

1. Einleitung	11
1.1 Problemstellung und Relevanz der Untersuchung	11
1.2 Theoretischer Bezugsrahmen	13
1.3 Datenerhebung	14
1.3.1 Auswahlverfahren	14
1.3.2 Methode	15
1.4 Auswertung und statistische Verfahren	16
1.5 Zusammenhänge zwischen den verwendeten Maßzahlen	20
 2. Terminologische Vorüberlegungen und Abgrenzungen	 23
2.1 Der Technologiebegriff	23
2.2 Der Technologietransferbegriff	27
2.2.1 Definition	27
2.2.2 Abgrenzung des Transferprozesses vom Diffusionsprozeß	30
2.2.3 Kommerzieller vs. öffentlicher Technologietransfer	31
2.3 Zusammenfassung des zweiten Kapitels	32
 3. Die Technologietransferinstrumente	 35
3.1 Technologietransfer durch Direktbelieferung an Unternehmen in den neuen Bundesländern (TDD)	35
3.2 Technologietransfer durch Verkaufsniederlassungen und Servicenetze in den neuen Bundesländern (TDV)	36
3.3 Technologietransfer ohne Kapitalbeteiligung (TOK)	37
3.3.1 Lizenzverträge	37
3.3.1.1 Lizenzvergabe für Patente	39
3.3.1.2 Lizenzvergabe für ungeschütztes Know-How	40
3.3.1.3 Franchising-Verträge	40
3.3.2 Verkauf von Patenten	41
3.3.3 Turnkey-Verträge	42
3.3.4 Dienstverträge	43
3.3.5 Beratungsverträge	44
3.4 Technologietransfer mit Kapitalbeteiligung (TMK)	45
3.4.1 Joint Ventures	47
3.4.2 Beteiligungen	50
3.4.3 Hundertprozentige Tochterunternehmen	51
3.5 Nennungshäufigkeiten und Klassifizierungen	51
3.6 Zusammenfassung des dritten Kapitels	53

4. Voraussetzungen des kommerziellen Technologietransfers	55
4.1 Theoretisches Konstrukt	55
4.2 Operationalisierung	59
4.3 Ergebnisse der unternehmensspezifischen Stärken-Schwächenanalyse	61
4.3.1 Überblick	61
4.3.2 Unterschiede im unternehmensspezifischen Stärkeprofil im Hinblick auf die Unternehmensgröße	62
4.3.3 Unternehmensspezifische Stärkeprofile und ihr Einfluß auf die Wahl eines Technologietransferinstruments	65
4.3.3.1 Technologischer Bereich	65
4.3.3.2 Managementbereich	71
4.3.3.3 Marketingbereich	75
4.3.3.4 Finanzbereich	78
4.4 Der Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Entscheidungsverhalten	81
4.5 Erfahrungen mit Geschäftsbeziehungen im Ausland und der ehemaligen DDR	84
4.5.1 Erfahrungen mit Geschäftsbeziehungen im Ausland	84
4.5.2 Erfahrungen mit Geschäftsbeziehungen in der ehemaligen DDR	87
4.6 Hinderungsgründe für einen Technologietransfer mit Kapitalbeteiligung	89
4.7 Zusammenfassung des vierten Kapitels	91
 5. Der kommerzielle Technologietransfer als Transaktion	95
5.1 Der Transaktionskostenansatz als theoretischer Bezugsrahmen	96
5.2 Klassifizierung der Technologietransferinstrumente	102
5.3 Transaktionskostentheoretische Besonderheiten des Technologietransfers	104
5.4 Aspekte der Operationalisierung	106
5.5 Ergebnisse der Untersuchung	108
5.5.1 Die Entscheidungsrelevanz von Transaktionskosten für Direktbelieferungen	108
5.5.2 Die Entscheidungsrelevanz von Transaktionskosten für Technologie- transfers über Verkaufsniederlassungen und/oder Servicenetze	111
5.5.3 Die Entscheidungsrelevanz von Transaktionskosten für Technologietransfers ohne Kapitalbeteiligung	113
5.5.4 Die Entscheidungsrelevanz von Transaktionskosten für Technologietransfers mit Kapitalbeteiligung	116
5.5.5 Prüfung eines statistischen Zusammenhangs zwischen der Transaktionskostenrelevanz und der Entscheidung zum internen respektive externen Transfer	120
5.6 Zusammenfassung des fünften Kapitels	122

