

Begleitforschung
InterSpiN

Internationalisierung von regionalen Netzwerken und Clustern

EINE ANALYSE DER INTERNATIONALISIERUNGSBARRIEREN

27.01.2017

Nils Grashof & Fleming Nickelsen

- Centre for Regional and Innovation Economics -

GEFÖRDERT VOM



Bundesministerium
für Bildung
und Forschung

PTJ
Projektträger Jülich
Forschungszentrum Jülich

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung.....	1
2. Firmenspezifische Hemmnisse einer Internationalisierung.....	2
3. Hemmnisse für eine Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung	5
4. Schlussfolgerung.....	7
I. Literaturverzeichnis	9
II. Anhang	11

1. Einleitung

Das vergangene Jahrzehnt ist durch zwei scheinbar entgegengesetzte Entwicklungen gekennzeichnet: Globalisierung und Lokalisierung (De Martino et al., 2006). Der Trend der Lokalisierung bezieht sich in der Regel auf regionale Netzwerke bzw. Cluster, die Michael Porter als "(...) *a geographic concentration of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, associated institutions and firms in related industries.*" (Porter, 1998, S. 77) definiert. In der heutigen Zeit sind moderne Volkswirtschaften ohne Cluster nicht mehr vorstellbar. Allein in der europäischen Union (EU) gibt es laut European Cluster Observatory etwa 2000 statistisch relevante Cluster, in denen fast 40% der europäischen Arbeitnehmerschaft beschäftigt ist (Brown et al., 2007; Festing et al., 2012). Clustererfolgsmodelle, wie das weltbekannte Silicon Valley, bewegen Wirtschaftspolitiker dazu, Clusterinitiativen verstärkt zu fördern, um für ihre eigene Region eine ähnliche Erfolgsgeschichte zu schreiben (Festing et al., 2012). Auf der anderen Seite schreitet die Globalisierung kontinuierlich voran und beeinflusst unsere heutige Gesellschaft in einem signifikanten Maße. Die Hauptmerkmale der Globalisierung beziehen sich auf die Entwicklung globaler Finanzmärkte, die verbreitete Anwendung von neuen Technologien im Allgemeinen sowie im Speziellen die verbesserte Kommunikationsinfrastruktur, die einen Wissensaustausch erheblich erleichtert (Enright, 2000).

Regionale Netzwerke bzw. Cluster können daher nicht in Isolation von dieser bedeutsamen Entwicklung betrachtet werden (De Martino et al., 2006). Während die Annahme von einigen Wissenschaftlern über den "death of distance" (Cairncross, 2001) und der abnehmenden Bedeutung des Standortes übertrieben zu sein scheint, kann zu mindestens fest gehalten werden, dass der Globalisierungs-Trend neue Herausforderungen für regionale Netzwerke bzw. Cluster beinhaltet (De Martino et al., 2006; Enright, 2000).

In diesem Zusammenhang muss insbesondere der Prozess der Internationalisierung betont werden. Ganze Wertschöpfungsketten, ehemals nur in einer bestimmten Region angesiedelt, werden heutzutage auf verschiedene Standorte weltweit aufgeteilt (Mudambi und Puck, 2016; OECD, 2007). Während die Hemmnisse eines solchen Internationalisierungsprozesses auf Unternehmensebene bereits sehr ausführlich erforscht worden sind, existieren kaum wissenschaftliche Arbeiten, die die spezifischen Hemmnisse einer Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung thematisieren. Es bleibt somit für Clustermanager und Wirtschaftspolitiker gleichermaßen unklar, welche potentiellen Hemmnisse es zu überwinden gilt, um ein Cluster bzw. Netzwerk erfolgreich zu internationalisieren. Die zugrundeliegende Forschungsfrage dieser wissenschaftlichen Arbeit lautet daher wie folgt:

- Welche Faktoren verhindern eine (stärkere) Internationalisierung von Clustern bzw. Netzwerken?

Um diese Forschungsfrage hinreichend beantworten zu können, wird in Kapitel 2 zunächst ein Literaturüberblick über die firmenspezifischen Hemmnisse erstellt. Darüber hinaus werden in diesem Zusammenhang einige Ergebnisse aus der Organisationsbefragung, welche im Rahmen des Forschungsprojektes „Internationalisierung von Spitzenclustern, Zukunftsprojekten und vergleichbaren Netzwerken“ (InterSpiN) in bisher elf verschiedenen Clustern bzw. Netzwerken in Deutschland durchgeführt wurde, präsentiert. Aufbauend auf den theoretischen sowie empirischen Erkenntnissen werden in Kapitel 3 konkret die Hemmnisse für eine Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung thematisiert. Am Ende dieser wissenschaftlichen Arbeit folgt dann eine kurze Schlussfolgerung, in der ebenfalls vielversprechende Forschungslücken für zukünftige Beiträge aufgezeigt werden.

