

<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>Seite</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	IV
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	VI
<b>1. Einleitung</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Charakterisierung und Abgrenzung der Kooperationsform der strategischen Allianz</b> .....	<b>3</b>
2.1. Eingrenzung des Kooperationsbegriffs .....	3
2.2. Charakterisierung strategischer Allianzen .....	9
2.2.1. Spannweite des Begriffsverständnisses strategischer Allianzen .....	9
2.2.2. Charakteristische Merkmale strategischer Allianzen und definitorische Abgrenzung .....	12
2.3. Abgrenzung strategischer Allianzen zu verwandten Kooperationsformen .....	35
2.3.1. Joint Venture .....	35
2.3.2. Wertschöpfungspartnerschaft .....	38
2.3.3. Netzwerk .....	47
<b>3. Analyse des Bildungsprozesses strategischer Allianzen</b> .....	<b>52</b>
3.1. Prozeßorientierte Sichtweise strategischer Allianzen .....	52
3.2. Phasen und Problemfelder im Bildungsprozeß strategischer Allianzen .....	55
3.2.1. <u>Entwicklung</u> von Kooperationsstrategien .....	55
3.2.1.1. Erweiterte Unternehmens- und Umfeldanalyse .....	55
3.2.1.2. Kooperationsmotive als Basis zur Strategieentwicklung .....	60
3.2.2. <u>Konkretisierung</u> und Bewertung von Kooperationsstrategien .....	69
3.2.2.1. Verflechtungsrichtung und kooperationsgeeignete Wertschöpfungsaktivitäten .....	69
3.2.2.2. Strategiebewertung .....	72

3.2.3.	Partnersuche und -auswahl .....	77
3.2.3.1.	Strategischer Fit.....	77
3.2.3.2.	Kultureller Fit.....	81
3.2.3.3.	Partnerauswahl .....	85
3.2.4.	Gestaltung der strategischen Allianz.....	87
3.2.4.1.	Gestaltungsfelder im Überblick .....	87
3.2.4.2.	Analyse der Interessenlagen als grundlegendem Gestaltungsfeld.....	88
3.2.4.2.1.	Interessenlagen und Verhandlungen.....	88
3.2.4.2.2.	Integrative Verhandlungen .....	90
3.2.4.2.3.	Distributive Verhandlungen.....	95
<b>4.</b>	<b>Theorie der strategischen Spiele als Instrument zur Planungsunterstützung .....</b>	<b>99</b>
4.1.	Planung und Planungsinstrumente.....	99
4.1.1.	Planung im Rahmen des Unternehmensführungs- prozesses .....	99
4.1.2.	Methoden der Unternehmensforschung und modell- gestützter Planungsprozeß .....	105
X 4.2.	Theorie der strategischen Spiele.....	112
4.2.1.	Idee und Anwendungsbezug der Spieltheorie .....	112
4.2.2.	Spieltheoretische Grundlagen .....	117
4.2.2.1.	Elemente eines Spiels .....	117
4.2.2.2.	Formale Darstellungsmöglichkeiten zur Beschreibung eines Spiels.....	121
4.2.2.2.1.	Extensive Form .....	121
4.2.2.2.2.	Normalform.....	129
4.2.2.2.3.	Charakteristische Funktion .....	135
4.2.2.3.	Klassen strategischer Spiele.....	140

4.2.3.	Spieltheoretische Lösungskonzepte .....	148
4.2.3.1.	Bedeutung spieltheoretischer Lösungskonzepte ..	148
4.2.3.2.	Ausgewählte Ansätze der nichtkooperativen Spieltheorie .....	149
4.2.3.3.	Idee der Lösungskonzepte der kooperativen Spieltheorie .....	165
<b>5.</b>	<b>Untersuchung ausgewählter spieltheoretischer Verhandlungs- konzepte zur Planungsunterstützung in der Gestaltungsphase strategischer Allianzen.....</b>	<b>172</b>
5.1.	Ausgewählte verhandlungstheoretische Ansätze.....	172
5.2.	Axiomatische Lösungsansätze für Verhandlungsprozesse.....	174
5.2.1.	Kooperative Nash-Lösung .....	174
5.2.2.	Kalai-Smorodinsky-Lösung und Shapley-Wert .....	179
5.2.3.	Interpretation und Beurteilung der axiomatischen Lösungsansätze in bezug auf die Planungsunterstützung für distributive Verhandlungen.....	183
5.3.	Ansätze zur Modellierung des Verhandlungsprozesses.....	188
5.3.1.	Idee und allgemeine Vorgehensweise der Ansätze zur Modellierung des Verhandlungsprozesses .....	188
5.3.2.	Modellierung und Lösungsansatz des Verhandlungs- prozesses mit Hilfe des Rubinstein-Spiels.....	190
5.3.3.	Interpretation und Beurteilung des Rubinstein-Spiels in bezug auf die Planungsunterstützung für distributive Verhandlungen .....	200
<b>6.</b>	<b>Schlußbetrachtung.....</b>	<b>208</b>
	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>211</b>

