

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XIII
Tabellenverzeichnis.....	XVII
Abkürzungsverzeichnis.....	XXI
1. Einführung.....	1
1.1. Motivation und Zielsetzung	1
1.2. Literatureinblick.....	3
1.3. Aufbau und Gang der Untersuchung	7
2. Methodische Grundlagen	9
2.1. Theoretischer Untersuchungsrahmen.....	9
2.1.1. Effizienz als Kriterium zur Beurteilung unterschiedlicher Risikokapitalgebertypen	10
2.1.2. Rentenauswirkungen unterschiedlicher Risikokapitalgebertypen	13
2.1.3. Aussagekraft theoretischer Konzepte.....	15
2.2. Operative Umsetzung der Untersuchung	22
2.2.1. Prozess zur Auswahl alternativer Beziehungskombinationen	22
2.2.2. Probleme des Analyseprozesses	24
2.3. Empirische Erhebungs- und Auswertungsmethodik.....	26
2.3.1. Grundgesamtheit und Stichprobenwahl	26
2.3.2. Konzeption der Erhebung	30
2.3.3. Grenzen der empirischen Untersuchung.....	36
2.3.4. Statistische Verfahren	38
3. Die Beteiligungstransaktion	48
3.1. Das Startup als Austauschpartner in der Beteiligungstransaktion	48
3.2. Der Risikokapitalgeber als Austauschpartner in der Beteiligungstransaktion.....	50
3.2.1. Risikokapital als Finanzierungsquelle von Startups	51
3.2.2. Die Akteure des Risikokapitalmarkts	53
3.3. Austauschziel und Tauschgegenstand der Beteiligungstransaktion.....	66
3.4. Die Leistungszeit der Beteiligungstransaktion	67
3.5. Zusammenfassung.....	70

4. Risikokapitalgebermerkmale und Unternehmenserfolg	71
4.1. Umsatz, Produktions- und Transaktionskosten vor Aufnahme von Risikokapital	72
4.1.1. Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie	75
4.1.2. Markteinführungsstrategie	87
4.1.3. Aufbau von Kernkompetenzen zur Steigerung des Umsatzes.....	96
4.1.4. Aufbau von Kernkompetenzen zur Senkung der Produktions- und Transaktionskosten	109
4.1.5. Vollfinanzierung versus Teilfinanzierung	118
4.2. Durch den Risikokapitalgeber induzierte Transaktionskosten.....	122
4.2.1. Kosten der Informationsbeschaffung.....	125
4.2.2. Kosten der Informationsbereitstellung.....	133
4.2.3. Verhandlungskosten.....	147
4.2.4. Kosten des Aufbaus und des Betriebs der Organisation.....	163
4.2.5. Kosten der Kontrolle und Durchsetzung.....	173
5. Komparativer Vergleich der Risikokapitalgebergruppen	182
5.1. Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie	182
5.1.1. Business Angel.....	182
5.1.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	195
5.1.3. Venture Capital Gesellschaften.....	204
5.1.4. Vergleichende Gegenüberstellung.....	214
5.2. Markteinführungsstrategie	218
5.2.1. Business Angel.....	218
5.2.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	225
5.2.3. Venture Capital Gesellschaften.....	230
5.2.4. Vergleichende Gegenüberstellung.....	237
5.3. Aufbau von Kernkompetenzen	240
5.3.1. Business Angel.....	241
5.3.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	252
5.3.3. Venture Capital Gesellschaften.....	261
5.3.4. Vergleichende Gegenüberstellung.....	269
5.4. Informationsbeschaffungskosten	278
5.4.1. Business Angel.....	279
5.4.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	285
5.4.3. Venture Capital Gesellschaften.....	289
5.4.4. Vergleichende Gegenüberstellung.....	295
5.5. Informationsbereitstellungskosten	297
5.5.1. Business Angel.....	298
5.5.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	303
5.5.3. Venture Capital Gesellschaften.....	307
5.5.4. Vergleichende Gegenüberstellung.....	312
5.6. Verhandlungskosten.....	315
5.6.1. Business Angel.....	316
5.6.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	322
5.6.3. Venture Capital Gesellschaften.....	329
5.6.4. Vergleichende Gegenüberstellung.....	336

