

Indre Maurer

Soziales Kapital als Erfolgsfaktor
junger Unternehmen

Studien zur Sozialwissenschaft

Soziales Kapital als Erfolgsfaktor junger Unternehmen

*Eine Analyse der Gestaltung und Entwicklungsdynamik
der Netzwerke von Biotechnologie Start-Ups*

*Dissertation zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften*

*Eingereicht an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der
Universität Augsburg*

*vorgelegt von
Dipl.-Kff., Dipl.-oec. Indre Maurer
Augsburg, im November 2001*

Indre Maurer

Soziales Kapital als Erfolgsfaktor junger Unternehmen

*Eine Analyse der Gestaltung
und Entwicklungsdynamik
der Netzwerke
von Biotechnologie Start-Ups*

Erstgutachter: Prof. Dr. Mark Ebers

Zweitgutachter: Prof. Dr. Oswald Neuberger

Vorsitzender der mündlichen Prüfung: Prof. Dr. Peter Welzel

Tag der mündlichen Prüfung: 8. Januar 2002

Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH

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

1. Auflage Mai 2003

Alle Rechte vorbehalten

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2003
Ursprünglich erschienen bei Westdeutscher Verlag/GWV Fachverlage GmbH,
Wiesbaden 2003

Lektorat: Frank Engelhardt

www.westdeutscher-verlag.de



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

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

Umschlaggestaltung: Horst Dieter Bürkle, Darmstadt

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

ISBN 978-3-531-14017-9 ISBN 978-3-663-11421-5 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-663-11421-5

Geleitwort

Warum entwickeln sich manche neu gegründete Unternehmen erfolgreicher als andere? Indre Maurer untersucht diese Frage in Bezug auf die Rolle eines Faktors, dem in den letzten Jahren sowohl in der Praxis als auch in der betriebswirtschaftlichen Forschung herausragende Bedeutung zuerkannt wurde: das soziale Kapital der Unternehmensmitglieder. Soziales Kapital beschreibt dabei das Netzwerk von Beziehungen und Verbundenheiten, über welches Personen verfügen. Es stellt insofern Kapital dar, als es eingesetzt und verwertet werden kann, um eine Unternehmung zum Erfolg zu führen. Das soziale Kapital der Unternehmensmitglieder beeinflusst die Start- und Entwicklungschancen des Unternehmens, weil Unternehmensmitglieder über ihre persönlichen Beziehungen z.B. Zugang zu wichtigen Informationen gewinnen können oder auch zu notwendigen Ressourcen für den Unternehmensaufbau, z.B. zu Finanzkapital, Absatzwegen und neuem Personal.

Indre Maurer untersucht am Beispiel von Unternehmensgründungen in der deutschen Biotechnologieindustrie wie und warum mittelständische Unternehmensgründer ihr soziales Kapital gestalten und im Laufe der Zeit verändern (sollten), wenn sie die Chance erhöhen möchten, dass sich ihre Unternehmung erfolgreich entwickelt. Sie bearbeitet diese Fragestellung auf der Basis eines ausgezeichneten, differenzierten, selbst entwickelten theoretisch-konzeptuellen Bezugsrahmens sowie einer vergleichenden empirischen Längsschnittuntersuchung von sechs nach theoretisch-analytischen Gesichtspunkten ausgewählten Unternehmensgründungen in der Biotechnologieindustrie. In Paarvergleichen kontrastiert sie jeweils erfolgreichere und weniger erfolgreiche Unternehmungen. Sie zeichnet auf der Basis von Interviewdaten die Konfigurationen des sozialen Kapitals nach, welche die Unternehmen in verschiedenen Phasen ihrer Entwicklung realisiert hatten, und liefert Gründe für die jeweiligen Konfigurationen sowie deren Auswirkungen auf die erfolgreiche Unternehmensentwicklung.

