

## **Zusammenfassung**

Die vorliegende Arbeit untersucht den Transfer von standardisierten Produkten von einem Stammland über ein erstes Empfängerland auf ein zweites Empfängerland im Rahmen von Direktinvestitionen. Hierbei steht vor allem die Frage im Vordergrund, inwieweit es den lokalen Unternehmern gelingt aus dem empfangenen Direktinvestitionspaket ein neues Paket zu schnüren und somit ein neues Investitionsvorhaben in der gleichen Produktparte in einem Drittland zu realisieren. Eine Voraussetzung ist, daß die lokalen Unternehmer produkt-, prozeß- und/oder mangamentspezifisches Wissen erworben haben. In dieser Arbeit wird die These vertreten, daß die Verlagerung von einfachen, standardisierten Produkten von einem ersten Empfängerland auf ein zweites mit dem Catching-up Product Cycle Ansatz erklärt werden kann. Im empirischen Teil dieser Arbeit werden die japanischen Direktinvestitionen in Taiwan mit den taiwanischen Direktinvestitionen in China in der Branche Elektro & Elektronik sowie Autoteile verglichen. Es läßt sich anhand von Fallstudien zeigen, daß taiwanisch-japanische Joint Venture erfolgreich eine Folgeinvestition in China realisieren können und daß die taiwanische Seite dabei zumindest managementspezifisches Wissen erworben hat.

## **Abstract**

This paper analyses the transfer of standardized products by foreign direct investment (FDI) between industrial countries, new industrialized countries and developing countries. One focus of this study is the question, whether local entrepreneurs can acquire knowledge as joint venture partners and utilize this knowledge for an outgoing investment in a third country. This requires that the local entrepreneurs have access to product, production process and management know-how. This paper proposes the hypothesis, that the transfer of simple, standardized products can be explained with the catching-up product cycle. In the empirical part, Japanese FDI in Taiwan are compared with Taiwanese FDI in China in the branches electric & electronic and automobile parts. Case studies supplement this research. There are two major findings. Taiwanese-Japanese joint ventures are operating successfully in China. The Taiwanese side has acquired at least management know-how in co-operation with the Japanese.