

Literaturverzeichnis

- 3i (2002): "Moneyspinners: Global Commercialisation of R&D Spinouts - A 3i White Paper in Association with the Economist Intelligence Unit" in: 3i White Papers, 3i Group, London.
- Addelman, S. (1962a): "Orthogonal Main-Effect Plans for Assymetrical Factorial Experiments" in: *Technometrics*, Vol. 4, 3, S. 21-46.
- Addelman, S. (1962b): "Symmetrical and Asymmetrical Fractional Factorial Plans" in: *Technometrics*, Vol. 4, 1, S.
- Adler, P. S.; Clark, K. B. (1991): "Behind the Learning Curve: A Sketch of the Learning Process" in: *Management Science*, Vol. 37, 3, S. 267-282.
- Agarwal, R.; Echambadi, R.; Franco, A. M.; Sarkar, M. B. (2004): "Knowledge Transfer Through Inheritance: Spin-out Generation, Development and Survival" in: *Academy of Management Journal*, Vol. 47, 4, S. 501-522.
- Albrecht, J. (2000): *Präferenzstrukturmessung: Ein empirischer Vergleich der Conjoint-Analyse mit einer kompositionellen Methode*, Frankfurt am Main.
- Aldrich, H. E.; Auster, E. R. (1986): "Evan Dwarfs Started Small: Liabilities of Age and Size and their Strategic Implications" in: Staw, B. M. und Cummings, L. L. (Hrsg.): *Research in Organizational Behavior*, Greenwich, CT, S. 165-198.
- Almus, M.; Engel, D.; Nerlinger, E. A. (1999): "Wachstumsdeterminanten junger Unternehmen in den alten und neuen Bundesländern: Ein Vergleich zwischen innovativen und nicht-innovativen Unternehmen" in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Vol. 119, S. 561-592.
- Amemiya, T. (1981): "Qualitative Response Models: A Survey" in: *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, 4, S. 1483-1536.
- Amit, R.; MacCrimmon, K. R.; Zietsma, C.; Oesch, J. M. (2001): "Does Money Matter? Wealth Attainment as the Motive for Initiating Growth-oriented Ventures" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, 2, S. 119-143.

- Anderson, R. L.; Ortinaa, D. J. (1988): "Exploring Consumers' Post-Adoption Attitudes and Use Behaviors in Monitoring the Diffusion of a Technology-Based Discontinuous Innovation" in: *Journal of Business Research*, Vol. 17, 3, S. 283-298.
- Andrews, K. R. (1971): *The Concept of Corporate Strategy*, Homewood, IL.
- Anton, J. J.; Yao, D. A. (1995): "Start-ups, Spin-offs, and Internal Projects" in: *Journal of Law, Economics & Organization*, Vol. 11, 2, S. 362-378.
- Antoncic, B.; Hisrich, R. D. (2001): "Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-cultural Validation" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 16, 5, S. 495-527.
- Antonelli, C. (2003): "The Governance of Technological Knowledge: Strategies, Processes and Public Policies", Arbeitspapier, Department of Economics, Universita di Torino, Turin.
- Antonelli, C. (2004): "The System Dynamic of Localized Technological Change: Ingredients, Governance and Processes", Arbeitspapier, Department of Economics, Universita di Torino, Turin.
- Arminger, G. (1995): "Specification and Estimation of Mean Structures: Regression Models" in: Arminger, C.; Clogg, C. C. und Sobel, M. E. (Hrsg.): *Handbook of Statistical Modeling for the Social and Behavioral Sciences*, New York, NY, S. 77-183.
- Arnold, H. M. (2003): *Technology Shocks: Origins, Managerial Response, Firm Performance*, Heidelberg.
- Arrow, K. J. (1962): "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention" in: Nelson, R. (Hrsg.): *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton, NJ, S. 609-625.
- Atuahene-Gima, K. (1995): "An Exploratory Analysis of the Impact of Market Orientation on New Product Performance - A Contingency Approach" in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 12, 4, S. 275-293.
- Bachher, J. S.; Guild, P. D. (1996): "Financing Early Stage Technology Based Companies: Investment Criteria Used By Investors" in: *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Vol. 363-376.

- Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R. (1996): *Multivariate Analysemethoden*, 8. Auflage, Berlin.
- Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R. (2006): *Multivariate Analysemethoden*, 11. Auflage, Berlin.
- Bagozzi, R. P.; Phillips, L. W. (1982): "Representing and Testing Organizational Theories: A Holistic Construal" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 27, 3, S. 459-489.
- Bagozzi, R. P.; Yi, Y.; Phillips, L. W. (1991): "Assessing construct validity in organizational research" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 36, 3, S. 421-458.
- Bankman, J.; Gilson, R. J. (1999): "Why Start-ups?" in: *Stanford Law Review*, Vol. 51, 289-308.
- Barney, J. B. (1991): "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage" in: *Journal of Management*, Vol. 17, 1, S. 99-120.
- Bartus, T. (2005): "Estimation of Marginal Effects Using Margeff" in: *Stata Journal*, Vol. 5, 3, S. 309-329.
- Baum, C. F. (2006): *An Introduction to Modern Econometrics Using Stata*, College Station, TX.
- Becker, B. (2003): *Corporate Incubators - Potentials, Typology and Principles*, St. Gallen.
- Bernardt, Y.; Kerste, R.; Meijaard, J. (2002): "Spin-off Start-ups in the Netherlands. At First Glance" in: *Strategic Study Series*, B200106, EIM Business & Policy Research, Zoetermeer.
- Bettis, R. A. (1981): "Performance Differences in Related and Unrelated Diversified Firms" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 2, 4, S. 379-394.
- Bettis, R. A.; Mahajan, V. (1985): "Risk/Return Performance of Diversified Firms" in: *Management Science*, Vol. 31, 7, S. 785-800.
- Bettis, R. A.; Prahalad, C. K. (1995): "The Dominant Logic: Retrospective and Extension" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 16, 1, S. 5-14.

- Bhidé, A. (2000): *The Origin and Evolution of New Businesses*, New York, NY.
- Blum, N. (2006): *Spin-offs in strategischen Unternehmensnetzwerken. Ein alternativer Weg zur Existenzgründung*, Wiesbaden.
- Boeker, W. (1988): "Organizational Origins: Entrepreneurial and Environmental Imprinting at the Time of Founding" in: Carroll, G. (Hrsg.): *Ecological Models of Organizations*, Cambridge, MA, S. 33-51.
- Bohnenblust, P. (1990): "Der Spin-off: Ein unattraktives Investment?" in: Siegwart, H.; Mahari, J. I.; Caytas, I. G. und Rumpf, B.-M. (Hrsg.): *Meilensteine im Management: Mergers & Acquisitions*, Basel, S. 293-297.
- Bortz, J. (2005): *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*, 6. Auflage, Heidelberg
- Bortz, J.; Döring, N. (2002): *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*, 3. Auflage, Berlin.
- Brachtendorf, G. (2004): *Gestaffelte Finanzierung junger Unternehmen: Eine empirische Untersuchung in Deutschland*, Wiesbaden.
- Brandstätter, H. (1997): "Becoming an Entrepreneur: A Question of Personality Structure?" in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18, 157-177.
- Brauer, M. (2006): "What Have We Acquired and What Should We Acquire in Divestiture Research? A Review and Research Agenda" in: *Journal of Management*, Vol. 32, 6, S. 751-751.
- Brettel, M. (2002): "Entscheidungskriterien von Venture Capitalists" in: *Die Betriebswirtschaft*, Vol. 62, 3, S. 305-322.
- Brown, S. L.; Eisenhardt, K. M. (1995): "Product Development: Past Research, Present Findings, and Future Directions" in: *Academy of Management Review*, Vol. 20, 2, S. 334-378.
- Brüderl, J.; Preisendörfer, P.; Baumann, A. (1996): *Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen*, Berlin.

- Buenstorf, G.; Klepper, S. (2005): "Heritage and Agglomeration: The Akron Tire Cluster Revisited" in: Papers on Economics and Evolution, #0508, Evolutionary Economics Group, Max Planck Institute of Economics, Jena.
- Bunch, D. S.; Louviere, J. J.; Anderson, D. (1994): "A Comparison of Experimental Design Strategies for Multinomial Logit Models: The Case of generic Attribute", Arbeitspapier, Graduate School of Management, University of California, Davis, CA.
- Bürgel, O.; Fier, A.; Murray, G. (2004): The Internationalisation of Young High-tech Firms : An Empirical Analysis in Germany and the United Kingdom, Heidelberg.
- Burgelman, R. A. (1983a): "Corporate Entrepreneurship and Strategic Management: Insights from a Process Study" in: Management Science, Vol. 29, 12, S. 1349-1365.
- Burgelman, R. A. (1983b): "A Model of the Interaction of Strategic Behavior, Corporate Context, and the Concept of Strategy" in: Academy of Management. The Academy of Management Review, Vol. 8, 1, S. 61-71.
- Burgelman, R. A. (1991): "Intraorganizational Ecology of Strategy Making and Organizational Adaptation: Theory and Field Research" in: Organization Science, Vol. 2, 3, S. 239-262.
- Burns, T.; Stalker, G. M. (1961): The Management of Innovation, New York, NY.
- Busenitz, L. W.; Barney, J. B. (1997): "Differences Between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-making" in: Journal of Business Venturing, Vol. 12, 1, S. 9-30.
- Campbell, D. T.; Stanley, J. C. (1966): Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research, Chicago, IL.
- Carbonell, P.; Escudero, A. I. R.; Aleman, J. L. M. (2004): "Technology Newness and Impact of Go/No-Go Criteria on New Product Success" in: Marketing Letters, Vol. 15, 2-3, S. 81-97.
- Cassiman, B.; Ueda, M. (2006): "Optimal Project Rejection and New Firm Start-ups" in: Management Science, Vol. 52, 2, S. 262-275.

- Chandy, R. K.; Tellis, G. J. (1998): "Organizing for Radical Product Innovation: The Overlooked Role of Willingness to Cannibalize" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 35, 4, S. 474-487.
- Chandy, R. K.; Tellis, G. J. (2000): "The Incumbent's Curse? Incumbency, Size, and Radical Product Innovation" in: *Journal of Marketing*, Vol. 64, 3, S. 1-17.
- Chatterjee, S.; Price, B. (1977): *Regression Analysis by Example*, New York, NY.
- Chatterjee, S.; Rossi-Hansberg, E. (2007): "Spin-Offs and the Market for Ideas", Arbeitspapier, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Philadelphia, PA.
- Chatterjee, S.; Wernerfelt, B. (1991): "The Link Between Resources and Type of Diversification: Theory and Evidence" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, 1, S. 33-49.
- Chatterji, A. K. (2005): "Spawned with a Silver Spoon? Entrepreneurial Performance and Innovation in the Medical Device Industry", Arbeitspapier, Haas School of Business, University of California, Berkeley, CA.
- Chesbrough, H. W. (2003a): "The Governance and Performance of Xerox's Technology Spin-off Companies" in: *Research Policy*, Vol. 32, 3, S. 403-421.
- Chesbrough, H. W. (2003b): *Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Boston, MA.
- Christensen, C. M. (1993): "The Rigid Disk Drive Industry: A History of Commercial and Technological Turbulence" in: *Business History Review*, Vol. 67, 4, S. 531-589.
- Christensen, C. M. (2003): *The Innovator's Dilemma*, New York, NY.
- Christensen, J. F.; Olesen, M. H.; Kjaer, J. S. (2005): "The Industrial Dynamics of Open Innovation - Evidence from the Transformation of Consumer Electronics" in: *Research Policy*, Vol. 34, 10, S. 1533-1549.
- Churchill, G. A. (1979): "A Paradigm for Developing Better Measures of Marketing Constructs" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 16, Feb., S. 64-73.

- Clarysse, B.; Wright, M.; Lockett, A.; Van de Velde, E.; Vohora, A. (2005): "Spinning Out New Ventures: A Typology of Incubation Strategies from European Research Institutions" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 20, 2, S. 183-216.
- Coff, R. W.; Hatfield, D. E. (1995): "A Resource-based View of Value Creation in Acquisitions: An Expertise-based Measure of Relatedness", Konferenzbeitrag, Academy of Management Meeting, Vancouver, BC.
- Cohen, J.; Cohen, P. (1983): *Applied Multiple Regression/Correlation Analysis for the Behavioral Sciences*, Hillsdale, NJ.
- Cohen, S. H. (1997): "Perfect Union: CBCA Marries the Best of Conjoint and Discrete Choice Models" in: *Marketing Research*, Vol. 9, 1, S. 12-17.
- Conner, K. R. (1988): "Strategies for Product Cannibalism" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 9, 9-26.
- Cook, T. D.; Campbell, D. T. (1979): *Quasi-Experimentation: Design & Analysis for Field Studies*, Boston, MA.
- Cooper, A. C. (1970): "The Palo Alto Experience" in: *Industrial Research*, Vol. 12, 5, S. 58-84.
- Cooper, A. C.; Kleinschmidt, E. J. (1997): "An Investigation Into the New Product Process: Steps, Deficiencies, and Impact" in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 8, 1, S. 75-90.
- Cooper, A. C.; Woo, C. Y.; Dunkelberg, W. C. (1988): "Entrepreneurs' Perceived Chances for Success" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 3, 2, S. 97-108.
- Covin, J.; Slevin, D. (1989): "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 10, 1, S. 75-87.
- Crépon, B.; Duguet, E.; Mairesse, J. (1998): "Research, Innovation and Productivity: An Econometric Analysis at the Firm Level" in: *Economics of Innovation and New Technology*, Vol. 7, 2, S. 115-158.
- Cyert, R. M.; March, J. G. (1963): *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ.