5.7. Kosten des Aufbaus und des Betriebs der Organisation	341
5.7.1. Business Angel.....	341
5.7.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	345
5.7.3. Venture Capital Gesellschaften.....	349
5.7.4. Vergleichende Gegenüberstellung	354
5.8. Kosten der Kontrolle und Durchsetzung.....	357
5.8.1. Business Angel.....	358
5.8.2. Corporate Venture Capital Gesellschaften.....	360
5.8.3. Venture Capital Gesellschaften.....	363
5.8.4. Vergleichende Gegenüberstellung	365
6. Die Auswahl optimaler Beziehungskombinationen	369
6.1. Erfolgseinfluss und phasenspezifische Risikokapitalgeberwahl.....	369
6.1.1. Globale Gruppenunterschiede.....	371
6.1.2. Paarweise Gruppenvergleiche.....	373
6.1.3. Intensität des Erfolgseinflusses.....	376
6.1.4. Kompetenz des Gründungsteams und Mehrwert der Risikokapitalgeber.....	378
6.2. Erfolgseinfluss und phasenübergreifende Risikokapitalgeberwahl	383
6.2.1. Beteiligungskombinationen mit nur einer Risikokapitalgebergruppe	386
6.2.2. Beteiligungskombinationen mit mehreren Risikokapitalgebergruppen.....	388
6.2.3. Kompetenz des Gründungsteams und Mehrwert der Risikokapitalgeber.....	391
6.2.4. Nicht-monetäre Erfolgsindikatoren	397
6.3. Richtung des Erfolgzusammenhangs	402
6.4. Fazit.....	404
7. Schlussbemerkungen	407
7.1. Zusammenfassung der Erkenntnisse.....	407
7.2. Ansatzpunkte für die weitere Forschung	410
7.3. Implikationen für die Praxis.....	411
Literaturverzeichnis.....	415
Anhang.....	451

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Deskriptive komparative Untersuchungen	5
Abbildung 2:	Induktive komparative Untersuchungen	6
Abbildung 3:	Die Wertschöpfung einer Unternehmung	11
Abbildung 4:	Die Rente der Startup Gründers und die Auswirkungen der Risikokapitalgeberwahl	12
Abbildung 5:	Die Struktur des deutschen Venture Capital Marktes 2002	27
Abbildung 6:	Branchenverteilung der Stichprobe	33
Abbildung 7:	Gründungszeitpunkte in der Stichprobe	34
Abbildung 8:	Anzahl der Erstinvestitionen deutscher VC-Gesellschaften	35
Abbildung 9:	Umsatz- und Unternehmenswertentwicklung im Branchenvergleich	37
Abbildung 10:	Finanzierungsquellen für Startups	51
Abbildung 11:	Klassifizierung der Risikokapitalgeber	59
Abbildung 12:	Die Bruttowertschöpfung einer Unternehmung	72
Abbildung 13:	Die Wertschöpfungsaktivitäten einer Unternehmung	74
Abbildung 14:	Die Optimierung der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie	86
Abbildung 15:	Die Optimierung der Markteinführungsstrategie	95
Abbildung 16:	Die Optimierung der Kernkompetenzen	117
Abbildung 17:	Einteilung der Transaktionskosten	125
Abbildung 18:	Die Optimierung der Informationsbeschaffungskosten	133
Abbildung 19:	Die Optimierung der Informationsbereitstellungskosten	146
Abbildung 20:	Das morphologische Marktchema	160
Abbildung 21:	Die Optimierung der Verhandlungskosten	163
Abbildung 22:	Die Optimierung der Organisationskosten	172
Abbildung 23:	Die Optimierung der Kontroll- und Durchsetzungskosten	180
Abbildung 24:	Monatlicher Betreuungsaufwand von Business Angels bei strategischen Fragestellungen	187
Abbildung 25:	Institutionelle Ausgestaltung der Unterstützung von Business Angels	188
Abbildung 26:	Strategische Kompetenz von Business Angels	192
Abbildung 27:	Mehrwert der Unterstützung von Business Angels bei der Formulierung von Geschäftsideen	193
Abbildung 28:	Mehrwert der Unterstützung von Business Angels bei der Formulierung der Wettbewerbsstrategie	193
Abbildung 29:	Monatlicher Betreuungsaufwand von CVCG bei strategischen Fragestellungen	198
Abbildung 30:	Institutionelle Ausgestaltung der Unterstützung von CVCG	199