Das Buch Indre Maurers bietet eine Fülle origineller und innovativer Beiträge zu der Wirkungsweise sozialen Kapitals und dessen Rolle für die Unternehmensentwicklung. Indre Maurer zeigt auf, wie soziales Kapital "funktionierte", d.h. über welche Mechanismen es welche Wirkungen entfaltet. Sie bietet hierzu nicht nur eine statische Analyse, sondern zeigt auch verschiedene sozialem Kapital inhärente Entwicklungsdynamiken auf.

Indre Maurer unterscheidet in Anlehnung an Nahapiet und Ghoshal drei Dimensionen sozialen Kapitals. Die strukturelle Dimension sozialen Kapitals bezieht sich auf Merkmale der Position eines Akteurs in einem Beziehungsnetz: Nimmt der Akteur eine zentrale oder periphere Position ein; verfügt er über

viele oder wenige Kontakte; kann er als Mittler zwischen verschiedenen anderen Personen seines Netzwerkes auftreten?, u.a.m. Die relationale Dimension umfasst die Inhalte der Beziehungen eines Akteurs zu Anderen: Vertrauen sich die Akteure; pflegen sie intensive oder nur sporadische Beziehungen; tauschen sie Informationen oder Güter und Leistungen aus? u.ä. In einer kognitiven Dimension schließlich wird betrachtet, ob und inwieweit Akteure dieselben oder konfligierende Interpretationen und Deutungen ihrer Beziehungen zugrundelegen: Gehen sie von denselben Annahmen bezüglich der Branchenentwicklung aus; sehen sie dieselben Dinge als wichtig an; empfinden sie sich als Partner oder Konkurrenten?; u.a.m. Diese empirisch bislang noch nicht untersuchten Dimensionen sozialen Kapitals bilden das konzeptuelle Grundgerüst, auf dem die Untersuchung Andre Maurers aufsetzt.

Welche Wirkungen sind nun mit verschiedenen Konstellationen und Inhalten sozialen Kapitals verbunden? Bislang sind in der einschlägigen Literatur vor allem positive Wirkungen sozialen Kapitals betont worden. Hierzu zählen beispielsweise Informationsvorteile und Lerneffekte, Machteffekte und Koordinationsvorteile. Andre Maurer zeigt nun theoretisch und empirisch gestützt auf, dass soziales Kapital gleichzeitig auch nachteilige Effekte für dessen Träger haben kann. Nachteilige Effekte können z.B. durch die relationale Eingeschlossenheit der Akteure in ihrem Beziehungsnetzwerk entstehen. Die bestehenden Beziehungen beschränken die Möglichkeiten eines Akteurs, neue Kontakte aufzubauen, weil die etablierten Kontakte beanspruchen, gepflegt zu werden, und daher zeitliche Kapazität beanspruchen, die für den Aufbau neuer Beziehungen dann nicht zur Verfügung steht. Eine zweite nachteilige Wirkung kann durch die kognitive Eingeschlossenheit eines Akteurs in innerhalb des Netzwerkes bestehende Denkmuster entstehen. Dies meint, dass Personen durch ihre bestehenden Beziehungen in bestimmter Weise sozialisiert werden, und daher in ihren Denkmustern und Alltagstheorien im Laufe der Zeit eine grundsätzliche Übereinstimmung mit den Sichtweisen ihrer Partner aufbauen. Dies beschränkt ihre Möglichkeiten, Zugang zu neuen Sichtweisen zu gewinnen. Schließlich weist Andre Maurer als letzte Veränderungsbarriere auf die Pfadabhängigkeit der Entwicklung von Netzwerkbeziehungen hin. Dies bedeutet, dass die bestehenden Beziehungen eines Akteurs seine künftigen Beziehungen stark beeinflussen, d.h. zu wem dieser Akteur in Zukunft Beziehungen aufbauen kann.

Unternehmensgründungen sind daher, wie Andre Maurer aufzeigt, einem besonderen Dilemma ausgesetzt: Einerseits können sie nur über enge, intensive und vertrauensvolle Beziehungen die für ihre erfolgreiche Entwicklung notwendigen Informationen und Ressourcen erlangen und effizient nutzen. Andererseits behindern die engen, intensiven Kontakte dann später, dass sich das Unternehmen geänderten Anforderungen anpassen und andersartige Ressourcenbedarfe befriedigen kann.

