

Geleitwort

Innovative Unternehmensgründungen sind in den letzten Jahren zunehmend in das Blickfeld von Politik und Wirtschaft geraten. Der Gründungsprozess junger Technologieunternehmen wirft spannende unternehmerische Fragen auf, welche die betriebswirtschaftliche Literatur verstärkt seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre aufgreift. Mit der Entwicklung der Internet-ökonomie stellte sich eine Hochphase von Unternehmensgründungen ein. Die Besonderheiten lagen vor allem darin, dass das notwendige Gründungskapital im Anlaufprozess von Unternehmensgründungen relativ niedrig war. Die Finanzierung konnte meist aus eigenen Mitteln der Gründer erfolgen, denn vielfach war die Gründeridee im Angebot informationsbezogener Dienstleistungen angelegt. Das notwendige Unternehmenskapital lag überwiegend im Bereich der Humanressourcen. Heute bewegt sich das Feld der Unternehmensgründungen wieder stärker in Bereiche, bei denen materielle Ressourcen im Aufbauprozess eine entscheidende Rolle spielen. Wo hohe Investitionen zum Gründungsprozess gehören und damit die Umsetzung unternehmerischer Ideen mit größerem Risiko behaftet ist, steht die externe Finanzierung und Beratung junger Start-up-Unternehmen im Mittelpunkt. Das Finanzierungsangebot für Unternehmensgründer ist nicht leicht zu analysieren. Venture Capital oder andere Finanzierungsalternativen, die der Kapitalmarkt anbietet, sind für den Gründer schwer zu durchschauen und zu bewerten, besonders hinsichtlich der langfristigen Einflussmöglichkeiten auf den Unternehmensverlauf. Eine besondere Alternative bietet das Konzept des so genannten Value Added Shareholders. Dabei wird jungen Firmen neben der Finanzierung auch Managementunterstützung in Form von Beratung, Vermittlung von Marktpartnernetzwerken sowie Infrastrukturleistungen aus einer Hand angeboten.

Auf diese Ideen geht die vorliegende Arbeit ein und entwickelt ein auf der Nutzwertanalyse basierendes „Venture-Capital-Scoringmodell“. Es richtet sich an den Bedürfnissen von Unternehmensgründern aus und soll bei der Identifikation der adäquaten Finanz- und Beratungspartner helfen und Entscheidungsunterstützung leisten. Auf Basis einer theoretischen und empirischen Analyse werden relevante Auswahlkriterien identifiziert und die einzelnen Grundlagen für die Modellentwicklung abgeleitet. Abschließend werden die neu gewonnenen Erkenntnisse in einen zusammenfassenden Leitfaden eingebettet, der in neun Stufen das Vorgehensmodell für die praktische Umsetzung beschreibt. Er gibt Unternehmensgründern konkrete Handlungs- und Gestaltungsempfehlungen an die Hand.

Insgesamt greift die vorliegende Arbeit eine betriebswirtschaftliche Thematik von höchst aktueller Bedeutung auf. Auf Basis einer gründlichen Literaturanalyse wird das breitgefächerte Angebot von Finanz- und Beratungsdienstleistungen sorgfältig systematisiert. Dabei wird deutlich, wie komplex sich dieser Markt für betroffene Akteure im Gründungsprozess darstellt. Die entwickelten Vorschläge für die Unterstützung der Auswahlentscheidung über die

geeigneten Finanz- und Beratungsdienstleistungen sind theoretisch einwandfrei hergeleitet und gut fundiert. Dieses Buch leistet somit einen wichtigen wissenschaftlichen Beitrag zur Gründungsforschung. Es bleibt zu wünschen, dass die vorliegende Arbeit in Wissenschaft wie Praxis eine breite Aufnahme findet.

Prof. Dr. Dr. h.c. Ralf Reichwald