
Anhang

Verzeichnis Befragte explorative Studie	226
Verzeichnis Befragte empirische Untersuchung	227
Korrelationsanalyse	230
Faktorenanalyse	238
Fragebogen	246

Verzeichnis Befragte explorative Studie

Nummer	Titel	Position	Unternehmen
1		Präsident und CEO	Alphasem AG
2	Dr.	Direktor Kooperationsmanagement Mercedes Car Group	DaimlerChrysler AG
3		Chief Technology Strategist	Siemens AG
4		Chief Technology Strategist	Siemens AG
5	Dr.	Manager Corporate Development	4SC AG
6		CEO	AMS Technologies AG
7	Dr.	Manager New Technologie	Süd-Chemie AG
8	Dr.	Director New Business Generation	Carl Zeiss AG
9	Dr.	Director Business Development	MWG Biotech AG
10		Business Development Manager Europe	GE Global Research/General Electric Company
11		Vice President Business Development & Partnering	Nokia Corporation
12		Senior Engineering Manager	Adobe Systems, Inc.
13		Vice President & Chief Information Officer Asia Pacific	Ingram Micro Asia Pacific Pte. Ltd.
14		CEO	Redshift Systems Corporation
15	Dr.	Vice President Oncology Business Development	Genzyme Corporation
16	Dr.	Head of Strategic Alliances	Novartis Institutes of BioMedical Research, Inc.
17	Dr.	Strategic Alliances Manager	Novartis Institutes of BioMedical Research, Inc.
18		Executive Director Alliance Management	Eli Lilly and Company
19	Dr.	Director of Portfolio Management	Sirtiris Pharmaceuticals, Inc.
20		Executive Vice President Strategic Business Development	Maxwell Technologies, Inc.

Verzeichnis Befragte empirische Untersuchung

Nummer	Titel	Position	Unternehmen
1		Vice President Process Science	Millennium Pharmaceuticals, Inc.
2		Chief Technology Officer	Reify Corporation
3		Business Development Manager	Nelsonbach
4		Senior Development Manager	Sony Corporation
5	Dr.	Associate Director of Biology and Head of Drug Finder Program	Pfizer, Inc.
6		Director	ATI Research, Inc. (jetzt Advanced Micro Devices (AMD), Inc.)
7		Senior Design Engineer	Inphi Corporation
8		Vice President Business Development	Tekscan, Inc.
9	Dr.	Vice President of Operations	Bruker Daltonics, Inc.
10	Dr.	Vice President, Corporate Office of Technology	Elan Corporation
11		Manager Business Development	Vertex Pharmaceuticals, Inc.
12	Dr.	President und CEO	Talecris Biotherapeutics, Inc.
13	Dr.	CEO	Luminus Devices, Inc.
14		Senior RF Test Engineer	Qualcomm, Inc.
15		Product Manager	Corvis Corporation (jetzt Broadwing Corporation)
16		Director of Applications Hardware Engineering	Multilink Technology Corporation (jetzt Vitesse Semiconductor Corporation)

Nummer	Titel	Position	Unternehmen
17		Manager Chemicals & Gas Systems	Texas Instruments, Inc.
18		Director Speech Technologies	BBN Technologies
19		President und CEO	E Ink Corporation
20	Dr.	Associate Director	Novartis Corporation
21		Manager Tech. Business Office	Teradyne, Inc.
22		President und CEO	Nantero, Inc.
23	Dr.	Associate Director Business Development	anonym (mittelgroßes Unternehmen, Pharma, USA)
24		Manager Business Development	AeroSat Corporation
25	Dr.	Head of Regulatory Affairs	Aventis Behring (jetzt CSL Behring)
26		Scientific Liaison, Discovery Alliances	anonym (kleines Unternehmen, Pharma, USA)
27	Dr.	Director of Business Development	Phenomix Corporation
28		Senior Component Design Engineer	Intel Corporation (Mobile Platforms Group)
29		Project Coordinator (Research & Development)	Merck & Co., Inc.
30		Senior Manager/Senior Staff Scientist	Applied Biosystems
31	Dr.	Engineering Manager	Stratatech Corporation
32	Dr.	Managing Director, CSO	SuppreMol GmbH
33		Vice President of Business Development	OrganicID, Inc. (jetzt Weyerhaeuser Company)
34		Senior Vice President Product Development	Qimonda AG

Nummer	Titel	Position	Unternehmen
35		Director Business Development	anonym (kleines Unternehmen, Pharma, Deutschland)
36	Dr.	Project Manager	Bayer Innovation GmbH
37	Dr.	Executive Director, Discovery Alliances	Boehringer Ingelheim Pharmaceuticals, Inc.
38	Dr.	COO	Phytix AG
39	Dr.	Senior Vice President, Base Technologies and Services	Infineon Technologies AG
40	Dr.	Leiter des Bereichs Produktion und Materialwirtschaft, Mitglied der Geschäftsleitung	Rohde & Schwarz GmbH & Co. KG
41	Dr.	Contract Manager Corporate Division Licensing	Boehringer Ingelheim GmbH
42	Dr.	Preclinical Collaboration Coordinator	Merck KGaA

Korrelationsanalyse

Konstrukt „Definition of Objectives“										
Erfolgsmaß / Variable	Definition of strategic objectives	Assessment of own strengths and weaknesses	Analysis of economic potential	Defined need from partner	Strategic flexibility	Defined exit scenario	Alliance more important than R&D project (inverted)	Index „Definition of Objectives“		
Strategic success	-0,2177	0,1078	0,1491	-0,0065	0,1521	-0,1594	-0,0874	-0,018		
Economic success	-0,327	-0,205	-0,0509	-0,2723	0,0776	0,1565	-0,212	-0,2174		
Fulfillment of R&D objectives	-0,245	-0,0281	0,1181	0,0728	0,1369	0,0566	0,2742	0,1254		
Compliance with a alliance budget	0,1451	0,2388	0,3164	-0,0081	0,1978	0,2617	-0,0783	0,3198		
Compliance with a alliance timelines	0,0506	0,1115	0,1011	0,2318	0,0816	0,0058	-0,0229	0,1566		
Alliance stability	-0,4472**	-0,1743	-0,1144	-0,2853	0,0017	-0,0108	-0,1414	-0,2869		
Personally enjoyed alliance	-0,2619	-0,0059	0,0392	-0,1116	0,235	-0,2382	0,0744	-0,0775		
Positive effect on my career	0,2646	0,3771*	0,062	-0,0765	0,4699*	0,0453	0,0348	0,3548		
Built personal relationships with partner's team members	-0,1895	-0,1062	-0,0057	-0,2472	0,1172	-0,0667	-0,1019	-0,1558		
Quality of relationship	-0,2259	0,1663	0,2265	0,0004	-0,0248	0,1604	-0,0798	0,0703		
Level of trust	-0,2189	-0,0307	0,0213	0,0989	-0,0023	-0,1105	-0,1714	-0,128		
Learning from partner	-0,1274	0,1585	0,1465	0,1285	0,2732	-0,2658	-0,2039	0,0037		
Index „Success Measures“	-0,1704	0,0942	0,1593	-0,0082	0,2669	-0,0093	-0,1239	0,0627		
Index „Assessment of Objectives“	-0,2214	-0,0275	0,0844	0,111	0,1183	0,105	0,0437	0,0608		

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau
 Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Fit with Strategy“						
Erfolgsmaß / Variable	Fit with business strategy	Fit with corporate strategy	High strategic importance of alliance	Backing of top management	Alliance driven by opportunity (inverted)	Index „Fit with Strategy“
Strategic success	0,04	-0,0395	0,515**	0,166	0,0008	0,2212
Economic success	-0,3626	-0,003	0,1837	0,2738	-0,1025	0,0431
Fulfillment of R&D objectives	-0,11	0,0142	0,0792	0,1095	-0,1914	-0,0163
Compliance with alliance budget	0,2472	-0,0245	0,251	0,2108	-0,0126	0,2132
Compliance with alliance timelines	0,0744	-0,046	0,285	0,2026	-0,0073	0,1883
Alliance stability	-0,3983*	-0,0052	-0,1546	0,4646**	-0,2523	-0,006
Personally enjoyed working in the alliance	-0,2451	-0,2825	-0,0855	0,0704	-0,2344	-0,1772
Positive effect on my career	0,0508	-0,0064	0,324	-0,0626	0,0565	0,1225
Built personal relationships with partner's team members	-0,3109	-0,321	-0,1514	-0,0188	-0,5592**	-0,3879*
Quality of relationship	-0,2548	-0,163	-0,0991	0,2806	-0,3263	-0,1099
Level of trust	-0,2357	-0,3131	-0,2596	0,1281	-0,3946*	-0,2709
Learning from partner	-0,1052	-0,1865	0,3492*	0,2418	-0,1031	0,1188
Index „Success Measures“	-0,1967	-0,1821	0,1546	0,2069	-0,2402	-0,019
Index „Assessment of Objectives“	-0,0743	0,0457	0,2776	0,3456	-0,0426	0,1957

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Assessment of Alternatives“									
Erfolgsmaß / Variable	Analysis of alternative options	Analysis to do the project by ourselves	Analysis to acquire needed resources	Analysis of innovation activities of competitors	Analysis of negative impact	Analysis of synergies	Alliance as only option (inverted)	Index „Assessment of Alternatives“	
Strategic success	0,5781 ***	-0,1123	0,0752	0,2277	0,2022	-0,0038	0,2997	0,2854	
Economic success	0,1605	-0,1789	-0,1852	0,2562	-0,1597	-0,1507	0,1291	-0,0349	
Fulfillment of R&D objectives	0,102	-0,3157	-0,3568	0,0192	-0,2953	-0,131	-0,2017	-0,2136	
Compliance with alliance budget	0,2946	0,1752	0,1822	0,0769	0,5735**	0,2795	0,2291	0,4021	
Compliance with alliance timelines	0,3933*	-0,0714	-0,0159	0,0667	0,3464	0,1873	0,3978*	0,2795	
Alliance stability	0,0004	-0,4622**	-0,3242	-0,14	-0,1682	-0,0473	-0,0064	-0,2311	
Personally enjoyed working in the alliance	0,1127	-0,2728	0,1892	0,0624	-0,2965	0,0976	0,0057	0,001	
Positive effect on my career	0,5096**	0,1854	0,456*	0,282	0,079	0,0668	0,2684	0,4402	
Built personal relationships with partner's team members	0,3081	-0,2945	-0,0209	0,2045	-0,2994	-0,1805	0,237	0,0074	
Quality of relationship	0,1514	-0,2122	0,0613	0,2872	-0,2013	0,1991	0,0903	0,0959	
Level of trust	0,0869	-0,2049	0,3471	0,0583	-0,4146*	0,0752	0,0998	0,0207	
Learning from partner	0,3579*	-0,1349	0,2196	0,2854	-0,0362	-0,1146	0,1277	0,1746	
Index „Success Measures“	0,4045*	-0,2118	0,1224	0,2066	-0,1592	-0,0144	0,1739	0,1546	
Index „Assessment of Objectives“	0,2086	-0,1026	-0,1777	0,2739	-0,2255	-0,1603	0,0183	-0,0091	

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
 Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Alliance Plan“										
Erfolgsmaß / Variable	Knowing what to accomplish with the alliance and how	Defined milestones with quantifiable metrics	Defined committees for decision making	Flexibility of plan	Dedicated face-to-face meetings	Dedicated informal meetings	Evaluation and feedback processes	Index „Alliance Plan“		
Strategic success	0,0617	0,0572	0,081	0,2847	0,2699	0,2426	0,2084	0,1724		
Economic success	0,0085	0,0678	-0,1756	-0,0317	0,1231	0,1903	0,1722	-0,0076		
Fulfillment of R&D objectives	0,1526	0,1926	-0,007	0,2701	0,1043	0,0358	-0,1703	0,0173		
Compliance with alliance budget	0,1777	0,3147	0,282	0,2118	0,1229	0,2152	0,015	0,3027		
Compliance with alliance timelines	0,3027	0,0884	0,2416	0,3275	0,1456	0,0956	0,0419	0,232		
Alliance stability	-0,1767	-0,3137	-0,2253	-0,1625	-0,162	-0,0783	-0,0357	-0,2614		
Personally enjoyed working in the alliance	-0,088	-0,2213	-0,2044	0,4436*	-0,1908	0,0101	-0,1766	-0,1199		
Positive effect on my career	0,2074	0,2165	0,045	0,4883*	0,1231	0,2891	0,0376	0,259		
Built personal relationships with partner's team members	-0,1257	0,0782	-0,2008	-0,0981	0,0229	-0,0076	0,019	-0,1334		
Quality of relationship	0,0522	-0,0359	-0,1301	-0,1428	-0,0878	0,183	0,0181	-0,0374		
Level of trust	-0,158	-0,22	-0,2266	0,0865	-0,275	-0,0115	0,0118	-0,1924		
Learning from partner	0,0991	0,0655	-0,1048	0,3302	-0,2074	0,1897	0,1729	0,0295		
Index „Success Measures“	0,0864	0,1008	-0,0625	0,3706*	0,0457	0,1751	0,0173	0,0688		
Index „Assessment of Objectives“	0,1875	0,2538	-0,0688	0,1373	0,0974	0,1349	0,162	0,0951		

