

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVII

TEIL A: GRUNDLAGEN ZWISCHENBETRIEBLICHER ZUSAMMEN- ARBEIT IM EG-BINNENMARKT 1

1. Problemstellung und Aufbau der Arbeit	1
1.1. Die Gestaltung grenzüberschreitender Kooperationen im EG-Binnenmarkt als aktuelles Problem für kleine und mittlere Unternehmungen (KMU)	1
1.2. Stand der Literatur	3
1.3. Ziel und Aufbau der Arbeit	6
2. Definition und charakteristische Merkmale grenzüberschreitender Unternehmungskooperationen.....	9
2.1. Begriffliche Abgrenzung von internationalen Kooperationen	9
2.2. Theoretische Grundlagen unternehmerischer Zusammenarbeit.....	12
2.2.1. Einordnung von Kooperationen in die Markt/Hierarchie- Dichotomie	12
2.2.2. Die transaktionskostentheoretische Erklärung von Unterneh- mungskooperationen.....	14
2.2.3. Sonstige Erklärungsansätze	17
2.3. Konzeptionen grenzüberschreitender unternehmerischer Zusammen- arbeit.....	18
2.3.1. Klassifikationskriterien für Unternehmungskooperationen	18
2.3.2. Formen internationaler Unternehmungskooperation	20
2.4. Ziele grenzüberschreitender zwischenbetrieblicher Kooperation.....	21
2.5. Spezifische Eigenschaften und Risiken grenzüberschreitender Kooperationen	24
3. Grenzüberschreitende Kooperationen von KMU vor dem Hintergrund des EG-Binnenmarkts	30
3.1. Das Projekt "EG-Binnenmarkt"	30
3.1.1. Rechtliche Änderungen und ökonomische Zielsetzungen des Binnenmarkts	30
3.1.2. Auswirkungen des Binnenmarktprogramms auf den Unterneh- mungssektor	32
3.2. KMU im EG-Binnenmarkt.....	35
3.2.1. Charakteristische Merkmale und Stärken/Schwächen von KMU.....	35
3.2.2. Chancen und Risiken für KMU durch das Binnenmarktprojekt	37

3.3. Die Eignung der "Grenzüberschreitenden Kooperation" als Internationalisierungsstrategie für KMU im EG-Binnenmarkt	39
4. Zusammenfassung der Ergebnisse und offene Probleme.....	42
 TEIL B: EIN ENTSCHEIDUNGSMODELL ZUR GESTALTUNG EINER INTERNATIONALEN UNTERNEHMUNGSKOOPERATION	 44
1. Konzeption des Entscheidungsmodells.....	44
1.1. Grundstruktur des Kooperationsgestaltungsproblems	44
1.2. Positionierung des Entscheidungsmodells im Kooperationsprojekt.....	45
1.3. Zielsetzung des Entscheidungsmodells	47
1.4. Ablaufschema des Entscheidungsmodells.....	48
1.5. Instrumentelle und theoretische Fundierung des Modells.....	53
2. Die Alternativenmenge des Kooperationsgestaltungsproblems	56
2.1. Anforderungen an die Elemente der Alternativenmenge.....	56
2.2. Kooperationsalternativen als Elemente der Alternativenmenge.....	57
2.2.1. Struktureller Aufbau der Kooperationsalternativen	57
2.2.2. Inhaltliche Konkretisierung der Kooperationsalternativen	58
2.2.2.1. Abgrenzung der Kooperationskomponenten	58
2.2.2.2. Kooperationsparameter als Bausteine von Kooperationsalternativen	60
2.2.2.2.1. Vorgehensweise	60
2.2.2.2.2. Parameter der Strukturkomponente	60
2.2.2.2.3. Parameter der Partnerkomponente	62
2.2.2.2.4. Parameter der rechtlichen Komponente	64
2.2.2.2.5. Parameter der organisatorischen Komponente.....	65
2.2.2.2.6. Parameter der personalwirtschaftlichen Komponente.....	66
2.2.3. Zuordnung der Parameter zur strategischen bzw. operativen Ebene	67
2.3. Die Genese von Kooperationsalternativen.....	68
2.3.1. Das Geneseprinzip.....	68
2.3.2. Anwendung des Geneseprinzips auf die Kooperationsalternativen.....	69
3. Die Auswahl von Kooperationsalternativen auf strategischer Ebene.....	72
3.1. Aufbau der ersten Stufe des Entscheidungsmodells	72
3.2. Die Zielsetzung von Binnenmarktkooperationen auf strategischer Ebene	74
3.2.1. Vorgehensweise und Problematik der Zielbestimmung.....	74
3.2.2. Definition binnenmarktbezogener Unternehmungstypen.....	76
3.2.2.1. Binnenmarktbezogene Situationsanalyse einer Unternehmung	76