2. Firmenspezifische Hemmnisse einer Internationalisierung

Die firmenspezifischen Hemmnisse einer Internationalisierung konnten bereits in einer Vielzahl von unterschiedlichen Arbeiten aufgezeigt werden (Arndt et al., 2009; Cahen et al., 2016; Greenaway und Kneller, 2007; Leonidou, 2000). Grundsätzlich wird in der Literatur zwischen internen (u. a. Mangel an Erfahrung, Kapazitäten, finanziellen Mitteln) und externen (u. a. sprachliche oder kulturelle Barrieren) Hemmnissen unterschieden (Fillis, 2002).

Aufbauend auf den theoretischen Erkenntnissen, wurden Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen aus elf verschiedenen Clustern bzw. Netzwerken im Zuge des Forschungsprojektes InterSpiN nach ihrer eigenen Bewertung befragt.¹ Abbildung 1 illustriert die entsprechenden Ergebnisse für die befragten Unternehmen. Auffällig dabei ist zunächst, dass die drei wichtigsten Hemmnisse (Markteintrittsbarrieren, Fehlen verlässlicher Partner, sprachliche/kulturelle Barrieren) alle extern sind. So hat mehr als jedes vierte Unternehmen mindestens eine dieser drei Barrieren als ein zentrales Hindernis beschrieben. Hierbei stechen jedoch insbesondere die Markteintrittsbarrieren, wie etwa Regulierungen, hervor. Mit knapp 40% stellen sie das meistgenannte Hemmnis für eine Unternehmensinternationalisierung dar. Mit immerhin 28,6% der Nennungen, sind auch fehlende Erfahrungen bzw. Kapazitäten im Management von relativ großer Bedeutung für eine Internationalisierung. Interessanterweise kommt dem Mangel an finanziellen Mitteln mit knapp 16% der Nennungen hingegen nur eine untergeordnete Rolle zu. Betrachtet man dagegen die empirischen Ergebnisse für die befragten Forschungsinstitute stellt man fest,

¹ Mehrfachantworten waren in diesem Fall möglich.

dass dort fehlende Finanzierungsmöglichkeiten als das mit Abstand wichtigste Hemmnis für eine Internationalisierung angesehen werden.²

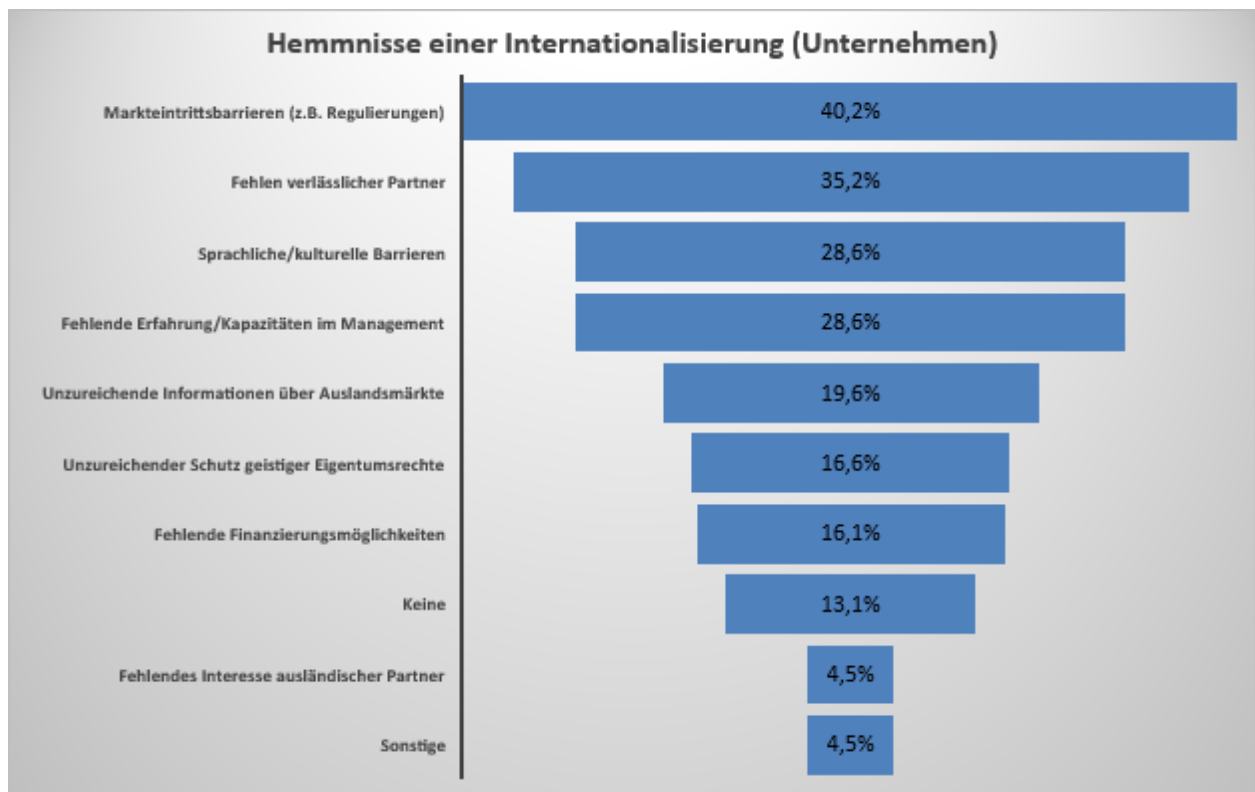


Abbildung 1: Hemmnisse einer Internationalisierung aus Unternehmenssicht (InterSpiN, 2016)