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Alliance Contract“									
Erfolgsmaß / Variable	Defined resource contribution	Defined deliverables and responsibilities	Defined legal issues	Contract included conflict-handling mechanisms	Contract included penalty clause	Contract included escape clause	Index „Alliance Contract“		
Strategic success	-0,0176	-0,0893	0,1012	-0,1055	-0,2254	-0,0721	-0,1618		
Economic success	0,1073	-0,0638	0,2804	0,2461	0,0152	-0,1759	0,0887		
Fulfillment of R&D objectives	0,0643	0,1637	-0,0253	0,1563	-0,1113	-0,0568	0,0773		
Compliance with alliance budget	0,4326*	0,0578	0,1276	0,4967*	-0,1504	-0,0104	0,3117		
Compliance with alliance timelines	0,1057	0,0317	-0,1826	0,2713	-0,1961	-0,3049	-0,0491		
Alliance stability	0,1988	-0,1268	0,0993	0,3367	-0,1261	-0,5673**	0,0016		
Personally enjoyed working in the alliance	-0,0967	-0,0117	0,0088	-0,1676	0,0507	-0,3727	-0,1195		
Positive effect on my career	0,0376	0,1606	0,4895*	-0,0835	0,0309	-0,0031	0,1296		
Built personal relationships with partner's team members	-0,017	0,2179	0,4249*	-0,0198	-0,534**	-0,2157	-0,1041		
Quality of relationship	0,3003	0,2876	0,246	0,3296	0,0697	-0,1943	0,3164		
Level of trust	0,0992	0,1213	0,1359	-0,0772	-0,0091	-0,3393	0,0062		
Learning from partner	-0,0665	0,1527	0,0503	-0,2028	-0,0126	-0,1478	-0,0522		
Index „Success Measures“	0,1237	0,107	0,1964	0,0948	-0,1677	-0,2978	0,0345		
Index „Assessment of Objectives“	-0,0536	-0,0587	-0,0302	0,1537	0,152	0,0318	0,0877		

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
 Korrelation nach Pearson, 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Strategic Partner Fit“							
Erfolgsmaß / Variable	Compa- tibility of alliance objectives	Similarity of time horizon	Similar strategic importance	Financial strength of partner	Quality of partner's management	Risk from partner's competitive position (inverted)	Index „Strategic Partner Fit“
Strategic success	0,3722*	0,2788	0,1164	0,6063***	0,247	0,1119	0,5473**
Economic success	0,2223	0,0967	-0,0198	0,6591***	0,0864	-0,2292	0,2608
Fulfillment of R&D objectives	0,1819	0,2359	0,1199	0,1812	-0,0078	-0,062	0,1992
Compliance with alliance budget	0,1539	0,0954	0,2231	0,1491	0,3708*	-0,1996	0,2105
Compliance with alliance timelines	0,3552*	0,3528*	0,3854*	0,3498	0,5095**	-0,2224	0,5282**
Alliance stability	0,1955	0,0422	-0,2518	0,1565	0,1451	-0,194	0,0023
Personally enjoyed working in the alliance	0,012	0,285	-0,0154	0,0528	0,3102	0,2021	0,27
Positive effect on my career	0,1988	0,2466	0,1168	0,3033	-0,0488	-0,1231	0,2139
Built personal relationships with partner's team members	0,3012	0,2065	-0,2189	0,1524	0,2291	-0,0739	0,1414
Quality of relationship	0,3974*	0,1671	-0,1376	0,1158	0,2043	-0,0905	0,1515
Level of trust	0,2796	-0,0255	-0,0323	-0,0319	0,1661	0,3004	0,204
Learning from partner	0,1822	0,1381	0,0897	0,41*	0,2581	-0,001	0,3476*
Index „Success Measures“	0,3723*	0,2652	0,0754	0,3933*	0,3034	-0,0132	0,4252*
Index „Assessment of Objectives“	0,2295	0,2703	0,0977	0,4708*	0,021	-0,0705	0,332

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Technological Partner Fit“									
Erfolgsmaß / Variable	Complementary know-how and skills	Complementary technical resources	Fulfillment of technical requirements	Qualified technical employees	Strong reputation	Succeeded before in comparable projects	Index „Technological Partner Fit“		
Strategic success	0,1064	0,1328	0,4023*	0,1426	0,4069*	0,2995	0,3652*		
Economic success	-0,0319	-0,0079	0,3424	0,2161	0,0537	0,4692*	0,2394		
Fulfillment of R&D objectives	0,2295	0,1126	0,4791**	0,0894	-0,1431	0,3179	0,2229		
Compliance with alliance budget	0,1801	0,129	0,2218	0,3406	0,0381	-0,2783	0,1202		
Compliance with alliance timelines	0,2889	0,2215	0,2025	0,3227	0,0764	-0,2126	0,1426		
Alliance stability	0,1966	0,0506	0,2947	0,4743**	0,2003	0,2662	0,3609*		
Personally enjoyed working in the alliance	0,5111**	0,3747*	0,2481	0,332	0,0827	0,1438	0,3603*		
Positive effect on my career	0,2732	0,1645	0,5127**	0,2732	0,1262	0,3396	0,4521*		
Built personal relationships with partner's team members	0,1114	0,0792	0,1939	0,451*	0,1979	0,1141	0,2533		
Quality of relationship	0,211	0,0807	0,3038	0,5502***	0,0343	-0,052	0,2384		
Level of trust	0,4177*	0,3119	0,054	0,3272	0,2859	-0,0276	0,3247		
Learning from partner	0,5431***	0,4752**	0,3427	0,352*	0,4125*	0,3467	0,6115***		
Index „Success Measures“	0,4463**	0,3391*	0,4787**	0,4572**	0,228	0,2578	0,5041**		
Index „Assessment of Objectives“	0,2337	0,1882	0,6218***	0,1448	-0,0412	0,532**	0,4092*		

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Konstrukt „Operational Partner Fit“							
Erfolgsmaß / Variable	Similarity of decision making processes	Similarity of leadership styles	Similarity of project leaders' decision-making authority	Similarity of corporate cultures	Similarity of commitment and motivation	Similarity of communication styles	Index „Operational Partner Fit“
Strategic success	0,4879**	0,4511*	0,4502*	0,6657***	0,1076	0,4429*	0,5511**
Economic success	0,2299	0,3223	0,3818	0,3097	0,1588	0,3124	0,3924*
Fulfillment of R&D objectives	0,2293	0,365*	0,2205	0,1042	0,3945*	0,1362	0,3702*
Compliance with alliance budget	-0,2877	0,1141	0,1027	0,1102	0,0046	0,0574	0,0003
Compliance with alliance timelines	-0,0363	0,1352	-0,009	0,222	0,3375	0,219	0,211
Alliance stability	0,1945	0,4439*	0,4919**	0,4140*	0,0698	0,2557	0,4447*
Personally enjoyed working in the alliance	0,2146	0,5664**	0,4299*	0,3319	0,1747	0,3708	0,4643**
Positive effect on my career	0,2474	0,5393**	0,4480*	0,4130*	0,2284	0,0817	0,4196*
Built personal relationships with partner's team members	0,2037	0,3104	0,5268**	0,3111	-0,0848	0,2845	0,3647*
Quality of relationship	0,0098	0,4244*	0,5482**	0,2834	0,1395	0,5528**	0,4412*
Level of trust	0,0429	0,1753	0,5469**	0,2372	-0,0624	0,5076**	0,297
Learning from partner	0,1588	0,4048*	0,5335**	0,3735*	-0,0934	0,4152*	0,368*
Index „Success Measures“	0,2261	0,5544**	0,5589**	0,4775**	0,2041	0,4544*	0,5734***
Index „Assessment of Objectives“	0,2017	0,4151*	0,2209	0,2558	0,2641	0,2486	0,3836*

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Faktorenanalyse

Konstrukt „Definition of Objectives

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) Definition of strategic objectives	1						
(2) Assessment of own strengths and weaknesses	0,4124*	1					
(3) Analysis of economic potential	-0,0347	0,3357	1				
(4) Defined need from partner	0,3951*	0,3277	0,1274	1			
(5) Strategic flexibility	0,2619	0,2195	-0,0186	0,0247	1		
(6) Defined exit scenario	0,3036	0,1096	0,324	0,1053	0,0455	1	
(7) Alliance more important than R&D project (inverted)	0,1775	0,0301	0,2684	0,0899	0,1364	0,1243	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Definition of strategic objectives	0,344	0,1548	0,5932
Assessment of own strengths and weaknesses	0,0501	0,8323	0,1217
Analysis of economic potential	0,6074	0,5431	-0,0247
Defined need from partner	0,0322	0,6942	0,0683
Strategic flexibility	-0,2318	0,0202	0,8415
Defined exit scenario	0,8488	-0,0298	0,0359
Alliance more important than R&D project (inverted)	0,499	0,1153	0,5474
Varimax-rotierte Faktorenmatrix			

Konstrukt „Fit with Strategy“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
(1) Fit with business strategy	1				
(2) Fit with corporate strategy	0,493**	1			
(3) High strategic importance of alliance	0,3705*	0,2218	1		
(4) Backing of top management	-0,006	-0,0159	0,1886	1	
(5) Alliance driven by opportunity (inverted)	0,4506**	0,5336***	0,3643*	0,1002	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2
Fit with business strategy	0,7751	0,1488
Fit with corporate strategy	0,8266	-0,0057
High strategic importance of alliance	0,3484	0,7499
Backing of top management	-0,0733	0,8809
Alliance driven by opportunity (inverted)	0,7925	0,1393
Varimax-rotierte Faktorenmatrix		

Konstrukt „Assessment of Alternatives“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) Analysis of alternative options	1						
(2) Analysis to do the project by ourselves	0,2072	1					
(3) Analysis to acquire needed resources	0,3726	0,6496***	1				
(4) Analysis of innovation activities of competitors	0,3302	0,1499	0,2056	1			
(5) Analysis of negative impact	0,4161*	0,1695	-0,0256	0,2479	1		
(6) Analysis of synergies	0,1689	0,1967	0,3327	0,3308	0,5743**	1	
(7) Alliance as only option (inverted)	0,506**	0,3028	0,527**	0,2098	0,3072	0,2406	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2
Analysis of alternative options	0,7135	0,2063
Analysis to do the project by ourselves	0,1928	0,8798
Analysis to acquire needed resources	0,0766	0,9078
Analysis of innovation activities of competitors	0,7227	0,0005
Analysis of negative impact	0,8389	0,1542
Analysis of synergies	0,5649	0,1699
Alliance as only option (inverted)	0,5576	0,5163
Varimax-rotierte Faktorenmatrix		

Konstrukt „Alliance Plan“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
(1) Knowing what to accomplish with the alliance and how	1						
(2) Defined Milestones with quantifiable metrics	0,5591***	1					
(3) Defined committees for decision making	0,4364**	0,2631	1				
(4) Flexibility of plan	0,1685	0,1959	0,1672	1			
(5) Dedicated face-to-face meetings	0,2967	0,5007***	0,3223	-0,0489	1		
(6) Dedicated informal meetings	0,3956*	0,103	0,4693**	-0,0669	0,3559**	1	
(7) Evaluation and feedback processes	0,3435*	0,0996	0,4504**	-0,0664	0,0532	0,5118**	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
 Korrelation nach Pearson; 2-settige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2
Knowing what to accomplish with the alliance and how	0,4544	0,6346
Defined Milestones with quantifiable metrics	0,1049	0,8444
Defined committees for decision making	0,6571	0,4207
Flexibility of plan	-0,2589	0,519
Dedicated face-to-face meetings	0,2941	0,6295
Dedicated informal meetings	0,8522	0,1746
Evaluation and feedback processes	0,8945	-0,1236
Varimax-rotierte Faktorenmatrix		

Konstrukt „Alliance Contract“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
(1) Defined resource contribution	1				
(2) Defined deliverables and responsibilities	0,4054*	1			
(3) Defined legal issues	-0,0247	0,1343	1		
(4) Contract included conflict-handling mechanisms	0,3729	-0,023	0,3876*	1	
(5) Contract included escape clause	0,3265	0,3953*	0,1346	0,0718	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2
Defined resource contribution	0,7199	0,3656
Defined deliverables and responsibilities	0,8347	-0,0965
Defined legal issues	0,1014	0,7715
Contract included conflict-handling mechanisms	0,0756	0,8483
Contract included escape clause	0,6716	0,1176
Varimax-rotierte Faktorenmatrix		

