

Stephanie C. Schraml

Finanzierung von Familienunternehmen

GABLER RESEARCH

Entrepreneurial and Financial Studies

Herausgeber:

Professor Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner
und Professor Dr. Christoph Kaserer



Die Schriftenreihe präsentiert aktuelle Forschungsergebnisse aus dem Gebiet der Entrepreneurial und Corporate Finance. Sie greift an der Schnittstelle von Wissenschaft und Praxis innovative Fragestellungen der Unternehmensfinanzierung auf.

This series presents research results from the fields of entrepreneurial and corporate finance. Its focus lies on innovative research topics at the interface of science and practice.

Stephanie C. Schraml

Finanzierung von Familienunternehmen

Eine Analyse spezifischer Determinanten
des Entscheidungsverhaltens

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner



GABLER

RESEARCH

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Dissertation Technische Universität München, 2009

Die Reihe erschien von 2003 bis 2007 im Verlag Wissenschaft & Praxis Dr. Brauner.

1. Auflage 2010

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2010

Lektorat: Ute Wrasmann | Britta Göhrisch-Radmacher

Gabler ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8349-2105-5

Geleitwort

Familienunternehmen wird aufgrund ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung eine tragende Rolle in unserer Gesellschaft zuteil. Zudem zeichnen sich Familienunternehmen durch besondere Eigenschaften aus, die durch das Zusammenspiel von Familie und Unternehmen entstehen. Beide Aspekte machen Familienunternehmen zu einem äußerst interessanten Forschungsgegenstand. Dabei erstaunt, dass umfassende wissenschaftliche Arbeiten zum Finanzierungsverhalten von Familienunternehmen weitgehend fehlen – obgleich deskriptive Studien ein spezifisches Finanzierungsverhalten von Familienunternehmen unterstellen und eine solide Finanzierung Grundlage für eine erfolgreiche Unternehmensführung ist. Folglich bedarf es einer tiefergehenden Beleuchtung von Finanzierungsentscheidungen und deren treibenden Faktoren in Familienunternehmen.

Die vorliegende Arbeit von Stephanie C. Schraml greift genau diese Thematik auf. Sie analysiert Determinanten der Finanzierung in Familienunternehmen, indem sie traditionelle finanzökonomische Theorien zur Erklärung von Kapitalstrukturen um verhaltenswissenschaftliche und strategische Ansätze der Entscheidungsfindung erweitert. Spezifische Ziele der Eigentümerfamilie und Corporate-Governance-Strukturen stehen dabei im Mittelpunkt der Diskussion von Einflussfaktoren auf Finanzierungsentscheidungen. Zudem untermauert die Arbeit die Auswirkungen dieser Faktoren auf das Finanzierungsverhalten mittels einer empirischen Studie.

Die interessanten und neuen Erkenntnisse erweitern bisherige Arbeiten und leisten durch die explizite Berücksichtigung verhaltenswissenschaftlicher Besonderheiten von Familienunternehmen einen wichtigen Beitrag zu einem verbesserten Verständnis des Finanzierungsverhaltens. Ich wünsche der Arbeit daher sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis Erfolg und Anerkennung.

München, im Oktober 2009

Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftliche Mitarbeiterin am KfW-Stiftungslehrstuhl für Entrepreneurial Finance und am Center for Entrepreneurial and Financial Studies (CEFS) der Technischen Universität München. Dieses Umfeld bot mir die besten Rahmenbedingungen, um meine wissenschaftlichen Fragestellungen zu verfolgen, wertvolle Erfahrungen zu sammeln und mich auch persönlich stark weiterzuentwickeln. Vor allem war diese wunderbare Zeit von einer Vielzahl besonderer Menschen geprägt, denen ich im Folgenden von Herzen danken möchte.

An erster Stelle ist hierbei meine Doktormutter, Frau Prof. Dr. Dr. Ann-Kristin Achleitner, zu nennen. Ihre fortwährende fachliche Unterstützung, ihr großes Engagement und ihre emotionale Unterstützung machten sie zu einer ganz besonderen Doktormutter. Zudem möchte ich mich bei ihr für das große Vertrauen, das sie mir entgegenbrachte und die vielen einzigartigen Chancen, die mir die drei Jahre Zusammenarbeit mit ihr boten, bedanken. All diese Aspekte machten meine Promotion zu einer sehr wertvollen Zeit.

Ich danke zudem Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Horst Wildemann für seine Bereitschaft, als Zweitgutachter dieser Arbeit zu fungieren und Herrn Prof. Dr. Gunter Friedl für die Übernahme des Vorsitzes der Prüfungskommission.

Außerdem gilt mein Dank all jenen Familienunternehmern, die durch ihre Teilnahme an meiner Studie, diese Arbeit überhaupt erst ermöglichten. Die Offenheit all meiner Studienteilnehmer hinsichtlich ihrer Ziele, Führungsstrukturen und der Ausgestaltung der Finanzierung trug maßgeblich zum erfolgreichen Abschluss dieser Arbeit bei. Ich wünsche mir daher sehr, dass die Ergebnisse zu einem besseren Verständnis der Besonderheiten von Familienunternehmen beitragen können.

Darüber hinaus verdanke ich dem gesamten Team des Lehrstuhls und des Centers, dass ich drei außergewöhnliche Jahre am Lehrstuhl verbringen konnte. Dabei möchte ich mich bei Dr. Eva Lutz und Dr. Reiner Braun zutiefst bedanken. Beide waren für mich nicht nur wertvolle Diskussionspartner und Ratgeber, sondern standen mir auch menschlich immer sehr nahe. Wunderbare Kollegen aber auch Freunde fand ich zudem in Svenja Jarchow, Florian Tappeiner und Nina Günther. Sie standen immer hinter mir und halfen mir wo auch immer sie konnten. Gemeinsam haben wir spannende Projekte

gemeistert und uns gegenseitig angespornt. Ich denke sehr gerne an die unvergesslich schöne, spaßige und aufregende Zeit miteinander zurück und freue mich, dass ich sie auch zukünftig zu meinen Freunden zählen kann. An dieser Stelle danke ich auch Dr. Annabell Geidner, Peter Heister und Marko Bender. Mit ihrer großen Hilfsbereitschaft und Fröhlichkeit haben sie stets zu meiner Motivation beigetragen und für einen starken Teamzusammenhalt gesorgt. Zudem möchte ich meinen Dank an Markus Ampenberger, Dr. Oliver Klöckner, Dr. Kay Müller, Bernd Mühlfriedel, Barbara Roder, Bastian Hinterramskogler, Wolfgang Spiess-Knafl und Nico Engel richten. Sie alle waren Teil eines bemerkenswerten Teams, zeichneten den Lehrstuhl aus und trugen zur guten Stimmung am Lehrstuhl bei. Dabei möchte ich mich auch bei einem ganz besonderen Lehrstuhlmitglied bedanken: Monika Paul. Mit ihrer herzlichen Art zauberte sie immer ein Lächeln auf mein Gesicht. Sie hatte für mich immer ein offenes Ohr und begleitete mich mit viel Humor durch alle Phasen der Dissertation.

Ein weiterer Dank gilt Matthias Böhm, der mich als studentische Hilfskraft tatkräftig unterstützt hat und durch seine akribische und engagierte Arbeitsweise auch zur erfolgreichen Durchführung meiner Studie mit beigetragen hat.