- Daley, L.; Mehrotra, V.; Sivakumar, R. (1997): "Corporate Focus and Value Creation: Evidence from Spinoffs" in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 45, 2, S. 257-281.
- Damanpour, F. (1996): "Organizational Complexity and Innovation: Developing and Testing Multiple Contingency Models" in: *Management Science*, Vol. 42, 5, S. 693-716.
- Danneels, E.; Kleinschmidt, E. J. (2001): "Product Innovativeness from the Firm's Perspective: It's Dimensions and Their Relation with Project Selection and Performance" in: *The Journal of Product Innovation Management*, Vol. 18, 4, S. 357-373.
- Davis, P., S.; Richard B. Robinson, J.; John, A. P.; Seung Ho, P. (1992): "Business Unit Relatedness and Performance: A Look at the Pulp and Paper Industry" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 13, 5, S. 349-361.
- Davis, R.; Irene, M. D. (1992): "Diversification, Vertical Integration, and Industry Analysis: New Perspectives and Measurement" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 13, 7, S. 511-524.
- Day, D. (1994): "Raising Radicals: Different Processes for Championing Innovative Corporate Ventures" in: *Organization Science*, Vol. 5, 2, S. 148-172.
- De Bondt, W. F. M.; Thaler, R. H. (2005): "Financial Decision-Making in Markets and Firms: A Behavioural Perspective" in: Jarrow, R.; Maksimovic, V. und Ziemba, W. T. (Hrsg.): *Handbooks in Operations Research and Management*, Amsterdam, S. 385-410.
- DeSarbo, W.; MacMillan, I. C.; Day, D. L. (1987): "Criteria for Corporate Venturing: Importance Assigned by Managers" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 2, 4, S. 329-351.
- Dess, G. G.; Priem, R. L. (1995): "Consensus-Performance Research: Theoretical and Empirical Extensions" in: *Journal of Management Studies*, Vol. 32, 4, S. 401-417.
- Dey, A.; Mukerjee, R. (1999): *Fractional Factorial Plans*, New York, NY.
- Diamantopoulos, A.; Winklhofer, H. M. (2001): "Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 38, May 2001, S. 269-277.
- Dietrich, G. B.; Gibson, D. V. (1990): "New Business Ventures: The Spin-out Process" in: Williams, F. und Gibson, D. V. (Hrsg.): *Technology Transfer - A Communication Perspective*, London.

- Dixon, R. (1991): "Venture Capitalists and the Appraisal of Investments" in: *International Journal of Management Science*, Vol. 19, 5, S. 333-344.
- Dougherty, D. (1992): "A Practice-centered Model of Organizational Renewal Through Product Innovation" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 13, Summer, S. 77-92.
- Dougherty, D.; Heller, T. (1994): "The Illegitimacy of Successful Product Innovation in Established Firms" in: *Organization Science*, Vol. 5, 2, S. 200-218.
- Dubini, P. (1989): "Which Venture Capital Backed Entrepreneurs Have the Best Chances of Succeeding?" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, 2, S. 123-133.
- Eckey, H.-F.; Kosfeld, R.; Dreger, C. (2001): *Ökonometrie. Grundlagen - Methoden - Beispiele*, Wiesbaden.
- Edwards, J. R.; Bagozzi, R. P. (2000): "On the Nature and Direction of Relationships between Constructs and Measures" in: *Psychological Methods*, Vol. 5, 2, S. 155-174.
- Eisenhardt, K. M.; Schoonhoven, C. B. (1990): "Organizational Growth: Linking Founding Team, Strategy, Environment, and Growth Among U.S. Semiconductor Ventures, 1978-1988" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, 3, S. 504-530.
- Elfring, E.; Foss, N. (1997): "Corporate Renewal Through Internal Venturing and Spin-offs: Perspectives from Organizational Economics." Arbeitspapier, Department of Industrial Economics and Strategy, Copenhagen Business School, Copenhagen.
- Engel, D. (2003): "Zur Rolle von Venture Capital für das Wachstum junger Unternehmen" in: Steinle, C. und Schumann, K. (Hrsg.): *Gründung von Technologieunternehmen: Merkmale - Erfolg - empirische Ergebnisse*, Wiesbaden, S. 305-322.
- Eriksson, T.; Kuhn, J. M. (2006): "Firm Spin-offs in Denmark 1981-2000: Patterns of Entry and Exit" in: *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 24, 5, S. 1021-1040.
- Ernst, H. (2001): *Erfolgsfaktoren neuer Produkte. Grundlagen für eine valide empirische Forschung*, Wiesbaden.
- Escher, J.-P. (2005): "Technology Marketing in Technology-based Enterprises - The Process and Organization Structure of External Technology Deployment", Dissertation, Eidgenössische Technische Hochschule (ETH), Zurich.

- Evald, M. R.; Bager, T. (2008): "Managing Venture Team Relationships in Corporate Incubators: A Case Study of Network Dynamics and Political Rivalry in a High-tech Incubator" in: *The International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 4, 3, S. 349-364.
- Faber, M. (2008): *Open Innovation: Ansätze, Strategien und Geschäftsmodelle*, Wiesbaden.
- Farjoun, M. (1994): "Beyond Industry Boundaries: Human Expertise, Diversification and Resource-Related Industry Groups" in: *Organization Science*, Vol. 5, 2, S. 185-199.
- Fernandez, E.; Montes, J. M.; Vazquez, C. J. (2000): "Typology and Strategic Analysis of Intangible Resources: A Resource-based Approach" in: *Technovation*, Vol. 20, 2, S. 81-92.
- Fiet, J. O. (1996): "The Informational Basis of Entrepreneurial Discovery" in: *Small Business Economics*, Vol. 8, 6, S. 419-430.
- Fiol, C. M. (1995): "Thought Worlds Colliding: The Role of Contradiction in Corporate Innovation Processes" in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 19, 3, S. 71-91.
- Flick, U. (2008): *Triangulation: Eine Einführung*, 2. Auflage.
- Francis, J.; Smith, A. (1995): "Agency Costs and Innovation: Some Empirical Evidence" in: *Journal of Accounting & Economics*, Vol. 19, 2-3, S. 383-410.
- Franco, A. M.; Filson, D. (2000): "Knowledge Diffusion through Employee Mobility", Arbeitspapier, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Minneapolis, MN.
- Franke, N.; Gruber, M.; Harhoff, D.; Henkel, J. (2008): "Venture Capitalists' Evaluations of Start-Up Teams: Trade-Offs, Knock-Out Criteria, and the Impact of VC Experience" in: *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32, 3, S. 459-483.
- Friedrichs, J. (1990): *Methoden empirischer Sozialforschung*, Opladen.
- Frost, F. (1998): "Electronic Surveys - New Methods of Primary Data Collection", Konferenzbeitrag, 27th EMAC Conference, Stockholm.
- Gartner, W. B. (1985): "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation" in: *Academy of Management Review*, Vol. 10, 4, S. 696-707.

- Garvin, D. A. (1983): "Spin-Offs and the New Firm Formation Process" in: *California Management Review*, Vol. 25, 2, S. 3-21.
- Gassmann, O.; Escher, J. P.; Luggen, M. (2003): "Technologieverwertung durch Spin-off: Ausgründungen aus privatwirtschaftlichen Forschungszentren" in: *Wissenschaftsmanagement*, Vol. 9, 5, S. 24-30.
- Gerbing, D. W.; Anderson, J. C. (1988): "An Updated Paradigm for Scale Development Incorporating Unidimensionality and its Assessment" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 25, 2, S. 186-198.
- Geroski, P.; Machin, S.; Reenen, J. (1993): "The Profitability of Innovating Firms" in: *RAND Journal of Economics*, Vol. 24, 2, S. 198-211.
- Gerwin, D.; Ferris, J. S. (2004): "Organizing New Product Development Projects in Strategic Alliances" in: *Organization Science*, Vol. 15, 1, S. 22-37.
- Ghemawat, P. (1991): "Market Incumbency and Technological Inertia" in: *Marketing Science*, Vol. 10, 2, S. 161-172.
- Ghemawat, P.; Ricart i Costa, J. E. (1993): "The Organizational Tension Between Static and Dynamic Efficiency" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 14, 1, S. 59-73.
- Giuri, P.; Mariani, M.; Brusoni, S.; Crespi, G.; Francoz, D.; Gambardella, A.; Garcia-Fontes, W.; Geuna, A.; Gonzalez, R.; Harhoff, D.; Hoisl, K.; Le Bas, C.; Luzzi, A.; Magazzini, L.; Nesta, L.; Nomaler, Ö.; Palomeras, N.; Patel, P.; Romanelli, M.; Verspagen, B. (2007): "Inventors and Invention Processes in Europe: Results from the PatVal-EU Survey" in: *Research Policy*, Vol. 36, 8, S. 1107-1107.
- Gompers, P.; Lerner, J.; Scharfstein, D. (2005): "Entrepreneurial Spawning: Public Corporations and the Genesis of New Ventures, 1986 to 1999" in: *The Journal of Finance*, Vol. 60, 2, S. 577-614.
- Green, P. E.; Rao, V. R. (1971): "Conjoint Measurement for Quantifying Judgemental Data" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 8, 3, S. 355-363.
- Green, P. E.; Srinivasan, V. (1978): "Conjoint Analysis in Consumer Research" in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 5, September, S. 103-122.

- Green, S. G.; Gavin, M. B.; Aiman-Smith, L. (1995): "Assessing a multidimensional measure of radical technological innovation" in: IEEE Transactions on Engineering Management, Vol. 42, 3, S. 203-214.
- Greene, W. H. (1997): Econometric Analysis, 3. Auflage, Upper Saddle River, NJ.
- Greene, W. H. (2003): Econometric Analysis, 5. Auflage, Upper Saddle River, NJ.
- Gruber, M. (2005): Marketingplanung von Unternehmensgründungen, Wiesbaden.
- Gustafsson, A.; Herrmann, A.; Huber, F. (2001): "Conjoint Analysis as an Instrument of Market Research Practice" in: Gustafsson, A.; Herrmann, A. und Huber, F. (Hrsg.): Conjoint Measurement - Methods and Applications, 2. Auflage, Berlin.
- Hafermalz, O. (1976): Schriftliche Befragung - Möglichkeiten und Grenzen, Wiesbaden.
- Hahn, C. (1997): Conjoint- und Discrete Choice-Analyse als Verfahren zur Abbildung von Präferenzstrukturen und Produktauswahlentscheidungen: Ein theoretischer und computergestützter empirischer Vergleich, Münster.
- Hall, B. H.; Mairesse, J. (1995): "Exploring the Relationship Between R&D and Productivity in French Manufacturing Firms" in: Journal of Econometrics, Vol. 65, 1, S. 263-293.
- Hamilton, R. T.; Shergill, G. S. (1993): "Extent of Diversification and Company Performance: The New Zealand Evidence" in: Managerial and Decision Economics, Vol. 14, 1, S. 47-52.
- Hannan, M.; Freeman, J. (1989): Organizational Ecology, Cambridge, MA.
- Hannan, M. T.; Freeman, F. (1984): "Structural Inertia and Organizational Change" in: American Sociological Review, Vol. 49, 2, S. 149-164.
- Hansen, M. T.; Chesbrough, H. W.; Nohria, N.; Sull, D. (2000): "Networked Incubators: Hot-houses of the New Economy" in: Harvard Business Review, Vol. 78, 5, S. 74-84.
- Heibel, M. (2008): Founder Turnover in Venture Capital Backed Start-up Companies, Wiesbaden.

- Helfat, C. E.; Lieberman, M. B. (2002): "The Birth of Capabilities: Market Entry and the Importance of Pre-History" in: *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, 4, S. 725-760.
- Helfat, C. E.; Raubitschek, R. S. (2000): "Product Sequencing: Co-Evolution of Knowledge, Capabilities and Products" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 21, 10/11, S. 961-979.
- Hellman, T. (2002): "When Do Employees Become Entrepreneurs?" Arbeitspapier, Stanford University, Palo Alto, CA.
- Henard, D. J.; Szymanski, D. M. (2001): "Why Some New Products Are More Successful Than Others" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 38, 3, S. 362-375.
- Henderson, R. (1993): "Underinvestment and Incompetence as Responses to Radical Innovation: Evidence from the Photolithographic Alignment Equipment Industry" in: *The Rand Journal of Economics*, Vol. 24, 2, S. 248-270.
- Henderson, R. M.; Clark, K. (1990): "Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 35, 1, S. 9-30.
- Hensher, D. A.; Rose, J. M.; Greene, W. H. (2005): *Applied Choice Analysis: A Primer*, Cambridge.
- Hermelbracht, A. (2007): *Nutzenmessung bei Informationsdienstleistungen: Einsatz der Conjoint-Analyse zur Optimierung von Bibliotheksdienstleistungen*, Saarbrücken.
- Hill, C.; Hitt, M.; Hoskisson, R. (1992): "Cooperative versus Competitive Structures in Related and Unrelated Diversified Firms" in: *Organization Science*, Vol. 3, 4, S. 501-521.
- Hisrich, R. (1990): "Entrepreneurship/Intrapreneurship" in: *American Psychologist*, Vol. 45, 2, S. 209-222.
- Hite, G. L.; Owers, J. E. (1983): "Security Price Reactions Around Corporate Spin-off Announcements" in: *Journal of Financial Economics*, Vol. 12, 4, S. 409-436.
- Hitt, M. A.; Ireland, R. D. (1986): "Relationships Among Corporate Level Distinctive Competencies, Diversification Strategy, Corporate Structure and Performance" in: *The Journal of Management Studies*, Vol. 23, 4, S. 401-417.

- Hlavacek, J. D.; Thompson, V. A. (1973): "Bureaucracy and New Product Innovation" in: *Academy of Management Journal*, Vol. 16, 3, S. 361-361.
- Holmes, T., J.; Schmitz, J. A. (1990): "A Theory of Entrepreneurship and its Application to the Study of Business Transfers" in: *Journal of Political Economy*, Vol. 98, 2, S. 265-294.
- Homburg, C.; Giering, A. (1996): "Konzeptionalisierung und Operationalisierung komplexer Konstrukte" in: *Marketing ZFP*, Vol. 18, 1, S. 5-24.
- Hosmer, D. W.; Lemeshow, S. (2000): *Applied Logistic Regression*, 2. Auflage, Hoboken, NJ.
- Hsiao, C.; Sun, B.; Morwitz, V. (2002): "The Role of Stated Intentions in New Product Purchase Forecasting" in: *Advances in Econometrics*, Vol. 16, 10-21.
- Huber, G. P.; Power, D. J. (1985): "Retrospective Reports of Strategic-Level Managers: Guidelines for Increasing Their Accuracy" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 30, 6, S. 171-180.
- Huber, J.; Zwerina, K. (1996): "The Importance of Utility Balance in Efficient Choice Designs" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 33, 3, S. 307-317.
- Hunsdiek, D. (1987): *Unternehmensgründung als Folgeinnovation: Struktur, Hemmnisse und Erfolgsbedingungen der Gründung industrieller innovativer Unternehmen*, Stuttgart.
- Ireland, R. D.; Kuratko, D. F.; Morris, M. H. (2006): "A Health Audit For Corporate Entrepreneurship: Innovation at All Levels, Part I" in: *Journal of Business Strategy*, Vol. 27, 1, S. 10-17.
- Ito, K. (1995): "Japanese Spin-offs: Unexplored Survival Strategies" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 16, 6, S. 431-446.
- Jacobs, D. (1974): "Dependency and Vulnerability: An Exchange Approach to the Control of Organizations" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 19, 1, S. 45-59.
- Janiseck, V. J. (1994): "The Dance of Qualitative Research Design: Metaphor, Methodolarty, and Meaning." in: Denzin, N. K. und Lincoln, Y. Y. (Hrsg.): *Handbook of Qualitative Research*, Thousand Oaks, CA, S. 209-219.

