

Kapitel 2

Grundlagen und strategische Ausgangslage

Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit ist neben der gerade thematisierten instrumentellen Forschungslücke auch die Vermutung, dass der mangelnde Erfolg im Umgang mit der Problematik Produktpiraterie auf grundlegende Pathologien in den mit der Planung geeigneter Gegenstrategien verbundenen Entscheidungsprozessen zurückzuführen ist – sie insbesondere das Ergebnis unangepasster bzw. ungeeigneter, konzeptioneller Modelle bzgl. einer von Produktpiraterie geprägten Wettbewerbssituation sind. Ein zumindest grundlegendes Verständnis der für das Planungsproblem ursächlichen, real-wirtschaftlichen Zusammenhänge ist jedoch zum Aufbau eines für dessen Lösung geeigneten Entscheidungsmodells unbedingt notwendig.⁴⁴ Die mit dieser Arbeit angestrebte Verbesserung der Entscheidungsqualität kann deshalb nicht ohne eine ausführliche Analyse der strategischen Ausgangslage des Planers erfolgen.

Ziel dieses Kapitels ist daher die Schaffung eines grundsätzlichen Verständnisses über die vorliegende betriebswirtschaftliche Problemstellung. Dazu wird zunächst durch eine Klärung der grundlegenden Begriffe die konzeptionelle wie inhaltliche Abgrenzung dieser Arbeit abgeschlossen (Abschnitt 2.1). Gegenstand der daran anschließenden Abschnitte ist dann die Konkretisierung der strategischen Ausgangslage eines mit der Planung von Strategien gegen Produktpiraterie befassten Entscheiders. Dies umfasst neben einer zusammenfassenden Darstellung der allgemeinen, ökonomischen Relevanz der Problematik (Abschnitt 2.2) sowie der spezifischen, wettbewerbsstrategischen Ausgangslage aus Sicht des planenden Unternehmens (Abschnitt 2.3) auch eine grundsätzliche Auseinandersetzung mit den rechtlichen Rahmenbedingungen (Abschnitt 2.4) sowie konkreten Handlungsspielräumen der Unternehmen (Abschnitt 2.5). Abschnitt 2.6 fasst die Ausführungen zusammen.

2.1 Begriffliche Grundlagen

Inhaltlich wird der Gegenstandsbereich dieser Arbeit bereits durch die im Titel enthaltenen Begriffe „Strategie“, „Planung“ und „Produktpiraterie“ abgegrenzt. Diese sollen im Folgenden weiter präzisiert werden.

2.1.1 Strategiebegriff und strategische Planung

Da beide Begriffe weiterhin höchst unterschiedlich aufgefasst werden, und zwar nicht nur in der hier einschlägigen, sondern auch in der allgemeinen Literatur zum strategischen Management,⁴⁵ und gleichzeitig von zentraler Bedeutung für diese Arbeit sind, wird auch hier eine Abgrenzung des jeweiligen Verständnisses notwendig. Zunächst ist festzustellen, dass eine Beschäftigung mit dem Strategiebegriff unmittelbar mit zwei Aspekten verbunden ist, nämlich ihren *Inhalten* auf der einen und den dazugehörigen *Entstehungsprozessen* auf der anderen Seite.⁴⁶ Dabei lassen sich

⁴⁴ Vgl. zur Notwendigkeit von Modellen jeglicher Art zur Lösung von unternehmerischen Entscheidungsproblemen SENGE (1996, S. 213 ff.). Vgl. zur Struktur und Bedeutung von Entscheidungsmodellen u. a. LAUX (2007, S. 19 ff.).

⁴⁵ Vgl. MACHARZINA/WOLF (2010, S. 255). Vgl. für einen Abriss der Entwicklung des Strategiebegriffs u. a. FREILING/RECKENFELDERBÄUMER (2010, S. 321 ff.); HENRICH (2002, S. 13); vgl. bzgl. der Entwicklung der/des strategischen Planung/Steuerung/Managements u. a. WELGE/AL-LAHAM (2008, S. 15 ff.); MÜLLER-STEWENS/LECHNER (2005, S. 8 ff.).

⁴⁶ Vgl. MÜLLER-STEWENS/LECHNER (2005, S. 17 ff.).

bezüglich des Strategiebegriffs heute zwei grundlegende Auffassungen identifizieren, die beide unternehmerische Entscheidungen in ihren Mittelpunkt stellen:⁴⁷ Während einerseits Strategien klassisch als das Ergebnis rational ablaufender Entscheidungsprozesse aufgefasst werden⁴⁸ und diese Perspektive damit einen eher normativen Charakter hat, so geht man andererseits davon aus, dass Strategien zwar weiterhin durch eine Abfolge von Entscheidungen und Handlungen charakterisiert werden, diese aber nicht von ex ante planbar und erst im Zeitverlauf als emergentes Muster zu erkennen sind.

Auf Grund der entscheidungstheoretischen Ausrichtung dieser Arbeit wird hier allerdings das klassische Strategieverständnis vorausgesetzt, so dass unter „Strategie“ bzw. „Planung“ folgendes verstanden wird:⁴⁹

Eine Strategie ist das Ergebnis eines rational ablaufenden Entscheidungsprozesses und umfasst eine Sequenz von problemspezifischen Handlungen. Planung ist dabei die vorausdenkende Identifikation verfügbarer Entscheidungsmöglichkeiten. Ein Problem definiert sich dabei über den Ausgangszustand eines Planungsobjekts, das über eine Strategie in einen gewünschten Zielzustand überführt werden soll.

