

# Inhaltsverzeichnis

Inhaltsübersicht .....	IX
Inhaltsverzeichnis .....	XI
Abbildungsverzeichnis .....	XVII
Tabellenverzeichnis .....	XXI
Abkürzungsverzeichnis .....	XXIII
1 Einleitung .....	1
1.1 Ausgangssituation im Bereich Desinvestitionen .....	1
1.2 Problemstellung der Untersuchung .....	14
1.3 Zielsetzung und Abgrenzung der Untersuchung .....	18
1.4 Aufbau der Untersuchung .....	28
2 Grundlagen der Untersuchung .....	31
2.1 Wissenschaftstheoretische Grundlagen .....	31
2.1.1 Methodologische Leitideen .....	31
2.1.2 Grundlegendes Forschungsdesign .....	37
2.2 Terminologische Grundlagen .....	38
2.2.1 Begriffsverständnis „Desinvestition“ und „Desinvestitionsobjekt“ .....	38
2.2.2 Begriffsverständnis „Informationsproblem“ .....	45
2.3 Stand der Forschung .....	51
2.3.1 Forschungsbeiträge zu Informationsproblemen in Verkäufer- Käufer-Beziehungen .....	52
2.3.1.1 Studien zu Informationsproblemen auf Finanzmärkten .....	55
2.3.1.1.1 Informationsprobleme auf dem M&A-Markt .....	56
2.3.1.1.2 Informationsprobleme auf dem IPO-Markt .....	59
2.3.1.1.3 Informationsprobleme auf dem Kreditmarkt .....	65
2.3.1.2 Sonstige Studien zu Informationsproblemen in Käufer- Verkäufer-Beziehungen .....	68
2.3.1.3 Synoptische Auswertung der Studien .....	74
2.3.1.3.1 Forschungsdesign der Studien .....	74
2.3.1.3.2 Theoretische Fundierung der Studien .....	76
2.3.1.3.3 Maßnahmen zur Überwindung des Informationsproblems .....	78

2.3.1.3.4	Erfolgswirkungen der identifizierten Maßnahmen .....	80
2.3.2	Forschungsbeiträge zur Desinvestitionserfolg-Messung .....	82
2.3.2.1	Studien mit quantitativ-objektiven Erfolgskennzahlen .....	82
2.3.2.1.1	Jahresabschlussorientierte Untersuchungen .....	82
2.3.2.1.2	Kapitalmarktorientierte Untersuchungen .....	84
2.3.2.2	Studien mit quantifizierter Erfolgswahrnehmung .....	86
2.3.2.3	Bewertung der Erfolgsforschung und Implikationen .....	89
2.3.3	Auswertung des Forschungsstands im Hinblick auf die einzelnen Forschungsfragestellungen .....	90
2.4	Neue Institutionenökonomik als theoretischer Bezugsrahmen .....	93
2.4.1	Principal-Agent-Theorie .....	96
2.4.1.1	Gegenstand der Principal-Agent-Theorie .....	96
2.4.1.2	Bezugspunkte zur eigenen Untersuchung .....	101
2.4.2	Transaktionskostentheorie .....	102
2.4.2.1	Gegenstand der Transaktionskostentheorie .....	102
2.4.2.2	Bezugspunkte zur eigenen Untersuchung .....	106
2.4.3	Informationsökonomie .....	107
2.4.3.1	Gegenstand der Informationsökonomie .....	107
2.4.3.2	Bezugspunkte zur eigenen Untersuchung .....	110
3	Konzeptionalisierung und Modellentwicklung .....	111
3.1	Konzeptionalisierung und Hypothesen zu den Erfolgsfaktoren .....	113
3.1.1	Ableitung der Erfolgsfaktoren aus dem theoretischen Bezugsrahmen und aus der Analyse des Schrifttums .....	113
3.1.1.1	Ermittlung von Antezedenzvariablen .....	114
3.1.1.2	Deduktion der Erfolgsfaktoren auf Basis der Antezedenzvariablen .....	121
3.1.2	Ergebnisse der Expertengespräche zu den Erfolgsfaktoren .....	133
3.1.3	Zusammenfassung der Konzeptionalisierung und Hypothesen .....	136
3.2	Konzeptionalisierung und Hypothesen zum Desinvestitionserfolg und zu den Erfolgswirkungen .....	137
3.2.1	Theoretische Bezugspunkte des Desinvestitionserfolgs .....	138
3.2.1.1	Erfolgskonzept .....	138

