

Fragebogen

Seit geraumer Zeit besteht (oder bestand) unseres Wissens eine Kooperation im Sinne einer Strategischen Allianz zwischen Ihrem Unternehmen und der Firma Mazda Motor Corp. Darunter verstehen wir hier die Zusammenarbeit von zwei oder mehr rechtlich selbständigen Unternehmen, mit dem Ziel der Erhaltung oder Gewinnung von Wettbewerbsvorteilen.

I.) Interne Daten zur Statistik

Ihr Geschlecht (des Beantworters): männlich weiblich

Ihre derzeitige Position im Unternehmen: _____

Name Ihrer Unternehmung: _____

Hauptsitz (Land / Stadt): _____

Rechtsform: _____

Größe Ihrer Unternehmung	weltweit	Japan	Deutschland	Frankreich
Umsatz 1995 in DM :	_____	_____	_____	_____
Bilanzsumme 1995 in DM :	_____	_____	_____	_____
Beschäftigtenzahl 1995:	_____	_____	_____	_____

II.) Zielsetzung und Erfolgsbeurteilung der Kooperation

1. In welchem Bereich besteht Ihre Strategische Allianz in erster Linie ?
(Bitte ankreuzen)

- Forschung und Entwicklung
- Beschaffung und Produktion
- Marketing
- Service / Vertrieb
- funktionsübergreifend, d. h. in mehreren Teilgebieten des Unternehmens

2. Bewerten Sie nun jedes der unten aufgeführten Motive mit einer Zahl von 1 bis 4, je nach Ausmaß seiner Bedeutsamkeit für Ihre eigene Strategische Allianz:
(1 = sehr wichtig / 2 = wichtig / 3 = nur untergeordnete Bedeutung und 4 = überhaupt keine Bedeutung)

- Um den Zutritt zu diesem Markt zu erlangen
- Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen
- Zur Verbesserung eigener Kompetenzen in einzelnen Gliedern der Wertschöpfungskette und langfristig um die eigene Marktposition zu stärken
- Zur Nutzung des technischen Know-Hows des ausländischen Partners
- Zur Erhöhung der Servicequalität
- Um steigende Kosten der Forschung und Entwicklung zu mildern, indem z. B. neue Produkte gemeinsam entwickelt oder produziert werden oder um das Risiko der kürzeren Produktlebenszyklen zu mindern
- Persönliche Kontakte
- Weil langfristig der Marktaustritt aus diesem Geschäftsbereich geplant ist
- Sonstige (bitte angeben):

III.) Spezielle Aspekte zur Kooperation

- 1.) Verhandlungsbeginn (Datum): _____
Vertragsabschluß (Datum): _____
Betriebsbeginn (Datum): _____

2.) War eine staatliche oder behördliche Genehmigung in Ihrem Land für die Kooperation erforderlich ?

- ja nein

Wenn ja, von wem: _____

3.) In welcher Sprache wurden die Verhandlungen überwiegend geführt ?

englisch deutsch japanisch französisch

in einer anderen Sprache in welcher?: _____

4.) Wurde ein Dolmetscher eingesetzt ?

ja nein

in welcher Sprache? _____

5.) Welche Beziehungen bestanden vor der Aufnahme der Strategischen Allianz mit Ihrem Partner ? (Zutreffendes bitte ankreuzen)

- Es bestanden vorher keine Geschäftsbeziehungen
- Es bestanden vorher Exportbeziehungen
- Es bestanden vorher Importbeziehungen
- Sonstige; bitte angeben: _____

6.) Wie zufrieden sind Sie bezüglich Ihrer Ziele und Erwartungen, die Sie im Vorfeld an die Strategische Allianz gestellt hatten ?

sehr zufrieden gar nicht zufrieden

7.) Würden Sie den selben Weg noch einmal beschreiten ?

ja, ganz sicher nein, sicherlich nicht

8.) Wie beurteilen Sie das Verhältnis der Investitionssumme zu der projektierten Gewinnaussicht bzw. zu den bereits erzielten Gewinnen ?

