

**Anhang 2:
Dichotomisierung der Situationsvariablen
im Rahmen des Interaktionsmodells**

**Abb. A2-1:
Dichotomisierung der Situationsvariablen und ihre Operationalisierung**

Unternehmensinterne Situationsparameter	Ausprägung	Operationalisierung	Fallzahl
• <i>Marktähnlichkeit</i> der West-Ost-Akquisitionspartner ^a	niedrig	Akquisitionen mit einem Variablenwert $\leq 2,00$	43
	hoch	Akquisitionen mit einem Variablenwert $> 2,00$	39
• <i>Produkt-/Technologieähnlichkeit</i> der West-Ost-Akquisitionspartner ^a	niedrig	Akquisitionen mit einem Variablenwert $\leq 2,40$	48
	hoch	Akquisitionen mit einem Variablenwert $> 2,40$	35
• <i>Mitarbeiterzahlverhältnis</i> Ost-Ziel- zu West-Käuferunternehmen ^b	niedrig	Akquisitionen mit einem Variablenwert $\leq 37,4\%$	41
	hoch	Akquisitionen mit einem Variablenwert $> 37,4\%$	41
• <i>Wirtschaftliche Erfolgsposition</i> des Ost-Zielunternehmens	schlecht	WEP-Index ^c $\leq -0,375$	41
	gut	WEP-Index $> -0,375$	40

- a) Zur Bildung der Situationsvariablen „Marktähnlichkeit/-überschneidungen“ und „Produkt-/Technologieähnlichkeit“ der West-Ost-Akquisitionspartner s. Kap. 4.2.2.2.
- b) Da das Mitarbeiterzahl- und das Umsatzverhältnis der Käufer- und Zielunternehmen sehr hoch miteinander korrelieren (s. die untere Hälfte der Tab. 4-1 in Kap. 4.2.2.2), erscheint es vertretbar, das Größenverhältnis der West-Ost-Akquisitionspartner nur anhand des Indikators „Mitarbeiterzahlverhältnis“ zu operationalisieren.
- c) WEP-Index = Index der relativen wirtschaftlichen Erfolgsposition des ostdeutschen Zielunternehmens zum Zeitpunkt der formalen Übernahme. Zur Definition des WEP-Index s. Kap. 4.2.2.2.