Konstrukt „Strategic Partner Fit“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) Compatibility of alliance objectives	1					
(2) Similarity of time horizon	0,37*	1				
(3) Similar strategic importance	0,1425	0,2014	1			
(4) Financial strength of partner	0,1091	0,0202	0,1198	1		
(5) Quality of partner's management	0,1001	0,2977	0,1078	0,3344	1	
(6) Risk from partner's competitive position (inverted)	-0,0703	-0,0577	0,0484	-0,2152	0,0488	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
 Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2	Faktor 3
Compatibility of alliance objectives	0,6821	-0,0052	0,0033
Similarity of time horizon	0,8362	-0,0779	-0,0152
Similar strategic importance	0,0329	0,0246	0,8988
Financial strength of partner	0,1044	0,7957	0,3088
Quality of partner's management	0,6231	0,3842	0,2552
Risk from partner's competitive position (inverted)	0,093	-0,7406	0,3885

Varimax-rotierte Faktorenmatrix

Konstrukt „Technological Partner Fit“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) Complementary know-how and skills	1					
(2) Complementary technical resources	0,9069***	1				
(3) Fulfillment of technical requirements	0,5153**	0,4837*	1			
(4) Qualified technical employees	0,4355**	0,3877*	0,5206*	1		
(5) Strong reputation	0,3062	0,2462	-0,114	0,0941	1	
(6) Succeeded before in comparable projects	0,2284	0,2061	0,1903	0,0227	0,4558**	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2
Complementary know-how and skills	0,8343	0,3957
Complementary technical resources	0,7882	0,3989
Fulfillment of technical requirements	0,8154	-0,0753
Qualified technical employees	0,7718	-0,0877
Strong reputation	0,0049	0,8581
Succeeded before in comparable projects	0,1066	0,7708
Varimax-rotierte Faktorenmatrix		

Konstrukt „Operational Partner Fit“

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Similarity of decision making processes	1					
Similarity of leadership styles	0,6225***	1				
Similarity of project leaders' decision-making authority	0,4955**	0,5088**	1			
Similarity of corporate cultures	0,7088***	0,6384***	0,6634***	1		
Similarity of commitment and motivation	0,0735	0,1235	0,1243	0,2197	1	
Similarity of communication styles	0,3048	0,299	0,4454*	0,4564*	0,3048	1

* Signifikant auf dem 5 %-Niveau ** Signifikant auf dem 1 %-Niveau *** Signifikant auf dem 0,1 %-Niveau;
Korrelation nach Pearson; 2-seitige Signifikanz

Variable	Faktor 1	Faktor 2
Similarity of decision making processes	0,8202	0,0234
Similarity of leadership styles	0,8458	0,1727
Similarity of project leaders' decision-making authority	0,7635	0,2309
Similarity of corporate cultures	0,9321	0,0878
Similarity of commitment and motivation	0,0008	0,9279
Similarity of communication styles	0,4657	0,5161
Varimax-rotierte Faktorenmatrix		

Fragebogen



Interview Guide



1 Interviewee and Company Overview

- 1.1 Interviewee
- 1.2 Company Characteristics
- 1.3 Company's Research and Development
- 1.4 Company's Approach to Strategic Alliances in R&D

2 Characteristics of Selected Strategic Alliance in R&D

- 2.1 Partner-Company Characteristics
- 2.2 Size and Involvement
- 2.3 Scope and Structure

3 The Alliance Strategy

- 3.1 Alliance Objectives and Motives
- 3.2 Alliance Rationale
- 3.3 Assessment of Alternatives
- 3.4 Alliance Definition
- 3.5 Partner Fit

4 Success

- 4.1 Assessment of Main Objectives
- 4.2 Assessment of Success Measures

1 Interviewee and Company Overview

1.1 Interviewee

Name _____

Company (business unit) _____

Position _____

Function Research and development Business development
 General management Other: _____

Background Science Engineering Business
 Other: _____

Highest earned degree Doctorate Master's Bachelor's
 Other: _____

1.2 Company Characteristics

Employees ≤ 50 > 50 and ≤ 500 > 500 and $\leq 5,000$
 $> 5,000$

Revenues (\$M) ≤ 10 > 10 and ≤ 100 > 100 and $\leq 1,000$
 $> 1,000$

Company location US Germany Other: _____

Number of years in operation ≤ 3 > 3 and ≤ 10 > 10

Main customers Businesses Consumers Other: _____

Industry Pharmaceutical, biotechnology
 Electronics, semiconductor
 Other: _____

1.3 Company's Research and Development

R&D expenses as a percentage of revenue

- ≤ 10 % > 10 % and ≤ 20 % > 20 % and ≤ 30 %
- > 30 % and ≤ 50 % > 50 % and ≤ 75 % > 75 % and ≤ 100 %
- > 100 %

Regarding your R&D strategy, what level of importance do you assign to the following issues?

When answering, please assess your company's actual performance concerning the given issue.

R&D strategy	Level of importance		Actual performance	
	Very low	Very high	Very low	Very high
Superior innovations	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅
Superior product technology	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅
Low product cost	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅
Superior intellectual property	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅
Short innovation time	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅
Superior production processes	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅
Partnering with other companies	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅

1.4 Company’s Approach to Strategic Alliances in R&D

Definition of *Strategic Alliance in R&D*: two separate, profit-oriented companies explicitly agreeing to work together on a strategically important R&D project.

Number of strategic alliances in R&D within the last three years:

- ≤ 3 > 3 and ≤ 10 > 10 and ≤ 30 > 30 and ≤ 100 > 100

How important are the following motives to your company for starting an alliance in R&D?

Alliance motives	NA	Low importance	High importance
Access to resources			
R&D know-how and skills	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Market and industry know-how	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Intellectual property	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Facilities and equipment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Customers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Strategic motives			
Reduction in competition	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Creation of standards	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Reputation enhancement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Learning from partner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Realization of synergies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Cost reduction			
Realization of economies of scale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Better utilization of own resources	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Risk and time reduction			
R&D risk sharing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Shorter project timelines	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Other:			
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

2 Characteristics of Selected Strategic Alliance in R&D

For the following, please select the most recently completed strategic alliance in R&D in which you were involved in the planning, partner-selection, setup, and execution phases and for which you can assess the alliance's success with respect to different dimensions.

2.1 Partner-Company Characteristics

Partner company _____

Company location _____

Size relative to yours Smaller Similar Larger

Number of years in operation ≤ 3 > 3 and ≤ 10 > 10

Industry Same Different, related Different, unrelated

Relationship Competitor Supplier Customer
 Unrelated

Average travel time from your company to partner's core alliance team members
 ≤ 1 h > 1 h and ≤ 4 h > 4 h and ≤ 10 h > 10 h

Compared to yours, core alliance team members from the partner were mainly from
 The same country The same continent (different country) A different continent

2.2 Size and Involvement

Overall combined core alliance team members

- ≤ 10 > 10 and ≤ 30 > 30

Overall duration (years)

- ≤ 1 > 1 and ≤ 3 > 3 Open-ended

Your personal role in the alliance

- Project supervisor Project manager Project member Other: _____

2.3 Scope and Structure

Type of R&D work

- Basic research Applied research Development (and engineering)

Type of planned innovation

- Product innovation Process innovation
 Organizational innovation Marketing innovation
 Other: _____

The project teams worked mainly in

- Their own offices A separate office just for the alliance team
 Our office Our partner's office

The alliance was initiated by

- Our company The partner company Other: _____

Did you have prior collaboration with the partner?

- Yes No

Legal structure

- Equity joint venture (separate legal entity)
 Contractual joint venture (non-equity)
 Non-contractual joint venture (only non-disclosure agreement)
 Other: _____

3 The Alliance Strategy

3.1 Alliance Objectives and Motives

Please describe the main objectives of the alliance for your company and assess their importance.

Alliance objectives	Low importance	High importance
1.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
2.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
3.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

Please indicate the main and the secondary motives for starting the alliance.

Alliance motives	Primary motives	Secondary motives
Access to resources		
R&D know-how and skills	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Market and industry know-how	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intellectual property	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Facilities and equipment	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Customers	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Strategic motives		
Reduction in competition	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Creation of standards	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Reputation enhancement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Learning from partner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Realization of synergies	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cost reduction		
Realization of economies of scale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Better utilization of own resources	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risk and time reduction		
R&D risk sharing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Shorter project timelines	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Other:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2 Alliance Rationale

Please assess the following statements based on your position **before** the start of the alliance.

Definition of objectives	Strongly disagree	Strongly agree
We clearly defined the strategic objectives of the R&D project.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
We assessed our own strengths and weaknesses regarding the planned R&D project.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
We accurately analyzed the economic potential of the R&D project.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
We clearly defined what we needed from an alliance partner.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Forming an alliance was more important than the success of the R&D project.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Our alliance strategy had built-in flexibility to react to changes in the business environment.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
We had a clearly defined exit scenario for the alliance.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

Fit with corporate and business strategy	Strongly disagree	Strongly agree
The alliance was clearly derived from our overall business strategy.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The alliance's objectives fit well with our overall corporate strategy.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The alliance had a high strategic importance to our company.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The alliance was mainly driven by the opportunity.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The alliance had the backing of our top management.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

Open questions

3.3 Assessment of Alternatives

Please assess the following statements based on your position **before** the start of the alliance.

Assessment of alternatives	Strongly disagree	Strongly agree
We analyzed alternative options to an alliance in depth.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
A strategic alliance was the only option we really considered.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
We estimated the costs and time needed to do the project by ourselves.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
We analyzed options to acquire the needed resources for the project.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
We analyzed the innovation activities of our competitors.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
We analyzed if the alliance would have a potential negative impact on our existing external relationships.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
We analyzed if the alliance would have potential synergies with other internal or external R&D projects.	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	

Open questions

3.4 Alliance Definition

Please assess the following statements based on your position **before** the start of the alliance.

Alliance plan	Strongly disagree	Strongly agree
We knew very well at the beginning what we wanted to accomplish with the alliance and how.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
We had clearly defined milestones with quantifiable metrics.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
We had defined committees for the different levels of decision making.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The plan was flexible enough to allow us to react to unforeseen events.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The plan included dedicated times for face-to-face meetings for all team members.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The plan included dedicated times for informal meetings.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The plan included formalized evaluation and feedback processes.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

Alliance contract	Strongly disagree	Strongly agree
The resource contributions of each partner were clearly defined.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The deliverables and responsibilities of each partner were clearly defined.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The legal issues (e. g., use of intellectual property) were clearly defined.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The contract included well-defined conflict-handling mechanisms.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The contract included penalty clauses for both partners.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
The contract included an escape clause.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

Open questions

3.5 Partner Fit

Please assess the level of partner fit based on your position **after** completing the alliance.

Strategic fit	Very low	Very high
Compatibility of alliance objectives	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
Similarity of time horizons	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
Similar strategic importance	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
Risk from partner's competitive position	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
Financial strength of partner	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
Quality of partner's management	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	

Technological fit	Very low	Very high
The partner ...		
... had highly complementary know-how and skills	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... had highly complementary technical resources	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... highly fulfilled our technical requirements	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... had the qualified technical employees needed	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... had a strong reputation in the area	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... had succeeded before in comparable projects	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	

Operational fit	Very low	Very high
Similarity of ...		
... decision-making processes	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... leadership styles	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... project leaders' decision-making authority	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... corporate cultures	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... commitment and motivation	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	
... communication styles	<input type="checkbox"/> ₁ - <input type="checkbox"/> ₂ - <input type="checkbox"/> ₃ - <input type="checkbox"/> ₄ - <input type="checkbox"/> ₅	

Open questions

4 Success

4.1 Assessment of Main Objectives

Please assess the level of achievement for your initially defined main objectives (see 3.1 Alliance Objectives and Motives).

Main objectives	Not achieved	Exceeded expectations
1.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
2.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
3.	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

4.2 Assessment of Success Measures

Please assess the level of achievement from your company's perspective for the following success measures.

