

Determinanten für die Entscheidung
zwischen partiellen und totalen Unternehmenskooperationen

-

Eine Literaturstudie

von Julian Taape
Nr. 133 ■ April 2013

Vorwort

Die Kooperationsentscheidungen von Unternehmen führen zu unterschiedlichen Institutionalisierungen ihrer Zusammenarbeit. Dabei ist die Vielfalt der gewählten Ausgestaltungen zunehmend angestiegen, eine weitere Ausdifferenzierung ist zu erwarten. Eine sehr grundlegende Entscheidung bedeutet die Wahl zwischen einer partiellen und einer totalen Kooperation. Totale Kooperationen entsprechen weitgehend M&A-Transaktionen und weisen somit ebenso unterschiedliche Ausgestaltungsformen auf, z.B. vollständige Verschmelzungen, Übernahmen, Käufe von Unternehmen und Unternehmensteilen. Partielle Kooperationen umfassen hingegen u.a. strategische Partnerschaften, Franchise-Lösungen sowie Unternehmensnetzwerke, die eine insgesamt geringere Bindungsintensität der Partner aufweisen. Ein weiterer wesentlicher Unterschied zwischen totalen und partiellen Kooperationen besteht in der Ausgestaltung der Verfügungsrechte sowie im verbleibenden Grad der Selbständigkeit der kooperierenden Unternehmen.

Julian Taape setzt sich in seinem IfG-Arbeitspapier mit dieser fundamentalen Wahl auseinander und fragt nach den Determinanten, die die Entscheidung bestimmen bzw. beeinflussen. In einem ersten Schritt, dessen Ergebnisse er hier vorstellt, abstrahiert er von theoretischen Überlegungen und prüft eine Teilmenge von Untersuchungen seiner Fragestellung im Hinblick auf die dort identifizierten Determinanten und ihre Wirkungsrichtung, um sich dann in den nächsten Arbeitsschritten näher mit diesen auseinanderzusetzen und den Untersuchungsrahmen auszuweiten.

Dieses Arbeitspapier entstammt dem „IfG-Forschungscluster II: Unternehmenskooperationen“. Kommentare und Anregungen sind herzlich willkommen.



Prof. Dr. Theresia Theurl

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	I
Inhaltsverzeichnis	II
Abbildungsverzeichnis	III
Tabellenverzeichnis	III
Abkürzungsverzeichnis	III
1 Einleitung	1
2 Herleitung und Definition der Kooperationsdeterminanten.....	2
3 Aufbau und Merkmale der Literaturstudie.....	5
3.1 Literaturgrundlage.....	5
3.2 Quellenstruktur und Studienparameter.....	6
3.3 Analysemethodik.....	9
4 Ergebnisse und Diskussion	11
4.1 Ordnungsansätze zur Systematisierung der Determinanten...	12
4.2 Empirische Befunde	14
4.2.1 Unternehmensexterne Determinanten	14
4.2.2 Unternehmensinterne Determinanten	19
4.2.3 Anfangsbedingungen	25
5 Fazit und Ausblick.....	28
Anhang	31
Literaturverzeichnis.....	33

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Systematisierungsrahmen der Literaturstudie 7

Abbildung 2: Ordnungsrahmen der Determinanten 14

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Studienanzahl nach Veröffentlichungszeitraum 8

Tabelle 2: Ergebnisse der Meta-Analyse 12

Abkürzungsverzeichnis

F&E Forschung und Entwicklung

M&A Mergers & Acquisitions

1 Einleitung

Der Erforschung von Unternehmenskooperationen ist in den vergangenen zwanzig Jahren eine große wissenschaftliche Aufmerksamkeit zuteil geworden.¹ Dies gilt insbesondere für den Forschungszweig der totalen Kooperationen, die den Mergers & Acquisitions (M&A) entsprechen.² Es ist festzustellen, dass sich die Erforschung von Unternehmenskooperationen in großem Umfang der Erfolgsforschung widmet.³ Dabei bleibt die Entscheidung hinsichtlich der Wahl einer Organisations- und Institutionalisierungsform in vielen Teilen unbeachtet.⁴ Insbesondere die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen ist wenig erforscht, es ist daher unklar geblieben, welche Faktoren diese Kooperationsentscheidung beeinflussen und wie sie auf die Entscheidung wirken.⁵ Eine stringente Modellierung der einzelnen Entscheidungsdeterminanten und ihres Zusammenwirkens auf theoretischer Ebene liegt bisher nicht vor, wenngleich inzwischen zahlreiche Ansätze und Untersuchungen vorgelegt wurden. Für eine tiefgreifendere Betrachtung ist daher ein Forschungsbedarf zu identifizieren.⁶

Viele Studien identifizieren diese Forschungslücke, leisten aber keine Beiträge zu ihrer Beseitigung.⁷ Es bestehen wenige zusammenhängende Erkenntnisse über die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen, es mangelt an kombinierten Untersuchungen. Auch fehlt ein umfassender Literaturüberblick, der sämtliche Aspekte der Institutionalisierungsentscheidung betrachtet.⁸ Bislang wurden vordergründig aus der Theorie abgeleitete Teilbereiche untersucht, Meta-Analysen und Literaturstudien befassen sich mit eng abgegrenzten Fragestellungen und Forschungsbereichen.⁹ Nicht zuletzt deshalb gilt ein Ansatz, der die vie-

¹ Vgl. ANDERSSON/JOHANSON/VAHLNE (1997), S. 71; GRIFFITH et al. (2008), S. 1224; HARZING (2002), S. 211; HEMM/DIESCH (1992), S. 532; SHI/SUN/PRESCOTT (2012), S. 165.

² Vgl. HALEBLIAN ET AL. (2009), S. 470. Für einen Überblick zum Forschungsstand der M&A-Literatur siehe exemplarisch SANTOS ET AL. (2011).

³ Vgl. DATTA/PINCHES (1992); KING et al. (2004).

⁴ Vgl. DYER/KALE/SINGH (2004), S. 110.

⁵ Vgl. HITT ET AL. (2006), S. 831.

⁶ Vgl. HENNART/PARK (1993), S. 1055.

⁷ Vgl. PARKHE (1993), S. 229.

⁸ Vgl. HOFFMANN/SCHAPER-RINKEL (2001), S. 155; MARTIN (2013), S. 28.

⁹ GEYSKENS/STEENKAMP/KUMAR (2006) untersuchen primär Determinanten auf Basis der Transaktionskostentheorie. MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010) untersuchen externe Determinanten auf Landesebene.

len verschiedenen theoretischen Facetten der Kooperationsdeterminanten in sich vereint, als notwendig.¹⁰

Zielsetzung dieses Beitrags ist es, durch die Literaturstudie einen Überblick über den derzeitigen Forschungsstand in Bezug auf die Kooperationsdeterminanten zu gewinnen. Dabei kann das Forschungsinteresse an den Determinanten in drei Motive aufgeteilt werden. Zunächst wird eine möglichst klare Identifikation von Kooperationsdeterminanten angestrebt. Weiterhin wird untersucht, welche Forschungsschwerpunkte bestehen. Abschließend erfolgt die Analyse, in welchem Ausmaß bzw. in welcher Weise die Kooperationsdeterminanten Einfluss auf die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen nehmen.

Die vorliegende Arbeit gliedert sich wie folgt. Zunächst wird eine Arbeitsdefinition der Kooperationsdeterminanten eingeführt (Kapitel 2). Darauf aufbauend wird ein Systematisierungsrahmen für die Studie erarbeitet und das verwendete Analyseverfahren wird erörtert (Kapitel 3). Es folgt die Darstellung der Analyseergebnisse sowie deren kritische Diskussion (Kapitel 4). Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse sowie Folgerungen für die weitere Forschung (Kapitel 5).

2 Herleitung und Definition der Kooperationsdeterminanten

Im Rahmen einer Literaturstudie zu den Kooperationsdeterminanten ist es notwendig, den Kontext ihrer Verwendung zu erörtern sowie eine Arbeitsdefinition zu formulieren. Es werden im Folgenden verschiedene Studien differenziert, die sich mit der Thematik der Wahl kooperativer Institutionalisierungsformen zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit befassen. Auf dieser Grundlage wird eine Arbeitsdefinition erarbeitet.

Für Unternehmen bestehen stets die Alternativen, Funktionen unternehmensintern oder -extern zu entwickeln.¹¹ Wird in einem Unternehmen die Entscheidung für eine externe Entwicklung getroffen, so kann dies als kooperative Form der Entwicklung aufgefasst werden, da eine externe Entwicklung immer in Abstimmung mit anderen Unternehmen erfolgt. Es besteht dabei eine Vielzahl möglicher Formen der Institutionalisierung der Kooperation.¹² Hierbei können grundsätzlich die partiellen Kooperationen (Unternehmenskooperationen) von den totalen Kooperatio-

¹⁰ Vgl. BROUTERS (2013), S. 20; HOFFMANN/SCHAPER-RINKEL (2001), S. 151.

¹¹ Vgl. GLAUM/HUTZSCHENREUTER (2010), S. 15.

¹² Vgl. BUCKLEY/CASSON (1988), S. 37; GULATI (1998), S. 294.

nen (Unternehmensvereinigungen) unterschieden werden.¹³ Die Wahl zwischen diesen beiden Alternativen unterliegt einem strategischen Kalkül. Es gilt zu untersuchen, welche Einflussfaktoren bestimmend für die Wahl zwischen partiellen und totalen Unternehmenskooperationen sind. Die nachstehend erörterten Studien untersuchen diese Fragestellung aus unterschiedlichen Forschungsrichtungen.

DYER/KALE/SINGH (2004) argumentieren auf konzeptioneller Ebene, welche Faktoren eine Entscheidung hinsichtlich totaler bzw. partieller Unternehmenskooperationen beeinflussen.¹⁴ Dabei analysieren die Autoren eine Gruppe von Faktoren, deren Ausprägungen hinsichtlich des Institutionalierungsgrades der Kooperation in verschiedene Richtungen weisen, wobei für jeden Faktor die spezifische Wirkungsrichtung identifiziert wird.¹⁵ Im Ergebnis stellen sie fest, dass die Hauptproblematik darin besteht, dass Unternehmen partielle und totale Kooperationen nicht als strategische Alternativen begreifen.¹⁶

Relevant für die Fragestellung dieses Arbeitspapiers sind auch die Ergebnisse, die FAEMS/MADHOK (2009) in ihrer Studie präsentieren. Sie betrachten jene Faktoren, die einen Einfluss auf die Entscheidung im Rahmen der *transitional governance* haben.¹⁷ Ziel der Studie ist es, die strukturellen Faktoren zu identifizieren, die die Entscheidung zwischen verschiedenen Institutionalierungsformen beeinflussen.¹⁸

Betrachtungen mit einer ähnlichen Stoßrichtung werden auch von BROUHERS/HENNART (2007) vorgenommen, die erkennen, dass die Wahl einer hybriden Organisationsform stets von verschiedenen Einflussfaktoren bestimmt ist.¹⁹ Sie modellieren den Prozess der Entschei-

¹³ Vgl. EL-ARIDI (2007), S. 19; GOMES ET AL. (2011), S. 7.

¹⁴ Vgl. DYER/KALE/SINGH (2004), S. 110.

¹⁵ Vgl. DYER/KALE/SINGH (2004), S. 114. So untersuchen die Autoren bspw. das Ausmaß an Wettbewerb. Für niedrige Wettbewerbsintensität werden partielle Kooperationen ohne Kapitaleinbringung empfohlen, für hohe Wettbewerbsintensität werden totale Kooperationen empfohlen.

¹⁶ Vgl. DYER/KALE/SINGH (2004), S. 110; PICOT/NEUBURGER (2012), S. 103.

¹⁷ Vgl. FAEMS/MADHOK (2009), S. 66. Der Begriff *transitional governance* beschreibt dabei die Wahl der Organisationsform im Rahmen einer sequenziellen Kooperationsformwahl. Dies umfasst insbesondere Institutionalierungsformen, in denen die Kooperation der Akquisition vorausgeht.

¹⁸ Vgl. FAEMS/MADHOK (2009), S. 71. Die Autoren erörtern, welche Einflussfaktoren im Verhandlungsprozess von übergeordneter Rolle und Funktion sind.

¹⁹ Vgl. BROUHERS/HENNART (2007), S. 397.

dungsfindung auf Basis der *Transaktionskostentheorie*, der *Ressourcentheorie*, der *Institutionentheorie* sowie der *eklektischen Theorie*.²⁰

CASCIARO (2003) argumentiert in ihrer Studie mit der Transaktionskostentheorie.²¹ Dabei wird Unsicherheit als bestimmende Transaktionsdimension bei der Wahl der optimalen Institutionalisierungsform einer Unternehmenskooperation identifiziert.

VILLALONGA/MCGAHAN (2005) untersuchen in ihrer Studie die Einflussfaktoren auf die Entscheidung zwischen Allianzen, M&A und Desinvestitionen.²² Dabei identifizieren sie auf der Basis verschiedener theoretischer Ansätze, wie der *Ressourcentheorie*, der *Transaktionskostentheorie*, der *Agency-Theorie* und weiterer Theorien die Determinanten der Entscheidung für bestimmte Institutionalisierungsformen.²³

Neben der Forschung, die sich mit der Untersuchung von Institutionalisierungsentscheidungen befasst, werden Determinanten der Wahl totaler und partieller Kooperationen unter anderem auch im Rahmen der strategischen Partnerwahl untersucht. So untersucht GERINGER (1991), welche Variablen den Prozess der Partnerwahl bei einer Joint-Venture-Gründung beeinflussen.²⁴ Ziel ist eine ökonomische Abbildung des Entscheidungsprozesses der beteiligten Unternehmen.²⁵

Zusammenfassend ist festzustellen, dass in den angeführten Studien stets nach Einflussfaktoren auf die Kooperationsentscheidung gesucht wurde.²⁶ Die Kooperationsdeterminanten bilden den Einfluss spezifischer Faktoren auf die Entscheidung zwischen verschiedenen Formen der kooperativen Organisation ab.²⁷ Im Rahmen der vorliegenden Studie wird dies explizit für die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen untersucht. Die Arbeitsdefinition der Kooperationsdeterminanten ergibt sich daher wie folgt:

„Kooperationsdeterminanten in dieser Arbeit sind die Einflussfaktoren der Wahl von Institutionalisierungsformen partieller bzw. totaler kooperativer Zusammenarbeit zwischen Unternehmen.“

²⁰ Vgl. BROUHERS/HENNART (2007), S. 419. Die eklektische Theorie geht auf die Arbeit von DUNNING (1988) zurück und befasst sich mit der Erklärung der Standortwahl im Prozess des Markteintritts.

²¹ Vgl. CASCIARO (2003), S. 1223.

²² Vgl. VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1183-1185.

²³ Vgl. VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1185.

²⁴ Vgl. GERINGER (1991), S. 56.

²⁵ Vgl. GERINGER (1991), S. 42.

²⁶ Vgl. BROUHERS (2002), S. 203.

²⁷ Vgl. HENNART/PARK (1993), S. 1055.

3 Aufbau und Merkmale der Literaturstudie

3.1 Literaturgrundlage

Um eine geeignete Literaturbasis für die vorliegende Studie zu schaffen, wurde ein thematisch-strukturierter Ansatz gewählt. Den Ausgangspunkt hierfür stellt die Strategie- und Managementliteratur, insbesondere jedoch die Market-Entry-Mode-Forschung dar, die sich mit der Wahl geeigneter Institutionalisierungsformen von Unternehmensaktivitäten bei Eintritt in neue Märkte befasst.²⁸ Weiter wurden in diesem Zusammenhang auch die Literatur zur Kooperationsforschung, die M&A-Literatur sowie die Literatur zu Internationalisierung von Unternehmen berücksichtigt.²⁹

Zur Identifikation der für die Studie relevanten Literatur wurde ein dreistufiger Ansatz verfolgt.³⁰ In einem ersten Schritt wurde ein thematischer Ansatz gewählt, in dem ein umfassender Überblick über die Literatur geschaffen wurde.³¹ In einem zweiten Schritt wurden explizit Meta-Studien auf zitierte Quellen hin untersucht, um vorherige Erkenntnisse zu nutzen und wesentliche Studien zu erfassen.³² Abschließend wurden die Literaturverzeichnisse der bisher erfassten Studien systematisch auf weitere Quellen hin untersucht, um ein möglichst umfassendes Sample zu erhalten. Die Literatursuche wurde beendet, nachdem keine zusätzlichen, wesentlichen Studien identifiziert werden konnten.

²⁸ Vgl. DATTA/HERRMANN/RASHEED (2002), S. 95. Unter dem Entry Mode sind institutionelle Ausgestaltungsformen zu fassen, die eine Einbringung von Firmenressourcen in den neuen Markt ermöglichen. Vgl. ROOT (1987), S. 5.

²⁹ Der Kooperationsforschung werden dabei jene Studien zugeordnet, die sich mit der Analyse von Formen kooperativer Zusammenarbeit wie strategischen Allianzen oder Joint Ventures befassen. Die M&A-Literatur befasst sich explizit mit der Untersuchung totaler Kooperationen. Der Internationalisierungsliteratur sind hingegen jene Studien zugeordnet, die untersuchen, wie Internationalisierungen von Unternehmen zu gestalten sind.

³⁰ Ein solcher Ansatz zur Identifikation eines geeigneten Studiensamples wird bspw. auch von HOMBERG/ROST/OSTERLOH (2009) verwendet.

³¹ Die technische Auswahl und Identifikation der Studien erfolgte durch einen Zugriff auf die EBSCO und JSTOR Datenbanken. Es wurden hierbei sowohl die Titel als auch die Kurzfassungen der Studien auf Stichwörter wie *partner selection, choice between M&A and joint ventures, market entry mode, determinants of governance structure, cooperation* sowie *modal choice* in den verschiedensten Kombinationen untersucht.

³² Als zentrale Meta-Studien sind anzuführen: DATTA/HERRMANN/RASHEED (2002); GEYSKENS/STEENKAMP/KUMAR (2006); MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010); REUS/ROTTIG (2009); SHI/SUN/PRESCOTT (2012); SHIMIZU ET AL. (2004).