- Johnson, J. M. (1979): "Determinants of Unsuccessful Risk Capital Funding By Small Business" in: *American Journal of Small Business*, Vol. 4, 1, S. 31-38.
- Johnson, R. M.; Orme, B. K. (1996): "How Many Questions Should You Ask in Choice-Based Conjoint Studies?" in: *Technical Paper Series*, Sawtooth Software, Inc., Sequim, WA.
- Jorde, T. M.; Teece, D. J. (1990): "Innovation and Cooperation: Implications for Competition and Antitrust" in: *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, 3, S. 75-96.
- Kay, R.; Spengler, H.; Günterberg, B.; Kranzusch, P.; Müller, K. (2007): "Unternehmensfluktuation: Aktuelle Trends im Gründungsgeschehen und der Einfluss des Gründungsklimas auf das Gründungsverhalten" in: Bretz, M.; Irsch, N.; Wallau, F.; Lageman, B. und Licht, G. (Hrsg.): *Mittelstandmonitor 2007: Den Aufschwung festigen - Beschäftigung und Investitionen weiter vorantreiben*, Frankfurt am Main, S. 39-94.
- Keil, T. (2000): "External Corporate Venturing: Cognition, Speed and Capability Development", Dissertation, Institute of Strategy and International Business, Helsinki University of Technology, Helsinki.
- Keuth, H. (1998): *Karl Popper. Die Logik der Forschung*, Berlin.
- Klepper, S. (2001): "Employee Startups in High-Tech Industries" in: *Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, 3, S. 639-674.
- Klepper, S. (2002): "The Capabilities of New Firms and the Evolution of the U.S. Automobile Industry" in: *Industrial and Corporate Change*, Vol. 11, 645-666.
- Klepper, S. (2007): "Disagreements, Spinoffs, and the Evolution of Detroit as the Capital of the U.S. Automobile Industry" in: *Management Science*, Vol. 53, 4, S. 616-631.
- Klepper, S.; Sleeper, S. (2005): "Entry by Spinoffs" in: *Management Science*, Vol. 51, 8, S. 1291-1306.
- Koch, A. (2006): *Evolution, Innovation und Raum*, Berlin.
- Kohler, U.; Kreuter, F. (2008): *Datenanalyse mit Stata*, 3. Auflage, München.

- Koster, S. (2006): "Whose Child? How Existing Firms Foster New Firm Formation: Individual Start-ups, Spin-outs and Spin-offs", Dissertation, Faculty of Spatial Sciences, Groningen University, Groningen.
- Kuhfeld, W. F. (2005): *Marketing Research Methods in SAS: Experimental Design, Choice, Conjoint, and Graphical Techniques*, Cary, NC.
- Kumar, N.; Stern, L. W.; Anderson, J. C. (1993): "Conducting Interorganizational Research Using Key Informants" in: *Academy of Management Journal*, Vol. 36, 6, S. 1633-1651.
- Kumar, V.; Persaud, A. N. S.; Kumar, U. (1996): "To Terminate or Not an Ongoing R&D Project: A Managerial Dilemma" in: *IEEE Transactions on Engineering Management*, Vol. 43, 3, S. 273-284.
- Lamont, L. M. (1971): "Technology Transfer, Innovations, and Marketing in Science-oriented Spin-off Firms", Arbeitspapier, Institute of Science and Technology, University of Michigan, Ann Arbor, MI.
- Langerak, F.; Hultink, E. J.; Robben, S. S. J. (2004): "The Impact of Market Orientation, Product Advantage, and Launch Proficiency on New Product Performance and Organizational Performance" in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 21, 1, S. 79-94.
- Lee, Y.; O'Connor, G. C. (2003): "The Impact of Communication Strategy on Launching New Products: The Moderating Role of Product Innovativeness" in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 20, 1, S. 4-21.
- Lehmair, E. (2002): *Wertschöpfung durch Entrepreneurial Spin-offs*, Berlin.
- Leonard-Barton, D. (1985): "Experts as Negative Opinion Leaders in the Diffusion of a Technological Innovation" in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 11, 4, S. 914-927.
- Leonard-Barton, D. (1992): "Core Capabilities and Core Rigidities: A Paradox in Managing New Product Development" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 13, 5, S. 111-125.
- Liang, K.; Zeger, S. L. (1986): "Longitudinal Data Analysis Using Generalized Linear Models" in: *Biometrika*, Vol. 73, 3, S. 13-22.

- Lichtenberg, F. R. (1988): "Estimation of the Internal Adjustment Costs Model Using Longitudinal Establishment Data" in: *The Review of Economic Statistics*, Vol. 70, 3, S. 421-430.
- Lichtenthaler, U. (2005): "External Commercialization of Knowledge: Review and Research Agenda" in: *International Journal of Management Reviews*, Vol. 7, 4, S. 231-231.
- Lindholm-Dahlstrand, A. (2001): "Entrepreneurial Origin and Spin-off Performance: A Comparison between Corporate and University Spin-offs" in: *Moncada-Paterno-Catello, P. (Hrsg.): Corporate and Research-Based Spin-offs: Drivers for Knowledge-Based Innovation and Entrepreneurship*, Sevilla, S. 43-66.
- Lindholm, A. (1994): "The Economics of Technology-related Ownership Changes. A Study of Innovativeness and Growth through Acquisitions and Spin-offs", Dissertation, Department of Industrial Management and Economics, Chalmers University of Technology, Göteborg.
- Lindholm, A. (1997): "Growth and Inventiveness in Technology-based Spin-off firms" in: *Research Policy*, Vol. 26, 3, S. 331-344.
- Long, J. S.; Freese, J. (2006): *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, 2. Auflage, College Station, TX.
- Louviere, J. J. (1988): *Analyzing Decision Making: Metric Conjoint Analysis*, Newbury Park, CA.
- Luce, R. D. (1959): *Individual Choice Behavior: A Theoretical Analysis*, New York, NY.
- MacDonald, J. M. (1985): "R & D and the Directions of Diversification" in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, 4, S. 583-591.
- MacMillan, I. C.; Siegel, R.; Subbanarasimha, P. N. (1985): "Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 1, 1, S. 119-129.
- Madauss, B. (1991): "Was ist ein Projekt" in: *Projekt Management*, Vol. 2, 1, S. 31-40.
- Maier, G.; Weiss, P. (1990): *Modelle diskreter Entscheidungen*, Berlin.

- Malecki, E. J. (1987): "The R&D Location Decision of the Firm and 'Creative' Regions - A Survey" in: *Technovation*, Vol. 6, 3, S. 205-223.
- March, J. G. (1991): "Exploration and Exploitation in Organizational Learning" in: *Organization Science*, Vol. 2, 1, S. 71-87.
- Markides, C. (1995): "Diversification, Restructuring and Economic Performance" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 16, 2, S. 101-118.
- Markides, C. (1999): *All the Right Moves*, Boston, MA.
- Maselli, A. (1997): *Spin-offs zur Durchführung von Innovationen: Eine Analyse aus institutionenökonomischer Sicht*, Wiesbaden.
- Mayer, D.; Kenney, M. (2004): "Economic Action Does Not Take Place in a Vacuum: Understanding Cisco's Acquisition and Development Strategy " in: *Industry and Innovation*, Vol. 11, 4, S. 299-325.
- Mayring, P. (2003): *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken*, Weinheim.
- McCarthy, I. P.; Tsinopoulos, C.; Allen, P.; Rose-Anderssen, C. (2006): "New Product Development as a Complex Adaptive System of Decisions" in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 23, 5, S. 437-456.
- McDermott, C. M.; O'Connor, G. C. (2002): "Managing Radical Innovation: An Overview of Emergent Strategy Issues" in: *The Journal of Product Innovation Management*, Vol. 19, 6, S. 424-438.
- McFadden, D. (1973): "Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behaviour" in: Zarembka, P. (Hrsg.): *Frontiers in Econometrics*, New York, NY, S. 105-142.
- McFadden, D. (1986): "The Choice Theory Approach to Market Research" in: *Marketing Science*, Vol. 5, 4, S. 275-297.
- McJunkin, J. (2000): "Cisco Systems: A Novel Approach to Structuring Entrepreneurial Ventures" in: Saloner, G. und Spence, A. M. (Hrsg.): *Creating and Capturing Value: Perspectives and Cases on Electronic Commerce*, New York, NY.

- Meier, J. (2007): "Wie man Ausgründungen zum Erfolg führt - Die Sicht des Finanziers" in: Pechlaner, H.; Hinterhuber, H. H.; von Holzschuher, W. und Hammann, E.-M. (Hrsg.): *Unternehmertum und Ausgründung. Wissenschaftliche Konzepte und praktische Erfahrungen*, Wiesbaden, S. 263-284.
- Methe, D.; Swaminathan, A.; Mitchell, W.; Toyama, R. (1997): "The Underemphasized Role of Diversifying Entrants and Industry Incumbents as the Sources of Major Innovations." in: Thomas, H. und O'Neal, D. (Hrsg.): *Strategic Discovery: Competing in New Areas*, New York, NY.
- Milgrom, P.; Roberts, J. (1990): "The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization" in: *The American Economic Review*, Vol. 80, 3, S. 511-528.
- Miller, C. C.; Cardinal, L. B.; Glick, W. H. (1997): "Retrospective Reports in Organizational Research: A Reexamination of Recent Evidence" in: *Academy of Management Journal*, Vol. 40, 1, S. 189-204.
- Miller, D.; Friesen, P. H. (1982): "Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 3, 1, S. 1-26.
- Miller, D. J. (2006): "Technological Diversity, Related Diversification and Firm Performance" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 27, 7, S. 601-619.
- Mintzberg, H.; Ahlstrand, B.; Lampel, J. (1998): *Strategy Safari - A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management*, New York, NY.
- Mitchell, W. (1989): "Whether Or When? Probability And Timing Of Incumbents' Entry Into Emerging Industrial Subfields" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 34, 2, S. 208-231.
- Mitton, D. G. (1990): "Bring on the Clones: A Longitudinal Study of the Proliferation, Development, and Growth of the Biotech Industry in San Diego" in: Churhill, N. C.; Bygrave, W. D.; Hornaday, J. A.; Muzyka, D. F.; Vesptter, K. H. und Wetzel, W. E. (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA, S. 344-358.
- Moncada-Paterno-Castello, P.; Tübke, A.; Howells, J.; Carbone, M. (1999): "The Impact of Corporate Spin-offs on the Competitiveness and Employment in the European Union" in: *IPTS Technical Report Series*, European Commission, Sevilla.

- Montgomery, C. A.; Wernerfelt, B. (1988): "Diversification, Ricardian Rents, and Tobin's q" in: *The Rand Journal of Economics*, Vol. 19, 4, S. 623-633.
- Montoya-Weiss, M.; Calantone, R. J. (1994): "Determinants of New Product Performance: A Review and Meta-Analysis" in: *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 11, 5, S. 397-417.
- Moschieri, C.; Mair, J. (2005): "Research on Corporate Unbundling - A Synthesis", Arbeitspapier, IESE Business School, University of Navarra, Barcelona.
- Moßig, I. (2000): *Räumliche Konzentration der Verpackungsmaschinen-Industrie in Westdeutschland. Eine Analyse des Gründungsgeschehens*, Münster.
- Muzyka, D.; Birley, S.; Leleux, B. (1996): "Trade-offs in the Investment Decisions of European Venture Capitalists" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 11, 4, S. 273-288.
- Nerkar, A.; Roberts, P. W. (2004): "Technological and Product-Market Experience and the Success of New Product Introductions in the Pharmaceutical Industry" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 25, 8-9, S. 779-799.
- Neter, J.; Kutner, C. J.; Wasserman, W. (1996): *Applied Linear Statistical Models*, 4. Auflage, Chicago, IL.
- Newing, R. (2007): "Joined-up Innovation", in: *The Financial Times*, London, 29. Juni 2007.
- Noda, T.; Bower, J. L. (1996): "Strategy Making as Iterated Processes of Resource Allocation" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 17, 7, S. 159-192.
- Nunnally, J. C. (1978): *Psychometric Theory*, New York, NY.
- Palepu, K. (1985): "Diversification Strategy, Profit Performance and the Entropy Measure" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 6, 3, S. 239-256.
- Parhankangas, A. (1999): "Disintegration of Technological Competencies: An Empirical Study of Divestment Through Spin-off Arrangements", Dissertation, Finnish Academy of Technology, Espoo.

- Parhankangas, A.; Arenius, P. (2003): "From a Corporate Venture to an Independent Company: A Base for a Taxonomy for Corporate Spin-off Firms" in: *Research Policy*, Vol. 32, 3, S. 463-481.
- Parhankangas, A.; Holmlund, P.; Kuusisto, T. (2003): "Managing Non-Core Technologies: Experiences from Finnish, Swedish and US Corporations" in: *Technology Review*, Tekes National Technology Agency, Helsinki.
- Pechlaner, H.; Hinterhuber, H. H.; von Holzschuher, W.; Hammann, E.-M. (Hrsg.) (2007): *Unternehmertum und Ausgründung. Wissenschaftliche Konzepte und praktische Erfahrung*, Wiesbaden.
- Penrose, E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*, 2. Auflage, Oxford.
- Peter, J. P.; Churchill, G. A. (1986): "Relationships among Research Design Choices and Psychometric Properties of Rating Scales: A Meta-Analysis" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 23, 1, S. 1-10.
- Peteraf, M. (1993): "The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 14, 3, S. 179-191.
- Peterson, R. J. (1994): "A Meta-Analysis of Cronbach's Coefficient Alpha" in: *Journal of Consumer Research*, Vol. 21, 2, S. 381-391.
- Pfeffer, J. (1992): *Managing With Power: Politics and Influence in Organizations*, Boston, MA.
- Pfeffer, J.; Salancik, G. R. (1978): *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, New York, NY.
- Phillips, D. J. (2002): "A Genealogical Approach to Organizational Life Chances: The Parent-Progeny Transfer among Silicon Valley Law Firms, 1946-1996" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 47, 3, S. 474-506.
- Picot, A.; Dietl, H.; Franck, E. (2005): *Organisation: Eine ökonomische Perspektive*, 4. Auflage, Stuttgart.
- Pinchot, G. I. (1985): *Intrapreneuring*, New York, NY.