Success measures	Not achieved	Exceeded expectations
Strategic and technological		
Strategic success	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Economic success	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Fulfillment of R&D objectives	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Operational		
Compliance with alliance budget	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Compliance with alliance timelines	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Alliance stability	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Personal		
Personally enjoyed working in the alliance	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Positive effect on my career	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Built personal relationships with partner's team members	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Partner related		
Quality of relationship	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Level of trust	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	
Learning from partner	<input type="checkbox"/> 1- <input type="checkbox"/> 2- <input type="checkbox"/> 3- <input type="checkbox"/> 4- <input type="checkbox"/> 5	

Open questions

Literaturverzeichnis

- Adobor, H. (2005):** Trust as sensemaking: the microdynamics of trust in interfirm alliances, in: *Journal of Business Research*, 58. Jg. (3), S. 330-337.
- Albach, H. (Hrsg.) (1991):** Joint-Ventures: Praxis internationaler Unternehmenskooperation, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft Ergänzungsheft 1*, Gabler, Wiesbaden.
- Amshoff, B. (1993):** Controlling in deutschen Unternehmungen: Realtypen, Kontext und Effizienz, Gabler, Wiesbaden.
- Anderson, J. C./Narus, J. A. (1990):** A Model of Distributor Firm and Manufacturer Firm Working Partnerships, in: *Journal of Marketing*, 54. Jg. (1), S. 42-58.
- Arino, A./de la Torre, J. (1998):** Learning from Failure: Towards an Evolutionary Model of Collaborative Ventures, in: *Organization Science: A Journal of the Institute of Management Sciences*, 9. Jg. (3), S. 306-325.
- Arlinghaus, O. (2002):** International Subcontracting: theoretische Grundlagen und empirische Beobachtungen am Beispiel Mexikos, Dissertation, Münster.
- Arminger, G. (1979):** Faktorenanalyse, Teubner, Stuttgart.
- Artisien, P. F. R./Buckley, P. J. (1985):** Joint Ventures in Yugoslavia: Opportunities and Constraints, in: *Journal of International Business Studies*, 16. Jg. (1), S. 111-135.
- Atteslander, P./Cromm, J. (2006):** Methoden der empirischen Sozialforschung, 11. Aufl., Schmidt, Berlin.
- Atteslander, P./Kopp, M. (1995):** Befragung, in: Roth, E./Heidenreich, K. (Hrsg.): *Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis*, 4. Aufl., Oldenbourg, München, S. 146-174.
- Aulakh, P. S./Kotabe, M./Sahay, A. (1996):** Trust and Performance in Cross-Border Marketing Partnerships: A Behavioral Approach, in: *Journal of International Business Studies*, 27. Jg. (5), S. 1005-1032.
- Axelrod, R./Raub, W. (2005):** Die Evolution der Kooperation, 6. Aufl., Oldenbourg, München.
- Backes-Gellner, U./Maass, F./Werner, A. (2005):** On the explanation of horizontal, vertical and cross-sector R&D partnerships - evidence for the German industrial sector, in: *International Journal of Entrepreneurship & Innovation Management*, 5. Jg. (1/2), S. 103-116.
- Backhaus, K./Meyer, M. (1993):** Strategische Allianzen und strategische Netzwerke, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, (7), S. 330-334.

- Backhaus, K./Piltz, K. (Hrsg.) (1990):** Strategische Allianzen, Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Sonderheft 27, Handelsblatt, Düsseldorf.
- Backhaus, K./Plinke, W./Erichson, B./Weiber, R. (2006):** Multivariate Analysemethoden: Eine anwendungsorientierte Einführung, 11. Aufl., Springer, Berlin.
- Badaracco, J. L. (1991):** Strategische Allianzen: wie Unternehmen durch Know-how-Austausch Wettbewerbsvorteile erzielen, Ueberreuter, Wien.
- Bader, M. A. (2006):** Intellectual Property Management in R&D Collaborations: The Case of the Service Industry Sector, Physica, Heidelberg.
- Baker, W. E. (1990):** Market Networks and Corporate Behavior, in: American Journal of Sociology, 96. Jg. (3), S. 589-625.
- Balling, R. (1997):** Kooperation: strategische Allianzen, Netzwerke, Joint-Ventures und andere Organisationsformen zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit in Theorie und Praxis, Lang, Frankfurt am Main.
- Barney, J. (1991):** Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, in: Journal of Management, 17. Jg. (1), S. 99-120.
- Basedow, J./Jung, C. (1993):** Strategische Allianzen: die Vernetzung der Weltwirtschaft durch projektbezogene Kooperationen im deutschen und europäischen Wettbewerbsrecht, München, Beck.
- Beck, T. C. (1998):** Kosteneffiziente Netzwerkkooperation: Optimierung komplexer Partnerschaften zwischen Unternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Becker, W./Dietz, J. (2004):** R&D cooperation and innovation activities of firms - evidence for the German manufacturing industry, in: Research Policy, 33. Jg. (2), S. 209-223.
- Beckmann, C. (1997):** Internationalisierung von Forschung und Entwicklung in multinationalen Unternehmen: explorative Analyse der Einflußfaktoren auf die Gestaltung internationaler F&E-Netzwerke am Beispiel der deutschen chemischen und pharmazeutischen Industrie, Shaker, Aachen.
- Belzer, V. (1993):** Unternehmenskooperationen: Erfolgsstrategien und Risiken im industriellen Strukturwandel, Hampp, München.
- Bender, B. (2001):** Zielorientiertes Kooperationsmanagement in der Produktentwicklung, Dr. Hut, München.
- Berg, S. V./Duncan, J./Friedman, P. (1982):** Joint venture strategies and corporate innovation, Oelgeschlager, Gunn & Hain, Cambridge.
- Besanko, D. (2007):** Economics of strategy, 4. Aufl., J. Wiley & Sons, Hoboken.

- Bettis, R. A./Hitt, M. A. (1995):** The New Competitive Landscape, in: Strategic Management Journal, 16. Jg. (5), S. 7-19.
- Beutmeyer, W./Kaplitz, G. (1995):** Sekundäranalyse, in: Roth, E./Heidenreich, K. (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 4. Aufl., Oldenbourg, München, S. 293-308.
- Bleeke, J./Bull-Larsen, T./Ernst, D. (1992):** Wertsteigerung durch Allianzen, in: Bronder, C./Pritzl, R. (Hrsg.): Wegweiser für strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen, Frankfurter Allgemeine, Frankfurt am Main, S. 102-125.
- Bleeke, J./Ernst, D. (2002a):** The Way to Win in Cross-Border Alliances, in: Harvard Business School Press (Hrsg.): Harvard business review on strategic alliances, Harvard Business School Publishing Corporation, Boston, S. 173-198.
- Bleeke, J./Ernst, D. (2002b):** Is your strategic alliance really a sale?, in: Harvard Business School Press (Hrsg.): Harvard business review on strategic alliances, Harvard Business School Publishing Corporation, Boston, S. 23-46.
- Bleicher, K. (1989):** Chancen für Europas Zukunft: Führung als internationaler Wettbewerbsfaktor, Gabler, Wiesbaden.
- Blohm, H. (1980):** Kooperation, in: Grochla, E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Organisation, 2. Aufl., Poeschel, Stuttgart, S. 1112-1117.
- Blois, K. J. (1990):** Transaction Costs and Networks, in: Strategic Management Journal, 11. Jg. (6), S. 493-496.
- Blumberg, B. (1998):** Management von Technologiek Kooperationen: Partnersuche und vertragliche Planung, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- BMBF (2005):** <http://www.forschung.bmbf.de/de/1316.php>, Abruf: 25.10.2005.
- Bodenbender, O. (2006):** Zur Relevanz multinationaler Unternehmen im Globalisierungsprozess: Darstellung, wettbewerbspolitische Problematik und Lösungsansätze, Logos, Berlin.
- Boomers, A. (2006):** Transaktionskostenbasierte Prozessoptimierung in Entwicklungnetzwerken, Vahlen, München.
- Bortz, J. (1993):** Statistik: Für Sozialwissenschaftler, 4. Aufl., Springer, Berlin.
- Bortz, J./Döring, N. (2006):** Forschungsmethoden und Evaluation: für Human- und Sozialwissenschaftler, 4. Aufl., Springer Medizin, Heidelberg.
- Bössmann, E. (1981):** Weshalb gibt es Unternehmen? Der Erklärungsansatz von Ronald H. Coase, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 137. Jg., S. 667-674.

- Brachinger, H. W./Ost, F. (1996):** Modelle mit latenten Variablen: Faktorenanalyse, Latent-Structure-Analyse und LISREL-Ansatz, in: Fahrmeir, L./Brachinger, W. (Hrsg.): Multivariate statistische Verfahren, 2. Aufl., de Gruyter, Berlin, S. 637-766.
- Bresser, R. K. F. (1993):** Geleitwort, in: Sydow, J. (Hrsg.): Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation, 1. Aufl., Gabler, Wiesbaden, S. V-VI.
- Brockhoff, K. (1997):** Forschung und Entwicklung: Planung und Kontrolle, 4. Aufl., Oldenbourg, München.
- Bronder, C. (1993):** Kooperationsmanagement: Unternehmensdynamik durch Strategische Allianzen, Campus, Frankfurt am Main.
- Bronder, C./Pritzl, R. (1992a):** Ein konzeptioneller Ansatz zur Gestaltung und Entwicklung Strategischer Allianzen, in: Bronder, C./Pritzl, R. (Hrsg.): Wegweiser für strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen, Frankfurter Allgemeine, Frankfurt am Main, S. 16-44.
- Bronder, C./Pritzl, R. (Hrsg.) (1992b):** Wegweiser für strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen, Frankfurter Allgemeine, Frankfurt am Main.
- Bronner, R. (2003):** Vorwort, in: Mellewigt, T.: Management von strategischen Kooperationen: eine ressourcenorientierte Untersuchung in der Telekommunikationsbranche, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, S. V-VI.
- Burghardt, M. (2006):** Projektmanagement: Leitfaden für die Planung, Überwachung und Steuerung von Entwicklungsprojekten, 7. Aufl., Publicis, Erlangen.
- Bürki, D. M. (1996):** Der "resource-based view" Ansatz als neues Denkmodell des strategischen Managements, Difo-Druck, Bamberg.
- Buse, H. P. (1997):** Kooperationen, in: Pfohl, H.-C. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre der Mittel- und Kleinbetriebe: Größenspezifische Probleme und Möglichkeiten zu ihrer Lösung, 3. Aufl., E. Schmidt, Berlin, S. 441-477.
- Cespedes, F. V. (1992):** Sales Cooperation: An Exploratory Study, in: Journal of Personal Selling & Sales Management, 12. Jg. (3), S. 13-29.
- Chesbrough, H. W./Teece, D. J. (2002):** When is virtual virtuous? Organizing for innovation, in: Harvard Business School Press (Hrsg.): Harvard business review on strategic alliances, Harvard Business School Publishing Corporation, Boston, S. 151-172.
- Chiesa, V./Toletti, G. (2004):** Network of Collaborations for Innovation: The Case of Biotechnology, in: Technology Analysis & Strategic Management, 16. Jg. (1), S. 73-96.
- Child, J. (2002):** A Configurational Analysis of International Joint Ventures, in: Organization Studies, 23. Jg. (5), S. 781-815.

- Child, J./Yan, Y. (2003):** Predicting the Performance of International Joint Ventures: An Investigation in China, in: *Journal of Management Studies*, 40. Jg. (2), S. 283-320.
- Christensen, C. M./Raynor, M. E. (2003):** The innovator's solution: creating and sustaining successful growth, Harvard Business School Press, Boston.
- Chung, W. H. (1998):** Spezifität und Unternehmungsk Kooperation: eine institutionenökonomische Analyse unter besonderer Berücksichtigung dynamischer Aspekte, Duncker & Humblot, Berlin.
- Clausewitz, C. v. (2000):** Vom Kriege, Sonderausgabe, Cormoran, München.
- Cloodt, M./Hagedoorn, J./Roijsackers, N. (2006):** Trends and Patterns in Interfirm R&D Networks in the Global Computer Industry: An Analysis of Major Developments, 1970-1999, in: *Business History Review*, 80. Jg. (4), S. 725-746.
- Coase, R. H. (1937):** The Nature of the Firm, in: *Economica*, 4. Jg. (16), S. 386-405.
- Contractor, F. J./Lorange, P. (Hrsg.) (1988a):** Cooperative Strategies in International Business, Lexington Books, Lexington.
- Contractor, F. J./Lorange, P. (1988b):** Why Should Firms Cooperate? The Strategy and Economics Basis for Cooperative Ventures, in: Contractor, F. J./Lorange, P. (Hrsg.): *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, Lexington, S. 2-28.
- Cools, K./Roos, A. (2005):** The Role of Alliance in Corporate Strategy, The Boston Consulting Group, Boston.
- Corsten, H. (2000):** Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, 4. Aufl., Oldenbourg, München.
- Couper, M. P./Coutts, E. (2006):** Online-Befragung: Probleme und Chancen verschiedener Arten der Online-Erhebung, in: Diekmann, A. (Hrsg.): *Methoden der Sozialforschung*, VS, Wiesbaden, S. 217-243.
- Cureton, E. E./D'Agostino, R. B. (1983):** Factor analysis, an applied approach, L. Erlbaum Associates, Hillsdale.
- Das, T. K./Teng, B.-S. (1999):** Managing risks in strategic alliances, in: *Academy of Management Executive*, 13. Jg. (4), S. 50-62.
- Daumenlang, K. (1995):** Querschnitt- und Längsschnittmethoden, in: Roth, E./Heidenreich, K. (Hrsg.): *Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis*, 4. Aufl., Oldenbourg, München, S. 309-326.
- Deigendesch, T. E. (2004):** Management in strategischen Netzwerken, Haupt, Bern.
- Deshpande, R. (1983):** "Paradigms Lost": On Theory and Method in Research in Marketing, in: *Journal of Marketing*, 47. Jg. (4), S. 101-110.