Eine überaus wichtige Person während der gesamten Zeit war und ist mein Freund Tobias. Seine bedingungslose Unterstützung und Liebe geben mir immer Kraft und Zuversicht, so dass sich jede Herausforderung meistern lässt. Ich kann mich sehr glücklich schätzen, ihn an meiner Seite zu haben.

Meiner wunderbaren Familie kommt ebenso eine ganz besondere Rolle zu. Als Familienunternehmer waren meine Eltern für mich immer eine wichtige Inspirationsquelle für die vorliegende Arbeit. Zugleich kann ich nicht genug betonen, wie sehr ich mich durch die Liebe und den fortwährenden Rückhalt meiner Eltern und meines Bruders bei all meinen Aufgaben bestärkt fühle. Daher widme ich diese Arbeit in tiefster Dankbarkeit und Zuneigung meinen Eltern.

München, im Oktober 2009

Stephanie C. Schraml

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XV
Tabellenverzeichnis	XVII
Abkürzungsverzeichnis.....	XIX
1 Einleitung.....	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Gang der Untersuchung.....	5
2 Charakterisierung von Familienunternehmen	9
2.1 Definition von Familienunternehmen	9
2.2 Bedeutung von Familienunternehmen in Deutschland	15
2.3 Zwischenfazit	18
3 Identifikation von Determinanten der Finanzierung in Familienunternehmen.....	21
3.1 Konzeptioneller Rahmen.....	21
3.2 Allgemeine Finanzierungsdeterminanten.....	22
3.2.1 Einführende Überlegungen	22
3.2.2 Traditionelle Finanzierungstheorien	24
3.2.2.1 Neoklassische Finanzierungstheorie.....	24
3.2.2.2 Neue institutionenökonomische Finanzierungstheorie.....	29
3.2.2.3 Zusammenfassende kritische Betrachtung	37
3.2.3 Allgemeine, empirisch geprüfte Finanzierungsdeterminanten	39
3.2.3.1 Unternehmensgröße.....	39
3.2.3.2 Unternehmensalter	42
3.2.3.3 Unternehmensbranche	44
3.2.3.4 Unternehmenswachstum.....	45
3.3 Ziele der Eigentümerfamilie als spezifische Finanzierungsdeterminanten.....	46
3.3.1 Einführende Überlegungen	46
3.3.2 Relevanz von Zielen aus theoretischer Sicht	48

3.3.2.1	Strategie- und managementorientierter Ansatz	49
3.3.2.2	Verhaltenswissenschaftliche Ansätze	52
3.3.3	Ziele in Familienunternehmen	56
3.3.3.1	Überblick über wichtige Ziele in Familienunternehmen	56
3.3.3.2	Familienorientierte Ziele	58
3.3.3.2.1	Kontext und Fokus	58
3.3.3.2.2	Unabhängigkeit und Kontrolle	60
3.3.3.2.3	Finanzielle Ausstattung	62
3.3.3.2.4	Risikominimierung	64
3.3.3.2.5	Unterstützung von Familienmitgliedern	65
3.3.3.3	Unternehmensorientierte Ziele	67
3.3.3.3.1	Kontext und Fokus	67
3.3.3.3.2	Erfolgreiche Unternehmensentwicklung	68
3.3.3.3.3	Langfristigkeit	70
3.3.3.3.4	Gesellschaftliche Verantwortung	71
3.4	Corporate-Governance-Strukturen als spezifische Finanzierungsdeterminanten	74
3.4.1	Einführende Überlegungen	74
3.4.2	Relevanz von Corporate-Governance-Strukturen aus theoretischer Sicht	79
3.4.2.1	Prinzipal-Agenten-Theorie	79
3.4.2.2	Stewardship-Theorie	85
3.4.2.3	Ressourcen-basierter Ansatz	90
3.4.3	Corporate-Governance-Strukturen in Familienunternehmen	95
3.4.3.1	Eigentümerstruktur	95
3.4.3.2	Geschäftsführung	99
3.4.3.3	Kontrollgremium	102
3.5	Zwischenfazit	107
4	Hypothesenbildung zum Einfluss der Determinanten auf die Finanzierung	109
4.1	Einführende Überlegungen	109
4.2	Einfluss der Determinanten auf das Finanzmanagement	110
4.2.1	Einführende Überlegungen	110
4.2.2	Familienstatus des Finanzverantwortlichen	111

4.2.3	Erfahrung des Finanzverantwortlichen	118
4.2.4	Finanzplanung	122
4.2.5	Zusammenarbeit mit Banken	128
4.2.6	Zwischenfazit und Überblick der Hypothesen	135
4.3	Einfluss der Determinanten auf die Nutzung von Finanzierungsinstrumenten.....	138
4.3.1	Einführende Überlegungen	138
4.3.2	Kapitalstruktur	140
4.3.3	Gewinnrücklagen	149
4.3.4	Privates Beteiligungskapital.....	155
4.3.5	Eigenkapitalnahes Mezzanine.....	161
4.3.6	Gesellschafterdarlehen	167
4.3.7	Langfristige Bankkredite.....	171
4.3.8	Factoring	177
4.4	Zwischenfazit und Überblick der Hypothesen	181
5	Empirische Analyse zum Einfluss der Determinanten auf die Finanzierung.....	185
5.1	Forschungsdesign und methodische Details	185
5.1.1	Fragebogenstudie	185
5.1.1.1	Datensatz	185
5.1.1.2	Fragebogendesign.....	186
5.1.2	Definition der Variablen	188
5.1.2.1	Abhängige Variablen.....	188
5.1.2.2	Unabhängige Variablen	191
5.1.2.3	Kontrollvariablen.....	194
5.1.3	Analysemethoden.....	196
5.1.4	Vorab- und Robustheitstests der empirischen Auswertung	200
5.2	Deskriptive Statistik	202
5.2.1	Allgemeine Unternehmenseigenschaften.....	202
5.2.1.1	Unternehmensgröße.....	202
5.2.1.2	Unternehmensalter.....	204
5.2.1.3	Unternehmensbranche	205
5.2.1.4	Unternehmenswachstum.....	206

5.2.1.5	Finanzierungsengpässe	207
5.2.2	Ziele der Eigentümerfamilie	208
5.2.2.1	Familienorientierte Ziele	208
5.2.2.2	Unternehmensorientierte Ziele	209
5.2.3	Corporate-Governance-Strukturen	210
5.2.3.1	Eigentümerstruktur	210
5.2.3.2	Geschäftsführung	212
5.2.3.3	Kontrollgremium	213
5.2.3.4	Überblick zum aggregierten Familieneinfluss	214
5.2.4	Finanzmanagement	215
5.2.4.1	Eigenschaften des Finanzverantwortlichen	215
5.2.4.2	Finanzplanung	217
5.2.4.3	Zusammenarbeit mit Banken	218
5.2.5	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten	219
5.2.5.1	Kapitalstruktur	219
5.2.5.2	Nutzung von Finanzierungsinstrumenten	220
5.2.5.3	Zufriedenheit mit Finanzierungsinstrumenten	223
5.3	Empirische Auswertungen zum Finanzmanagement	226
5.3.1	Ergebnisse der multivariaten Regressionsanalysen	226
5.3.1.1	Familienstatus des Finanzverantwortlichen	226
5.3.1.2	Erfahrung des Finanzverantwortlichen	229
5.3.1.3	Finanzplanung	231
5.3.1.4	Zusammenarbeit mit Banken	234
5.3.2	Diskussion der Ergebnisse und Überblick der Hypothesen	237
5.4	Empirische Auswertungen zur Nutzung von Finanzierungsinstrumenten	241
5.4.1	Ergebnisse der multivariaten Regressionsanalysen	241
5.4.1.1	Kapitalstruktur	241
5.4.1.2	Gewinnrücklagen	243
5.4.1.3	Privates Beteiligungskapital	245
5.4.1.4	Eigenkapitalnahes Mezzanine	248
5.4.1.5	Gesellschafterdarlehen	250
5.4.1.6	Langfristige Bankkredite	252
5.4.1.7	Factoring	253

