



## **Literaturzusammenfassung**

**Die zentralen Erfolgsfaktoren für die Expansion von Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich in den europäischen Markt.**

*Bachelor in International Business Relations*

## **Verwendete Quellen (28 Stück)**

**Arriola, C., Benz, S., Mourougane, A., & Van Tongeren, F. (2020). The trade impact of the UK's exit from the EU Single Market. OECD Economics Department Working Papers, Nr. 1631, S. 1–29.**

<https://dx.doi.org/10.1787/682c2995-en>

**Link:**

[https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/11/the-trade-impact-of-the-uk-s-exit-from-the-eu-single-market\\_75782718/682c2995-en.pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/11/the-trade-impact-of-the-uk-s-exit-from-the-eu-single-market_75782718/682c2995-en.pdf)

### **Relevante Kernergebnisse:**

- Ein umfassendes Freihandelsabkommen könnte mittelfristig zu einem Rückgang der britischen Exporte um etwa 6,1 % und der Importe um 7,8 % führen, verglichen mit einer Situation, in der das Vereinigte Königreich im EU-Binnenmarkt verbleibt (S. 5).
- Der gesamte mittelfristige Produktionsverlust für das Vereinigte Königreich würde sich auf etwa 3,5 % belaufen (S. 5).
- Etwa zwei Drittel des Produktionsverlustes wären auf steigende technische Handelshemmnisse sowie gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen bei Gütern zurückzuführen (S. 5).
- Die Produktionsverluste in der Europäischen Union werden voraussichtlich geringer ausfallen als im Vereinigten Königreich und zwischen 0,4 und 0,5 % liegen, aber sie würden in den einzelnen Ländern deutlich variieren, wobei Irland die größten Verluste erleiden würde (S. 5).
- Die Simulationen deuten darauf hin, dass der Austritt aus dem EU-Binnenmarkt mit einem Freihandelsabkommen zu einem Rückgang der britischen Exporte um etwa 6,1 % und der Importe um 7,8 % im mittleren Term führen könnte (S. 17).
- Die Ergebnisse zeigen, dass die Produktionsverluste im Vereinigten Königreich zwischen 3,2 und 4,3 % liegen könnten (S. 29).

**Bansal, P. (2004). Evolving sustainably: a longitudinal study of corporate sustainable development. Strategic Management Journal, 26(3), S. 197-218. <https://doi.org/10.1002/smj.441>**

**Link:** <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/smj.441>

### **Relevante Kernergebnisse:**

- Diese Studie operationalisiert die nachhaltige Entwicklung von Unternehmen und untersucht deren organisatorische Determinanten.
- Die Daten für dieses Projekt beziehen sich auf kanadische Unternehmen in den Branchen Öl und Gas, Bergbau und Forstwirtschaft von 1986 bis 1995.

- Ich stelle fest, dass sowohl ressourcenbasierte als auch institutionelle Faktoren die nachhaltige Entwicklung von Unternehmen beeinflussen.
- Durch die Untersuchung zeitlicher Effekte stelle ich auch fest, dass Medien Druck in frühen Phasen wichtig war und ressourcenbasierte Möglichkeiten im Laufe der Zeit anhielten.
- Diese Erkenntnis stellt die Annahme in Frage, dass Unternehmen Innovationen zunächst als Reaktion auf technische Belohnungen annehmen, die später institutionalisiert werden.
- Diese kontraintuitiven Ergebnisse könnten auf die einzigartigen Merkmale der abhängigen Variable, der nachhaltigen Entwicklung von Unternehmen, zurückzuführen sein.
- Sie werfen wichtige Fragen und Richtungen für zukünftige Forschungen auf.

**Blum, U. (2020). Das Unternehmen im Wirtschaftskrieg. In Wirtschaftskrieg (S. 651–722). Springer Gabler.**

[https://doi.org/10.1007/978-3-658-28364-3\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-658-28364-3_9)

Link: [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-658-28364-3\\_9](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-658-28364-3_9)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Wirtschaftskrieg der Unternehmen
- Lehren der modernen Industrieökonomik und Wettbewerbstheorie
- Preis-Mengen- und Qualitätsinstrumente
- Kommunikationsverhalten der rivalen Unternehmen
- Fusionen, Kooperationen oder Aufbau von Plattformmärkten
- Verhaltensweisen zur Erzielung von Dominanz
- Märkte im nichtökonomischen Bereich
- Skandalisierung von Produkten
- Spionage
- Gezieltes Zerstören von Konkurrenten durch Falschinformationen
- Produktmobbing gegenüber innovativen Herstellern
- Preiskrieg am Ende eines Kartells
- Überregionale Dominanz erzwingen
- Bestrafung eines Unternehmens, das das Kartell aufliegen ließ
- Wertsteigerung des Unternehmens mit dem Ziel des Verkaufs

**Boysen-Hogrefe, J., Fiedler, S., Groll, D., Kooths, S., & Stolzenburg, U. (2019). Konjunktur im Euroraum im Frühjahr 2019 - Euroraum: Konjunktur im Kielwasser des Welthandels. Kieler Konjunkturberichte, 52, S. 1–21.**

[https://www.econstor.eu/bitstream/10419/209464/1/kkb\\_52\\_2019-q1\\_euroraum.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/209464/1/kkb_52_2019-q1_euroraum.pdf)

