

Venture Capital und Investment Banking · Neue Folge, Band 6  
Herausgegeben von Prof. Dr. Klaus Nathusius

Dr. Johannes Steegmann

# Funktionen der Hausbank bei der Unterstützung von Unternehmensgründungen

Mit einem Geleitwort von  
Prof. Dr. Klaus Nathusius, Universität Kassel



# Inhaltsverzeichnis

Geleitwort.....	VII
Vorwort .....	XI
Abbildungsverzeichnis .....	XIX
Tabellenverzeichnis.....	XX
Abkürzungsverzeichnis.....	XXII
<b>I. EINFÜHRUNG.....</b>	<b>1</b>
1. Problemstellung .....	1
2. Zielsetzung.....	3
3. Aufbau und Methode der Untersuchung.....	4
<b>II. HERAUSFORDERUNGEN UND UNTERSTÜTZUNG VON UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN .....</b>	<b>7</b>
1. Ziele und Aufbau des Kapitels.....	7
2. Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes .....	8
2.1 Unternehmensgründung .....	8
2.2 Unternehmensgründer .....	9
2.3 Gründungsformen.....	10
2.3.1 Selbständigkeitsgrad der Gründerperson .....	11
2.3.2 Innovationsgehalt des Unternehmenskonzeptes .....	12
2.3.3 Strukturexistenz bei Unternehmensgründung.....	15
3. Herausforderungen innerhalb des Lebenszyklus des Gründungsunternehmens.....	17
3.1 Vorgründungsphase.....	18
3.1.1 Entwicklung der Geschäftsidee .....	19
3.1.2 Entscheidung zur Selbständigkeit.....	20

3.1.3	Team-Building .....	21
3.2	Planungs- und Gründungsdurchführungsphase .....	23
3.2.1	Erarbeitung des Geschäftsplans .....	24
3.2.2	Durchführung der formal-juristischen Gründung .....	27
3.2.3	Errichtung der betrieblichen Faktorkombination .....	27
3.2.4	Produktentwicklung .....	29
3.2.5	Vorbereitung der Finanzierung des Gründungsunternehmens .....	30
3.3	Frühentwicklungsphase .....	32
3.3.1	Etablierung von innerbetrieblichen Strukturen und Prozessen .....	32
3.3.2	Markteintritt .....	33
3.3.3	Sicherstellung der Finanzierung .....	35
3.4	Etablierungsphase .....	36
3.4.1	Etablierung auf bestehendem Niveau .....	37
3.4.2	Etablierung durch Wachstum .....	38
3.4.3	Professionalisierung der Finanzfunktion und ggf. Sicherstellung weiterer Finanzierungsrunde .....	40
<b>4.</b>	<b>Unterstützung des Gründers .....</b>	<b>43</b>
4.1	Gründerbezogene Anforderungen der Unternehmensgründung .....	43
4.1.1	Humankapitaltheoretischer Bezugsrahmen .....	44
4.1.2	Personenbezogene Determinanten des Gründungserfolgs .....	45
4.1.3	Gewichtung der personenbezogenen Determinanten des Gründungserfolgs auf Basis jüngerer Forschungsergebnisse .....	47
4.2	Unterstützungsmöglichkeiten des Gründers durch Externe .....	53
4.2.1	Beratung in strategischen und konzeptionellen Fragestellungen .....	54
4.2.2	Beratung in Finanzierungsfragen .....	56
4.2.3	Bereitstellung von Kapital und Arbeitskraft .....	57
4.2.4	Vermittlung von Kontakten .....	59
4.2.5	Professionalisierung des Berichtswesens .....	60
4.2.6	Weitere Unterstützungsleistungen .....	62
4.3	Quellen externer Unterstützungsleistungen .....	63
4.3.1	Soziale Kontakte .....	63
4.3.2	Professionelle Akteure .....	65
<b>5.</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>73</b>