Um in das finale Sample aufgenommen zu werden, mussten die einzelnen Studien eine unmittelbare Zuordnungsfähigkeit zum Schwerpunkt der vorliegenden Untersuchung aufweisen.³³ Um ferner zu gewährleisten, dass die untersuchten Studien die Determinanten in der Entscheidung zwischen partiellen und totalen Institutionalisierungsformen von Kooperationen betrachten, wurden folgende inhaltliche Anforderungen an die Studien gestellt:

Untersuchung der Determinanten der Institutionalisierungsentscheidung von zumindest einer Form der „intensiven, nicht auf einmalige Transaktionen angelegten, meist vertraglich abgesicherten freiwilligen Verbindungen mit einem oder mehreren rechtlich selbstständigen Unternehmen, die einzelne Unternehmensaktivitäten betreffen, um einzelwirtschaftliche Ziele besser zu erreichen als in alternativen Organisationsformen.“³⁴

Insgesamt konnten 124 Studien identifiziert werden, die den dargestellten Kriterien genügen. Diese wurden in das Sample aufgenommen. Als wesentliche Grenze der Literatursauswahl ist eine Verzerrung hin zu englischsprachigen Journal-Artikeln anzuführen. Es ist jedoch anzumerken, dass dies kein Auswahlkriterium darstellt, sondern vielmehr der gängigen Publikationsform für Veröffentlichungen in diesem Themenbereich zuzurechnen ist. Ebenfalls bildet die vorliegende Studie nicht nur den aktuellen Forschungsstand ab, sondern umfasst auch ältere Publikationen. Dies ist eine akzeptierte Vorgehensweise bei Meta-Studien und dient der Erfassung möglichst vieler Determinanten, um eine hinreichend exakte Darstellung der Forschung vornehmen zu können. Ein weiterer, wesentlicher Grund für diese Vorgehensweise liegt darin, dass durch die umfassende Betrachtung Entwicklungen berücksichtigt werden können, die sich aus einer kritischen Diskussion von Ergebnissen ergeben.

3.2 Quellenstruktur und Studienparameter

Das Ziel der Literaturstudie, einen Überblick über den Forschungsstand der Kooperationsdeterminanten zu schaffen, kann durch einen Systematisierungsrahmen unterstützt werden. Dabei dient der nachfolgend erörterte Systematisierungsrahmen (vgl. Abb. 1) insbesondere dazu, Aussagen über die Rahmenbedingungen des Forschungsgebietes zu treffen, bevor im weiteren Verlauf inhaltliche Analysen durchgeführt werden.

³³ Vgl. MEGLIO (2009), S. 106-107.

³⁴ THEURL (2010), S. 314.

Abbildung 1: Systematisierungsrahmen der Literaturstudie

Systematisierungsrahmen der Literaturstudie				
Studientypus	Empirisch	Theoriebasiert	Modellbasiert	
Erhebungsmodalität	Datenbank	Fragebogen	Interview	
Forschungskontext	Markteintritt	Kooperation	M&A	Internationalisierung
Gestaltbarkeit der Determinanten	Endogen	Exogen		Kombinierte Betrachtung

Das Merkmal Studientypus unterscheidet zwischen empirischen Studien, theoriebasierten Studien, und modellbasierten Studien. Letztere bedienen sich ökonomischer Modelle, um Institutionalisierungsentscheidungen abzubilden, theoriebasierte Studien untersuchen Institutionalisierungsentscheidungen ohne Modellierung oder empirische Überprüfung. Die Erhebungsmodalität gibt an, wie die Daten einer Studie erhoben wurden. Es wird dabei zwischen Datenbanken, Fragebögen und Interviews unterschieden. Der Forschungskontext stellt dar, welchem Teilgebiet der Forschung die jeweilige Studie zuzuordnen ist. Wie bereits erwähnt, werden hier die Market-Entry-Mode-Forschung, die Kooperationsforschung, die M&A-Forschung sowie die Internationalisierungsforschung unterschieden.³⁵ Das Merkmal der Gestaltbarkeit der Determinanten gibt an, ob diese vom fokalen Unternehmen beeinflusst werden können.³⁶ Daher wird zwischen endogenen, exogenen sowie der kombinierten Betrachtung unterschieden.

Zusätzlich zu diesen Kriterien wurden sämtliche Studien anhand der Merkmale Autor, Erscheinungsjahr, Journal, Branchenbezug, Samplegröße, Anzahl der Modellbeobachtungen sowie den jeweils untersuchten Kooperationsdeterminanten geordnet. Eine Übersicht aller Studien findet sich im Anhang (Anhang 2).

Nach Studientypus geordnet, setzt sich das Sample wie folgt zusammen: 78% (n=97) der Studien sind empirisch, 18% (n=22) theoriebasiert

³⁵ Im Rahmen aktueller Studien wird darauf hingewiesen, dass die alleinige Betrachtung eines einzelnen theoretischen Ansatzes unzureichend zur differenzierten Analyse der Wahl zwischen Institutionalisierungsformen ist und dass daher eine Integration verschiedener Ansätze zielführend ist. Vgl. BROUTERS (2013), S. 20; MARTIN (2013), S. 36; SHAVER (2013), S. 24.

³⁶ Das fokale Unternehmen ist dasjenige Unternehmen, dessen Entscheidung über die Institutionalisierungsform der Kooperation abgebildet wird. Dieser Begriff wird damit als Antonym zu dem Begriff des Partnerunternehmens verwendet.

und 4% (n=5) führen Analysen auf der Basis von Modellen durch. Damit zeigt sich, dass für das untersuchte Sample ein deutlicher Fokus auf empirischen Studien zu erkennen ist.

Da die empirischen Studien somit einen Großteil des Samples ausmachen, werden diese im Folgenden hinsichtlich der Erhebungsmodalität der Daten sowie der untersuchten Branchen analysiert. 64% (n=62) der empirischen Studien nutzen Datenbanken, 33% (n=32) basieren auf Fragebögen und 3% (n=3) nutzen Experteninterviews zur Datengewinnung.³⁷ Die Nutzung der Primärerhebungsverfahren kann dahingehend erklärt werden, dass gezielt Manager befragt werden, die in direktem Zusammenhang zur Institutionalierungsentscheidung stehen und deren Antworten damit einen hohen Erklärungsgehalt aufweisen.³⁸

In Bezug auf die in den einzelnen Studien untersuchten Branchen lässt sich feststellen, dass 53% (n=49) der empirischen Studien die Untersuchung branchenübergreifend, ohne spezielle Fokussierung auf eine bestimmte Branche durchführen. Weitere 18% (n=17) der Studien untersuchen gezielt das Kooperationsverhalten in der Fertigung. Eine Begründung für diese Wahl ist auf die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des herstellenden Sektors sowie die hohe Kooperationsintensität zurückzuführen.³⁹ Die übrigen Studien untersuchen zumeist gezielt einzelne Branchen, übergreifende Schwerpunkte sind kaum zu erkennen.

In der nachfolgenden Tabelle 1 sind die Erscheinungszeiträume der untersuchten Studien dargestellt. Es zeigt sich ein deutlicher Schwerpunkt in den Veröffentlichungen für den Zeitraum von 1994 bis 2013. Diese Beobachtung stimmt mit der eingangs identifizierten, hohen Forschungsintensität von Kooperationen in den vergangenen 20 Jahren überein.⁴⁰

Tabelle 1: Studienanzahl nach Veröffentlichungszeitraum

Zeitraum	1974-1983	1984-1993	1994-2003	2004-2013
n	2	21	43	58

³⁷ Auch stellen bspw. SHAH/SWAMINATHAN (2008) fest, dass diese die häufig genutzten Formen der Datenerhebung auf diesem Forschungsgebiet sind.

³⁸ Vgl. SANCHEZ-PEINADO/PLA-BARBER/HÉBERT (2007), S. 78.

³⁹ Vgl. KIRBY/KAISER (2003), S. 229-231. MAKINO/NEUPERT (2000) geben an, dass sie die Wahl auf Unternehmen der Fertigung gelegt haben, um vergleichbare Ergebnisse mit der Studie von HENNART (1991) zu erhalten. Vgl. MAKINO/NEUPERT (2000), S. 707; HENNART (1991), S. 487. Siehe KOLLOGE (2010) für eine Analyse internationaler Kooperationen im Maschinenbau.

⁴⁰ Vgl. LU (2003), S. 208; REUS/ROTTIG (2009), S. 608; SHI/SUN/PRESCOTT (2012), S. 165.

Im Rahmen der Analyse der thematischen Ausrichtung der Studien können eindeutige Schwerpunkte in der Kooperationsforschung (n=66) und der Market-Entry-Mode-Forschung (n=48) identifiziert werden. Die M&A-Forschung (n=6) und die Internationalisierungsforschung (n=4) befassen sich hingegen nur in einem geringen Umfang mit der Untersuchung von Kooperationsdeterminanten. Dieses Ergebnis deckt sich daher zum Teil mit der eingangs erörterten Problematik, dass Kooperationen und M&A nicht als strategische Alternativen begriffen werden und dementsprechend isoliert voneinander untersucht werden.⁴¹

In Bezug zur Gestaltbarkeit der Determinanten ist festzustellen, dass 93% (n=115) aller Studien endogene und exogene Determinanten kombiniert betrachten. Diese Vorgehensweise wird insbesondere von VILLALONGA/MCGAHAN (2005) herausgestellt, die argumentieren, dass Determinanten der Institutionalisierungsentscheidung durch verschiedene Theorien erklärbar sind und gleichermaßen dem Einfluss des Unternehmens unterliegen, aber auch exogen gegeben und somit einer Einflussnahme des Unternehmens entzogen sind.⁴²

Insgesamt wurden in den 124 Studien 405 verschiedene Kooperationsdeterminanten identifiziert. Dabei sind deutliche Unterschiede zwischen den Studien feststellbar. So reicht die Bandbreite von einer bis hin zu 30 untersuchten Determinanten pro Studie. Im Schnitt wurden 6,8 Determinanten pro Studie untersucht.

3.3 Analysemethodik

Gemäß dem Ziel dieser Literaturstudie, einen breiten Überblick über relevante Kooperationsdeterminanten zu erhalten, muss das gewählte Analyseverfahren diesem Ziel angepasst werden. Aufgrund des breiten Fokus und der Aufnahme empirischer, theoriebasierter sowie modellbasierter Studien wird ein zweistufiges Verfahren genutzt, um die Validität der Ergebnisse sicherzustellen.⁴³ Die erste Stufe besteht dabei aus einer Meta-Analyse der empirischen Studien, die eine quantitative Übersicht über die Kooperationsdeterminanten anstrebt.⁴⁴ Zu den Stärken der Meta-Analyse zählt die Möglichkeit der Integration quantitativer Daten, wo-

⁴¹ Vgl. DYER/KALE/SINGH (2004), S. 110.

⁴² Vgl. VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1185-1186. Insbesondere wird dies durch die Kategorisierung in Attribute des fokalen und Attribute des Partnerunternehmens verdeutlicht.

⁴³ Auch nutzen MARTYNOVA/RENNEBOOG (2009) ein kombiniertes Verfahren, um die Determinanten der Finanzierungsentscheidung von M&A zu analysieren.

⁴⁴ Vgl. SCHNELL/HILL/ESSER (2011), S. 457.

bei mögliche Variationen in den Datengrundlagen oder Forschungsfragen nivelliert werden können.⁴⁵ Die zweite Stufe besteht in einer Inhaltsanalyse der theorie- und modellbasierten Studien.⁴⁶ Dieses Verfahren kommt parallel zur Anwendung, um auszuschließen, dass relevante Determinanten, die von empirischen Untersuchungen nicht erfasst wurden, keinen Eingang in die Analyse finden. Nachfolgend werden die Vorgehensweisen der Analyseverfahren erläutert.

Die verwendete Meta-Analyse basiert auf dem Verfahren, das von KULIK/COHEN/EBELING (1980) und KULIK/KULIK/COHEN (1980) entworfen und von MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010) modifiziert und erweitert wurde. Die grundlegende Vorgehensweise besteht dabei in einer Kodierung der Studienergebnisse, um diese für quantitative Analyseverfahren nutzbar zu machen. Um in die Meta-Analyse aufgenommen zu werden, müssen die Werte der jeweiligen t-Statistiken und Konfidenzintervalle verfügbar sein.⁴⁷ Das Ergebnis wurde für jede Determinante anhand einer 6-Punkte Skala mit gleichbleibenden Abständen kodiert.⁴⁸ Die Skala reicht von -2,5 ($p < 0,01$, negativer Koeffizient) bis 2,5 ($p < 0,01$, positiver Koeffizient) und weist dabei gleichbleibend große Zwischenschritte auf.⁴⁹ So können für jede Determinante die Mittelwerte der nachgewiesenen Wirkungen auf der Skala identifiziert werden. Zusätzlich wurde die Signifikanz dieser Ergebnisse mittels einer t-Statistik überprüft. Aufgrund der Anforderungen hinsichtlich der zur Verfügung stehenden Daten, die diese Vorgehensweise an die auszuwertenden Studien stellt, konnten 81 der empirischen Studien in die auf diesem Verfahren basierende Meta-Analyse aufgenommen werden.

Für das Verfahren der inhaltlichen Analyse wurde eine Vorgehensweise in Anlehnung an das obige Verfahren gewählt. Die untersuchten Studien

⁴⁵ Für eine weitere Diskussion der Vorteile meta-analytischer Verfahren siehe MILLER/POLLOCK (1994), S. 466-468.

⁴⁶ Die Studien von MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010) und REUS/ROTTIG (2009) sind den empirischen Meta-Analysen zuzuordnen, hingegen stellt die Studie von DATTA/HERRMANN/RASHEED (2002) ein Beispiel eines inhaltlichen Analyseverfahrens dar.

⁴⁷ Vgl. REUS/ROTTIG (2009), S. 616. Dieses Verfahren wird gewählt, da die Anforderungen an die untersuchten Studien nicht derart restriktiv sind, als dass eine nur geringe Zahl Eingang in die Untersuchung gefunden hätte. Dies steht in Übereinstimmung mit dem Forschungsziel nach einer breit gefächerten Abbildung des Forschungsstandes der Kooperationsdeterminanten.

⁴⁸ Vgl. MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010), S. 65. Eine derartige Skalierung dient als Lösung der von GLASS (1976) thematisierten Problematiken von Meta-Analysen, insbesondere der mangelnden Validität bei einer dichotomen Kodierung von Ergebnissen.

⁴⁹ Vgl. MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010), S. 65.

wurden auf Ergebnisse hinsichtlich der Einflussnahme auf die Institutionalisierungsentscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen hin untersucht. Die Ergebnisse wurden ebenfalls mithilfe einer Skala kodiert. Da sich jedoch im Rahmen theoretischer Argumentationen nur Wirkungszusammenhänge in Form von Hypothesen darstellen lassen, wurde eine sich von der obigen Skala unterscheidende Skalierung gewählt, um eine Vermischung der Ergebnisse zu vermeiden. Es wurde eine 3-Punkte-Skala angelegt, die von -1 (negativer Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, eine totale Kooperation einzugehen) über 0 (unbestimmter Einfluss auf die Kooperationsentscheidung) bis 1 (positiver Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, eine totale Kooperation einzugehen) reicht. Diese Skala hat sich vor dem Hintergrund der Heterogenität der theorie- und modellbasierten Studien als geeignet herausgestellt, die Ergebnisse übergreifend zusammenzufassen und zu analysieren.

4 Ergebnisse und Diskussion

Um die nachfolgende Darstellung und Diskussion der Ergebnisse des Meta-Analyseverfahrens zu strukturieren, bedarf es einer Eingrenzung der Vielzahl der Determinanten. Nachfolgend werden die verwendeten Ausschlusskriterien eingehend erörtert.

Es werden im weiteren Verlauf nur diejenigen Determinanten weiter untersucht, für die eindeutige Wirkungszusammenhänge empirisch belegt wurden.⁵⁰ Dies dient der Sicherstellung der Signifikanz der weiteren Herausarbeitung der Ergebnisse. Die verbleibenden 187 Determinanten werden anschließend einem weiteren, thematischen Ausschluss unterzogen. Zunächst wurden jene Determinanten ausgeschlossen, die sich auf spezifische Untersuchungsgegenstände beziehen und nicht einer allgemeinen Bedeutung im Entscheidungsprozess zwischen Institutionalisierungsformen zuzuordnen sind.⁵¹ Weiter wurden sowohl die Untersuchungshäufigkeiten als auch die Tests hinsichtlich der identifizierbaren Signifikanzen der Determinanten zur Eingrenzung herangezogen. Wie eingangs formuliert, liegt eines der Ziele der vorliegenden Arbeit in der Identifikation von Forschungsschwerpunkten. Diese können über die

⁵⁰ Die Operationalisierung erfolgt über einen Ausschluss aller Determinanten, für die ausschließlich nicht signifikante Wirkungszusammenhänge (Kodierung mit den Werten 0,5 bzw. -0,5) aufweisen.

⁵¹ Ein Beispiel für in diesem Kontext ausgeschlossene Determinanten sind das „*Handelsvolumen mit China*“, welches in der Studie von OSBORN/BAUGHN (1990) untersucht wird, oder die Determinante „*ehemalige sozialistische Investoren*“, die in der Studie von KAYNAK/DEMIRBAG/TATOGLU (2007) auftritt.

Darstellung der Untersuchungshäufigkeiten der einzelnen Determinanten abgebildet werden. In Kombination mit der Betrachtung der aggregierten Wirkungsrichtung, der Ergebnisse des t-Tests sowie einem eingehenden Abgleich mit der vorliegenden Literatur wurden 20 Determinanten als für die weitere Analyse relevant identifiziert.⁵² Die Ergebnisse sind der nachstehenden Tabelle 2 zu entnehmen und werden im Folgenden auf Basis der Meta-Analyse und der Analyse der theoretischen sowie modellbasierten Studien erörtert.