Link: [https://www.econstor.eu/bitstream/10419/209464/1/kkb\\_52\\_2019-q1\\_euroraum.pdf](https://www.econstor.eu/bitstream/10419/209464/1/kkb_52_2019-q1_euroraum.pdf)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Das Bruttoinlandsprodukt des Euroraums expandierte im Jahr 2017 durchschnittlich um 0,7 Prozent pro Quartal, verlangsamte sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte 2018 auf knapp 0,2 Prozent pro Quartal (S. 3).
- Die Arbeitslosenquote im Euroraum soll im Jahr 2020 den historischen Tiefstand von vor der globalen Finanzkrise unterschreiten (S. 3).
- Die Verbraucherpreise dürften im Euroraum im laufenden Jahr um 1,3 Prozent und im kommenden Jahr um 1,5 Prozent steigen (S. 3).
- Das Bruttoinlandsprodukt wird im laufenden Jahr voraussichtlich um 1,2 Prozent expandieren, und im kommenden Jahr dürfte sich der Produktionsanstieg leicht auf 1,5 Prozent erhöhen (S. 3).
- Die Exporte des Euroraums entwickelten sich im Jahr 2018 unterproportional im Vergleich zum Welthandel (S. 4).
- Die Produktionslücke im Euroraum wird für das laufende Jahr auf 0 bis 0,6 Prozent geschätzt, unter Berücksichtigung der Kapazitätsauslastung im Verarbeitenden Gewerbe sogar auf 1,8 Prozent (S. 10).

**Bradford, A. (2012). The Brussels Effect. Northwestern University Law Review, 107(1), 68 S.**

<https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm?abstractid=2770634>

Link: <https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm?abstractid=2770634>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Dieser Artikel untersucht die beispiellose und zutiefst unterschätzte globale Macht, die die Europäische Union durch ihre rechtlichen Institutionen und Standards ausübt, und wie sie diesen Einfluss erfolgreich in den Rest der Welt exportiert.
- Ohne die Notwendigkeit, internationale Institutionen zu nutzen oder die Kooperation anderer Nationen zu suchen, hat die EU eine starke und wachsende Fähigkeit, Vorschriften zu erlassen, die in den Rechtsrahmen sowohl entwickelter als auch sich entwickelnder Märkte verankert werden, was zu einer bemerkenswerten „Europäisierung“ vieler wichtiger Aspekte des globalen Handels führt.
- Der Artikel identifiziert die genauen Bedingungen und die spezifischen Mechanismen, durch die diese Externalisierung der Standards der EU erfolgt.
- Ein vertieftes Verständnis dieser Bedingungen und Mechanismen hilft zu erklären, warum die EU derzeit die einzige Jurisdiktion ist, die unilaterale Einflussnahme in einer Reihe von Rechtsbereichen ausüben kann - von Antitrust und Datenschutz bis hin zu Gesundheits- und Umweltregulierung - und warum die Märkte, andere Staaten und internationale Institutionen wenig tun können, um die globale regulatorische Macht Europas einzuschränken.

**Busch, B. (2025). Der Europäische Binnenmarkt: ein neuer Anlauf. IW-Kurzbericht, Nr. 10/2025, S. 1–3.**

[https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user\\_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2025/IW-Kurzbericht\\_2025-Europ%C3%A4ischer-Binnenmarkt.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2025/IW-Kurzbericht_2025-Europ%C3%A4ischer-Binnenmarkt.pdf)

**Link:**

[https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user\\_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2025/IW-Kurzbericht\\_2025-Europ%C3%A4ischer-Binnenmarkt.pdf](https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Kurzberichte/PDF/2025/IW-Kurzbericht_2025-Europ%C3%A4ischer-Binnenmarkt.pdf)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Die Preisstreuung für Dienstleistungen ist höher als die für Waren (S. 1).
- Bei Waren zeigt sich im Zeitraum von 1999 bis 2008 eine abnehmende Tendenz der Preisunterschiede (S. 1).
- Bei Dienstleistungen ist im Betrachtungszeitraum (fast 25 Jahre) keine Verringerung der Preisunterschiede festzustellen, sondern eine Zunahme (S. 1-2).
- Im Jahr 2023 betrug der Abstand zwischen dem teuersten Land (Dänemark) und dem billigsten Land (Rumänien) bei Waren das 1,6-Fache, bei Dienstleistungen das 4,2-Fache (S. 2).
- Luxemburg war 2023 das teuerste Land bei Dienstleistungen, Rumänien das Land mit dem niedrigsten Preisniveau (S. 2).
- Die Kommission scheiterte mit ihrem Vorschlag für eine Dienstleistungsrichtlinie von 2004 am Widerstand von Gewerkschaften in Deutschland, Frankreich und anderen Mitgliedstaaten (S. 2).

**Dorn, F., Flach, L., & Gourevich, I. (2024). EU-Binnenmarkt stärken: Die ungenutzten Potenziale eines vertieften Dienstleistungshandels. ifo Schnelldienst, 77(5), 24–29.**

<https://www.ifo.de/DocDL/sd-2024-05-dorn-et-al-eu-binnenmarkt.pdf>

**Link:** <https://www.ifo.de/DocDL/sd-2024-05-dorn-et-al-eu-binnenmarkt.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Der Dienstleistungssektor trug zwischen 2000 und 2023 maßgeblich zum Wirtschaftswachstum in der EU bei, mit einem Anstieg der Bruttowertschöpfung um 30,4% allein durch Dienstleistungen (S. 2).
- Die Außenhandelsquote im Güterhandel liegt in Deutschland bei rund 70% und in der EU-27 bei rund 65% der volkswirtschaftlichen Leistung (S. 1).
- Unternehmen sehen sich im EWR weiterhin mit erheblichen Hindernissen bei der Erbringung von Dienstleistungen konfrontiert, oft vergleichbar mit den Hindernissen für Unternehmen aus Drittstaaten (S. 2).
- Bereiche wie Lufttransport, Vertrieb und Rechtsberatung gehören zu den am stärksten

regulierten Branchen in den EU-Mitgliedstaaten (S. 3).