Abbildung 31: Strategische Kompetenz von CVCG - Beteiligungsmanagern.....	201
Abbildung 32: Mehrwert der Unterstützung von CVCG bei der Formulierung von Geschäftsideen	202
Abbildung 33: Mehrwert der Unterstützung von CVC bei der Formulierung der Wettbewerbsstrategie	202
Abbildung 34: Monatlicher Betreuungsaufwand von VCG bei strategischen Fragestellungen	207
Abbildung 35: Institutionelle Ausgestaltung der Unterstützung von VCG	209
Abbildung 36: Strategische Kompetenz von VCG - Beteiligungsmanagern	212
Abbildung 37: Mehrwert der Unterstützung von VCG bei der Formulierung von Geschäftsideen	213
Abbildung 38: Mehrwert der Unterstützung von VCG bei der Formulierung der Wettbewerbsstrategie	213
Abbildung 39: Umfang des Netzwerks von Business Angeln.....	221
Abbildung 40: Kfm-operative Kompetenz von Business Angeln	223
Abbildung 41: Mehrwert der Unterstützung von Business Angeln bei der Wahl der Markteintrittsstrategie	224
Abbildung 42: Mehrwert der Unterstützung von Business Angeln bei der Planung des Ressourcenbedarfs.....	224
Abbildung 43: Mehrwert der Unterstützung von Business Angeln bei der Formulierung der Beschaffungsstrategie	224
Abbildung 44: Kfm.-operative Kompetenz von CVCG - Beteiligungsmanagern	228
Abbildung 45: Mehrwert der Unterstützung von CVCG bei der Wahl der Markteintrittsstrategie	229
Abbildung 46: Mehrwert der Unterstützung von CVCG bei der Planung des Ressourcenbedarfs.....	229
Abbildung 47: Mehrwert der Unterstützung von CVCG bei der Formulierung der Beschaffungsstrategie.....	230
Abbildung 48: Umfang des Netzwerks von VCG.....	234
Abbildung 49: Kfm.-operative Kompetenz von VCG - Beteiligungsmanagern	235
Abbildung 50: Mehrwert der Unterstützung von VCG bei der Wahl der Markteinführungsstrategie	236
Abbildung 51: Mehrwert der Unterstützung von VCG bei der Planung des Ressourcenbedarfs.....	236
Abbildung 52: Mehrwert der Unterstützung von VCG bei der Formulierung der Beschaffungsstrategie.....	236
Abbildung 53: Monatlicher Betreuungsaufwand von Business Angeln bei der Prozessoptimierung	242
Abbildung 54: Technisch-operative Kompetenz von Business Angeln.....	246
Abbildung 55: Umfang der Netzwerke von Business Angeln	248