Andre Maurer bleibt jedoch nicht bei dieser Diagnose stehen, sondern zeigt auf der Basis der von ihr durchgeführten Fallstudien überdies auf, wie Unternehmen diese Barrieren erfolgreich überwinden können. Sie legt dar, dass, wie und warum die erfolgreichen Unternehmungen durch spezialisierte, arbeitsteilig organisierte Bearbeitung von externen Beziehungen, die Delegation von Ver-

antwortung für die Pflege von Beziehungen an Mitarbeiter/innen und durch intensive interne Kommunikation und Organisation von Lernprozessen Beharrungskräfte überwinden konnten. Auch bestimmte Gestaltungsformen der externen Beziehungen tragen in den untersuchten Fällen dazu bei, dass Unternehmen ihr soziales Kapital erfolgreich fortentwickeln und den Erfordernissen veränderten Ressourcenbedarfs anpassen können. Hierzu gehören gestreute Lernnetze, die Zugang zu vielen unterschiedlichen Quellen von Informationen ermöglichen. Außerdem ermöglicht ein Beziehungsnetzwerk mit strukturellen Löchern die Überwindung von Anpassungsbarrieren.

Indre Maurers Analyse der Wirkungen sozialen Kapitals impliziert, dass es nicht nur statisch sondern auch dynamisch betrachtet werden sollte. D.h. es sollte berücksichtigt werden, dass sich die Beziehungen eines Unternehmers und seiner Mitarbeiter im Verlauf der Unternehmensentwicklung selbst entwickeln und anpassen müssen, damit sich die Unternehmensneugründung erfolgreich gestaltet und für die Unternehmensentwicklung notwendige Ressourcen erlangen kann. Auch diesbezüglich bietet die Arbeit Indre Maurers eine Fülle innovativer Einsichten an. So leitet sie aus der einschlägigen Literatur verschiedene prototypische Verlaufsmuster von Entwicklungspfaden ab, um dann empirisch für die von ihr untersuchten Fälle nachzuweisen, wie und warum einzelne Unternehmen eine erfolgreichere und eine weniger erfolgreiche Entwicklung genommen haben. Ihre Aussagen zu den Wirkzusammenhängen begründet sie dabei überzeugend durch einschlägige Erkenntnisse der Forschung zu sozialen und Unternehmensnetzwerken, der Gründungsforschung und anderer Zweige der Organisationsforschung.

Die hier vorgelegte Forschungsarbeit von Indre Maurer besticht durch ihre innovativen Ergebnisse, analytische Schärfe und methodisch-argumentative Sorgfalt. Die große praktische Bedeutung und Relevanz der Arbeit für die Förderung von Unternehmensneugründungen in Hochtechnologie-Branchen und für die mittelständische Wirtschaft steht außer Frage. Die Arbeit geht dabei weit über die Alltagsweisheit „Beziehungen sind wichtig“ hinaus. Denn sie zeigt auf, welche Arten von Beziehungen, zu wem und in welcher Intensität in welchen Phasen einer Unternehmensgründung und der folgenden Unternehmensentwicklung besonders erfolgsrelevant sind. Sie identifiziert darüber hinaus praktische Handlungsmöglichkeiten: wie und wann das soziale Kapital einer Unternehmung gestaltet und angepasst werden sollte, um eine erfolgreiche Entwicklung zu begünstigen. Die Arbeit gibt konkrete Hinweise, welche organisatorischen Regelungen dies unterstützen und wie Unternehmungen ihr externes Netzwerk an Beziehungen so gestalten können, dass es ihnen Nutzen stiftet. Die Arbeit genügt daher in exemplarischer Weise hohen theoretischen Ansprüchen und bietet zugleich pragmatische Hilfestellungen zur Steigerung des Erfolgs von Unternehmensneugründungen in Hochtechnologie-Industrien, insbesondere der Biotechnologie-Industrie.