- Popper, K. R. (1934): *Logik der Forschung*, Wien.
- Pox, G. E.; Hunter, W. G.; Hunter, J. S. (2005): *Statistics for Experimenters*, 2. Auflage, New York, NY.
- Prahalad, C. K.; Bettis, R. A. (1986): "The Dominant Logic: A New Linkage Between Diversity and Performance" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 7, 6, S. 485-502.
- Quandt, R. E. (1968): "Estimation of Modal Splits" in: *Transportation Research*, Vol. 2, 1, S. 41-50.
- Ramanujam, V.; Varadarajan, P. (1989): "Research on Corporate Diversification: A Synthesis" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 10, 6, S. 523-551.
- Rausser, I. (2002): "Value Added of Corporate Venture Capital: How Do CVC Units Benefit From Their Organizational Core?" Dissertation, Otto Friedrich-Universität Bamberg, Bamberg.
- Rea, R. H. (1989): "Factors Affecting Success and Failure of Seed Capital/Start-Up Negotiations" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 4, 2, S. 149-159.
- Reichardt, B. (2005): *Corporate Venture Capital: Rollen, Struktur, Management*, St. Gallen.
- Reichwald, R.; Piller, F. T. (2006): *Interaktive Wertschöpfung: Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung*, Wiesbaden.
- Reinganum, J. F. (1985): "Innovation and Industry Evolution" in: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 100, 1, S. 81-100.
- Richards, S. (2001): *Inside Business Incubators and Corporate Ventures*, New York, NY.
- Richardson, G. B. (1972): "The Organization of Industry" in: *Economic Journal*, Vol. 82, 3, S. 883-896.
- Riesenhuber, F. (2008): *Technologiebasierte Chancen und Wachstum akademischer Spin-offs: Eine Untersuchung des Einflusses von unternehmerischer Orientierung, Netzwerkfähigkeit und Vernetzung des Gründerteams*, Wiesbaden.

- Rivette, K. G.; Kline, D. (2000): "Discovering New Value in Intellectual Property" in: Harvard Business Review, Vol. 78, S. 54-66.
- Roberts, E. B. (1991): "An Environment for Entrepreneurs", Arbeitspapier, MIT Sloan School of Management, Massachusetts, MA.
- Roberts, E. B.; Malone, D. E. (1996): "Policies and Structures for Spinning off New Companies from Research and Development organizations" in: R&D Management, Vol. 26, 1, S. 17-49.
- Roberts, P.; Klepper, S.; Hayward, S. (2006): "Founder Backgrounds and the Evolution of Firm Size and Scope", Arbeitspapier, Emory University, Atlanta, GA.
- Roberts, P. W.; McEvily, S. (2005): "Product-line Expansion and Resource Cannibalization" in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 57, 1, S. 49-70.
- Robins, J.; Wiersema, M. F. (1995): "A Resource-Based Approach to the Multibusiness Firm: Empirical Analysis of Portfolio Interrelationships and Corporate Financial Performance" in: Strategic Management Journal, Vol. 16, 4, S. 277-299.
- Robinson, R. B. J. (1987): "Emerging Strategies in the Venture Capital Industry" in: Journal of Business Venturing, Vol. 2, 1, S. 53-78.
- Rohrlack, C. (2006): "Logistische und Ordinale Regression" in: Albers, S.; Klapper, D.; Konradt, U.; Walter, A. und Wolf, J. (Hrsg.): Methodik der empirischen Forschung, Wiesbaden, S. 99-114.
- Rohrmann, B. (1978): "Empirische Studien zur Entwicklung von Antwortskalen für die sozialwissenschaftliche Forschung" in: Zeitschrift für Sozialpsychologie, Vol. 9, S. 222-245.
- Romanelli, E. (1989): "Environments and Strategies of Organization Start-Up: Effects on Early Survival" in: Administrative Science Quarterly, Vol. 34, 369-387.
- Roth, E. (1989): Sozialwissenschaftliche Methoden, 2. Auflage, München.
- Rüggeberg, H.; Burmeister, K. (2008): "Innovationsprozesse in kleinen und mittleren Unternehmen" in: Working Papers in Business and Management, 41-06/2008, Fachhochschule für Wirtschaft Berlin, Berlin.

- Rumelt, R. (1974): *Strategy, Structure and Economic Performance*, Cambridge, MA.
- Rumelt, R. (1982): "Diversification Strategy and Profitability" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, 3, S. 359-369.
- Sah, R. K.; Stiglitz, J. E. (1985): "Human Fallibility and Economic Organization" in: *American Economic Review*, Vol. 75, 2, S. 292-297.
- Sandor, A.; Wedel, M. (2001): "Designing Conjoint Choice Experiments Using Managers' Prior Beliefs" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 38, 4, S. 430-444.
- Schilling, M. A.; Steensma, K. H. (2002): "Disentangling the Theories of Firm Boundaries: A Path Model and Empirical Test" in: *Organization Science*, Vol. 13, 4, S. 387-401.
- Schmidt-Wilke, J. (2004): *Nutzenmessung im Gesundheitswesen*, Wiesbaden.
- Schmidt, K. (2003): *Unternehmensvitalisierung durch Ausgründungsmanagement. Konzept - Expertenbefragung - Gestaltungsempfehlungen*, Wiesbaden.
- Schneider, H. (2006): "Nachweis und Behandlung von Multikollinearität" in: Albers, S.; Klapper, D.; Konradt, U.; Walter, A. und Wolf, J. (Hrsg.): *Methodik der empirischen Forschung*, Wiesbaden, S. 187-204.
- Schnell, R.; Hill, P. B.; Esser, E. (2005): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, 7. Auflage, München.
- Schumpeter, J. A. (1943): *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, NY.
- Schumpeter, J. A. (1993 [1934]): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: Eine Untersuchung über Unternehmengewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 8. Aufl., Berlin.
- Scott Morton, F. M. (1999): "Entry Decisions in the Generic Pharmaceutical Industry" in: *The Rand Journal of Economics*, Vol. 30, 3, S. 421-440.
- Shane, S. (2000): "Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities" in: *Organization Science*, Vol. 11, 4, S. 448-469.

- Shepherd, D. A. (1999): "Venture Capitalists' Introspection: A Comparison of 'In Use' and 'Espoused' Decision Policies" in: *Journal of Small Business Management*, Vol. 37, 2, S. 76-87.
- Shepherd, D. A.; Douglas, E. J.; Shanley, M. (2000): "New Venture Survival: Ignorance, External Shocks, and Risk Reduction Strategies" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, 5-6, S. 393-410.
- Shepherd, D. A.; Zacharakis, A. L. (1999): "Conjoint Analysis: A New Methodological Approach for Researching the Decision Policies of Venture Capitalists" in: *Venture Capital*, Vol. 1, 3, S. 197-217.
- Shrader, R. C.; Steier, L.; McDougall, P. P.; Oviatt, B. M. (1997): "Venture Capital and Characteristics of New Venture IPOs" in: Cooper, A. C.; Hornaday, J. A. und Vesper, K. H. (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA, S. 513-524.
- Shrivastava, M. (2008): "Spinoffs and Entrepreneurial Talent", Arbeitspapier, Friedrich Schiller University, Jena.
- Silverman, B. S. (1999): "Technological Resources and the Direction of Corporate Diversification: Toward an Integration of the Resource-Based View and Transaction Cost Economics" in: *Management Science*, Vol. 45, 8, S. 1109-1124.
- Simon, M.; Houghton, S. M.; Aquino, K. (2000): "Cognitive Biases, Risk Perception, and Venture Formation: How Individuals Decide to Start Companies" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, 2, S. 113-134.
- Singh, J. V.; Tucker, D. J.; House, R. J. (1986): "Organizational Legitimacy and the Liability of Newness" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 31, 2, S. 171-193.
- Sleeper, S. D. (1998): "The Role of Firm Capabilities in the Evolution of the Laser Industry: The Making of a High-Tech Market", Dissertation, Carnegie Mellon University, Pittsburgh.
- Smilor, R., W. (1987): "Commercializing Technology Through New Business Incubators" in: *Research Management*, Vol. 30, 5, S. 36-42.
- Söndgerath, B. F. (2002): "Steuerung von Innovationsprojekten unter Einbeziehung von Erfolgsfaktoren", Dissertation, Fakultät Maschinenbau, Otto-von-Guericke-Universität, Magdeburg.

- Song, X. M.; Parry, M. E. (1997): "The Determinants of Japanese New Product Successes" in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 34, 1, S. 64-76.
- Sørensen, J. B.; Sorenson, O. (2003): "From Conception To Birth: Opportunity Perception and Resource Mobilization in Entrepreneurship" in: *Advances in Strategic Management* Vol. 20, 1, S. 89-117.
- Sorrentino, M.; Williams, M. L. (1995): "Relatedness and corporate venturing: does it really matter?" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 10, 1, S. 59-73.
- Steensma, H. K. (1996): "Strategic Options in Technology Procurement: A Theoretical Integration and Empirical Analysis." Dissertation, School of Business, Indiana University, Bloomington, IN.
- Steensma, H. K.; Fairbank, J. F. (1999): "Internalizing External Technology: A Model of Governance Mode Choice and an Empirical Assessment" in: *Journal of High Technology Management Research*, Vol. 10, 1, S. 1-35.
- Steiner, M. (2007): *Nachfragerorientierte Präferenzmessung - Bestimmung zielgruppenspezifischer Eigenschaftssets auf Basis von Kundenbedürfnissen*, Wiesbaden.
- Stier, W. (1996): *Empirische Forschungsmethoden*, Berlin.
- Stinchcombe, A. L. (1965): "Social Structures and Organizations" in: March, J. G. (Hrsg.): *Handbook of Organizations*, Chicago, IL, S. 149-193.
- Street, D. J.; Burgess, L. (2007): *The Construction of Optimal Stated Choice Experiments*, Hoboken, NJ.
- Street, D. J.; Burgess, L.; Louviere, J. J. (2005): "Quick and Easy Choice Sets: Constructing Optimal and Nearly Optimal Stated Choice Experiments" in: *International Journal of Research in Marketing*, Vol. 22, 4, S. 459-470.
- Sull, D. N. (1996): "Organizational Inertia and Adaptation in a Declining Market: A Study of the U.S. Tire Industry", Dissertation, Harvard Business School, Boston, MA.
- Suomala, P.; Jokioinen, I. (2001): "Minimum Criteria in the New Product Development of Capital Goods: From the Concept to the Product Development Phase", Konferenzbeitrag, 8th International Product Development Management Conference, Enschede.

- Szyperski, N.; Nathusius, K. (1977): Probleme der Unternehmensgründung: Eine betriebswirtschaftliche Analyse unternehmerischer Startbedingungen, Stuttgart.
- Tabachnick, B. G.; Fidell, L. S. (2007): Using Multivariate Statistics, 5. Auflage, Boston, MA.
- Tausend, C. (2006): Die Selektion von Venture Capital-Fonds durch institutionelle Investoren, Wiesbaden.
- Teece, D. (1988): "Technological Change and the Nature of the Firm" in: Dosi, G.; Freeman, C.; Nelson, R. R.; Silverberg, G. und Soete, L. (Hrsg.): Technological Change and Economic Theory, London, S. 256-281.
- Teece, D. J. (1980): "Economies of Scope and the Scope of the Enterprise" in: Journal of Economic Behavior & Organization, Vol. 1, 3, S. 223-247.
- Teece, D. J. (1986): "Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licesing and Public Policy" in: Research Policy, Vol. 15, 6, S. 285-305.
- Teece, D. J. (1998): "Capturing Value From Knowledge Assets: The New Economy, Markets for Know-how, and Intangible Assets" in: California Management Review, Vol. 40, 3, S. 55-79.
- Telser, H. (2002): Nutzenmessung im Gesundheitswesen: Die Methode der Discrete-Choice-Experimente, Hamburg.
- Theil, H. (1969): "A Multinomial Extension of the Linear Logit Model" in: International Economic Review, Vol. 10, 3, S. 251-259.
- Theil, H. (1970): "On the Estimation of Relationships Involving Qualitative Variables" in: American Journal of Sociology, Vol. 76, 3, S. 103-154.
- Thornhill, S.; Amit, R. (2001): "A Dynamic Perspective of Internal Fit in Corporate Venturing" in: Journal of Business Venturing, Vol. 16, 1, S. 25-50.
- Timmons, J. A. (1990): New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s, 3. Auflage, Homewood, IL.
- Tübke, A. (2005): Success Factors of Corporate Spin-offs, New York, NY.

- Tübke, A.; De Toledo Saavedra Pablo, A.; Gonzalez, J.-L. G. (2004): "Towards a First Spin-off Typology and a new Concept for Corporate Spin-off Research" in: *International Journal of Technology Transfer & Commercialisation*, Vol. 3, 3, S. 263-290.
- Tukiainen, T. (2004): "The Unexpected Benefits of Internal Corporate Ventures: An Empirical Examination of the Consequences of Investment in Corporate Ventures", Dissertation, Laboratory of Industrial Management, Helsinki University of Technology, Helsinki.
- Tushman, M. L.; Anderson, P. (1986): "Technological Discontinuities and Organizational Environments" in: *Administrative Science Quarterly*, Vol. 31, 3, S. 439-465.
- Tutz, G. (2000): *Die Analyse kategorialer Daten: Anwendungsorientierte Einführung in Logit-Modellierung und kategoriale Regression*, München.
- Tyebjee, T. T.; Bruno, A. V. (1984): "A Model of Venture Capitalist Investment Activity" in: *Management Science*, Vol. 30, 9, S. 1051-1067.
- Van de Velde, E.; Clarysse, B. (2006): "A Model of Antecedents and Characteristics of Corporate Spin-offs", Arbeitspapier, Ghent University, Gent.
- Van de Velde, E.; Clarysse, B.; Wright, M.; Bruneel, J. (2007): "Exploring the Boundary between Entrepreneurship and Corporate Venturing: From Assisted Spin-outs to Entrepreneurial Spin-offs", Arbeitspapier, Ghent University, Gent.
- Vanhaverbeke, W.; Van de Vrande, V.; Chesbrough, H. W. (2008): "Understanding the Advantages of Open Innovation Practices in Corporate Venturing in Terms of Real Options" in: *Creativity and Innovation Management*, Vol. 17, 4, S. 251-258.
- Venkataraman, S. (1997): "The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research: An Editor's Perspective." in: Katz, J. und Brockhaus, R. (Hrsg.): *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Greenwich, S. 119-138.
- VNO (1994): "Doorgroei KMO: Kenmerken en Knelpunten van Snelgroeiende Middelgrote Nederlandse Ondernemingen." in: *VNO Reports*, Verbond van Nederlandse Ondernemingen (VNO), Den Haag.
- Voeth, M. (2000): *Nutzenmessung in der Kaufverhaltensforschung - Die Hierarchische Individualisierte Limited Conjoint-Analyse (HILCA)*, Wiesbaden.