<b>III. HAUSBANKBEZIEHUNG VON GRÜNDERN.....</b>	<b>75</b>
<b>1. Ziele und Aufbau des Kapitels.....</b>	<b>75</b>
<b>2. Wesen und Entwicklung des deutschen Hausbankprinzips .....</b>	<b>77</b>
2.1 Der Ursprung des deutschen Universalbanksystems .....	79
2.1.1 Entwicklung der Unternehmensfinanzierung im 19. Jahrhundert .....	79
2.1.2 Hochphase von Hausbankbeziehung und Kapitalmarkt zur Jahrhundertwende..	81
2.2 Bedeutungsverlust von Banken und Kapitalmarkt im Zuge der Weltkriege .....	83
2.2.1 Kreditinstitute verlieren an Bedeutung .....	83
2.2.2 Kapitalmarkt verliert an Bedeutung.....	85
2.3 Renaissance der Hausbankbeziehung und sinkende Eigenkapitalquoten in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts .....	86
2.3.1 Wiedererstarben der Hausbankbeziehung .....	87
2.3.2 Rückgang der Eigenkapitalquote .....	88
2.4 Wandel der Hausbankbeziehung zur Jahrtausendwende in Folge von New Economy Euphorie und Einführung von Risikopreisen.....	89
2.4.1 Öffnung des Kapitalmarktes .....	89
2.4.2 Einfluss von Basel II auf die Hausbankbeziehung .....	90
<b>3. Bewertung des Hausbankverhältnisses von Gründungsunternehmen.....</b>	<b>93</b>
3.1 Analyse der Geschäftsbeziehung zwischen Gründungsunternehmen und der Hausbank vor dem Hintergrund der Neuen Institutionenökonomik .....	94
3.1.1 Agenturtheoretischer Bezugsrahmen.....	94
3.1.2 Theoretische Erörterung von opportunistischem Verhalten am Beispiel eines Darlehensvertrages .....	95
3.1.3 Maßnahmen zur Begrenzung opportunistischen Verhaltens .....	96
3.2 Beurteilung der Hausbankbeziehung aus Sicht des Gründungsunternehmens .....	99
3.2.1 Vorteile einer engen Hausbankbeziehung für das Gründungsunternehmen.....	100
3.2.2 Nachteile einer engen Hausbankbeziehung für das Gründungsunternehmen ....	102
3.2.3 Funktionen und Bedeutung der Hausbank.....	103
3.3 Beurteilung der Geschäftsbeziehung zu Gründungsunternehmen aus bankbetrieblicher Perspektive .....	107
3.3.1 Konformität der Kundengruppe "Gründungsunternehmen" mit bankbetrieblichem Zielsystem .....	108

3.3.2	Differenzierte Bewertung von Gründungen aus bankbetrieblicher Sicht .....	110
3.3.3	Qualifizierung der Hausbank zur Aufnahme von umfassenden Geschäftsbeziehungen zu Gründungsunternehmen .....	115
<b>4.</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>119</b>
<b>IV. EMPIRISCHER TEST DER FORSCHUNGSFRAGEN .....</b>		<b>123</b>
<b>1.</b>	<b>Ziele und Aufbau des Kapitels.....</b>	<b>123</b>
<b>2.</b>	<b>Erhebung der Stichprobe.....</b>	<b>124</b>
2.1	Methode und Inhalt der Erhebung.....	124
2.2	Grundgesamtheit und Stichprobe der Erhebung .....	126
2.3	Gang und Rücklauf der Erhebung .....	127
<b>3.</b>	<b>Methodik der Datenauswertung.....</b>	<b>130</b>
3.1	Datenanalyse .....	130
3.2	Verwandte Signifikanztests.....	131
3.3	Repräsentativität für die Grundgesamtheit.....	133
<b>4.</b>	<b>Deskriptive Darstellung der Stichprobe .....</b>	<b>137</b>
4.1	Beschreibung der Gesamtstichprobe.....	137
4.1.1	Merkmalsausprägungen der befragten Gründungsunternehmen .....	137
4.1.2	Merkmalsausprägungen der befragten Gründer .....	139
4.2	Beschreibung der Untergruppen der Stichprobe .....	143
4.2.1	Segmentierung der Stichprobe.....	143
4.2.2	Unternehmensspezifische Merkmalsausprägungen je Untergruppe.....	145
4.2.3	Gründerspezifische Merkmalsausprägungen je Untergruppe.....	147
4.2.4	Zusammenfassung der segmentspezifischen Profile .....	151
<b>5.</b>	<b>Beantwortung der Forschungsfragen .....</b>	<b>153</b>
5.1	Bedeutung einer umfassenden Unterstützung durch die Hausbank .....	153
5.1.1	Beurteilung der Bedeutung der Hausbankunterstützung im Mittel .....	153
5.1.2	Segmentspezifische Beurteilung der Bedeutung der Hausbankunterstützung ...	155
5.2	Aufgeschlossenheit von Hausbanken gegenüber Gründungsunternehmen .....	158
5.2.1	Zugang zum Kapital der Hausbank .....	158