- Eine Reduzierung der Barrieren um 10% würde die Bruttowertschöpfung in der EU mittelfristig um 0,5% bzw. 77 Mrd. Euro erhöhen (S. 4).
- Bei einer Reduzierung der Handelsbarriere um 25% würde sich die Bruttowertschöpfung in der EU mittelfristig um 2,3% bzw. knapp 350 Mrd. Euro erhöhen (S. 4).

**Felbermayr, G. (2017). Wirtschaftliche Aspekte des Brexit.**

**Deutscher Bundestag, 18(21), S. 1–18.**

[https://www.bundestag.de/resource/blob/503534/404bfd5eaa05b07453e568e3762ad372/adrs-18\\_21\\_98.pdf](https://www.bundestag.de/resource/blob/503534/404bfd5eaa05b07453e568e3762ad372/adrs-18_21_98.pdf)

**Link:**

[https://www.bundestag.de/resource/blob/503534/404bfd5eaa05b07453e568e3762ad372/adrs-18\\_21\\_98.pdf](https://www.bundestag.de/resource/blob/503534/404bfd5eaa05b07453e568e3762ad372/adrs-18_21_98.pdf)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Das Vereinigte Königreich ist der dritt wichtigste Zielmarkt für Güterexporte Deutschlands mit einem Wert von 86 Mrd. € im Jahr 2016 (S. 3).
- Deutschland hatte mit dem Vereinigten Königreich einen Exportüberschuss von 50 Mrd. € (S. 3).
- Der Außenhandelsüberschuss von 45 Mrd. € mit dem VK entspricht fast 1,5 % des deutschen BIP (S. 3).
- Exporte in das VK machen zwischen 1,0 % und 1,2 % der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung Deutschlands aus (S. 4).
- Der Beschäftigungsgehalt der britischen Exporte in die EU27 betrug im Jahr 2014 circa 1,3 Mio. Vollzeitäquivalente Jobs (S. 5).
- Die Mitgliedschaft in der EU erhöhte den Warenhandel der Mitgliedsländer (exklusive UK) um 62 % und den Dienstleistungshandel um 62 % (S. 6).

**Gazaniol, A., Thornary, B., Fernández Acevedo, M., Navarro Perez, B., Bruno, C., del Bufalo, G., Metzger, G., Lo, V., Adey, M., & van der Schans, D. (2016). France, Germany, Italy, Spain and the United Kingdom. Bpifrance, KfW Bankengruppe, Cassa Depositi e Prestiti, Instituto de Crédito Oficial, British Business Bank, Business Development Bank of Canada.**

<https://www.british-business-bank.co.uk/sites/g/files/sovrnj166/files/2025-01/report-building-momentum-in-venture-capital-across-europe.pdf?attachment>

**Link:**

<https://www.british-business-bank.co.uk/sites/g/files/sovrnj166/files/2025-01/report-building-momentum-in-venture-capital-across-europe.pdf?attachment>

**Relevante Kernergebnisse:**

- VC-Fonds in den fünf in diesem Bericht betrachteten Ländern (Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Vereinigtes Königreich) verfügten 2015 über ein verwaltetes Vermögen von 39 Mrd. EUR (S. 16)
- Seit 2007 wurden durch VC-Gesellschaften mit Sitz in der EU über 28.000 Unternehmen mit rund 35 Mrd. EUR finanziert (S. 18)
- Im Jahr 2015 wurden in Deutschland 780 Mio. EUR in Venture Capital investiert (S. 35)
- Deutsche Unternehmen erhielten 2015 durchschnittlich 900.000 EUR (S. 38)
- Die gesamten VC-Investitionen in italienische Unternehmen beliefen sich auf 46 Mio. EUR (S. 42)
- In den Jahren 2007 bis 2015 betrug die Investitionen des Fond-ICO Global 23,3 % aller VC-Investitionen in Spanien (S. 48)

**Gerhards, J., Mutz, M., & Wagner, G. G. (2012). Keiner kommt an Spanien vorbei: Außer dem Zufall. DIW Wochenbericht, 79(24), 14–20.**

<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/61167/1/717850307.pdf>

**Link:** <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/61167/1/717850307.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Spanien, Italien und Deutschland wurden 2006, 2010 bzw. 2008 Welt- oder Europameister, weil ihre Teams die höchsten Transfermarktwerte aufwiesen (S. 2).
- In unausgeglichene Ligen wie Portugal, Spanien oder der Ukraine besteht ein enger Zusammenhang zwischen Marktwert und sportlichem Erfolg ( $r = 0,90$ ), da finanzstärkere Teams die Liga dominieren (S. 3).
- In 25 europäischen Fußballligen zeigt sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Marktwert des Kaders und den am Saisonende erzielten Punkten ( $r=0,73$ ), was bedeutet, dass wertvollere Kader tendenziell mehr Punkte gewinnen (S. 3).
- Bei Welt- und Europameisterschaften ist die Leistungsfähigkeit einer Mannschaft stärker von der Summe der Fähigkeiten der Einzelspieler abhängig als vom Mannschaftsspiel, da die Teams weniger eingespielt sind (S. 4).
- Die Qualifikation zur EM 2012 wurde mit einer Trefferquote von 84 Prozent vorhergesagt, jedoch ist die Streuung der Marktwerte der Mannschaften geringer, was die Prognose unsicherer macht (S. 6).
- Die spanische Nationalmannschaft besitzt mit 658 Millionen Euro den höchsten Marktwert bei der EM 2012, gefolgt von Deutschland mit 459 Millionen Euro und England mit 398 Millionen Euro (S. 6).