- Dess, G. G./Robinson Jr., R. B. (1984):** Measuring Organizational Performance in the Absence of Objective Measures: The Case of the Privately-held Firm and Conglomerate Business Unit, in: *Strategic Management Journal*, 5. Jg. (3), S. 265-273.
- Diamantopoulos, A./Winklhofer, H. M. (2001):** Index Construction with Formative Indicators: An Alternative to Scale Development, in: *Journal of Marketing Research (JMR)*, 38. Jg. (2), S. 269-277.
- Diekmann, A. (2004):** Empirische Sozialforschung: Grundlagen, Methoden, Anwendungen, 11. Aufl., Rowohlt-Taschenbuch-Verlag, Reinbek bei Hamburg.
- Dollinger, M. J. (1990):** The Evolution of Collective Strategies in Fragmented Industries, in: *Academy of Management Review*, 15. Jg. (2), S. 265-285.
- Dose, M./Folz, J./Mang, D./Schrupp, C./Trunk-Nußbaumer, M. (1990):** Duden: Fremdwörterbuch, 5. Aufl., Dudenverlag, Mannheim.
- Doz, Y. L. (1988):** Technology Partnerships between Larger and Smaller Firms: Some Critical Issues, in: *International Studies of Management & Organization*, 17. Jg. (4), S. 31-57.
- Doz, Y. L. (1992):** Empirische Relevanz von strategischen Allianzen in Europa, in: Bronder, C./Pritzl, R. (Hrsg.): *Wegweiser für strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen*, Frankfurter Allgemeine, Frankfurt am Main, S. 46-62.
- Doz, Y. L./Olk, P. M./Ring, P. S. (2000):** Formation Processes of R&D Consortia: Which Path to Take? Where Does It Lead?, in: *Strategic Management Journal*, 21. Jg. (3), S. 239-266.
- Duarte, C. L./Garcia-Canal, E. (2004):** The Choice Between Joint Ventures and Acquisitions in Foreign Direct Investments: The Role of Partial Acquisitions and Accrued Experience, in: *Thunderbird International Business Review*, 46. Jg. (1), S. 39-58.
- Duschek, S. (2004):** Inter-Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, in: *Management Revue*, 15. Jg. (1), S. 53-73.
- Dussauge, P./Garrette, B./Mitchell, W. (2000):** Learning from competing partners: Outcomes and durations of scale and link alliances in Europe, in: *Strategic Management Journal*, 21. Jg. (2), S. 99-126.
- Duysters, G./Hagedoorn, J. (1998):** Technological Convergence in the IT Industry: The Role of Strategic Technology Alliances and Technological Competencies, in: *International Journal of the Economics of Business*, 5. Jg. (3), S. 355-368.
- Dyer, J. H./Chu, W. (2000):** The Determinants of Trust in Supplier-automaker Relationships in the U.S., Japan, and Korea, in: *Journal of International Business Studies*, 31. Jg. (2), S. 259-285.

- Dyer, J. H./Chu, W. (2003):** The Role of Trustworthiness in Reducing Transaction Costs and Improving Performance: Empirical Evidence from the United States, Japan, and Korea, in: *Organization Science*, 14. Jg. (1), S. 57-68.
- Dyer, J. H./Singh, H. (1998):** The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage, in: *Academy of Management Review*, 23. Jg. (4), S. 660-679.
- Dziuban, C. D./Shirkey, E. C. (1974):** When is a Correlation Matrix Appropriate for Factor Analysis?, in: *Psychological Bulletin*, 81. Jg. (6), S. 358-361.
- Eberl, M. (2004):** Formative und reflektive Indikatoren im Forschungsprozess: Entscheidungsregeln und die Dominanz des reflektiven Modells, in: *Schriften zur Empirischen Forschung und Quantitativen Unternehmensplanung*, 19. Jg., S. 1-34.
- Ebertz, P. (2006):** Risikowirkungen von Unternehmenskooperationen: theoretische Grundlagen und empirische Erkenntnisse am Beispiel der Kooperationsform Verbundgruppe, Shaker, Aachen.
- Edler, J. (2002):** International research strategies of multinational corporations: A German perspective, in: *Technological Forecasting & Social Change*, 71. Jg., S. 599-621.
- Eggers, T./Engelbracht, A. (2005):** Kooperation - Gründe und Typologisierung, in: Wiendahl, H.-P./Dreher, C./Engelbrecht, A. (Hrsg.): *Erfolgreich kooperieren: Best-Practice-Beispiele ausgezeichnete Zusammenarbeit*, Physica, Heidelberg, S. 1-12.
- Eisele, J. (1995):** Erfolgsfaktoren des Joint Venture-Management, Gabler, Wiesbaden.
- Eisenhardt, K. M. (2001):** Building Theories from Case Study Research, in: *Academy of Management Review*, 14. Jg. (4), S. 532-550.
- Ermisch, R./Thoma, P. (2002):** Zehn Schritte zum Venture-Capital: Ein Ratgeber für junge Technologieunternehmen, dpunkt, Heidelberg.
- Ernst, H. (2001):** Erfolgsfaktoren neuer Produkte: Grundlagen für eine valide empirische Forschung, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Feller, J./Hirvensalo, A./Smeds, R. (2005):** Inter-partner process learning in collaborative R&D - a case study from the telecommunications industry, in: *Production Planning & Control*, 16. Jg. (4), S. 388-395.
- Fest, J. (2006):** Controlling zwischenbetrieblicher Forschungs- und Entwicklungskooperationen: eine lebenszyklusorientierte Konzeption, Shaker, Aachen.
- Fischer, D./Breitenbach, J./Aigner, A. (Hrsg.) (2007):** Die Pharmaindustrie: Einblick - Durchblick - Perspektiven, 2. Aufl., Elsevier, München.
- Fontanari, M. (1996):** Kooperationsgestaltungsprozesse in Theorie und Praxis, Duncker & Humblot, Berlin.

- Frank, C. (1994):** Strategische Partnerschaften in mittelständischen Unternehmen: Option zur Sicherung der Eigenständigkeit, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Freiling, J. (2001):** Resource-based view und ökonomische Theorie: Grundlagen und Positionierung des Ressourcenansatzes, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Friedrichs, J. (1990):** Methoden empirischer Sozialforschung, 14. Aufl., Westdeutscher, Opladen.
- Friese, M. (1998):** Kooperation als Wettbewerbsstrategie für Dienstleistungsunternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Fritsch, M./Franke, G. (2004):** Innovation, regional knowledge spillovers and R&D cooperation, in: Research Policy, 33. Jg. (2), S. 245-255.
- Fritsch, M./Lukas, R. (2001):** Who cooperates on R & D?, in: Research Policy, 30. Jg. (2), S. 297-312.
- Fritz, W. (1992):** Marktorientierte Unternehmensführung und Unternehmenserfolg: Grundlagen und Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Fryxell, G. E./Dooley, R. S./Vryza, M. (2002):** After the Ink Dries: The Interaction of Trust and Control in US-Based International Joint Ventures, in: Journal of Management Studies, 39. Jg. (6), S. 865-886.
- Gassmann, O. (1997):** Internationales F&E-Management: Potentiale und Gestaltungskonzepte transnationaler F&E-Projekte, Oldenbourg, München.
- Gehrke, B./Grupp, H. (1994):** Innovationspotential und Hochtechnologie: technologische Position Deutschlands im internationalen Wettbewerb, 2. Aufl., Physica, Heidelberg.
- Geringer, J. M./Herbert, L. (1991):** Measuring performance of international joint ventures, in: Journal of International Business Studies, 22. Jg. (2), S. 249-263.
- Gerpott, T. J. (1993):** Integrationsgestaltung und Erfolg von Unternehmensakquisitionen, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Gerpott, T. J. (2005):** Strategisches Technologie- und Innovationsmanagement, 2. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Gerybadze, A. (2004):** Technologie- und Innovationsmanagement: Strategie, Organisation und Implementierung, Vahlen, München.
- Girtler, R. (1988):** Methoden der qualitativen Sozialforschung: Anleitung zur Feldarbeit, 2. Aufl., Böhlau, Wien.

- Glaister, K. W./Buckley, P. J. (1996):** Strategic Motives for International Alliance Formation, in: *Journal of Management Studies*, 33. Jg. (3), S. 301-332.
- Gries, C.-I. (1998):** Motive und Strukturen von Unternehmungsbeziehungen deutscher Telekommunikationsanbieter, Eul, Lohmar.
- Grote, B. (1990):** Ausnutzung von Synergiepotentialen durch verschiedene Koordinationsformen ökonomischer Aktivitäten: zur Eignung der Transaktionskosten als Entscheidungskriterium, Lang, Frankfurt am Main.
- Grunwald, W. (1982):** Konflikt - Konkurrenz - Kooperation: Eine theoretisch-empirische Konzeptanalyse, in: Grunwald, W./Lilge, H.-G. (Hrsg.): *Kooperation und Konkurrenz in Organisationen*, Haupt, Stuttgart, S. 50-96.
- Grupp, H. (1995):** *Technologie am Beginn des 21. Jahrhunderts*, 2. Aufl., Physica, Heidelberg.
- Grupp, H. (1997):** *Messung und Erklärung des technischen Wandels: Grundzüge einer empirischen Innovationsökonomik*, Springer, Berlin.
- Grupp, H./Legler, H./Licht, G. (2004):** *Technologie und Qualifikation für neue Märkte: ergänzender Bericht zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2003-2004*, BMBF, Berlin.
- Gulati, R. (1998):** Alliances and networks, in: *Strategic Management Journal*, 19. Jg. (4), S. 293-317.
- Gulati, R./Gargiulo, M. (1999):** Where do Interorganizational Networks Come From?, in: *American Journal of Sociology*, 104. Jg. (5), S. 1439.
- Gulati, R./Nohria, N./Zaheer, A. (2000):** Special Issue "Strategic Networks", in: *Strategic Management Journal*, 21. Jg. (3), S. 199-425.
- Hagedoorn, J. (1995):** Strategic technology partnering during the 1980s: trends, networks and corporate patterns in non-core technologies, in: *Research Policy*, 24. Jg., S. 207-231.
- Hagedoorn, J. (2002):** Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960, in: *Research Policy*, 31. Jg. (4), S. 477-492.
- Hagedoorn, J./Link, A. N. (2000):** Research partnerships, in: *Research Policy*, 29. Jg. (4/5), S. 567-586.
- Hagedoorn, J./Roijsackers, N./Van Kranenburg, H. (2006):** Inter-Firm R&D Networks: the Importance of Strategic Network Capabilities for High-Tech Partnership Formation, in: *British Journal of Management*, 17. Jg. (1), S. 39-53.
- Halin, A. (1995):** *Vertikale Innovationskooperation: eine transaktionskostentheoretische Analyse*, Lang, Frankfurt am Main.

