

Inhaltsverzeichnis

I. Einführung in die Problemstellung

- 1. Entwicklung der Exporttätigkeit 1
- 2. Praktische und theoretische Relevanz der Untersuchung 7

II. Kooperationsmanagement als theoretischer Bezugsrahmen

14

III. Materielle und funktionelle Exportförderung in der Bundesrepublik Deutschland

20

- 1. Begriffliche Abgrenzung der Exportförderung 21
- 2. Typologisierung von Exportförderungsmaßnahmen 24
- 3. Institutionen und Programme der Exportförderung 29
 - 3.1 Verbandliche, private und staatliche Exportinformationsinstitutionen 29
 - 3.2 Staatlich unterstützte Exportberatungsprogramme 34
 - 3.2.1 Förderung der Exportberatung durch den Bund 34
 - 3.2.2 Exportberatungsprogramme der Bundesländer 36
 - 3.2.3 Exportberatung durch das Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW) 37
 - 3.3 Förderung von Auslandsmessen und messeähnlichen Aktivitäten durch den Bund und die Länder 38
 - 3.4 Förderung der mittel- und langfristigen Exportfinanzierung durch Spezialinstitute 40
 - 3.5 Exportförderung durch die staatliche Deckung exportinduzierter Risiken 44
 - 3.5.1 Exportkreditversicherung des Bundes 44
 - 3.5.2 Rückgarantieprogramme des Bundes und der Länder 52
 - 3.5.3 Staatliche Absicherung von Wechselkursrisiken 53
 - 3.6 Steuerliche Förderung von Exporten 54

3.7	Exportförderung via staatliche Förderung von Direktinvestitionen im Ausland	56
3.8	Zusammenfassung: Systemmerkmale der Exportförderung in der Bundesrepublik Deutschland	58
4.	Rechtliche Ansätze zur Begrenzung von Exportförderungsaktivitäten	62
IV. Exportförderung und Exportprobleme im Selbstbild der Unternehmenspraxis		70
1.	Informationsniveau der Unternehmen über Exportförderungsmaßnahmen	70
2.	Subjektive Problemdefinitionen als Exportbarrieren	73
3.	Nutzerzufriedenheit und unternehmensinterne Entscheidungsrelevanz der Exportförderung	90
4.	Förderungswünsche der Unternehmenspraxis	97
V. Ansätze und empirische Befunde der Export(entscheidungs)forschung		104
1.	Konzeptionelle und methodische Defizite der Exportforschung	104
2.	Rationalität von Exportentscheidungsprozessen	108
3.	Profilanalysen von Unternehmen	117
3.1	Identifikation von Exportpotential	117
3.2	Exportorientierte Unternehmensentwicklungsmodelle	119
3.3	Konfigurationsdifferenzen zwischen nichtexportierenden und exportierenden Unternehmen -	125
3.4	Zusammenfassung: Profilvergleich	135
4.	Einflußfaktoren, Meßkonzepte und Wirkungsmodelle des Exporterfolgs	140
4.1	Messung des Exporterfolgs	140
4.2	Erfolgsfaktoren des Exports	144
4.2.1	Singuläre exporterfolgsrelevante Einflußfaktoren	145
4.2.1.1	Kognitive Auslandsorientierung	145
4.2.1.2	Forschungs- und Entwicklungsorientierung	148
4.2.1.3	Lernverhaltensstile von Exportmanagern	150