Vorwort

Hohen Gründungsraten von Unternehmen und einer euphorischen Investitionsbereitschaft stehen gerade in der heutigen Zeit fast ebenso hohe Sterberaten junger Unternehmen, Fehlinvestitionen und Ernüchterung gegenüber. Die Frage, warum manche Start-ups innerhalb kurzer Zeit zu erfolgreichen Unternehmen heranwachsen, während andere stagnieren oder sogar scheitern, gewinnt daher an praktischer wie theoretischer Relevanz. Diese Arbeit beschäftigt sich mit der besonderen Bedeutung Sozialen Kapitals für erfolgreiche Unternehmensgründungen. Sie fokussiert auf die Fähigkeit junger Unternehmen, Netzwerkbeziehungen zu unterschiedlichen Partnern aufzubauen und zu gestalten, um dadurch die eigenen Ressourcenlücken im Gründungsprozess auszugleichen.

Ich möchte an dieser Stelle all denen danken, die den Entstehungsprozess dieser Arbeit begleitet und unterstützt haben.

Mein Doktorvater, Herr Prof. Dr. Mark Ebers, hat durch seine inhaltliche Offenheit sowie seine ständige Bereitschaft zu und Freude an konstruktiv-kritischen wie ideenreichen Diskussionen maßgeblich zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen. Ihm gilt mein besonderer Dank.

Mein weiterer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Oswald Neuberger für die anregenden Gespräche und wertvollen Hinweise sowie die Übernahme des Zweitgutachtens. Ebenso danke ich dem Vorsitzenden der mündlichen Prüfung, Herrn Prof. Dr. Peter Welzel, für seine Unterstützung.

Meinen Kollegen und ‚Leidensgenossen‘ Kenan Arkan, Andreas Böhringer, Ilka Bukowsky, Kai Muchow, Gerd Sessing und Sven Winterhalder danke ich herzlich für ihre freundschaftliche und fachliche Hilfe sowie ihre Hartnäckigkeit und Toleranz, wenn es darum ging, die Geheimnisse ‚links drehender oszillierender Veränderungsprozesse‘ zu ergründen. Besonders danken möchte ich Herrn Andreas Böhringer, der mich bei der Datenerhebung begleitete und dadurch die wichtige andere Sicht der Dinge im Rahmen qualitativer Forschung sicherstellte. ‚Unserer‘ Sekretärin, Frau Monika Blank, danke ich recht herzlich für ihre stets verständnisvollen und aufmunternden Worte sowie ihren ungebremsten Optimismus (‚Du schaffst das schon!‘).

Ferner gilt mein Dank Herrn Prof. Dr. Udo Staber, der in seiner Zeit als Gastprofessor an der Universität Augsburg meine Arbeit durch zahlreiche Anregungen und Kommentare bereicherte.

Diese Arbeit profitierte zu einem großen Teil von der tatkräftigen und kompetenten Unterstützung der unternehmerischen Praxis. Herrn Dr. Stefan Leibhardt von der Bayerischen Landesbank, Herrn Dr. Werner Maurer von der Bayer AG sowie Herrn Enno Spillner und Herrn Dr. Bernhard Wimmer von der Bio^M AG danke ich dafür, dass sie mir mit Rat, Tat und beeindruckender Bran-

chenexpertise zur Seite standen und den Kontakt zu den untersuchten Biotechnologie Start-ups vermitteln. Nicht zuletzt möchte ich den Interviewpartnern in den untersuchten Start-ups selbst für ihre knappe Zeit sowie die offenen und interessanten Gespräche danken.

Ein besonders herzliches Dankeschön für ihre liebevolle Unterstützung geht an meine Eltern und Gerd, denen diese Arbeit gewidmet ist.