5.4.2 Diskussion der Ergebnisse und Überblick der Hypothesen	255
5.5 Grenzen der empirischen Untersuchung	261
6 Schlussbetrachtung	265
6.1 Zusammenfassung	265
6.2 Implikationen und Ausblick	274
Anhang	277
Literaturverzeichnis	291

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Struktur der Arbeit	7
Abbildung 2: Konzeptionelle Abgrenzung zwischen dem components-of-involvement und dem essence approach	11
Abbildung 3: Konzeptioneller Rahmen der Arbeit	22
Abbildung 4: Diskussion allgemeiner Determinanten der Finanzierung	23
Abbildung 5: Subsysteme und Rollen in Familienunternehmen	47
Abbildung 6: Fokussierte familien- und unternehmensorientierte Ziele	58
Abbildung 7: Konfliktsituation zwischen Familie und Unternehmen hinsichtlich des Finanzmittelbedarfs der Eigentümerfamilie und des Unternehmens	63
Abbildung 8: Mechanismen und Funktionen der Corporate Governance	78
Abbildung 9: Mögliche Prinzipal-Agenten-Beziehungen innerhalb eines Familienunternehmens	81
Abbildung 10: Abgrenzung der Stewardship- und der Prinzipal-Agenten-Theorie anhand ihrer Rahmenbedingungen und Implikationen	90
Abbildung 11: Überblick zu Ressourcentypen	93
Abbildung 12: Fokussierte Teilbereiche der Ausgestaltung der Finanzierung	109
Abbildung 13: Fokussierte Teilbereiche im Finanzmanagement	111
Abbildung 14: Fokussierte Finanzierungsquellen	139
Abbildung 15: Verteilung der Unternehmen nach Umsatzgröße	203
Abbildung 16: Verteilung der Unternehmen nach Mitarbeiteranzahl	204
Abbildung 17: Verteilung der Unternehmen nach Unternehmensalter	205
Abbildung 18: Verteilung der Unternehmen nach durchschnittlichem, jährlichen Umsatzwachstum von 2003 bis 2006	207
Abbildung 19: Bedeutung der familienorientierten Ziele	208
Abbildung 20: Bedeutung der unternehmensorientierten Ziele	210
Abbildung 21: Verteilung der Unternehmen nach Anzahl der Familiengesellschafter	211
Abbildung 22: Einfluss der Familie über Eigentumsanteile, Geschäftsführung und Kontrollgremium	214

Abbildung 23: Verteilung der Unternehmen nach der Position des CFOs	215
Abbildung 24: Verteilung der Unternehmen nach der Erfahrung des CFOs	216
Abbildung 25: Verteilung der Unternehmen nach dem Zeithorizont des Finanzplans	217
Abbildung 26: Verteilung der Unternehmen nach der Anzahl an Bankbeziehungen	218
Abbildung 27: Verteilung der Unternehmen nach der Eigenkapitalquote	219
Abbildung 28: Nutzung von Finanzierungsinstrumenten.....	222
Abbildung 29: Zufriedenheit mit genutzten Finanzierungsinstrumenten.....	224
Abbildung 30: Abschließender Überblick zu den empirischen Ergebnissen	270

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Bedeutung von Familienunternehmen in Deutschland	18
Tabelle 2:	Zentrale Studienergebnisse zu Zielstrukturen in Familienunternehmen.....	57
Tabelle 3:	Übersicht der Hypothesen zum Finanzmanagement.....	136
Tabelle 4:	Übersicht der Hypothesen zur Nutzung von Finanzierungsinstrumenten....	182
Tabelle 5:	Übersicht der abhängigen Variablen	190
Tabelle 6:	Übersicht der unabhängigen Variablen	192
Tabelle 7:	Übersicht der verwendeten Analysemethoden	199
Tabelle 8:	Binäre Logit-Regression: Familienstatus des Finanzverantwortlichen.....	227
Tabelle 9:	Binäre Logit-Regression: Erfahrung des Finanzverantwortlichen.....	230
Tabelle 10:	OLS-Regression: Zeithorizont der Finanzplanung	232
Tabelle 11:	OLS-Regression: Anzahl der Bankbeziehungen.....	235
Tabelle 12:	Überblick bestätigter und verworfener Hypothesen zur Ausgestaltung des Finanzmanagements	239
Tabelle 13:	Ordinale Logit- und OLS-Regression: Eigenkapitalquote	242
Tabelle 14:	Binäre Logit-Regression: Nutzung von Gewinnrücklagen	244
Tabelle 15:	Binäre Logit-Regression: Nutzung von privatem Beteiligungskapital	247
Tabelle 16:	Binäre Logit-Regression: Nutzung von eigenkapitalnahem Mezzanine.....	249
Tabelle 17:	Binäre Logit-Regression: Nutzung von Gesellschafterdarlehen	251
Tabelle 18:	Binäre Logit-Regression: Nutzung von langfristigen Bankkrediten.....	253
Tabelle 19:	Binäre Logit-Regression: Nutzung von Factoring	254
Tabelle 20:	Überblick bestätigter und verworfener Hypothesen zur Nutzung von Finanzierungsinstrumenten	260

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
B	Koeffizient einer Regression
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BVK	Bundesverband deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften
CAGR	Compounded Annual Growth Rate
CEFS	Center for Entrepreneurial and Financial Studies
CFO	Chief Financial Officer
DCGK	Deutscher Corporate-Governance-Kodex
df	Freiheitsgrade
DrittelbG	Gesetz über die Drittelbeteiligung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat
DSGV	Deutscher Sparkassen- und Giroverband
DV	Dummy-Variable (dichotom skaliert)
EK	Eigenkapital
EK _{Fam}	Anteil der Familie am stimmberechtigten Eigenkapital
EK _{Total}	Gesamtheit des stimmberechtigten Eigenkapitals
EU	Europäische Union
F-PEC	Family Power, Experience, and Culture
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaften beschränkter Haftung
H	Hypothese
HGB	Handelsgesetzbuch
IfM	Institut für Mittelstandsforschung
IRR	Internal Rate of Return

KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KG	Kommanditgesellschaft
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
MaH	Mindestanforderungen an das Betreiben von Handelsgeschäften
MaIR	Mindestanforderungen an die Ausgestaltung der internen Revision
MaK	Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft
MaRisk	Mindestanforderungen an das Risikomanagement von Banken
MBG	Mittelständische Beteiligungsgesellschaft
MiGF _{Fam}	Anteil der Mitglieder der Geschäftsführung, der durch Familienmitglieder besetzt ist
MiGF _{Total}	Gesamtheit der Mitglieder der Geschäftsführung
MiKG _{Fam}	Anteil der Mitglieder des Kontrollgremiums, der durch Familienmitglieder besetzt ist
MiKG _{Total}	Gesamtheit der Mitglieder des Kontrollgremiums
MitbestG	Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat
MoMiG	Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen
n	Anzahl der analysierten Unternehmen
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OLS	Ordinary Least Squares
p	p-Wert zur Angabe der statistischen Signifikanz
RWI	Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen
SFI	Substantial Family Influence
VIF	Variance Inflation Factor
VVC	Verband der Vereine Creditreform
ZEW	Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Familienunternehmen¹ sind in vielerlei Hinsicht ein faszinierendes Phänomen. In Deutschland, wie auch in anderen Ländern, stellen sie einen Großteil der Unternehmen und sind von hoher volkswirtschaftlicher Bedeutung.² Darüber hinaus wird Familienunternehmen eine besondere gesellschaftliche Rolle zugewiesen. Die nachhaltige und von Werten geprägte Ausrichtung vieler Familienunternehmen stellt für Politiker und Gesellschaft ein Erfolgsmodell dar, das es zu bewahren gilt.³ Doch Familienunternehmen bergen nicht nur Vorteile in sich. Sie sehen sich auch zahlreichen Herausforderungen ausgesetzt. Das komplexe Zusammenspiel von Familie und Unternehmen vermag Ursprung von Wettbewerbsvorteilen, aber auch -nachteilen sein.⁴ So gilt es, familiäre Konflikte zu vermeiden und unternehmerische Ziele in den Vordergrund zu stellen, um das langfristige Bestehen des Unternehmens zu sichern.⁵ Aufgrund dieser spezifischen Eigenschaften und der hohen volkswirtschaftlichen Bedeutung von Familienunternehmen ist ein tiefgreifendes Verständnis der Besonderheiten von Familienunternehmen unerlässlich. Einen wichtigen Teilaspekt hiervon stellt die Finanzierung von Familienunternehmen dar – sie ist Grundvoraussetzung für den Aufbau und Fortbestand der Unternehmen.

¹ In dieser Arbeit qualifiziert sich ein Unternehmen als Familienunternehmen, wenn eine Person bzw. Familie über die Gesellschafterstruktur, das Management und/oder ein Kontrollgremium substantiellen Einfluss auf das Unternehmen ausübt. Für detaillierte Schilderungen hierzu siehe Kapitel 2.1.

Weiterhin ist darauf hinzuweisen, dass sich diese Arbeit auf privat gehaltene Familienunternehmen fokussiert und demnach börsennotierte Familienunternehmen ausschließt.

² Vgl. ZEW (2008), S. 23-24; IfM Bonn (2007), S. 24; Klein (2004), S. 51; Klein (2000), S. 160. Siehe hierzu auch Kapitel 2.2.

³ Hierbei wird oftmals das Erfolgsmodell privat gehaltener Familienunternehmen den eher kurzfristig orientierten öffentlichen Unternehmen gegenübergestellt, die von einer diversifizierteren Eigentümerstruktur gekennzeichnet sind. Vgl. Richter/Schorn (2007), S. 1-4; Böttcher/Linnemann (2008), S. 163-164; May (2008), S. 9-12; Oetker (2006).

⁴ Vgl. Habbershon/Williams/MacMillan (2003); Pieper/Klein (2007).

⁵ Vgl. Kets de Vries (1993); Harvey/Evans (1994); Gersick et al. (1997); Sorenson (1999); Wiechers (2006); Jaskiewicz/Schierreck/May (2006).

So ist zwar bekannt, dass Familienunternehmen eine tendenziell konservative Finanzierungspolitik betreiben,⁶ dennoch mangelt es an weiterführenden Erkenntnissen, die insbesondere auch die Treiber des Finanzierungsverhaltens von Familienunternehmen beleuchten. Dabei liegt die grundsätzliche Problematik in der Tatsache begründet, dass die wissenschaftliche Forschung zur Analyse von Familienunternehmen derzeit eine noch junge Forschungsdisziplin darstellt.⁷ Sie wird damit der gesellschaftlichen Bedeutung von Familienunternehmen bislang nicht gerecht.⁸ Nur fundierte wissenschaftliche Erkenntnisse werden es künftig erlauben, komplexe Eigenschaften von Familienunternehmen derart zu verstehen, dass eine gezielte Förderung ihrer Erfolgsfaktoren und eine Reduzierung ihrer Wettbewerbsnachteile möglich werden. Auch wenn die Forschung zu Familienunternehmen von Themen der Nachfolgeregelung, des strategischen Managements und der Konfliktbewältigung dominiert wird,⁹ existieren bereits einige wissenschaftliche Studien, die einen Beitrag zum Verständnis der Finanzierungsentscheidungen von Familienunternehmen leisten. Dabei fokussiert sich ein Großteil der Studien auf Unterschiede in der Unternehmensfinanzierung zwischen Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen.¹⁰ Dieser grundsätzliche Vergleich ist essentiell, um das Augenmerk der Forschung auf die Besonderheiten der Finanzierung von Familienunternehmen zu richten. Dennoch ist zu berücksichtigen, dass Ergebnisse eines solchen Vergleichs sehr stark von den teilweise sehr unterschiedlichen Definitionen von Familienunternehmen abhängen.¹¹

Darüber hinaus greift die implizite Annahme jener Studien, dass Familienunternehmen ihre Finanzierung homogen gestalten, zu kurz. Familienunternehmen können sich in

⁶ Unter einer konservativen Finanzierungspolitik ist eine hohe Eigenkapitalquote, eine starke Fokussierung auf interne Finanzierungsquellen und eine Meidung externer Finanzierungsquellen zu verstehen. Dieses Verhalten kann teilweise auch zu Lasten einer progressiven Unternehmensentwicklung gehen, vgl. u.a. Gallo/Vilaseca (1996), S. 399-400; Gallo/Tàpies/Cappuyns (2004), S. 315-317; Poutziouris (2001), S. 288; López-Gracia/Sánchez-Andújar (2007), S. 281-282.

⁷ Vgl. Sharma (2004), S. 1-2; Steier/Chrisman/Chua (2004), S. 295-296.

⁸ Vgl. Chrisman/Chua/Steier (2003), S. 441.

⁹ Vgl. Bird et al. (2002), S. 341.

¹⁰ Vgl. Coleman/Carsky (1999); Gallo/Tàpies/Cappuyns (2004); López-Gracia/Sánchez-Andújar (2007). Der Vergleich von Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen hinsichtlich ihrer Kapitalstruktur findet auch häufig bei börsennotierten Unternehmen Anwendung, vgl. Mishra/McConaughy (1999); Anderson/Reeb (2003); Ellul (2008); Ampenberger et al. (2009a).

¹¹ Für einen Überblick der zahlreichen bestehenden Definitionen von Familienunternehmen siehe Kapitel 2.1.

ihren Finanzierungsentscheidungen stark voneinander unterscheiden. Zudem fehlt es auf Basis bisheriger Studien an einem umfassenden Verständnis der genauen Beweggründe für ein bestimmtes Finanzierungsverhalten. Eine derartige Analyse sollte nicht nur allgemeine Unternehmenseigenschaften untersuchen, sondern insbesondere auch die Besonderheiten von Familienunternehmen, die den Einfluss der Familie auf das Unternehmen und damit auch die Finanzierung abbilden, berücksichtigen.¹² Folglich bedarf es einer tiefgreifenden Analyse der Auswirkungen spezifischer Eigenschaften von Familienunternehmen auf die Finanzierung, um deren Finanzierungsentscheidungen besser zu verstehen. Mit diesem erweiterten Verständnis kann ein wichtiger Beitrag zur nachhaltigen Sicherung des Erfolgsmodells Familienunternehmen geleistet werden.