- Hammes, W. (1994):** Strategische Allianzen als Instrument der strategischen Unternehmensführung, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Han, Y. (2004):** A Transaction Cost Perspective on Motives for R&D Alliances: Evidence from the Biotechnology Industry, in: Journal of American Academy of Business, Cambridge, 5. Jg. (1/2), S. 110-219.
- Harabi, N. (2002):** The Impact of Vertical R&D Cooperation on Firm Innovation: An Empirical Investigation, in: Economics of Innovation & New Technology, 11. Jg. (2), S. 93-108.
- Harrigan, K. R. (1986):** Managing for Joint Venture Success, Lexington Books, Lexington.
- Harrigan, K. R. (1988):** Strategic Alliances and Partner Asymmetries, in: Contractor, F. J./Lorange, P. (Hrsg.): Cooperative Strategies in International Business, Lexington Books, Lexington, S. 205-226.
- Hauschildt, J. (2004):** Innovationsmanagement, 3. Aufl., Vahlen, München.
- Heftrich, F. (2000):** Moderne F&E-Zusammenarbeiten in der Automobilindustrie: Organisation und Instrumente, Dissertation, Siegen.
- Heger, C. L./Engelbracht, A. (2005):** Der Wettbewerb: Die beste Kooperation, in: Wiendahl, H.-P./ Dreher, C./Engelbrecht, A. (Hrsg.): Erfolgreich kooperieren: Best-Practice-Beispiele ausgezeichneter Zusammenarbeit, Physica, Heidelberg, S. 25-34.
- Heidenreich, K. (1995):** Grundbegriffe der Meß- und Testtheorie, in: Roth, E./Heidenreich, K. (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 4. Aufl., Oldenbourg, München, S. 342-374.
- Heinen, E./Dietel, B. (1991):** Industriebetriebslehre: Entscheidungen im Industriebetrieb, 9. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- Heinen, E./Fank, M. (1997):** Unternehmenskultur: Perspektiven für Wissenschaft und Praxis, 2. Aufl., Oldenbourg, München.
- Henke, M. (2003):** Strategische Kooperationen im Mittelstand: Potentiale des Coopetition-Konzeptes für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Wissenschaft und Praxis, Sternenfels.
- Hennart, J.-F. (1991):** The Transaction Costs Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States, in: Management Science, 37. Jg. (4), S. 483-497.
- Hennart, J.-F./Reddy, S. (1997):** The Choice between Mergers/Acquisitions and Joint Ventures: The Case of Japanese Investors in the United States, in: Strategic Management Journal, 18. Jg. (1), S. 1-12.

- Henzler, H. A. (1992):** Ein Lernspiel ohne Grenzen, in: Bronder, C./Pritzl, R. (Hrsg.): Wegweiser für strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen, Frankfurter Allgemeine, Frankfurt am Main, S. 431-441.
- Hernan, R./Marin, P. L./Siotis, G. (2003):** An Empirical Evaluation of the Determinants of Research Joint Venture Formation, in: Journal of Industrial Economics, 51. Jg. (1), S. 75-89.
- Herstatt, C. (2003):** Geleitwort, in: Müller, C. (Hrsg.): Projektmanagement in FuE-Kooperationen: eine empirische Analyse in der Biotechnologie, ProBusiness, Berlin, S. I-II.
- Herstatt, C./Müller, C. (Hrsg.) (2002):** Management-Handbuch Biotechnologie: Strategien, Finanzen, Marketing, Recht, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Hill, C. W. L. (1990):** Cooperation, Opportunism, and the Invisible Hand: Implications for Transaction Cost Theory, in: Academy of Management Review, 15. Jg. (3), S. 500-513.
- Hipp, C./Verworn, B. (2008):** Special Issue "Collaborative Service Development", in: International Journal of Services Technology and Management, (in Planung).
- Hippe, A. (1997):** Interdependenzen von Strategie und Controlling in Unternehmensnetzwerken, Gabler, Wiesbaden.
- Hitt, M. A./Ahlstrom, D./Dacin, M. T./Levitas, E./Svobodina, L. (2004):** The Institutional Effects on Strategic Alliance Partner Selection in Transition Economies: China vs. Russia, in: Organization Science, 15. Jg. (2), S. 173-185.
- Hitt, M. A./Keats, B. W./DeMarie, S. M. (1998):** Navigating in the New Competitive Landscape: Building Strategic Flexibility and Competitive Advantage in the 21st Century, in: Academy of Management Executive, 12. Jg. (4), S. 22.
- Höfer, S. (1997):** Strategische Allianzen und Spieltheorie: Analyse des Bildungsprozesses strategischer Allianzen und planungsunterstützender Einsatzmöglichkeiten der Theorie der strategischen Spiele, Eul, Lohmar.
- Hoffmann, F. (1980):** Führungsorganisation, Mohr, Tübingen.
- Hofstede, G. (1993):** Interkulturelle Zusammenarbeit: Kulturen, Organisationen, Management, Gabler, Wiesbaden.
- Holm, K. (1975):** Die Befragung 1: Der Fragebogen, die Stichprobe, Francke, München.
- Holtbrügge, D./Welge, M. K. (Hrsg.) (2003):** Management multinationaler Unternehmen: Festschrift zum 60. Geburtstag von Martin K. Welge, Physica, Heidelberg.
- Huber, O. (1995):** Beobachtung, in: Roth, E./Heidenreich, K. (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 4. Aufl., Oldenbourg, München, S. 126-145.

Hungenberg, H. (2006): Strategisches Management in Unternehmen: Ziele - Prozesse - Verfahren, 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden.

Hüttner, M./Schwartz, U. (2000): Exploratorische Faktorenanalyse, in: Herrmann, A./Homburg, C. (Hrsg.): Marktforschung: Methoden, Anwendungen, Praxisbeispiele, 2. Aufl., Gabler, Wiesbaden, S. 381-412.

Hüttner, M./Schwartz, U. (2002): Grundzüge der Marktforschung, 7. Aufl., Oldenbourg, München.

Ihring, F. (1991): Strategische Allianzen, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, (1), S. 29-31.

Inkpen, A. C. (2000): Learning Through Joint Ventures: A Framework Of Knowledge Acquisition, in: Journal of Management Studies, 37. Jg. (7), S. 1019-1043.

Ireland, R. D./Hitt, M. A. (1999): Achieving and Maintaining Strategic Competitiveness in the 21st Century: The Role of Strategic Leadership, in: Academy of Management Executive, 13. Jg. (1), S. 43-57.

Jarillo, J. C. (1990): Comments on "Transaction Costs and Networks", in: Strategic Management Journal, 11. Jg. (6), S. 497-499.

Jarillo, J. C./Ricart, J. E. (1987): Sustaining Networks, in: Interfaces, 17. Jg. (5), S. 82-91.

Johnson, G./Scholes, K./Whittington, R. (2006): Exploring corporate strategy, 7. Aufl., FT/Prentice Hall, Harlow.

Justus, A. (1999): Wissenstransfer in strategischen Allianzen: eine verhaltenstheoretische Analyse, Lang, Frankfurt am Main.

Kabst, R. (2000): Steuerung und Kontrolle internationaler Joint Venture: eine transaktionskostentheoretisch fundierte empirische Analyse, Hampp, München.

Kaiser, H. F. (1970): A Second Generation of Little Jiffy, in: Psychometrika, 35. Jg. (4), S. 401-415.

Kaiser, H. F./Rice, J. (1974): Little Jiffy, Mark IV, in: Educational and Psychological Measurement, 34. Jg., S. 111-117.

Kale, P./Dyer, J. H./Singh, H. (2002): Alliance Capability, Stock Market Response, and Long Term Alliance Success: The Role of the Alliance Function, in: Strategic Management Journal, 23. Jg. (8), S. 747-767.

Kale, P./Singh, H./Perlmutter, H. (2000): Learning and Protection of Proprietary Assets in Strategic Alliances: Building Relational Capital, in: Strategic Management Journal, 21. Jg. (3), S. 217-237.

- Khanna, T./Gulati, R./Nohria, N. (1998):** The dynamics of learning alliances: Competition, cooperation, and relative scope, in: *Strategic Management Journal*, 19. Jg. (3), S. 193-210.
- Kilian, U. (Hrsg.) (2003):** Der Brockhaus, Naturwissenschaft und Technik, Brockhaus, Mannheim.
- Killing, J. P. (1982):** How to Make a Global Joint Venture Work, in: *Harvard Business Review*, 60. Jg. (3), S. 120-127.
- Kleebach, S. (1994):** Strategische Allianzen zur Technologieentwicklung, Hochschule für Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften, St. Gallen.
- Kloyer, M. (1995):** Management von Franchisenetzen: eine Resource-Dependence-Perspektive, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Knack, R. (2006):** Wettbewerb und Kooperation: Wettbewerberorientierung in Projekten radikaler Innovation, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Kogut, B. (1988):** Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives, in: *Strategic Management Journal*, 9. Jg. (4), S. 319-332.
- Kogut, B. (1989):** The Stability of Joint Ventures: Reciprocity and Competitive Rivalry, in: *Journal of Industrial Economics*, 38. Jg. (2), S. 183-198.
- Kontos, G. (2004):** Bewertung des Erfolgs von Unternehmensnetzwerken in der F&E, Dissertation, Aachen.
- Kor, Y. Y./Mahoney, J. T. (2004):** Edith Penrose's (1959) Contributions to the Resource-based View of Strategic Management, in: *Journal of Management Studies*, 41. Jg. (1), S. 183-191.
- Koschatzky, K. (1997):** Technologieunternehmen im Innovationsprozeß: Management, Finanzierung und regionale Netzwerke, Physica, Heidelberg.
- Kraege, R. (1997):** Controlling strategischer Unternehmungsk Kooperationen: Aufgaben, Instrumente und Gestaltungsempfehlungen, Hampp, München.
- Kraemer, K. L./Dedrick, J./Melville, N. P. (2006):** Globalization and national diversity: e-commerce diffusion and impacts across nations, in: Kraemer, K. L./Dedrick, J./Melville, N. P./Zhu, K. (Hrsg.): *Global e-commerce: impacts of national environment and policy*, Cambridge University Press, Cambridge, S. 13-61.
- Krieger, C. (2001):** Erfolgsfaktoren interkultureller Strategischer Allianzen - am Beispiel von bilateralen Kooperationen zwischen deutschen, französischen und japanischen Automobilherstellern, Dissertation, Duisburg.
- Kromrey, H. (2000):** Empirische Sozialforschung: Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung, 9. Aufl., Leske und Budrich, Opladen.

Kronen, J. (1994): Computergestützte Unternehmungskooperation: Potentiale, Strategien, Planungsmodelle, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.

Kubicek, H. (1975): Empirische Organisationsforschung: Konzeption und Methodik, Poeschel, Stuttgart.

Kumar, B. N. (1992): Joint Venture, Organisation des, in: Frese, E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Organisation, Poeschel, Stuttgart, S. 1077-1086.

Ladwig, D. H. (1996): F&E-Kooperationen im Mittelstand: Grundlagen für ein erfolgreiches Prozeßmanagement, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.

Lam, M. D. (2004): Dangerous Liaisons, in: *Pharmaceutical Executive*, 24. Jg. (5), S. 72-80.

Langefeld-Wirth, K. (1990): Joint ventures im internationalen Wirtschaftsverkehr: Praktiken und Vertragstechniken internationaler Gemeinschaftsunternehmen, Recht und Wirtschaft, Heidelberg.

Lassar, W. M./Kerr, J. L. (1996): Strategy and Control in Supplier-Distributor Relationships: An Agency Perspective, in: *Strategic Management Journal*, 17. Jg. (8), S. 613-632.

Lechler, T. (1997): Erfolgsfaktoren des Projektmanagements, Lang, Frankfurt am Main.

Lee, C.-W. (2007): Strategic alliances influence on small and medium firm performance, in: *Journal of Business Research*, 60. Jg. (7), S. 731-741.

Lenk, W. (1983): Faktorenanalyse: ein Mythos? Historische und konzeptionelle Untersuchungen zur Faktorenanalyse und Intelligenzforschung, Beltz, Weinheim.

Lerner, J./Merges, R. P. (1998): The Control of Technology Alliances: An Empirical Analysis of the Biotechnology Industry, in: *Journal of Industrial Economics*, 46. Jg. (2), S. 125-156.

Levine, J. B./Byrne, J. A. (1986): Corporate Odd Couples: Beware the Wrong Partner, in: *Business Week*, (July 21, 1986), S. 98-103.

Lewis, J. D. (1991): Strategische Allianzen, Campus, Frankfurt am Main.

Lichtenthaler, U. (2003): Internationales F-&E-Kooperations-Management: Implikationen der Multi-Kooperations-Perspektive, WiKu, Berlin.

Lienert, G. A. (1989): Testaufbau und Testanalyse, 4. Aufl., Psychologie-Verlags-Union, München.

Lincoln, J. R./Gerlach, M. L./Takahashi, P. (1992): Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercompany Ties, in: *American Sociological Review*, 57. Jg. (5), S. 561-585.