Augsburg, im März 2003

Indre Maurer

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	5
Vorwort	8
Inhaltsverzeichnis	11
Tabellenverzeichnis	13
Abbildungsverzeichnis	14
1. Einleitung	15
1.1 Problemstellung und Formulierung der Forschungsfragen.....	15
1.2 Aufbau der Arbeit.....	18
2. Theoretische Vorüberlegungen und konzeptionelle Grundlagen der Untersuchung	21
2.1 Soziales Kapital	21
2.1.1 Begriffliche Klärung des Sozialen Kapitals von NBFs.....	22
2.1.2 Definierende Merkmale Sozialen Kapitals.....	25
2.1.3 Dimensionen Sozialen Kapitals.....	32
2.2 Die dynamische Betrachtung von Sozialem Kapital.....	43
2.2.1 Dynamische Eigenschaften Sozialen Kapitals	43
2.2.2 Entwicklungspfade als alternative Anpassungsprozesse von Organisationen.....	48
2.2.3 Entwicklungspfade als alternative Anpassungsprozesse von Sozialem Kapital	64
2.2.4 Zusammenfassende Darstellung des Veränderungsbedarfs, der Veränderungsresistenz und der Veränderung des Sozialen Kapitals von NBFs	71
3. Die empirische Untersuchung	74
3.1 Methodologische Grundlagen und Forschungsansatz.....	74
3.1.1 Die Grounded Theory als methodologische Basis der Arbeit.....	74
3.1.2 Der Forschungsansatz der vergleichenden Fallstudie	78
3.2 Forschungsdesign	81
3.2.1 Die Spezifizierung der Forschungsfrage und Entwicklung eines konzeptionellen Bezugsrahmens	82
3.2.2 Die Auswahl der zu untersuchenden Fälle	86
3.2.3 Die Datenerhebung	93
3.2.4 Die Datenanalyse	98
3.3 Die Güte des Forschungsprozesses	100
4. Die Darstellung der Fallstudien	107
4.1 Die Fallstudien Genom und Proteom	107
4.1.1 Genom und Proteom im Branchensektor der produktorientierten Genomforschung und Gentherapie	107
4.1.2 Genom und die Entwicklung seines Sozialen Kapitals.....	109
4.1.3 Proteom und die Entwicklung seines Sozialen Kapitals.....	112
4.1.4 Zusammenfassende Gegenüberstellung der Entwicklung des Sozialen Kapitals von Genom und Proteom	116
4.2 Die Fallstudien Rezeptor und Ligand.....	118

4.2.1	Rezeptor und Ligand im Branchensektor der Bioinformatik	118
4.2.2	Rezeptor und die Entwicklung seines Sozialen Kapitals	119
4.2.3	Ligand und die Entwicklung seines Sozialen Kapitals	122
4.2.4	Zusammenfassende Gegenüberstellung der Entwicklung des Sozialen Kapitals von Rezeptor und Ligand	125
4.3	Die Fallstudien Cytosin und Adenin	126
4.3.1	Cytosin und Adenin im Branchensektor der Diagnostika	127
4.3.2	Cytosin und die Entwicklung seines Sozialen Kapitals	128
4.3.3	Adenin und die Entwicklung seines Sozialen Kapitals	131
4.3.4	Zusammenfassende Gegenüberstellung der Entwicklung des Sozialen Kapitals von Cytosin und Adenin	134
5.	Die Gestaltung und Entwicklungsdynamik des Sozialen Kapitals erfolgreicher NBFs	136
5.1	Das Soziale Kapital erfolgreicher NBFs	136
5.1.1	Ursprung der NBF als geschützte wissenschaftliche Arbeitsgruppe	140
5.1.2	Unternehmerisches Warmlaufen als ausgegründete wissenschaftliche Arbeitsgruppe ..	151
5.1.3	Operative Geschäftstätigkeit als virtuell integrierte NBF	160
5.1.4	Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse und Ableitung von Hypothesen	170
5.2	Die dynamische Betrachtung des Sozialen Kapitals erfolgreicher NBFs	172
5.2.1	Die Entwicklungspfade des Sozialen Kapitals erfolgreicher NBFs	173
5.2.2	Handlungsstrategien erfolgreicher NBFs zur Überwindung der Beharrungskräfte Sozialen Kapitals	184
6.	Resümee und Ausblick	196
7.	Anhang 1: Liste der geführten Interviews	203
8.	Anhang 2: Interviewleitfaden	206
9.	Literaturverzeichnis	210