Genau dieser Forschungslücke widmet sich die vorliegende Arbeit in zweierlei Hinsicht. Zum einen nimmt sie detaillierte Analysen der Finanzierungsdeterminanten und eine Erweiterung dieser um spezifische Einflussfaktoren von Familienunternehmen vor. Zum zweiten findet auch eine Weiterentwicklung bisheriger Arbeiten durch die Betrachtung mehrerer Komponenten der Finanzierung statt. So analysiert diese Arbeit nicht nur den Einfluss der Determinanten auf die Kapitalstruktur, sondern auch auf Aspekte des Finanzmanagements und die Nutzung einzelner Finanzierungsinstrumente. Es wird ein wichtiger wissenschaftlicher Beitrag für ein ganzheitliches Verständnis des Finanzierungsverhaltens von Familienunternehmen gewährleistet, indem eine umfassende Erweiterung bisheriger Arbeiten innerhalb der folgenden zwei Dimensionen stattfindet:¹³ (i) Determinanten der Finanzierung und (ii) Ausprägungen der Finanzierung.

¹² Hierzu zählen sowohl Zielstrukturen der Eigentümerfamilie als auch Corporate-Governance-Strukturen des Familienunternehmens, vgl. Romano/Tanewski/Smyrniotis (2001); Gallo/Tàpies/Cappuyns (2004); Wu/Chua/Chrisman (2007); Wu/Hedges/Zhang (2007). Der Einfluss von personenbezogenen Variablen, wie z.B. Zielen oder Charaktereigenschaften, findet auch bei der Analyse von Finanzierungsentscheidungen von Gründungen bzw. Start-Ups Anwendung, vgl. u.a. Chaganti/DeCarolis/Deeds (1995); Cassar (2004).

¹³ Einzelne Studien haben Teile dieser Weiterentwicklungen bereits implementiert, vgl. Romano/Tanewski/Smyrniotis (2001); Filbeck/Lee (2000). In den meisten Fällen geschieht dies jedoch nur sehr eingeschränkt, da sie teilweise nur die Einflussfaktoren um einzelne Spezifika der Familienunternehmen erweitern (vgl. u.a. Kotey (1999); Wu/Chua/Chrisman (2007); Wu/Hedges/Zhang (2007)) oder aber nur eine breitere Analyse von Ausprägungen der Finanzierung vornehmen (vgl. u.a. Coleman/Carsky (1999)).

Doch nicht nur die empirische Analyse bedarf für eine ganzheitliche Erfassung des Finanzierungsverhaltens von Familienunternehmen der Erweiterung. Auch das zugrunde liegende Theorieverständnis einer solchen Untersuchung muss den spezifischen Eigenschaften von Familienunternehmen gerecht werden können. Insbesondere das unternehmensinterne Entscheidungsverhalten, welches von der Eigentümerfamilie stark geprägt wird, muss Berücksichtigung finden.¹⁴ Entscheidungen zum Finanzierungsverhalten können nicht getrennt von den bestehenden Zielen der Eigentümerfamilie und den Entscheidungsstrukturen eines Familienunternehmens betrachtet werden. Mit diesem Anspruch schränkt sich jedoch die Anwendbarkeit klassischer, finanzökonomischer Kapitalstrukturtheorien stark ein. Diese fokussieren sich vorwiegend auf eine aggregierte Sichtweise der Finanzmärkte und der dortigen Spieler, so dass ein Unternehmen lediglich als *black box* in die Betrachtungen einfließt.¹⁵

Im Rahmen dieser Arbeit stehen jedoch Entscheidungen auf der Ebene des Unternehmens und der Eigentümerfamilie im Mittelpunkt, so dass eine rein finanzökonomische Untersuchung der Unternehmensfinanzierung zu kurz greifen würde. Daher gilt es, das Theorieverständnis insofern zu erweitern, dass auch dem Einfluss individueller Zielstrukturen der Eigentümerfamilie und spezifischer Corporate-Governance Strukturen in Familienunternehmen Rechnung getragen wird. Beide Aspekte stellen wichtige Determinanten von Finanzierungsentscheidungen dar und sind in Familienunternehmen den spezifischen Einflüssen des Familien- und des Unternehmenssystems ausgesetzt. Auf Basis der geschilderten Forschungslücken leiten sich für diese Arbeit die beiden folgenden Fragestellungen ab:

- (1) *Inwiefern stellen Ziele der Eigentümerfamilie sowie Corporate-Governance-Strukturen aus theoretisch-konzeptioneller Sicht spezifische Determinanten der Finanzierung in Familienunternehmen dar?*
- (2) *Inwiefern können Auswirkungen dieser Determinanten auf die Finanzierung in Familienunternehmen mittels der Betrachtung des Finanzmanagements und der Nutzung einzelner Finanzierungsinstrumente empirisch bestätigt werden?*

¹⁴ Vgl. Barton/Gordon (1987); Barton/Gordon (1988); Matthews et al. (1994).

¹⁵ Vgl. Findlay/Whitmore (1974), S. 25; Jensen/Meckling (1976), S. 306-307; Jensen (1993), S. 873; Barton/Gordon (1987), S. 68-69; Barton/Gordon (1988), S. 623.

1.2 Gang der Untersuchung

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in sechs Kapitel, deren Struktur und Zusammenhänge in Abbildung 1 skizziert sind. Nach der Einführung in die Fragestellungen dieser Arbeit in *Kapitel 1* folgen in *Kapitel 2* definitorische Abgrenzungen des Untersuchungsobjekts. Diese werden durch Ausführungen zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der Familienunternehmen ergänzt.

Kapitel 3 dient der theoretischen und konzeptionellen Identifikation spezifischer Finanzierungsdeterminanten in Familienunternehmen. Nach der Vorstellung des konzeptionellen Rahmens in Kapitel 3.1 befasst sich Kapitel 3.2 mit der Rolle allgemeiner Unternehmenseigenschaften in der Finanzierung. Hierzu werden klassische finanzökonomische Theorien charakterisiert und hinsichtlich ihrer Eignung zur Erklärung des Finanzierungsverhaltens von Familienunternehmen bewertet. Diesen Schilderungen folgt eine Diskussion empirischer Ergebnisse zum Einfluss allgemeiner Unternehmenseigenschaften auf die Finanzierung. Kapitel 3.3 widmet sich daraufhin verstärkt dem Kern dieser Arbeit: den spezifischen Determinanten der Finanzierung in Familienunternehmen. Auf Basis verhaltenswissenschaftlicher sowie strategie- und managementorientierter Ansätze wird die Relevanz von Zielen der Eigentümerfamilie als spezifische Determinanten der Finanzierung erörtert. Der theoretischen Argumentation folgt eine Charakterisierung der wichtigsten Ziele der Eigentümerfamilie. Die gleiche Vorgehensweise findet in Kapitel 3.4 für die Corporate-Governance-Strukturen Anwendung. Zuerst werden auf Basis der Prinzipal-Agenten- und Stewardship-Theorie sowie des Ressourcen-basierten Ansatzes Corporate-Governance-Strukturen als Determinanten der Finanzierung identifiziert. Darauf folgt eine Charakterisierung der wichtigsten Komponenten und Erscheinungsformen interner Corporate-Governance-Mechanismen in Familienunternehmen.

