

| | | |
|----------|---|------------|
| 1 | Einleitung | 4 |
| <hr/> | | |
| 2 | Die Genese des Netzwerks (1948 – 1950) | 10 |
| 2.1 | Heinrich Nordhoff: der Unternehmer von Welt | 11 |
| 2.2 | Klaus von Oertzen: der Unternehmer von Stand | 25 |
| 2.3 | Exportstrategien für Südafrika | 41 |
| <hr/> | | |
| 3 | Der Internationalisierungspfad in Südafrika (1950 – 1956) | 57 |
| 3.1 | „No Wine, no Volkswagens“: bilaterale Handelsprobleme | 57 |
| 3.2 | Freundschaft mit Strategie | 69 |
| 3.3 | Business as usual? Die Übernahme des Generalimporteurs | 95 |
| <hr/> | | |
| 4 | Von der Montage- zur Produktionsgesellschaft (1956 – 1966) | 113 |
| 4.1 | Die Steuerung der neuen Tochter | 113 |
| 4.2 | <i>Die umstrittene Investitionsentscheidung</i> | 140 |
| 4.3 | Das Ende des Freundschaftsnetzwerks | 166 |
| 4.4 | Die Integration in den Konzern | 187 |
| <hr/> | | |
| 5 | Vom Netzwerk zur Unternehmensorganisation | 218 |
| <hr/> | | |
| | Anhang | 227 |
| | Danksagung | 227 |
| | Abkürzungsverzeichnis | 228 |
| | Abbildungen und Tabellen | 229 |
| | Literatur und Quellen | 235 |
| | Register | 242 |