Tabelle 2: Ergebnisse der Meta-Analyse

Determinante	n	ø	α	p	μ
Unternehmensgröße	32	0,06	n.s.	0,1567	.
Multinationale Erfahrung	20	0,10	n.s.	0,8772	+
Landesrisiko	11	-1,32	**	0,0212	+
Umweltunsicherheit	4	-2,00	n.s.	0,1240	+
Lokale Erfahrung	14	1,43	**	0,0029	+
Faktorspezifität	12	0,83	*	0,0590	+
Rechtliche Restriktionen	13	-1,73	*	0,0940	-
Relative Größe des Investments	5	0,10	n.s.	0,4314	+
Kulturelle Distanz	23	-0,98	***	0,0066	-
Unternehmensdiversität	9	0,61	n.s.	0,1547	+
Kooperationserfahrung	9	-0,28	n.s.	0,6653	.
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf	7	1,21	*	0,0920	.
Technologische Unsicherheit	5	-1,70	**	0,0105	-
Werbungsintensität	13	1,19	***	0,0022	+
M&A Erfahrung	4	2,25	**	0,0029	.
F&E Intensität	20	0,20	n.s.	0,5886	.
Größenverhältnis der beteiligten Unternehmen	7	0,64	n.s.	0,2530	.
Konzentration der Branche	12	0,33	n.s.	0,4184	-
Qualität der Institutionen	4	1,00	n.s.	0,2191	.
Diversifikation durch die Transaktion	4	-1,25	n.s.	0,1942	.

Positive Vorzeichen zeigen einen positiven Zusammenhang der Determinanten mit der Wahrscheinlichkeit einer totalen Kooperation an. n = Untersuchungshäufigkeit, ø = Durchschnittswert auf der genutzten Skala, α = Signifikanzniveau, p = p-Wert der t-Statistik, μ = Erwarteter Zusammenhang auf Basis theoretischer Erkenntnisse, n.s. = nicht signifikant; *, **, *** = signifikant auf dem 10%, 5% bzw. 1% Niveau

4.1 Ordnungsansätze zur Systematisierung der Determinanten

Dem Ziel der Identifikation von Forschungsschwerpunkten im Bereich der Kooperationsdeterminanten Rechnung tragend, ist eine Strukturierung der Determinanten für die weitere Analyse notwendig. Um einen geeigneten Rahmen zu finden, werden daher im Folgenden verschiedene Ansätze der Kategorisierung von Determinanten erörtert. Im Ergebnis werden die zuvor identifizierten Determinanten in ein geeignetes Raster

⁵² In ihrer Studie MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010) stoßen die Autoren auf die Problematik, dass die Ergebnisse bei geringen Untersuchungshäufigkeiten oft nicht eindeutig sind und dass auch eine Aggregation der Ergebnisse dies nicht verhindert.

eingefügt, welches den Rahmen für die weitere Analyse bildet. Um ein geeignetes Raster zu identifizieren, werden im Folgenden einige Ansätze der einschlägigen Literatur diskutiert.

In der Studie von PAN/TSE (2000) erfolgt eine Ordnung der Determinanten in thematischer Anlehnung an die Fragestellung. In ihrer Studie, die sich mit internationalen Markteintrittsformen beschäftigt, werden die Determinanten gezielt in verschiedene Kategorien eingeteilt, welche in Bezug zu landes- und standortspezifischen Determinanten stehen.⁵³ Auch YAN/CHILD (2002) verfolgen den Ansatz einer thematischen Ordnung. So kategorisieren sie die Determinanten in ihrer Studie über die strategischen Determinanten chinesisch-britischer Kooperationen nach Partnerkriterien.⁵⁴

Einen anderen Ansatz verfolgen bspw. DAS/TENG (2000), die ihre Untersuchung auf Basis der *Ressourcentheorie* durchführen. Die Kategorisierung der Determinanten orientiert sich dezidiert an der theoretischen Grundlage der *Ressourcentheorie*.⁵⁵ Der Ansatz von URATA/KAWAI (2000) setzt hingegen auf einer übergeordneten Ebene an, indem eine Kategorisierung nach angebots- und nachfrageseitigen Determinanten erfolgt.⁵⁶

Einige der Studien orientieren sich in der Erstellung der Systemisierungsrahmen an der thematischen Ausrichtung der Fragestellung. So entwickeln GALLO/GARCIA PONT (1996) in ihrer Untersuchung der Kooperationsaktivitäten von Familienunternehmen eine eigene Kategorie von Determinanten, die familieninterne Einflussfaktoren beinhaltet.⁵⁷

Übergreifend ist damit festzustellen, dass die Systematisierungen der Determinanten sich stets an den jeweiligen Forschungskontexten orientieren und dass kein einheitlicher, übergeordneter Analyserahmen besteht. Da die vorliegende Studie einen Überblick über die wesentlichen Determinanten und deren Wirkungen schaffen soll, wird ein thematischer Ansatz in Anlehnung an die Systematik von SCHWERK (2000) gewählt, der eine thematische Zuordnung der Determinanten auf einer übergeordneten Ebene erlaubt.⁵⁸ Die Einordnung der zuvor identifizierten De-

⁵³ Vgl. PAN/TSE (2000), S. 539.

⁵⁴ Vgl. YAN/CHILD (2002), S. 116.

⁵⁵ Vgl. DAS/TENG (2000), S. 39.

⁵⁶ Vgl. URATA/KAWAI (2000), S. 89-93.

⁵⁷ Vgl. GALLO/GARCIA PONT (1996), S. 47.

⁵⁸ Vgl. SCHWERK (2000), S. 277. Analog dazu stellt auch BROUTERS (2013) in seiner aktuellen Arbeit dar, dass unternehmensexterne und -interne Determinanten als wesentliche Gruppen der Determinanten gelten.

terminanten in dieses Schema ist der nachstehenden Abbildung 2 zu entnehmen.

Abbildung 2: Ordnungsrahmen der Determinanten

Unternehmensexterne Determinanten	Unternehmensinterne Determinanten	Anfangsbedingungen
<ul style="list-style-type: none"> • Landesrisiko • Rechtliche Restriktionen • Kulturelle Distanz • Bruttoinlandsprodukt pro Kopf • Konzentration der Branche • Qualität der Institutionen 	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensgröße • Internationale Erfahrung • Lokale Erfahrung • Faktorspezifität • Unternehmensdiversität • Kooperationserfahrung • Werbungsintensität • M&A-Erfahrung • F&E-Intensität 	<ul style="list-style-type: none"> • Umweltunsicherheit • Relative Größe des Investments • Technologische Unsicherheit • Größenverhältnis der Unternehmen • Diversifikation durch die Transaktion

Quelle: Eigene Abbildung in Anlehnung an SCHWERK (2000).

4.2 Empirische Befunde

Nachfolgend werden die Determinanten hinsichtlich der identifizierten Wirkungszusammenhänge, der Operationalisierung, des Verhältnisses der prognostizierten zu den empirischen Ergebnissen sowie der Eignung für weitere Untersuchungen analysiert.

4.2.1 Unternehmensexterne Determinanten

Landesrisiko

Die Determinante Landesrisiko dient der Abbildung externer Unsicherheit und wird vornehmlich in Studien der Market-Entry-Mode-Forschung im Kontext internationaler Unternehmenskooperationen untersucht.⁵⁹ Im vorliegenden Sample wird das Landesrisiko in 16 (11E|5T)⁶⁰ Studien untersucht. Im Rahmen des Meta-Analyseverfahrens konnte ein auf dem 5%-Konfidenzintervall geltender Zusammenhang ($\phi = -1,32$; $p = 0,0212$) festgestellt werden. Die theoretisch zu erwartende Einflussrichtung des Landesrisikos ist derart bestimmt, dass mit steigendem Risiko weniger Ressourcen gebunden werden, um so die Kosten eines möglichen Verlustes dieser Ressourcen zu minimieren.⁶¹ Die Operationalisierung des Landesrisikos erfolgt wiederum auf mehrere Arten. So findet im Rahmen

⁵⁹ Vgl. ANDERSON/GATIGNON (1986), S. 14.

⁶⁰ Die Untersuchungshäufigkeiten beziehen sich auf das gesamte Studiensample (n=124). Die Angaben in Klammern differenzieren zur Verdeutlichung in empirisch (E) und theoretisch (T) untersuchte Determinanten.

⁶¹ Vgl. ARORA/FOSFURI (2000), S. 562; AULAKH/KOTABE (1997), S. 151; BROUTERS (2002), S. 207.

von Befragungen eine *Likert*-Skalierung⁶² der wahrgenommenen Unvorhersehbarkeit der ausländischen Umgebung⁶³ oder aber auch des Zusammenhangs aus der Notwendigkeit spezifischen Wissens sowie einer Ressourceneinbringung statt.⁶⁴ Weiter wird das Landesrisiko über ein aggregiertes Produkt verschiedenster Indikatoren⁶⁵ sowie einer dreistufigen Einteilung in Niedrig-, Mittel- und Hochrisikoländer operationalisiert.⁶⁶ Im Ergebnis der Meta-Analyse zeigt sich, dass für ein steigendes Landesrisiko mit steigender Wahrscheinlichkeit partielle Kooperationen gewählt werden.⁶⁷ Somit zeigt sich für das Landesrisiko eine Übereinstimmung aus der theoretisch prognostizierten und der empirisch nachweisbaren Einflussrichtung. Eine weitere Untersuchung des Landesrisikos erscheint insbesondere im Kontext internationaler Unternehmenskooperationen sinnvoll.

Rechtliche Restriktionen

Die rechtlichen Restriktionen weisen im vorliegenden Sample eine Untersuchungshäufigkeit von 18 (13E|5T) auf. Es konnte ein auf dem 10%-Konfidenzintervall bestehender negativer Zusammenhang ($\rho=-1,73$; $p=0,09490$) identifiziert werden. Auf theoretischer Ebene wird argumentiert, dass rechtliche Restriktionen bezüglich der Möglichkeit ausländischer Unternehmen, Anteile an lokalen Unternehmen zu erwerben, die Wahlmöglichkeiten der Institutionalisierung einschränken.⁶⁸ Es werden über diese Determinante insbesondere auch regulatorische Rahmenbedingungen abgebildet. Die Operationalisierung erfolgt über verschiedene Ansätze. Es werden Dummy-Variablen für bestehende Restriktionen eingeführt,⁶⁹ Likert-Skalen in Befragungen nach der Beschränkung der Institutionalisierungsformen genutzt,⁷⁰ sowie über eine Variable des *World Competitiveness Report* abgebildet.⁷¹ Als Ergebnis stellt sich heraus, dass mit steigendem Grad der Restriktionen verstärkt partielle

⁶² Die Likert-Skala geht auf den Artikel von LIKERT (1932) zurück und dient der Messung von Einstellungen. Ein kurzer, einführender Überblick findet sich in SCHNELL/HILL/ESSER (2011), S. 178-182.

⁶³ Vgl. AULAKH/KOTABE (1997), S. 157.

⁶⁴ Vgl. BROUHERS (2002), S. 211.

⁶⁵ Vgl. GATIGNON/ANDERSON (1988), S. 315.

⁶⁶ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 15.

⁶⁷ Vgl. CONTRACTOR/KUNDU (1998), S. 348; GATIGNON/ANDERSON (1988), S. 326; SANCHEZ-PEINADO/PLA-BARBER/HÉBERT (2007), S. 84.

⁶⁸ Vgl. BROUHERS/HENNART (2007) S. 406; GATIGNON/ANDERSON (1988), S. 312; PFEFFER/NOWAK (1976), S. 416.

⁶⁹ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 15; GOMES-CASSERES (1990), S. 11.

⁷⁰ Vgl. BROUHERS (2002), S. 211; BROUHERS/BROUHERS (2003), S. 1191.

⁷¹ Vgl. DELIOS/HENISZ (2000), S. 313.

Kooperationen eingegangen werden.⁷² Dies ist dahingehend erklärbar, dass die partielle Kooperation mit lokalen Partnern zur Einhaltung der regulatorischen Bestimmungen gewählt wird.⁷³ Daraus resultiert ein eindeutig identifizierter Wirkungszusammenhang. Theoretische und empirische Erkenntnisse stimmen überein. Eine weitere Analyse rechtlicher Restriktionen erscheint aber nicht nur im Kontext internationaler Transaktionen zielführend, sondern ist auch für nationale Kooperationen hinsichtlich der Auswirkungen kartellrechtlicher Bestimmungen zu untersuchen.

Kulturelle Distanz

Die kulturelle Distanz stellt mit einer Untersuchungshäufigkeit von 31 (23E|8T) eine der am häufigsten untersuchten Determinanten dar.⁷⁴ Es kann ein auf dem 1%-Konfidenzintervall signifikanter, negativer Zusammenhang ($\rho = -0,98$; $p = 0,0066$) identifiziert werden. Die kulturelle Distanz bildet die Unterschiede in Werten, Bräuchen und Verhaltensweisen zwischen Kulturen ab, unter der Annahme, dass diese Unterschiede ein erfolgreiches wirtschaftliches Agieren erschweren.⁷⁵ Eine größere kulturelle Distanz führt zu Missverständnissen und Misstrauen und erhöht somit die Unsicherheit.⁷⁶ Es wird argumentiert, dass mit geringerer kultureller Distanz verstärkt totale Kooperationen eingegangen werden, da das Risiko von Fehlverhalten und daraus resultierenden negativen Folgen sinkt.⁷⁷ In Bezug auf die Operationalisierung der kulturellen Distanz besteht eine stark vereinheitlichte Vorgehensweise. Basierend auf der Arbeit von HOFSTEDE (1980) haben KOGUT/SINGH (1988) einen Index gebildet, der die kulturelle Distanz zweier Länder anhand mehrerer Dimensionen abbildet.⁷⁸ Dieses Verfahren gilt als einschlägig und wird in der Forschung mehrheitlich verwendet.⁷⁹ In den empirischen Ergebnissen zeigt sich der aus der Theorie erwartete, negative Zusammenhang. Mit steigender kultureller Distanz werden mit höherer Wahrscheinlichkeit

⁷² Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 18; BROUHERS (2002), S. 213; ROBERTSON/GATIGNON (1998), S. 325; PAK/PARK (2004), S. 12.

⁷³ Vgl. DELIOS/HENISZ (2000), S. 314.

⁷⁴ Dies trifft nicht ausschließlich auf das vorliegende Sample zu, sondern wird auch von anderen Autoren bestätigt. Vgl. HARZING (2002), S. 212; MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010), S. 67.

⁷⁵ Vgl. ARORA/FOSFURI (2000) S. 558; LEE/SHENKAR/LI (2008), S. 1122.

⁷⁶ Vgl. BUCKLEY/CASSON (1996), S. 860.

⁷⁷ Vgl. CHANG/ROSENZWEIG (2001), S. 755.

⁷⁸ Vgl. KOGUT/SINGH (1988), S. 422. Zu diesen Dimensionen zählen bspw. die Machtdistanz oder die Ausgeprägtheit maskuliner und femininer Werte.

⁷⁹ Vgl. ARORA/FOSFURI (2000), S. 561; CHANG/ROSENZWEIG (2001), S. 760; CHARI/CHANG (2009) S. 1287; HERRMANN/DATTA (2002) S. 561; LEE/SHENKAR/LI (2008), S. 1120; PAK/PARK (2004), S. 9.

partielle Kooperationen eingegangen.⁸⁰ Insgesamt wird damit für die kulturelle Distanz ein eindeutig zu erwartender Wirkungszusammenhang identifiziert. Abweichend hiervon identifizieren MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010) in ihrer Studie zwar dieselbe generelle Wirkungsrichtung, jedoch ist der Zusammenhang nicht signifikant.⁸¹ Dies ist möglicherweise auf die unterschiedlichen Samples zurückzuführen, da das dieser Studie zugrundeliegende Sample thematisch breiter gestreut ist. Die kulturelle Distanz ist insbesondere im Kontext internationaler Kooperationen von großer Bedeutung. Sie ist jedoch auch im Kontext nationaler Transaktionen zu beachten, da sie dort nach LEE/SHENKAR/LI (2008) eine andere Wirkung zeigt als im internationalen Kontext.⁸² Eine weitere Untersuchung der kulturellen Distanz erscheint daher zielführend.

Bruttoinlandsprodukt pro Kopf

Das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf weist eine Untersuchungshäufigkeit von 7 (7E|0T) auf. Ferner kann ein schwach signifikanter Wirkungszusammenhang ($\phi=1,21$; $p=0,092$) auf dem 10%-Konfidenzintervall identifiziert werden. Diese Determinante dient der Abbildung der Attraktivität und des Entwicklungsstandes einer Volkswirtschaft.⁸³ Es wird argumentiert, dass mit steigendem Grad an ökonomischer Entwicklung die Wahrscheinlichkeit steigt, dass geeignete Kaufobjekte auf dem Markt existieren, sodass wiederum die Wahrscheinlichkeit einer totalen Kooperation steigt.⁸⁴ Im Ergebnis wird übergreifend festgestellt, dass in attraktive, höher entwickelte Märkte eher mit einer totalen Kooperation eingetreten wird. Es soll auf diese Weise verhindert werden, dass Risiken durch Konflikte mit dem Kooperationspartner entstehen.⁸⁵ Eine weitergehende Untersuchung dieser Determinanten scheint jedoch vor allem bei internationalen Unternehmenskooperationen zielführend.

Konzentrationsrate

Die Konzentrationsrate der Zielindustrie wurde in 14 (12E|2T) Studien untersucht, ein signifikanter Effekt konnte übergreifend nicht nachgewiesen werden. Bereits auf der theoretischen Ebene werden verschiedene

⁸⁰ Vgl. ARORA/FOSFURI (2000), S. 567; CHANG/ROSENZWEIG (2001), S. 767; CHARU/CHANG (2009), S. 1290; HERRMANN/DATTA (2002), S. 563; MUSTEEN/DATTA/HERRMANN (2009), S. 333.

⁸¹ Vgl. MORSCHETT/SCHRAMM-KLEIN/SWOBODA (2010), S. 66.

⁸² Vgl. LEE/SHENKAR/LI (2008), S. 1122.

⁸³ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 14; CHUNG/BEAMISH (2005), S. 50; MUSTEEN/DATTA/HERRMANN (2009), S. 330.

⁸⁴ Vgl. ZEJAN (1990), S. 352.

⁸⁵ Vgl. DELIOS/HENISZ (2000), S. 317.