Kapitel 4 widmet sich der Hypothesenbildung zur Prüfung des Einflusses der identifizierten, spezifischen Determinanten auf die Finanzierung. Wie in Kapitel 4.1 einführend erläutert, gliedert sich dieses Kapitel in Komponenten des Finanzmanagements und die Nutzung einzelner Finanzierungsinstrumente. Somit finden sich in Kapitel 4.2 Hypothesen zum Einfluss der Determinanten auf den Familienstatus und die Erfahrung des Finanzverantwortlichen, den Zeithorizont der Finanzplanung und die Anzahl an Bankbeziehungen. Diesen Schilderungen folgen in Kapitel 4.3 Hypothesen zum Einfluss der Determinanten auf die Kapitalstruktur und die Nutzung verschiedener Finan-

zierungsinstrumente. Diese sind im Detail Gewinnrücklagen, privates Beteiligungskapital, eigenkapitalnahes Mezzanine, Gesellschafterdarlehen, langfristige Bankkredite sowie Factoring. Kapitel 4.4 bietet als Zusammenfassung der erörterten Zusammenhänge einen Überblick der Hypothesen.

Kapitel 5 greift die zuvor abgeleiteten Hypothesen auf und überprüft diese empirisch. Dementsprechend wird in Kapitel 5.1 zunächst das Forschungsdesign der Arbeit erläutert. Hierzu zählen die Beschreibung der Fragebogenstudie, die Vorstellung verwendeter Variablen und Analysemethoden sowie eine Erläuterung der Ergebnisse erster Vorabtests zur Prüfung der empirischen Validität. Kapitel 5.2 schildert daraufhin die Ergebnisse der deskriptiven Auswertungen der Studie und bietet erste Einblicke in die grundlegenden Eigenschaften und das Finanzierungsverhalten von Familienunternehmen. In Kapitel 5.3 und 5.4 erfolgen dann die multivariaten Analysen zum Finanzmanagement bzw. zur Nutzung von Finanzierungsinstrumenten. Die Ergebnisse der Auswertungen werden vorgestellt und hinsichtlich ihrer Übereinstimmung mit den Hypothesen geprüft. Kapitel 5.5 bewertet die Aussagekraft der gewonnenen Ergebnisse und zeigt mögliche methodische Grenzen der Studie auf.

Die Schlussbetrachtung erfolgt in *Kapitel 6*. Es umfasst eine Zusammenfassung der theoretischen und empirischen Kernergebnisse in Kapitel 6.1 sowie eine kritische Würdigung der Arbeit und einen Ausblick in Kapitel 6.2.

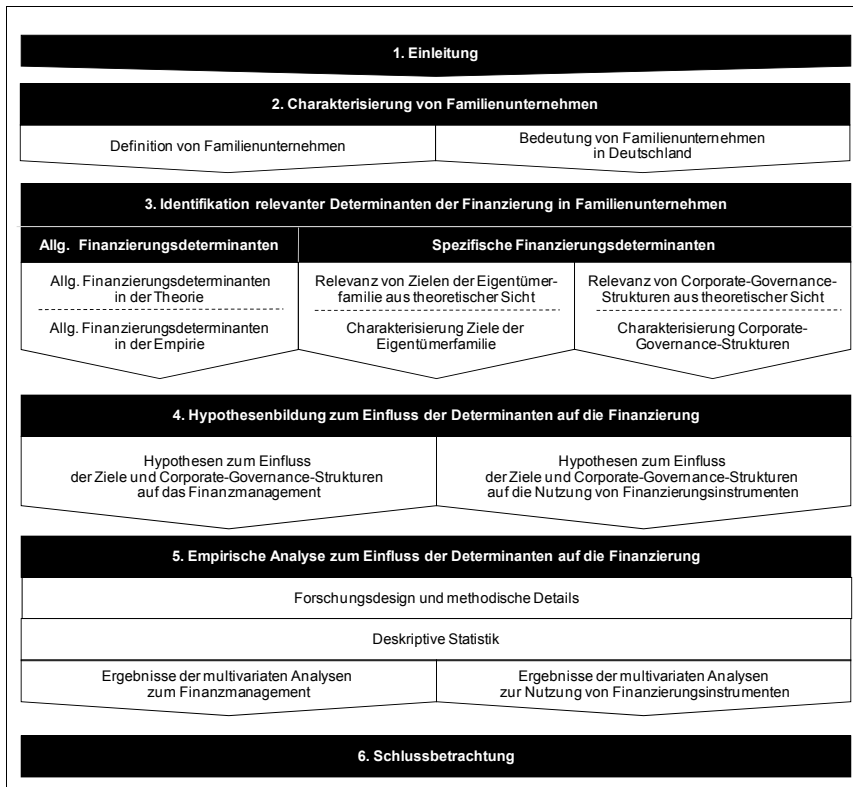


Abbildung 1: Struktur der Arbeit¹⁶

¹⁶ Quelle: Eigene Darstellung.

2 Charakterisierung von Familienunternehmen

2.1 Definition von Familienunternehmen

Die Frage von LANSBERG/PERROW/ROGOLSKY (1988) im Leitartikel der ersten Ausgabe des *Family Business Review*: „*What is a family business?*“¹⁷ ist bis heute nicht eindeutig geklärt. Wirtschaft und Gesellschaft haben zwar eine gewisse Vorstellung von Familienunternehmen, stolpern aber in der genauen Charakterisierung über die Komplexität und Mannigfaltigkeit von Familienunternehmen. Analog hierzu zeigen auch wissenschaftliche Studien keine Einheitlichkeit in der Anwendung der Definition von Familienunternehmen.¹⁸ Dies ist auf verschiedene Gründe zurückzuführen. Zum einen weisen Familienunternehmen einen sehr heterogenen Charakter auf. Durch die komplexen Interaktionen zwischen den Systemen *Familie* und *Unternehmen* können sehr unterschiedliche Ausprägungen von Familienunternehmen entstehen.¹⁹ Zum zweiten widmen sich verschiedene Forschungsdisziplinen dem Untersuchungsgegenstand Familienunternehmen und verwenden je nach inhaltlichem Fokus und Perspektive eine Definition, die ihrer Thematik am meisten entgegenkommt.²⁰ Letztlich lässt sich das Fehlen einer dominanten Definition von Familienunternehmen auch darauf zurückführen, dass das Forschungsgebiet noch relativ jung ist und es demnach noch der Verfeinerung von Konzepten zur Definition des Forschungsgegenstands bedarf.²¹

Für ein besseres Verständnis der vielfältigen Meinungen und Perspektiven, die sich in den verwendeten Definitionen wissenschaftlicher Studien widerspiegeln, werden im Folgenden Grundzüge zentraler Definitionskonzepte kurz vorgestellt. Dabei ist anzumerken, dass sich die Darstellungen, wie auch diese Arbeit, nur auf privat gehaltene Familienunternehmen fokussieren und deren Spezifika aufgreifen.²² Nach der Vorstel-

¹⁷ Lansberg/Perrow/Rogolsky (1988), S. 1.

¹⁸ Vgl. u.a. Lansberg/Perrow/Rogolsky (1988), S. 1; Chua/Chrisman/Sharma (1999), S. 19-21; Chrisman/Chua/Sharma (2005), S. 556-557.

¹⁹ Vgl. Lansberg/Perrow/Rogolsky (1988), S. 1; Westhead/Cowling (1998), S. 43, 50; Sharma (2002), S. 2; Westhead/Howorth (2007), S. 406-407; Sharma/Nordqvist (2007), S. 2.