Planung wird damit also als *Problemlösungsprozess* aufgefasst. Sie ist dann strategisch, wenn sie der Lösung komplexer und für den Fortbestand des Unternehmens relevanter Probleme dient und gleichzeitig durch einen langfristigen Entscheidungshorizont geprägt ist.⁵⁰ Ein strategischer Planungsprozess wird demnach durch ein identifiziertes strategisches Problem ausgelöst und im Laufe des Prozesses in ein entsprechendes, situationsspezifisches *Entscheidungsproblem* überführt.⁵¹ Als Lösung eines spezifischen Entscheidungsproblems ist eine gewählte Strategie daher stets von dessen Kontext abhängig und muss daher inhaltlich einen Bezug zu dessen Basiselementen, nämlich (1) dem *Entscheidungsfeld* als spezifische Kombination der relevanten Umweltzustände, Handlungsalternativen und (Strategie-)Ergebnissen auf der einen und (2) dem entsprechenden *Zielsystem* des Entscheiders auf der anderen Seite, aufweisen. Sie umfasst daher nicht nur eine wenig konkrete Beschreibung ihrer Ziele sowie der für ihre Erfüllung notwendigen Maßnahmen und Ressourcen, sondern setzt sie explizit in einen Ziel-Mittel-Zusammenhang.⁵² Letzterer umfasst neben der damit unmittelbar angesprochenen Ziel-Mittel-Relation (*inhaltliche* Dimension) allerdings auch eine Mittel-Zeit-Relation (*taktische* Dimension).⁵³ Abb. 2.1 fasst dieses Strategie-Verständnis noch einmal abschließend zusammen.

Dabei gilt es grundsätzlich zu beachten, dass Strategien aus einer instrumentellen Perspektive erst durch Formulierung geeigneter strategischer *Planungsvariablen* im Rahmen eines entsprechenden Planungsprozesses operationalisierbar werden.⁵⁴ Die Ausgestaltung einer Strategie im Sinne eines diese Variablen umfassenden *strategischen Plans* sollte daher ein Kernelement jeglicher

⁴⁷ Sie unterscheiden sich daher weniger über ihre Inhalte als vielmehr über ihren Entstehungsprozess voneinander. Vgl. dazu u. a. MACHARZINA/WOLF (2010, S. 255 ff.); WELGE/AL-LAHAM (2008, S. 16/22).

⁴⁸ Rationalität wird heute noch verschiedentlich abgegrenzt. Vor dem Hintergrund der entscheidungstheoretischen Ausrichtung dieser Arbeit erscheint das in der Ökonomie übliche Verständnis von Rationalität als *Ziel-Mittel-Relation* zweckmäßig. Vgl. für eine Auseinandersetzung mit dem *Rationalitätsbegriff* und zum Thema *Rationalitätssicherung* strategischer Managemententscheidungen u. a. WEBER/SCHÄFFER (2008, S. 44 ff.); BECKER (2005, S. 10 ff.).

⁴⁹ In Anlehnung an SIMON (1981, S. 104); LATTWEIN (2002, S. 87 f.); HANSMANN (2006, S. 23); HAHN (2006, S. 30); HANSSMANN (1995, S. 259); PFOHL/STÖLZLE (1997, S. 2 ff.); GOMEZ/PROBST (1999, S. 38).

⁵⁰ In Anlehnung an GOMEZ/PROBST (1999, S. 11 ff.); ULRICH/FLURI (1995, S. 116); LATTWEIN (2002, S. 45 f.).

⁵¹ In Anlehnung an LAUX (2007, S. 8 f.).

⁵² Vgl. WELGE/AL-LAHAM (2008, S. 16 ff./207/219 f.).

⁵³ Vgl. dazu MÜLLER-STEWENS/LECHNER (2005, S. 270).

⁵⁴ Vgl. WELGE/AL-LAHAM (2008, S. 204 ff.). Vgl. auch Abschnitt 2.1.1. Unter *Operationalisierung* wird im Folgenden die Umsetzung theoretischer Konstrukte in konkrete Ziele, Mittel und Ziel-Mittel-Zusammenhänge zum Zwecke ihrer praktischen Verwendung/Handhabbarkeit im Rahmen von Planungsprozessen verstanden. Vgl. ähnlich GABLER (2011a) (Stichwort: „Operationalisierung“).

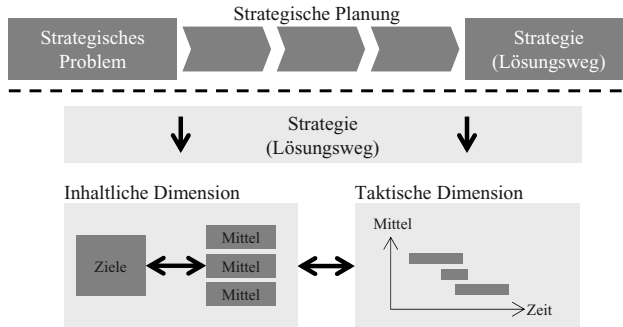


Abb. 2.1: Strategie-Begriff Verständnis

strategischer Planungsprozesse sein.⁵⁵ Die Planungsvariablen beschreiben dabei in relativ abstrakter und hoch-aggregierter Form wesentliche qualitative und quantitative Merkmale eines Unternehmens wie beispielsweise die Produkt-, Preis- oder Wertschöpfungspolitik.⁵⁶ Sie sind genau dann strategisch, wenn durch eine Festlegung spezifischer Ziele für diese Variablen eine zweckmäßige Steuerung des Unternehmens möglich wird. Maßgeblich für die Auswahl der Planungsvariablen ist alleine ihre Relevanz als Element eines gegebenen, strategischen Entscheidungsproblems.

2.1.2 Know-how, geistiges Eigentum und geistige Eigentumsrechte

Alle drei genannten Begriffe sind nicht nur für eine präzise Abgrenzung des Pirateriebegriffs, sondern auch für die Verdeutlichung der betriebswirtschaftlichen Relevanz der Problematik von zentraler Bedeutung. Ausgangspunkt für diese Sichtweise ist die ressourcen- bzw. wissensbasierte Perspektive auf das Unternehmen,⁵⁷ welche nun als Quelle des Wettbewerbsvorteils durch Produktpiraterie fundamental bedroht wird.⁵⁸ Ähnlich wie der Strategiebegriff wird auch der Begriff „Wissen“ trotz seines allgegenwärtigen Gebrauchs immer noch sehr unterschiedlich definiert.⁵⁹ Häufig erfolgt auch eine synonyme bzw. tautologische Verwendung der Begriffe „Know-how“ und „Technologie“ in diesem Zusammenhang.⁶⁰ Aus diesem Grund wird eine für die vorliegende Arbeit spezifische Abgrenzung erforderlich:⁶¹

Wissen entsteht durch in einen Sinnzusammenhang gesetzte Informationen und ist das Ergebnis einer bewussten Verarbeitung, Interpretation und Kombination eben dieser. Informationen sind dabei als zielorientiert, d. h. mit einem spezifischen Problembezug geordnete, elementare Informationseinheiten (Daten) aufzufassen. Begründet das Wissen einen Wettbewerbsvorteil, so wird es als Know-how bezeichnet.