- Linnarson, H. (2005):** Patterns of alignment in alliance structure and innovation, in: *Technology Analysis & Strategic Management*, 17. Jg. (2), S. 161-181.
- Litke, H. D. (2007):** *Projektmanagement: Methoden, Techniken, Verhaltensweisen*, 5. Aufl., Hanser, München.
- Lorange, P./Roos, J. (1992):** *Strategic Alliances: Formation, Implementation and Evolution*, Blackwell, Cambridge.
- Lubritz, S. (1998):** Internationale strategische Allianzen mittelständischer Unternehmen: eine theoretische und empirische Analyse, Lang, Frankfurt am Main.
- Lutz, V. (1993):** Horizontale strategische Allianzen: Ansatzpunkte zu ihrer Institutionalisierung, S und W, Hamburg.
- Lyles, M. A. (1987):** Common Mistakes of Joint Venture Experienced Firms, in: *Columbia Journal of World Business*, 22. Jg. (2), S. 79-85.
- Madhok, A. (2002):** Reassessing the Fundamentals and Beyond: Ronald Coase, the Transaction Cost and Resource-based Theories of the Firm and the Institutional Structure of Production, in: *Strategic Management Journal*, 23. Jg. (6), S. 535-550.
- Mahoney, J. T./Pandian, J. R. (1992):** The Resource-Based View within the Conversation of Strategic Management, in: *Strategic Management Journal*, 13. Jg. (5), S. 363-380.
- Mann, C. L./Kirkegaard, J. F. (2006):** Accelerating the globalization of America: the role for information technology, Institute for International Economics, Washington.
- Männel, B. (1996):** *Netzwerke in der Zulieferindustrie: Konzepte, Gestaltungsmerkmale, betriebswirtschaftliche Wirkungen*, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Matiaske, W. (1996):** *Statistische Datenanalyse mit Mikrocomputern: Einführung in P-STAT und SPSS*, 2. Aufl., Oldenbourg, München.
- McDonald, R. P. (1985):** *Factor analysis and related methods*, Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale.
- Mellewigt, T. (2003):** *Management von strategischen Kooperationen: eine ressourcenorientierte Untersuchung in der Telekommunikationsbranche*, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Mengele, J. (1994):** Horizontale Kooperation als Markteintrittsstrategie im internationalen Marketing, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Mintzberg, H. (1979):** An Emerging Strategy of "Direct" Research, in: *Administrative Science Quarterly*, 24. Jg. (4), S. 582-589.
- Miotti, L./Sachwald, F. (2003):** Co-operative R&D: why and with whom?: An integrated framework of analysis, in: *Research Policy*, 32. Jg. (8), S. 1481-1499.

- Mitchell, M. L./Jolley, J. M. (1988):** Research design explained, Holt, Rinehart and Winston, New York.
- Mjoen, H./Tallman, S. (1997):** Control and Performance in International Joint Ventures, in: Organization Science: A Journal of the Institute of Management Sciences, 8. Jg. (3), S. 257-274.
- Mohr, A. T. (2002):** Erfolg deutsch-chinesischer Joint Ventures: eine qualitative und quantitative Analyse, Lang, Frankfurt am Main.
- Morris, D./Hergert, M. (1987):** Trends in International Collaborative Agreements, in: Columbia Journal of World Business, 22. Jg. (2), S. 15-21.
- Mothe, C./Quelin, B. V. (2001):** Resource creation and partnership in R&D consortia, in: Journal of High Technology Management Research, 12. Jg. (1), S. 113-138.
- Müller, C. (2003):** Projektmanagement in FuE-Kooperationen: eine empirische Analyse in der Biotechnologie, ProBusiness, Berlin.
- Müller, J. (1997):** Strategische Wertsystem-Allianzen, PCO, Bayreuth.
- Müller-Stewens, G./Hilling, A. (1992):** Motive zur Bildung Strategischer Allianzen: Die aktivsten Branchen im Vergleich, in: Bronder, C./Pritzl, R. (Hrsg.): Wegweiser für strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen, Frankfurter Allgemeine, Frankfurt am Main, S. 64-101.
- Müller-Stewens, G./Lechner, C. (2005):** Strategisches Management: wie strategische Initiativen zum Wandel führen; der St. Galler General Management Navigator, 3. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Murray, J. Y./Kotabe, M. (2005):** Performance implications of strategic fit between alliance attributes and alliance forms, in: Journal of Business Research, 58. Jg. (11), S. 1525-1533.
- Nakamura, M. (2003):** Special Issue "Research Alliances and Collaborations", in: Managerial and Decision Economics, 24. Jg. (2-3), S. 47-239.
- Nakamura, M./Vertinsky, I. (1997):** Does Culture Matter in Inter-Firm Cooperation? Research Consortia in Japan and the USA, in: Managerial and Decision Economics, 18. Jg. (2), S. 153-175.
- Nalebuff, B. J./Brandenburger, A. M. (1996):** Coopetition - kooperativ konkurrieren: mit der Spieltheorie zum Unternehmenserfolg, Campus, Frankfurt am Main.
- Negassi, S. (2004):** R&D co-operation and innovation - a microeconomic study on French firms, in: Research Policy, 33. Jg. (3), S. 365-384.
- Nohria, N./Garcia-Pont, C. (1991):** Global Strategic Linkages and Industry Structure, in: Strategic Management Journal, 12. Jg. (4), S. 105-124.

- North, D. C. (1990):** Institutions, institutional change, and economic performance, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nummela, N. (2003):** Looking through a prism - multiple perspectives to commitment to international R&D collaboration, in: Journal of High Technology Management Research, 14. Jg. (1), S. 135-148.
- Nygaard, A./Dahlstrom, R. (2000):** Role Stress and Effectiveness in Horizontal Alliances, in: Journal of Marketing, 66. Jg. (2), S. 61-82.
- o. V. (1989):** Brockhaus, Naturwissenschaften und Technik, 1. Aufl., Mannheim.
- o. V. (1993):** Gabler-Wirtschafts-Lexikon, 13. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- o. V. (2005):** <http://www.lexikon-definition.de/CIM.html>, Abruf: 25.10.2005.
- o. V. (2007a):** Definitionen: NACE-Code, http://www.home.eper.de/index.php?pos=/startseite/faq/begriffe/nace_code/, Abruf: 22.01.2007.
- o. V. (2007b):** Der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften 1991, <http://www.nobelpreis.org/wirtschaft/coase.htm>, Abruf: 12.04.2007.
- o. V. (2007c):** Nace-Schlüssel, http://www.ihk-bonn.de/service/service_96.php, Abruf: 22.01.2007.
- Odendahl, C. (2002):** Cooperation resource planning: Planung und Steuerung dynamischer Kooperationsnetzwerke, Eul, Lohmar.
- OECD/Eurostat (Hrsg.) (2005):** Oslo Manual: Guidelines for Collection and Interpreting Innovation Data, 3. Aufl., OECD and Eurostat, Paris.
- Oesterle, M.-J. (1993):** Joint-Ventures in Rußland: Bedingungen - Probleme - Erfolgsfaktoren, Gabler, Wiesbaden.
- Ohlhausen, P. (2002):** Methode zur Gestaltung wissensintensiver Kooperationen am Beispiel der Produktentwicklung, Jost-Jetter, Heimsheim.
- Ohmae, K. (1989):** The Global Logic of Strategic Alliances, in: Harvard Business Review, 67. Jg. (2), S. 143-154.
- Opitz, P./Sauer, T. (1999):** Strategic Technology Alliances: a Way to Innovative Enterprises in Russia?, in: Post-Communist Economies, 11. Jg. (4), S. 487-501.
- Ouchi, W. G. (1980):** Markets, Bureaucracies, and Clans, in: Administrative Science Quarterly, 25. Jg. (1), S. 129.
- Paprzycki, R. (2005):** Interfirm networks in the Japanese electronics industry, RoutledgeCurzon, London.

- Paquin, R. (2000):** Internationale Joint Venture als Organisationsform des Technologietransfers, Duncker & Humblot, Berlin.
- Park, S. H./Russo, M. V. (1996):** When Competition Eclipses Cooperation: An Event History Analysis of Joint Venture Failure, in: *Management Science*, 42. Jg. (6), S. 875-890.
- Park, S. H./Ungson, G. R. (2001):** Interfirm Rivalry and Managerial Complexity: A Conceptual Framework of Alliance Failure, in: *Organization Science*, 12. Jg. (1), S. 37-53.
- Parkhe, A. (1993):** Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation, in: *Academy of Management Journal*, 36. Jg. (4), S. 794-829.
- Parkhe, A. (2006):** Research Methods in Alliances, in: Shenkar, O./Reuer, J. J. (Hrsg.): *Handbook of Strategic Alliances*, SAGE Publications, Thousand Oaks, S. 369-380.
- Pausenberger, E. (1989):** Zur Systematik von Unternehmenszusammenschlüssen, in: *WISU - Das Wirtschaftsstudium*, 18. Jg. (43), S. 621-626.
- Payne, S. L. B. (1951):** The art of asking questions, Princeton University Press, Princeton.
- Penrose, E. T. (1959):** The theory of the growth of the firm, Wiley, New York.
- Perlitz, M. (2004):** Internationales Management, 5. Aufl., Lucius und Lucius, Stuttgart.
- Pfeffer, J./Salancik, G. R. (1978):** The external control of organizations: a resource dependence perspective, Harper & Row, New York.
- Pfützer, S. (1995):** Strategische Allianzen in der Elektronikindustrie: Organisation und Standortstruktur, Lit, Münster.
- Picot, A. (1982):** Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: *Die Betriebswirtschaft*, 42. Jg. (1), S. 267-284.
- Pilkington, A. (1999):** Strategic alliance and dependency in design and manufacture, in: *International Journal of Operations & Production Management*, 19. Jg. (5/6), S. 460-473.
- Ploetner, O. (2006):** Special Issue "From Relationship to Partnership", in: *Industrial Marketing Management*, 35. Jg. (1), S. 1-112.
- Porter, M. E. (1980):** Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors, Free Press, New York.
- Porter, M. E. (1998):** On competition, Harvard Business School, Boston.

- Priem, R. L./Butler, J. E. (2001):** Is the Resource-Based "View" a Useful Perspective for Strategic Management Research?, in: *Academy of Management Review*, 26. Jg. (1), S. 22-40.
- Ramirez, P. (2006):** The globalisation of research in the pharmaceutical industry: A case of uneven development, in: *Technology Analysis & Strategic Management*, 18. Jg. (2), S. 143-167.
- Reichwald, R. (1990):** Entwicklungszeiten als wettbewerbsentscheidender Faktor für den langfristigen Erfolg eines Industriebetriebes, in: Reichwald, R./Dorbandt, J./Schmelzer, H. J. (Hrsg.): *Durchlaufzeiten in der Entwicklung: Praxis des industriellen F&E-Managements*, Oldenbourg, München, S. 9.
- Reichwald, R. (1994):** Geleitwort, in: Rupprecht-Däullary, M. (Hrsg.): *Zwischenbetriebliche Kooperation: Möglichkeiten und Grenzen durch neue Informations- und Kommunikationstechnologien*, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden, S. V.
- Reiß, T./Hinze, S. (2004):** Neue Märkte durch Biopharmazie, in: Grupp, H./Legler, H./Licht, G. (Hrsg.): *Technologie und Qualifikation für neue Märkte: ergänzender Bericht zur technologischen Leistungsfähigkeit Deutschlands 2003-2004*, BMBF, Berlin, S. 99-110.
- Renz, T. (1998):** Management in internationalen Unternehmensnetzwerken, Gabler, Wiesbaden.
- Rinne, H. (2000):** Statistische Analyse multivariater Daten: Einführung, Oldenbourg, München.
- Rinza, P. (1998):** Projektmanagement: Planung, Überwachung und Steuerung von technischen und nichttechnischen Vorhaben, 4. Aufl., Springer, Berlin.
- Ritter, T. (1998):** Innovationserfolg durch Netzwerk-Kompetenz: effektives Management von Unternehmensnetzwerken, Gabler, Wiesbaden.
- Rose, H./Schulze, H. (1999):** Innovation durch Kooperation: nutzerorientiertes Konzept für Interaktionssysteme in der Serienfertigung, Campus, Frankfurt am Main.
- Rotering, C. (1990):** Forschungs- und Entwicklungskooperationen zwischen Unternehmen: eine empirische Analyse, Poeschel, Stuttgart.
- Rotering, J. (1993):** Zwischenbetriebliche Kooperation als alternative Organisationsform: ein transaktionskostentheoretischer Erklärungsansatz, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Royer, S. (2000):** Strategische Erfolgsfaktoren horizontaler kooperativer Wettbewerbsbeziehungen: eine auf Fallstudien basierende erfolgsorientierte Analyse am Beispiel der Automobilindustrie, Hampp, München.
- Rubin, P. H. (1973):** The Expansion of Firms, in: *Journal of Political Economy*, 81. Jg. (4), S. 936-949.

