

Inhaltsverzeichnis

I. Einführung	1
1. Vorbemerkungen	1
2. Der Begriff der Kooperation	3
3. Stufen der Leistungserstellung	3
II. Kooperationsformen	7
1. Kooperationen zwischen Markt und Hierarchie	7
1.1. Vorbemerkungen	7
1.2. Kooperationen ohne Kapitalbeteiligung	8
1.3. Kooperationen mit Kapitalbeteiligung	13
1.4. Die vertragliche Gestaltung von Kooperationen	15
2. Die Beziehung zwischen den Kooperationspartnern	18
3. Die Richtung der Expansion der Unternehmenstätigkeit	20
4. Die internationale Dimension von Kooperationen	22
5. Die strategische Dimension	24
6. Kooperationen versus Konzentration	26
7. Beispiele für Kooperationen	26
III. Die Gestaltung der Leistungstiefe: "Markt" versus "Hierarchie"	30
1. Einführung	30
2. Kostenvergleichsverfahren	30
2.1. Vorprüfungen	30
2.2. Ursachen von Kostenunterschieden	31
2.3. Kostenrechnerische Behandlung	34
3. Scoring-Modelle	36

4.	Transaktionskostenansatz	38
4.1.	Voraussetzungen für die Anwendung des Transaktionskostenansatzes	39
4.2.	Die Entwicklung des Grundgedankens der Transaktionskostentheorie	40
4.3.	Konkrete Bedeutung von Transaktionskosten	41
4.4.	Einflußgrößen auf die Höhe der Transaktionskosten bei bestimmten Aufgaben	42
4.5.	Die zweidimensionale Darstellung von Einflußgrößen nach Williamson	43
IV.	Kooperation versus Hierarchie	46
1.	Gegenüberstellung von Kooperation und Hierarchie	46
2.	Betrachtung der Transaktionskosten und Produktionskosten bei Hierarchie und Kooperation	47
3.	Mehrdimensionale Klassifikation von Leistungen und die optimalen Kooperationsformen	49
3.1.	Mehrstufige Klassifikation	49
3.2.	Dreidimensionale Klassifikation und die optimalen Kooperationsformen	50
3.3.	Vierdimensionale Klassifikation und die optimalen Kooperationsformen	54
4.	Die internationale Dimension der Kooperationen	56
4.1.	Zusätzliche Optionen durch Internationalisierung	56
4.2.	Absolute und komparative Produktionskostenunterschiede	58
4.3.	Besondere Risiken	59
5.	Standortfaktoren und Rahmenbedingungen für Kooperationen	61
5.1.	Allgemeine Standortfaktoren	61
5.2.	Doppelbesteuerungen und Möglichkeiten der Vermeidung	64
5.3.	Zusammenfassende Bewertungen	68
V.	Strategische Familien, strategische Netzwerke und strategische Gruppen	72
1.	Strategische Familien und Netzwerke	72
2.	Die japanische Keiretsu als Beispiel strategischer Netzwerke	74
3.	Strategische Gruppen	75

VI. Strategische Allianzen	79
1. Einführung	79
1.1 Definitionen	79
1.2 Allgemeine Vor- und Nachteile im Vergleich zu Akquisitionen	81
1.3 Bedeutung und Motive	83
2. Determinanten zur Erklärung strategischer Allianzen	86
2.1. Die Bedeutung einzelner Determinanten	86
2.2. Veränderungen der Rahmenbedingungen als Ursache für die Zunahme von Allianzen	88
3. Spezifische Überlegungen bei unterschiedlichen Expansionsrichtungen	89
4. Die Bedeutung einzelner Determinanten für die Wahl der Koordinationsform bei unterschiedlichen Expansionsrichtungen	91
4.1. Vertikale Expansionen	91
4.2. Horizontale Expansionen	95
4.3. Diagonale Expansionen	96
5. Strategische Allianzen und Wettbewerbsrecht	97
5.1. Vorbemerkungen	97
5.2. Das deutsche Recht	97
5.3. Das europäische Recht	98
5.4. Das amerikanische Recht	101
VII. Multinationale Unternehmen	102
1. Definitionen	102
2. Richtung der Expansion	102
3. Erklärungsansätze für multinationale Unternehmen	104
3.1. Marktmacht und Wettbewerbsvorteile	104
3.2. Transaktionskosten - Unvollkommenheit von Märkten	105
3.3. Firmenspezifische Vorteile, Standortfaktoren und Internalisierungsvorteile (die eklektische Theorie)	108

VIII. Lizenzverträge	111
1. Einführung	111
2. Begründung von Eigentumsrechten	112
3. Der internationale gewerbliche Rechtsschutz	116
4. Lizenzverkehr als Haupt- und Nebenaktivität	118
5. Nationale Regulierungen bei Lizenzverträgen	119
6. Doppelbesteuerung	121
7. Vertragsgestaltung	123
7.1 Der Entscheidungsprozeß bei Lizenzverhandlungen	123
7.2 Ansätze zur Bestimmung der Höhe von Lizenzgebühren	126
IX. Kooperationen aus makroökonomischer Sicht	132
1. Kooperationen aus der Sicht des technologisch aufholenden Landes	132
1.1 Das Ressourcenmotiv	132
1.2 Einklinkeffekte in Welteinkommenskreisläufe	134
1.3 Unternehmenskooperationen und makroökonomische Politik	135
2. Kooperationen aus der Sicht des technologisch überlegenen Landes	136
2.1 Allgemeine Überlegungen	136
2.2 Protektionismus gegen Fertig- und Vorprodukte in den Industrieländern	137
2.3 Internationales Outsourcing und Beschäftigungseffekte	138
Anhang: Beispiel für Investitionsgesetze (Weißrußland)	144
Anhang: Allianzausprägung nach Branchen	151
Literaturverzeichnis	152
Stichwortverzeichnis	161