3.2.2.1.1. Umfeldanalyse	76
3.2.2.1.2. Ressourcenanalyse	78
3.2.2.2. Mögliche Unternehmungstypen.....	79
3.2.3. Strategische Grundhaltungen und typisierte Zielsysteme von KMU im Binnenmarkt.....	83
3.2.3.1. Abgrenzung strategischer Grundhaltungen von KMU im Binnenmarkt	83
3.2.3.2. Das Zielsystem defensiv orientierter Unternehmungen.....	85
3.2.3.3. Das Zielsystem offensiv orientierter Unternehmungen	86
3.2.3.4. Das Zielsystem ausweichender Unternehmungen.....	88
3.2.4. Ableitung von Kooperationszielen der strategischen Ebene	90
3.2.4.1. Abgrenzung der betrachteten Zielsystem/Unterneh- mungstyp-Kombinationen	90
3.2.4.2. Kooperationsziele der betrachteten Zielsystem/ Unternehmungstyp-Kombinationen	91
3.3. Ableitung von kooperationszielbezogenen Kriterien zur Auswahl von Kooperationsalternativen.....	96
3.3.1. Vorbemerkung.....	96
3.3.2. Auswahlkriterien für Unternehmungstypen mit defensiver Orientierung	97
3.3.3. Auswahlkriterien für Unternehmungstypen mit offensiver Orientierung	98
3.3.4. Auswahlkriterien für Unternehmungstypen mit ausweichender Orientierung	100
3.4. Allgemeingültige, kooperationszielunabhängige Kriterien zur Auswahl von Kooperationsalternativen auf strategischer Ebene	103
3.4.1. Definition der Kriterien	103
3.4.2. Kompatibilität der strategischen Zielsetzungen	104
3.4.3. Vergleichbarkeit des Kooperationsbeitrags.....	107
3.4.4. Kompatibilität der Unternehmungskulturen.....	110
3.4.4.1. Begriffliche Abgrenzung und Funktionen von Unternehmungskultur	110
3.4.4.2. Diskussion der Relevanz kompatibler Unternehmungs- kulturen für eine grenzüberschreitende Zusammenarbeit	113
3.5. Bewertung und Auswahl der Kooperationsalternativen auf strategischer Ebene.....	116
3.5.1. Beschreibung des Bewertungs- und Auswahlalgorithmus	116
3.5.2. Beispiel zum Bewertungs- und Auswahlverfahren	119
3.6. Zusammenfassung.....	120

