

Inhaltsverzeichnis

1	Fragestellung, Abgrenzung und Bedeutung des Themas	1
1.1	Problematik und Forschungsfragen	2
1.2	Definition von F&E-Dienstleistungen	6
1.3	Abschätzung des Marktes für F&E-Dienstleistungen in der MEM-Industrie	8
1.4	Literaturübersicht zur Entwicklung von F&E-Dienstleistungen	14
2	Theoretische Perspektiven zum Austausch von Wissen	21
2.1	Neoklassische Ökonomie – Wissensaustausch über den Markt	22
2.1.1	Grundlagen: Der „perfekte“ Markt	22
2.1.2	Kritische Würdigung: Eignung für die Analyse von F&E-Dienstleistungen?	23
2.2	Der KIBS-Ansatz – Gemeinsame Entwicklung wissensintensiver Dienstleistungen	24
2.2.1	Grundlagen: Die Bedeutung von KIBS im Innovationssystem	25
2.2.2	Kritische Würdigung: Organisation der Entwicklung von Wissen?	29
2.3	Der Transaktionskostenansatz – Make or Buy?	30
2.3.1	Grundlagen: Markt vs. Hierarchie	30
2.3.2	Kritische Würdigung: Organisation in hybriden Formen?	35
2.4	Die Netzwerkperspektive – Austausch im sozialen Kontext	37
2.4.1	Grundlagen: Die Bedeutung von sozialen Beziehungen	38
2.4.2	Kritische Würdigung: Bedingungen für die Organisation im Netzwerk?	42
2.5	Open Innovation – Austausch über Organisationsgrenzen hinweg	45
2.5.1	Grundlagen: Exploration und Exploitation von Wissen	46
2.5.2	Kritische Würdigung: Kosten und Nutzen?	49

3	Synthese der theoretischen Perspektiven und Entwicklung der Hypothesen	55
3.1	Der Markt für F&E-Dienstleistungen: Nachfragebedingungen und Auswirkungen	56
3.1.1	Nachfrage nach komplementärem Wissen	56
3.1.2	Zugang zu spezialisierten Kompetenzen und Wissen	58
3.2	Bedingungen der Entwicklung: Die Eigenschaften von F&E-Dienstleistungen	59
3.2.1	Unsicherheit über den Erfolg	59
3.2.2	Gebundenheit von Wissen	60
3.2.3	Spezifität der Investitionen	61
3.2.4	Unsicherheit über das Verhalten des Partners	63
3.3	Die Ko-Exploration von Wissen: Gemeinsame Entwicklung von F&E-Dienstleistungen	64
3.3.1	Die Eigenschaften von F&E-Dienstleistungen und die Organisation der Entwicklung	66
3.3.2	Die Lösung der Austauschprobleme im eingebetteten Netzwerk	67
4	Datenerhebung und Analysemethode	77
4.1	Die Auswahl der Firmen der explorativen Fallstudie	77
4.2	Vorgehen mit Interviews und Inhaltsanalyse	80
5	Empirische Fundierung der Konzepte	87
5.1	Die Bedingungen der Entwicklung von F&E-Dienstleistungen	87
5.1.1	Unsicherheit über den Erfolg erschwert Preissetzung	88
5.1.2	Gebundenheit benötigt persönlichen Austausch	90
5.1.3	Investitionen in Vertrauen und Verständnis erhöhen den Wert der Beziehung	92
5.1.4	Unsicherheit über den Partner führt zu Opportunismus	94
5.2	Die Beziehung zwischen F&E-Dienstleister und Kunde im eingebetteten Netzwerk	96
5.2.1	Gegenseitiges Vertrauen in Entgegenkommen und Kompetenzen	97
5.2.2	Gemeinsames Verständnis dank physischer Nähe	98
5.2.3	Stabile Beziehungen durch gemeinsames Vertrauen und Verständnis	100
5.2.4	Gemeinsame Normen zum Schutz von Wissen	101
6	Empirische Überprüfung der Hypothesen	109
6.1	Der Markt für F&E-Dienstleistungen: Kompetenzen und Innovationsleistung	110
6.1.1	Nachfrage nach Wissen wegen fehlenden Kompetenzen	110

6.1.2	Erhöhung der Innovationsleistung durch Zugang zu Wissen	114
6.2	Die Organisation von F&E-Dienstleistungen im eingebetteten Netzwerk	118
6.2.1	Gegenseitiges Vertrauen reduziert Unsicherheit über Erfolg und ermöglicht Preissetzung	119
6.2.2	Gemeinsames Verständnis überwindet Gebundenheit von Wissen und ermöglicht Koordination	123
6.2.3	Spezifische Anlagen erhöhen Stabilität der Beziehung und beeinflussen Partnerwahl	127
6.2.4	Gemeinsame Normen senken Unsicherheit über Partnerverhalten und schützen entwickeltes Wissen	130
7	Implikationen der Resultate	137
7.1	Beitrag zur Forschung	137
7.1.1	KIBS-Ansatz: Die Entwicklung von wissensintensiven Dienstleistungen im Innovationssystem	138
7.1.2	Transaktionskostenansatz: Der Austausch von Ressourcen in der hybriden Organisationsform	141
7.1.3	Netzwerkperspektive: Bedingungen für die Organisation im Netzwerk	145
7.1.4	Open Innovation Ansatz: Kosten und Nutzen für das Fallbeispiel F&E-Dienstleistungen	148
7.2	Folgerungen für das Management von F&E-Dienstleistungen	150
7.2.1	Gegenseitiges Vertrauen und gemeinsame Normen aufbauen mit Kunden	152
7.2.2	Strategien der Kundensuche	156
7.3	Massnahmen der Innovationspolitik	157
7.3.1	Neoklassische Argumentation: Reduktion der Unsicherheit und Intensivierung des Wettbewerbs	158
7.3.2	Argumentation der NIS-Perspektive: Fähigkeiten stärken und Austausch fördern	163
8	Zusammenfassung	169
	Leitfaden der Interviews	181
A.1	Interviewleitfaden F&E-Dienstleister	181
A.2	Interviewleitfaden Kunden	186
	Literaturverzeichnis	191

Markt oder Netzwerk

Die Entwicklung von F&E-Dienstleistungen am Beispiel
der Schweizer Industrie

Rohner, A.

2013, XIII, 208 S., Hardcover

ISBN: 978-3-658-01079-9