zufriedenstellend nicht zufriedenstellend

9.) Bestanden im Ausland Probleme in einigen der nachstehend aufgeführten Bereiche ?
(Zutreffendes bitte ankreuzen; Mehrfachnennungen sind möglich)

- Instabile politische Rahmenbedingungen.
- Sprachliche Probleme.
- Unzureichende allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. bei der Realisierung rechtlicher Ansprüche oder bzgl. bestimmter Schutzrechte ?).
- Schwierigkeiten im Umgang mit Behörden.
- Unzureichende Qualität der im Ausland hergestellten Erzeugnisse.
- Unzureichende Qualität lokaler Arbeitskräfte.
- Nichteinhaltung von Terminen.
- Nicht-vertragsgemäße Verwendung des ausgetauschten Know-Hows.
- Regelungen bzgl. des Transfers von Gewinnen und Entgelten.
- Besteuerung von Erträgen und Gewinnen.
- Staatliche Auflagen hinsichtlich der Verwendung von Vorprodukten.
- Staatliche Auflagen hinsichtlich der Preisgestaltung im Ausland.
- Staatliche Auflagen hinsichtlich arbeitsrechtlicher und tarifvertraglicher Sachverhalte.
- Managementprobleme bei der Zusammenarbeit, und wenn ja, welche:
Bitte angeben: _____

- Sonstige. (bitte angeben)

10.) Finden regelmäßige Treffen zwischen Ihnen und Ihren Kooperationspartnern statt ?

ja nein ; wenn ja, wie oft:

mit dem französischen Partner: _____

mit dem japanischen Partner: _____

Bewerten Sie bitte die Bedeutsamkeit folgender Faktoren für den Kooperationserfolg während der drei aufeinanderfolgenden Phasen. Bitte machen Sie sich die Mühe - trotz der Vielzahl der Faktoren. Nur dadurch wird die Untersuchung aussagefähig.

1. Initiierungsphase: Bei Ihrer Entscheidung, ob Sie eine Strategische Allianz mit einem anderen Unternehmen eingehen wollen, inwieweit waren dabei die folgenden Faktoren für Ihre Entscheidung maßgeblich?

	sehr wichtig	wichtig	untergeordnete Bedeutung	keine Bedeutung
- Kosten der Strategischen Allianz für das eigene Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- geographische Lage des potentiellen Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- potentiell in Frage kommende Unternehmen und deren derzeitige Wettbewerbsposition	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Größe des jeweiligen Marktes (im Partnerland)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Anzahl Wettbewerber des potentiellen Marktes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- persönliche Beziehungen zu bestimmten Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Gesetzgebung im jeweiligen Land insbesondere Kartellgesetzgebung	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Umweltschutzgesetzgebung im potentiellen Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- technologischer Standard des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lohnkostenniveau des potentiellen Marktes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wirtschaftssystem des potentiellen Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bedeutung der Gewerkschaften im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- politische Stabilität des in Frage kommenden Landes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Stabilität der Währung des potentiellen Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Außenwirtschaftspolitik im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- wirtschaftliches Verhältnis zum eigenen Land	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Zugehörigkeit des potentiellen Partnerlandes zu einer Wirtschaftsunion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ausbildungsniveau des potentiellen Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Verfügbarkeit an qualifiziertem Personal im potentiellen Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sprache des potentiellen Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Religion des potentiellen Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Steuergesetze im potentiellen Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Klima im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Verfügbarkeit von Infrastruktur/ Rohstoffen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Anzahl Frauen in Führungspositionen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Gruppenorientiertheit der Gesellschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Betonung des Individuums in der Gesellschaft	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Weitere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Partnerwahl: Inwieweit haben Sie die nachstehend aufgeführten Faktoren bei der Auswahl Ihres jetzigen Partners in Betracht gezogen?

