



Universiteit
Leiden
The Netherlands

Internationale Wachstumsstrategien produzierender Familienunternehmen durch Mergers & Acquisitions
Sachs, A.F.C.J.

Citation

Sachs, A. F. C. J. (2007, May 30). *Internationale Wachstumsstrategien produzierender Familienunternehmen durch Mergers & Acquisitions*. Retrieved from <https://hdl.handle.net/1887/11976>

Version: Not Applicable (or Unknown)

License: [Leiden University Non-exclusive license](#)

Downloaded from: <https://hdl.handle.net/1887/11976>

Note: To cite this publication please use the final published version (if applicable).

Vorwort

Die Vitalität und zentrale Bedeutung von Familienunternehmen in unserer Wirtschaft haben mein Forschungsinteresse geweckt. Bis heute gibt es nur wenige wissenschaftliche Arbeiten zu dem Thema, welche Strukturen, Prozesse und Ressourcen erfolgreiche von weniger erfolgreichen Mehrgenerationen-Familienunternehmen im Hinblick auf Wachstumsstrategien unterscheiden. Die vorliegende Arbeit will die bestehende Lücke schließen und einen möglichst umfassenden Überblick über die charakteristischen Merkmale von Mergers & Acquisitions als Mittel zur internationalen Wachstumsstrategie liefern.

Familienunternehmen reagieren auf die zunehmende Globalisierung aber anders als Unternehmen, die von der Shareholder-Value Philosophie getrieben werden. Die für eine explorative Arbeit unerlässlichen empirischen Daten wurden durch 83 persönliche Tiefeninterviews mit herausragenden Persönlichkeiten von Familienunternehmen ermittelt und bilden die Grundlage für eine Verzahnung von vielfältigen, praktischen Erfahrungen mit einhergehenden theoretischen Überlegungen.

An dieser Stelle ist es mir ein Anliegen, all jenen zu danken, die direkt oder indirekt zum Gelingen meiner Dissertation beigetragen haben. Ich bedanke mich in der dem Wissenschaftler adäquaten Form bei:

- den zahlreichen Gesprächspartnern, die sich für mein Projekt interessierten und mir ihre wertvolle Zeit geschenkt haben. Ohne ihr Engagement und vor allem ohne ihre Offenheit wäre diese Arbeit nicht möglich gewesen.
- meinem Doktorvater und Spiritus Rector Prof. Dr. Jacob de Smit, Dekan und Professor für International Management an der Leiden University School of Management, für seine zahlreichen fachlichen Anregungen, kritischen Kommentare, seine kontinuierliche Unterstützung sowie für die akademische Freiheit, die er mir beim Verfassen der Arbeit gewährte.

- meinem Unterstützer Dr. Michael Rogowski, Vorsitzender des Aufsichtsrats und des Gesellschafterausschusses der Voith AG, für die Kontaktherstellung zu einigen der Gesprächspartner.
- meinem Mentor Prof. Dr. Hermut Kormann, Vorstandsvorsitzender der Voith AG, als Energiespender durch Dialoge für die Wissensproduktion sowie das wissenschaftliche Interesse an dieser Arbeit.
- meinem Förderer Dr. Klaus-Günther Strack, Leiter der Strategischen Planung der Voith AG, für die Flexibilität bei der Gestaltung meiner beruflichen Arbeitszeit und der sonstigen Unterstützung.
- meinem Freund und Kollegen Dr. Stefan Rössler sowie meinem Freund Staatsanwalt Ingo Kindler für die aufschlussreichen, kontrovers geführten Diskussionen und die kritische Durchsicht meines Manuskripts.
- meiner Freundin Dipl.-Kauffrau Manuela Kraft, welche viel Verständnis und Geduld für mich aufbrachte und viele wertvolle Anregungen lieferte.
- meinen Eltern, die mich immer auf bewundernswerte Art und Weise unterstützt haben. Sie haben mir nicht nur eine akademische Ausbildung ermöglicht, sondern durch ihre Erziehung erst das Rüstzeug und Selbstvertrauen für ein solches Projekt mitgegeben.

Mein ganz besonderer Dank gehört meinem Vater. Beim Zusammenbruch ganzer Gedankengebäude war er es, der mir immer wieder Mut machte und mich durch seinen unerschütterlichen Glauben an das Gelingen dieser Arbeit motivierte. Meinem Vater widme ich diese Arbeit in Liebe und Dankbarkeit.

Shanghai, den 1. März 2007

Andreas Sachs