²⁰ Vgl. Wortman (1994), S. 4; Stewart (2008), S. 279. Derartige Disziplinen sind beispielsweise die Psychologie, Soziologie, Organisationstheorie oder Rechtswissenschaften.

²¹ Vgl. Chrisman/Chua/Sharma (2005), S. 555; Zahra/Pramodita (2004), S. 331-332.

²² Dominante Konzepte zur Definition börsennotierter Familienunternehmen sind der Ansatz des *Founding Family Ownership*, angewendet von u.a. McConaughy/Matthews/Fialko (2001); Ander-

lung grundlegender Diskussionspunkte in der Definition von Familienunternehmen erfolgt eine detaillierte Einführung in den Ansatz des *Substantial Family Influence (SFI)*. Dieses Konzept zur Definition von Familienunternehmen findet in der vorliegenden Arbeit Anwendung, da es einige grundlegende sowie für diese Arbeit relevante Vorteile aufweist.

Grundsätzlich basiert die Definition von Familienunternehmen auf dem Zusammenspiel der Systeme *Familie* und *Unternehmen*. Laut HABBERSHON/WILLIAMS (1999) entstehen aus diesem Zusammenwirken besondere Ressourcen und Fähigkeiten eines Familienunternehmens, die sich sowohl positiv als auch negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auswirken können.²³ Grundvoraussetzung für diese sogenannte *familiness* ist die Einbindung einer Familie im Unternehmen.²⁴ In dieser Arbeit ist eine Familie als soziales System von Individuen, welche durch Heirat oder Verwandtschaft miteinander verbunden sind, definiert.²⁵ Zusätzlich subsumiert der Begriff der Familie auch Einzelpersonen, um dem Phänomen sogenannter Eigentümer-Manager Rechnung zu tragen.²⁶

Ein Großteil der verwendeten Konzepte zur Definition von Familienunternehmen fokussiert sich auf die Einbindung der Familie bzw. deren Mitglieder im Unternehmen. Dabei kann das Involvieren der Familie in unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens erfolgen: in der Gesellschafterstruktur, im Management und/oder im Kontrollgremium. Definitionen, die das Mitwirken der Familie im Unternehmen als wesentliches Kriterium für die Klassifizierung eines Unternehmens als Familienunternehmen verwenden, ordnen CHRISMAN/CHUA/SHARMA (2005) dem sogenannten *components-of-involvement approach* zu. Sie kritisieren derartige Ansätze jedoch, da im Rahmen

son/Reeb (2003); Anderson/Mansi/Reeb (2003); Villalonga/Amit (2006), und der Ansatz des *Ultimate Ownership*, der insbesondere den verzweigten Unternehmensstrukturen Rechnung trägt und u.a. von La Porta/Lopez-de-Silanes/Shleifer (1999) und Faccio/Lang (2002) geprägt wurde.

²³ Vgl. Habbershon/Williams (1999), S. 11.

²⁴ HENNERKES betont hierzu: „Das Rückgrat eines jeden Familienunternehmers ist die Familie“, Hennerkes (2004), S. 32.

²⁵ Für umfassende Erläuterungen zum *family system*, welches sich u.a. durch starke emotionale Bindungen und Gefühle der Loyalität und Verpflichtung zwischen den einzelnen Individuen auszeichnet, vgl. Kepner (1983), S. 60.

²⁶ Unter Eigentümer-Manager ist eine Person zu verstehen, die sowohl alleiniger Eigentümer als auch Geschäftsführer ist. Diese Konstellation tritt zumeist in der Gründergeneration eines Familienunternehmens auf, vgl. Klein (2004), S. 235-236.

solcher Definitionen die alleinige Existenz eines Familieneinflusses ausreicht, um ein Unternehmen als Familienunternehmen zu klassifizieren. Ihrer Meinung nach greift diese Vorgehensweise zu kurz, weshalb sie auf den sogenannten *essence approach* verweisen. Dieser setzt den Familieneinfluss zwar als Grundbedingung voraus, erfordert aber zusätzlich, dass dieser Einfluss in ein familienspezifisches Verhalten mündet. Schließlich resultiert nicht in jedem Unternehmen der Einfluss einer Familie in einem Verhalten, welches eine Abgrenzung von Nicht-Familienunternehmen zulässt.²⁷ Eine konzeptionelle Abgrenzung zwischen dem *components-of-involvement* und dem *essence approach* ist in Abbildung 2 skizziert.

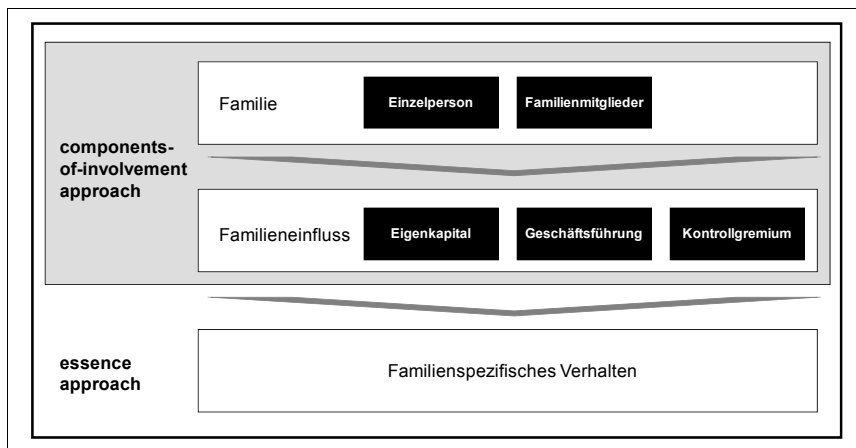


Abbildung 2: Konzeptionelle Abgrenzung zwischen dem *components-of-involvement* und dem *essence approach*²⁸

CHUA/CHRISMAN/SARMA (1999) fordern eine Definition von Familienunternehmen, die auf dem familienspezifischen Verhalten der Unternehmen beruht.²⁹ Sie erhoffen sich durch die direkte Identifikation von Konsequenzen des Familieneinflusses eine

²⁷ Vgl. Chrisman/Chua/Sharma (2005), S. 556-557.

Eine strukturierte Übersicht zu Arbeiten, die den *components-of-involvement* bzw. den *essence approach* anwenden findet sich in Klöckner (2009), S. 16.

²⁸ Quelle: Eigene Darstellung

²⁹ Vgl. Chua/Chrisman/Sharma (1999). Ein solches familienspezifisches Verhalten kann sich beispielsweise in dem Ziel des Unternehmenserhalts über Generationen hinweg äußern.

fundierte theoretische Grundlage in der Definition von Familienunternehmen. Dem *components-of-involvement approach* attestieren sie zwar eine hohe Operationalisierbarkeit, werfen ihm aber eine mangelnde theoretische Aussagekraft vor.³⁰ Gleichzeitig ist aber anzumerken, dass der Ruf des *essence approach* nach der Erfassung von „*vision, intentions, and behavior*“³¹ zur Differenzierung von Familienunternehmen und Nicht-Familienunternehmen in der Operationalisierbarkeit große Probleme aufwirft. Folglich scheint eine Entscheidung für oder gegen einen Definitionsansatz ein Abwägen zwischen der Operationalisierbarkeit und der Tiefe der theoretischen Aussagekraft zu bedingen. Im Rahmen empirischer Arbeiten ist anzunehmen, dass die Operationalisierbarkeit im Vordergrund steht und im Sinne einer soliden sowie praktikablen Definition von Familienunternehmen der alleinigen Messung des Familieneinflusses, als Proxy für die sogenannte *familiness*, eine hinreichende Aussagekraft unterstellt wird.