Neben der sich daraus ableitenden grundsätzlichen Differenzierung von Wissen im Allgemeinen und Know-how als spezifische, wettbewerbsrelevante Unterkategorie davon wird es i. d. R. zumin-

⁵⁵ Vgl. HANSSMANN (1995, S. 258 ff.).

⁵⁶ Vgl. HANSSMANN (1995, S. 3 f./261).

⁵⁷ Vgl. dazu auch noch Kapitel 4.

⁵⁸ Dazu vielfach in der einschlägigen Literatur. Vgl. u. a. NEEMANN (2007, S. 1).

⁵⁹ Vgl. AMELINGMEYER (2004, S. 40 ff.).

⁶⁰ Teilweise mit dem Ergebnis definitorischer Zirkelschlüsse. Vgl. dazu AMELINGMEYER (2004, S. 41).

⁶¹ In Anlehnung an REHÄUSER/KRCMAR (1996, S. 3 ff.); WELGE/AL-LAHAM (2008, S. 99); WURZER (2007, S. T1A1.1.). Diese und die im Folgenden weiter aufgeführte Literatur bezieht sich wahlweise auf „Wissen“ oder „Know-how“.

dest noch nach seiner Zugänglichkeit innerhalb einer Organisation unterschieden.⁶² Dies umfasst zum einen die Unterscheidung in implizites und explizites Wissen. Während Ersteres nur schwer formalisierbar, kommunizierbar und teilbar ist, wie beispielsweise das Wissen/die Erfahrung von Mitarbeitern, so bezieht sich Letzteres auf kodifizierbares und damit i. d. R. auch auf unterschiedliche Know-how-Träger übertragbares Wissen wie zum Beispiel Patente oder Arbeitsanweisungen.⁶³ Dabei ist neben der Zugänglichkeit auf das Wissen vor allem seine wettbewerbsstrategische Bedeutung für die einzelnen Wertschöpfungsaktivitäten relevant.⁶⁴

Als betriebswirtschaftlich relevantes Wissen ist Know-how hier jedoch nicht nur als immaterielle Ressource aufzufassen, sondern insbesondere dem *intellektuellen Kapital* des Unternehmens zuzuordnen.⁶⁵ Dieses umfasst sämtliche Unternehmensressourcen, denen eine geistige (d. h. intellektuelle) Basis zugrunde liegt und wird typischer Weise in *Humankapital* und *intellektuelles Vermögen* im Allgemeinen sowie in *immaterielle Eigentumsrechte* im Besonderen unterschieden. Je nachdem ob dieses Gegenstand entsprechender *Immaterialgüterrechte* ist und damit zu einem verkehrsfähigen, geistigem Gut wird, ist es dem einen oder dem anderen Bereich zuzuordnen (vgl. Abb. 2.2).⁶⁶

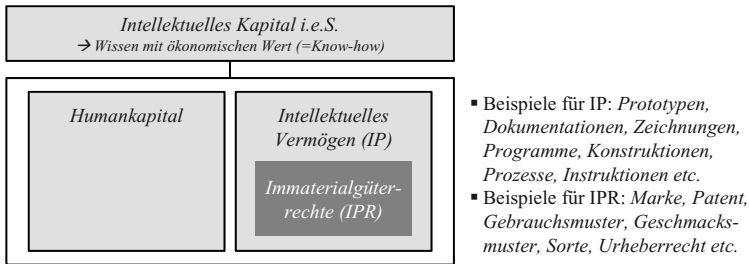


Abb. 2.2: Klassifikation des intellektuellen Kapitals (modifiziert aus WURZER (2007))

International gebräuchlich sind in diesem Zusammenhang die Begriffe „Intellectual Property“ (IP) sowie „Intellectual Property Rights“ (IPR) für die entsprechenden Schutzrechte.⁶⁷ Die Unterscheidung zwischen Know-how im Allgemeinen und geistigem Eigentum als durch IPR schützbare Know-how im Besonderen ist dabei keinesfalls akademisch, sondern notwendig im Rahmen der Planung einer effektiven Strategie gegen Produktpiraterie, wie die folgenden Abschnitte noch zeigen werden.

2.1.3 Produktpiraterie

Ein kennzeichnendes Merkmal der betriebswirtschaftlichen Diskussionen rund um die Problematik „Produktpiraterie“ ist ihre bis heute im Detail wenig einheitliche Abgrenzung⁶⁸ – selbst aus

⁶² Vgl. im Folgenden REHÄUSER/KRCMAR (1996, S. 7 ff.); WELGE/AL-LAHAM (2008, S. 99 f.); MÜLLER-STEWENS/LECHNER (2005, S. 461 ff.).

⁶³ In Anlehnung an KRÜGER/HOMP (1997, S. 55); AMELINGMEYER (2004, S. 16); REHÄUSER/KRCMAR (1996, S. 16).

⁶⁴ Vgl. dazu u. a. NEEMANN (2007, S. 8 ff./57 ff.); WARNECKE (2010, S. 269 ff.); FUCHS (2006, S. 218 ff.). Die Zuordnung erfolgt dabei im Allgemeinen in Anlehnung an PORTER (1986, S. 21).

⁶⁵ Vgl. MASKUS (2000, S. 27); WURZER (2007, S. T1 A2). Vgl. im Folgenden ebenda.

⁶⁶ Vgl. PIERSON/AHRENS/FISCHER (2007, S. 1 f.); EC (2010, S. 6); MASKUS (2000, S. 27).