**Goddard, J., Tavakoli, M., & Wilson, J. O. S. (2005). Determinants of profitability in European manufacturing and services: evidence from a dynamic panel model. Applied Financial Economics, 15(18), 1269–1282. <https://doi.org/10.1080/09603100500387139>**

Link: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09603100500387139>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Jüngste Fortschritte in der Paneldatenökonometrie werden genutzt, um die Determinanten der Rentabilität von Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor in Belgien, Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich für den Zeitraum 1993–2001 zu untersuchen.
- Das Papier synthetisiert empirische Modelle, die von Forschern in der Industrieökonomie, strategischen Unternehmensführung sowie Rechnungswesen und Finanzen verwendet wurden.
- Trotz der Bildung des Binnenmarktes der Europäischen Union für Waren und Dienstleistungen scheint abnormaler Gewinn weiterhin signifikant von Jahr zu Jahr zu bestehen.
- Es gibt Hinweise auf eine negative Beziehung zwischen Größe und Rentabilität, aber die Beziehung zwischen Marktanteil und Rentabilität ist positiv und stärker im verarbeitenden Gewerbe als im Dienstleistungssektor.
- Die Beziehung zwischen dem Verschuldungsgrad eines Unternehmens und seiner Rentabilität ist negativ, aber Unternehmen mit höherer Liquidität tendieren dazu, rentabler zu sein.

**Khanna, T., Palepu, K. G., & Sinha, J. (2005). Strategies that fit emerging markets. HBR Spotlight, 62–76.**

**<https://classdat.appstate.edu/COB/MGT/ShinnarRS/ANGERS/Readings/Reading%20Strategies%20that%20fit%20emerging%20markets.pdf>**

**Link:**

<https://classdat.appstate.edu/COB/MGT/ShinnarRS/ANGERS/Readings/Reading%20Strategies%20that%20fit%20emerging%20markets.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Amerikanische Unternehmen haben sich seit den 1990er Jahren in ihrem Heimatmarkt besser entwickelt als in ausländischen Märkten, insbesondere in Schwellenländern (S. 64).
- Ende 2002 besaßen amerikanische Unternehmen und ihre Tochtergesellschaften Vermögenswerte im Wert von 1,6 Billionen Dollar im Vereinigten Königreich und 514 Milliarden Dollar in Kanada, aber nur 173 Milliarden Dollar in Brasilien, Russland, Indien und

China zusammen (S. 64).

- Die Investitionen US-amerikanischer Unternehmen in China verdoppelten sich zwischen 1992 und 2002, betrug aber immer noch weniger als 1 % aller ihrer Auslandsaktiva (S. 64).
- Laut einer McKinsey-Umfrage von 2004 gaben 61 % der Führungskräfte an, dass Marktgröße und Wachstum die Entscheidungen ihrer Unternehmen beeinflussen, in neue Länder einzusteigen (S. 65).
- Nur 17 % der Führungskräfte gaben an, dass die politische und wirtschaftliche Stabilität der wichtigste Faktor bei diesen Entscheidungen sei, und nur 13 % sagten, dass strukturelle Bedingungen eine Rolle spielten (S. 65).
- Die Korrelation der Branchenrentabilität zwischen verschiedenen Ländern war nahezu Null, was darauf hindeutet, dass die Attraktivität einer Branche stark vom jeweiligen Land abhing (S. 67).

**Killing, P. (2013). Strategies for Joint Venture Success (RLE International Business) (1. Aufl.). Routledge.**

<https://doi.org/10.4324/9780203077757>

**Link:**

<https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9780203077757/strategies-joint-venture-success-rle-international-business-peter-killing>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Das Buch prognostizierte korrekt, dass Joint Ventures zu einem zunehmend wichtigen Merkmal der Unternehmenslandschaft werden würden.
- Es basiert auf den Erfahrungen von Managern sowohl erfolgreicher als auch erfolgloser Joint Ventures.
- Das Werk wurde ausdrücklich verfasst, um Managern dabei zu helfen, die Leistung ihrer Joint Ventures zu verbessern.
- Es behandelt die Bereiche Joint-Venture-Design und -Management, einschließlich des Managements von Unternehmungen zwischen Unternehmen und Regierungsbehörden.
- Peter Drucker argumentierte, dass Joint Ventures zunehmend wichtiger werden, bezeichnete sie aber gleichzeitig als "die schwierigste und anspruchsvollste" Unternehmensform.
- Das Buch diskutiert Strategien für den Erfolg von Joint Ventures basierend auf praktischen Erfahrungen.
- Es bietet Einblicke in die Gestaltung und das Management von Joint Ventures zwischen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und staatlichen Stellen.

**Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2004). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship (Working Paper Nr. 10380). National**

## **Bureau of Economic Research.**

[https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w10380/w10380.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10380/w10380.pdf)

Link: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w10380/w10380.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w10380/w10380.pdf)

### **Relevante Kernergebnisse:**

- Hohe Regulierungskosten behindern die Gründung neuer Unternehmen, insbesondere in Branchen, die naturgemäß einen hohen Markteintritt aufweisen (S. 2).
- Kostenintensive Regulierungen zwingen neue Marktteilnehmer zu einer größeren Unternehmensgröße und verlangsamen das Wachstum etablierter Unternehmen in Branchen mit naturgemäß hohem Markteintritt (S. 2).
- In Ländern mit höheren Markteintrittskosten ist die Gründungsrate neuer Unternehmen in Branchen mit naturgemäß hohem Markteintritt relativ geringer (S. 4).
- Die durchschnittliche Wertschöpfung neuer Unternehmen in Branchen mit hohem Markteintritt ist in Ländern mit hohen Markteintrittskosten überproportional höher (S. 4).
- Das Wachstum der Wertschöpfung pro Mitarbeiter in Unternehmen, die älter als zwei Jahre sind, ist in Branchen mit naturgemäß hohem Markteintritt relativ geringer, wenn sich die Branche in einem Land mit höheren bürokratischen Markteintrittsbarrieren befindet (S. 4).
- Italien weist aufgrund hoher bürokratischer Hürden einen geringen Anteil neuer Unternehmen auf; die direkten Kosten für die Erfüllung bürokratischer Vorschriften zur Registrierung eines neuen Unternehmens betragen in Italien 20 % des Pro-Kopf-GNP, verglichen mit durchschnittlich 10 % in anderen europäischen G-7-Staaten (S. 4).

**Köppe, F. (2024). Was braucht es für den Mut zum Wandel? In O. Wintermann & C. Daheim (Hrsg.), Triple Transformation: New Work, Digitalisierung und Nachhaltigkeit (S. 33–54). Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG. <https://doi.org/10.37307/b.978-3-503-23933-7.03>**

Link: <https://link.springer.com/chapter/10.37307/b.978-3-503-23933-7.03>

### **Relevante Kernergebnisse:**

- Erfolgsfaktoren von Transformationen: Information & Inspiration, Kommunikation, gemeinschaftliches Umsetzen
- Zusammenspiel der Erfolgsverstärker im Kontext von Digitalisierung & Klima-Resilienz
- Denk-Werkzeuge und Ideen inspirierender Impulsgeber:innen der Bewegung
- Fokus auf den beruflichen Kontext von Menschen aus kleinen und mittelständischen Firmen (Handwerk, Industrie, Dienstleistungen, Fachhandel), Wissenschaften, Kunst & Kultur

**Kurowska-Pysz, J., & Szczepańska-Woszczyzna, K. (2017). The Analysis of the Determinants of Sustainable Cross-Border Cooperation and Recommendations on Its Harmonization. Sustainability, 9(12), 1–13. <https://doi.org/10.3390/su9122226>**

Link: <https://www.mdpi.com/2071-1050/9/12/2226>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Grenzüberschreitende Partnerschaften sind ein charakteristisches Beispiel für interorganisationale Zusammenarbeit, die in Bezug auf das Territorium in den benachbarten Grenzregionen von zwei oder mehr Ländern verankert ist.
- Ziel dieses Papiers ist es, Faktoren zu identifizieren, die zur nachhaltigen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit beitragen und die Motivation zur Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen grenzüberschreitenden Partnern beeinflussen.
- Die objektive Umsetzung ist mit der Überprüfung einer Hypothese verbunden, die sich auf die mögliche Auswirkung der Mittel der Europäischen Union auf die Transformationen der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit bezieht.
- Ergebnisse von Desk Research und quantitativer Forschung, die Methoden zur Datenerhebung wie IDI, CATI, CAWI und PAPI umfassen, die 2016 in der polnisch-tschechischen Grenzregion durchgeführt wurden, wurden in diesem Papier verwendet.
- Forschungen zur polnisch-litauischen Grenzregion wurden ebenfalls in das Papier einbezogen, um eine vergleichende Analyse durchzuführen, die nützlich ist, um Faktoren zu identifizieren und zu bewerten, die die nachhaltige grenzüberschreitende Zusammenarbeit in der tschechisch-polnischen Grenzregion motivieren.
- Die nachhaltige, grenzüberschreitende und interorganisationale Zusammenarbeit in den Grenzregionen resultiert aus der gleichzeitigen Interaktion von drei Gruppen von Faktoren: (1) Menschen und Institutionen (die Qualität zwischenmenschlicher Beziehungen); (2) grenzüberschreitende Planung, Verfahren und Unterstützungsmechanismen (z. B. die Möglichkeit der gemeinsamen Planung der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit und der Beschaffung von Mitteln der EU für die Entwicklung der Grenzregionen sowie die Verfügbarkeit anderer Mittel, die in dieser Art der Zusammenarbeit hilfreich sind); und (3) Umwelt (historische Affinität und geografische Nähe benachbarter Grenzregionen, Systemunterstützung auf regionaler und lokaler Ebene in den Nachbarländern).