Eine vergleichbare Abweichung stellt man jedoch auch bei den befragten Unternehmen fest, wenn man diese gemäß der KMU-Definition der Europäischen Kommission in Kleinstunternehmen, Kleinunternehmen, mittlere Unternehmen sowie Großunternehmen einteilt.³ Abbildung 2 verdeutlicht die teilweise erheblichen Unterschiede in den jeweiligen Einschätzungen der Unternehmen. Dies trifft insbesondere auf die Differenzen zwischen Kleinstunternehmen und Großunternehmen zu. Während fehlende Finanzierungsmöglichkeiten ein besonders relevantes Hemmnis bei der Internationalisierung von Kleinstunternehmen zu sein scheinen (31%), teilen gerade einmal 1,9% der Großunternehmen diese Meinung. Ein wesentlicher Grund hierfür sind die stark abweichenden Ressourcenausstattungen zwischen beiden Unternehmensklassen (Geyer und Uriepp, 2012).

² Für eine vollständige Illustration der Ergebnisse siehe Abbildung 4 im Anhang.

³ Unter Kleinstunternehmen versteht man demnach Unternehmen mit einem Umsatz von bis zu 2 Millionen €. Kleinunternehmen weisen dagegen einen Umsatz von bis zu 10 Millionen € auf. Mittlere Unternehmen haben einen Umsatz von bis zu 50 Millionen €. Als Großunternehmen versteht man folglich Unternehmen, die einen Umsatz von über 50 Millionen € erwirtschaften.

Dennoch haben viele empirische Studien aufgezeigt, dass es auch Kleinstunternehmen mit ihren relativ eingeschränkten Ressourcenausstattungen gelingen kann, sich erfolgreich zu internationalisieren. Dieses Phänomen einer Internationalisierung von vergleichsweise kleinen und jungen Unternehmen wird auch als *born globals* bezeichnet (Madsen und Servais, 1997; Lopez et al., 2009).

Darüber hinaus lässt sich interessanterweise feststellen, dass besonders viele Kleinstunternehmen (34,5% Nennungen) fehlende Erfahrungen bzw. Kapazitäten im Management als eine wesentliche Internationalisierungsbarriere konstatieren. Für Großunternehmen spielt dies dagegen scheinbar nur eine untergeordnete Rolle. Hier sind es insbesondere sprachliche bzw. kulturelle Barrieren sowie Marktbarrieren, wie zum Beispiel undurchsichtige staatliche Regulierungen, die als wesentliche Hemmnisse für eine Internationalisierung angesehen werden.