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Entwicklungspfade, hinterlegte Prozessdimensionen und Basisannahmen.....	58
Tabelle 2:	Auswahlmatrix und untersuchte Fälle.....	92
Tabelle 3:	Genom und Proteom im Branchensektor der produktorientierten Genomforschung und Genterapie	108
Tabelle 4:	Rezeptor und Ligand im Branchensektor der Bioinformatik.....	119
Tabelle 5:	Cytosin und Adenin im Branchensektor der Diagnostika.....	128
Tabelle 6:	Das Soziale Kapital erfolgreicher NBFs: Ursprung der NBF als geschützte wissenschaftliche Arbeitsgruppe	143
Tabelle 7:	Das Soziale Kapital erfolgreicher NBFs: Unternehmerischer Warmlauf als ausgegründete wissenschaftliche Arbeitsgruppe.....	153
Tabelle 8:	Das Soziale Kapital erfolgreicher NBFs: Operative Geschäftstätigkeit als virtuell integrierte NBF	162

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Die strukturelle und ressourcenorientierte Sicht Sozialen Kapitals.....	25
Abbildung 2:	„Social Capital“ und „Social Liability“	27
Abbildung 3:	Die Kontextspezifität Sozialen Kapitals	28
Abbildung 4:	Die strukturelle Dimension Sozialen Kapitals	34
Abbildung 5:	Die relationale Dimension Sozialen Kapitals.....	36
Abbildung 6:	Die kognitive Dimension Sozialen Kapitals	39
Abbildung 7:	Dimensionen Sozialen Kapitals.....	42
Abbildung 8:	Veränderungsbedarf und Veränderungsresistenz Sozialen Kapitals	47
Abbildung 9:	Transformationale Entwicklungspfade.....	59
Abbildung 10:	Linear progressive transformationale Entwicklungspfade.....	60
Abbildung 11:	Oszillierende transformationale Entwicklungspfade	60
Abbildung 12:	Verzögerte transformationale Entwicklungspfade.....	61
Abbildung 13:	Unvollendete transformationale Entwicklungspfade	61
Abbildung 14:	Abgebrochene transformationale Entwicklungspfade	62
Abbildung 15:	Beharrung	62
Abbildung 16:	Inkrementelle Entwicklungspfade	63
Abbildung 17:	Tektonische Entwicklungspfade.....	64
Abbildung 18:	Inkrementeller Entwicklungspfad bilateraler Beziehungen.....	66
Abbildung 19:	Transformationaler Entwicklungspfad multilateraler Beziehungen	68
Abbildung 20:	Inkrementeller Entwicklungspfad des Beziehungsportfolios einer fokalen Organisation	69
Abbildung 21:	Veränderungsbedarf, Veränderungsresistenz und Veränderung des Sozialen Kapitals von NBFs	72
Abbildung 22:	Der konzeptionelle Bezugsrahmen der empirischen Studie	86
Abbildung 23:	Die Güte des Forschungsprozesses	101
Abbildung 24:	Die Entwicklung des Sozialen Kapitals von Genom und Proteom.....	117
Abbildung 25:	Die Entwicklung des Sozialen Kapitals von Rezeptor und Ligand	126
Abbildung 26:	Die Entwicklung des Sozialen Kapitals von Cytosin und Adenin.....	135
Abbildung 27:	Das Soziale Kapital erfolgreicher NBFs	138
Abbildung 28:	Die Entwicklungspfade des Sozialen Kapitals erfolgreicher NBFs	173
Abbildung 29:	Handlungsstrategien zur Überwindung der Beharrungskräfte Sozialen Kapitals.....	186