**Leinweber, V., Bömer, M., & Weiß, J. (2024). Die Bedeutung der deutschen Wirtschaft für Europa. Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e. V.**

[https://www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zugaengliche-Medien/Abteilungen-GS/Volkswirtschaft/2024/Downloads/Studie\\_Die-Bedeutung-der-deutschen-Wirtschaft-f%C3%BCr-Europa\\_final.pdf](https://www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zugaengliche-Medien/Abteilungen-GS/Volkswirtschaft/2024/Downloads/Studie_Die-Bedeutung-der-deutschen-Wirtschaft-f%C3%BCr-Europa_final.pdf)

**Link:**

[https://www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zugaengliche-Medien/Abteilungen-GS/Volkswirtschaft/2024/Downloads/Studie\\_Die-Bedeutung-der-deutschen-Wirtschaft-f%C3%BCr-Europa\\_final.pdf](https://www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zugaengliche-Medien/Abteilungen-GS/Volkswirtschaft/2024/Downloads/Studie_Die-Bedeutung-der-deutschen-Wirtschaft-f%C3%BCr-Europa_final.pdf)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Über die Hälfte der deutschen Importnachfrage wird von Handelspartnern aus der Europäischen Union bedient (S. 1).
- Die wichtigsten EU-Lieferländer für Deutschland sind die Niederlande, Polen, Belgien und Frankreich (S. 1).
- Rund 5,5 Prozent der gesamten Wirtschaftsleistung in Mittelosteuropa wurden im Jahr 2022 rechnerisch durch die deutsche Importnachfrage induziert (S. 1).
- Steigt das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands um einen Euro, so steigt das Bruttoinlandsprodukt in den übrigen EU-Ländern in der Summe um 23 Cent (S. 1).
- Im Jahr 2022 stammte über die Hälfte der deutschen Einfuhr aus der Europäischen Union (S. 3).
- Ungarn profitiert am stärksten von der deutschen Güternachfrage: über sieben Prozent der inländischen Wertschöpfung hängen an der deutschen Importnachfrage (S. 8).

**Lippert, B. (2019). Die EU und ihre Nachbarschaftsbeziehungen: etablierte Assoziierungsmodelle und neue Grundformen. Integration, 2/2019, S. 83-96.**

<https://doi.org/10.5771/0720-5120-2019-2-83>

**Link:** <https://iep-berlin.de/wp-content/uploads/2019/08/Volltext-Lippert.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Zwischen 1989 und 2019 hat sich die Europäische Union (EU) durch die Aufnahme von 16 neuen Mitgliedstaaten tiefgreifend verändert (S. 1).
- Die Beitrittsverhandlungen mit der Türkei stehen vor einem offiziellen Aus und für die Länder des Westbalkans sieht die EU eher auf lange denn auf mittlere Sicht eine Aufnahme vor (S. 1).
- 15 Jahre nach ihrer Einführung hat die EU die ENP mehr und mehr von der ursprünglich der Erweiterungspolitik nachgebildeten Strategie gelöst und sie den traditionellen Außenbeziehungen angenähert (S. 1).
- Als vergleichsweise funktionsfähig hat sich der aus einer EU- und einer EFTA-Säule bestehende EWR erwiesen (S. 1).
- Der Austritt des Vereinigten Königreichs aus der EU beendet voraussichtlich 2019 die lineare Erweiterungsdynamik (immer mehr Mitglieder) (S. 1).
- Die EU gründet ihre Beziehungen zu Drittstaaten vorzugsweise auf Abkommen, die zwischen beiden Parteien ein langfristiges Kooperations- oder Assoziierungsverhältnis schaffen (S. 2).

**Luo, Y., & Tung, R. L. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. Journal of International Business Studies, 38, 481–498.**

<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400275>

Link: <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8400275>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Internationalisierung von multinationalen Unternehmen aus Schwellenländern (EM MNEs)
- Nutzung der internationalen Expansion als Sprungbrett zur Akquisition strategischer Ressourcen
- Überwindung des Nachteilseffekts durch aggressive Maßnahmen
- Erwerb kritischer Vermögenswerte von etablierten MNEs
- Einzigartige Eigenschaften und Motivationen für internationale Expansion
- Strategien und Aktivitäten zur Verfolgung internationaler Expansion
- Interne und externe Kräfte, die die globale Expansion erleichtern
- Risiken und Lösungen im Zusammenhang mit der internationalen 'Sprungbrett'-Strategie
- Wichtige Fragestellungen, die weiterer Untersuchung bedürfen

**Middleton, V. T. C., & Clarke, J. R. (2012). Marketing in travel and tourism (3. Aufl.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780080511108>**

Link:

<https://www.taylorfrancis.com/books/mono/10.4324/9780080511108/marketing-travel-tourism-victor-middleton-jackie-clarke>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Marketing im Reise- und Tourismusbereich, dritte Auflage, erklärt die Prinzipien und die Praxis des Marketings in der globalen Reise- und Tourismusindustrie.
- Internationale Beispiele und Fallstudien werden im gesamten Text verwendet.
- Fallstudien, die die Rolle der IKT betonen, umfassen: Microburners, Travel Inn (Budgethotels), RCI Europa, die Balearen und IKT sowie die Rolle des Internets in internationalen NTO-Strategien.
- Umfassender Inhalt und benutzerfreundlicher Stil, der den Leser von einer ersten Definition bis zur Anwendung des Marketings im Reise- und Tourismusbereich führt.
- Diskutiert entscheidende Komponenten wie Planungsstrategien und den Marketing-Mix.
- Unverzichtbares Lehrbuch sowohl für Studierende als auch für Praktiker.