⁶⁷ Englisch „Geistiges Eigentum“ bzw. „Geistige Eigentumsrechte“. In diesem Zusammenhang weist PIERSON/AHRENS/FISCHER (2007) ausdrücklich darauf hin, dass der Begriff „Geistiges Eigentum“ zwar auf Grund seiner guten Handhabbarkeit Usus in der einschlägigen Diskussion geworden ist, er aber gleichzeitig aus einer rechtsdogmatischen Perspektive zumindest in Deutschland nicht unumstritten ist. Vgl. S. 1.

⁶⁸ Vgl. VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 87); WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 24).

einer vermeintlich objektiven, juristischen Perspektive.⁶⁹ Das Spektrum gebräuchlicher Begriffe umfasst dabei neben „*Produktpiraterie*“ (englisch „*product piracy/counterfeiting*“) als Oberbegriff insbesondere die Bezeichnungen

- „*Plagiat/Nachahmung/Sklavische Kopie/Imitation/Produktfälschung*“ (englisch „*knock-offs/look-alike/counterfeits*“) als Ausprägungen einer produktimitierenden Piraterieform – teilweise auch als Produktpiraterie im engeren Sinn bezeichnet,
- „*Überproduktionen/grauer Markt*“ (englisch „*over-runs/grey market goods*“) als erweiterte Formen eben dieser,
- „*Markenpiraterie*“ (englisch „*brand piracy*“), die sich alleine auf das illegale Verwenden geschützter Kennzeichnungen bezieht, sowie
- „*Konzeptpiraterie*“ („*IP theft*“) in Verbindung mit der privatwirtschaftlichen/staatlich-gelenkten „Industrie-/Wirtschaftsspionage“, deren wesentlicher Gegenstand nicht die Sachgüter selbst, sondern das Know-how eines Unternehmens sind – insbesondere bezüglich spezifischer Produkt- und Prozesstechnologien, Dienstleistungen oder Geschäftsprozesse.⁷⁰

Ungeachtet der in der Begriffsvielfalt dokumentierten, sehr unterschiedlichen Auffassungen über den konkreten Gegenstandsbereich der Produktpiraterie beschreiben sie dennoch auf einer abstrakten Ebene den gleichen ökonomischen Sachverhalt.⁷¹ Im Kern steht dabei die *unautorisierte, planvolle* und in *erheblichem Umfang* stattfindende Nutzung einer fremden Leistung – letzteres schließt Know-how ausdrücklich mit ein.⁷² Die Unterschiede in den vorherrschenden Abgrenzungen kommen in erster Linie durch verschiedene Auffassungen über den eigentlichen Piraterie-Gegenstand sowie dem Ausmaß seiner unautorisierten Fremdnutzung zustande.⁷³

In diesem Zusammenhang ist zunächst das in diesem Sinne sehr enge Verständnis der Produktpiraterie zu nennen, in welchem beide Aspekte ausschließlich aus einer juristischen Perspektive beurteilt und der Gegenstandsbereich der Produktpiraterie und verwandter Phänomene entsprechend abgegrenzt werden⁷⁴ – mit der Folge, dass Produktpiraterie in der Praxis vielfach mehr als rechtliches denn als wettbewerbsstrategisches Problem verstanden wird.⁷⁵ Da sie aufgrund der alleinigen Maßgeblichkeit existierender Vorschriften zum Schutz geistigen Eigentums nur einen Teilbereich der betriebswirtschaftlichen Problematik abdeckt bzw. Grenzbereiche ausblendet, wird diese Auffassung vor allem aus einer wirtschaftspolitischen und ökonomischen Perspektive kritisiert.⁷⁶ Hauptkritikpunkt ist dabei ihre fehlende, praktische Handhabbarkeit.

⁶⁹ Vgl. WIEDMANN (2002, S. 91); GILLERT (2006, S. 206); FRICKE (2010, S. 187); BURKART (2006, S. 22). Dabei weist u. a. WIEDMANN (2002) daraufhin, dass selbst der deutsche Gesetzgeber im 1990 erlassenen Gesetz zur „Stärkung des Schutzes des geistigen Eigentums und zur Bekämpfung der Produktpiraterie“ (sogenanntes „Pirateriegesetz“) bewusst keine Definition vornimmt. BURKART (2006) stellt in diesem Zusammenhang die Schwierigkeit, Zirkelschlüsse bei der juristischen Definition des Tatbestands „Produktpiraterie“ zu vermeiden, heraus. Vgl. S. 22.

⁷⁰ Vgl. bzgl. typischer deutscher Begriffe u. a. VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 87 f.); FUCHS (2006, S. 28 ff.); WALTHER/KAUFMANN (2008, S. 6 ff.); WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 24 ff.); SOKIANOS (2006a, S. 20 ff.); GEIGER (2008, S. 7 ff.); STEPHAN/SCHNEIDER (2008, S. 3 f.); NEEMANN (2007, S. 11 f.); WARNECKE (2010, S. 255); SCHAMARI (2008); vgl. bzgl. englischer Begriffe u. a. TROTT/HOECHT (2007, S. 128); JACOBS/SAMLI/JEDLIK (2001, S. 501); CHAUDHRY et al. (2009, S. 59); BERMAN (2008, S. 191 f.); HARVEY (1987, S. 6).

⁷¹ Vgl. TROTT/HOECHT (2007, S. 128); VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 87).

⁷² Vgl. BURKART (2006, S. 19); GILLERT (2006, S. 206).

⁷³ Vgl. zusammenfassend zu den unterschiedlichen Sichtweisen VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 87 ff.).

⁷⁴ Vgl. exemplarisch WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 24 ff.). Sie wird teilweise auch noch als „dominante“ Perspektive bezeichnet. Vgl. etwa MINAGAWA/TROTT/HOECHT (2007, S. 457); TROTT/HOECHT (2007, S. 127). Diese Auffassung scheint allerdings zumindest in der einschlägigen, deutschen Literatur größtenteils *nicht* geteilt zu werden. Vgl. im Folgenden.

⁷⁵ Vgl. HARTE-BAVENDAMM (2000, S. 1); TROTT/HOECHT (2007, S. 127).