Einflussrichtungen diskutiert. So wird auf der einen Seite argumentiert, dass eine hohe Konzentration zu totalen Kooperationen führt,⁸⁶ auf der anderen Seite wird dem entgegengehalten, dass totale Kooperationen in konzentrierten Branchen nur mit höheren Kosten zu implementieren sind und dass daher partielle Kooperationen bevorzugt werden.⁸⁷ Auch für die Operationalisierung ergeben sich unterschiedliche Ansätze. Es wird die Anzahl der Konkurrenten untersucht,⁸⁸ die Frage nach der wahrgenommenen Intensität des Wettbewerbs,⁸⁹ die Konzentrationsrate, abgebildet über einen *Herfindahl-Index*⁹⁰ sowie die Konzentrationsrate der vier größten Unternehmen der Branche.⁹¹ Im Ergebnis sind starke Divergenzen zu beobachten.⁹² Es wird von TATOGLU/GLAISTER/ERDAL (2003) darauf hingewiesen, dass die nicht eindeutigen Ergebnisse auf eine U-förmige Beziehung zwischen der Konzentrationsrate und der Präferenz für totale Kooperationen beruhen könnten. Es wird gezeigt, dass die Wahrscheinlichkeit für totale Kooperationen bei sehr hohen und sehr niedrigen Konzentrationsraten hoch ist.⁹³ Derartige Einflüsse sind bei einer weiteren Untersuchung zu beachten.

Qualität der Institutionen

Die Qualität der Institutionen wurde in 4 (4E|0T) Studien des vorliegenden Samples untersucht, eine eindeutige Wirkung konnte nicht nachgewiesen werden. Institutionen werden untersucht, da diese eine wesentliche Aufgabe hinsichtlich der Funktionsfähigkeit eines Marktes aufweisen.⁹⁴ Es wird argumentiert, dass mit steigender Qualität eher partielle Kooperationen angestrebt werden, da gut ausgestaltete Institutionen einen Rahmen bilden, der eine stark institutionalisierte Kooperation nicht erforderlich macht.⁹⁵ Die Operationalisierung erfolgt über Governance-Indikatoren der Weltbank,⁹⁶ die Messung der Qualität der Rechtsdurchsetzung⁹⁷ und mehrere Items aus dem *Index of Economic Freedom*.⁹⁸

⁸⁶ Vgl. DIKOVA/VAN WITTELOOSTUIJN (2007), S. 1024.

⁸⁷ Vgl. YIN/SHANLEY (2008), S. 476. Ferner kann auch die Fusionskontrolle einen hemmenden Einfluss auf totale Kooperationen aufweisen.

⁸⁸ Vgl. FOLTA (1998), S. 1017.

⁸⁹ Vgl. DIKOVA/VAN WITTELOOSTUIJN (2007), S. 1024.

⁹⁰ Vgl. HENNART (1991), S. 490; KOGUT/SINGH (1988), S. 27.

⁹¹ Vgl. TATOGLU/GLAISTER/ERDAL (2003), S. 21.

⁹² FOLTA (1998) identifiziert einen positiven Zusammenhang, HENNART (1991) und HENNART/PARK (1993) können hingegen keinen Effekt nachweisen.

⁹³ Vgl. TATOGLU/GLAISTER/ERDAL (2003), S. 31.

⁹⁴ Vgl. MEYER ET AL. (2009), S. 63.

⁹⁵ Vgl. ABDI/AULAKH (2012), S. 484; MEYER ET AL. (2009), S. 64.

⁹⁶ Vgl. ABDI/AULAKH (2012), S. 484.

⁹⁷ Vgl. DIKOVA/VAN WITTELOOSTUIJN (2007), S. 1022.

⁹⁸ Vgl. MEYER ET AL. (2009), S. 69.

Da im Rahmen dieser Studie kein übergreifender Zusammenhang aufgezeigt werden konnte und die Qualität der Institutionen vornehmlich bei internationalen Fällen Einfluss nimmt, sollte dies insbesondere für solche Kooperationen untersucht werden, bei denen das fokale Unternehmen ein Partnerunternehmen in einem Schwellenland sucht, da diese in besonderem Maß von institutionellen Differenzen betroffen sind.⁹⁹

4.2.2 Unternehmensinterne Determinanten

Unternehmensgröße

Die Unternehmensgröße ist mit einer Untersuchungshäufigkeit von 46 (32E|14T) die am häufigsten untersuchte Determinante im vorliegenden Sample. Ein signifikanter Wirkungszusammenhang konnte übergreifend jedoch nicht nachgewiesen werden. Die Untersuchung der Unternehmensgröße dient der Kontrolle des Entwicklungsstandes des Unternehmens und der Überprüfung der Verfügbarkeit von Ressourcen für kooperative Institutionalisierungsformen.¹⁰⁰ Die Unternehmensgröße wird dabei auf verschiedene Arten operationalisiert. Gängige Ansätze sind hierbei eine Operationalisierung über die Umsatzgröße,¹⁰¹ die Größe der Vermögenswerte,¹⁰² die Anzahl der Mitarbeiter¹⁰³ sowie eine aggregierte Größe aus globalem Umsatz, landesweitem Umsatz und der Anzahl der Mitarbeiter.¹⁰⁴ Unter Beachtung der Unterschiedlichkeit der Ansätze der Operationalisierung können diese möglicherweise ursächlich für die divergenten Ergebnisse sein. In Bezug zur erwarteten Wirkungsrichtung der Größe eines Unternehmens wird derart argumentiert, dass es regelmäßig größere Unternehmen sind, die totale Kooperationen eingehen.¹⁰⁵ Dies wird durch die Erwartung gestützt, dass großen Unternehmen mehr Ressourcen zur Verfügung stehen, die für totale Kooperationen verwendet werden können.¹⁰⁶ In derselben Linie wird weiter ausgeführt, dass kleinere Unternehmen über weniger Expertise und Ressourcen verfügen und daher eine höhere Neigung haben, partielle Kooperationen einzugehen.¹⁰⁷ Dementgegen stehen jedoch Ergebnisse, die zeigen, dass mit

⁹⁹ Vgl. MEYER ET AL. (2009), S. 63.

¹⁰⁰ Vgl. AGGARWAL/HSU (2009), S. 851.

¹⁰¹ Vgl. HAGEDOORN/DUYSTERS (2002), S. 177.

¹⁰² Vgl. INGHAM/THOMPSON (1994), S. 329.

¹⁰³ Vgl. LEE/SHENKAR/LI (2008), S. 1120.

¹⁰⁴ Vgl. AULAKH/KOTABE (1997), S. 158.

¹⁰⁵ Vgl. ARREGLE/HÉBERT/BEAMISH (2006), S. 611. Die Autoren argumentieren weiter, dass für die Unternehmensgröße eine schiefe Verteilung vorliegt, welche die Wirkung für größere Unternehmen überproportional verstärkt.

¹⁰⁶ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2003), S. 1191.

¹⁰⁷ Vgl. CONTRACTOR/KUNDU (1998), S. 340.

steigender Firmengröße partielle Kooperationen präferiert werden.¹⁰⁸ Somit liegen für die Unternehmensgröße deutlich ambivalente Ergebnisse vor. Eine Nutzung der Firmengröße als Kontrollvariable erscheint daher für weitere Untersuchungen als zielführend, um so differenzieren zu können, ob für Unternehmen unterschiedlicher Größe ebenso unterschiedliche Kalküle gelten.

Multinationale Erfahrung

Die multinationale Erfahrung des fokalen Unternehmens wird in 22 (17E|5T) Studien untersucht. Empirisch konnte übergreifend keine eindeutige Wirkung identifiziert werden, die theoretische Literatur erwartet jedoch einen positiven Zusammenhang. Auf der theoretischen Ebene wird argumentiert, dass mit steigender multinationaler Erfahrung das Unternehmen besser in der Lage ist, Risiken einzuschätzen, mit diesen umzugehen und sich auf dieser Grundlage tendenziell eher für totale Kooperationen entscheiden wird.¹⁰⁹ Die multinationale Erfahrung wird operationalisiert über die zeitliche Dauer bisheriger Auslandsaktivitäten,¹¹⁰ den Anteil der Exporte am Gesamtumsatz¹¹¹ oder über eine *Likert-Skala* im Rahmen eines Fragebogens.¹¹² Empirisch werden auf der einen Seite mit der Theorie übereinstimmende Beobachtungen gemacht.¹¹³ Es können aber auch gegenteilige Wirkungen gezeigt werden, dass bei steigender internationaler Erfahrung eher partielle Kooperationen gewählt werden, da diese durch die Erfahrung besser verhandelt und geführt werden können.¹¹⁴

Damit sind die Ergebnisse für die multinationale Erfahrung nicht eindeutig, obwohl die Theorie eine eindeutige Wirkung erwarten lässt. Eine weitere Untersuchung dieser Determinante ist daher im Kontext internationaler Unternehmenskooperationen als sinnvoll zu erachten.

Lokale Erfahrung

Die lokale Erfahrung weist eine Untersuchungshäufigkeit von 15 (12E|3T) auf. Ferner konnte für sie ein auf dem 5%-Konfidenzintervall geltender Wirkungszusammenhang ($\phi=1,25$; $p=0,0029$) identifiziert wer-

¹⁰⁸ Vgl. HAGEDOORN/DUYSTERS (2002), S. 180. Auch in diesem Punkt ist anzumerken, dass dies durch regulatorische Vorgaben bedingt sein kann.

¹⁰⁹ Vgl. RANDØY/DIBRELL (2002), S. 125; SANCHEZ-PEINADO/PLA-BARBER/HÉBERT (2007), S. 74.

¹¹⁰ Vgl. PEHRSSON (2008), S. 138; PUCK/HOLTBRÜGGE/MOHR (2009), S. 395; SANCHEZ-PEINADO/PLA-BARBER/HÉBERT (2007), S. 82.

¹¹¹ Vgl. MUSTEEN/DATTA/HERRMANN (2009), S. 330.

¹¹² Vgl. RANDØY/DIBRELL (2002), S.130.

¹¹³ Vgl. MAEKELBURGER/SCHWENS/KABST (2012), S. 468.

¹¹⁴ Vgl. SANCHEZ-PEINADO/PLA-BARBER/HÉBERT (2007), S. 85.

den. Auf der theoretischen Ebene wird argumentiert, dass durch bereits erfolgte Geschäftstätigkeit im Eintrittsland lokale Erfahrung gesammelt werden kann und diese so für weitere Transaktionen nutzbar wird. Dies hat wiederum eine Senkung der Transaktionskosten zur Folge, wodurch totale Kooperationen begünstigt werden.¹¹⁵ Operationalisiert wird die lokale Erfahrung über die Anzahl vorheriger Eintritte in das Land des Partnerunternehmens,¹¹⁶ die Anzahl der Jahre der Geschäftstätigkeit in selbigem Land¹¹⁷ sowie der Gesamtsumme der Investments im Eintrittsland.¹¹⁸ Im Ergebnis wird vielfach gezeigt, dass mit steigender lokaler Erfahrung die Wahrscheinlichkeit für die Nutzung totaler Kooperationen steigt.¹¹⁹ Insgesamt ist damit auf Basis des vorliegenden Samples für die lokale Erfahrung eine eindeutige Wirkung identifizierbar. Der Zusammenhang mit der multinationalen Erfahrung ist hierbei zu beachten, wenn auch sich die lokale Erfahrung stärker auf das jeweilige Eintrittsland bezieht. Erfahrungseffekte sind jedoch nicht nur bei internationalen Kooperationen, sondern auch auf nationaler Ebene, insbesondere im Branchenkontext zu erwarten, sodass die Untersuchung von Erfahrungseffekten im Kontext der Institutionalisierungsentscheidung als zielführend einzuschätzen ist.

Faktorspezifität

Die Faktorspezifität weist eine Untersuchungshäufigkeit von 18 (12E|6T) auf. Auf Basis der empirischen Untersuchung konnte ein auf dem 10%-Konfidenzintervall signifikanter Zusammenhang ($\rho=0,83$; $p=0,0590$) identifiziert werden. Aus theoretischer Sicht wird dahingehend argumentiert, dass bei höherer Faktorspezifität Institutionalisierungsformen mit höherem Bindungsgrad zum Schutz der Investitionen angestrebt werden.¹²⁰ Das Argument der Faktorspezifität geht dabei auf die Transaktionskostentheorie nach WILLIAMSON (1975) zurück.¹²¹ Eine Operationalisierung der Faktorspezifität anhand finanzieller Kennzahlen gestaltet sich schwierig, sodass diese über den Anteil der Forschungsausgaben

¹¹⁵ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 14; LUO (2001), S. 455.

¹¹⁶ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 14.

¹¹⁷ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2003), S. 1192.

¹¹⁸ Vgl. DELIOS/HENISZ (2000), S. 313.

¹¹⁹ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 20; BROUHERS/BROUHERS (2003), S. 1195; HARZING (2002), S. 218; HENNART (1991), S. 492; LUO (2001), S. 464.

¹²⁰ Vgl. ABDI/AULAKH (2012), S. 487; ANDERSON/GATIGNON (1986), S. 10-12; BROUHERS (2002), S. 205; GEYSKENS/STEENKAMP/KUMAR (2006), S. 522; HOFFMANN/SCHAPER-RINKEL (2001), S. 146.

¹²¹ Vgl. WILLIAMSON (1975); WILLIAMSON (1990). Für eine ausführliche Diskussion bisheriger Ergebnisse der Forschung im Bereich der Transaktionskostentheorie siehe BROUHERS/HENNART (2007), S. 400.

am Gesamtumsatz abgebildet wurden.¹²² Eine derartige Kodierung ist kritisch zu betrachten, da nicht sichergestellt sein kann, dass das Konzept der Faktorspezifität auf diese Art hinreichend abgebildet wird.¹²³ Daher bilden viele aktuelle Forschungsbeiträge die Faktorspezifität im Rahmen von Umfragen über Likert-Skalen mit mehreren Items ab, die das Ausmaß der Notwendigkeit der Faktoren für die Transaktion abbilden sollen.¹²⁴ Im Ergebnis wurde für die Faktorspezifität ein positiver Wirkungszusammenhang identifiziert. Mit steigender Spezifität werden totale gegenüber partiellen Kooperationen bevorzugt.¹²⁵ Insgesamt stimmen die empirischen Ergebnisse mit der theoretisch zu erwartenden Wirkungsweise überein. Es ist jedoch zu beobachten, dass der empirisch nachweisbare Einfluss der Faktorspezifität von deutlich geringerer Signifikanz ist, als dies unter Berücksichtigung der Eindeutigkeit des durch die Theorie dargestellten Wirkungszusammenhangs zu erwarten ist. Dies könnte auf die herausfordernde Operationalisierung zurückzuführen sein, die möglicherweise zu widersprüchlichen Ergebnissen führt. Auch ergibt sich das Problem der Relationalität spezifischer Investitionen, die immer im Kontext einer bestimmten Transaktion abgebildet werden, was im Rahmen empirischer Analysen und unterschiedlicher Datengrundlagen nicht hinreichend präzise zu erfassen ist. Aufgrund des nachweisbaren Wirkungszusammenhangs und der Bedeutung im Rahmen der Transaktionskostentheorie sollte die Faktorspezifität Eingang in weitere Untersuchungen finden.

Unternehmensdiversität

Die Unternehmensdiversität gibt den Grad der Diversifikation des fokalen Unternehmens an. Sie wird im vorliegenden Sample in insgesamt 13 (9E|4T) Studien untersucht, ein signifikanter Zusammenhang wird nicht nachgewiesen. Aus der Perspektive der Theorie wird argumentiert, dass stärker diversifizierte Unternehmen totale Kooperationen bevorzugen, da sie bereits über vielfältige Managementfähigkeiten verfügen, die totale Kooperationen begünstigen.¹²⁶ Operationalisiert wird die Unternehmensdiversität über den *Herfindahl-Index*,¹²⁷ die Anzahl unterschiedlicher

¹²² Vgl. BROUTERS (2002) S. 211.

¹²³ Darüber hinaus ist eine gewisse Willkür in der Indikatorwahl anzumerken.

¹²⁴ Vgl. ABDI/AULAKH (2012), S. 487; BROUTERS/BROUTERS/WERNER (2008), S. 947; PARMIGIANI (2007), S. 296.

¹²⁵ Vgl. BROUTERS/BROUTERS (2003), S. 1193; BROUTERS/BROUTERS/WERNER (2008), S. 949; MAEKELBURGER/SCHWENS/KABST (2012), S. 467.

¹²⁶ Vgl. BROUTERS/BROUTERS (2000), S. 91; KOGUT (1988), S. 420.

¹²⁷ Vgl. BOEH/BEAMISH (2012), S. 529; HENNART/PARK (1993), S. 1061.

Produktcodes¹²⁸ oder auch die Anzahl verschiedener Branchencodes.¹²⁹ Im Ergebnis stellen einige Studien zwar in Übereinstimmung mit der theoretischen Argumentation fest, dass mit steigendem Grad an Diversifikation im fokalen Unternehmen die Wahrscheinlichkeit für totale Kooperationen steigt; übergreifend ist kein signifikanter Trend erkennbar.¹³⁰ Die divergierenden Ergebnisse sind möglicherweise auf die Differenzen in der Operationalisierung der Determinante zurückzuführen. Die Unternehmensdiversität scheint insbesondere für die Analyse diagonaler Kooperationen geeignet.

Kooperationserfahrung

Die Kooperationserfahrung wird in 11 (9E|2T) Studien auf ihren Einfluss bei der Wahl zwischen partiellen und totalen Kooperationen hin analysiert. Es wird argumentiert, dass Unternehmen, die bereits Kooperationen durchgeführt haben, aus diesen gelernt haben und dementsprechend weniger auf stark institutionalisierte Formen der Zusammenarbeit angewiesen sind.¹³¹ Mitunter wird auch von einer Messung des Vertrauens gesprochen.¹³² Da sowohl die Erfahrung als auch das Vertrauen nicht direkt messbar sind, werden diese in vielen Fällen über die Anzahl vorheriger kooperativer Bindungen operationalisiert.¹³³ Im Ergebnis vieler Studien wird festgestellt, dass mit steigender Erfahrung die Wahrscheinlichkeit für die Nutzung partieller Kooperationen steigt und Vertrauen somit als Ersatz für formelle institutionelle Ausgestaltungen fungieren kann.¹³⁴ Jedoch gilt dies nicht uneingeschränkt. So stellen ROBERTSON/GATIGNON (1998) heraus, dass es entscheidend ist, Erfahrungen in erfolgreichen Kooperationen gemacht zu haben, Erfahrung mit nicht erfolgreichen Kooperationen kann institutionelle Ausgestaltungen nicht ersetzen.¹³⁵ Insgesamt kann kein einheitliches empirisches Ergebnis identifiziert werden. Auch wenn sich übergreifend keine eindeutige Wirkung feststellen lässt, so ist eine Untersuchung der Kooperationser-

¹²⁸ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2000), S. 93.

