

<u>Inhaltsübersicht</u>	<u>Seite</u>
A. Gliederung	4
B. Abkürzungsverzeichnis	11
C. Abbildungsverzeichnis	13
D. Tabellenverzeichnis	15
E. Anhang	265
F. Literaturverzeichnis	277

I. GliederungSeiteI. Kapitel**Zur Systematik der Untersuchung**

1.	Problemstellung und Aufbau der Arbeit	20
2.	Zur Methodik der Untersuchung	22
2.1	Die Fragebogenkonzeption	25
2.2	Die Auswertungsverfahren	25

II. Kapitel**Der wirtschaftlich-historische Kontext der Untersuchung**

1.	Historischer Kontext: Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft	28
2.	Die Internationalisierung von Unternehmen	32
2.1	Anlässe der Internationalisierung	33
2.2	Formen der Internationalisierung	39
3.	Abgrenzung zwischen Kooperation und Konzentration von Unternehmen	41
3.1	Formen der Konzentration	42
3.2	Formen der Kooperation	43

III. Kapitel**Joint Ventures in der theoretischen Analyse**

1.	Zum Begriff des Joint Ventures	45
1.1	Begriffsdefinition	45
1.11	Kriterien zur Bestimmung von Joint Ventures	46
1.12	Die Arbeitsdefinition	47
1.2	Abgrenzung zwischen Joint Ventures und anderen Formen der Kooperation	47
1.3	Abgrenzung zwischen Contractual-Joint Venture und Equity-Joint Venture	49
1.4	Typologie von Joint Ventures	50
1.41	Typologie des Joint Ventures als Beteiligungsmodell	50
1.411	Paribeteiligung der Partner	51
1.412	Mehrheitsbeteiligung	52
1.413	Minderheitsbeteiligung	53
1.42	Typologie des Joint Ventures nach seiner betrieblichen Funktionsübernahme	54
1.421	Die Übernahme von Teilfunktionen	54
1.422	Die Übernahme mehrerer Funktionsbereiche	56
1.43	Weitere Typologisierungsmarkmal	56
2.	Joint Ventures in der ökonomischen Theorie	58
2.1	Joint Ventures und ihr genereller Bezug zur klassischen und neoklassischen (Außenhandels)-theorie	62
2.2	Joint Ventures als Art der Direktinvestition und ihr Bezug zum Außenhandel	64

2.3	Zur Theorie der Internationalisierung	65
2.31	Makroökonomische Erklärungsansätze	66
2.311	Veränderung internationaler Rahmen- und Investitionsbedingungen	66
2.312	Technologische Faktoren	68
2.32	Mikroökonomische Erklärungsansätze der Internationalisierung als Strategiekonzept der Unternehmen	69
2.321	Sicherung bestehender und Erschließung neuer Auslandsmärkte	73
2.322	Nutzung lokaler Ressourcen und Kenntnisse	74
2.323	Risikoreduzierung durch Joint Ventures	75
2.324	Kostensenkung und Erzielung von "economies of scale"	76
2.33	Joint Ventures aus der Sicht der Internalisierungstheorie	78
2.331	Zum Begriff der Transaktionskosten in der Internalisierungstheorie	81
2.332	Der Transaktionskostenansatz in der Internalisierungstheorie	82
2.333	Kritik an der Internalisierungstheorie	86
2.3331	Kritik an der empirischen Relevanz der Internalisierungstheorie	86
2.3332	Kritik an der Internalisierungstheorie aus volkswirtschaftlich-theoretischer Sicht	87
2.33321	Die unzureichende Berücksichtigung von unternehmensinternen Transaktionskosten	87
2.33322	Die einseitige Ausrichtung auf den Kostenaspekt	88
2.4	Joint Ventures als spieltheoretisches Modell	89

