
Geleitwort

Venture Capital- oder Private Equity-Gesellschaften – allgemein als Kapitalbeteiligungsgesellschaften bezeichnet – haben in Deutschland aktuell gut 20 Mrd. € in mehr als 5.500 zumeist junge Unternehmen investiert. Dabei wurden und werden Eigenkapitalfinanzierungen getätigt, denen in der Regel die Erwartung zugrunde liegt, in begrenzter Zeit eine erhebliche Wertsteigerung zu erzielen. Traditionell üblich sind Minderheitsbeteiligungen mit gleichwohl erheblichen Kontroll- und Mitspracherechten. Neben der Finanzierung stellen die Kapitalbeteiligungsgesellschaften Managementunterstützung bereit. Diese Form der nichtfinanziellen Zusammenarbeit untersucht *Frank Pankotsch* in seiner Arbeit mit Blick auf praktizierte Gestaltungsmöglichkeiten und erkennbare Erfolgsbeiträge.

Im Zentrum der Arbeit steht eine empirische Analyse, in der *Frank Pankotsch* eine Stichprobe von 157 Portfoliounternehmen von 16 deutschen Kapitalbeteiligungsgesellschaften untersucht. Die empirische Analyse wird sachgerecht fundiert und flankiert durch begriffliche, modelltheoretische, literaturanalytische sowie Hypothesen bildende Abschnitte. Auf dieser Grundlage testet *Frank Pankotsch* ein Variablenblockmodell, das Zusammenhänge zwischen zahlreichen primären Variablen, der Betreuungsintensität, der Betreuungsstrategie, dem Vertrauen, der Managerfluktuation, dem Betreuungsaufwand und der Performance der Beteiligungsfinanzierung abbildet. Die methodisch nicht nur ausgezeichnet durchgeführte, sondern auch sehr gut dokumentierte Analyse ist in das oberste Qualitätssegment sowohl deutscher als auch internationaler empirischer Forschung auf den Gebieten Entrepreneurship und Entrepreneurial Finance einzuordnen. Zu den wesentlichen Beiträgen der Arbeit gehört die Charakterisierung von drei Betreuungsstrategien der Finanzinvestoren anhand weniger Merkmale sowie die Analyse der mit diesen Strategien verbundenen Folgen für den Betreuungsaufwand und die Erfolgsaussichten. Im Ergebnis fundiert die Arbeit von *Frank Pankotsch* besser als vorangegangene Studien, dass wahrscheinlich nicht die Intensität der Betreuung, sondern die Wahl der richtigen Strategie – und zwar eher eine auf für Gesellschafter und Financiers typische Aufgaben ausgerichtete als eine Beraterstrategie – maximalen Erfolg verspricht. Eine Strategie bei der in der Betreuung Aufgaben wahrgenommen werden, die in der Regel dem Management des Portfoliounternehmens obliegen, wird nach den Ergebnissen von *Frank Pankotsch* nicht mit überdurchschnittlichem Erfolgsbeitrag, jedoch zumindest mit reduziertem Betreuungsaufwand assoziiert. Frank Pankotsch wünsche ich viel Erfolg bei seinem nächsten akademischen Schritt und zuvor eine verdienftermaßen große Beachtung seiner Dissertation.