Abbildung 56: Monatlicher Betreuungsaufwand von CVCG bei der Prozessoptimierung..	253
Abbildung 57: Technisch-operative Kompetenz von CVCG – Beteiligungsmanagern.....	257
Abbildung 58: Umfang der Netzwerke von CVCG	258
Abbildung 59: Monatlicher Betreuungsaufwand von VCG bei der Prozessoptimierung.....	262
Abbildung 60: Technisch-operative Kompetenz von VCG - Beteiligungsmanagern	266
Abbildung 61: Umfang der Netzwerke von VCG.....	267
Abbildung 62: Zeitaufwand zur Identifizierung der Business Angels	284
Abbildung 63: Zeitaufwand zur Identifizierung und Auswahl von CVCG	289
Abbildung 64: Zeitaufwand zur Identifizierung und Auswahl von VCG	295
Abbildung 65: Umfang der Informationsbereitstellung für Business Angel.....	303
Abbildung 66: Umfang der Informationsbereitstellung für CVCG	307
Abbildung 67: Umfang der Informationsbereitstellung für VCG	312
Abbildung 68: Komplexität des Beteiligungsvertrags mit Business Angels	318
Abbildung 69: Zeitaufwand für Vertragsverhandlungen mit Business Angels	319
Abbildung 70: Zeitpunkt der Kapitalbereitstellung durch Business Angel im Vergleich zur Planung.....	320
Abbildung 71: Finanzielle Bewertung der Geschäftsidee durch Business Angel im Vergleich zur Erwartung	321
Abbildung 72: Anteil des Business Angels am Startup im Vergleich zur Erwartung.....	322
Abbildung 73: Komplexität des Beteiligungsvertrags mit CVCG	326
Abbildung 74: Zeitpunkt der Kapitalbereitstellung durch CVCG im Vergleich zur Planung.....	326
Abbildung 75: Zeitaufwand für Vertragsverhandlungen mit CVCG	327
Abbildung 76: Finanzielle Bewertung der Geschäftsidee durch CVCG im Vergleich zur Erwartung.....	328
Abbildung 77: Anteil der CVCG am Startup im Vergleich zur Erwartung	329
Abbildung 78: Komplexität des Beteiligungsvertrags mit VCG.....	333
Abbildung 79: Zeitaufwand für Vertragsverhandlungen mit VCG.....	333
Abbildung 80: Zeitpunkt der Kapitalbereitstellung durch VCG im Vergleich zur Planung.....	334
Abbildung 81: Finanzielle Bewertung der Geschäftsidee durch VCG im Vergleich zur Erwartung.....	335
Abbildung 82: Anteil der VCG am Startup im Vergleich zur Erwartung.....	336
Abbildung 83: Umfang der Mitwirkungs- und Entscheidungsrechte des Business Angels..	343
Abbildung 84: Umfang der Sanktionsmöglichkeiten des Business Angels	344
Abbildung 85: Anstieg des Koordinationsaufwands durch Beteiligung des Business Angels	345
Abbildung 86: Umfang der Mitwirkungs- und Entscheidungsrechte der CVCG	346

Abbildung 87: Umfang der Sanktionsmöglichkeiten der CVCG.....	348
Abbildung 88: Anstieg des Koordinationsaufwands durch Beteiligung der CVCG	349
Abbildung 89: Umfang der Mitwirkungs- und Entscheidungsrechte der VCG	352
Abbildung 90: Umfang der Sanktionsmöglichkeiten der VCG.....	353
Abbildung 91: Anstieg des Koordinationsaufwands durch Beteiligung der VCG.....	354
Abbildung 92: Zeitaufwand zur Überwachung des Business Angels	359
Abbildung 93: Höhe der Verluste durch Konflikte mit Business Angeln.....	360
Abbildung 94: Höhe der Verluste durch Konflikte mit CVCG.....	361
Abbildung 95: Zeitaufwand zur Überwachung der CVCG.....	363
Abbildung 96: Zeitaufwand zur Überwachung der VCG.....	364
Abbildung 97: Höhe der Verluste durch Konflikte mit VCG	365
Abbildung 98: Güte der Zusammenarbeit zwischen Risikokapitalgebern	384

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Befragungsstruktur und Rücklaufquote. Quelle: eigene Berechnungen.....	32
Tabelle 2:	Stichprobenverteilung nach Entwicklungsphase und Risikokapitalgebergruppe	36
Tabelle 3:	Erfolgsindikatoren und Rücklaufquote	46
Tabelle 4:	Merkmale von Eigen- und Fremdkapital	52
Tabelle 5:	Managementenerfahrung von Business Angeln	191
Tabelle 6:	Syndizierungsneigung von CVCG.....	203
Tabelle 7:	Finanzierungspartner von CVCG	204
Tabelle 8:	Intensität der Beratungsunterstützung durch VCG	207
Tabelle 9:	Median- (Rangsummen-) Vergleich bei der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie.....	215
Tabelle 10:	Überprüfung von Gruppenunterschieden bei der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie.....	216
Tabelle 11:	Gerichtete Hypothesen über den Mehrwert der Risikokapitalgeber bei der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie	217
Tabelle 12:	Paarweise Gruppenvergleiche bei der Unternehmens- und Wettbewerbsstrategie.....	217
Tabelle 13:	Median- (Rangsummen-) Vergleiche bei der Markteinführungsstrategie	237
Tabelle 14:	Überprüfung von Gruppenunterschieden bei der Markteinführungsstrategie ..	238
Tabelle 15:	Gerichtete Hypothesen über den Mehrwert der Risikokapitalgeber bei der Markteinführung	239
Tabelle 16:	Paarweise Gruppenvergleiche bei der Markteinführungsstrategie	239
Tabelle 17:	Mehrwert von Business Angeln durch Prozessberatung.....	250
Tabelle 18:	Mehrwert von Business Angeln durch funktionale Unterstützung.....	251
Tabelle 19:	Mehrwert von CVCG durch Prozessberatung	260
Tabelle 20:	Mehrwert von CVCG durch funktionale Unterstützung.....	260
Tabelle 21:	Mehrwert von VCG durch Prozessberatung	268
Tabelle 22:	Mehrwert von VCG durch funktionale Unterstützung	269
Tabelle 23:	Median- (Rangsummen-) Vergleiche bei der Prozessoptimierung.....	270
Tabelle 24:	Überprüfung von Gruppenunterschieden bei der Prozessoptimierung.....	272
Tabelle 25:	Gerichtete Hypothesen über den Mehrwert der Risikokapitalgeber bei der Prozessoptimierung.....	273
Tabelle 26:	Paarweise Gruppenvergleiche bei der Prozessoptimierung.....	273
Tabelle 27:	Median- (Rangsummen-) Vergleiche der funktionalen Unterstützung.....	274
Tabelle 28:	Überprüfung von Gruppenunterschieden bei der funktionalen Unterstützung.....	276