	<u>Seite</u>
3. Erfolgsfaktoren bei Joint Ventures	91
3.1 Die Erzielung eines unternehmenspolitischen "fits" als Erfolgsfaktor	94
3.2 Die Erzielung eines unternehmenskulturellen "fits" als Erfolgsfaktor	96
4. Das Risiko bei Joint Ventures	98
4.1 Die Risikoarten	98
4.11 Das politische Risiko	98
4.12 Das wirtschaftliche Risiko	101
4.2 Die Absicherung des Risikos	101
4.21 Bilaterale und multilaterale Abkommen	102
4.22 Besondere Leistungen der Bundesrepublik	107
5. Die Gestaltung von Joint Venture-Verträgen	112
5.1 Ziel des Vertrages	113
5.2 Die Vertragsbestandteile	114
5.3 Die Rechtswahl und die Bedeutung der Wahl der Vertragssprache beim Joint Venture-Vertrag	115
5.4 Konfliktregelung im Joint Venture	115
6. Kontaktmöglichkeiten für Joint Venture-Partner	116
6.1 Kooperationsbörsen	117
6.2 Zeitschriften	117
6.3 Datenbanken	118
6.4 Weitere Kontaktmöglichkeiten	119

IV. Kapitel**Joint Ventures in Osteuropa**

1.	Die historische Entwicklung der Wirtschaft in Osteuropa	121
1.1	Zur Entwicklung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Osteuropa	121
1.2	Die besondere geschichtliche Entwicklung von Joint Ventures in Osteuropa	130
2.	Die Bedeutung von Joint Ventures in Osteuropa	135
3.	Motive der Staaten für die Gründung von Joint Ventures in Osteuropa	138
3.1	Motive der osteuropäischen Staaten	138
3.2	Motive der westeuropäischen Staaten	141
3.21	Exkurs: Das PHARE-Programm	142
3.211	Umfang und Zielsetzungen	143
3.212	Joint Venture PHARE-Programm (JOPP)	146

V. Kapitel**Joint Ventures in Ungarn**

1.	Historische Entwicklung der Volkswirtschaft in Ungarn	150
1.1	Die sozialistische Planwirtschaft und ihre Reform	151
1.2	Die Bewertung der neuesten Reformansätze	155
2.	Die volkswirtschaftliche Bedeutung von Joint Ventures in Ungarn	157

	<u>Seite</u>
3. Darstellung der Rahmenbedingungen für Joint Ventures in Ungarn	160
3.1 Die Entwicklung der Joint Venture-Gesetze in Ungarn	161
3.2 Die Standortbedingungen in Ungarn	166
3.21 Allgemeine Standortbedingungen in Ungarn	166
3.22 Spezielle Standortbedingungen für Joint Ventures in Ungarn	169
3.221 Die Wahl der Gesellschaftsform	169
3.2211 Genehmigungsverfahren	171
3.2212 Die GmbH	171
3.3213 Die AG	173
3.222 Die Finanzverfassung des Joint Ventures	173
3.2221 Das Rechnungswesen	173
3.2222 Steuerrechtliche Fragen	173
3.223 Beendigung der Gesellschaft	174
3.224 Exkurs: Joint Ventures in Zollfreigeieten	174

VI. Kapitel

Die deutsch-ungarischen Joint Ventures in der Befragung

1. Konstitutive Strukturmerkmale der befragten deutsch-ungarischen Joint Ventures	177
2. Motive der Partner-Unternehmen in deutsch- ungarischen Joint Ventures	190
2.1 Motive des östlichen Partners	190
2.2 Motive des westlichen Partners	193

	<u>Seite</u>
3. Probleme in deutsch-ungarischen Joint Ventures	201
3.1 Probleme in der Gründungsphase	202
3.2 Probleme in der Betriebsphase	216
3.21 Besondere Probleme im Bereich des Mitarbeitereinsatzes	219
3.22 Besondere Probleme im Bereich der Beschaffung	240
3.23 Besondere Probleme im wirtschaftlichen Umfeld	243
3.3 Probleme in der Auflösungsphase	250
4. Zielerreichungsgrad und Entwicklungsaussichten der befragten deutsch-ungarischen Joint Ventures	253
Zusammenfassende Betrachtungen und Ausblick	260