- Rule, E. (1999):** High-Performing Strategic Alliances, PricewaterhouseCoopers, Toronto.
- Saad, A. (1998):** Anbahnung und Erfolg von europäischen kooperativen F&E-Projekten: eine empirische Analyse anhand von ESPRIT-Projekten, Lang, Frankfurt am Main.
- Sackmann, S. A. (2004):** Erfolgsfaktor Unternehmenskultur: mit kulturbewusstem Management Unternehmensziele erreichen und Identifikation schaffen - 6 Best Practice-Beispiele, 1. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- Sakakibara, M. (1997):** Heterogeneity of Firm Capabilities and Cooperative Research and Development: An Empirical Examination of Motives, in: Strategic Management Journal, 18. Jg., S. 143-164.
- Sakakibara, M. (2003):** Knowledge Sharing in Cooperative Research and Development, in: Managerial & Decision Economics, 24. Jg. (2/3), S. 117-132.
- Sampson, R. C. (2005):** Experience Effects and Collaborative Returns in R&D Alliances, in: Strategic Management Journal, 26. Jg. (11), S. 1009-1031.
- Sampson, R. C. (2007):** R&D Alliances and Firm Performance: The Impact of Technological Diversity and Alliance Organization on Innovation, in: Academy of Management Journal, 50. Jg. (2), S. 364-386.
- Schächtele, A. (2004):** Organisationales Lernen durch strategische Allianzen: Reflexe am Beispiel einer schweizerischen Versicherungsunternehmung, Cavelti, Gossau.
- Schaper-Rinkel, W. (1998):** Akquisitionen und strategische Allianzen: alternative, externe Wachstumswege, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Schierenbeck, H. (1993):** Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre, 11. Aufl., Schmidt, Gießen.
- Schneider, D. (1985):** Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die "Markt oder Unternehmung"-Diskussion, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 55. Jg. (12), S. 1237-1254.
- Schnell, R./Hill, P. B./Esser, E./Schnell Hill, E. (2005):** Methoden der empirischen Sozialforschung, 7. Aufl., Oldenbourg, München.
- Schoenmakers, W./Duysters, G. (2006):** Learning in strategic technology alliances, in: Technology Analysis & Strategic Management, 18. Jg. (2), S. 245-264.
- Scholl, A. (2006):** Erfolgsbedingungen grenzüberschreitender Forschungs- und Entwicklungs-Kooperationen, Kovac, Hamburg.
- Schroeder, F. (2005):** Erfolg von Outsourcing: die Informations-Verarbeitungs-Struktur als wesentlicher Erfolgsfaktor, Kovac, Hamburg.

- Schweinsberg, A. (2006):** Flexibilität und Stabilität globaler Unternehmenskooperationen: eine akteurorientierte Untersuchung der Binnenstabilität Virtueller Unternehmen, Shaker, Aachen.
- Shan, W./Walker, G./Kogut, B. (1993):** Interfirm Cooperation and Startup Innovation in the Biotechnology Industry, in: Academy of Management Proceedings, S. 352-365.
- Shirkey, E. C./Dziuban, C. D. (1976):** A Note on Some Sampling Characteristics of the Measure of Sampling Adequacy (MSA), in: Multivariate Behavioral Research, 11. Jg. (1), S. 125-128.
- Siebert, R. (2000):** Research joint ventures, innovation, and multiproduct competition, Dissertation, Berlin.
- Singleton, R./Straits, B. C. (2005):** Approaches to social research, 4. Aufl., Oxford University Press, New York.
- Sjurts, I. (2000):** Kollektive Unternehmensstrategie: Grundfragen einer Theorie kollektiven strategischen Handelns, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Slater, M. (1980):** The Managerial Limitation to the Growth of Firms, in: Economic Journal, 90. Jg. (359), S. 520-528.
- Specht, G./Beckmann, C./Amelingmeyer, J. (2002):** F&E-Management: Kompetenz im Innovationsmanagement, 2. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Spekman, R. E./Forbes III, T. M./Isabella, L. A./MacAvoy, T. C. (1998):** Alliance Management: A View from the Past and a Look to the Future, in: Journal of Management Studies, 35. Jg. (6), S. 747-772.
- Staehele, H./Sydow, J. (1992):** Management-Philosophie, in: Frese, E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Organisation, Poeschel, Stuttgart, S. 1286-1302.
- Staehele, W. H./Conrad, P./Sydow, J. (1999):** Management: eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 8. Aufl., Vahlen, München.
- Stafflage, E. (2005):** Unternehmenskultur als erfolgsentscheidender Faktor: Modell zur Zusammenführung bei grenzüberschreitenden Mergers & Acquisitions, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Stalk Jr., G. (1988):** Time -The Next Source of Competitive Advantage, in: Harvard Business Review, 66. Jg. (4), S. 41-51.
- Stapf, K. H. (1995):** Laboruntersuchungen, in: Roth, E./Heidenreich, K. (Hrsg.): Sozialwissenschaftliche Methoden: Lehr- und Handbuch für Forschung und Praxis, 4. Aufl., Oldenbourg, München, S. 228-292.
- Staudt, E. (1992):** Kooperationshandbuch: ein Leitfaden für die Unternehmenspraxis, Düsseldorf, VDI-Verlag.

- Steensma, H. K./Marino, L./Weaver, K. M./Dickson, P. H. (2000):** The Influence of National Culture on the Formation of Technology Alliances by Entrepreneurial Firms, in: *Academy of Management Journal*, 43. Jg. (5), S. 951-973.
- Steinmann, H./Schreyögg, G. (1997):** Management: Grundlagen der Unternehmensführung: Konzepte - Funktionen - Fallstudien, 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- Stewart, D. W. (1981):** The Application and Misapplication of Factor Analysis in Marketing Research, in: *Journal of Marketing Research (JMR)*, 18. Jg. (1), S. 51-62.
- Stier, W. (1999):** Empirische Forschungsmethoden, 2. Aufl., Springer, Berlin.
- Stiglitz, J. (2006):** Die Chancen der Globalisierung, 2. Aufl., Siedler, München.
- Susman, G. I. (2007):** Introduction, in: Susman, G. I. (Hrsg.): *Small and medium-sized enterprises and the global economy*, Edward Elgar, Cheltenham, S. 1-10.
- Sydow, J. (2002):** Strategische Netzwerke: Evolution und Organisation, 1. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- Sydow, J. (2006):** Management von Netzwerkorganisationen: Beiträge aus der "Managementforschung", 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- Tantzen, N. (2006):** Organisatorische Gestaltung virtueller Unternehmen: eine vergleichende Analyse von Organisationsformen und Rechtsformen, Shaker, Aachen.
- Teegen, H. J./Doh, J. P. (2002):** U.S.-Mexican Alliance Negotiations: Impact of Culture on Authority, Trust, and Performance, in: *Thunderbird International Business Review*, 44. Jg. (6), S. 749-775.
- Teichert, T. A. (1994):** Erfolgspotential internationaler F-&-E-Kooperationen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Tekom (2004):** Newsletter zur tekom Jahrestagung 2004: Technische Kommunikation im Wandel, <http://www.tekom.de/vollanzeige.jsp>, Abruf: 25.10.2005.
- Thelen, E. M. (1993):** Die zwischenbetriebliche Kooperation: ein Weg zur Internationalisierung von Klein- und Mittelbetrieben?, Lang, Frankfurt am Main.
- Thorelli, H. B. (1986):** Networks: Between Markets and Hierarchies, in: *Strategic Management Journal*, 7. Jg. (1), S. 37-51.
- Tröndle, D. (1987):** Kooperationsmanagement: Steuerung interaktioneller Prozesse bei Unternehmungsk Kooperationen, Josef Eul, Bergisch Gladbach.
- Tsikriktsis, N. (2005):** A review of techniques for treating missing data in OM survey research, in: *Journal of Operations Management*, 24. Jg. (1), S. 53-62.
- Tukey, J. W. (1977):** Exploratory Data Analysis, Addison-Wesley, Reading.

- Unterreitmeier, A. (2004):** Unternehmenskultur bei Mergers & Acquisitions: Ansätze zu Konzeptualisierung und Operationalisierung, 1. Aufl., Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Uzzi, B. (1997):** Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness, in: *Administrative Science Quarterly*, 42. Jg. (1), S. 37.
- Vornhusen, K. (1994):** Die Organisation von Unternehmenskooperationen: Joint Ventures und strategische Allianzen in Chemie- und Elektroindustrie, Lang, Frankfurt am Main.
- Vrany, J. (2006):** Unternehmensevolution in der Computerindustrie: die Entwicklung von Unternehmen der Hard- und Softwareindustrie aus wirtschaftshistorischer und wirtschaftstheoretischer Sicht, Tectum, Marburg.
- Wahrig, G./Wahrig-Burfeind, R. (1994):** Deutsches Wörterbuch: Mit einem "Lexikon der Deutschen Sprachlehre", Bertelsmann Lexikon Verlag, Gütersloh.
- Walter, J./Lechner, C./Kellermanns, F. W. (2007):** Knowledge transfer between and within alliance partners: Private versus collective benefits of social capital, in: *Journal of Business Research*, 60. Jg. (7), S. 698-710.
- Weder, R. (1989):** Joint-Venture: theoretische und empirische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der chemischen Industrie der Schweiz, Rüegger, Grüsch.
- Welge, M. K. (1987):** Unternehmensführung: Organisation, Poeschel, Stuttgart.
- Welge, M. K./Al-Laham, A. (2003):** Strategisches Management: Grundlagen - Prozess - Implementierung, 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden.
- Welge, M. K./Broghoff, T. (2003):** Innovation processes in local and global networks, in: Peske, T./Schrank, R. (Hrsg.): *Strategie, Innovation und Internationalisierung: Für Prof. Dr. Manfred Perlitz anlässlich seines 60. Geburtstages*, 1. Aufl., Eul, Lohmar, S. 313-339.
- Welge, M. K./Holtbrügge, D. (2006):** Internationales Management: Theorien, Funktionen, Fallstudien, 4. Aufl., Schäffer-Poeschel, Stuttgart.
- Wernerfelt, B. (1984):** A Resource-based View of the Firm, in: *Strategic Management Journal*, 5. Jg. (2), S. 171.
- Wernerfelt, B. (1995):** The Resource-Based View of the Firm: Ten Years After, in: *Strategic Management Journal*, 16. Jg. (3), S. 171.
- Williamson, O. E. (1971):** The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, in: *American Economic Review*, 61. Jg. (2), S. 112-123.
- Williamson, O. E. (1975):** Markets and hierarchies, analysis and antitrust implications: a study in the economics of internal organization, Free Press, New York.

- Williamson, O. E. (1979):** Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: *Journal of Law & Economics*, 22. Jg. (2), S. 233-261.
- Williamson, O. E. (1981):** The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, in: *The American Journal of Sociology*, 97. Jg. (3), S. 548-577.
- Williamson, O. E. (1985):** The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, Free Press, New York.
- Williamson, O. E. (1991):** Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, in: *Administrative Science Quarterly*, 36. Jg. (2), S. 269-296.
- Windsperger, J. (1983):** Transaktionskosten in der Theorie der Firma, in: *ZfB*, 53. Jg. (9), S. 889-903.
- Windsperger, J. (1987):** Zur Methode des Transaktionskostenansatzes, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 57. Jg. (1), S. 59-76.
- Wöhe, G./Döring, U. (2005):** Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 22. Aufl., Vahlen, München.
- Wurche, S. (1994):** Strategische Kooperation: theoretische Grundlagen und praktische Erfahrungen am Beispiel mittelständischer Pharmaunternehmen, Deutscher Universitäts-Verlag, Wiesbaden.
- Yan, A./Gray, B. (1994):** Bargaining power, management control and performance in United States-China joint ventures: A comparative case study, in: *Academy of Management Journal*, 37. Jg. (6), S. 1478.
- Yan, A./Gray, B. (2001):** Antecedents and Effects of Parent Control in International Joint Ventures, in: *Journal of Management Studies*, 38. Jg. (3), S. 393-416.
- Yan, A./Ming, Z. (1999):** International Joint Venture Instability: A Critique of Previous Research, A Reconceptualization, and Directions for Future Research, in: *Journal of International Business Studies*, 30. Jg. (2), S. 397-414.
- Yin, R. K. (2003):** Case Study Research: Design and Methods, 3. Aufl., Sage, Thousand Oaks.
- Zeiss, H. (2006):** Die Management-Holding: Anspruch, Wirklichkeit und Weiterentwicklung, Shaker, Aachen.
- Zentes, J./Morschett, D. (2003):** Kooperative Internationalisierungsstrategien, in: Holtbrügge, D./Welge, M. K. (Hrsg.): *Management multinationaler Unternehmen: Festschrift zum 60. Geburtstag von Martin K. Welge*, Physica, Heidelberg, S. 51-66.
- Zentes, J./Swoboda, B. (1999):** Motive und Erfolgsgrößen internationaler Kooperation mittelständischer Unternehmen, in: *Die Betriebswirtschaft*, (1), S. 44-60.

Zielke, A. E. (1992): Erfolgsfaktoren internationaler Joint Ventures: eine empirische Untersuchung der Erfahrungen deutscher und amerikanischer Industrieunternehmungen in den USA, Lang, Frankfurt am Main.

Zwahr, A. (2001): Meyers großes Taschenlexikon (Band 12), 8. Aufl., BI-Taschenbuchverlag, Mannheim.