4. Die Auswahl von Kooperationsalternativen auf operativer Ebene.....	122
4.1. Aufbau der zweiten Stufe des Entscheidungsmodells.....	122
4.2. Die Konzeption des rechtlichen Rahmens einer grenzüberschreitenden kooperativen Beziehung.....	125
4.2.1. Vorgehensweise.....	125
4.2.2. Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit.....	127
4.2.2.1. Grundstruktur der rechtlichen Beziehung bei Kooperationen.....	127
4.2.2.1.1. Formlose Kooperation	127
4.2.2.1.2. Vertragliche Kooperation ohne Kapitalbeteiligung.....	128
4.2.2.1.3. Kooperation mit Kapitalbeteiligung	129
4.2.2.2. Gesellschaftsrechtlicher Rahmen einer internationalen Kooperation.....	132
4.2.2.2.1. Vorbemerkung.....	132
4.2.2.2.2. Nationale Rechtsformen	134
4.2.2.2.3. Supranationale Rechtsformen.....	136
4.2.2.2.3.1. Die Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV)	136
4.2.2.2.3.2. Die Europäische Aktiengesellschaft (SE)	139
4.2.3. Ziele der rechtlichen Konzeption einer Kooperation.....	141
4.2.3.1. Anpassungsfähigkeit der rechtlichen Struktur.....	141
4.2.3.2. Regelungsinhalte der rechtlichen Struktur	142
4.2.3.3. Risikoverteilung durch die rechtliche Struktur	143
4.2.4. Zielbezogene Bewertung der rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten	144
4.3. Die Konzeption der organisatorischen Rahmenbedingungen einer grenzüberschreitenden kooperativen Beziehung.....	149
4.3.1. Vorgehensweise.....	149
4.3.2. Gestaltungsmöglichkeiten organisatorischer Strukturen zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit	150
4.3.2.1. Spezialisierung zwischen den Partnerunternehmen.....	150
4.3.2.2. Konfiguration der Kooperationsorganisation.....	153
4.3.2.2.1. Dezentrale Organisation	153
4.3.2.2.2. Zentrale Organisation	157
4.3.2.3. Koordination der kooperativen Aktivitäten	160
4.3.2.3.1. Vorbemerkung.....	160
4.3.2.3.2. Personenorientierte Koordinationsmechanismen.....	161
4.3.2.3.3. Technokratische Koordinationsmechanismen.....	165

4.3.3. Ziele der organisatorischen Konzeption einer Kooperation	169
4.3.3.1. Generelle Zielkriterien organisatorischer Gestaltung von internationalen Kooperationen	169
4.3.3.2. Unternehmungsspezifische Zielkriterien organisatorischer Gestaltung von internationalen Kooperationen	171
4.3.3.3. Transaktionskostenminimierung als organisatorisches Zielkriterium	172
4.3.3.3.1. Transaktionskosten als Analyseinstrument organisatorischer Strukturen	172
4.3.3.3.2. Anwendung des Transaktionskosten-Instrumentariums auf kooperative Strukturen	173
4.3.4. Zielbezogene Bewertung der organisatorischen Gestaltungsmöglichkeiten	179
4.4. Die Konzeption der personalwirtschaftlichen Strategie bei einer grenzüberschreitenden kooperativen Beziehung	184
4.4.1. Vorgehensweise	184
4.4.2. Personalwirtschaftliche Gestaltungsmöglichkeiten bei internationaler zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit	185
4.4.2.1. Integrative personalwirtschaftliche Strategie	185
4.4.2.1.1. Charakteristika der integrativen Strategie	185
4.4.2.1.2. Auswirkungen auf ausgewählte personalwirtschaftliche Felder	186
4.4.2.2. Separierende personalwirtschaftliche Strategie	191
4.4.2.2.1. Charakteristika der separierenden Strategie	191
4.4.2.2.2. Auswirkungen auf ausgewählte personalwirtschaftliche Felder	192
4.4.3. Personalwirtschaftliche Ziele bei internationalen Kooperationen	194
4.4.3.1. Vorbemerkung	194
4.4.3.2. Kooperationsspezifische Anforderungen an eine personalwirtschaftliche Strategie	195
4.4.3.3. Ressourcenbeanspruchung einer personalwirtschaftlichen Strategie	196
4.4.4. Zielbezogene Bewertung der personalwirtschaftlichen Gestaltungsmöglichkeiten	198
4.4.4.1. Bewertung der integrativen Strategie	198
4.4.4.2. Bewertung der separierenden Strategie	200
4.4.4.3. Die personalwirtschaftlichen Strategien und die Kompatibilität der Unternehmungskulturen	202
4.5. Der Auswahlalgorithmus der operativen Ebene	205
4.5.1. Anforderungen an den Auswahlalgorithmus und Ausschluß logisch unzulässiger Kombinationen	205
4.5.2. Auswahlverfahren zur Selektion der anzustrebenden Kooperationsalternative	207