**Moravcsik, A. (1991). Negotiating the Single European Act.**

**International Organization, 45(1), S. 19–56.**

<http://www.princeton.edu/~amoravcs/library/negotiating.pdf>

Link: <http://www.princeton.edu/~amoravcs/library/negotiating.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Der Europäische Binnenmarkt ist die wichtigste Reformperiode seit der Vollendung des Gemeinsamen Marktes im Jahr 1968 (S. 1).
- Die Einheitliche Europäische Akte (SEA) von 1986 verknüpft die Liberalisierung des europäischen Marktes mit einer Verfahrensreform (S. 1).
- Die zweite Hälfte der SEA-Reform beinhaltet prozedurale Reformen, die die Entscheidungsfindung im Rat der Minister rationalisieren sollen (S. 2).
- Das Scheitern vorheriger Harmonisierungsversuche führte zu einem „neuen Ansatz“ der „gegenseitigen Anerkennung“, wodurch nur minimale Standards harmonisiert werden (S. 2).
- Zwischen 1980 und 1985 wuchs der Reformdruck innerhalb der EG-Institutionen, insbesondere im Europäischen Parlament durch die Gruppen Crocodile und Kangaroo (S. 4).
- Die Übernahme der Marktliberalisierung und der Mehrheitsentscheidung wurde durch die Wahl einer konservativen Regierung in Großbritannien und den Politikwechsel der französischen Sozialisten beeinflusst (S. 29).

**Pietersen, F., & Schrahe, C. (2008). Kritische Erfolgsfaktoren im Rahmen der Internationalisierung am Beispiel des Betriebstyps Hypermarkt. In H.C. Riekhof (Hrsg.), Retail Business in Deutschland (S. 223–249). Gabler. [https://doi.org/10.1007/978-3-8349-9437-0\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-8349-9437-0_9)**

Link: [https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-8349-9437-0\\_9.pdf](https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/978-3-8349-9437-0_9.pdf)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Der Beitrag untersucht kritische Erfolgsfaktoren für die Internationalisierung von Hypermarkt-Betriebstypen im Einzelhandel.
- Als Hauptmotiv für die Internationalisierung wird die Marktsättigung in den Heimatmärkten genannt, die Unternehmen zu Wachstum in neuen Auslandsmärkten zwingt.
- Die Erfolgsfaktoren für die Internationalisierung variieren je nach Marktgegebenheiten, Vertriebsformat und strategischer Ausrichtung erheblich.
- Der Fokus liegt auf dem Betriebstyp Hypermarkt und dessen spezifischen Herausforderungen bei der Expansion ins Ausland.
- Es werden verschiedene kritische Faktoren analysiert, die über Erfolg oder Misserfolg der Internationalisierung von Hypermärkten entscheiden können.
- Die Untersuchung soll Handelsunternehmen bei der Planung und Umsetzung von Internationalisierungsstrategien für Hypermärkte unterstützen.
- Methodisch basiert die Analyse auf einer Auswertung von Praxisbeispielen und theoretischen Konzepten zur Einzelhandelsinternationalisierung.

**Quelch, J. A., & Klein, L. R. (1996). The Internet and international marketing. Sloan Management Review, 37(3), S. 60.**

<https://search.proquest.com/openview/b1b7d9e99dc9275be6b62d0d20aa173d/1?pq-origsite=gscholar&cbl=26142>

**Link:**

<https://search.proquest.com/openview/b1b7d9e99dc9275be6b62d0d20aa173d/1?pq-origsite=gscholar&cbl=26142>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Der Artikel "The Internet and International Marketing" wurde 1996 von John A. Quelch und Lisa R. Klein veröffentlicht.
- Er erschien in der Fachzeitschrift "Sloan Management Review", Band 37, Ausgabe 3, S. 60.
- Die Sloan Management Review wird vom Sloan Management Review Association in Cambridge herausgegeben.
- Es handelt sich um einen wissenschaftlichen Zeitschriftenartikel.

**Streeck, W., & Schmittter, P. C. (1991). From National Corporatism to Transnational Pluralism: Organized Interests in the Single European Market. Politics & Society, 19(2), 133–164.**

<https://doi.org/10.1177/003232929101900202>

**Link:**

<http://www.rochelleterman.com/ComparativeExam/sites/default/files/Bibliography%20and%20Summaries/streek%201991.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Im Jahr 1985 waren in Brüssel 654 Interessenverbände registriert, wobei Wirtschaftsverbände die der Arbeitnehmer zahlenmäßig übertrafen (S. 6).
- Die Kommission scheint die Bildung dieser Verbände bewusst gefördert zu haben und etablierte schnell ein Verfahren zur Anerkennung ihres besonderen europäischen Status (S. 6).
- Bis 1988 war die Anzahl der konsultativen Gremien auf 1336 angewachsen (S. 6).
- Die Europäische Gemeinschaft hat nie die Fähigkeit erhalten, die Organisationsgestaltungskapazitäten zu entwickeln, die notwendig sind, um einflussreiche Interessenorganisationen in der Zivilgesellschaft umzugestalten (S. 143).
- Die Deregulierung breitete sich von den Vereinigten Staaten nach Großbritannien und von dort zum europäischen Kontinent aus und traf auf schwindenden Widerstand bei der

Veränderung der politischen Ökonomien (S. 148).

- Im Jahr 1984 beliefen sich die stündlichen Arbeitskosten in Portugal für Arbeiter und Angestellte auf 16 % der deutschen Arbeitskosten (S. 163).