5.2.2	Segmentspezifische Bewertung der Aufgeschlossenheit der Hausbank.....	160
5.2.3	Merkmalsausprägungen kreditwürdiger, neu gegründeter Unternehmen.....	162
5.3	Qualifikation der Hausbanken zur umfassenden Unterstützung von Gründern.....	165
5.3.1	Durchschnittliche Beurteilung der Kompetenz der Hausbank .....	166
5.3.2	Differenzierte Bewertung der Qualität der Unterstützung durch die Hausbank.	168
<b>6.</b>	<b>Zusammenfassung .....</b>	<b>171</b>
 <b>V. ERGEBNISANALYSE DER EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNG.....</b>		<b>175</b>
<b>1.</b>	<b>Ziele und Aufbau des Kapitels.....</b>	<b>175</b>
<b>2.</b>	<b>Unzureichende Unterstützung von unerfahrenen Innovatoren .....</b>	<b>176</b>
2.1	Differenzierte Analyse der Unterstützung durch die Hausbank.....	176
2.1.1	Ausgestaltung der Hausbankbeziehung imitierender Gründungen .....	176
2.1.2	Ausgestaltung der Hausbankbeziehung innovativer Gründungen.....	178
2.2	Gesamtwirtschaftliche Bedeutung von Gründungsunternehmen.....	180
2.2.1	Volkswirtschaftliche Funktionen von Gründungsunternehmen .....	181
2.2.2	Gründungsformspezifische Betrachtung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung von Gründungsunternehmen .....	184
2.2.3	Ziele der Gründungsförderung der öffentlichen Hand .....	186
2.3	Konsequenzen aus der identifizierten Unterstützungslücke.....	188
2.3.1	Einzelwirtschaftliche Auswirkungen.....	189
2.3.2	Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen.....	191
<b>3.</b>	<b>Alternative Formen zur Unterstützung unerfahrener Innovatoren .....</b>	<b>193</b>
3.1	Finanzierung und Unterstützung durch Anbieter von Beteiligungskapital .....	194
3.1.1	Bedeutung institutioneller Investoren für unerfahrene Innovatoren.....	194
3.1.2	Bedeutung nicht institutioneller Investoren für unerfahrene Innovatoren.....	200
3.1.3	Maßnahmen zur Unterstützung der Märkte für institutionelles und nicht institutionelles Beteiligungskapital .....	205
3.2	Öffentliche Förderung innovativer Gründungsunternehmen .....	210
3.2.1	Unterstützung durch die Vergabe öffentlicher Förderkredite.....	211
3.2.2	Gründungsförderung durch die Bereitstellung von Eigenkapital .....	216
3.2.3	Öffentliche Förderung durch nicht finanzielle Unterstützungsleistungen.....	222

---

<b>4. Zusammenfassung .....</b>	<b>229</b>
<b>VI. ABSCHLIEßENDE BETRACHTUNG .....</b>	<b>235</b>
<b>1. Zusammenfassung .....</b>	<b>235</b>
<b>2. Ausblick .....</b>	<b>240</b>
<b>Anhang .....</b>	<b>245</b>
<b>A. Fragebogen Online Umfrage .....</b>	<b>245</b>
<b>B. Anschreiben an StartUp-Teilnehmer zur Ankündigung der Umfrage .....</b>	<b>249</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>251</b>