4.5.2.1. Das Nutzwertanalyseverfahren	207
4.5.2.1.1. Entscheidungstheoretische Grundlagen	207
4.5.2.1.2. Anwendung des Nutzwertanalyseverfahrens bei der operativen Auswahlentscheidung	209
4.5.2.2. Der Analytic Hierarchy Process (AHP)	212
4.5.2.2.1. Entscheidungstheoretische Grundlagen	212
4.5.2.2.2. Anwendung des Analytic Hierarchy Process bei der operativen Auswahlentscheidung	213
4.5.2.3. Ähnlichkeitsmaße	216
4.5.2.3.1. Entscheidungstheoretische Grundlagen	216
4.5.2.3.2. Anwendung der Ähnlichkeitsmaße bei der operativen Auswahlentscheidung	218
4.5.2.4. Anspruchsniveaus und lexikographische Ordnung	219
4.5.2.4.1. Entscheidungstheoretische Grundlagen	219
4.5.2.4.2. Anwendung der Anspruchsniveaus und der lexikographischen Ordnung bei der operativen Auswahlentscheidung	221
4.5.2.5. Die Kapitalwertmethode	222
4.5.2.6. Die Theorie der unscharfen Mengen	225
4.5.3. Unternehmungsspezifische Auswahl einer Entscheidungsregel	225
5. Dynamisierung des Entscheidungsmodells	228
6. Leistungsfähigkeit des Entscheidungsmodells	234
 TEIL C: EIN ANWENDUNGSBEISPIEL FÜR DAS ENTSCHEIDUNGS- MODELL	 238
 Anhang	 246
Literaturverzeichnis	249

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Einordnung der Kooperation in die Markt/Hierarchie-Dichotomie	S. 13
Abb. 2:	Auswirkungen der Binnenmarktmaßnahmen auf den Unternehmenssektor.....	S. 33
Abb. 3:	Begründungszusammenhang einer zunehmenden internationalen Kooperationsbereitschaft.....	S. 42
Abb. 4:	Positionierung des Entscheidungsprozesses.....	S. 46
Abb. 5:	Bausteine des Entscheidungsmodells.....	S. 52
Abb. 6:	Theoretische Wirkungsbeziehungen des Entscheidungsmodells.....	S. 54
Abb. 7:	Struktureller Aufbau der Kooperationsalternativen	S. 58
Abb. 8:	Genese der Kooperationsalternativen	S. 70
Abb. 9:	Erste Selektionsstufe des Entscheidungsmodells.....	S. 74
Abb. 10:	Typisierte Unternehmungsprofile.....	S. 80
Abb. 11:	Zielsystem/Unternehmungstyp-Matrix	S. 90
Abb. 12:	Zweite Selektionsstufe des Entscheidungsmodells.....	S. 125
Abb. 13:	Dezentrale Konfiguration	S. 154
Abb. 14:	Kooperationsmatrix bei dezentraler Organisation	S. 155
Abb. 15:	Zentrale Konfiguration.....	S. 158
Abb. 16:	Berechnung von Nutzenwerten für die Kooperationsalternativen.....	S. 210
Abb. 17:	Ziel-/Maßnahmenhierarchie für den AHP.....	S. 214
Abb. 18:	Präferenzurteile bzgl. des Zielkriteriums "Flexibilität"	S. 214
Abb. 19:	Präferenzurteile zur Zielgewichtung.....	S. 215