¹²⁹ Vgl. BARKEMA/VERMEULEN (1998), S. 13; HARZING (2002), S. 225; VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1197.

¹³⁰ Vgl. VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1199; ZEJAN (1990), S. 352.

¹³¹ Vgl. AHUJA/POLIDORO/MITCHELL (2009), S. 950.

¹³² Vgl. GULATI/SINGH (1998), S. 805.

¹³³ Vgl. AHUJA/POLIDORO/MITCHELL (2009) S. 950, BECKMAN/HAUNSCHILD/PHILLIPS (2004), S. 269; GULATI/SINGH (1998), S. 801; REUER/ARIÑO (2007), S. 323; ROBERTSON/GATIGNON (1998), S. 524; SANTORO/MCGILL (2005) S. 1266; VAN DE VRANDE/VANHAVERBEKE/DUYSTERS (2009), S. 71; VANHAVERBEKE/DUYSTERS/NOORDERHAVEN (2002), S. 725.

¹³⁴ Vgl. GULATI/SINGH (1998), S. 805.

¹³⁵ Vgl. ROBERTSON/GATIGNON (1998), S. 527.

fahrung insbesondere im Kontext der Abbildung weicher Faktoren, wie bspw. des Vertrauens, oder aber auch weiterer Ersatzmöglichkeiten für Erfahrung als zielführend zu erachten.

Werbungsintensität

Die Werbungsintensität bildet die Ausstattung des Unternehmens mit firmenspezifischen Kapitalressourcen ab. Sie wird in insgesamt 17 (13E|4T) Studien des vorliegenden Samples untersucht. Es wird übergreifend ein auf dem 1%-Niveau signifikanter Zusammenhang ($\rho=-1,19$; $p=0,0022$) nachgewiesen. Eine Marke gilt als firmenspezifische Ressource, die über einen längeren Zeitraum aufzubauen ist. Dies erfordert ein effektives Markenmanagement, das in diesem Prozess implizites Wissen aufbaut, welches wiederum nicht übertragbar ist und optimal durch totale Kooperationen genutzt werden kann.¹³⁶ Je höher die Werbungsintensität, desto besser ist die Marke vor Zugriff von außen zu schützen, wodurch totale Kooperationen bevorzugt werden.¹³⁷ Die Werbungsintensität wird einheitlich über das Verhältnis der Ausgaben für das Marketing zum Gesamtumsatz abgebildet.¹³⁸ Im Ergebnis zeigt sich übergreifend der Zusammenhang, dass mit steigender Werbungsintensität die Wahrscheinlichkeit für die Nutzung totaler Kooperationen steigt.¹³⁹ Aufgrund der übereinstimmenden Wirkung aus Theorie und Empirie sowie der einheitlichen Operationalisierung stellt die Werbungsintensität eine Determinante dar, die geeignet ist, zur Erklärung der Wahl zwischen partieller und totaler Kooperation beizutragen.

M&A-Erfahrung

Die M&A-Erfahrung wurde in 7 (7E|0T) Studien untersucht, es konnte ein übergreifend positiver, signifikanter Zusammenhang ($\rho=2,36$; $p=0,0032$) auf dem 1%-Konfidenzintervall nachgewiesen werden. Argumentativ wird davon ausgegangen, dass Unternehmen mit höherer M&A-Erfahrung mit höherer Wahrscheinlichkeit totale Kooperationen bevorzugen, da sie in bereits durchgeführten Transaktionen Managementfähigkeiten erworben haben.¹⁴⁰ Die Operationalisierung der Erfahrung erfolgt dabei entweder über die Anzahl vorheriger M&A-

¹³⁶ Vgl. ANAND/DELIOS (2002), S. 123; ARREGLE/HÉBERT/BEAMISH (2006), S. 610.

¹³⁷ Vgl. GATIGNON/ANDERSON (1988), S. 308; PAN/TSE (2000), S. 543.

¹³⁸ Vgl. ARREGLE/HÉBERT/BEAMISH (2006) S. 605; DIKOVA/VAN WITTELOOSTUIJN (2007), S. 1024; GATIGNON/ANDERSON (1988), S. 308; HENNART (1991), S. 1991; HENNART/PARK (1993), S. 1061; MANI/ANTIA/RINDFLEISCH (2007), S. 860; SHRADER (2001), S. 52; TSANG (2005), S. 442.

¹³⁹ Vgl. GATIGNON/ANDERSON (1988), S. 325; KOGUT/SINGH (1988), S. 426.

¹⁴⁰ Vgl. HAGEDOORN/DUYSTERS (2002), S. 173.

Transaktionen¹⁴¹ oder aber über ein vielschichtiges Konstrukt, welches die Anzahl der erfolgten M&A ins Verhältnis zu anderen Kooperationsprojekten setzt.¹⁴² Insgesamt wird der theoretische Wirkungszusammenhang im vorliegenden Sample empirisch bestätigt. Mit steigender M&A-Erfahrung werden mit höherer Wahrscheinlichkeit totale Kooperationen gewählt.¹⁴³ Jedoch sollte dieser eindeutige Wirkungszusammenhang vor dem Hintergrund der geringen Fallzahl kritisch betrachtet werden, die Schaffung weiterer empirischer Evidenz ist notwendig.

F&E-Intensität

Für die Intensität der Forschung und Entwicklung (F&E) konnte in insgesamt 20 (17E|3T) Studien ein auf dem 5%-Konfidenzintervall geltender, signifikanter Zusammenhang ($\rho=0,74$; $p=0,0277$) identifiziert werden. Die F&E-Intensität dient dabei als Operationalisierung für die Darstellung des Bestandes immaterieller Güter bzw. der Darstellung der Enteignungsgefahr.¹⁴⁴ Es wird argumentiert, dass mit steigendem Grad der F&E-Intensität tendenziell totale Kooperationen genutzt werden, um so die immateriellen Güter zu schützen.¹⁴⁵ Die Operationalisierung erfolgt mehrheitlich über den Anteil der Ausgaben für F&E am Umsatz.¹⁴⁶ Übergreifend wird gezeigt, dass mit steigender F&E-Intensität die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Unternehmen totale Kooperationen wählen.¹⁴⁷ Aufgrund der eindeutigen Aussagefähigkeit der F&E-Intensität bietet diese zusammen mit der Werbungsintensität ein robustes Maß zur Abbildung des Bestandes an immateriellen Gütern in einem Unternehmen. Eine weitere Untersuchung ist vor diesem Hintergrund zielführend.

4.2.3 Anfangsbedingungen

Umweltunsicherheit

Die Umweltunsicherheit weist mit einer Untersuchungshäufigkeit von 6 Studien (4E|2T) eine im Vergleich geringe Forschungsintensität auf, es ergibt sich ein auf dem 1%-Konfidenzintervall signifikanter Zusammenhang ($\rho=-2$; $p=0,0062$). Die Umweltunsicherheit bildet dabei die Kom-

¹⁴¹ Vgl. LIN ET AL. (2009), S. 1122; WARNER/FAIRBANK/STEENSMA (2006), S. 289.

¹⁴² Vgl. HAGEDOORN/DUYSTERS (2002), S. 176.

¹⁴³ Vgl. DIKOVA/VAN WITTELOOSTUIJN (2007), S. 1027; LIN ET AL. (2009), S. 1125; WARNER/FAIRBANK/STEENSMA (2006), S. 290.

¹⁴⁴ Vgl. CHUNG/BEAMISH (2005), S. 51; DELIOS/HENISZ (2000), S. 313.

¹⁴⁵ Vgl. FOLTA (1998), S. 1018.

¹⁴⁶ Vgl. CHUNG/BEAMISH (2005), S. 51; DELIOS/HENISZ (2000), S. 313; DIKOVA/VAN WITTELOOSTUIJN (2007), S. 1023; MANI/ANTIA/RINDFLEISCH (2007), S. 860; MUSTEEN/DATTA/HERRMANN (2009), S. 330.

¹⁴⁷ Vgl. CHUNG/BEAMISH (2005), S. 53; FOLTA (1998), S. 1020; YIU/MAKINO (2002), S. 675.

plexität von möglichen Störungen der wirtschaftlichen Umwelt ab, die eine Abwägung von Entscheidungen erschweren.¹⁴⁸ Auf theoretischer Ebene wird argumentiert, dass bei hoher Unsicherheit möglichst partielle Kooperationen genutzt werden sollten, um die Ressourcenbindung und das damit verbundene Risiko zu minimieren.¹⁴⁹ Die Operationalisierung der Umweltunsicherheit erfolgt in der Regel über Likert-Skalen und erfragt die wahrgenommene Stabilität und Unsicherheit bezüglich makroökonomischer, politischer, sozio-kultureller sowie rechtlicher Faktoren.¹⁵⁰ Es wird ein positiver Zusammenhang zwischen hoher Unsicherheit und der Wahl partieller Kooperationen dargestellt.¹⁵¹ Insgesamt kann somit vorläufig von dem dargestellten Zusammenhang ausgegangen werden. Auffallend ist, dass die Operationalisierung der Likert-Skala eine deutliche Nähe zum Landesrisiko aufweist. Eine gemeinsame Betrachtung im Kontext internationaler Kooperationen erscheint sinnvoll.

Relative Größe des Investments

Die relative Größe des Investments wurde in 7 (5E|2T) Studien untersucht, ein Wirkungszusammenhang konnte übergreifend nicht identifiziert werden. Auf theoretischer Ebene werden zwei Wirkungsrichtungen diskutiert. Zum einen wird die Größe des Investments mit steigendem Risiko assoziiert, sodass mit steigender Größe das Risiko auf mehrere Partner verteilt wird und somit partielle Kooperationen genutzt werden.¹⁵² Zum anderen wird argumentiert, dass mit steigender Größe des Investments eher totale Institutionalisierungsformen gewählt werden, um einen direkten Zugriff auf die Ressourcen zu gewährleisten und das Investment zu schützen.¹⁵³ Operationalisiert wird die Determinante über die Höhe der investierten Summe¹⁵⁴ sowie über das Größenverhältnis der Assets des Partnerunternehmens zu den Assets des fokalen Unternehmens.¹⁵⁵ Ebenso wie die theoretische Argumentation nicht eindeutig ist, wurden für beide hypothetischen Wirkungszusammenhänge divergierende empirische Nachweise identifiziert.¹⁵⁶ Zusammenfassend ist damit auf Basis der hier untersuchten Studien die Aussagefähigkeit der relati-

¹⁴⁸ Vgl. ANDERSON/WEITZ (1986), S. 10. Die Autoren weisen darauf hin, dass die Umweltunsicherheit jede Art strategischer Entscheidungen erschwert.

¹⁴⁹ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2003), S. 1184.

¹⁵⁰ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2003), S. 1188; LUO (2001), S. 468.

¹⁵¹ Vgl. LUO (2001), S. 463.

¹⁵² Vgl. TSANG (2005), S. 448.

¹⁵³ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2000), S. 90.

¹⁵⁴ Vgl. TSANG (2005), S. 452.

¹⁵⁵ Vgl. HALEBLIAN/JI-YUB/RAJAGOPLAN (2006), S. 363.

¹⁵⁶ Vgl. BROUHERS/BROUHERS (2000), S. 95; HALEBLIAN/JI-YUB/RAJAGOPLAN (2006), S. 366; TSANG (2005), S. 454.

ven Größe des Investments für die Wahl der Institutionalisierungsform als eher gering einzuschätzen. Es besteht jedoch die Möglichkeit der Verwendung als Kontrollvariable.

Technologische Unsicherheit

Die technologische Unsicherheit wurde in insgesamt 9 Studien (5E|4T) untersucht, es konnte ein auf dem 5%-Niveau signifikanter Zusammenhang ($\rho=-1,7$; $p=0,0105$) identifiziert werden. Die technologische Unsicherheit bildet die Umweltbedingungen der Branche in Bezug auf Technologien ab und stellt somit ein Risikomaß dar.¹⁵⁷ Auf der Theorieebene wird argumentiert, dass totale Kooperationen unter großer technologischer Unsicherheit das fokale Unternehmen der Gefahr ökonomischer Schocks aussetzen und so das Risiko erhöhen.¹⁵⁸ Die Operationalisierung erfolgt auf mehrere Arten. Es werden 6 Items bezüglich der technologischen Änderungen einer Produktkategorie erfragt,¹⁵⁹ die Wahrscheinlichkeit bestimmt, dass technologischer Wandel einsetzt,¹⁶⁰ eine Dummy-Variable für bestehende technologische Unsicherheit eingeführt¹⁶¹ sowie eine Variable definiert, die das Maß der Unfähigkeit angibt, die technischen Anforderungen einer Kooperation zu prognostizieren.¹⁶² Die Argumentation, dass steigende Unsicherheit zu partiellen Kooperationen führt, wird durch empirische Ergebnisse bestätigt.¹⁶³ Auch unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Operationalisierungen kann ein einheitlicher Wirkungszusammenhang identifiziert werden. Eine weitere Analyse der technologischen Unsicherheit ist vor dem Hintergrund der Zugehörigkeit zur Transaktionskostentheorie sowie einer engen Verbindung zur Faktorspezifität als zielführend einzuschätzen.

Größenverhältnis der Unternehmen

Im Ergebnis besteht im vorliegenden Sample kein einheitlich nachweisbarer Effekt des Größenverhältnisses der Unternehmen auf die Wahl zwischen partieller und totaler Kooperation. Die Untersuchungshäufigkeit liegt bei 7 (7E|0T). Analog zur Argumentation hinsichtlich der Firmengröße wird auch hier dahingehend argumentiert, dass je kleiner das fokale Unternehmen im Vergleich zum Partnerunternehmen ist, desto wahrscheinlicher ist eine partielle Kooperation. Auch hier wird dies auf

¹⁵⁷ Vgl. ABDI/AULAKH (2012), S. 487.

¹⁵⁸ Vgl. FOLTA (1998), S. 1014.

¹⁵⁹ Vgl. ROBERTSON/GATIGNON (1998), S. 523.

¹⁶⁰ Vgl. PARMIGIANI (2007), S. 296.

¹⁶¹ Vgl. FOLTA (1998), S. 1018.

¹⁶² Vgl. GEYSKENS/STEENKAMP/KUMAR (2006), S. 525.

¹⁶³ Vgl. ABDI/AULAKH (2012), S. 489; FOLTA (1998), S. 1023; SANTORO/MCGILL (2005), S. 1268.

den Bestand an finanziellen Ressourcen bezogen.¹⁶⁴ Ferner wird argumentiert, dass bei gleicher Größe der Unternehmen partielle Kooperationen wahrscheinlicher sind.¹⁶⁵ Die Operationalisierung des Größenverhältnisses erfolgt stets über die Relation zwischen den Partnern, jedoch werden verschiedene Kennzahlen herangezogen. Genutzte Kennzahlen sind der Wert der Vermögensausstattung,¹⁶⁶ die Anzahl der Mitarbeiter¹⁶⁷ sowie die Umsätze.¹⁶⁸ Die Empirie zeigt im Ergebnis unterschiedliche Wirkungszusammenhänge.¹⁶⁹ Es ist festzustellen, dass sich in der Operationalisierung dieselben Ansätze wie für die Unternehmensgröße zeigen. Daher erscheint eine gemeinsame Betrachtung zielführend.

Diversifikation durch die Transaktion

Die Determinante Diversifikation durch die Transaktion wird in 4 (4E|0T) Studien untersucht, ein signifikanter Einfluss ist nicht festzustellen. Auf theoretischer Ebene wird argumentiert, dass bei einem Eintritt in andere Branchen die Angewiesenheit auf das Partnerwissen sowie des Vertriebsnetzes durch eine partielle Kooperation optimal institutionalisiert werden kann.¹⁷⁰ Operationalisiert wird die Determinante mehrheitlich über eine Dummy-Variable, die angibt, ob das Partnerunternehmen derselben Branche zuzuordnen ist.¹⁷¹ Da ebenso wie für die Diversität auf der Basis der zugrundeliegenden Studien kein eindeutiger Wirkungszusammenhang nachgewiesen wurde, ist vorerst anzunehmen, dass die Branchenzugehörigkeit keinen unmittelbaren Indikator für die Wahl zwischen partiellen und totalen Kooperationen darstellt. Auch hier ist die Nutzung als Kontrollvariable denkbar.

5 Fazit und Ausblick

Zielsetzung der vorliegenden Studie ist es, einen ersten und allgemeinen Überblick über die Determinanten zu geben, die der Entscheidung zwischen totaler und partieller Kooperation zugrunde liegen. Das Forschungsziel wurde dabei in drei Teilfragen untergliedert, deren Beantwortung im Folgenden nun sukzessiv dargestellt wird.

¹⁶⁴ Vgl. HENNART (1991), S. 489.

¹⁶⁵ Vgl. YANG/LIN/LIN (2010), S. 248.

¹⁶⁶ Vgl. HENNART (1991), S. 489.

¹⁶⁷ Vgl. HENNART/PARK (1993), S. 1062; YANG/LIN/LIN (2010), S. 248.

¹⁶⁸ Vgl. VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1188.

¹⁶⁹ Vgl. HENNART/PARK (1993), S. 1066; MAKINO/NEUPERT (2000), S. 710; VILLALONGA/MCGAHAN (2005), S. 1200.

¹⁷⁰ Vgl. HENNART (1991), S. 491.

¹⁷¹ Vgl. DELIOS/HENISZ (2000), S. 314; HENNART (1991), S. 489; PUCK/HOLTBRÜGGE/MOHR (2009), S. 395; ZEJAN (1990), S. 352.

Erstes Ziel dieser Studie ist es, einen möglichst extensiven Überblick über die Determinanten der Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen zu schaffen. Auf der Basis einer breiten Literaturgrundlage wurden im betrachteten Studiensample von 124 Studien insgesamt 405 Kooperationsdeterminanten identifiziert. Die identifizierten Determinanten weisen sowohl eine große thematische Reichweite als auch deutliche Unterschiede in den Untersuchungshäufigkeiten und Untersuchungsschwerpunkten auf.

Als zweites Ziel ist eine Identifikation von Forschungsschwerpunkten angestrebt. Es zeigt sich, dass Kooperationsdeterminanten insbesondere im Kontext der Entry-Mode-Forschung untersucht werden. Ferner stellt sich für das vorliegende Sample heraus, dass unternehmensinterne Determinanten in einem Großteil der Untersuchungen einbezogen wurden. Dies ist jedoch nicht notwendigerweise als eigenständiger Forschungsschwerpunkt anzusehen, da Determinanten wie bspw. die *Unternehmensgröße* zumeist eine Kontrollvariable darstellen. Dennoch konnte so festgestellt werden, für welche Bereiche der Determinanten bereits Ergebnisse vorliegen und welche Bereiche wenig erforscht sind.