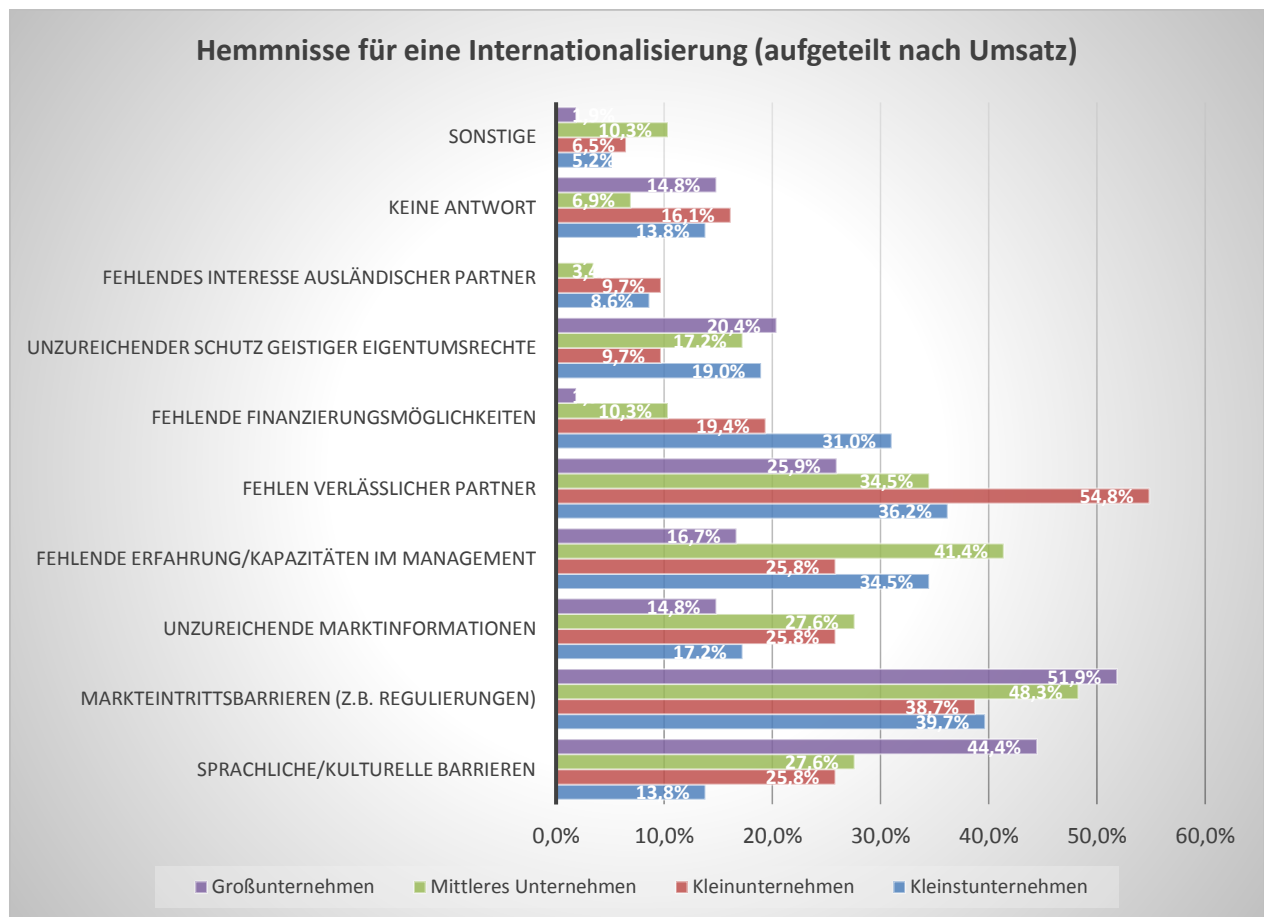


Abbildung 2: Hemmnisse für eine Internationalisierung aufgeteilt nach Jahresumsatz (InterSpiN, 2016)

Zusammenfassend bleibt somit festzuhalten, dass die Bedeutung einzelner Hemmnisse je nach Akteur variiert. Es lassen sich folglich zwar grundsätzliche Hemmnisse für eine Internationalisierung, wie etwa fehlende finanzielle Ressourcen, identifizieren, allerdings hängt deren Relevanz entscheidend von der jeweiligen Organisation ab. Diese Erkenntnis

stimmt mit vielen anderen wissenschaftlichen Arbeiten überein, die sich in diesem Zusammenhang mit Hemmnissen einer Internationalisierung beschäftigen, die für eine bestimmte Akteursgruppe wie etwa KMUs besonders relevant sind (Geyer und Urieup, 2012; OECD, 2009).

3. Hemmnisse für eine Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung

Aufbauend auf den vorausgegangenen theoretischen sowie empirischen Erkenntnissen, ist es nun möglich, sich konkret mit den Hemmnissen für eine Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung zu beschäftigen. Da es sich hierbei um ein relativ neues Thema in der Innovationspolitik sowie Regionalökonomie handelt, existieren bislang kaum wissenschaftliche Arbeiten zu diesem Forschungsgegenstand (Islankina, 2015).

Eine wichtige Ausnahme in diesem Zusammenhang bezieht sich jedoch auf die beiden Artikel von Meier zu Köcker et al. (2007 und 2010). Im Rahmen dieser beiden empirischen Studien wurden jeweils insgesamt 91 Netzwerke aus zehn verschiedenen europäischen Staaten, zumeist vertreten durch die jeweiligen Clustermanager, nach den aktuellen oder geplanten Internationalisierungsaktivitäten befragt. In der aktuellsten Studie aus dem Jahr 2010 vergleichen die Autoren die Ergebnisse aus beiden Jahren miteinander. Die Ergebnisse dieses Vergleiches sind in der Abbildung 3 illustriert.

Besonders starke Veränderungen hinsichtlich der Relevanz lassen sich bei den folgenden Hemmnissen konstatieren: Fehlende Finanzierungsmöglichkeiten, Mangel an gegenseitigem Vertrauen zwischen den Partnern sowie Interessenskonflikte, da Partner gleichzeitig auch Wettbewerber sind. Während man beim ersten Hemmnis einen deutlichen Bedeutungszuwachs feststellen kann (ca. 10% mehr Nennungen als in der vorangegangenen Studie), erkennt man bei den beiden anderen Hemmnissen einen erheblichen Bedeutungsrückgang. Auffallend stark ist der Rückgang mit ca. 15% weniger Nennungen bei möglichen Interessenskonflikten, die entstehen können, da direkte Wettbewerber oftmals auch in dem entsprechenden Netzwerk vertreten sind (Meier zu Köcker et al., 2010).