C. Abbildungsverzeichnis

	<u>Seite</u>
Abb. 1: Matrix einer weltmarktbezogenen Portfolio -Strategie	37
Abb. 2: Internationalisierungsgrade in Abhängigkeit von Kapital- und Managementleistung	41
Abb. 3: Bedeutung der West-Partnerländer bezüglich der Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung in Osteuropa (Stand: 1. Oktober 1990)	111
Abb. 4: Veränderung der Wirtschaftsleistung in Osteuropa	123
Abb. 5: Anzahl der Ost-West Joint Ventures in 1988	136
Abb. 6: Zahlenmäßige Entwicklung von Ost-West Joint Ventures	137
Abb. 7: Öffentliche Hilfszusagen für Osteuropa (Stand: Mitte 1992)	142
Abb. 8: Finanzhilfen der EG für Mittel- und Osteuropa aus dem PHARE-Programm im Jahr 1990	145
Abb. 9: Das Produktivkapital aus dem Ausland (Stand: 1991)	151
Abb. 10: Joint Venture-Gründungen in Ungarn	160
Abb. 11: Gründungsdatum der befragten Joint Ventures	163
Abb. 12: Arbeitslöhne in diversen Ländern; Stand: 1992	168
Abb. 13: Rechtsform der befragten Joint Ventures	170
Abb. 14: Branchenabhängigkeit der Rechtsform der befragten Joint Ventures	178

	<u>Seite</u>
Abb. 15: Zielerreichungsgrad in Abhängigkeit der Kapitalstruktur der befragten Joint Ventures	184
Abb. 16: Kapitalanteil in Abhängigkeit der Beschäftigtenzahl der befragten Joint Ventures	186
Abb. 17: Initiierung in Abhängigkeit der Geschäftsbeziehungen der befragten Joint Ventures	207
Abb. 18: Qualifikation und Arbeitsmoral der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	220
Abb. 19: Beziehung zwischen Qualifikation und Arbeitsmoral der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures (Regressionsanalyse)	222
Abb. 20: Beziehung zwischen Zielerreichungsgrad und Qualifikation der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	225
Abb. 21: Beziehung zwischen Zielerreichung und Arbeitsmoral der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	230
Abb. 22: Anreize für deutsche Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	235
Abb. 23: Verbesserungswünsche des deutschen Partners der befragten Joint Ventures	239
Abb. 24: Beziehung zwischen Zielerreichungsgrad und Entwicklung der befragten Joint Ventures	259

D. Tabellenverzeichnis

	<u>Seite</u>
Tab. 1: Deutscher Direktinvestitionsbestand im Ausland nach Anlageländern 1976 bis 1989	61
Tab. 2: Unterstützung der Joint Venture-Gründung durch die Bundesrepublik	112
Tab. 3: Die wirtschaftliche Entwicklung in Polen, Ungarn und der CSFR 1989 bis 1991	122
Tab. 4: Unterstützung der Joint Venture-Gründung durch die EU	149
Tab. 5: Entwicklung der ungarischen Auslandsverschuldung und Zahlungsbilanz von 1972 bis 1992	152
Tab. 6: Geschätzte Änderung der Industrieproduktion in Ungarn	155
Tab. 7: Entwicklung der Joint Ventures in Ungarn	159
Tab. 8: Anteil der verschiedenen Medien an den gesamten Werbeausgaben in Ungarn (in %)	167
Tab. 9: Gehälter in Ungarn im Joint Venture-Bereich (Stand: 1993)	169
Tab. 10: Branche der befragten Joint Ventures	177
Tab. 11: Rechtsform der befragten Joint Ventures	178
Tab. 12: Rechtsform in Abhängigkeit der Beschäftigtenzahl der befragten Joint Ventures	179
Tab. 13: Gründungsdatum der befragten Joint Ventures	180

	<u>Seite</u>
Tab. 14: Beschäftigtenzahl der befragten Joint Ventures	180
Tab. 15: Branche in Abhängigkeit der Beschäftigtenzahl der befragten Joint Ventures	181
Tab. 16: Kapitalanteil des ungarischen Partners der befragten Joint Ventures	182
Tab. 17: Kapitalanteil in Abhängigkeit der Beschäftigtenzahl der befragten Joint Ventures	185
Tab. 18: Kapitalanteil in Abhängigkeit der Initiierung der befragten Joint Ventures	187
Tab. 19: Kapitalanteil in Abhängigkeit der Lieferantenprobleme der befragten Joint Ventures	189
Tab. 20: Motive der ungarischen Partner der befragten Joint Ventures	191
Tab. 21: Zielerreichungsgrad in Abhängigkeit des Wunsches nach Exportmarktzugang der befragten Joint Ventures	192
Tab. 22: Motive der deutschen Partner der befragten Joint Ventures	196
Tab. 23: Branche in Abhängigkeit des Marktsicherungs- und -erweiterungsmotivs der befragten Joint Ventures	197
Tab. 24: Branche in Abhängigkeit des Produktionskosten- vorteils der befragten Joint Ventures	198

