	135
8.3.2	Alter der Unternehmen in der Stichprobe.....	135
8.3.3	Branchenverteilung der Unternehmen in der Stichprobe.....	136
8.3.4	Wettbewerbsintensität, Wettbewerbsvorteile und Produktmerkmale der Unternehmen.....	138
8.3.5	Entwicklungsphase, Finanzierungsrunde und Position des Lead Investors.....	141
8.3.6	Merkmale des Beteiligungsvertrages.....	143
8.3.7	Merkmale des Beteiligungsmanagers.....	144

8.4	Darstellung der Ergebnisse der Hypothesenprüfung: Interdependenzanalysen zur Forschungsfrage: Determinanten der Kooperation und Entwicklung.....	148
8.4.1	Motivation des Lead Investors und Bedarfsdeckung, ökonomische Entwicklung und nicht-ökonomischer Erfolg.....	149
8.4.2	Erfahrung des Lead Investors und Bedarfsdeckung, ökonomische Entwicklung und nicht-ökonomischer Erfolg.....	152
8.4.3	Vergleich des Zusammenhangs der Motivation des Lead Investors und der Erfahrung des Lead Investors mit der Bedarfsdeckung.....	155
8.4.4	Ähnlichkeit zwischen Lead Investor und PU und Bedarfsdeckung, ökonomische Entwicklung und nicht-ökonomischer Erfolg.....	156
8.4.5	Vertrauen zwischen Lead Investor und PU und Bedarfsdeckung, ökonomische Entwicklung und nicht-ökonomischer Erfolg.....	158
8.4.6	Kommunikation zwischen Lead Investor und PU und Bedarfs- deckung, ökonomische Entwicklung und nicht-ökonomischer Erfolg .	160
8.4.7	Vorvertragsverhandlung und Bedarfsdeckung, ökonomische Entwicklung und nicht-ökonomischer Erfolg.....	161
8.5	Diskussion der bivariaten Zusammenhänge.....	163
8.6	Partialkorrelation zur Bedarfsdeckung mit den Einflussgrößen Kooperationspotential des LI und der Beziehung zwischen LI und PU.....	166
8.6.1	Diskussion des Korrelationsmodells zur Bedarfsdeckung.....	170
8.7	Partialkorrelation zum nicht-ökonomischen Erfolg der Kooperation mit den Einflussgrößen Kooperationspotential und Beziehung zwischen PU und LI.....	172
8.7.1	Diskussion des Korrelationsmodells zum nicht-ökonomischen Erfolg der Zusammenarbeit zwischen PU und LI.....	176
8.8	Prädiktoren der Bedarfsdeckung, der ökonomischen Entwicklung und des nicht-ökonomischen Erfolgs.....	177
8.8.1	Die Ergebnisse der Regression zur Vorhersage der Bedarfsdeckung und des nicht-ökonomischen Erfolgs.....	180
8.8.2	Die Ergebnisse der Regression zur Vorhersage der ökonomischen Entwicklung.....	182

8.9	Diskussion der Regressionsmodelle zur Bedarfsdeckung, der ökonomischen Entwicklung und dem nicht-ökonomischen Erfolg der Zusammenarbeit zwischen PU und LI.....	184
9	Zusammenfassung und Fazit.....	189
9.1	Ergebnisse und Beiträge der Arbeit.....	189
9.1.1	Zusammenfassung der Ergebnisse.....	190
9.1.2	Die Beiträge der Arbeit zur Postinvestment Forschung.....	197
9.2	Implikationen für weitere zukünftige Forschung zur Postinvestment Kooperation.....	200
9.2.1	Theorieauswahl.....	203
9.2.2	Empirische Agenda.....	206
9.2.3	Methoden.....	208
9.3	Hinweise und Empfehlungen für die Praxis der Postinvestment Kooperation.....	209
9.3.1	Empfehlungen für Venture Capital Gesellschaften.....	209
9.3.2	Empfehlungen für Portfoliounternehmen.....	211
9.4	Schlussbetrachtung.....	212
	Anhang.....	219
	Literaturverzeichnis.....	233