

INHALTSVERZEICHNIS	Seite
Verzeichnis der Abbildungen	III
Verzeichnis der Tabellen	IV
Verzeichnis der Übersichten	V
1. Einleitung.....	1
2. Zum Begriff der Kooperation	3
3. Theoretische Erklärungsansätze für Kooperation	5
3.1. Produktionskostentheorie	8
3.2. Transaktionskostentheorie	9
3.3. Risikotheoretische Aspekte	12
3.4. Network-Theorie	13
3.5. Strategische Ansätze	14
4. Formen der Kooperation	18
5. Einzelwirtschaftliche Bedeutung von Kooperation	24
5.1. Dimensionen der Kooperation	24
5.2. Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kooperation	28
6. Besondere Einflußfaktoren für die grenzüberschreitende Kooperation	30
6.1. Auslandsengagement	30
6.2. Spezifische Merkmale von Auslandsmärkten	34
7. Kooperation und Wettbewerbsrecht	38
8. Die Politik der Kooperationsförderung durch die Kommission der Europäischen Gemeinschaften	41
9. Empirische Analyse der zwischenbetrieblichen grenzüberschreitenden Kooperation	51
9.1. Die Stichprobe	51
9.2. Die Vorgehensweise	54
9.3. Strukturmerkmale der untersuchten Unternehmen	56
9.4. Umfang und Ausgestaltung der grenzüberschreitenden Kooperation	60
9.4.1. Die Kooperationshäufigkeit	60
9.4.2. Typisierung der grenzüberschreitenden Kooperation	70

9.4.2.1. Die Kooperationsbereiche	70
9.4.2.2. Die Kooperationsformen	77
9.4.2.3. Die Kooperationsarten	82
9.4.2.4. Die Organisationsformen der Kooperation	84
9.4.2.5. Kooperationsbeständigkeit	87
9.4.3. Die Partnerländer	88
9.5. Die Entwicklung von Kooperationen	92
9.5.1. Kooperationsgründe und -ziele	92
9.5.2. Kooperationschwierigkeiten	102
9.5.3. Kooperationserfolg	118
9.6. Der Informationsstand über Kooperationsmöglichkeiten und die Vermittlungskanäle	124
9.6.1. Informationsquellen	124
9.6.2. Vermittlungsstellen und Partnersuche	126
10. Empirische Analyse der nicht grenzüberschreitend kooperierenden Unternehmen	132
10.1. Analyse der Unternehmen ohne Kooperationsabsichten	133
10.2. Analyse der Unternehmen mit Kooperationsabsichten	135
10.2.1. Gründe für das Scheitern von Kooperationsbemühungen	135
10.2.2. Umfang und Art des Kooperationspotentials	138
11. Beispiele für Kooperationen und kooperationsuchende Unternehmen	144
12. Schlußbemerkungen	160
Summary	165
Anhang	166
Literaturverzeichnis	176

Verzeichnis der Abbildungen	Seite
Abbildung 1: Dimensionen der Kooperation	26
Abbildung 2: Internationalisierungsgrade in Abhängigkeit von Kapital- und Managementleistungen	34
Abbildung 3: BC-Net System	46
Abbildung 4: Kooperationshäufigkeit nach Wirtschaftszweigen	64
Abbildung 5: Kooperationshäufigkeit nach der Höhe der Exportquote	66
Abbildung 6: Verteilung der F&E-Ausgabengrößenklassen und der F&E-unternehmensgrößenspezifischen Kooperationshäufigkeit	68
Abbildung 7: Kooperationsbereiche insgesamt (Mehrfachnennungen)	71
Abbildung 8: Bedeutung der Kooperationsbereiche in den Wirtschafts- sektoren Verarbeitendes Gewerbe und Handel	73
Abbildung 9: Bedeutung der Kooperationsbereiche für unterschiedliche Unternehmensgrößen	75
Abbildung 10: Kooperationsbereiche in Abhängigkeit von der Höhe der F&E-Aufwendungen	76
Abbildung 11: Einfluß des Wirtschaftszweigs auf die Wahl der Kooperationsform	77
Abbildung 12: Zusammenhang von Kooperationsformen und Kooperations- bereichen	78
Abbildung 13: Wettbewerbsbeziehungen zwischen Kooperationspartnern	79
Abbildung 14: Zusammenhang von Wettbewerbsbeziehungen und Kooperationsbereichen	81
Abbildung 15: Einfluß der Wettbewerbsbeziehungen auf die Art der Kooperation	83
Abbildung 16: Einfluß des Wirtschaftssektors auf die Organisationsform der Kooperation	85
Abbildung 17: Einfluß der Unternehmensgröße auf die Organisationsform der Kooperation	86
Abbildung 18: Kapitalbeteiligung der deutschen Kooperationspartner am Gesellschaftskapital des Gemeinschaftsunternehmens	87
Abbildung 19: Sitz des Kooperationspartners im Ausland (Mehrfachnennungen)	89
Abbildung 20: Zusammenhang zwischen Kooperationsbereich und Wahl des Partnerlandes	91
Abbildung 21: Kooperationsgründe (Mehrfachnennungen)	96
Abbildung 22: Keine Schwierigkeiten bei Kooperationen nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	104
Abbildung 23: Geringe Schwierigkeiten bei Kooperationen nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	105