	sehr wichtig	wichtig	untergeordnete Bedeutung	keine Bedeutung
- volkswirtschaftliche Eckdaten wie z.B. Inflationsrate oder Arbeitslosenquote des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ökonomische Stabilität des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- politische Stabilität im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wirtschaftssystem des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- staatliche Beschränkungen wie z. B. Zölle oder Importquoten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- staatliche Förderungen von Kooperationen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Umweltschutzvorschriften im potentiellen Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Kartellgesetzgebung des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Größe des ausländischen Marktes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Unternehmensgröße des Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Infrastruktur, wie z.B. verfügbare Energie- oder Transportsysteme des potentiellen Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- verfügbares qualifiziertes Personal im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lohnkostenniveau im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Technologischer Standard des Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- vorherrschende Religion im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sprache des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Anzahl Frauen in Führungspositionen im Partnerunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Auffassung von Qualität im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Unternehmenskultur des Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Zielübereinstimmungen zwischen dem eigenen Unternehmen und dem potentiellen Partner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Einmischung des (Partner-)Staates bei einer Kooperation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Einmischung von Gewerkschaften im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Managementsystem (hierarchische Struktur) im eigenen Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Managementsystem des Partnerunternehmens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wettbewerbsposition des Partners zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Arbeitszeit und Urlaubsregelung im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- wirtschaftliches Verhältnis des Partnerlandes zum eigenen Land	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- politisches Verhältnis des Partnerlandes zum eigenen Land	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Stabilität der Währung des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Steuergesetze im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Klima im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. **Management der Allianz:** Welche der nachfolgend aufgeführten Faktoren waren bzw. sind für Sie im Verlauf der Geschäftsbeziehung von besonderer Bedeutung?

	sehr wichtig	wichtig	untergeordnete Bedeutung	keine Bedeutung
- ökonomische Stabilität des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- politische Stabilität des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Größe des ausländischen Marktes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- verfügbares, qualifiziertes Personal des Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lohnkostenniveau im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- technologischer Standard im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Sprache im Partnerunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Unternehmenskultur des Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- persönliche Beziehungen zum Partner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- dominierende Religion des Partnerlandes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Anzahl Wettbewerber auf dem Auslandsmarkt in der Branche der Strategischen Allianz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wettbewerbsposition des Partners	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Verhandlungsdauer bei gemeinsamen Entscheidungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Altersstruktur im Partnerunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Frauen in Führungspositionen im Partnerunternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Kartellgesetz im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- politisches Verhalten des ausländischen Staates	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- wirtschaftliches Verhalten des ausländischen Staates	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Verhalten der ausländischen Gewerkschaften	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ausbildungsniveau im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Auffassung von Qualität im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Wertvorstellungen des Partners bzgl. Gehalt, Überstundenausgleich, Freizeit, etc.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- staatliche Beschränkungen im Partnerland, wie z.B. Zölle, Importquoten oder ähnliches	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- staatliche Förderungen von Unternehmenszusammenschlüssen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Klima im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Infrastruktur im Partnerland	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Managementsystem des Partnerunternehmens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Pünktlichkeit bzgl. Verhandlungen und Lieferterminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- wirtschaftliches Verhältnis des Partnerlandes zum eigenen Land	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Weitere _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ende des Fragebogens.

Wir bedanken uns noch einmal recht herzlich für Ihre Mitarbeit.
Sind Sie an einer Auswertung der Untersuchungsergebnisse interessiert ?

- ja; meine Kontaktanschrift finden sie unten.
 nein

Selbstverständlich sichern wir Ihnen strengste vertrauliche Behandlung Ihrer Angaben zu.
Falls Sie noch Rückfragen haben, stehe ich Ihnen jederzeit zur Verfügung.
Für eigene Bemerkungen nutzen Sie bitte den folgenden Freiraum.

Mit freundlichen Grüßen

Carola Greding

Ansprechpartner: Carola Greding
Augustaplatz 34
46537 Dinslaken
Tel. privat: 02064/30049
Tel. dienstlich bei der Sparkasse Mülheim an der Ruhr unter der
Nummer: 0208/ 3005-495