Ähnlich wie zuvor bei den Hemmnissen für Forschungsinstitute und Kleinstunternehmen sind die meist genannten Hemmnisse für eine Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung ebenfalls auf interne Faktoren zurück zu führen. So beziehen sich die mit Abstand meist erwähnten Hemmnisse auf fehlende Finanzierungsmöglichkeiten sowie einen Mangel an Zeit oder Kapazitäten. Sprachbarrieren und räumliche Entfernungen nehmen mit jeweils unter

10% der Nennungen dagegen nur eine untergeordnete Rolle ein (Meier zu Köcker et al., 2010).

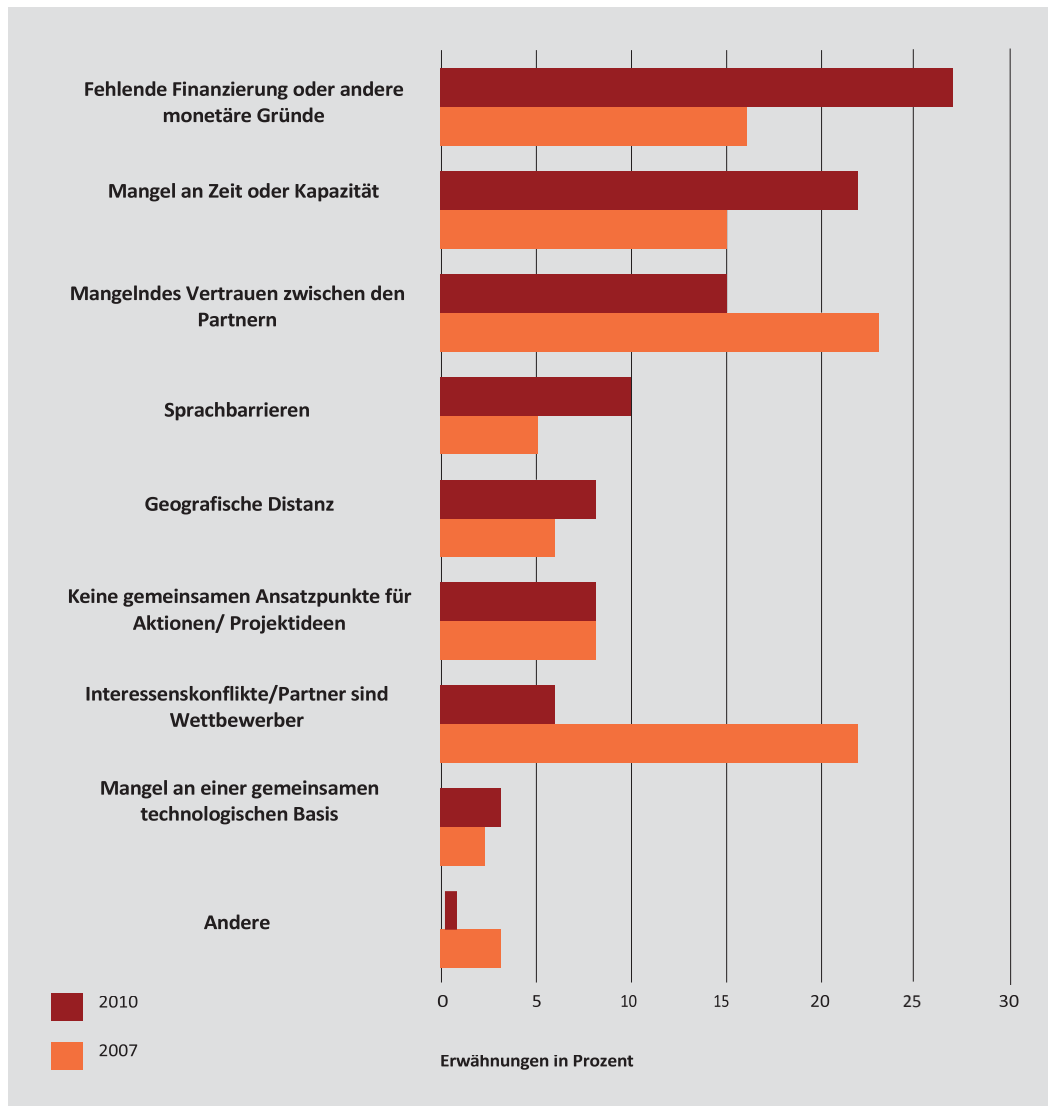


Abbildung 3: Hemmnisse für eine internationale Kooperation zwischen Netzwerken und Clustern (in Anlehnung an Meier zu Köcker et al., 2010)

Zu vergleichbaren Ergebnissen kommt auch Ekaterina Islankina in ihrer empirischen Studie aus dem Jahr 2015. Hierin thematisiert sie die Internationalisierungsprozesse von regionalen Clustern in Russland. Bezogen auf die Internationalisierungshemmnisse zeigt die Autorin auf, dass fehlende finanzielle und personelle Ressourcen die relevantesten Barrieren darstellen (Islankina, 2015).⁴ Der Mangel an gut ausgebildeten *Human Capital* lässt sich in diesem Zusammenhang mit den von Meier zu Köcker et al. (2010) beschriebenen Mangel an Kapazitäten vergleichen. Darüber hinaus wird in dem Artikel von Islankina (2015) in Übereinstimmung mit den Ergebnissen von Meier zu Köcker et al. (2010) aufgezeigt, dass

⁴ Für eine detaillierte Übersicht siehe Abbildung 5 im Anhang.

kulturelle Unterschiede sowie eine geografische Distanz eine eher untergeordnete Rolle für die Internationalisierung eines Clusters bzw. Netzwerkes spielen.