Tabelle 29: Gerichtete Hypothesen über den Mehrwert der Risikokapitalgeber bei der funktionalen Unterstützung.....	276
Tabelle 30: Paarweise Gruppenvergleiche bei der funktionalen Unterstützung.....	277
Tabelle 31: Anteil Startups mit BA-Finanzierung pro Entwicklungsphase.....	283
Tabelle 32: Anteil Startups mit VC-Finanzierung pro Entwicklungsphase.....	294
Tabelle 33: Median- (Rangsummen-) Vergleiche der Informationsbeschaffungskosten	295
Tabelle 34: Überprüfung von Gruppenunterschieden bei den Informationsbeschaffungskosten	296
Tabelle 35: Gerichtete Hypothesen über die Höhe der Informationsbeschaffungskosten...	297
Tabelle 36: Paarweise Gruppenvergleiche bei den Informationsbeschaffungskosten	297
Tabelle 37: Median- (Rangsummen-)Vergleiche der Informationsbereitstellungskosten ...	313
Tabelle 38: Überprüfung von Gruppenunterschieden bei den Informationsbereitstellungskosten	313
Tabelle 39: Gerichtete Hypothesen über die Höhe der Informationsbereitstellungskosten	314
Tabelle 40: Paarweise Gruppenvergleiche bei den Informationsbereitstellungskosten.....	314
Tabelle 41: Median- (Rangsummen-) Vergleiche der Verhandlungskosten	337
Tabelle 42: Überprüfung von Gruppenunterschieden bei den Verhandlungskosten	338
Tabelle 43: Gerichtete Hypothesen über die Höhe der Verhandlungskosten	339
Tabelle 44: Paarweise Gruppenunterschiede bei den Verhandlungskosten.....	340
Tabelle 45: Median- (Rangsummen-) Vergleiche der Koordinationskosten	355
Tabelle 46: Überprüfung von Gruppenunterschieden bei den Koordinationskosten.....	356
Tabelle 47: Gerichtete Hypothesen über die Höhe der Koordinationskosten.....	357
Tabelle 48: Paarweise Gruppenvergleiche bei den Koordinationskosten.....	357
Tabelle 49: Median- (Rangsummen-) Vergleiche der Kontroll- und Durchsetzungskosten	366
Tabelle 50: Überprüfung von Gruppenunterschieden bei den Kontroll- und Durchsetzungskosten	367
Tabelle 51: Gerichtete Hypothesen über die Höhe der Kontroll- und Durchsetzungskosten	368
Tabelle 52: Paarweise Gruppenvergleiche bei den Kontroll- und Durchsetzungskosten	368
Tabelle 53: Rangfolge der Risikokapitalgebergruppen auf Basis theoretischer Überlegungen	370
Tabelle 54: Rangfolge der Risikokapitalgebergruppen auf Basis empirischer Ergebnisse	371
Tabelle 55: Erfolgsindikatoren und Lageparameter pro Risikokapitalgebergruppen der Gründungsphase.....	372
Tabelle 56: Überprüfung der Gruppenunterschiede im Hinblick auf Erfolgsindikatoren ...	373