3.2.1.2	Zeitpunkt und -raum der Erfassung des Desinvestitionserfolgs .....	143
3.2.1.3	Dimensionalität des Desinvestitionserfolgs .....	144
3.2.2	Spezifikation des Desinvestitionserfolgs.....	145
3.2.3	Ergebnisse der Expertengespräche zu den Erfolgsdimensionen ....	148
3.2.4	Zusammenfassung der Konzeptionalisierung und Hypothesen.....	151
3.3	Konzeptionalisierung und Hypothesen zu den Determinanten der Erfolgsfaktoren .....	155
3.3.1	Spezifikation der Determinanten .....	156
3.3.2	Hypothesen zu den Determinanten .....	160
3.3.2.1	Desinvestitionserfahrung.....	161
3.3.2.2	Qualität des Transaktionsteams.....	163
3.4	Konzeptionalisierung und Hypothesen zu den situativen Faktoren .....	165
3.4.1	Spezifikation der situativen Faktoren.....	165
3.4.2	Hypothesen zu den situativen Faktoren .....	168
3.4.2.1	Verschiedenheit zwischen Käufer und Verkaufsobjekt .....	169
3.4.2.2	Umweltunsicherheit.....	170
3.4.2.3	Komplexität des Verkaufsobjekts .....	171
3.4.2.4	Akquisitionserfahrung des Käufers .....	172
3.4.2.5	Reputation des Käuferberaters .....	173
3.5	Zusammenfassung der Untersuchungshypothesen .....	174
4	Methodik und Vorgehensweise der empirischen Untersuchung.....	177
4.1	Grundlagen von Strukturgleichungsmodellen.....	177
4.1.1	Allgemeiner Ansatz von Strukturgleichungsmodellen.....	178
4.1.2	Ansätze der konfirmatorischen Faktorenanalyse.....	181
4.2	Beurteilung von Strukturgleichungsmodellen .....	183
4.2.1	Spezifikation und Beurteilung der Messmodelle.....	183
4.2.1.1	Messtheoretische Grundlagen .....	183
4.2.1.2	Gütebeurteilung von Messmodellen.....	189
4.2.2	Spezifikation und Beurteilung des Strukturmodells .....	202
4.2.3	Aspekte der statistischen Datenauswertungsverfahren.....	203
4.3	Datengrundlage und Datenerhebung .....	207
4.3.1	Grundgesamtheit der Erhebung .....	207
4.3.2	Datenerhebung.....	208

4.3.2.1	Datenerhebungsmethode.....	208
4.3.2.2	Entwicklung des Erhebungsinstruments .....	211
4.3.2.3	Verfahren der Haupterhebung .....	215
4.3.3	Datenbasis .....	217
4.3.3.1	Deskriptive Analyse der Datenbasis .....	217
4.3.3.2	Analyse verschiedener Biases .....	221
4.3.3.3	Test auf Normalverteilung und Ersetzung fehlender Werte .....	224
5	Ergebnisse der empirischen Untersuchung.....	226
5.1	Operationalisierung der Konstrukte.....	226
5.1.1	Operationalisierung der Erfolgsfaktoren .....	226
5.1.1.1	Desinvestitionsbezogene Reputation des Verkäufers .....	227
5.1.1.2	Reputation des mandatierten Desinvestitionsberaters.....	228
5.1.1.3	Informationsqualität bei der Due Diligence.....	230
5.1.1.4	Qualität der Verkäufergarantien .....	232
5.1.1.5	Offenheit der Kommunikation.....	234
5.1.1.6	Glaubwürdigkeit der Kommunikationsaktivitäten.....	235
5.1.1.7	Überprüfung des Gesamtmodells .....	237
5.1.2	Operationalisierung des Desinvestitionserfolgs.....	240
5.1.2.1	Verkaufserlös .....	241
5.1.2.2	Geschwindigkeit des Verhandlungsprozesses.....	242
5.1.2.3	Transaktionssicherheit .....	243
5.1.2.4	Überprüfung des mehrdimensionalen Erfolgskonstrukts....	245
5.1.3	Operationalisierung der Determinanten.....	250
5.1.3.1	Desinvestitionserfahrung.....	250
5.1.3.2	Qualität des Transaktionsteams.....	251
5.1.4	Operationalisierung der situativen Faktoren .....	253
5.1.4.1	Verschiedenheit zwischen Käufer und Verkaufsobjekt .....	253
5.1.4.2	Umweltunsicherheit.....	255
5.1.4.3	Komplexität des Verkaufsobjekts .....	257
5.1.4.4	Akquisitionserfahrung des Käufers .....	258
5.1.4.5	Reputation des Käuferberaters .....	260
5.2	Erfolgswirkungen der Erfolgsfaktoren.....	261

5.2.1	Separate Betrachtung der Erfolgswirkungen einzelner Erfolgsfaktoren .....	262
5.2.2	Simultane Betrachtung der Erfolgsfaktoren in einem Gesamtmodell .....	267
5.3	Einfluss von Determinanten .....	272
5.4	Einfluss von situativen Faktoren.....	275
6	Zusammenfassung und Implikationen.....	282
6.1	Zusammenfassung und Würdigung der zentralen Ergebnisse.....	282
6.2	Implikationen für die betriebswirtschaftliche Forschung .....	288
6.3	Implikationen für die Unternehmenspraxis .....	292
Anhang	.....	295
Literaturverzeichnis	.....	303