**Tekin, F. (2016). Was folgt aus dem Brexit? Mögliche Szenarien differenzierter (Des-)Integration. Integration, 3/2016, S. 183–197.**

[https://iep-berlin.de/site/assets/files/3145/funda-tekin\\_was-folgt-aus-dem-brexit.pdf](https://iep-berlin.de/site/assets/files/3145/funda-tekin_was-folgt-aus-dem-brexit.pdf)

Link: [https://iep-berlin.de/site/assets/files/3145/funda-tekin\\_was-folgt-aus-dem-brexit.pdf](https://iep-berlin.de/site/assets/files/3145/funda-tekin_was-folgt-aus-dem-brexit.pdf)

**Relevante Kernergebnisse:**

- Am 23. Juni 2016 stimmte das britische Volk mit 51,9 % für einen Austritt aus der EU. (S. 1)
- Boris Johnson relativierte die Entscheidung, indem er hervorhob, dass Großbritannien immer ein Teil Europas gewesen ist und bleiben wird. (S. 1)
- Theresa May versichert, dass Brexit auch Brexit bedeutet. (S. 1)
- Großbritannien trat 1973 der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft bei. (S. 2)
- Am 5. Juni 1975 fand in Großbritannien das erste Referendum zur Mitgliedschaft in der Europäischen Gemeinschaft statt, bei dem 67 % für den Verbleib stimmten. (S. 2)
- Großbritannien und Dänemark haben ein Opt-out von der Gemeinschaftswährung. (S. 4)

**Townsend, P. (1979). Poverty in the United Kingdom. Penguin Books Ltd.**

<https://www.poverty.ac.uk/system/files/townsend-book-pdfs/PIUK/piuk-prelims.pdf>

Link: <https://www.poverty.ac.uk/system/files/townsend-book-pdfs/PIUK/piuk-prelims.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Im Jahr 1968-9 wurde eine nationale Erhebung durchgeführt, um das Ausmaß der Armut im Vereinigten Königreich zu untersuchen und Erklärungen dafür zu finden (S. 15).
- Die Verteilung der Ressourcen, gemessen anhand verschiedener Ressourcentypen, steht nicht nur in Beziehung zur beruflichen Klasse des Einzelnen, sondern auch zu der seiner Eltern (S. 19).
- Die Studie von 1968-9 umfasste auch Analysen der Familienausgaben und Vergleiche der Einkommensverteilung mit den Sätzen der staatlichen Unterstützung (S. 23).
- Von 25 Interviewern schlossen mehr als vier Fünftel die Interviews ab, einschließlich vieler Folgeinterviews in bestimmten Gebieten wie Belfast, Glasgow, Neath und Salford (S. 27).
- Die Studie umfasste sowohl qualitative Daten aus Interviews als auch die Entwicklung von

operativen Standards zur Messung der Deprivation (S. 15).

- Es gab das Bestreben bei der Studie, das Maß an Einkommen, Vermögen sowie die Sozialleistungen zu erfassen, um ein umfassendes Bild der Ressourcen zu erhalten (S. 24).

**Uhlmann, F. (1991). Mischfutterindustrie im europäischen Binnenmarkt. Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaues e.V., Band 27, Nummer 19, S. 195–202.**

<https://ageconsearch.umn.edu/record/210699/files/Bd27Nr19.pdf>

Link: <https://ageconsearch.umn.edu/record/210699/files/Bd27Nr19.pdf>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Im Jahr 1987 betrug der Anteil der tierischen Endproduktion an der gesamten Endproduktion in Griechenland 31,6 % und in Irland 86,8 % (S. 5).
- Im Durchschnitt der EG entfielen 52,6 % der Endproduktion auf tierische Leistungen (S. 5).
- Im Durchschnitt der Gemeinschaft stellten zugekaufte Futtermittel 40,4 % der Vorleistungen dar (S. 5).
- In der Bundesrepublik stellten 649 Betriebe im vergangenen Jahr insgesamt 16,3 Mio. t Mischfutter her (S. 7).
- In den Niederlanden werden etwa 16,5 Mio. t Mischfutter produziert, wobei der Markt von vier Unternehmen geprägt wird (S. 8).
- In Frankreich entfielen im Jahr 1988 bei einer Gesamtproduktion von 16,7 Mio. t 63 % auf den privaten Sektor (S. 8).

**Wachter, S., & Zaelke, T. (2014). Systemkonsolidierung und Datenmigration als geschäftskritische Erfolgsfaktoren. HMD Praxis der Wirtschaftsinformatik, 51, 142–153.**

<https://doi.org/10.1365/s40702-014-0023-2>

Link: <https://link.springer.com/article/10.1365/s40702-014-0023-2>

**Relevante Kernergebnisse:**

- Effiziente und verlässliche Lösungen zur Datenmigration benötigen Unternehmen, die Fusionen, Zu- oder Verkäufen, oder internen Umstrukturierungsvorhaben gegenüberstehen.
- Viele Unternehmen stehen vor der Herausforderung, ihre Systemlandschaft zu harmonisieren und zu konsolidieren.
- Ziel ist es, unternehmensweit einheitliche Strukturen zu etablieren, die Systemkomplexität zu reduzieren und den Geschäftsbetrieb zu verbessern.
- Der Beitrag geht auf die Anforderungen und Lösungsansätze in Datenmigrations- und

Konsolidierungsszenarien im SAP-Umfeld ein.

- Zwei erfolgreiche Fallbeispiele von SAP Kunden aus den Branchen Maschinenbau und Automobilindustrie werden präsentiert.