- Volberda, H. W. (1996): "Towards the Flexible Form: How to Remain Vital in Hypercompetitive Environments" in: *Organization Science*, Vol. 7, 4, S. 359-387.
- von Wartburg, I. (2000): "Wissensbasiertes Management technologischer Innovationen", Dissertation, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Universität Zürich, Zürich.
- Wagner, J. (2004): "Start-up Activities, Individual Characteristics, and the Regional Milieu: Lessons for Entrepreneurship Support Policies from German Micro Data" in: *The Annals of Regional Science*, Vol. 38, 2, S. 219-240.
- Wallin, M. W.; Lindholm-Dahlstrand, A. (2006): "Sponsored Spin-offs, Industrial Growth and Change" in: *Technovation*, Vol. 26, 5-6, S. 611-620.
- Walsh, S. T.; Kirchhoff, B. A.; Boylan, R. L. (1996): "Founder Backgrounds and Entrepreneurial Success: Implications for Core Competence Strategy Application to New Ventures" in: Reynolds, P. D.; Birley, S.; Butler, J. E.; Bygrave, W. D.; Davidson, P.; Gartner, W. B. und McDougall, P. P. (Hrsg.): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 1996, Wellesley, MA, S. 146-154.
- Weise, J. (2007): *Planung und Steuerung von Innovationsprojekten*, Wiesbaden.
- Welpe, I. (2004): *Venture-Capital-Geber und ihre Portfoliounternehmen*, Wiesbaden.
- Wernerfelt, B. (1984): "A Resource-Based View of the Firm" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 5, 2, S. 171-181.
- Wernerfelt, B.; Montgomery, C. (1988): "Tobin's q and the Importance of Focus in Firm Performance" in: *The American Economic Review*, Vol. 78, 1, S. 246-251.
- Westhead, P.; Ucbasaran, D.; Wright, M. (2003): "Differences between Private Firms owned by Novice, Serial and Portfolio Entrepreneurs: Implications for Policy Makers and Practitioners" in: *Regional Studies*, Vol. 37, 2, S. 187-200.
- Wiggins, S. N. (1995): "Entrepreneurial Enterprises, Endogenous Ownership, and the Limits to Firm Size" in: *Economic Inquiry*, Vol. 33, 1, S. 54-69.
- Wilson, J. Q. (1966): "Innovation in Organization" in: Thompson, J. D. (Hrsg.): *Approaches to Organizational Design*, Pittsburgh, PA, S. 195-218.

- Winer, B. J.; Brown, D. R.; Michels, K. M. (1991): *Statistical Principles In Experimental Design*, 3. Auflage, New York, NY.
- Wittink, D. R.; Krishnamurthi, L.; Reibstein, D. J. (1990): "The Effect of Differences in the Number of Attribute Levels on Conjoint Results" in: *Marketing Letters*, Vol. 1, 2, S. 113-129.
- Woo, C., Y.; Gary, E. W.; Urs, S. D. (1992): "Spin-Off Performance: A Case of Overstated Expectations?" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 13, 6, S. 433-447.
- Woolridge, J. R. (2003): *Introductory Econometrics*, Mason, OH.
- Wriggers, S. (2005): *Markterfolg im Mobile Commerce: Faktoren der Adoption und Akzeptanz von m-commerce*, Wiesbaden.
- Wulf, T. (2007): *Diversifikationserfolg: Eine Top-Management-orientierte Perspektive*, Wiesbaden.
- Wyatt, R. C.; Meyers, L. S. (1987): "Psychometric Properties of four 5-Point-Likert-Type Response Scales" in: *Educational and Psychological Measurement*, Vol. 47, 1, S. 27-35.
- Yip, G. S. (1982): "Diversification Entry: Internal Development Versus Acquisition" in: *Strategic Management Journal*, Vol. 3, 4, S. 331-346.
- Zacharakis, A. L.; Meyer, D. G. (1998): "A Lack of Insight: Do Venture Capitalists Really Understand Their Own Decision Process?" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 13, 1, S. 57-76.
- Zahra, S. A. (1991): "Predictors and Financial Outcomes of Corporate Entrepreneurship: An Exploratory Study" in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 6, 4, S. 259-285.
- Zirger, B. J.; Maidique, M. A. (1990): "A Model of New Product Development: An Empirical Test" in: *Management Science*, Vol. 36, 7, S. 867-883.
- Zucker, L. G.; Darby, M. R.; Brewer, M. B. (1998): "Intellectual Human Capital and the Birth of U.S. Biotechnology Enterprises" in: *American Economic Review*, Vol. 88, 1, S. 290-306.

Anhang

A. Identifikation von Indikatoren der Unternehmensentwicklung

In Abschnitt 3.3 werden Indikatoren des Entwicklungspotenzials junger Unternehmen auf Basis der Literatur zu Bewertungskriterien von Risikokapitalgebern bei Investitionsentscheidungen beleuchtet. Die Basis für diese Ausführungen stellt der im Folgenden beschriebene Analysegang dar.

Ziel der durchgeführten Literaturanalyse war es, die Relevanz bzw. Wichtigkeit verschiedener Eigenschaften junger Unternehmen im Bewertungsprozess durch Risikokapitalgeber zu ermitteln. Die Analyse erfolgte in drei Schritten. Zunächst wurden die in die Analyse aufzunehmenden Studien kriteriengeleitet ausgewählt. Berücksichtigt wurden Studien, (i) die dediziert die Evaluierung junger Unternehmen durch Risikokapitalgeber empirisch untersuchen, (ii) bei denen es sich nicht um Schwerpunktstudien zu bestimmten Kriterienkategorien handelt (sondern die alle eingesetzten Kriterien untersuchten), (iii) die in diesem Forschungsbereich relevant sind (als Relevanzmaß wurde die Zitierungshäufigkeit angelegt) und (iv) die eine Erfassung der relativen Wichtigkeit einzelner Bewertungskriterien ermöglichen. Nach einer Durchsicht der verfügbaren Literatur, wurden folgende zehn Studien in die Analyse aufgenommen.

	Studie	Land	Stichprobe	Methode	Kategorien	Kriterien
[1]	Johnson (1979)	USA	55 VCs	Befragung, schriftlich	5	10
[2]	Tyebjee/Bruno (1984)	USA	46 VCs	Befragung, schriftlich	5	23
[3]	MacMillan et al. (1985)	USA	100 VCs	Befragung, schriftlich	5	24
[4]	Robinson (1987)	USA	53 VCs	Befragung, schriftlich	5	15
[5]	Rea (1989)	USA	18 VCs	Befragung, schriftlich	6	6
[6]	Dixon (1991)	UK	30 VCs	Befragung, mündlich	6	6
[7]	Bachher et al. (1996)	Kanada	40 VCs	Befragung, mündlich	5	39
[8]	Muzyka et al. (1996)	Europa	73 VCs	Conjoint-Experiment	7	35
[9]	Shepherd (1999)	Australien	66 VCs	Conjoint-Experiment	8	8
[10]	Brettel (2002)	Deutschland	55 VCs	Befragung, schriftlich	6	24

In einem zweiten Schritt wurde aus diesen Studien die darin jeweils untersuchten Kriterien extrahiert und in einen tabellarischen Kriterienkatalog aufgenommen. Auf eine Aggregation ähnlicher Kriterien wurde in diesem Schritt verzichtet, jedoch fand eine inhaltslogische Einordnung der Kriterien in fünf Kategorien statt. Die Kategorien beinhalten Kriterien, die sich (i) auf die Gründerpersonen, (ii) den Markt bzw. die Branche, (iii) das Produkt bzw. die

Dienstleistung sowie (iv) auf finanzielle Aspekte beziehen. Eine fünfte Kategorie fängt Kriterien auf, die sich in keine der anderen vier Kategorien einordnen lassen.⁵⁸⁹

In einem dritten und letzten Schritt wurden für jede Studie die jeweiligen Kriterien nach ihrer relativen Wichtigkeit absteigend sortiert und jene, die im 50. Perzentil liegen, markiert.⁵⁹⁰ Die Markierungshäufigkeit eines Kriteriums (Spalte Σ in untenstehender Tabelle) gibt Aufschluss über dessen grundsätzliche Wichtigkeit in der Evaluierung von jungen Unternehmungen durch Risikokapitalgeber. Die Ergebnisse der Analyse sind in folgender Tabelle erfasst:

	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	Σ
<u>Gründerpersonen</u>											
Managementenerfahrung	■	■	■	■		■	□	■		■	7
Branchenerfahrung/Kenntnis des Zielmarkts			■				□	■	■	■	4
Fähigkeiten im Marketing		■				■	■	■			4
Unternehmererfahrung, <i>Track Record</i>			■	□				■		■	3
Unternehmerteam (Ergänzung, Qualität)	■		□	■	■			□			3
Technische Fähigkeiten		■		■			■				3
Belastbarkeit			■				■			■	3
Fähigkeiten im Bereich Finanzen		■				□		■			2
Persönliche Motivation/Einsatz				■			■				2
Umgang mit Risiken			■							■	2
Kommunikationsfähigkeit			■							■	2
Organisatorisch-administrative Fähigkeiten				■				■			2
Ausbildung									■		1
Kooperationsbereitschaft gegenüber Investor							■				1
Produktionsbezogene Fähigkeiten								■			1
Interpersonelle Fähigkeiten				■							1
Beachtung von Details			□							■	1
Persönlicher Fit mit VC			□							□	-
Ruf, Reputation			□							□	-
Coaching-Bedarf				□							-
<u>Produkt und Dienstleistung</u>											
Differenzierung, Produktvorteil	□	■			■		■	■		□	4
Demonstrierte Marktakzeptanz			■					□		■	2
Existenz und Deckung von Kundenbedürfnis		■					■				2
Existenz eines Prototyps			■							■	2
Patentschutz, Patentierbarkeit, Proprietarität		□	■							□	1
Technologische Überlegenheit			□							■	1
Produktqualität							□				-
Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren		□									-
Klare Produktspezifikation							□				-
Schutz vor Wertverlust		□									-

⁵⁸⁹ Diese Kategorisierung spiegelt Kategorisierungsmuster in früheren Studien wider. So wird bspw. in der häufig zitierten Untersuchung von MacMillan et al. (1985, 121) zwischen „*the entrepreneur's personality*“, „*the entrepreneur's experience*“, „*characteristics of the product or service*“, „*characteristics of the market*“ und „*financial considerations*“ unterschieden. Muzyka et al. (1996, 277) ordnen die von ihnen untersuchten Kriterien in die Kategorien „*financial criteria*“, „*product-market criteria*“, „*strategic-competitive criteria*“, „*fund criteria*“, „*management team criteria*“, „*management competence criteria*“ und „*deal criteria*“.

⁵⁹⁰ Sofern die relative Wichtigkeit in einer Studie nicht explizit berechnet wurde, fand eine entsprechende Berechnung auf Basis der berichteten Daten statt. Das 50. Perzentils scheint eine sinnvolle Grenze zur Differenzierung zwischen eher wichtigeren und eher unwichtigeren Kriterien zu sein.

B. Übersicht der Interviewpartner in den Expertengesprächen

Interview Nr. 1: Gerald Mischke und Frau Lecorps, Daimler AG, Stuttgart

Datum: 7.6.2007 und 15.4.2008

Dauer: 2:49 h

Position des Experten 1: Im Themenfeldmanagement „Prozesse & Tools“ zuständig für die Entwicklung und Bewertung von Prozessen und Tools der F&E. Zuvor war der Experte im Strategiestab und im Controlling der Daimler-Forschung tätig (Forschungsaudit, Technologiestrategieprozess, F&E-Portfoliomanagement, Ausgründungs- und Kooperationsprojekte).

Position des Experten 2: Mitglied des Projektteams Brennstoffzelle

Spezifischer Interviewgegenstand: eine positive Ausgründungsentscheidung, eine negative Ausgründungsentscheidung

Interview Nr. 2: Christian Wiesinger, Siemens Technology Accelerator, München

Datum: 14.6.2007 und 15.6.2007

Dauer: 1:16 h

Position des Experten: Kaufmännischer Geschäftsführer

Spezifischer Interviewgegenstand: eine positive Ausgründungsentscheidung, eine negative Ausgründungsentscheidung

Interview Nr. 3: Dr. Detlef Wollweber, Bayer Innovation GmbH, Düsseldorf

Datum: 21.6.2007

Dauer: 0:33 h

Position des Experten: Geschäftsführer

Spezifischer Interviewgegenstand: aktuelle, noch nicht abgeschlossene Ausgründungsprüfung

Interview Nr. 4: Dr. Klaus Estenfeld, Nokia Siemens Networks GmbH, München

Datum: 21.6.2007

Dauer: 0:48 h

Position des Experten: Vice President Innovations

Spezifischer Interviewgegenstand: aktuelle, noch nicht abgeschlossene Ausgründungsprüfung

**Interview Nr. 5: Dr. Hans Höcker und Andreas Reuer, Evonik Degussa GmbH /
Creavis, Marl**

Datum: 25.6.2007

Dauer: 0:47 h

Position des Experten 1: Geschäftsführer

Position des Experten 2: Teammitglied Creavis Business Ventures

Spezifischer Interviewgegenstand: eine positive Ausgründungsentscheidung, eine negative Ausgründungsentscheidung

Interview Nr. 6: Dr. Bernd Hruzsa, Robert Bosch GmbH, Stuttgart

Datum: 26.6.2007

Dauer: 0:41 h

Position des Experten: Vice President Corporate Planning und ehemaliger Geschäftsführer des Transferzentrum Venture Capital (TVC) der Robert Bosch GmbH

Spezifischer Interviewgegenstand: eine positive Ausgründungsentscheidung, eine negative Ausgründungsentscheidung

Interview Nr. 7: Joachim Maaß, Maass Consulting GmbH, Starnberg

Datum: 27.6.2007

Dauer: 0:56 h

Position des Experten: Geschäftsführer der Maaß Consulting GmbH und ehemaliger General Manager Internal Ventures der Siemens Venture Capital GmbH

Spezifischer Interviewgegenstand: eine positive Ausgründungsentscheidung

Interview Nr. 8: Dirk Nachtigal, BASF Venture Capital GmbH, Ludwigshafen

Datum: 1.8.2007

Dauer: 0:57 h

Position des Experten: Kaufmännischer Geschäftsführer

Spezifischer Interviewgegenstand: aktuelle, noch nicht abgeschlossene Ausgründungsprüfung

C. Leitfaden für Experteninterviews

Angaben zum Interview

Unternehmen: _____
Name: _____
Ort: _____
Datum: _____
Zeit (von – bis): _____ - _____

Informationen vorab

- Vorstellung der eigenen Person
- Vorstellung von Thema und Ziel des Forschungsvorhabens
- Ziel des Interviews und Ablauf: Themen, Zeitrestriktion
- Erklärung wie Interviewergebnisse verwendet werden
- Erlaubnis für Tonbandaufnahme
- Fragen?