Insgesamt betrachtet lässt sich daher konstatieren, dass fehlende Finanzierungsmöglichkeiten und ein Mangel an Zeit oder Kapazität die zentralen Hemmnisse für eine Internationalisierung eines Clusters bzw. Netzwerkes darstellen. Auf Grund ihrer eher internen Natur, kann mit einer externen Förderung allein daher nur ein kleiner Beitrag geleistet werden, um derartige Hemmnisse abzubauen (Meier zu Köcker und Buhl, 2007). Das Fehlen verlässlicher Partner stellt darüber hinaus ein weiteres relevantes Hemmnis dar, das es bei der Internationalisierung von Clustern bzw. Netzwerken zu berücksichtigen gilt.

4. Schlussfolgerung

Der noch immer allgegenwärtige Globalisierungstrend impliziert auch für regionale Netzwerke bzw. Cluster neue Herausforderungen. Während die Hemmnisse eines Internationalisierungsprozesses auf Unternehmensebene jedoch bereits sehr ausführlich erforscht worden sind, wurden die konkreten Hemmnisse einer Cluster bzw. Netzwerk Internationalisierung bislang kaum thematisiert (De Martino, 2006; Islankina, 2015).

Einen ersten Beitrag zur Schließung dieser Forschungslücke leistet diese wissenschaftliche Arbeit. So konnte aufgezeigt werden, welche Faktoren eine (stärkere) Internationalisierung von Clustern bzw. regionalen Netzwerken verhindern. Die relevantesten Hemmnisse beziehen sich in diesem Zusammenhang auf fehlende Finanzierungsmöglichkeiten, Mangel an Zeit oder Kapazität sowie das Fehlen verlässlicher Partner. Darüber hinaus konnte festgestellt werden, dass kulturelle Barrieren und die geografische Distanz als weniger bedeutsame Hemmnisse betrachtet werden.

Alles in allem konnten allerdings nur grundsätzliche Faktoren dargelegt werden. Ähnlich wie auch schon bei den firmenspezifischen Hemmnissen aufgezeigt, kommt es jedoch immer auch auf die konkreten Gegebenheiten an. Je nach Größe des Unternehmens (z. B. gemessen am Umsatz) verändern sich ebenfalls die entsprechenden Barrieren für eine Internationalisierung. Für zukünftige wissenschaftliche Studien wäre es daher aus empirischer sowie theoretischer Sicht interessant zu untersuchen, ob bzw. inwieweit sich die Hemmnisse für eine Internationalisierung in Abhängigkeit von der jeweiligen Art des Clusters sowie Netzwerkes (z. B. Branche, Zusammensetzung) verändern. Vergleichbare Unterschiede wie zwischen KMUs und Großunternehmen sind in diesem Zusammenhang durchaus vorstellbar.

Gleichwohl bieten die aufgezeigten Faktoren einen guten ersten Überblick für Clustermanager und Wirtschaftspolitiker gleichermaßen. Zusammenfassend bleibt zudem festzuhalten, dass die Kenntnis und frühzeitige Berücksichtigung der vorgestellten Hemmnisse entscheidend ist, um ein regionales Netzwerk bzw. Cluster letztendlich auch erfolgreich zu internationalisieren (Meier zu Köcker und Buhl, 2007).