⁷⁶ Vgl. dazu EC (1998, S. 7); HARRIS (2001, S. 10 f.); VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 88 f.). Vgl. auch noch Abschnitt 2.4.

Denn zum einen ergeben sich aufgrund der international noch wenig einheitlichen rechtlichen Rahmenbedingungen faktisch *fließende* Übergänge zwischen illegaler und legaler Form der Produktpiraterie – die dann je nach Fall und Land unterschiedlich einzuschätzen wären. Und zum anderen wird so nur ein kleiner Teil des an sich als Ganzes schützenswerten intellektuellen Kapitals erfasst.

Aus diesem Grund hat sich in der betriebswirtschaftlichen Literatur daneben ein im obigen Sinne weit gefasstes Verständnis durchgesetzt, bei der der Gegenstandsbereich der Produktpiraterie nunmehr auf sämtliche Produkte und Verfahren ausgedehnt wird, die entweder selbst und/oder das Ergebnis einer unautorisierten Nutzung fremden Know-hows sind.⁷⁷ Diese Perspektive erweitert den Tatbestand Produktpiraterie gleich in zweifacher Weise. Denn zum einen wird er unabhängig von den einschlägigen Legalvorschriften auf sämtliche Bereiche des intellektuellen Kapitals ausgedehnt – was unter anderem die oben angesprochene Abgrenzungsproblematik vermeidet.⁷⁸ D.h. es werden nun auch jene Anteile des intellektuellen Kapitals mit einbezogen, für die keine expliziten Schutzrechte existieren und/oder die Gegenstand eben solcher sind.⁷⁹

Und zum anderen wird die Bedeutung des Know-how-Diebstahls als Gegenstandsbereich der Produktpiraterie deutlich gestärkt – insbesondere weil damit auch der mit Nutzung fremden, intellektuellen Kapitals verbundene *Know-how-Transfer-Prozess*,⁸⁰ der wahlweise als „unrechtmäßig“ oder „ungewollt/unfreiwillig/widerwillig“ bezeichnet wird,⁸¹ in den Vordergrund der betriebswirtschaftlichen Diskussion rückt. Die Art der unautorisierten Know-how-Nutzung bleibt dabei zwar ihr charakterisierendes Merkmal. Sie ist aber gleichzeitig nur ein Teil eines umfassenderen Prozesses, dessen Ziel letztlich seine systematische Vermarktung auf eigene Rechnung ist.⁸² Dieses erweiterte, prozessorientierte Piraterieverständnis erscheint auch hier zweckmäßig, so dass „Produktpiraterie“ im Kontext dieser Arbeit wie folgt abgegrenzt wird (vgl. Abb. 2.3):

Gegenstand der Produktpiraterie sind sämtliche Aktivitäten eines Unternehmens, deren Ziel die Vermarktung eines eigenen Produktes auf Grundlage fremden intellektuellen Kapitals ist. Charakterisierende Merkmale der dafür notwendigen Aktivitäten sind neben ihrer systematischen, planvollen und im erheblichen Umfang stattfindenden Durchführung die wie auch immer geartete unautorisierte Nutzung des fremden intellektuellen Kapitals.

So abgegrenzt löst sich Produktpiraterie nicht nur von einer rein juristischen Sichtweise auf das Phänomen, sondern stellt dabei wie jüngst gefordert die betriebswirtschaftlichen Aspekte und seine wettbewerbsstrategischen Implikationen in den Vordergrund.⁸³ Dies bedeutet jedoch keinesfalls, dass juristische Aspekte ihre Relevanz im Rahmen der Diskussion verloren hätten – sie eignen sich lediglich nicht zur Abgrenzung. Tatsächlich sind sie heute immer noch essenzieller

⁷⁷ In Anlehnung an EC (1998), welche sich zwar schon von einer strengen, rein juristischen Auslegung lösen, sich aber dennoch explizit alleine auf das geistige Eigentum anstatt auf das intellektuelle Kapital im Allgemeinen beziehen. Dieses Verständnis wird aber häufig aufgegriffen und scheint insb. auch der Ausgangspunkt einer „deutschen“ Perspektive auf die Problematik zu sein. Vgl. exemplarisch FUCHS (2006, S. 28); BKA (2001, S. 140); DE CASTRO/BALKIN/SHEPHERD (2008, S. 77).

⁷⁸ Vgl. ähnlich VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 89).

⁷⁹ An dieser Stelle ist auf die vielfach missverständliche und/oder tautologische Verwendung der Begriffe „geistiges Eigentum“ und „intellektuelles Kapital“ hinzuweisen. Im Sinne der obigen Abgrenzung ist Ersteres ausdrücklich nur ein Teil des Letzteren. Vgl. dazu exemplarisch VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 86) u. BKA (2001, S. 140) vs. EC (1998, S. 7). Ähnliches kann immer wieder in der Literatur beobachtet werden.

⁸⁰ Vgl. dazu NEEMANN (2007, S. 1/54 ff.); WARNECKE (2010, S. 271 ff.).

⁸¹ Vgl. SOKIANOS (2006a, S. 19 f.); VOIGT/BLASCHKE/SCHNEIDER (2008, S. 89); MINAGAWA/TROTT/HOECHT (2007, S. 458 f.); WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 22); SCHÜLLER (2008, S. 18); WILDEMANN et al. (2007, S. 1 f.).

⁸² In Anlehnung an SCHUH/KREYSA/HAAG (2009, S. 65 f.); JACOBS/SAMLI/JEDLIK (2001, S. 499); NEEMANN (2007, S. 78 f.).

⁸³ Vgl. für diese Sichtweise FUCHS (2006, S. 140 ff.); WILDEMANN et al. (2007, S. 10 ff.); MINAGAWA/TROTT/HOECHT (2007, S. 456 ff.); NEEMANN (2007, S. 47 ff.); FUSSAN (2010a, S. 1 f.); RODWELL et al. (2007, S. 10).