1. Einleitung und allgemeine Informationen

- a. Was ist ihr ausbildungsbezogener und beruflicher Hintergrund?
- b. Welche Funktion üben Sie in Ihrer Unternehmenseinheit aus?
- c. Welchen Auftrag hat Ihre Unternehmenseinheit im Unternehmensverbund?
- d. Was sind die z.Z. größten Herausforderungen in Ihrer Unternehmenseinheit im Bereich Technologie- und Innovationsmanagement?

2. Technologieverwertung

- a. Welche Mechanismen zur Technologieverwertung (neben der selbst durchgeführten Kommerzialisierung von/in Kernprodukten) setzt Ihr Unternehmen ein? Z.B. Lizenzierung, (Patent-)Verkauf, Patenttausch, Ausgliederung als Spin-off, Joint Ventures, Allianzen,...
- b. Welche bevorzugt?

3. Stimulus zur Externalisierung

- a. Bitte wählen Sie ein Projekt (A), das über ein Spin-off externalisiert wurde, und eines (B), das zur Disposition stand, aber dann intern weiterentwickelt wurde.
- b. Bitte charakterisieren Sie kurz beide Projekte.
 - i. Projektinhalt, Projektgröße, beteiligte Personen und Unternehmenseinheiten
 - ii. Projektreife/Entwicklungsstadium
 - iii. Innovationsgrad/Neuigkeitsgrad (technologisch, marktbezogen)
 - iv. Verwandtschaft/Ähnlichkeit zu Kerngeschäft (technologisch, marktbezogen)
 - v. Komplementarität zu Kerngeschäft (technologisch, marktbezogen)
 - vi. Planungsunsicherheiten (technologisch, marktbezogen)
 - vii. Ressourcenaustausch/Wissensaustausch mit anderen Projekten

- c. Wer hat die Evaluierung einer Ausgründung initiiert und warum (Motivation)?
 - i. Am Beispiel der Projekte (A) und (B)?
 - ii. Erfahrung mit anderen Projekten?
- d. Was war Ihrer Meinung nach der wichtigste Anstoß/Auslöser zur Evaluierung?
- e. Können Sie für (A) und (B) den Entscheidungsprozess näher beschreiben?
 - i. Beteiligte Personen und Unternehmenseinheiten?
 - ii. Formalisierungsgrad und Prozessschritte?
 - iii. Evaluierungskriterien?
- f. Was waren Ihrer Meinung nach die wichtigsten Faktoren, die zu einem positiven Ausgründungsentscheid bei (A) geführt haben?
- g. Was waren Ihrer Meinung nach die wichtigsten Faktoren, die zu einem negativen Ausgründungsentscheid bei (B) geführt haben?
- h. Welche Eigenschaften muss Ihrer Meinung nach ein Projekt besitzen, so dass ein positiver Ausgründungsentscheid wahrscheinlich ist?
- i. Welche Eigenschaften muss Ihrer Meinung nach ein Projekt besitzen, so dass ein negativer Ausgründungsentscheid wahrscheinlich ist?
- j. Welche Ziele verfolgt Ihr Unternehmen mit der Externalisierung von Innovationsprojekten (strategische, finanzielle, Innovationsaktivitäten: Exploration, Exploitation)?
 - i. Am Beispiel von Projekt (A)?
 - ii. Erfahrung mit anderen Projekten?

4. Erfolgswirkung der Externalisierung

- a. Welchen Wert (Vorteile) und welches Risiko (Nachteile) generiert die Ausgründung eines Projekts für Ihr Unternehmen (strategisch, finanziell, Innovationsaktivitäten)?
 - i. Am Beispiel von Projekt (A)?
 - ii. Erfahrung mit anderen Projekten?
- b. Welche Mechanismen setzt Ihr Unternehmen ein, um sich diesen potentiellen Wert anzueignen bzw. das potentielle Risiko abzuschwächen?
- c. Welchen Wert (Vorteile) und welches Risiko (Nachteile) generiert die Ausgründung eines Projekts für das Spin-off (strategisch, finanziell, Innovationsaktivitäten)?
 - i. Am Beispiel von Projekt (A)?
 - ii. Erfahrung mit anderen Projekten?
- d. Welchen Wert (Vorteile) und welches Risiko (Nachteile) hat die interne Durchführung von Innovationsprojekten (strategisch, finanziell, Innovationsaktivitäten)?
 - i. Am Beispiel von Projekt (B)?
 - ii. Erfahrung mit anderen Projekten?
- e. Was glauben Sie wäre für Projekt (A) besser / schlechter gelaufen, wenn es intern gehalten worden wäre (Entwicklung)?
- f. Was glauben Sie wäre für Projekt (B) besser / schlechter gelaufen, wenn es externalisiert worden wäre (Entwicklung)?
- g. Welche Art von Projekten profitieren Ihrer Meinung nach von einer Externalisierung und welche entwickeln sich besser, wenn sie intern gehalten werden?

- h. Welche Umfeldbedingungen sind für ein ausgegründetes Innovationsprojekt wichtig und wie können diese besonders günstig gestaltet werden?
- i. Was sind die größten Innovationshemmnisse für ein ausgegliedertes Innovationsprojekt?

5. Umsetzung der Externalisierung

- a. Können Sie für (A) den Gründungsprozess näher beschreiben?
 - i. Beteiligte Personen und Unternehmenseinheiten?
 - ii. Formalisierungsgrad und Prozessschritte?
 - iii. Unterstützungsleistungen zum Gründungszeitpunkt?
 1. Ressourcentransfer: Finanzen, Beschaffung (Kanäle, Kontakte), Produktion (Technologie, Infrastruktur), Marketing & Vertrieb (Kanäle, Kontakte), F&E, Personal
 2. Beratung & Coaching: Finanzen, Beschaffung, Produktion, Marketing & Vertrieb, F&E, Personalmanagement, Strategie
 3. Reputation/Marke
- b. Auf welche Weise und wie intensiv bleibt Ihr Unternehmen mit einer Ausgründung verbunden?
 - i. Am Beispiel von Projekt (A)?
 - ii. Erfahrung mit anderen Projekten?

6. Bedeutung des Externalisierungsmechanismus

- a. Wie stark wird die Möglichkeit einer Externalisierung von Innovationsprojekten in Form von Spin-offs bei Kommerzialisierungsüberlegungen in Ihrem Unternehmen berücksichtigt?
- b. Aus welchen Gründen ist die Externalisierung von Innovationsprojekten als Kommerzialisierungs- bzw. Innovationsstrategie für Ihr Unternehmen besonders interessant (Vergangenheit, heute, Zukunft)?
- c. Welche Rolle schreiben Sie der Externalisierung von Innovationsprojekten in Ihrem Unternehmen heute und in Zukunft zu?

7. Sonstiges

- a. Gibt es sonstige Aspekte oder Themen, die noch nicht angesprochen wurden, die Sie aber für relevant erachten?

8. Abschluss des Interviews

- Erlaubnis Rückfragen, Nacherhebung
- Anzahl & Namen der bekannten Spin-offs
- Vermittlung weiterer Gesprächspartner bei den Spin-offs und am Entscheidungsprozess beteiligten Personen im Inkubatorunternehmen

D. Fragebogen des Entscheidungsexperiments (Transkript)



Center for Digital Technology and Management
a joint institution of education, research and entrepreneurship of
Ludwig-Maximilians-Universität and Technische Universität München



Conjoint-Experiment zu Ausgründungen

Herzlichen Dank für die Unterstützung meiner Doktorarbeit zu unternehmerischen Ausgründungen aus etablierten Unternehmen. Der Zeitaufwand für dieses Conjoint-Experiment beträgt **ca. 7 Minuten**.

Ihre Situation im folgenden Entscheidungsexperiment:

- Sie prüfen als einer der Entscheidungsträger die Option der Ausgründung von Innovationsprojekten, die innerhalb Ihres Unternehmens nicht verwertbar sind.
- Konkret überlegen Sie, welche Ausgründung Sie unterstützen wollen. Im Falle der Entscheidung gegen die Unterstützung einer Ausgründung wird das betreffende Projekt eingestellt und nicht weiter verfolgt.
- Mit der Unterstützung einer Ausgründung würde Ihr Unternehmen eine Minderheitsbeteiligung eingehen und primär eine finanzielle Zielsetzung verfolgen.

Die Innovationsprojekte:

- Die Projekte sind innerhalb Ihres Unternehmens nicht verwertbar.
- Die Projekte richten sich an einen Endkundenmarkt.
- Die Projekte basieren auf patentierter Technologie.
- Funktionierende Produktprototypen liegen bereits vor.

Ihre Aufgabe:

- Schritt 1:
 - Dieser Schritt umfasst 12 Runden. In jeder Runde werden Ihnen zwei verschiedene Projekte vorgelegt. Diese beiden Projekte werden anhand von fünf Projekteigenschaften beschrieben: Kannibalisierungsfahr, Ausgründungsaufwand, Teamqualität, Produktüberlegenheit, Zielmarkt.
Wählen Sie jenes Projekt aus, für das nach Ihrer Einschätzung die Unterstützung einer Ausgründung wahrscheinlicher ist.
Meistens wird Ihnen die Wahl schwer fallen und es wird keinen eindeutigen "Gewinner" geben. Denken Sie daran, dass Sie mit einer Ausgründungsunterstützung ein Renditeziel über eine Minderheitsbeteiligung verfolgen und wählen Sie jenes Projekt, bei welchem Sie eine Ausgründung eher unterstützen würden.
- Schritt 2:
 - Bitte beantworten Sie die abschließenden Fragen. Pflichtfragen sind mit einem Sternchen (*) markiert.

Sollten Sie auf Unklarheiten in der Formulierung der Fragen stoßen oder haben Sie sonstige Kommentare, zögern Sie bitte nicht, mich jederzeit zu kontaktieren.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Dipl.-Inf. Bernhard Kirchmair, MBR
Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand
Institut für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship (LMU München)
Center for Digital Technology and Management (LMU München, TU München)

Runde 4 / 12[†]

Bei welchem dieser beiden Projekte würden Sie eine Ausgründung eher unterstützen? Bitte setzen Sie voraus, dass sich die Projekte, abgesehen von den gezeigten Eigenschaften, nicht voneinander unterscheiden.

	Projekt 1	Projekt 2
Kannibalisierungsgefahr	gering	hoch
Teamqualität	hoch	gering
Produktüberlegenheit	gering	hoch
Zielmarkt	Reifephase	Entstehungsphase
Benefit relativ zu Aufwand	hoch	gering
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Erklärung der Projekteigenschaften

Kannibalisierungsgefahr	ist <i>hoch</i> , wenn nicht ausgeschlossen werden kann, dass durch die Ausgründung Geschäft des Inkubatorunternehmens <u>kannibalisiert</u> wird.
Teamqualität	ist <i>hoch</i> , wenn das verfügbare Team ein hohes Maß an <u>technischen</u> und <u>kaufmännischen</u> Kompetenzen besitzt.
Produktüberlegenheit	ist <i>hoch</i> , wenn das Produkt einen <u>hohen Differenzierungsgrad</u> und <u>Kundenwert</u> aufweist.
Zielmarkt	<u>Entstehungsphase</u> : Markt ganz neu, Nachfrage noch gering, hohe Unsicherheit <u>Wachstumsphase</u> : Nachfrage wächst sehr schnell, Wettbewerbsumfeld dynamisch, jährliche Wachstumsrate > 20% <u>Reifephase</u> : Markt etabliert, Nachfrage stabil, Wettbewerbsumfeld stabil, jährliche Wachstumsrate < 20%
Benefit relativ zu Aufwand	ist <i>hoch</i> , wenn der <u>erwartete finanzielle Benefit</u> im Vergleich zum organisatorischen/juristischen/finanziellen Abwicklungsaufwand der Ausgründung <u>hoch</u> ist.

[†] Anmerkung des Autors: Aus Platzgründen ist im Folgenden exemplarisch nur eine Runde des Entscheidungsexperiments abgedruckt. Die Definition der übrigen Runden lässt sich aus dem experimentellen Design wie in Abschnitt 6.3.2 dargestellt rekonstruieren.

Abschließende Fragen[†]

Q.1: In welchem Unternehmen waren Sie tätig als Sie mit einer Ausgründungsprüfung in Berührung kamen? (optional)

***Q.2:** In welcher Unternehmenseinheit waren Sie damals beschäftigt?

- Strategieabteilung
- F&E-Fachabteilung
- Inkubatoreinheit
- Technologietransferabteilung
- Corporate Venture Capital-Einheit
- Sonstiges (bitte angeben): _____

***Q.3:** Bitte geben Sie Ihren höchsten Schul- bzw. Berufsabschluss an.

- Haupt- oder Realschule
- Abitur
- Ausbildung
- Berufsakademie
- Fachhochschule
- Universität
- Promotion
- Habilitation

***Q.4:** Falls Sie einen Abschluss an einer Hochschule erworben haben, geben Sie bitte den Fachbereich an, dem dieser Abschluss primär zuzuordnen ist. (Mehrfachantworten sind möglich)

- Wirtschaftswissenschaften
- Ingenieurwissenschaften
- Naturwissenschaften
- Geisteswissenschaften
- Rechtswissenschaften
- Sonstiges (bitte angeben): _____

***Q.5:** In welchen Unternehmen konnten Sie bereits Berufserfahrung sammeln bevor Sie mit einer Ausgründungsprüfung in Berührung kamen? (Mehrfachantworten sind möglich)

- Großunternehmen
- Kleine und mittlere Unternehmen
- Start-ups und Neugründungen

[†] Anmerkung des Autors: Die mit einem * markierte Fragen waren Pflichtfragen im Online-Fragebogen.