6. Umfang, Objekte und Träger des Technologietransfers	125
6.1 Initiator des Technologietransfers	125
6.2 Elemente und Umfang der Technologietransfervereinbarungen	127
6.3 Anbietersituation der Technologiegeber	142
6.3.1 Konkurrenzsituation und Art des Wettbewerbs	142
6.3.2 Einschränkungen des Unternehmenswachstums	150
6.3.3 Alter der übertragenen Technologie	153
6.3.4 Technologische Führung bei der übertragenen Technologie	158
6.3.5 Inkorporation unternehmenseigener F.u.E.-Ergebnisse in der übertragenen Technologie	162
6.4 Technologieinhärente Eigenschaften	164
6.4.1 Komplexität der Technologie	165
6.4.1.1 Schwierigkeit der Handhabung	165
6.4.1.2 Beherrschung von Komplementärtechnologien	168
6.4.2 Anpassungsbedarf der übertragenen Technologie	171
6.4.3 Umschulungsaufwand beim Technologieempfänger	175
6.5 Technologieempfänger	178
6.5.1 Größe des Technologieempfängers	181
6.5.2 Technologische Aufnahmefähigkeit des Technologieempfängers	184
6.5.3 Wettbewerbsfähigkeit des Technologieempfängers	188
6.6 Zusammenfassung des sechsten Kapitels	190
 7. Der kommerzielle Technologietransfer als Zielerreichungsentscheidung	 199
7.1 Aus der inhaltlichen Zieldimension ableitbare Einzelziele für kommerzielle Technologieübertragungen	201
7.1.1 Aus der inhaltlichen Dimension "Absatz und Markt" ableitbare Ziele	201
7.1.2 Aus der inhaltlichen Dimension "Kosten und Rendite" ableitbare Ziele	204
7.1.3 Aus der inhaltlichen Dimension "Technologie" ableitbare Ziele	204
7.1.4 Aus der inhaltlichen Dimension "Kapazität" ableitbare Ziele	205
7.1.5 Aus der inhaltlichen Dimension "Volkswirtschaft und Entwicklung" ableitbare Ziele	206
7.2 Ergebnisse der empirischen Zielforschung	207
7.2.1 Ziele des TDD	208
7.2.2 Ziele des TDV	210
7.2.3 Ziele des TOK	212
7.2.4 Ziele des TMK	215
7.3 Zusammenfassung des siebten Kapitels	219

8. Der kommerzielle Technologietransfer als Standortentscheidung	221
8.1 Standorttheoretische Ansätze	223
8.2 Ergebnisse der Untersuchung	228
8.2.1 Inputorientierte Standortfaktoren	229
8.2.1.1 Der Produktionsfaktor Arbeit	229
8.2.1.2 Produktionsfaktor Energie, Rohstoffe und Halbfabrikate	235
8.2.1.3 Produktionsfaktor Technologie	237
8.2.1.4 Produktionsfaktor Boden	239
8.2.2 Marktorientierte Standortfaktoren	241
8.2.2.1 Größe und Wachstum des Marktes	241
8.2.2.2 Wettbewerbsintensität und Konkurrenzaktivitäten	243
8.2.3 Außerökonomische Standortfaktoren	246
8.3 Zusammenfassung des achten Kapitels	254
 9. Abschließende Betrachtung	 257
 Anhang 1: Fragebogen der Datenerhebung	 263
 Anhang 2: Zuordnung der im Fragebogen gestellten Fragen zu den einzelnen Punkten der Arbeit	 271
 Anhang 3: Zuordnung der Punkte, die empirisches Material beinhalten, zu den im Fragebogen gestellten Fragen	 272
 Tabellen und Abbildungsverzeichnis	 273
 Literaturverzeichnis	 279