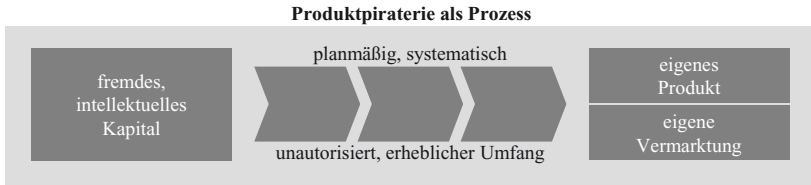


Abb. 2.3: Abgrenzung und charakterisierende Merkmale des Pirateriebegriffs

Bestandteil des Maßnahmenarsenals gegen Produktpiraterie und von höchster Bedeutung für die Einschätzung der Bedrohungslage.⁸⁴ Gleichzeitig fokussiert sie ausdrücklich auf die für die deutsche Industrie besonders relevante *industrialisierte* Erscheinungsform der Produktpiraterie und kann daher ihre Bedrohungslage adäquat widerspiegeln.

2.2 Ökonomische Relevanz

Der Auseinandersetzung mit den betriebswirtschaftlichen Auswirkungen der Produktpiraterie kommt bei der Planung geeigneter Gegenstrategien eine Schlüsselfunktion zu. Sie ist nicht nur notwendig, um das sich aus einer spezifischen Pirateriesituation ergebende Bedrohungspotenzial ableiten und damit seine betriebswirtschaftliche Relevanz begründen zu können, sondern bildet auch die Grundlage zur Beurteilung der Strategieeffektivität und -effizienz.⁸⁵ Im Folgenden sollen durch einen Abriss des empirischen Erkenntnisstands zur vorliegenden Problematik die entsprechenden Grundlagen dafür gelegt werden.⁸⁶

2.2.1 Vorbemerkungen zur Erfassung von Piraterieaktivitäten

Zunächst ist vorausschickend zu bemerken, dass die gesamte Thematik der Erfassung und Bewertung einer verdeckten und i. d. R. illegalen Aktivität wie Produktpiraterie nicht nur höchst umstritten ist, sondern teilweise sogar komplett infrage gestellt wird.⁸⁷ Daher darf die Häufigkeit, mit der die einschlägigen empirischen Erkenntnisse und Schätzungen in der Presse wie akademischen Literatur zitiert werden, keinesfalls zu der Annahme verleiten, dass diese auf einer substantiiert fundierten Datenbasis bzw. Berechnungsgrundlage aufsetzen.⁸⁸ Tatsächlich ist auf Grund methodischer Mängel trotz der Vielfalt an einschlägigen Studien bei einer kritischen Betrachtung festzustellen, dass eigentlich relativ wenig über das gesamte Ausmaß des Problems bekannt ist.⁸⁹ Gleichwohl ist anzumerken, dass sie im Rahmen einer unternehmensspezifischen Bedrohungsanalyse trotzdem oftmals die einzige verfügbare Datengrundlage darstellen.⁹⁰ Um eine unreflektierte Nutzung des verfügbaren Materials zu verhindern und Anregungen für die eigene Datenbeschaffung zu geben, erscheint eine knappe, kritische Skizzierung der grundlegenden Aspekte in diesem Zusammenhang angezeigt.

In der Regel ist es das Ziel sämtlicher Ansätze zur Erfassung von Piraterieaktivitäten, Aussagen zu ihrem Umfang, ihrem Ausmaß sowie ihren Effekten abzuleiten.⁹¹ Die konkreten Ansätze

⁸⁴ Vgl. WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 61). Vgl. auch noch Abschnitt 2.4.

⁸⁵ Vgl. STAABE/FLEISCH (2008, S. 103); WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 378).

⁸⁶ Die ökonomische Literatur zur Beschreibung des Phänomens kann als umfassend betrachtet werden. Vgl. für einen detaillierten Überblick u. a. OECD (1998, S. 22 ff.); OECD (2008, S. 142 ff.); OLSEN (2005, S. 25 ff.); WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 47 ff.); RODWELL et al. (2007, S. 12 ff.); REHN (2010, S. 135 ff.).

⁸⁷ Vgl. CHAUDHRY et al. (2009, S. 59); RODWELL et al. (2007, S. ii); FRONTIER ECONOMICS (2009, S. 1).

⁸⁸ Vgl. STAABE/FLEISCH (2008, S. 104); OECD (1998, S. 23).

⁸⁹ Vgl. ähnlich OECD (2008, S. 65); RODWELL et al. (2007, S. ii).

⁹⁰ Vgl. dazu anschaulich in einem konkreten Beispiel FUCHS/ZHOU (2009).

⁹¹ Vgl. OLSEN (2005, S. 3).

unterscheiden sich dabei vor allem in der gewählten *Erfassungsperspektive* bzw. dem gewählten *Ansatzpunkt der Erfassung* sowie in den genutzten *Informationsquellen* und angewendeten *Verdichtungsansätzen* (vgl. Abb. 2.4).⁹² Als besondere Problembereiche werden dabei neben der konkreten Wahl der Informationsquelle die im Rahmen der monetären Quantifizierung der Schäden genutzten Bewertungsansätze hervorgehoben.⁹³

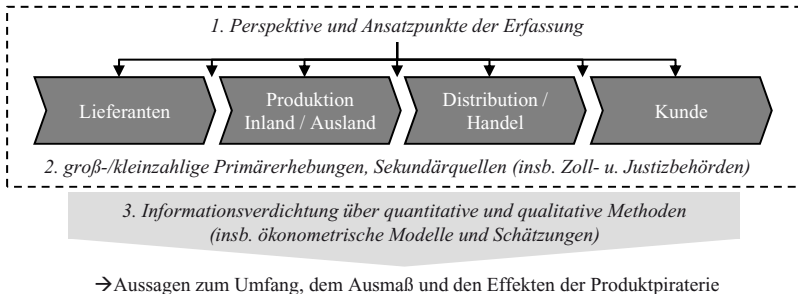


Abb. 2.4: Grundstruktur der methodischen Ansätze zur Erfassung von Piraterieaktivitäten