I. Literaturverzeichnis

- Arndt, C., Buch C. M., & Mattes, A. (2009): Barriers to internationalisation: firm-level evidence from Germany, EFIGE working paper 09.
- Brown, K., Burgees, J., Festing, M., Royer, S., & Steffen, C. (2007): The Value Adding Web - A Conceptual Framework of Competitive Advantage Realisation in Clusters.
- Cahen, F. R., Lahiri, S., & Borini, F. M. (2016): Managerial perceptions of barriers to internationalization: An examination of Brazil's new technology-based firms, *Journal of Business Research*, Vol. 69, Issue 6, S. 1973-1979.
- Cairncross, F. C. (2001): *The Death of Distance: How the Communications Revolution Is Changing Our Lives*, Boston, MA: Harvard Business School Press.
- De Martino, R., Hardy Reid, D. M., & Stelios, C. Z. (2006): Balancing localization and globalization: exploring the impact of firm internationalization on a regional cluster, *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 18, No. 1, S. 1-24.
- Enright, M. J. (2000): The Globalization of Competition and the Localization of Competitive Advantage: Policies towards Regional Clustering, in: Hood, N., & Young, S. (eds): *The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, Palgrave Macmillan, S. 303-331.
- Festing, M., Royer, S., & Steffen, C. (2012): Unternehmenscluster schaffen Wettbewerbsvorteile - Eine Analyse des Uhrenclusters in Glashütte, *Zeitschrift Führung und Organisation*, No. 4.
- Fillis, I. (2002): Barriers to internationalisation - An investigation of the craft microenterprise, *Journal of Marketing*, Vol. 36 Issue 7/8, S. 912-927.
- Geyer, G., & Uriep, A. (2012): Strategien der Internationalisierung von KMU, HWWI Policy Paper Nr. 65.
- Greenaway, D., & Kneller, R. (2007): Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment, *The Economic Journal*, Vol. 117, Issue 517, S. F134-F161.
- InterSpiN (2016): Organisationsbefragung 2016.
- Islankina, E. (2015): INTERNATIONALIZATION OF REGIONAL CLUSTERS: THEORETICAL AND EMPIRICAL ISSUES, *Higher School of Economics Research Paper*, No. WP BRP 41/STI/2015.
- Leonidou, L. C. (2000): Barriers to export management: an organizational and internationalization analysis, *Journal of International Management*, Vol. 6, Issue 2, S. 121-148.
- Lopez, L. E., Kundu, S. K., & Ciravegna, L. (2009): Born global or born regional? Evidence from an exploratory study in the Costa Rican software industry, *Journal of International Business Studies*, Vol. 40, Issue 7, S. 1228-1238.
- Madsen, T. K., & Servais, P. (1997): The internationalization of Born Globals: An evolutionary process?, *International Business Review*, Vol. 6, Issue 6, S. 561-583.

Meier zu Köcker, G., & Buhl, C. M. (2007): Internationalisation of Networks: Barriers and Enablers – Study: Empirical analysis of selected European networks, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH.

Meier zu Köcker, G., Müller, L., & Zombori, Z. (2010): European Clusters Go International - Networks and clusters as instruments for the initiation of international business cooperation, VDI/VDE Innovation + Technik GmbH.

Mudambi, R., & Puck, J. (2016): A Global Value Chain Analysis of the 'Regional Strategy' Perspective, *Journal of Management Studies*, Vol. 53, Issue 6, S. 1076-1093.

OECD (2007): Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy - MAIN FINDINGS.

OECD (2009): Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation, Report by the OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship.

Porter, M. E. (1998): Clusters and the new economic competition, *Harvard Business Review*, Vol. 76, No. 6, S. 77-90.