	<u>Seite</u>
Tab. 25: Branche in Abhängigkeit des Motivs der Kundennähe der befragten Joint Ventures	199
Tab. 26: Geschäftsbeziehungen in Abhängigkeit des Motivs der Schaffung eines Brückenkopfes der befragten Joint Ventures	200
Tab. 27: Probleme des deutschen Partners in der Gründungsphase der befragten Joint Ventures	203
Tab. 28: Initiierung der befragten Joint Ventures	204
Tab. 29: Geschäftsbeziehungen der befragten Joint Ventures	206
Tab. 30: Branche in Abhängigkeit des Problems fehlender betriebswirtschaftlicher Kenntnisse der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	208
Tab. 31: Branche in Abhängigkeit des Problems fehlender juristischer Kenntnisse der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	209
Tab. 32: Branche in Abhängigkeit des Problems der Erstellung des Gesellschaftervertrages der befragten Joint Ventures	211
Tab. 33: Beschäftigtenzahl in Abhängigkeit des Problems der Erstellung des Gesellschaftervertrages der befragten Joint Ventures	212
Tab. 34: Initiierung in Abhängigkeit des Problems der Erstellung des Gesellschaftervertrages der befragten Joint Ventures	213

	<u>Seite</u>
Tab. 35: Probleme in der Betriebsphase der befragten Joint Ventures	218
Tab. 36: Qualifikation der ungarischen Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	219
Tab. 37: Arbeitsmoral der ungarischen Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	220
Tab. 38: Zielerreichungsgrad in Abhängigkeit der Qualifikation der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	223
Tab. 39: Zielerreichungsgrad in Abhängigkeit des Problems unzureichender Fähigkeiten der Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	226
Tab. 40: Qualifikation in Abhängigkeit der Probleme bei der Erstellung des Gesellschaftervertrages der befragten Joint Ventures	227
Tab. 41: Qualifikation in Abhängigkeit der Probleme bei der Bewertung der Einlagen der befragten Joint Ventures	228
Tab. 42: Arbeitsmoral in Abhängigkeit des Problems der restriktiven Handelsvorschriften der befragten Joint Ventures	231
Tab. 43: Arbeitsmoral in Abhängigkeit des Problems der Inflation/Kalkulation nach befragten Joint Ventures	232
Tab. 44: Anreize für die deutschen Mitarbeiter der befragten Joint Ventures	234

	<u>Seite</u>
Tab. 45: Verbesserungswünsche des deutschen Partners der befragten Joint Ventures	238
Tab. 46: Management-Ebenen zu der der Ausfüller des Fragebogens sich zählt	239
Tab. 47: Geschäftsbeziehungen in Abhängigkeit der Probleme bei ungarischen Lieferanten der befragten Joint Ventures	241
Tab. 48: Branche in Abhängigkeit des Problems der unsicheren rechtlichen Rahmenbedingungen der befragten Joint Ventures	245
Tab. 49: Rechtsform in Abhängigkeit des Problems der unsicheren rechtlichen Rahmenbedingungen der befragten Joint Ventures	246
Tab. 50: Initiierung in Abhängigkeit des Problems der restriktiven Handelsvorschriften der befragten Joint Ventures	247
Tab. 51: Zielerreichungsgrad der befragten Joint Ventures	253
Tab. 52: Zielerreichungsgrad in Abhängigkeit der Beschäftigtenzahl der befragten Joint Ventures	254
Tab. 53: Entwicklung der befragten Joint Ventures	255
Tab. 54: Qualifikation in Abhängigkeit der Entwicklung der befragten Joint Ventures	256
Tab. 55: Zielerreichungsgrad in Abhängigkeit der Entwicklung der befragten Joint Ventures	258