***Q.6:** Bitte geben Sie Ihr Geschlecht an.

- Männlich
 Weiblich

Q.7: Bitte geben Sie Ihr Geburtsjahr an.

***Q.8:** Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgenden Aussagen zustimmen.

	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	teils teils	stimme eher zu	stimme voll zu
Die Durchführung von Ausgründungen zur externen Technologieverwertung nimmt heute eine bedeutende Rolle ein.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Bedeutung von Ausgründungen zur externen Technologieverwertung wird in Zukunft zunehmen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mein Unternehmen geht bei der Prüfung und Durchführung von Ausgründungen systematischer und effektiver vor als Wettbewerber .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Q.9: Wenn Sie Interesse an den Ergebnissen dieses Forschungsprojekts haben und einen Ergebnisreport erhalten möchten, geben Sie bitte hier Ihre E-Mail-Adresse an:

E. Fragebogen des Entscheidungsexperiments (Bildschirmansicht)



16%

Weiter

Bei welchem dieser beiden Projekte würden Sie eine Ausgründung eher unterstützen? Bitte setzen Sie voraus, dass sich die Projekte, abgesehen von den gezeigten Faktoren, nicht voneinander unterscheiden.

	Projekt 1	Projekt 2
Kannibalisierungsgefahr	gering	hoch
Teamqualität	hoch	gering
Produktüberlegenheit	gering	hoch
Zielmarkt	Reifephase	Entstehungsphase
Benefit relativ zu Aufwand	hoch	gering

○

○

Erklärung der Projekteigenschaften:	
Kannibalisierungsgefahr	ist <i>hoch</i> , wenn nicht ausgeschlossen werden kann, dass durch die Ausgründung <u>Geschäft</u> des Inkubatorunternehmens <u>kannibalisiert</u> wird.
Teamqualität	ist <i>hoch</i> , wenn das verfügbare Team ein hohes Maß an <u>technischen</u> und <u>kaufmännischen</u> Kompetenzen besitzt.
Produktüberlegenheit	ist <i>hoch</i> , wenn das Produkt einen <u>hohen Differenzierungsgrad</u> und <u>Kundenwert</u> aufweist.
Zielmarkt	<u>Entstehungsphase</u> : Markt ganz neu, Nachfrage noch gering, hohe Unsicherheit <u>Wachstumsphase</u> : Nachfrage wächst sehr schnell, Wettbewerbsumfeld dynamisch, jährliche Wachstumsrate > 20% <u>Reifephase</u> : Markt etabliert, Nachfrage stabil, Wettbewerbsumfeld stabil, jährliche Wachstumsrate < 20%
Benefit relativ zu Aufwand	ist <i>hoch</i> , wenn der <u>erwartete finanzielle Benefit</u> im Vergleich zum organisatorischen/juristischen/finanziellen Abwicklungsaufwand der Ausgründung <u>hoch</u> ist.

F. Fragebogen der *ex post*-Studie (Transkript)



CDTM

Center for Digital Technology and Management
a joint institution of education, research and entrepreneurship of
Ludwig-Maximilians-Universität and Technische Universität München



Technische Universität München

Ausgründungen aus etablierten Unternehmen

Danke, dass Sie an dieser Studie teilnehmen, die Teil meiner Dissertation ist. Ziel der Studie ist eine quantitative Analyse des Verhaltens etablierter Unternehmen bei der Ausgründung von technologiebasierten Innovationsprojekten.

Bitte füllen Sie für jedes Ihnen bekannte Projekt, das eine Ausgründungsprüfung durchlaufen hat, diesen Fragebogen erneut aus. Nachdem Sie ein Projekt gewählt haben, geben Sie auf der nächsten Fragebogenseite an, ob dieses Projekt letztendlich (i) ausgegründet, (ii) unternehmensintern weitergeführt oder (iii) abgebrochen/eingestellt/andersartig verwertet wurde.

Der Fragebogen umfasst je nach Projekt **zwischen 24 und 36 kurze Fragen**. Die benötigte Zeit zur Beantwortung **beträgt 10 bis 15 Minuten pro Projekt**.

Zu den verwendeten Begrifflichkeiten: Mit **Inkubatorunternehmen** ist das Mutterunternehmen gemeint, in dem ein Projekt seinen Ursprung hat.

Bitte beantworten Sie alle Fragen so vollständig und genau wie möglich. Pflichtfragen sind mit einem Sternchen (*) markiert. Sollten die geforderten Angaben nicht verfügbar sein, bitte ich Sie um eine fundierte Einschätzung. Die Auswertung erfolgt ausschließlich unter wissenschaftlichen Gesichtspunkten in einer aggregierten Form, so dass aus den Ergebnissen keine Rückschlüsse auf einzelne Personen oder Unternehmen möglich sind.

Sollten Sie auf Unklarheiten in der Formulierung der Fragen stoßen oder sonstige Kommentare haben, zögern Sie bitte nicht, mich zu kontaktieren:

Tel.: oder
Mobil:
Fax:
kirchmair@.....

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!

Dipl.-Inf. Bernhard Kirchmair, MBR

*Wissenschaftlicher Mitarbeiter und Doktorand
Institut für Innovationsforschung, Technologiemanagement und Entrepreneurship (LMU München)
Center for Digital Technology and Management (LMU München, TU München)*

Allgemeine Angaben

***Q.1:** Das Projekt, das Sie im Folgenden bewerten, wurde nach der Ausgründungsprüfung...

- ... ausgegründet.
- ... unternehmensintern weitergeführt.
- ... nicht weiterentwickelt (abgebrochen/eingestellt/andersartig verwertet).

Q.2: Bitte geben Sie den Namen des Inkubatorunternehmens an. (optional)

→ wenn Q.1 nicht „ausgegründet“, dann Q.3-1 sonst Q.3-2

Q.3-1: Um welches Projekt handelte es sich? (optional; Angabe eines beliebigen Pseudonyms möglich)

Q.3-2: Bitte geben Sie den Namen der Ausgründung an. (optional)

***Q.4:** In welchem Jahr wurde die Prüfung einer Ausgründung gestartet?

***Q.5:** Welchem Technologiefeld konnten die Aktivitäten des Projekts zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung am ehesten zugeordnet werden?

- Biotechnologie
- Chemie
- Elektrotechnik
- IT-Hardware
- IT-Internet
- IT-Software
- Maschinenbau
- Pharma und Medizin
- Telekommunikation
- Sonstiges (bitte angeben): _____

A. Beziehung zwischen Inkubatorunternehmen und Projekt

Bitte versetzen Sie sich zurück in die Phase der Ausgründungsprüfung. Nehmen Sie für die Beantwortung der folgenden Fragen die Sichtweise des Inkubatorunternehmens zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung ein. Beantworten Sie die Fragen ausschließlich auf Basis der Informationen, die in der damaligen Prüfungsphase verfügbar waren.

***A.1:** In welchem Umfang waren die für eine interne Weiterführung des Projekts notwendigen Ressourcen und Fähigkeiten im Inkubatorunternehmen verfügbar (zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung)?

Verfügbarkeit von notwendigen Ressourcen im Inkubatorunternehmen für...	sehr gering	gering	mittel	hoch	sehr hoch
... die Weiterentwicklung der Kerntechnologie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die Produktentwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die Produktion des Produkts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... den Vertrieb über <i>bestehende Vertriebskanäle</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... Bewerbung und Promotion des Produkts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die weitere Marktforschung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... einen angemessenen Kundenservice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***A.2:** Bitte geben Sie an, in wie weit die folgenden Aussagen zutreffen.

Das Projekt...	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
... passte in die Strategie eines Geschäftsbereichs.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... konnte zur Erreichung der strategischen Ziele eines Geschäftsbereichs beitragen .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... konnte eine bestehende Technologie- oder Produktlinie sinnvoll erweitern .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***A.3:** Bitte geben Sie an, inwieweit die folgenden Aussagen zutreffen.

Zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung bestand die Gefahr, dass <u>durch eine Kommerzialisierung des Projekts...</u>	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
... bestehendes oder zukünftiges Geschäft des Inkubatorunternehmens kannibalisiert wird.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die Lebensdauer (Produktlebenszyklus) eines bestehenden oder geplanten Produktes verkürzt wird.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B. Eigenschaften des Projekts

Die folgenden Fragen beziehen sich auf die Eigenschaften des Projekts. Nehmen Sie bei der Beantwortung wieder die Sichtweise des Inkubatorunternehmens zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung ein.

*B.1: Wie beurteilen Sie das Kernprodukt des Projekts zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung?

Das Kernprodukt des Projekts...	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
... bietet Kunden einen gänzlich neuen Nutzen .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... wird von Kunden als einzigartig empfunden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... bietet signifikante Neuerungen zu Funktionen existierender Produkte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... differenziert sich deutlich von anderen Produkten am Markt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... bietet wertvolle Lösungen , die existierende Produkte nicht bieten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

*B.2: Wie beurteilen Sie die Reife des Kernprodukts zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung? (Wählen Sie die am ehesten zutreffende Beschreibung)

- Konzeptstadium:** Das Produkt befand sich in der Konzeptionsphase. Ein funktionierender Prototyp war noch nicht vorhanden.
- Prototyp:** Für das Produkt lag ein funktionierender Prototyp vor, der die Machbarkeit demonstrierte.
- Produkt am Markt:** Eine erste Produktversion war entwickelt und wurde an einen oder mehrere Abnehmer ausgeliefert.
- Sonstiges (bitte angeben): _____

*B.3: Bitte geben Sie an, in wie weit die folgenden Aussagen zum Projekt zutreffen.

Für das Inkubatorunternehmen war(en)...	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
... die Technologie des Projekts völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die Produktentwicklung völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der Produktionsprozess völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die erforderlichen Vertriebskanäle völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der zu bedienende Kundenkreis völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... die vom Projekt angesprochenen Kundenbedürfnisse völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
... der Zielmarkt des Projekts völlig neu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***B.4: Wie beurteilen Sie die Reife des primären Zielmarkts des Projekts zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung?**

Der Markt befand sich in der ...

...Entstehungsphase	...Wachstumsphase	...Reifephase
Markt ganz neu, Nachfrage noch gering, hohe Unsicherheit	Nachfrage wächst sehr schnell, Wettbewerbsumfeld dynamisch, jährliche Wachstumsrate > 20%	Markt etabliert, Nachfrage stabil, Wettbewerbs- umfeld stabil, jährliche Wachstums- rate < 20%
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***B.5: Welche zukünftige Beziehungen zwischen Inkubatorunternehmen und einer möglichen Ausgründung waren zum Zeitpunkt der Ausgründungsprüfung am wahrscheinlichsten?** (Mehrfachantworten sind möglich)

- Direkte Wettbewerber**
 Inkubatorunternehmen wird Abnehmer von Produkten der Ausgründung
 Inkubatorunternehmen wird Zulieferer für die Ausgründung
 Keine Beziehung
 Sonstiges (bitte angeben): _____

***B.6: Bitte vervollständigen Sie folgende Aussage.**

Ein Gründerteam mit den für eine Ausgründung erforderlichen Kompetenzen war zu Beginn der Ausgründungsprüfung...

- ... **vollständig** vorhanden.
 ... noch **nicht vollständig** vorhanden.
 ... noch **gar nicht** vorhanden.

***B.7: In welchem Umfang besaßen die für eine Ausgründung verfügbaren Personen folgende Kompetenzen?** (wenn keine Personen verfügbar waren, geben Sie überall „sehr gering“ an)

	sehr gering	gering	mittel	hoch	sehr hoch
Management- und Führungskompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relevante Marketingkompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relevante Branchenkompetenz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kompetenz im Bereich Finanzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kompetenz in der Entwicklung der Kerntechnologie des Projekts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kompetenz in der Produktentwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kompetenz in relevanten Produktionsprozessen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C.3: Falls ein konkretes Interesse externer Parteien zur (Mit-)Finanzierung einer Ausgründung bestand, geben Sie bitte deren Art an. (Mehrfachantworten sind möglich)

- Venture Capital-Gesellschaft
- Business Angel
- Öffentliche Beteiligungsgesellschaft
- Potentieller oder bestehender Kunde
- Entwicklungspartner
- Wettbewerber
- Sonstiges (bitte angeben): _____

***C.4:** Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen zum Prozess der Ausgründungsprüfung.

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
Es lagen klar definierte Kriterien für die Prüfung vor.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Die Prüfung erfolgte anhand eines Meilensteinplans mit klaren Zielvorgaben .	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Der Prozess war schriftlich formalisiert (Prozessbeschreibung, Formulare, Regelungen, u.a.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***C.5:** Wie lange hat der Prozess der Ausgründungsprüfung gedauert? (von der Initiierung der Prüfung bis zur Entscheidung)

- < 4 Monate
- 4 bis 6 Monate
- 7 bis 12 Monate
- 13 bis 24 Monate
- > 24 Monate

***C.6:** Welche Ziele hat das Inkubatorunternehmen mit der Prüfung einer Ausgründungsunterstützung für dieses Projekt verfolgt?

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
Fokussierung auf das Kerngeschäft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technologieverwertung / Rendite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zukünftige technologische oder marktbezogene Lerneffekte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aufbau eines späteren Akquisitionsobjekts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reduzierung des Entwicklungsrisikos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Steigerung der Kommerzialisierungsgeschwindigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Imagevorteile und Steigerung der Unternehmensattraktivität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motivierung von Mitarbeitern zum unternehmerischen Denken und Handeln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges (bitte angeben): _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

→ wenn Q.1 „nicht weiterentwickelt“, dann weiter mit Frageblock F

→ wenn Q.1 „unternehmensintern weitergeführt“, dann weiter mit Frage E.1-2

D. Ausgründungsgestaltung

Die folgenden Fragen beziehen sich auf die Gestaltung und Durchführung der Ausgründung.

D.1: Welchen Anteil am Eigenkapital der Ausgründung hielt das Inkubatorunternehmen zum Gründungszeitpunkt? (Geben Sie „0“ an, wenn keine Beteiligung vorhanden war)

Der Anteil des Inkubatorunternehmens am Eigenkapital der Ausgründung betrug _____ %.

***D.2: Wie hat sich der Eigenkapitalanteil des Inkubatorunternehmens an der Ausgründung im Laufe der Zeit entwickelt?**

Der Eigenkapitalanteil...