Über die Debatte der Aussagekraft hinaus bestehen noch weitere Diskussionspunkte in der Definition von Familienunternehmen. So ist sowohl am *components-of-involvement* als auch *essence approach* zu kritisieren, dass beide Konzepte auf einer reinen Null/Eins-Definition basieren und mögliche Variationen der Höhe des Familieneinflusses nicht berücksichtigen. SHARMA (2002) entwickelte zur Begegnung dieses Problems eine *family firm typology*. Mit der Typisierung von Familienunternehmen wollte sie dem heterogenen Charakter von Familienunternehmen gerecht werden und deren jeweilige Spezifika erfassen.³² Allerdings erwiesen sich die entstandenen 72 Varianten möglicher Ausprägungen von Familienunternehmen als nicht operabel, so dass sich eine sehr detaillierte Typisierung von Familienunternehmen noch nicht durchsetzen konnte. WESTHEAD/HOWORTH (2007) fokussierten ihre Typisierung von Familienunternehmen daher auf sechs Unternehmenskategorien, von denen immerhin vier Typen empirisch bestätigt werden konnten und die Heterogenität von Familienunternehmen betonen.³³

³⁰ Vgl. Chua/Chrisman/Sharma (1999), S. 22-23.

³¹ Chua/Chrisman/Sharma (1999), S. 35.

³² Vgl. Sharma (2002). Als Grundlage der Typisierung diente das Drei-Kreis-Modell, welches unterschiedliche Stakeholder-Gruppen eines Familienunternehmens differenziert und in Zusammenhang setzt. Eine Vorstellung dieses Modells erfolgt in Kapitel 3.3.1.

³³ Vgl. Westhead/Howorth (2007), S. 422-423.

Eine weitere Möglichkeit der Abwendung von einer reinen „Schwarz-Weiß-Malerei“ in der Klassifizierung von Unternehmen ergibt sich durch die Verwendung einer stetigen Skala zur Erfassung des Familieneinflusses. Der sogenannte **Substantial Family Influence (SFI)** von KLEIN (2000) fußt auf einer solchen Skala, die den Einfluss der Familie auf das Unternehmen nicht nur über die Eigenkapitalanteile, sondern auch über das Management und das Kontrollgremium misst. Folglich erfasst der SFI unterschiedliche Ausprägungsmöglichkeiten des Familieneinflusses und kann zudem die insgesamt existierende Stärke des Familieneinflusses genau spezifizieren. Im Detail errechnet sich der Wert des SFI über die Summierung des Familienanteils am stimmberechtigten Eigenkapital ($\frac{EK_{Fam}}{EK_{Total}}$), des Anteils der Mitglieder der Geschäftsführung, der von der Familie besetzt ist ($\frac{MiGF_{Fam}}{MiGF_{Total}}$), und des Anteils der Mitglieder des Kontrollgremiums, der von der Familie besetzt ist ($\frac{MiKG_{Fam}}{MiKG_{Total}}$).³⁴ Grundvoraussetzung für diese Berechnung ist eine Beteiligung der Familie am stimmberechtigten Eigenkapital von größer null. Der Spezifikation von KLEIN folgend qualifiziert sich ein Unternehmen als Familienunternehmen sobald es einen substantiellen Familieneinfluss aufweist. Im Sinne der stetigen Skala mit Werten zwischen null und drei entspricht dies einem Wert von größer gleich eins.³⁵

$$SFI = \frac{EK_{Fam}}{EK_{Total}} + \frac{MiGF_{Fam}}{MiGF_{Total}} + \frac{MiKG_{Fam}}{MiKG_{Total}} \geq 1, \text{ wenn } EK_{Fam} > 0$$

Der größte Vorteil dieser Definition und der darin enthaltenen Berechnung des Familieneinflusses liegt in der guten Operationalisierbarkeit. Zusätzlich zeichnet sich der SFI durch eine hohe Transparenz in der konsequenten Klassifizierung von Unternehmen aus. Darüber hinaus ist auch die große Flexibilität des zugrunde liegenden Konzepts hervorzuheben. Der SFI entspricht der Forderung von CHUA/CHRISMAN/SHARMA (1999) nach einer Definition, die sowohl breit genug ist, um die vielfältigen Ausprägungen eines Familienunternehmens abzubilden, als auch präzise genug, um deren

³⁴ Falls kein Kontrollgremium existiert errechnet sich der Wert nur durch die ersten beiden Komponenten und wird daraufhin mit 3/2 multipliziert, um eine Vergleichbarkeit des Werts herzustellen. Detaillierte Angaben zur Existenz und zu Ausprägungsmöglichkeiten eines Kontrollgremiums in privat gehaltenen Familienunternehmen finden sich in Kapitel 3.4.3.3.

³⁵ Vgl. Klein (2000), S. 158-159.

gemeinsames, verbindendes Element, den Familieneinfluss, zu erfassen.³⁶ Auch SHARMA (2004) lobt die Grundidee dieser Definition, da es dem vielfältigen Charakter des Familieneinflusses gerecht wird. Das Konzept verdeutlicht *“the interchangeable and additive influence of family power through ownership, management, and/or governance”*³⁷.

Das grundlegende Konzept dieses noch jungen Definitionsansatzes findet in mehreren wissenschaftlichen Arbeiten Anwendung. So stützen ASTRACHAN/SHANKER (2003) ihre Untersuchungen zur Bedeutung von Familienunternehmen in den USA auf den Einfluss der Familie im Unternehmen und implementieren drei Abstufungen des Umfangs des Familieneinflusses. Dabei betonen sie, dass eine flexible Erfassung des Familieneinflusses über die Eigenkapitalanteile hinaus notwendig ist, um den zahlreichen Ausprägungen von Familienkontrolle Rechnung zu tragen.³⁸

Weiterhin findet der SFI auch in konzeptionellen Arbeiten zur Definition von Familienunternehmen Anklang. ASTRACHAN/KLEIN/SMYRNIOS (2002) bzw. KLEIN-/ASTRACHAN/SMYRNIOS (2005) greifen die Elemente des SFI im Konzept des sogenannten F-PEC (family power, experience and culture) auf. Der F-PEC basiert wie der SFI auf einer stetigen Skala zur Definition von Familienunternehmen, umfasst insgesamt jedoch drei Teil-Skalen: (i) die Power-Skala, die dem SFI entspricht und die Macht der Familie berücksichtigt, (ii) die Experience-Skala, die die Generation und die Anzahl der Familienmitglieder im Unternehmen erfasst, und (iii) die Culture-Skala, die das Engagement und die Zielstruktur der Familie integriert und damit die Forderungen des *essence approach* aufgreift.³⁹ Obwohl eine Definition anhand des F-PEC aus konzeptioneller Sicht lobenswerte Erweiterungen des SFI aufweist, stößt dieses Konzept in der praktischen Umsetzung an Grenzen der Datenverfügbarkeit und Messbarkeit, die eine Reduktion des Konzepts auf den SFI nahe legen. Aufgrund der

³⁶ Vgl. Chua/Chrisman/Sharma (1999), S. 24.

³⁷ Sharma (2004), S. 4.

³⁸ Vgl. Astrachan/Shanker (2003), S. 211-212.

³⁹ Vgl. Astrachan/Klein/Smymnios (2002); Klein/Astrachan/Smymnios (2005).