

Center for Family Business



Universität St.Gallen



Der Einfluss von sozialen Beziehungen auf das Unternehmenswachstum: Ehepartner und Geschwister als Unternehmerteams

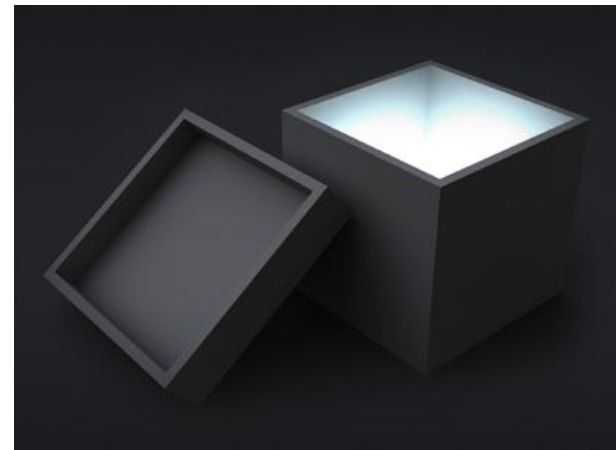
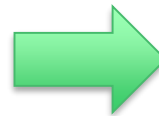
Eine Studie von Prof. Dr. Miriam Bird und Prof. Dr. Thomas Zellweger

CFB-HSG



Wichtigkeit des Forschungsgebiets

- Unternehmenswachstum **essentiell** für das Überleben von KMUs
- Edith Penrose (1959) entwickelt eine Theorie über Unternehmenswachstum: **Qualität der Beziehungen** zwischen Teammitgliedern in Unternehmensteams wichtig ist
- Mehrheit der Unternehmerteams bestehen aus **Familienmitglieder**
- Beziehungen stark von Familie geprägt: Jedoch **keine Unterschiede zwischen Familientypen**
- Familie kann Unternehmenswachstum **fördern** als auch behindern





Unternehmerteams und Familienmitglieder

Familienmitglieder häufig vorzutreffen in Unternehmerteams (aufgrund von Vertrauen, man kennt sich, etc.)

Ehepartner als Unternehmer



Geschwister als Unternehmer





Verschiedene Familienverhältnisse

“Family of orientation” (Blutsverwandtschaft: Geschwister) vs. “Family of Procreation” (soziale Beziehungen, z.B. Ehepartner) (Parsons, 1949)



Unternehmenswachstum

Wie beeinflussen verschiedene Familienverhältnisse in Unternehmerteams das Unternehmenswachstum?





Relational Capital und Unternehmenswachstum: 3 Formen - Vertrauen

Relational Capital	Mechanismen für Unternehmenswachstum
Vertrauen (Trust)	<ul style="list-style-type: none">• Definition: „Vertrauen ist der Wille, sich verletzlich zu zeigen“• Fördert Informationsaustausch und Zusammenarbeit• Reduziert Opportunismus
Ehepartner	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmen gemeinsame Einkommensquelle• Grenzen zwischen privaten und unternehmerischen Sphäre verschwimmen („kein Freeriding“)• Häufige Interaktion• Erhöht das Vertrauen und wirkt sich somit positiv auf das Unternehmenswachstum aus
Geschwister	<ul style="list-style-type: none">• Leben meist nicht zusammen• Finanzielle Ressourcen nicht gebündelt• Oft Geschwisterrivalität• Vertrauen ist im Vergleich zu Ehepartnern niedriger und somit haben Ehepartner einen Wachstumsvorteil





Relational Unternehmenswachstum: 3 Formen: Identität

Relational Capital	Mechanismen für Unternehmenswachstum
Identität (Identification)	<ul style="list-style-type: none">• Gemeinsame Ziele im Vordergrund• Verbessertes gegenseitiges Verständnis
Ehepartner	<ul style="list-style-type: none">• Oft gleiche Werte und Ziele• Oft geteilte Identität (man sucht einander aus)• Gemeinsame Erfahrungen
Geschwister	<ul style="list-style-type: none">• Geschwister nicht „core“ Familie: „siblings relationship is the structural basis for neither the formation of families nor their continuation (Davidoff, 2006, p. 18)• Identität ist im Vergleich zu Ehepartnern niedriger und somit haben Ehepartner einen Wachstumsvorteil

ISG





Relational Capital und Unternehmenswachstum: Verpflichtungen

Relational Capital	Mechanismen für Unternehmenswachstum
Verpflichtungen (obligations)	<ul style="list-style-type: none">• Gruppenmitglieder können sich aufeinander verlassen• Normen, die Verhalten regeln• Sanktionsmechanismen, wenn abweichendes Verhalten festgestellt wird
Ehepartner	<ul style="list-style-type: none">• Beziehung basiert auf Loyalität und Solidarität• Parsons nennt Ehepartner „solidary unit“• Geschlechtsspezifische Rollen – auch im Unternehmen• Privater Austausch erleichtert Sanktionen gegen Partner
Geschwister	<ul style="list-style-type: none">• Haben eigene Familie• Sanktionsmechanismen nicht so stark wie bei Ehepartnern → Verpflichtungen geringer ausgeprägt als bei Ehepartnern





- Analyse basiert auf drei longitudinalen Datenbanken: **alle** schwedischen Firmen und **allen** Individuen zwischen 2004 und 2007
- Herstellung von Verlinkungen zwischen der Firmen-Datenbank und Daten auf individueller Ebene: Unterscheidung Familien- und Nichtfamilienunternehmen
- **Statistische Methode:** General Estimation Equation Modelle



Ehepartner als Unternehmer



Ehepartner haben einen **positiven Einfluss** auf das Unternehmenswachstum
Verstärkt sich durch **Heterogenität in Team-industrie Erfahrung**

Geschwister als Unternehmer



Geschwister haben im Vergleich zu Ehepartnern einen **Wachstumsnachteil**
Jedoch schwächt sich dieser **Nachteil mit zunehmendem Firmenalter ab**



- Beziehungen im Unternehmerteam geprägt durch unterschiedliches Niveau an **Vertrauen, Verpflichtungen** und **Identität**, welches sich auf **Unternehmenswachstum** auswirkt
- Ehepartner besitzen einen **Wachstumsvorteil** gegenüber Geschwisterteams, besonders in **jüngeren** Unternehmen
- Ehepartner haben einen Vorteil gegenüber Geschwistern bei der Ausnutzung **von heterogener Industrieerfahrung**. Das impliziert, dass diese **unterschiedliche Industrieerfahrung** von Teammitgliedern besonders **gut nutzen** können
- **Zusätzliche Eigentümer** bringen **keinen Wachstumsvorteil** bei von Ehepartnern geführten Unternehmen (gemeinsame Vision geht verloren)
- Bedeutung für **Unternehmensnachfolge**
 - Geschwister sind gut einsetzbar als Unternehmerteams bei **etablierten Unternehmen** beispielsweise in Folge der Nachfolge



Miriam Bird /
Thomas Zellweger

CFB-HSG

Center for Family Business
University of St.Gallen
Dufourstrasse 40a
9000 St.Gallen
www.cfb.unisg.ch

- Telefon +41 71 224 71 00
- E-mail miriam.bird@unisg.ch
thomas.zellweger@unisg.ch



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