- ... hat **abgenommen**.
 ... hat **zugenommen**.
 ... ist **gleich geblieben**.
 Keine Angabe.
 Das Inkubatorunternehmen hat **nie einen Eigenkapitalanteil gehalten**.

D.3: Welchen Anteil am Eigenkapital der Ausgründung hielten externe Kapitalgeber zum Gründungszeitpunkt? (Geben Sie „0“ an, wenn keine Beteiligung vorhanden war)

Der Anteil externer Kapitalgeber am Eigenkapital der Ausgründung betrug _____ %.

***D.4: Bitte geben Sie an, in welchem Umfang das Inkubatorunternehmen der Ausgründung Ressourcen in Form eines Transfers zur Verfügung gestellt hat.**

	keine	gering	mittel	hoch	sehr hoch
Finanzielle Ressourcen (z.B. Risikokapital, Zahlungsstundungen, zinslose Darlehen, u.a.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Physische Ressourcen (z.B. Maschinen, Geräte, u.a.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lizenzen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Geschäftskontakte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sonstiges (bitte angeben):	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

***D.5:** **Wie wurde das Inkubatorunternehmen für die zur Verfügung gestellten Ressourcen primär kompensiert?** (Falls keine Ressourcen übernommen wurden, wählen Sie „keine Kompensation“)

- Einrichtung eines **Kaufpreises**
 Eigenkapitalbeteiligung des Inkubatorunternehmens
 Kostenlose Rücklizenz an Inkubatorunternehmen
 Es fand **keine Kompensation** statt.
 Sonstiges (bitte angeben): _____

***D.6:** **Das Inkubatorunternehmen hat die Ausgründung in folgenden Aktivitäten unterstützt bzw. beraten.**

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
Entwicklung der Geschäftsidee	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entwicklung der Produktstrategie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entwicklung der Vertriebsstrategie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktionsaufbau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

E. Erfolg

Die folgenden Fragen beziehen sich auf den Erfolg der Ausgründung bzw. der Weiterführung des Projekts.

→ Fragen für Entscheidungsfall „ausgegründet“

***E.1-1:** **Wie hat sich die Kooperation zwischen Inkubatorunternehmen und der Ausgründung seit dem Ausgründungszeitpunkt in folgenden Wertschöpfungsbereichen entwickelt?**

	Eher abge- nommen	Gleich geblieben	Eher zugenommen	Nie kooperiert	Keine Angabe
Forschung und Entwicklung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beschaffung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produktion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vertrieb	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Marketing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

E.2-1: Wie hoch schätzen Sie die Technologieführerschaft der Ausgründung ein? (Im Vergleich zu anderen Unternehmen der gleichen Branche oder des gleichen Technologiefelds)

Gemessen am Wert der Technologie gehört(e) die Ausgründung zu den ...

- ... **führenden 10%** aller Unternehmen in dieser Branche.
- ... **führenden 25%**, aber nicht zu den führenden 10% der Unternehmen in dieser Branche.
- ... **führenden 50%**, aber nicht zu den führenden 25% der Unternehmen in dieser Branche.
- ... **führenden 75%**, aber nicht zu den führenden 50% der Unternehmen in dieser Branche.
- Die Ausgründung gehört(e) **nicht zu den führenden 75%** der Unternehmen in dieser Branche.

E.3-1: Bitte geben Sie die (ungefähre) Mitarbeiterzahl der Ausgründung (inklusive Gründerteam) zu den beiden folgenden Zeitpunkten an. (Falls die Ausgründung ihre Geschäftstätigkeit inzwischen aufgegeben hat, geben Sie bitte unter "Heute:" die Anzahl der Mitarbeiter bei Auflösung der Gesellschaft an)

Zum Ausgründungszeitpunkt: _____

Heute: _____

E.4-1: Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgender Aussage zustimmen.

Das Inkubatorunternehmen hat wirtschaftlich davon profitiert, dass das Projekt ausgegründet wurde.

- Trifft gar nicht zu
- Trifft eher nicht zu
- Teils teils
- Trifft eher zu
- Trifft voll zu

→ Fragen für Entscheidungsfall „unternehmensintern weitergeführt“

E.1-2: Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgender Aussage zustimmen.

Die interne Weiterentwicklung des Projekts war im Vergleich zu anderen Projekten ein Erfolg.

- Trifft gar nicht zu
- Trifft eher nicht zu
- Teils teils
- Trifft eher zu
- Trifft voll zu

E.2-2: Welches Erfolgsmaß haben Sie Ihrer letzten Antwort (Frage E.2) zugrunde gelegt?

- Erreichung wichtiger Entwicklungsmeilensteine
- Markteinführungsgeschwindigkeit
- Marktanteil
- Return on Investment (ROI)
- Sonstiges (bitte angeben): _____

E.3-2: Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgender Aussage zustimmen.

Das Inkubatorunternehmen hat wirtschaftlich davon profitiert, dass das Projekt intern weitergeführt wurde.

- Trifft gar nicht zu
- Trifft eher nicht zu
- Teils teils
- Trifft eher zu
- Trifft voll zu

F. Abschließende Fragen

Es folgen einige abschließende Fragen zum Inkubatorunternehmen und dem Projekt.

→ Fragen für Entscheidungsfall „ausgegründet“***F.1-1: Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgenden Aussagen zustimmen.**

	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	teils teils	stimme eher zu	stimme voll zu
Das Projekt hätte sich besser entwickelt, wenn es im Inkubatorunternehmen verblieben wäre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Als Ausgründung hatte das Unternehmen beim Markteintritt Wettbewerbsvorteile gegenüber Neugründungen in der gleichen Branche.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eine engere Kooperation würde für mein Unternehmen zu Vorteilen führen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ich würde diese Ausgründung heute wiederholen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

→ Fragen für Entscheidungsfall „unternehmensintern weitergeführt“

*F.1-2: Bitte geben Sie an, inwieweit Sie folgenden Aussagen zustimmen.

	stimme gar nicht zu	stimme eher nicht zu	teils teils	stimme eher zu	stimme voll zu
Das Projekt hätte sich besser entwickelt, wenn es ausgegründet worden wäre.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Das Projekt wurde intern ein großer Erfolg.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

F.2-2: Bitte nennen Sie die Hauptgründe, die Ihrer Meinung nach dazu führten, dass die Ausgründung nicht unterstützt wurde.

→ Fragen für Entscheidungsfall „nicht weiterentwickelt“

*F.1-3: Was ist mit dem Projekt nach der Ausgründungsprüfung geschehen?

- Keine Verwertung
- Verkauf der Technologie an Dritte
- Lizenzierung der Technologie an Externe
- Verwertung wird noch geprüft
- Sonstiges (bitte angeben): _____

F.2-3: Bitte nennen Sie die Hauptgründe, die Ihrer Meinung nach dazu führten, dass die Ausgründung nicht unterstützt wurde.

Falls Sie Interesse an den Ergebnissen dieses Forschungsprojekts haben und einen Ergebnisreport erhalten möchten, geben Sie bitte hier Ihre E-Mail-Adresse an:

E-Mail: _____

G. Fragebogen der *ex post*-Studie (Bildschirmansicht)

63%

C. Ausgründungsprüfung

C.2*: Wie sicher war aus damaliger Sicht der zu erwartende finanzielle Ertrag durch eine Ausgründung?

absolut unsicher -2 -1 0 1 2 absolut sicher

○ ○ ○ ○ ○

C.3: Falls ein konkretes Interesse externer Parteien zur (Mit-)Finanzierung einer Ausgründung bestand, geben Sie bitte deren Art an.

- Venture Capital Gesellschaft
- Business Angel
- Öffentliche Beteiligungsgesellschaft
- Potentieller oder bestehender Kunde
- Entwicklungspartner
- Wettbewerber
- Sonstiges:

C.4*: Bitte bewerten Sie die folgenden Aussagen zum Prozess der Ausgründungsprüfung.

	trifft gar nicht zu	trifft eher nicht zu	teils teils	trifft eher zu	trifft voll zu
Es lagen klar definierte Kriterien für die Prüfung vor.	○	○	○	○	○
Die Prüfung erfolgte anhand eines Meilensteinplans mit klaren Zielvorgaben .	○	○	○	○	○
Der Prozess war schriftlich formalisiert (Prozessbeschreibung, Formulare, Regelungen, u.a.)	○	○	○	○	○

Zurück

Weiter

H. Tabellarische Übersicht der Unternehmen in den Stichproben

Inkubatorunternehmen (befragte Entscheidungseinheiten)	Land	Entscheidungs- experiment	<i>ex post</i> -Studie
Axaron Bioscience AG (Sygnis Pharma AG)	Deutschland	+	+
Bayer Innovation GmbH	Deutschland	+	+
bbv Software AG	Schweiz	+	+
Berna Biotech AG	Schweiz		+
Bertelsmann AG	Deutschland	+	
Ciba AG	Schweiz	+	+
Daimler AG	Deutschland	+	+
DaimlerChrysler Aerospace AG (EADS)	Deutschland	+	+
debis AG (T-Systems)	Deutschland	+	+
Evonik Degussa GmbH	Deutschland	+	+
F. Hoffmann-La Roche AG	Schweiz	+	+
Deutsche Telekom AG, T-Labs	Deutschland	+	+
Disetronic Medical Systems AG	Schweiz		+
Giesecke & Devrient GmbH	Deutschland	+	+
Henkel AG & Co. KGaA	Deutschland	+	
IBM Deutschland GmbH	Deutschland		+
Infineon Technologies AG	Deutschland	+	+
Intel GmbH	Deutschland	+	
Kohlhammer Intermedia GmbH	Deutschland		+
Krones AG	Deutschland	+	+
Lufthansa AG	Deutschland	+	+
Mayr-Melnhof-Karton AG	Österreich	+	+
Merck KGaA	Deutschland	+	+
Nokia Siemens Networks GmbH	Deutschland	+	+
Novartis AG	Schweiz	+	+
Robert Bosch GmbH	Deutschland	+	+
Schaeffler KG	Deutschland	+	+
Schott AG	Deutschland	+	+
Siemens AG, SMAC	Deutschland	+	+
Siemens AG, STA	Deutschland	+	+
Siemens AG, SVC	Deutschland	+	+
Siemens AG, TTB	Deutschland		+
Süddeutscher Verlag GmbH	Deutschland		+
Sulzer AG, Innotec	Schweiz	+	+
Swisscom AG	Schweiz	+	+
Vodafone D2 GmbH	Deutschland	+	+
Vodafone Group Services GmbH, R&D	Deutschland	+	+
Volkswagen AutoVision GmbH	Deutschland	+	
Σ Deutschland	29	25	25
Σ Österreich	1	1	1
Σ Schweiz	8	6	8
Σ	38	32	34

I. Korrelationen der unabhängigen Variablen (*ex post*-Studie)

Unabhängige Variablen	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
(1) Ressourcenverfügbarkeit (techn.)	1,00																
(2) Ressourcenverfügbarkeit (kaufm.)	0,36	1,00															
(3) Strategiekompatibilität	0,21	0,48	1,00														
(4) Kannbalistierungsgefahr	-0,04	0,13	0,32	1,00													
(5) Teamverfügbarkeit (techn.)	0,08	-0,23	-0,13	-0,04	1,00												
(6) Teamverfügbarkeit (kaufm.)	-0,18	0,04	0,04	0,14	0,29	1,00											
(7) Produktüberlegenheit	0,07	-0,23	0,00	-0,17	0,10	0,06	1,00										
(8) Entstehungsmarkt [0/1]	-0,11	0,18	-0,07	-0,09	-0,06	0,09	0,19	1,00									
(9) Wachstumsmarkt [0/1]	0,06	-0,18	0,03	0,22	0,18	0,09	0,02	-0,69	1,00								
(10) Etablierter Markt [0/1]	0,08	-0,04	0,07	-0,13	-0,12	-0,23	-0,29	-0,57	-0,20	1,00							
(11) Verhältnis Benefit / Aufwand [0/1]	0,10	0,04	0,14	0,23	0,05	0,23	0,01	-0,04	0,13	-0,09	1,00						
(12) Technologiefeld Bio/Pharma [0/1]	-0,16	-0,18	-0,06	0,09	0,06	0,21	-0,24	-0,17	-0,06	0,31	0,21	1,00					
(13) Technologiefeld IT [0/1]	0,13	-0,06	-0,08	0,03	0,05	-0,16	0,11	0,06	0,14	-0,24	0,00	-0,49	1,00				
(14) Technologiefeld Engineering [0/1]	-0,01	0,22	0,14	-0,11	-0,11	0,00	0,08	0,09	-0,10	0,00	-0,18	-0,33	-0,66	1,00			
(15) Interesse externer Parteien [0/1]	-0,12	-0,06	0,19	0,20	0,09	0,21	0,13	-0,04	0,23	-0,20	0,28	0,07	0,06	-0,13	1,00		
(16) Gründungsklima	0,13	0,13	-0,02	-0,10	-0,17	-0,08	0,11	0,15	-0,14	-0,04	0,12	-0,20	0,00	0,17	-0,11	1,00	
(17) Info.quelle Projektmanager [0/1]	-0,18	-0,24	-0,05	-0,09	0,15	0,28	0,22	0,17	-0,08	-0,13	-0,09	-0,01	0,15	-0,15	0,07	-0,16	1,00

N = 72; Die Tabelle weist aus: Phi-Koeffizient für Korrelationen zwischen zwei dichotomen Variablen; Pearson's Produkt-Moment-Korrelationskoeffizient für Korrelationen zwischen zwei (quasi-)intervallskalierten Variablen; Punkt-biserialer Koeffizient für Korrelationen zwischen einer dichotomen und einer quasi-intervallskalierten Variable.

J. Korrelationsdiagnose (*Variance Inflation Factor*)

Variable	VIF	Toleranz
Ressourcenverfügbarkeit (techn.)	1,52	0,66
Ressourcenverfügbarkeit (kaufm.)	2,23	0,45
Strategiekompatibilität	1,69	0,59
Kannibalisierungsfahr	1,35	0,74
Teamverfügbarkeit (techn.)	1,31	0,76
Teamverfügbarkeit (kaufm.)	1,59	0,63
Produktüberlegenheit	1,47	0,68
Entstehungsmarkt	1,88	0,53
Etablierter Markt	2,16	0,46
Verhältnis Benefit / Aufwand	1,34	0,75
Technologiefeld Bio/Pharma	1,88	0,53
Technologiefeld IT	1,57	0,64
Interesse externer Parteien	1,29	0,77
Gründungsklima	1,22	0,82
Informationsquelle Projektmanager	1,38	0,73
Ø VIF	1,59	