Zwar können an dieser Stelle nicht sämtliche Studien vorgestellt und kritisch gewürdigt werden,⁹⁴ trotzdem kann auf Grundlage der Literatur festgestellt werden, dass die schwerwiegendste Kritik i. d. R. weniger methodisch oder inhaltlich begründet ist. Sie ist vielmehr der Tatsache geschuldet, dass für einen Großteil der einschlägigen Studien überhaupt keine Transparenz bezüglich der zugrunde gelegten Datenbasis, Berechnungsmethode sowie dem Ansatz als Ganzes zu beobachten ist – sie einer fundierten methodischen Kritik also gar nicht zugänglich sind.⁹⁵ Vor dem Hintergrund, dass die Mehrzahl der Studien durch regierungs- und industrienähe Organisationen beauftragt werden, ist jenseits jeglicher methodischer Schwächen und Intransparenzen der Verdacht, dass sie primär zum Zwecke der Lobbyarbeit instrumentalisiert werden, nicht ganz von der Hand zu weisen und als grundsätzliche Kritik aufzufassen.⁹⁶

Zusammenfassend ist es hier ausreichend festzuhalten, dass das vorhandene Datenmaterial trotz aller Kritik zum einen zumindest die gesamtwirtschaftliche Brisanz der Problematik aufzuzeigen vermag und so einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Problembewusstseins leistet – auch im Kontext strategischer Unternehmensentscheidungen.⁹⁷ Und zum anderen sind sie als für die Problematik spezifische Datengrundlage von zentraler Bedeutung für die Einschätzung/Bewertung des Piraterierisikos.⁹⁸ Vor diesem Hintergrund erscheint eine Auseinandersetzung mit dem verfügbaren Datenmaterial im Rahmen der Planung einer Strategie gegen Produktpiraterie nicht nur unumgänglich sondern sogar angezeigt.

⁹² Vgl. dazu CEBR (2002, S. 30 ff.); OLSEN (2005, S. 8 ff.).

⁹³ Dies kann grundsätzlich auf Grundlage der Originalpreise der Hersteller, der Verkaufspreise der Piraterieware, den tatsächlichen Herstellkosten inklusive Vertrieb oder entsprechend der fiktiven Zahlungsbereitschaften der Kunden erfolgen. Vgl. CEBR (2002, S. 32).

⁹⁴ Vgl. dazu STAAKE/FLEISCH (2008, S. 104 ff.); CEBR (2002, S. 23 ff.); OLSEN (2005, S. 7 ff.).

⁹⁵ Vgl. STAAKE/FLEISCH (2008, S. 104).

⁹⁶ Vgl. CEBR (2002, S. 29).

⁹⁷ Vgl. ähnlich OECD (1998, S. 23); CHAUDHRY et al. (2009, S. 60); RODWELL et al. (2007, S. ii); WILDEMANN et al. (2007, S. 2).

⁹⁸ Vgl. dazu WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 377 ff.); FUCHS (2006, S. 131 ff.).

2.2.2 Effekte der Produktpiraterie

Die ökonomischen Effekte der Produktpiraterie als solche sind mittlerweile unstrittig und umfassend in der Literatur diskutiert.⁹⁹ Ein kennzeichnendes Merkmal der Produktpiraterie ist, dass sie sich nicht nur unmittelbar auf die direkt am Wettbewerb beteiligten Akteure auswirkt, sondern dass ihre mittelbaren Effekte den gesamten Wirtschaftskreislauf beeinflussen und damit langfristig auch die Rahmenbedingungen des Wettbewerbs an sich verändern. Dass dabei gleichzeitig viele ihrer Effekte durch große und nachhaltig wirkende Verzögerung bzw. Rückkopplungen charakterisiert sind, gilt als besondere Schwierigkeit im Rahmen der Bedrohungsanalyse.¹⁰⁰

Erschwerend kommt hinzu, dass diese aus einer Unternehmensperspektive nicht notwendigerweise nur negativer Natur sein müssen¹⁰¹ – auch wenn dies die Mehrzahl der Beiträge in diesem Zusammenhang suggeriert.¹⁰² Genannt werden dabei eine ganze Reihe an potenziell zu Gunsten des betroffenen Unternehmens wirkende Effekte, allen voran sogenannte *Netzwerk-, Signalisierungs- und Lock-in-Effekte*.¹⁰³ Zwar wird das Ausmaß dieser positiven Effekte im Verhältnis zu den negativen zum Teil noch sehr kontrovers diskutiert und gilt heute mehr theoretisch denn empirisch validiert.¹⁰⁴ Gleichzeitig ist es heute dennoch unbestritten, dass für eine ganzheitliche Beurteilung der individuellen Bedrohungslage eine Berücksichtigung dieser gegenläufigen Effekte unbedingt notwendig ist¹⁰⁵ – wohl wissend, dass diese die negativen Effekte in der Mehrzahl der Fälle wahrscheinlich nie vollständig kompensieren werden.¹⁰⁶

Es ist dementsprechend die simultane Berücksichtigung dieser kurzfristigen, langfristigen sowie teilweise gegenläufigen Effekte der Produktpiraterie, die der Praxis bei der Planung von Strategien gegen Produktpiraterie größte Schwierigkeiten bereitet,¹⁰⁷ auf die aber gleichzeitig für eine adäquate Bewertung nicht verzichtet werden kann.¹⁰⁸ Unter diesen Voraussetzungen fasst Tab. 2.1 die am häufigsten genannten (negativen) Effekte synoptisch zusammen – sie werden im Nachfolgenden noch kurz erläutert und mit ausgewählten empirischen Erkenntnissen unterlegt.¹⁰⁹

⁹⁹ Vgl. RODWELL et al. (2007, S. 12).

¹⁰⁰ Vgl. OECD (2008, S. 133).

¹⁰¹ Vgl. STAAKE/THIESSE/FLEISCH (2009, S. 321).

¹⁰² Vgl. DE CASTRO/BALKIN/SHEPHERD (2008, S. 75).

¹⁰³ Da es sich dabei um wohlbekannte und umfassend in der volkswirtschaftlichen Literatur diskutierte Effekte handelt, sei an dieser Stelle dorthin verwiesen. Vgl. mit speziellen Bezug zur vorliegenden Problematik STAAKE/FLEISCH (2008, S. 144 ff.); DE CASTRO/BALKIN/SHEPHERD (2008); LIEBOWITZ (2005); KATZ/SHAPIRO (2001).

