

# Inhaltsverzeichnis

	Seite
<u>EINLEITUNG</u>	1
Erstes Kapitel: <u>STRATEGISCHES INTERNATIONALES MANAGEMENT (SIM)</u>	6
I. Die Internationale Unternehmung (IU) in ihrer Umwelt	6
1. Das Phänomen IU	6
1.1. Der Begriff in der Literatur	6
1.2. IU und Multinationale Unternehmung	9
2. Internationales Entscheidungsfeld der IU und Umweltdynamik	11
3. Eine strategische Begriffsfassung des Systems "IU"	17
II. Merkmale des Strategischen Managements	21
1. Strategische Planung und Strategisches Management	21
2. Anforderungen an das Strategische Management	28
III. Gestaltungsprobleme des SIM	33
1. Die Gesamtsicht: Unifikation versus Fragmentation	33
2. Offene Integrationsfragen	36
3. Strategische Risiken	39
IV. Die Prozeßgliederung des SIM	42
1. Grundlage: Der hierarchische Management- Gesamtprozeß	42
2. Das 7 Phasen-Schema der SIM-Konzeption	44

	Seite
Zweites Kapitel: <u>DER ZIELBILDUNGSPROZESS DER IU</u>	59
I. Betriebswirtschaftliche Zielforschung und IU	59
II. Ziele als Variablen: Objekte eines multipolaren Entscheidungsprozesses	66
III. Konflikte zwischen den am Zielbildungsprozeß beteiligten internationalen Entscheidungsträgern	68
1. Die beteiligten Interessengruppen ...	68
1.1. ... im internationalen und nationalen Kontext	70
1.1.1. IU-interne Interessengruppen	70
1.1.2. IU-externe Interessengruppen	72
1.2. ... speziell im internationalen Kontext	75
2. Formale Klassifizierung von Konfliktarten und -ursachen	77
2.1. Innen- und Außenkonflikte	77
2.2. Zielbildungsspezifische und strukturelle Konfliktdeterminanten	81
3. Konflikte zwischen der IU und ihren nationalen Umsystemen	83
3.1. IU - Gastland-Konflikte	84
3.2. IU - Basisland-Konflikte	92
4. Konflikte zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft	95
IV. Die Zielentscheidung der IU: Konflikt-handhabungsansätze	99
1. Veränderungstendenzen der Rahmenbedingungen im IU - Umsystem-Kontext	99

	Seite
2. Verhandlungsprozesse zwischen internationalen Interessengruppen und zentrale Intergration der Ziele	103
2.1. Zentrale Integration im "politischen System" der IU	103
2.2. Der Kompromiß zwischen IU und Gastland als Beispiel einer möglichen Konfliktlösung	111
 Drittes Kapitel: <u>ZUR INHALTLICHEN ENTWICKLUNG DES STRATEGISCHEN ZIELSYSTEMS DER IU</u>	 118
I. Ziele als Entscheidungskriterien: Der strategische Zielbegriff	118
II. Die Sicherung des langfristigen Erfolgspotentials als strategisches Ausgangsziel der IU - dargestellt anhand seiner Dimensionen	121
1. Zeitlicher Bezug	121
2. Inhalt	124
2.1. Grundsätzliches	124
2.2. Das langfristige Erfolgspotential als "Vorsteuergröße"	126
3. Ausmaß	130
III. Grundüberlegungen zur Fixierung strategischer Handlungsziele	132
1. Ziele als Steuerungsinstrumente: Die Relevanz der Zielentscheidung für die Strategieformulierung	132
2. Eingrenzung des Systemtyps der IU und der grundsätzlichen strategischen Handlungszieloptionen	135
2.1. Die strategischen Geschäftsbereiche (SGB) der IU	135

	Seite
2.2. Abgrenzung der Handlungsziele	140
3. Oligopolistisch strukturierte Umsystem-Märkte und strategische Zieloptionen	144
 Viertes Kapitel: <u>BRANCHEN- UND SEGMENTBEZOGENE HANDLUNGSZIELE DER IU</u>	 148
I. Internationale branchen- und segmentbezogene Kostenführerschaft	148
1. Das strategische Erfahrungskurven-Konzept	148
1.1. Das Phänomen "Erfahrungskurve"	148
1.2. Der Zusammenhang zwischen Erfahrungskurve und Kostenführerschaft	155
2. Möglichkeiten des Aufbaus und der Nutzung eines internationalen Kostensenkungspotentials ...	158
2.1. ... in schnell wachsenden Märkten	158
2.2. ... in stagnierenden Märkten	162
3. Strategische Konzentration	166
4. Grenzen internationaler Erfahrungskurveneffekte	168
5. Der Zusammenhang zwischen Kostenposition (Kostenführerschaft) und Erfolgspotential	173
II. Internationale branchen- und segmentbezogene Differenzierung	178
1. Das strategische Differenzierungs-Konzept	178
1.1. Produktdifferenzierung und Markt- segmentierung als Handlungsziele	178
1.2. Zur strategischen Bedeutung der Differenzierungs-Konzeption	181

	Seite
2. Möglichkeiten und Grenzen einer branchenweiten Internationalisierung des Produktdifferenzierungspotentials	184
3. Strategische Konzentration des internationalen Differenzierungspotentials	188
3.1. Produkt- <u>und</u> Marktkonzentration	188
3.2. Der Zielerreichungsbeitrag der Auslandsdirektinvestition	190
4. Der Zusammenhang zwischen Differenzierung und Erfolgspotentialsicherung	194
 Fünftes Kapitel: <u>DIVERSIFIKATION ALS STRATEGISCHES HANDLUNGSZIEL DER IU</u>	 198
I. Das strategische Diversifikations-Konzept	198
1. Zum Diversifikationsbegriff	<del>198</del>
2. Positive Grenzsituation und Wachstumsmotiv	203
3. Negative Grenzsituation und Sicherheitsmotiv	206
II. Möglichkeiten und Grenzen einer Internationalisierung des Diversifikationsziels	208
1. Wachstumsbezogene Diversifikation der IU	210
2. Sicherheitsorientierte Diversifikation der IU	218
2.1. Strategische Stabilisierung des Erfolgspotentials	218
2.2. Möglichkeiten einer Risikoreduktion durch Auslandsdirektinvestitionen	221
3. Diversifikation und Erfolgspotential: Weitere Implikationen für die Handlungszielformulierung	228

	Seite
<u>SCHLUSSBEMERKUNGEN</u>	236
Anhang: <u>DIE ENTWICKLUNG EINES MANAGEMENT-INSTRUMENTS ZUR VERFOLGUNG DER STRATEGISCHEN HANDLUNGS- ZIELE AUF DER GRUNDLAGE VON CONSULTING-MODELLEN</u>	240
I.    Grundgedanken und Probleme	240
II.   Strategische Kategorisierung des internationalen SGB-Portfolios	246
III.  Ableitung alternativer Normstrategien	249
IV.   Strategieimplikationen einer Analyse der strategisch relevanten Wettbewerber	254
V.    Zur Möglichkeit der Risikoberücksichtigung im Matrix-Modell	258
1. Implizite Risikoberücksichtigung	258
2. Ein Ansatz zur expliziten Risikoberücksichtigung	259
 ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	 265
 ABBILDUNGSVERZEICHNIS	 267
 LITERATURVERZEICHNIS	 269