Abschließendes Ziel ist es, den Einfluss der Determinanten auf die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen zu analysieren. Hier lieferte die im Hauptteil durchgeführte Meta-Analyse einige robuste Ergebnisse. So konnten auf der Grundlage des verwendeten Samples für die *kulturelle Distanz*, die *M&A-Erfahrung* sowie für die *Werbungsintensität* vorläufig signifikante Wirkungszusammenhänge nachgewiesen werden. Auch wurde die Notwendigkeit und Eignung der Determinanten für eine weitere Forschung diskutiert. Es zeigte sich, dass einige der Determinanten (*Landesrisiko*, *rechtliche Restriktionen*) insbesondere im Kontext internationaler, grenzübergreifender Kooperationen von Belang sind. Diese Ergebnisse sind durch weiterführende empirische Untersuchungen zu überprüfen.

Eine wesentliche Grenze des vorliegenden Beitrags liegt in der Literaturauswahl, die aufgrund des breiten Fokus keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben kann. Die Anforderung der Integrierbarkeit der Ergebnisse führte zum Ausschluss von Studien aus dem Teilsample für die Meta-Analyse. Die Ergebnisse dieser Studien fanden jedoch über die gleichzeitige Analyse theoretischer Erkenntnisse Eingang in die Studie. Ebenso wurde durch diese selektive Vorgehensweise eine Überprüfung

der Signifikanz der Ergebnisse ermöglicht, welche eine bessere Integration dieser Ergebnisse erlaubt.

Eine weitere Grenze der vorliegenden Untersuchung besteht darin, dass nicht alle Studien explizit die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen untersuchen. Vielmehr wird eine Form der partiellen oder totalen Kooperation im Kontext weiterer Institutionalisierungsmöglichkeiten wie bspw. der Gründung einer eigenständigen Tochtergesellschaft analysiert. Dies führt dazu, dass auf Basis der Meta-Analyse identifizierte Wirkungen mitunter nur für eine Richtung bestimmt wurden und daher nicht notwendigerweise einen linearen Zusammenhang beschreiben.¹⁷² Derartigen Problemen in Bezug auf die Aussagefähigkeit kann in weiteren Untersuchungen durch eine explizite Untersuchung der Entscheidung zwischen partiellen und totalen Kooperationen begegnet werden.

Für weitere Forschungsvorhaben konnte gezeigt werden, dass einige der Determinanten von signifikanter Bedeutung in der Erklärung der Wahl zwischen partiellen und totalen Kooperationen sind, unabhängig vom jeweiligen Forschungskontext. Andere Determinanten sind insbesondere in eng umrissenen Forschungskontexten von Belang. Weiteres Ziel muss daher sein, die Untersuchung der Determinanten auf bisher nicht betrachtete Teilgebiete in der Kooperationsforschung auszudehnen.¹⁷³

¹⁷² An dieser Stelle sei auf den im Rahmen der Konzentrationsrate diskutierten u-förmigen Zusammenhang sowie die schiefe Verteilung für die Unternehmensgröße hingewiesen.

¹⁷³ Eine derartige Schlussfolgerung wird ebenfalls von SHAVER (2013) gezogen, der darstellt, dass die Suche nach weiteren Erkenntnissen Vorrang vor einer Maximierung der Erklärungskraft bekannter Determinanten haben sollte.

Anhang

Anhang 1: Übersicht über die Systematisierungen der Determinanten

AGARWAL/RAMASWAMI (1992)	(1) Eigentumsvorteile (2) Standortvorteile (3) Internationalisierungsvorteile	JIRJAHN/KRAFT/STANK (2005)	(1) Unternehmensgröße (2) Innovationsneigung (3) Marktstrategie und Wettbewerb (4) Arbeitsorganisation (5) Industrielle Beziehungen
CONTRACTOR/KUNDU (1998)	(1) Landesspezifische Determinanten (2) Unternehmensspezifische Determinanten (3) Firmenspezifischen Kontroll- und Managementfaktoren	PAN/TSE (2000)	(1) Determinanten Entry-Land (2) Determinanten Ursprungsland (3) Internationale Beziehungen (4) Industriebezogene Determinanten
DAS/TENG (2000)	(1) Ressourcenausstattung (2) Ressourcen des Partnerunternehmens (3) Ressourcenausrichtung zwischen den Partnern	SCHWERK (2000)	(1) Unternehmensexterne Determinanten (2) Unternehmensinterne Determinanten (3) Anfangsbedingungen
DAVIS/DESAI/FRANCIS (2000)	(1) Level der Ressourceninterdependenzen (2) Landesspezifische Determinanten	SHIMIZU ET AL. (2004)	(1) Unternehmensspezifische Determinanten (2) Industriebezogene Determinanten (3) Landesspezifische Determinanten
GALLO/GARCIA PONT (1996)	(1) Strategische Determinanten (2) Familieninterne Determinanten (3) Managementdeterminanten	URATA/KAWAI (2000)	(1) Angebotsseitige Determinanten (2) Nachfrageseitige Determinanten
HOFFMANN/SCHAPER-RINKEL (2001)	(1) Umweltspezifische Determinanten (2) Transaktionsspezifische Determinanten (3) Unternehmensspezifische Determinanten	VAN GILS/ZWART (2009)	(1) Unternehmensspezifische Determinanten (2) Industriebezogene Determinanten (3) Partnerspezifische Determinanten (4) Institutionelle Determinanten
HOLLENSTEIN (2005)	(1) Eigentümerspezifische Determinanten (2) Unternehmensspezifische Determinanten (3) Landesspezifische Determinanten (4) Marktspezifische Determinanten	VILLALONGA/MCGAHAN (2005)	(1) Unternehmensspezifische Determinanten (2) Beziehung zwischen fokalem Unternehmen und Ziel (3) Attribute des Ziels (4) Transaktionsspezifische Determinanten (5) Partnerspezifische Determinanten
HILL/HWANG/KIM (1990)	(1) Strategische Determinanten (2) Umweltdeterminanten (3) Transaktionsspezifische Determinanten	YAN/CHILD (2002)	(1) Ziele des Partners (2) Inputs des Partners (3) Kompetenzen des Partners (4) Wahrgenommene Wichtigkeit des Lernens

Anhang 2: Studienübersicht

Abdi, M. / Aulakh, P. S.	2012*	Jandik, T. / Kali, R.	2009*
Agarwal, S. / Ramaswami, S.	1992*	Jirjahn, U. / Kraft, K. / Stank, J.	2005
Aggarwal, V. A. / Hsu, D. H.	2009*	Kale, P. / Puranam, P.	2004
Aggarwal, V. A. / Siggelkow, N. / Singh, H.	2011	Kaynak, E. / Demirbag, M. / Tatoglu, E.	2007*
Ahuja, G. / Polidoro, F. / Mitchell, W.	2009	Kim, W. C. / Hwang, P.	1992*
Amit, R. / Livnat, J. / Zarowin, P.	1989*	Kirby, D. A. / Kaiser, S.	2003
Anand, J. / Delios, A.	2002*	Kogut, B. / Singh, H.	1988*
Anderson, E. / Gatignon, H.	1986	Kogut, B.	1991*
Anderson, E. / Weitz, B.	1986	Kohn, Tomás O.	1997
Arora, A. / Fosfuri, A.	2000*	Lee, S.-H. / Shenkar, O. / Li, J.	2008*
Arregle, J.-L. / Hébert, L. / Beamish, P. W.	2006	Lee, G. K. / Lieberman, M. B.	2010*
Aulakh, P. S. / Kotabe, M.	1997*	Li, D. / Eden, L. / Hitt, M. / Ireland, R. D.	2008*
Balakrishnan, S. / Koza, M.	1993	Lin, Z. J. / Peng, M. / Yang, H. / Sun, S. L.	2009*
Barkema, H. / Vermeulen, F.	1998*	Luo, Y.	2001*
Beamish, P.	1985	Maekelburger, B. / Schwens, C. / Kabst, R.	2012*
Beckmann, C. / Haunschild, P. R. / Phillips, D. J.	2004*	Mani, S. / Antia, K. D. / Rindfleisch, A.	2007*
Boeh, K. K. / Beamish, P. W.	2012*	Makino, S. / Neupert, K.	2000*
Borys, B.	1989	Mayrhofer, U.	2004*
Brouthers, K. D.	2002*	Meyer, K. E. / Estrin, S. / Bhaumik, S. K. / Peng, M. W.	2009*
Brouthers, K. D. / Brouthers, L. E.	2000*	Meyer, K. E. / Wright, M. / Pruthi, S.	2009
Brouthers, K. D. / Brouthers, L. E.	2003*	Miller, D. / Le Breton-Miller, I. / Lester, R.	2010
Brouthers, K. D. / Brouthers, L. E. / Werner, S.	2008*	Musteen, M. / Datta, D. K. / Herrmann, P.	2009*
Brouthers, K. D. / Hennart, J.-F.	2007	Osborn, R. / Baughn, C.	1990*
Brown, J. R. / Dev, C. S. / Thou, Z.	2003*	Oxley, J.	1997*
Buckley, P. / Casson, M.	1996	Pan, Y. / Tse, D.	2000*
Casciaro, T.	2003*	Pak, Y. S. / Park, Y.-R.	2004*
Chang, S.-J. / Rosenzweig, P. M.	2001*	Parmigiani, A.	2007*
Chari, M. D. R. / Chang, K.	2009*	Paul, D. L. / Wooster, R. B.	2008*
Chi, T. / Seth, A.	2009	Pehrsson, A.	2008*
Chung, C. / Beamish, P.	2005*	Pfeffer, J. / Nowak, P.	1976
Chung, S. / Singh, H. / Lee, K.	2000	Puck, J. / Holtbrügge, D. / Mohr, A. T.	2009*
Contractor, F. J.	1990	Qiu, L.	2010
Contractor, F. J. / Kundu, S. K.	1998*	Randøy, T. / Dibrell, C. C.	2002*
Das, T. K. / Teng, B.-S.	1996	Reuer, J. J. / Arino, A.	2007*
Das, T. K. / Teng, B.-S.	2000	Reuer, J. J. / Ragazzino, R.	2006
Davis, P. / Desai, A. / Francis, J.	2000*	Ring, P. S. / van de Ven, A. H.	1992
Delios, A. / Henisz, W. J.	2000*	Robertson, T. S. / Gatignon, H.	1998*
Dikova, D. / van Witteloostuijn, A.	2007*	Robinson, D.	2008
Dyer, J. / Kale, P. / Singh, H.	2004	Roy, J.-P. / Oliver, C.	2009
Erramilli, M. K.	1996*	Sanchez-Peinado, E. / Pla-Barber, J. / Hébert, L.	2007*
Folta, T.	1998*	Santoro, M. D. / McGill, J. P.	2005*
Gatignon, H. / Anderson, E.	1988*	Sawler, J.	2005
Geyskens, I. / Steenkamp, J.-B. / Kumar, N.	2006	Shane, S.	1994*
Gomes-Casseres, B.	1990*	Sharma, A.	2000
Guillén, M. F.	2003*	Shimizu, K. et. Al.	2004
Gulati, R.	1998	Shrader, R. C.	2001
Gulati, R. / Nickerson, J. A.	2008*	Tallman, S. / Shenkar, O.	1994
Gulati, R. / Singh, H.	1998*	Tatoglu, E. / Glaiser, K. W. / Erdal, F.	2003*
Hagedoorn, J. / Duysters, G.	2002*	Teng, B.-S. / Das, T.K.	2008*
Haleblian, J. / Kim, J.-Y. / Rajogaplan, N.	2006*	Tihanyi, L. / Griffith, D. A. / Russel, C. J.	2005
Harrigan, K.	1988	Tsang, E. W. K.	2005*
Harzing, A.-W.	2002*	van de Vrande, V. / Vanhaverbeke, W. / Duysters, G.	2009*
Hennart, J.-F.	1991*	Vanhaverbeke, W. / Duysters, G. / Noorderhaven, N.	2002*
Hennart, J.-F.	1988	Villalonga, B. / McGahan, A.	2005*
Hennart, J.-F. / Park, Y.-R.	1993*	Wang, H. / Schaan, J.-L.	2008*
Hennart, J.-F. / Reddy, S.	1997*	Wang, L. / Zajac, E.	2007*
Herrmann, P. / Datta, D. K.	2002*	Warner, A. G. / Steensma, H. K.	2006*
Hill, C. / Hwang, P. / Kim, W.	1990	Yang, H. / Lin, Z. / Lin, Y.	2010*
Hitt, M. A. / Uhlenbruck, K.	2002	Yin, X. / Shanley, M.	2008
Hoffmann, W. / Schaper-Rinkel, W.	2001	Yiu, D. / Makino, S.	2002*
Hollenstein, H.	2005	Zejan, M.	1990*
Ingham, H. / Thompson, S.	1994*	Zhou, K. Z. / Poppo, L. / Yang, Z.	2008*

Mit * gekennzeichnete Studien sind Teil der quantitativen Meta-Analyse

Literaturverzeichnis

- ABDI, M./AULAKH, P. S. (2012): Do Country-Level Institutional Frameworks and Interfirm Governance Arrangements Substitute or Complement in International Business Relationships?, *Journal of International Business Studies*, Vol. 43 (5), S. 477-497.
- AGARWAL, S./RAMASWAMI, S. N. (1992): Choice of Foreign Market Entry Mode: Impact of Ownership, Location and Internationalization Factors, *Journal of International Business Studies*, Vol. 23 (1), S. 1-27.
- AGGARWAL, V. A./HSU, D. H. (2009): Modes of cooperative R&D commercialization by start-ups, *Strategic Management Journal*, Vol. 30 (8), S. 835-864.
- AGGARWAL, V. A./SIGGELKOW, N./SINGH, H. (2011): Governing collaborative activity: interdependence and the impact of coordination and exploration, *Strategic Management Journal*, Vol. 32 (7), S. 705-730.
- AHUJA, G./POLIDORO, F./MITCHELL, W. (2009): Structural homophily or social asymmetry? The formation of alliances by poorly embedded firms, *Strategic Management Journal*, Vol. 30 (9), S. 941-958.
- AMIT, R./LIVNAT, J./ZAROWIN, P. (1989): The Mode of Corporate Diversification: Internal Ventures versus Acquisitions, *Managerial & Decision Economics*, Vol. 10 (2), S. 89 - 100.
- ANAND, J./DELIOS, A. (2002): Absolute and Relative Resources as Determinants of International Acquisitions, *Strategic Management Journal*, Vol. 23 (2), S. 119-134.
- ANDERSON, E./GATIGNON, H. (1986): Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions, *Journal of International Business Studies*, Vol. 17 (3), S. 1-26.
- ANDERSON, E./WEITZ, B. A. (1986): Make-or-Buy Decisions: Vertical Integration and Marketing Productivity, *Sloan Management Review*, Vol. 27 (3), S. 3-19.
- ANDERSSON, U./JOHANSON, J./VAHLNE, J.-E. (1997): Organic Acquisitions in the Internationalization Process of the Business Firm, *Management International Review*, Vol. 37 (2), S. 67-84.
- ARORA, A./FOSFURI, A. (2000): Wholly Owned Subsidiary versus Technology Licensing in the Worldwide Chemical Industry, *Journal of International Business Studies*, Vol. 31 (4), S. 555-572.
- ARREGLE, J.-L./HÉBERT, L./BEAMISH, P. W. (2006): Mode of International Entry: The Advantages of Multilevel Methods, *Management International Review*, Vol. 46 (5), S. 597-218.

- AULAKH, P. S./KOTABE, M. (1997): Antecedents and Performance Implications of Channel Integration in Foreign Markets, *Journal of International Business Studies*, Vol. 28 (1), S. 145-175.
- BALAKRISHNAN, S./KOZA, M. P. (1993): Information asymmetry, adverse selection and joint-ventures : Theory and evidence, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 20 (1), S. 99-117.
- BARKEMA, H. G./VERMEULEN, F. (1998): International Expansion through Start-Up or Acquisition: A Learning Perspective, *Academy of Management Journal*, Vol. 41 (1), S. 7-26.
- BARNEY, J./WRIGHT, M./KETCHEN JR, D. J. (2001): The Resource-based View of the Firm: Ten Years after 1991, *Journal of Management*, Vol. 27 (6), S. 625-641.
- BEAMISH, P. W. (1985): The Characteristics of Joint Ventures in Developed and Developing Countries, *Columbia Journal of World Business*, Vol. 20 (3), S. 13-19.
- BECKMAN, C. M./HAUNSCHILD, P. R./PHILLIPS, D. J. (2004): Friends or Strangers? Firm-Specific Uncertainty, Market Uncertainty, and Network Partner Selection, *Organization Science*, Vol. 15 (3), S. 259-275.
- BOEH, K. K./BEAMISH, P. W. (2012): Travel Time and the Liability of Distance in Foreign Direct Investment: Location Choice and Entry Mode, *Journal of International Business Studies*, Vol. 43 (5), S. 525-535.
- BORYS, B./JEMISON, D. B. (1989): Hybrid Arrangements as Strategic Alliances: Theoretical Issues in Organizational Combinations, *The Academy of Management Review*, Vol. 14 (2), S. 234-249.
- BROUHERS, K. D. (2002): Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences on Entry Mode Choice and Performance, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33 (2), S. 203-221.
- BROUHERS, K. D. (2013): A Retrospective on: Institutional, Cultural and Transaction Cost Influences on Entry Mode Choice and Performance, *Journal of International Business Studies*, Vol. 44 (1), S. 14-22.
- BROUHERS, K. D./BROUHERS, L. E. (2000): Acquisition or greenfield start-up? Institutional, cultural and transaction cost influences, *Strategic Management Journal*, Vol. 21 (1), S. 89-97.
- BROUHERS, K. D./BROUHERS, L. E. (2003): Why Service and Manufacturing Entry Mode Choices Differ: The Influence of Transaction Cost Factors, Risk and Trust, *Journal of Management Studies*, Vol. 40 (5), S. 1179-1204.