¹⁰⁴ Vgl. für eine fundamentale Kritik in diesem Zusammenhang LIEBOWITZ (2005).

¹⁰⁵ Vgl. LIEBOWITZ (2005, S. 16); DE CASTRO/BALKIN/SHEPHERD (2008, S. 88 f.).

¹⁰⁶ Vgl. STAAKE/THIESSE/FLEISCH (2009, S. 321).

¹⁰⁷ Vgl. STAAKE/FLEISCH (2008, S. 125).

¹⁰⁸ Vgl. FUCHS/ZHOU (2009, S. 18).

¹⁰⁹ Es ist offensichtlich, dass die in Tab. 2.1 aufgeführten Schäden nicht isoliert betrachtet werden dürfen, sondern sich tatsächlich als das Ergebnis eines komplexen Ursache-Wirkung-Geflecht gegenseitig bedingen/beeinflussen. Vgl. ähnlich OECD (2008, S. 113). Dementsprechend sollen sie hier lediglich repräsentativ für die am häufigsten diskutierten/thematisierten Sachverhalte stehen. Vgl. dazu RODWELL et al. (2007, S. 12 ff.); OECD (2008, S. 122 ff.); BOSWORTH (2006); WILDEMANN et al. (2007, S. 1 ff.); WELSER/GONZÁLEZ (2006, S. 47 ff.); OLSEN (2005, S. 25 ff.); STAAKE/FLEISCH (2008, S. 125 ff.); NEEMANN (2007, S. 47 ff.).

Tab. 2.1: Negative Effekte der Produktpiraterie (ergänzt nach OECD (2008))

Perspektive	kurzfristig/unmittelbar	langfristig/mittelbar
Volkswirtschaft		<i>Bruttoinlandsprodukt</i> <i>Beschäftigung</i> <i>Direktinvestition u. Außenhandel</i> <i>Innovationsfähigkeit</i> <i>Kriminalität</i> <i>Umwelt</i>
Staat/ Gemeinwesen		<i>Steuereinnahmen</i> <i>Pirateriebekämpfung</i> <i>Korruption</i>
Kunden/ Konsumenten	<i>Produktnutzen</i> <i>Sicherheitsrisiken</i>	
Unternehmen	<i>Primärabsatz</i> <i>Lizenzeinnahmen</i> <i>Gewährleistung & Haftung</i> <i>(Straf-) Verfolgung</i> <i>Produktschutz</i> <i>Vertriebsschutz</i>	<i>Sekundärabsatz/-umsatz</i> <i>Preisniveau</i> <i>Marken-/Unternehmensimage</i> <i>Investitionen (inkl. FuE)</i> <i>Marken-/Unternehmenswert</i> <i>Skalen-/Verbundeffekte</i>

2.2.3 Volkswirtschaftliches Bedrohungspotenzial

Bezogen auf die in Tab. 2.1 zusammengefassten Effekte wird das Ausmaß des Problems häufig anhand seiner Auswirkungen auf die *Volkswirtschaft* im Allgemeinen und dem *Staat* bzw. dem *Gemeinwesen* im Besonderen thematisiert:¹¹⁰

Ausmaß der Produktpiraterie Von (politischem) Interesse ist dabei in aller Regel die monetäre Abschätzung der durch Produktpiraterie verursachten, volkswirtschaftlichen Gesamtschäden. Die am meisten zitierte und für eigene Abschätzungen genutzte Studie geht auf eine schon 1997 von der *Internationalen Handelskammer* vorgelegte Arbeit zurück.¹¹¹ Demnach erreichte der durch Produktpiraterie verursachte Schaden bereits 1995 eine Höhe von ca. 275 Mrd. USD, was damals etwa 6 % des Welthandelsvolumens entsprach. Obwohl selbst die *Internationale Handelskammer* dabei einräumt, dass ihre Schätzungen keinesfalls auf empirisch robustem Datenmaterial beruhen und daher eher als Indikator der Piraterieaktivität denn als Grundlage einer fundierten Schadensabschätzung zu verstehen sind,¹¹² nutzt dennoch ein Teil der Literatur diese Daten genau für letzteren Zweck. Neben der häufig recht einfachen (Wieder-)Verwendung dieser Daten im Sinne einer einfachen Hochrechnung/Interpolation, auf deren Grundlage die jährlichen Schäden heute je nach Quelle auf mehr als 600 Mrd. EUR geschätzt werden,¹¹³ gibt vor allem die in diesem Zusammenhang teilweise missbräuchliche Verwendung Anlass zur Kritik. Denn obwohl die *Internationale Handelskammer* das Welthandelsvolumen lediglich (aber ausdrücklich) als *Vergleichsmaßstab* heranzuführte, so interpretieren einige Quellen die Angaben als *Anteil* der Piraterieprodukte am Welthandel.¹¹⁴

¹¹⁰ In diesem Zusammenhang ist hier ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass das Fehlen empirischer Daten zu einigen der genannten Effekte in keinsten Weise als Indiz für ihre Relevanz im Rahmen der Problematik gewertet werden darf.

¹¹¹ Vgl. ICC (1997). Nach Einschätzung der OECD sogar die einzige Studie in diesem Zusammenhang. Vgl. für eine Kommentierung der Studie OECD (1998, S. 23 f.); OECD (2008, S. 55).

¹¹² Vgl. OECD (2008, S. 55); CEBR (2002, S. 18).

¹¹³ Vgl. für eine Zusammenfassung der kolportierten Schadenshöhen u. a. WILDEMANN et al. (2007, S. 2 f.); REHN (2010, S. 129); WELT ONLINE (2005).

¹¹⁴ Vgl. exemplarisch BARLEBEN (2006); BKA (2001, S. 143); HARRIS (2001, S. 5).

Planung von Strategien gegen industrielle
Produktpiraterie

Kleine, O.

2013, XXX, 258 S. 91 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-01796-5