Tabelle 57: Paarweise Gruppenvergleiche nach Erfolgsindikatoren und Entwicklungsphase	375
Tabelle 58: Intensität des Erfolgseinflusses der Risikokapitalgeber der Gründungs- und Wachstumsphase.....	377
Tabelle 59: Überprüfung der Gruppenunterschiede in der Gründungsphase - moderierende Variable: Kompetenz der Gründer.....	380
Tabelle 60: Überprüfung der Gruppenunterschiede in der Gründungsphase - moderierende Variable: Netzwerk der Gründer.....	381
Tabelle 61: Überprüfung der Gruppenunterschiede in der Gründungsphase - moderierende Variable: Strukturexistenz	382
Tabelle 62: Paarweise Gruppenvergleiche nach Startup-Gruppen mit subjektivem finanziellem Erfolg als Erfolgsindikator.....	383
Tabelle 63: Anzahl der Beteiligungskombinationen.....	385
Tabelle 64: Überprüfung der Gruppenunterschiede von Beteiligungskombinationen mit nur einer Risikokapitalgebergruppe.....	386
Tabelle 65: Paarweise Gruppenvergleiche von Beteiligungskombinationen mit nur einer Risikokapitalgebergruppe.....	387
Tabelle 66: Intensität des Erfolgseinflusses von Beteiligungskombinationen mit nur einer Risikokapitalgebergruppe.....	388
Tabelle 67: Median- und Rangsummenvergleiche der Erreichung finanzieller Ziele	390
Tabelle 68: Paarweise Gruppenvergleiche ausgewählter Beteiligungskombinationen	391
Tabelle 69: Überprüfung der Gruppenunterschiede der Beteiligungskombination A – moderierende Variable: Kompetenz der Gründer.....	392
Tabelle 70: Überprüfung der Gruppenunterschiede der Beteiligungskombination B – moderierende Variable: Kompetenz der Gründer.....	392
Tabelle 71: Überprüfung der Gruppenunterschiede der Beteiligungskombination A – moderierende Variable: Netzwerk der Gründer.....	393
Tabelle 72: Überprüfung der Gruppenunterschiede der Beteiligungskombination B – moderierende Variable: Netzwerk der Gründer.....	393
Tabelle 73: Phasenübergreifende paarweise Gruppenvergleiche nach Startup-Gruppen mit subjektivem finanziellem Erfolg als Erfolgsindikator.....	394
Tabelle 74: Überprüfung der Gesamtgruppenunterschiede der Beteiligungskombination A – moderierende Variable: Kompetenz der Gründer.....	394
Tabelle 75: Überprüfung der Gesamtgruppenunterschiede der Beteiligungskombination B – moderierende Variable: Kompetenz der Gründer.....	395
Tabelle 76: Überprüfung der Gesamtgruppenunterschiede der Beteiligungskombination A – moderierende Variable: Netzwerk der Gründer.....	395
Tabelle 77: Überprüfung der Gesamtgruppenunterschiede der Beteiligungskombination B – moderierende Variable: Netzwerk der Gründer.....	395
Tabelle 78: Paarweise Gruppenvergleiche ausgewählter Beteiligungskombinationen nach Startup-Gruppen mit subjektivem finanziellem Erfolg als Erfolgsindikator....	397

Tabelle 79: Median- (Rangsummen-) Vergleiche der subjektiven nicht finanziellen Erfolgsindikatoren.....	399
Tabelle 80: Überprüfung der Gruppenunterschiede nicht-finanzieller subjektiver Erfolgsindikatoren.....	400
Tabelle 81: Gerichtete Hypothesen über die nicht-finanziellen subjektiven Erfolgsindikatoren.....	400
Tabelle 82: Paarweise Gruppenvergleiche der subjektiven nicht-finanziellen Erfolgsindikatoren.....	401
Tabelle 83: Intensität des nicht-finanziellen Erfolgseinflusses von Beteiligungs-kombinationen mit nur einer Risikokapitalgebergruppe.....	401
Tabelle 84: Einfluss ausgewählter Risikokapitalgebermerkmale auf die Erreichung finanzieller Ziele	403