- BROUHERS, K. D./BROUHERS, L. E./WERNER, S. (2008): Real Options, International Entry Mode Choice and Performance, *Journal of Management Studies*, Vol. 45 (5), S. 936-960.
- BROUHERS, K. D./HENNART, J.-F. (2007): Boundaries of the Firm: Insights from International Entry Mode Research, *Journal of Management*, Vol. 33 (3), S. 395-425.
- BROWN, J. R./DEV, C. S./ZHOU, Z. (2003): Broadening the Foreign Market Entry Mode Decision: Separating Ownership and Control, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34 (5), S. 473-488.
- BUCKLEY, P. J./CASSON, M. (1988): A Theory of Cooperation in International Business, in: CONTRACTOR, F./LORANGE, P. (Hrsg.): *Cooperative Strategies in International Business - Joint Ventures and Technology Partnerships between Firms*, Lexington Books, Massachusetts, S. 31-54.
- BUCKLEY, P. J./CASSON, M. (1996): An Economic Model of International Joint Venture Strategy, *Journal of International Business Studies*, Vol. 27 (5), S. S. 849-876.
- CASCIARO, T. (2003): Determinants of Governance Structure in Alliances: The Role of Strategic, Task and Partner Uncertainties, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12 (6), S. 1223-1251.
- CHANG, S.-J./ROSENZWEIG, P. M. (2001): The Choice of Entry Mode in Sequential Foreign Direct Investment, *Strategic Management Journal*, Vol. 22 (8), S. 747-776.
- CHARI, M. D. R./CHANG, K. (2009): Determinants of the Share of Equity Sought in Cross-Border Acquisitions, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 (8), S. 1277-1297.
- CHI, T./SETH, A. (2009): A Dynamic Model of the Choice of Mode for Exploiting Complementary Capabilities, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 (3), S. 365-387.
- CHUNG, C. C./BEAMISH, P. W. (2005): The Impact of Institutional Reforms on Characteristics and Survival of Foreign Subsidiaries in Emerging Economies, *Journal of Management Studies*, Vol. 42 (1), S. 35-62.
- CHUNG, S./SINGH, H./LEE, K. (2000): Complementarity, Status Similarity and Social Capital as Drivers of Alliance Formation, *Strategic Management Journal*, Vol. 21 (1), S. 1-22.
- CONTRACTOR, F. (1990): Contractual and Cooperative Forms of International Business: Towards a Unified Theory of Modal Choice, *Management International Review*, Vol. 30 (1), S. 31-54.

- CONTRACTOR, F. J./KUNDU, S. K. (1998): Modal Choice in a World of Alliances: Analyzing Organizational Forms in the International Hotel Sector, *Journal of International Business Studies*, Vol. 29 (2), S. 325-357.
- DAS, T. K./TENG, B.-S. (1996): Risk Types and Inter-Firm Alliance Structures, *Journal of Management Studies*, Vol. 33 (6), S. 827-843.
- DAS, T. K./TENG, B.-S. (2000): A Resource-Based Theory of Strategic Alliances, *Journal of Management*, Vol. 26 (1), S. 31-61.
- DATTA, D. K./HERRMANN, P./RASHEED, A. A. (2002): Choice of Foreign Market Entry Modes: Critical Review and Future Directions, in: HITT, M. A./CHENG, J. L. C. (Hrsg.): *Managing transnational firms: Resources, market entry and strategic alliances*, Elsevier Science, Amsterdam, New York and Oxford, S. 85-153.
- DAVIS, P. S./DESAI, A. B./FRANCIS, J. D. (2000): Mode Of International Entry: An Isomorphism Perspective, *Journal of International Business Studies*, Vol. 31 (2), S. 239-258.
- DELIOS, A./HENISZ, W. J. (2000): Japanese Firm's Investment Strategies in Emerging Economies, *Academy of Management Journal*, Vol. 43 (3), S. 305-323.
- DIKOVA, D./VAN WITTELOOSTUIJN, A. (2007): Foreign Direct Investment Mode Choice: Entry and Establishment Modes in Transition Economies, *Journal of International Business Studies*, Vol. 38 (6), S. 1013-1033.
- DUNNING, J. H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19 (1), S. 1-31.
- DYER, J./KALE, P./SINGH, H. (2004): When to Ally & When to Acquire, *Harvard Business Review*, Vol. 82 (7/8), S. 108-115.
- EL-ARIDI, M. (2007): *Mergers & Acquisitions - Ganzheitliches organisatorisch-kulturelles Integrationsmanagement zwischen strategischem Anspruch und Implementierungsrealitat*, Verlag Dr. Kovac, Hamburg.
- ERRAMILLI, M. K. (1996): Nationality and Subsidiary Ownership Patterns in Multinational Corporations, *Journal of International Business Studies*, Vol. 27 (2), S. 225-248.
- FAEMS, D./MADHOK, A. (2009): Transitional Governance: A Critical Review of Implicit Process Assumptions, in: COPPER, C. L./FINKELSTEIN, S. (Hrsg.): *Advances in Mergers and Acquisitions*, 8, Emerald, Bingley, S. 61-78.
- FOLTA, T. B. (1998): Governance and Uncertainty: The Tradeoff Between Administrative Control and Commitment, *Strategic Management Journal*, Vol. 19 (11), S. 1007-1028.

- GALLO, M. A./GARCIA PONT, C. (1996): Important Factors in Family Business Internationalization, *Family Business Review*, Vol. 9 (1), S. 45-59.
- GATIGNON, H./ANDERSON, E. (1988): The Multinational Corporation's Degree of Control over Foreign Subsidiaries: An Empirical Test of a Transaction Cost Explanation, *Journal of Law, Economics, & Organization*, Vol. 4 (2), S. 305-336.
- GERINGER, J. M. (1991): Strategic Determinants of Partner Selection Criteria in International Joint Ventures, *Journal of International Business Studies*, Vol. 22 (1), S. 41-62.
- GEYSKENS, I./STEENKAMP, J.-B./KUMAR, N. (2006): Make, Buy, or Ally: A Transaction Cost Theory Meta-Analysis, *Academy of Management Journal*, Vol. 49 (3), S. 519-543.
- GLASS, G. V. (1976): Primary, Secondary, and Meta-Analysis of Research, *Educational Researcher*, Vol. 5 (10), S. 3-8.
- GLAUM, M./HUTZSCHENREUTER, T. (2010): *Mergers & Acquisitions - Management des externen Unternehmenswachstums*, Kohlhammer, Stuttgart.
- GOMES-CASSERES, B. (1990): Firm Ownership Preferences and host Government Restrictions: An integrated Approach, *Journal of International Business Studies*, Vol. 21 (1), S. 1-22.
- GOMES, E./WEBER, Y./BROWN, C./TARBA, S. Y. (2011): *Mergers, Acquisitions and Strategic Alliances*, Palgrave Macmillan, New York.
- GUILLEN, M. F. (2003): Experience, Imitation, and the Sequence of Foreign Entry: Wholly Owned and Joint-Venture Manufacturing by South Korean Firms and Business Groups in China, 1987-1995, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34 (2), S. 185-198.
- GULATI, R. (1998): Alliances and networks, *Strategic Management Journal*, Vol. 19 (4), S. 293-317.
- GULATI, R./NICKERSON, J. A. (2008): Interorganizational Trust, Governance Choice, and Exchange Performance, *Organization Science*, Vol. 19 (5), S. 688-708.
- GULATI, R./SINGH, H. (1998): The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 43 (4), S. 781-814.
- HAGEDOORN, J./DUYSTERS, G. (2002): External Sources of Innovative Capabilities: The Preference for Strategic Alliances or Mergers and Acquisitions, *Journal of Management Studies*, Vol. 39 (2), S. 167-188.

- HALEBLIAN, J./DEVERS, C. E./MCNAMARA, G./CARPENTER, M. A./DAVISON, R. B. (2009): Taking Stock of What We Know About Mergers and Acquisitions: A Review and Research Agenda, *Journal of Management*, Vol. 35 (3), S. 469-502.
- HALEBLIAN, J./JI-YUB, K. I. M./RAJAGOPLAN, N. (2006): The Influence of Acquisition Experience and Performance on Acquisition Behaviour: Evidence from the U.S. Commercial Banking Industry, *Academy of Management Journal*, Vol. 49 (2), S. 357-370.
- HARRIGAN, K. R. (1988): Joint Ventures and Competitive Strategy, *Strategic Management Journal*, Vol. 9 (2), S. 141-158.
- HARZING, A.-W. (2002): Acquisitions versus Greenfield Investments: International Strategy and Management of Entry Modes, *Strategic Management Journal*, Vol. 23 (3), S. 211-227.
- HEMM, H./DIESCH, P. (1992): Internationale Kooperationen und strategische Allianzen - Ziele, Probleme und praktische Gestaltung unternehmerischer Partnerschaft, in: KUMAR, B. N./HAUSSMANN, H. (Hrsg.): *Handbuch der internationalen Unternehmenstätigkeit - Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export- Kooperations- und Niederlassungs-Management*, Beck, München, S. 532-547.
- HENNART, J.-F. (1988): A Transaction Costs Theory of Equity Joint Ventures, *Strategic Management Journal*, Vol. 9 (4), S. 361-374.
- HENNART, J.-F. (1991): The Transaction Costs Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States, *Management Science*, Vol. 37 (4), S. 483-497.
- HENNART, J.-F./PARK, Y.-R. (1993): Greenfield vs. Acquisition: The Strategy of Japanese Investors in the United States, *Management Science*, Vol. 39 (9), S. 1054-1070.
- HENNART, J.-F./REDDY, S. B. (1997): The Choice between Mergers/Acquisitions and Joint Ventures: The Case of Japanese Investors in the United States, *Strategic Management Journal*, Vol. 18 (1), S. 1-12.
- HERRMANN, P./DATTA, D. K. (2002): CEO Successor Characteristics and the Choice of Foreign Market Entry Mode: An Empirical Study, *Journal of International Business Studies*, Vol. 33 (3), S. 551-569.
- HILL, C. W. L./HWANG, P./KIM, W. C. (1990): An Eclectic Theory of the Choice of International Entry Mode, *Strategic Management Journal*, Vol. 11 (2), S. 117-128.
- HITT, M. A./TIHANYI, L./MILLER, T./CONNELLY, B. (2006): International Diversification: Antecedents, Outcomes, and Moderators, *Journal of Management*, Vol. 32 (6), S. 831-867.

- HITT, M. A./UHLENBRUCK, K. (2002): Entering Foreign Markets Through Strategic Alliances and Acquisitions, in: KOTABE, M./AULAKH, P. S. (Hrsg.): Emerging Issues in International Business Research, Edward Elgar, Cheltenham, S. 223-240.
- HOFFMANN, W. H./SCHAPER-RINKEL, W. (2001): Acquire or Ally? - A Strategy Framework for Deciding Between Acquisition and Cooperation, Management International Review, Vol. 41 (2), S. 131-159.
- HOFSTEDE, G. (1980): Culture's Consequences: International Differences in work-related values, Sage Publications, Beverly Hills.
- HOLLENSTEIN, H. (2005): Determinants of International Activities: Are SMEs Different?, Small Business Economics, Vol. 24 (5), S. 431-450.
- HOMBERG, F./ROST, K./OSTERLOH, M. (2009): Do Synergies exist in Related Acquisitions? A Meta-Analysis of Acquisition Studies, Review of Managerial Science, Vol. 3 (2), S. 75-116.
- INGHAM, H./THOMPSON, S. (1994): Wholly-owned vs. Collaborative Ventures for Diversifying Financial Services, Strategic Management Journal, Vol. 15 (4), S. 325-334.
- JANDIK, T./KALI, R. (2009): Legal Systems, Information Asymmetry, and Firm Boundaries: Cross-Border Choices to Diversify through Mergers, Joint Ventures, or Strategic Alliances, Journal of International Business Studies, Vol. 40 (4), S. 578-599.
- JIRJAHN, U./KRAFT, K./STANK, J. (2005): Globalisierung der Wirtschaft und internationale Kooperationen, in: ZENTES, J./SWOBODA, B./MORSCHETT, D. (Hrsg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke, Wiesbaden, S. 301-321.
- KALE, P./PURANAM, P. (2004): Choosing Equity Stakes in Technology-Sourcing Relationships: An Integrative Framework, California Management Review, Vol. 46 (3), S. 77-99.
- KAYNAK, E./DEMIRBAG, M./TATOGLU, E. (2007): Determinants of Ownership-based Entry Mode Choice of MNEs: Evidence from Mongolia, Management International Review, Vol. 47 (4), S. 505-530.
- KIM, C. W./HWANG, P. (1992): Global Strategy and Multinationals' Entry Mode Choice, Journal of International Business Studies, Vol. 23 (1), S. 29-53.
- KIRBY, D. A./KAISER, S. (2003): Joint Ventures as an Internationalisation Strategy for SMEs, Small Business Economics, Vol. 21 (3), S. 229-242.
- KOGUT, B. (1988): Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives, Strategic Management Journal, Vol. 9 (4), S. 319-332.

- KOGUT, B. (1991): Joint Ventures and the Option to Expand and Acquire, *Management Science*, Vol. 37 (1), S. 19-33.
- KOGUT, B./SINGH, H. (1988): The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode, *Journal of International Business Studies*, Vol. 19 (3), S. 411-432.
- KOHN, T. O. (1997): Small Firms as International Players, *Small Business Economics*, Vol. 9 (1), S. 45-51.
- KOLLOGE, K. (2010): Erfolgsfaktoren internationaler Unternehmenskooperationen - Eine empirische Untersuchung am Beispiel von Vertriebskooperationen im deutschen Maschinenbau, Shaker, Aachen.
- KULIK, J. A./COHEN, P. A./EBELING, B. J. (1980): Effectiveness of Programmed Instruction in Higher Education: A Meta-Analysis of Findings, *Educational Evaluation and Policy Analysis*, Vol. 2 (6), S. 51-64.
- KULIK, J. A./KULIK, C.-L. C./COHEN, P. A. (1980): Effectiveness of Computer-based College Teaching: A Meta-analysis of Findings, *Review of Educational Research*, Vol. 50 (4), S. 525-544.
- LEE, G. K./LIEBERMAN, M. B. (2010): Acquisition vs. Internal Development as Modes of Market Entry, *Strategic Management Journal*, Vol. 31 (2), S. 140-158.
- LEE, S.-H./SHENKAR, O./LI, J. (2008): Cultural distance, investment flow, and control in cross-border cooperation, *Strategic Management Journal*, Vol. 29 (10), S. 1117-1125.
- LI, D./EDEN, L./HITT, M. A./IRELAND, R. D. (2008): Friends, Acquaintances, or Strangers? Partner Selection in R&D Alliances, *Academy of Management Journal*, Vol. 51 (2), S. 315-334.
- LIKERT, R. (1932): A Technique for the Measurement of Attitudes, *Archives of Psychology*, Vol. 140 S. 1-55.
- LIN, Z./PENG, M. W./YANG, H./SUN, S. L. (2009): How do Networks and Learning drive M&As? An Institutional Comparison between China and the United States, *Strategic Management Journal*, Vol. 30 (10), S. 1113-1132.
- LU, J. W. (2003): The evolving contributions in international strategic management research, *Journal of International Management*, Vol. 9 (2), S. 193-213.
- LUO, Y. (2001): Determinants of Entry in an Emerging Economy: A Multilevel Approach, *Journal of Management Studies*, Vol. 38 (3), S. 443-472.

- MAEKELBURGER, B./SCHWENS, C./KABST, R. (2012): Asset Specificity and Foreign Market Entry Mode Choice of Small and Medium-Sized Enterprises: The Moderating Influence of Knowledge Safeguards and Institutional Safeguards, *Journal of International Business Studies*, Vol. 43 (5), S. 458-476.
- MAKINO, S./NEUPERT, K. E. (2000): National Culture, Transaction Costs, and the Choice between Joint Venture and Wholly Owned Subsidiary, *Journal of International Business Studies*, Vol. 31 (4), S. 705-713.
- MANI, S./ANTIA, K. D./RINDFLEISCH, A. (2007): Entry mode and equity level: A multilevel examination of foreign direct investment ownership structure, *Strategic Management Journal*, Vol. 28 (8), S. 857-866.
- MARTIN, X. (2013): Solving Theoretical and Empirical Conundrums in International Strategy Research: Linking Foreign Entry Mode Choices and Performance, *Journal of International Business Studies*, Vol. 44 (1), S. 28-41.
- MARTYNOVA, M./RENNEBOOG, L. (2009): What Determines the Financing Decision in Corporate Takeovers: Cost of Capital, Agency Problems, or the Means of Payment?, *Journal of Corporate Finance*, Vol. 15 (3), S. 290-315.
- MAYRHOFER, U. (2004): The Influence of National Origin and Uncertainty on the Choice between Cooperation and Merger-Acquisition: An Analysis of French and German Firms, *International Business Review*, Vol. 13 (1), S. 83-99.
- MEGLIO, O. (2009): Measuring performance in technology-driven M&As: Insights from a Literature Review, in: COPPER, C. L./FINKELSTEIN, S. (Hrsg.): *Advances in Mergers and Acquisitions*, 8, Emerald, Bingley, S. 103-118.
- MEYER, K. E./ESTRIN, S./BHAUMIK, S. K./PENG, M. W. (2009): Institutions, Resources, and Entry Strategies in Emerging Economies, *Strategic Management Journal*, Vol. 30 (1), S. 61-80.
- MEYER, K. E./WRIGHT, M./PRUTHI, S. (2009): Managing Knowledge in foreign Entry Strategies: A Resource-based Analysis, *Strategic Management Journal*, Vol. 30 (5), S. 557-574.
- MILLER, D./LE BRETON-MILLER, I./LESTER, R. H. (2010): Family ownership and acquisition behavior in publicly-traded companies, *Strategic Management Journal*, Vol. 31 (2), S. 201-223.
- MILLER, N./POLLOCK, V. E. (1994): Meta-Analytic Synthesis for Theory Development, in: COOPER, H./HEDGES, L. (Hrsg.): *The Handbook of Research Synthesis*, Russel Sage Foundation, New York, S. 457-484.