Abbildung 24: Mittlere Schwierigkeiten bei Kooperationen nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	106
Abbildung 25: Große Schwierigkeiten bei Kooperationen nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	107
Abbildung 26: Rangfolge der Schwierigkeiten bei Kooperationen – errechnet als Bedeutungskennziffern	109
Abbildung 27: Erwartete Abnahme von Schwierigkeiten durch die Vollendung des gemeinsamen Binnenmarktes nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	113
Abbildung 28: Erwartete Bedeutungsgleichheit von Schwierigkeiten durch die Vollendung des gemeinsamen Binnenmarktes nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	114
Abbildung 29: Erwartete Zunahme von Schwierigkeiten durch die Vollendung des gemeinsamen Binnenmarktes nach Schwierigkeitsbereichen (Mehrfachnennungen)	115
Abbildung 30: Erwartete Änderungen von Schwierigkeiten in den jeweiligen Schwierigkeitsbereichen - errechnet als Bedeutungskennziffern	116
Abbildung 31: Nutzung von Informationsquellen zur Vorbereitung einer Kooperation (Mehrfachnennungen)	125
Abbildung 32: Nutzung von Kooperationsmittlern (Mehrfachnennungen)	127
Abbildung 33: Zeitaufwand für Partnersuche	130
Abbildung 34: Anzahl der Kontakte bis zur Auswahl des Kooperationspartners	131
Abbildung 35: Gründe für das Nichtbemühen um eine Kooperation (Mehrfachnennungen)	133
Abbildung 36: Gründe für das Scheitern von Kooperationsbemühungen (Mehrfachnennungen)	136
Abbildung 37: Binnenmarkt und Kooperationsabsichten	138
Abbildung 38: Bereitschaft zu einer Kooperation mit einem ausländischen Unternehmen nach Wirtschaftszweigen	140
Abbildung 39: Binnenmarkt und Kooperationsgründe	143

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Wirtschaftszweigverteilung der antwortenden Unternehmen	57
Tabelle 2: Kooperationshäufigkeit der Unternehmen in den Wirtschaftsbereichen Verarbeitendes Gewerbe und Handel	61
Tabelle 3: Kooperationshäufigkeit nach Beschäftigtengrößenklassen	62
Tabelle 4: Kooperationshäufigkeit nach Umsatzgrößenklassen	63
Tabelle 5: Kooperationshäufigkeit der Unternehmen mit und ohne Auslandstochter	66

Tabelle 6:	Kooperationshäufigkeit nach der F&E-Intensität der Unternehmen	67
Tabelle 7:	Einfluß der Wirtschaftssektoren Verarbeitendes Gewerbe und Handel auf die Wahl der Kooperationsbereiche (Mehrfachnennungen)	72
Tabelle 8:	Kooperationsziele (Mehrfachnennungen)	93
Tabelle 9:	Indirekte Effekte der Kooperation	100
Tabelle 10:	Kooperationsgründe in Abhängigkeit der Wirtschaftssektoren Verarbeitendes Gewerbe und Handel (Mehrfachnennungen)	101
Tabelle 11:	Schwierigkeiten bei grenzüberschreitenden Kooperationen (Mehrfachnennungen)	108
Tabelle 12:	Erwartungen über die Bedeutung von Kooperationsproblemen nach der Schaffung des gemeinsamen Binnenmarktes (Mehrfachnennungen)	111
Tabelle 13:	Kooperationserfolg und Erfolgskennziffern nach Unternehmenszielen	120
Tabelle 14:	Kooperationserfolg und Erfolgskennziffern nach Unternehmenszielen für Unternehmen mit und ohne Auslandsstöchter	121
Tabelle 15:	Kooperationserfolg und Erfolgskennziffern nach Unternehmenszielen und Exportquotengrößenklassen	123
Tabelle 16:	Organisatorische Schwierigkeiten als Grund für das Nichtzustandekommen einer Kooperation nach Beschäftigtengrößenklassen	137
Tabelle 17:	Gegenüberstellung der Kooperationsziele für beabsichtigte und bestehende Kooperationen	141

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1:	Typisierung der Kooperationsanfragen an das BC-Net (Stand: 1.04.1990)	49
Übersicht 2:	Auswertung der Kooperationsanfragen an das BC-Net nach der Nationalität der Kooperationsinteressenten und nach den Wirtschaftsbereichen (Stand: 1.04.1990)	50
Übersicht 3:	Strukturdaten der Grundgesamtheit, der Stichprobe und der antwortenden Unternehmen	53
Übersicht 4:	Strukturdaten der untersuchten Unternehmen	59