II. Anhang

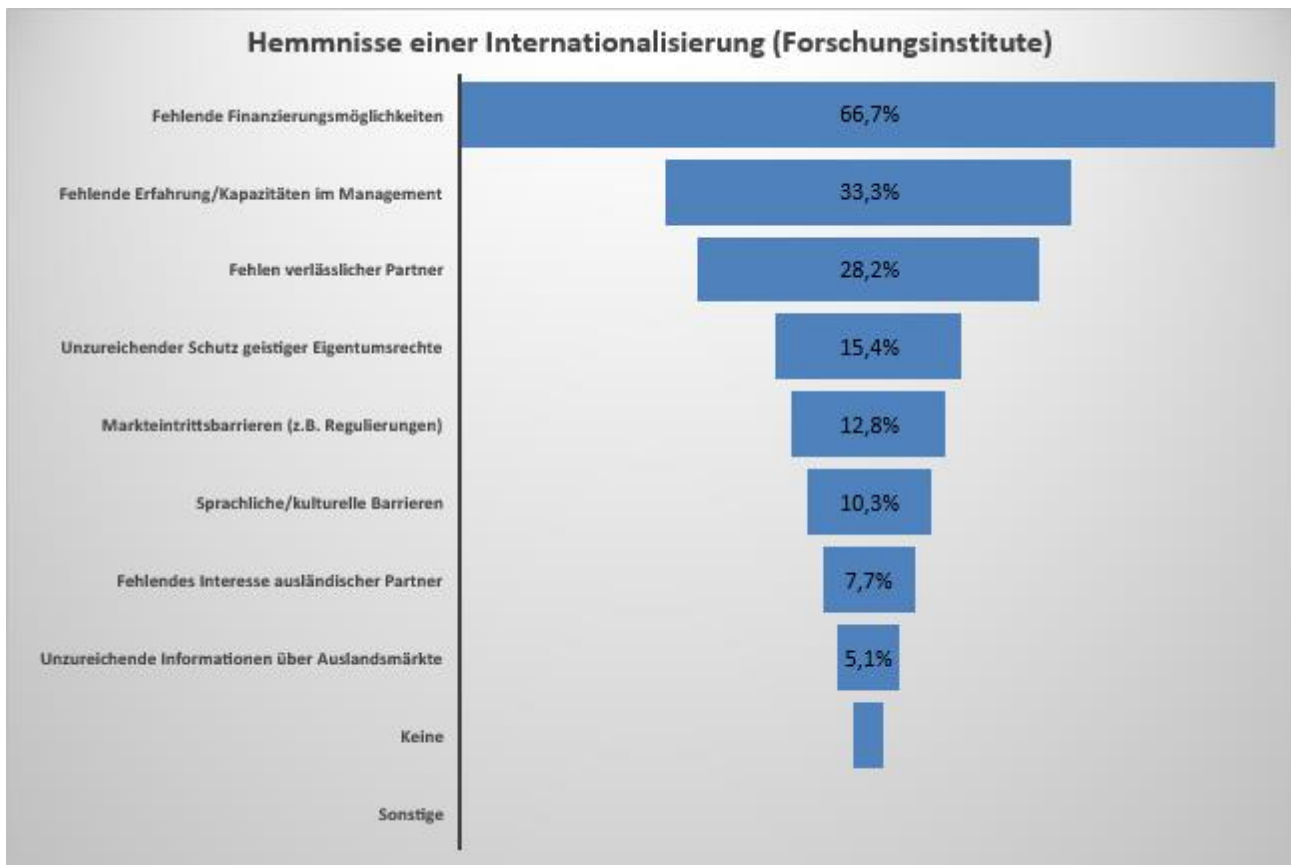


Abbildung 4: Hemmnisse einer Internationalisierung aus der Sicht von Forschungsinstituten (InterSpiN, 2016)

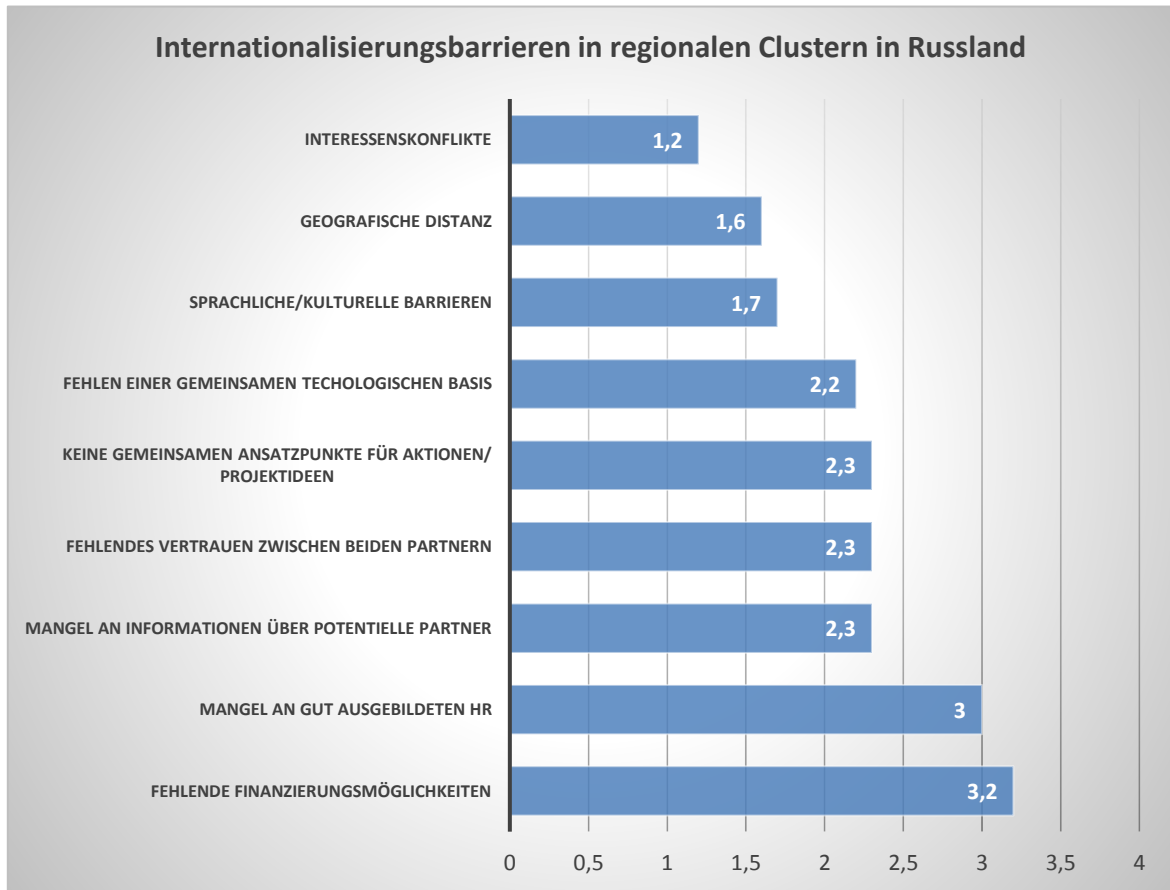


Abbildung 5: Internationalisierungsbarrieren in regionalen Clustern in Russland
(in Anlehnung an Islankina, 2015)