- MORSCHETT, D./SCHRAMM-KLEIN, H./SWOBODA, B. (2010): Decades of Research on Market Entry Modes: What do we really know about External Antecedents of Entry Mode Choice?, *Journal of International Management*, Vol. 16 (1), S. 60-77.
- MUSTEEN, M./DATTA, D. K./HERRMANN, P. (2009): Ownership structure and CEO compensation: implications for the choice of foreign market entry modes, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 (2), S. 321-338.
- OSBORN, R. N./BAUGHN, C. C. (1990): Forms of Interorganizational Governance for Multinational Alliances, *Academy of Management Journal*, Vol. 33 (3), S. 503-519.
- OXLEY, J. E. (1997): Appropriability Hazards and Governance in Strategic Alliances: A Transaction Cost Approach, *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 13 (2), S. 387-409.
- PAK, Y. S./PARK, Y.-R. (2004): Global Ownership Strategy of Japanese Multinational Enterprises: A Test of Internalization Theory, *Management International Review*, Vol. 44 (1), S. 3-21.
- PAN, Y./TSE, D. K. (2000): The Hierarchical Model of Market Entry Modes, *Journal of International Business Studies*, Vol. 31 (4), S. 535-554.
- PARMIGIANI, A. (2007): Why do Firms both make and buy? An Investigation of Concurrent Sourcing, *Strategic Management Journal*, Vol. 28 (3), S. 285-311.
- PAUL, D. L./WOOSTER, R. B. (2008): Strategic Investments by US Firms in Transition Economies, *Journal of International Business Studies*, Vol. 39 (2), S. 249-266.
- PEHRSSON, A. (2008): Strategy Antecedents of Modes of Entry into Foreign Markets, *Journal of Business Research*, Vol. 61 (2), S. 132-140.
- PFEFFER, J./NOWAK, P. (1976): Joint Ventures and Interorganizational Interdependence, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 21 (3), S. 398-418.
- PICOT, A./NEUBURGER, R. (2012): Bevor die Entscheidung für M&A fällt: Netzwerke und Kooperationen als Alternativen?, in: PICOT, G. (Hrsg.): *Handbuch Mergers & Acquisitions - Planung, Durchführung, Integration*, 5., überarbeitete und erweiterte Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, S. 86-104.
- PUCK, J. F./HOLTBRÜGGE, D./MOHR, A. T. (2009): Beyond Entry Mode Choice: Explaining the Conversion of Joint Ventures into Wholly Owned Subsidiaries in the People's Republic of China, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 (3), S. 388-404.

- QIU, L. D. (2010): Cross-border Mergers and Strategic Alliances, *European Economic Review*, Vol. 54 (6), S. 818-831.
- RANDØY, T./DIBRELL, C. C. (2002): How and Why Norwegian MNCs Commit Resources Abroad: Beyond Choice of Entry Mode, *Management International Review*, Vol. 42 (2), S. 119-140.
- REUER, J. J./ARIÑO, A. (2007): Strategic alliance contracts: dimensions and determinants of contractual complexity, *Strategic Management Journal*, Vol. 28 (3), S. 313-330.
- REUER, J. J./RAGOZZINO, R. (2006): Agency hazards and alliance portfolios, *Strategic Management Journal*, Vol. 27 (1), S. 27-43.
- REUS, T. H./ROTTIG, D. (2009): Meta-analyses of International Joint Venture Performance Determinants, *Management International Review*, Vol. 49 (5), S. 607 - 640.
- RING, P. S./VAN DE VEN, A. H. (1992): Structuring Cooperative Relationships Between Organizations, *Strategic Management Journal*, Vol. 13 (7), S. 483-498.
- ROBERTSON, T. S./GATIGNON, H. (1998): Technology Development Mode: Transaction Cost Conceptualization, *Strategic Management Journal*, Vol. 19 (6), S. 515-531.
- ROBINSON, D. T. (2008): Strategic Alliances and the Boundaries of the Firm, *Review of Financial Studies*, Vol. 21 (2), S. 649-681.
- ROOT, F. R. (1987): *Entry Strategies for International Markets*, Lexington Books, Lexington.
- ROY, J.-P./OLIVER, C. (2009): International Joint Venture Partner Selection: The Role of the Host-Country Legal Environment, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40 (5), S. 779-801.
- SANCHEZ-PEINADO, E./PLA-BARBER, J./HÉBERT, L. (2007): Strategic Variables That Influence Entry Mode Choice in Service Firms, *Journal of International Marketing*, Vol. 15 (1), S. 67-91.
- SANTORO, M. D./MCGILL, J. P. (2005): The Effect of Uncertainty and Asset Co-Specialization on Governance in Biotechnology Alliances, *Strategic Management Journal*, Vol. 26 (13), S. 1261-1269.
- SANTOS, J. C./FERREIRA, M. P./REIS, R. N./SERRA, F. A. R. (2011): *Mergers & Acquisitions Research: A Bibliometric Study of Top Strategy Journals, 2000-2009*, globADVANTAGE Center of Research in International Business & Strategy, Leiria.
- SAWLER, J. (2005): Horizontal Alliances and the Merger Paradox, *Managerial and Decision Economics*, Vol. 26 (4), S. 243-248.

- SCHNELL, R./HILL, P. B./ESSER, E. (2011): Methoden der empirischen Sozialforschung, 9. Auflage, Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, München.
- SCHWERK, A. (2000): Dynamik von Unternehmenskooperationen, Duncker & Humblot, Berlin.
- SHAH, R. H./SWAMINATHAN, V. (2008): Factors Influencing Partner Selection in Strategic Alliances: The Moderating Role of Alliance Context, *Strategic Management Journal*, Vol. 29 (5), S. 471-494.
- SHANE, S. (1994): The Effect of National Culture on the Choice between Licensind and Foreign Investment, *Strategic Management Journal*, Vol. 15 (8), S. 627-642.
- SHARMA, P. (2004): An Overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future, *Family Business Review*, Vol. 17 (1), S. 1-36.
- SHAVER, J. M. (2013): Do we really need more Entry Mode Studies?, *Journal of International Business Studies*, Vol. 44 (1), S. 23-27.
- SHI, W./SUN, J./PRESCOTT, J. E. (2012): A Temporal Perspective of Merger and Acquisition and Strategic Alliance Initiatives, *Journal of Management*, Vol. 38 (1), S. 164-209.
- SHIMIZU, K./HITT, M. A./VAIDYANATH, D./PISANO, V. (2004): Theoretical foundations of cross-border mergers and acquisitions: A review of current research and recommendations for the future, *Journal of International Management*, Vol. 10 (3), S. 307-353.
- SHRADER, R. C. (2001): Collaboration and Performance in Foreign Markets: The Case of Young High-Technology Manufacturing Firms, *Academy of Management Journal*, Vol. 44 (1), S. 45-60.
- TALLMAN, S. B./SHENKAR, O. (1994): A Managerial Decision Model of International Cooperative Venture Formation, *Journal of International Business Studies*, Vol. 25 (1), S. 91-113.
- TATOGLU, E./GLAISTER, K. W./ERDAL, F. (2003): Determinants of Foreign Ownership in Turkish Manufacturing, *Eastern European Economics*, Vol. 41 (2), S. 5-41.
- TENG, B.-S./DAS, T. K. (2008): Governance Structure Choice in Strategic Alliances: The roles of Alliance Objectives, Alliance Management Experience, and International Partners, *Management Decision*, Vol. 46 (5), S. 725-742.

- THEURL, T. (2010): Die Kooperation von Unternehmen: Facetten der Dynamik, in: AHLERT, D./AHLERT, M. (Hrsg.): Handbuch Franchising & Cooperation: Das Management kooperativer Unternehmensnetzwerke, Deutscher Fachverlag, Frankfurt am Main, S. 73-94.
- TIHANYI, L./GRIFFITH, D. A./RUSSELL, C. J. (2005): The Effect of Cultural Distance on Entry Mode Choice, International Diversification, and MNE Performance: A Meta-Analysis, *Journal of International Business Studies*, Vol. 36 (3), S. 270-283.
- TSANG, E. W. K. (2005): Influences on Foreign Ownership Level and Entry Mode Choice in Vietnam, *International Business Review*, Vol. 14 (4), S. 441-463.
- URATA, S./KAWAI, H. (2000): The Determinants of the Location of Foreign Direct Investment by Japanese Small and Medium-Sized Enterprises, *Small Business Economics*, Vol. 15 (2), S. 79-103.
- VAN DE VRANDE, V./VANHAVERBEKE, W./DUYSTERS, G. (2009): External technology sourcing: The Effect of Uncertainty on Governance Mode Choice, *Journal of Business Venturing*, Vol. 24 (1), S. 62-80.
- VANHAVERBEKE, W./DUYSTERS, G./NOORDERHAVEN, N. (2002): External Technology Sourcing Through Alliances or Acquisitions: An Analysis of the Application-Specific Integrated Circuits Industry, *Organization Science*, Vol. 13 (6), S. 714-733.
- VILLALONGA, B./MCGAHAN, A. M. (2005): The Choice among Acquisitions, Alliances, and Divestitures, *Strategic Management Journal*, Vol. 26 (13), S. 1183-1208.
- WANG, H./SCHAAN, J.-L. (2008): How Much Distance Do We Need?, *Management International Review*, Vol. 48 (3), S. 263-277.
- WANG, L./ZAJAC, E. J. (2007): Alliance or Acquisition? A Dyadic Perspective on Interfirm Resource Combinations, *Strategic Management Journal*, Vol. 28 (13), S. 1291-1317.
- WARNER, A. G./FAIRBANK, J. F./STEENSMA, H. K. (2006): Managing Uncertainty in a Formal Standards-Based Industry: A Real Options Perspective on Acquisition Timing, *Journal of Management*, Vol. 32 (2), S. 279-298.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York.
- WILLIAMSON, O. E. (1990): *Die ökonomische Institutionen des Kapitalismus - Unternehmen, Märkte, Kooperationen*, Mohr Siebeck, Tübingen.
- YAN, Y./CHILD, J. (2002): An Analysis of Strategic Determinants, Learning and Decision-Making in Sino-British Joint Ventures, *British Journal of Management*, Vol. 13 (2), S. 109-122.

- YANG, H./LIN, Z./LIN, Y. (2010): A multilevel Framework of Firm Boundaries: Firm Characteristics, Dyadic Differences, and Network Attributes, *Strategic Management Journal*, Vol. 31 (3), S. 237-261.
- YIN, X./SHANLEY, M. (2008): Industry Determinants of the 'Merger versus Alliance' Decision, *Academy of Management Review*, Vol. 33 (2), S. 473-491.
- YIU, D./MAKINO, S. (2002): The Choice Between Joint Venture and Wholly Owned Subsidiary: An Institutional Perspective, *Organization Science*, Vol. 13 (6), S. 667-683.
- ZEJAN, M. C. (1990): New Ventures of Acquisitions. The Choice of Swedish Multinational Enterprises, *Journal of Industrial Economics*, Vol. 38 (3), S. 349-355.
- ZHOU, K. Z./POPPO, L./YANG, Z. (2008): Relational Ties or Customized Contracts? An Examination of Alternative Governance Choices in China, *Journal of International Business Studies*, Vol. 39 (3), S. 526-534.

Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

-
- | | |
|---|---|
| Nr. 97
<i>Caroline Schmitter</i>
Immobilienangebote im Internet -
Eine Bestandsaufnahme und Klassifizierung
August 2010 | Nr. 107
<i>Martin Effelsberg</i>
Wissenstransfer in Innovationskooperationen -
Ergebnisse einer Literaturstudie zur „Absorptive
Capacity“
März 2011 |
| Nr. 98
<i>Johannes Spandau</i>
Entwicklung und Perspektiven der bankbetriebli-
chen Wertschöpfungskette in einem Netzwerk
September 2010 | Nr. 108
<i>Sebastian Tenbrock</i>
Systematisierung und Regulierungsnotwendig-
keit von Glasfaserausbaukooperationen
März 2011 |
| Nr. 99
<i>Michael Tschöpel</i>
Operationalisierungsversuche des Förder-
auftrags - Ergebnisse und Implikationen einer Li-
teraturstudie
Oktober 2010 | Nr. 109
<i>Michael Tschöpel</i>
Die Ausgestaltung der MemberValue-Strategie -
eine hypothesenbasierte Auswertung einer ex-
plorativen Vorstudie
Mai 2011 |
| Nr. 100
<i>Lars Völker</i>
Risk Governance für Genossenschaftsbanken
Dezember 2010 | Nr. 110
<i>Dominik Schätzle</i>
Ratingagenturen in der neoklassischen Finan-
zierungstheorie - Eine Auswertung empirischer
Studien zum Informationsgehalt von Ratings
Mai 2011 |
| Nr. 101
<i>Johannes Spandau</i>
Outsourcing-Modelle in der
genossenschaftlichen FinanzGruppe -
Eine explorative Erhebung
Januar 2011 | Nr. 111
<i>Katrin Schaumann / Kersten Lange</i>
Systematische Bestandsaufnahme von Clustern
in der deutschen Automobilbranche
Mai 2011 |
| Nr. 102
<i>Kersten Lange</i>
Faktoren der Stabilisierung für
Unternehmenskooperationen
Januar 2011 | Nr. 112
<i>Sabine Rach / Michael Tschöpel</i>
Handelsplattformen im Internet - Eine Literatur-
studie zur empirischen Evidenz
Juni 2011 |
| Nr. 103
<i>Theresia Theurl / Carsten Sander</i>
Erfolgsfaktoren für Stadtwerke-Kooperationen -
Ergebnisse einer empirischen Untersuchung
Januar 2011 | Nr. 113
<i>Dominik Schätzle</i>
Ökonomische Funktionen von Ratingagenturen
Ratingagenturen in der neoinstitutionalistischen
Finanzierungstheorie
Juni 2011 |
| Nr. 104
<i>Kersten Lange</i>
Kooperationen in der deutschen Automobil-
industrie- Ergebnisse einer empirischen Analyse
Februar 2011 | Nr. 114
<i>Jan Pollmann</i>
Das Eigenkapital der Genossenschaftsbank - die
bilanz- und aufsichtsrechtliche Kapitalklassifika-
tion als Rahmenbedingung für ein effizientes Ei-
genkapitalmanagement
Juli 2011 |
| Nr. 105
<i>Alexander Jahn</i>
Agency-Beziehungen in Verbundgruppen
März 2011 | Nr. 115
<i>Caroline Schmitter</i>
Die Bedeutung des Internets zur Mitgliederkom-
munikation bei Wohnungsgenossenschaften -
Eine erste Auswertung empirischer Ergebnisse
August 2011 |
| Nr. 106
<i>Caroline Wendler</i>
Die Genossenschaft als Marke? - Eine Analyse
der Übertragbarkeit von Markenaspekten auf ein
Geschäftsmodell mit besonderen Merkmalen
März 2011 | |

- Nr. 116
Theresia Theurl / Dominik Schätzle
Ratingagenturen in der Kritik - Eine Analyse der aktuellen Maßnahmenvorschläge
August 2011
- Nr. 117
Stefan Evers / Stefanie Lipsky
Die Marktstruktur für Suchmaschinen und ihr Einfluss auf die Informationsversorgung - eine Literaturstudie zur empirischen Evidenz
August 2011
- Nr. 118
Johannes Spandau
Interne Prozessoptimierung und Auslagerung in der genossenschaftlichen FinanzGruppe - Erste Ergebnisse einer empirischen Erhebung
September 2011
- Nr. 119
Stefanie Lipsky
Cloud Computing - Eine Abgrenzung zum IT-Outsourcing und Systematisierung möglicher Sourcingoptionen
Dezember 2011
- Nr. 120
Martin Effelsberg
Innovations- und Kooperationsaktivitäten in der deutschen Biotechnologie - Ergebnisse einer empirischen Studie
Januar 2012
- Nr. 121
Stefanie Lipsky
Genossenschaftliche Cloud-Intermediäre für kleine und mittelständische Unternehmen - Eine transaktionskostentheoretische Analyse
Januar 2012
- Nr. 122
Philipp Woltering-Lamers
Die sequenzielle Organisationswahl - Kooperationen als Vorstufe von Akquisitionen
Januar 2012
- Nr. 123
Kersten Lange
Leitfaden für den Aufbau und das Management stabiler Unternehmenskooperationen - Handlungsempfehlungen am Beispiel der deutschen Automobilindustrie
Februar 2012
- Nr. 124
Dominik Schätzle
Die Auswirkungen der neuen Eigenkapitalanforderungen nach Basel III - Eine Analyse empirischer Studien
April 2012
- Nr. 125
Werner Böhnke
Im Spannungsfeld zwischen Tradition und Moderne - Kontinuität und Innovationsvermögen als Erfolgsstrategie für die Zukunft
April 2012
- Nr. 126
Jan Pollmann / Dominik Schätzle
Die Auswirkungen der strengeren Eigenkapitalanforderungen gemäß Basel III auf die Genossenschaftsbanken - Erste Ergebnisse einer empirischen Untersuchung
April 2012
- Nr. 127
Michael Tschöpel
Die Wirkungskanäle der genossenschaftlichen Eigentümermerkmale - Implikationen für das mitgliederorientierte Management in Genossenschaftsbanken
August 2012
- Nr. 128
Caroline Schmitter
Die Bedeutung des Internets zur Mitgliederkommunikation bei Wohnungsgenossenschaften - Auswertung einer Mitgliederbefragung
September 2012
- Nr. 129
Theresia Theurl / Jochen Wicher / Christina Cappenberg
Eigenschaften und Einstellungen von Bewohnern von Wohnungsgenossenschaften
März 2013
- Nr. 130
Martin Effelsberg
Management von Innovationskooperationen - Empirische Ergebnisse am Beispiel der deutschen Biotechnologie-Branche
April 2013
- Nr. 131
Isabel Gull
Die Governance von Innovationsclustern - Eine Analyse der Meta- und der Mesoebene
April 2013
- Nr. 132
Dominik Schätzle
Eine empirische Analyse der Ertragsauswirkungen der neuen Eigenkapitalvorschriften gem. Basel III auf die Genossenschaftsbanken
April 2013
- Nr. 133
Julian Taape
Determinanten für die Entscheidung zwischen partiellen und totalen Unternehmenskooperationen - Eine Literaturstudie
April 2013

Die Arbeitspapiere sind - sofern nicht vergriffen - erhältlich beim
Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Am Stadtgraben 9, 48143 Münster,
Tel. (02 51) 83-2 28 01, Fax (02 51) 83-2 28 04, E-Mail: info@ifg-muenster.de
oder als Download im Internet unter www.ifg-muenster.de (Rubrik Forschung)