**Abbildungsverzeichnis**

Abb. 2-1: Die Kooperation und ihre Merkmale zwischen den Polen der Markttransaktion und der Hierarchie.....	8
Abb. 2-2: Grundströmungen im Rahmen der Interpretationen des Begriffs der strategischen Allianz.....	11
Abb. 2-3: Merkmale strategischer Allianzen im Rahmen der Grundströmungen.....	13
Abb. 2-4: Einordnung der strategischen Allianz unter den Kooperationsbegriff.....	15
Abb. 2-5: Wettbewerbsrelevante Einflußfaktoren.....	17
Abb. 2-6: Unternehmerische Wertschöpfungskette.....	23
Abb. 2-7: Verknüpfungen von Wertschöpfungsaktivitäten mit anderen Unternehmen.....	25
Abb. 2-8: Allgemeines und baumartiges Netz.....	48
Abb. 2-9: Allianznetzwerke in der Halbleiterindustrie.....	51
Abb. 3-1: Prozeß der Bildung strategischer Allianzen.....	53
Abb. 3-2: Grundlegende Motive strategischer Allianzen.....	61
Abb. 3-3: Wertsteigerungsansatz auf der Basis des Discounted Cash-flow.....	75
Abb. 3-4: Gegenüberstellung unternehmensspezifischer Stärken-Schwächen-Profile.....	79
Abb. 3-5: Strategieprofil.....	81
Abb. 3-6: Kulturprofil.....	83
Abb. 3-7: Kongruenzprofil.....	86
Abb. 3-8: Schematische Darstellung des Zielerreichungsbeitrags einzubringender Ressourcen.....	97
Abb. 4-1: Phasen der Planung im Prozeß der Unternehmensführung.....	102
Abb. 4-2: Allgemeiner und modellgestützter Planungsprozeß.....	110
Abb. 4-3: Spielbaum für ein allgemeines Zwei-Personen-Spiel.....	123
Abb. 4-4: Spielbaum für ein Spiel von zwei Spielern mit je zwei Zügen und zwei Alternativen je Zug.....	127
Abb. 4-5: Auszahlungsmatrix für ein allgemeines Zwei-Personen-Spiel.....	131

Abb. 4-6: Matrix für ein Zwei-Personen-Spiel mit zeitlichem und sachlichem Vorausgehen des ersten Spielers .....	134
Abb. 4-7: Klassifikationsmöglichkeiten spieltheoretischer Modelle .....	147
Abb. 4-8: Auszahlungsmatrix für ein Zwei-Personen-Nullsummenspiel.....	151
Abb. 4-9: Ermittlung der Maximin-Lösung.....	152
Abb. 4-10: Auszahlungsmatrix für ein Zwei-Personen-Nichtkonstantsummenspiel.....	155
Abb. 4-11: Ergebnistabelle für ein Zwei-Personen-Nichtkonstantsummenspiel.....	156
Abb. 4-12: Spielbaum für ein Zwei-Personen-Nichtkonstantsummenspiel mit perfekter Information.....	160
Abb. 4-13: Auszahlungsmatrix für ein Zwei-Personen-Nichtkonstantsummenspiel mit perfekter Information .....	160
Abb. 4-14: Abspaltung eines echten Teilspiels.....	162
Abb. 4-15: Gleichgewichtspfad des teilspielperfekten Nash-Gleichgewichts.....	163
Abb. 4-16: Lösungskonzepte der kooperativen Spieltheorie.....	167
Abb. 4-17: Auszahlungsraum für ein kooperatives Zwei-Personen-Nichtkonstantsummenspiel.....	169
Abb. 5-1: Nash-Lösung für ein symmetrisches Zwei-Personen-Verhandlungsspiel.....	178
Abb. 5-2: Kalai-Smorodinsky-Lösung für ein Verhandlungsspiel $(P, c)$ .....	180