4.2.1.4	Exportmarktstrategie	152
4.2.1.5	Unternehmensalter	154
4.2.1.6	Unternehmensgröße	156
4.2.2	Multivariable Exporterfolgsstudien	157
4.2.2.1	Determinierende Effekte marktorientierter Einflußfaktoren	157
4.2.2.2	Effekte des absatzpolitischen Instrumentariums auf die Exporttüchtigkeit von Unternehmen	159
4.2.2.3	Exploration von Determinanten der Exporttüchtigkeit	162
4.2.2.4	Einflußfaktoren auf die perzipierte Exportrentabilität	165
4.2.2.5	Exporterfolgskriterien kanadischer Unternehmen der Elektronikindustrie	167
4.2.2.6	Profilunterschiede zwischen erfolgreich exportierenden Unternehmen und Exportabbrechern	169
4.2.2.7	Marketingstrategie und Exporterfolg	171
4.2.2.8	Personale und organisationale Determinanten des Exporterfolgs	172
4.2.3	Metaanalytische Interpretationen empirischer Exporterfolgsstudien	179
4.2.3.1	Exporterfolg als Ergebnis spezifischer Strategie-, Struktur- und Umweltausprägungen	179
4.2.3.2	Exporterfolg im Wirkungsgeflecht von Märkten, Unternehmensstrukturen, Managern und Aktivitäten	183
4.2.4	Zusammenfassung: Multidimensionale Erklärungskonzepte des Exporterfolgs	188

VI. Schlußfolgerungen und Ansätze für eine Reform der staatlichen Exportförderung aus Unternehmenssicht 197

1.	Strukturelemente und Defizitfelder des staatlichen Exportförderungssystems	197
1.1	Mangelnde strategische Orientierung der Exportförderung	198
1.2	Normative Vagheit des Exportförderungshandelns	200
1.3	Passive, programmspezifische Einzelfallorientierung	203
1.4	Traditionelles Verwaltungshandeln	204
2.	Konsequenzen für eine unternehmensbezogene Exportförderungspolitik	207
× 2.1	Rechtliche Regelungsspielräume in der Exportförderung	207
2.2	Graduelle Systemanpassungen für exportierende Unternehmen	209

2.2.1	Modifikation ökonomischer Anreize	209
2.2.2	Flexibilisierung der Förderungsgrenzen	213
2.2.3	Zielgruppenspezifische Informationsdienste und strategisches Informationsmanagement	215
2.3	Erschließung von Exportpotentialen durch eine adaptive Exportförderung	217
2.3.1	Promotion von exportorientierten Internationalisierungsprozessen als strategische Orientierung der Exportförderung	217
2.3.2	Konzentration auf uninationale Unternehmen	222
2.3.3	Exportförderungsmarketing	223
2.3.4	Aktive Beeinflussung des Vorexportverhaltens	225
2.3.5	Venture Management über dynamische Netzwerke zwischen staatlich geförderten Exportmanagementgesellschaften und nichtexportierenden Unternehmen	228
3.	Zusammenfassung	231
	Literaturverzeichnis	235

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Graphische Darstellung der Exportentwicklung	2
Abb. 2:	Zahlenmäßige Darstellung der Exportentwicklung	3
Abb. 3:	Graphische Darstellung der Ländergruppenanteile im Export	5
Abb. 4:	Zahlenmäßige Darstellung der Ländergruppenanteile im Export	6
Abb. 5:	Prozentuale Anteile am Welthandel mit Industriegütern	10
Abb. 6:	Problemebenen der Evaluation	15
Abb. 7:	Merkmalssystematik von Unternehmenskooperationen	17
Abb. 8:	Exportförderung in ausgewählten Industrieländern	61
Abb. 9:	Grundschema eines Perzeptions- und Informationsverarbeitungsprozesses	75
Abb. 10:	Übersicht über empirisch ermittelte Exportbarrieren	78
Abb. 11:	Operationalisierung des Phasenschemas von Czinkota	121
Abb. 12:	Operationalisierung des Phasenschemas von Cavusgil	122
Abb. 13:	Operationalisierung des Phasenschemas von Kaynak	124
Abb. 14:	Diskriminanzmerkmale zwischen exportierenden und nicht-exportierenden Unternehmen nach Reid	134
Abb. 15:	Zusammenfassung der Unterscheidungsmerkmale zwischen exportierenden und nichtexportierenden Unternehmen	135
Abb. 16:	Exportererfolgsfaktoren nach Holzmüller/Kasper	176
Abb. 17:	Theoretischer Bezugsrahmen des Exportererfolgs	191