

Matthias Fink/Isabella Hatak/Reinhard Schulte/Sascha Kraus*

Verträge, Vertrauen und Unternehmenserfolg in Automobilclustern**

Zusammenfassung

Innerhalb von Clustern verbinden sich Unternehmen zu Kooperationen unterschiedlicher Intensität – von loser sporadischer Zusammenarbeit bis zur Integration des Leistungserstellungsprozesses. Diese Kooperationen basieren auf der Bereitschaft, sich aufeinander einzulassen und zugunsten längerfristiger gemeinsamer Vorteile auf kurzfristige eigene Vorteile zu verzichten. Wir argumentieren, dass mit steigender Intensität der Kooperationen der Erfolg der beteiligten Clusterunternehmen steigt und untersuchen, ob diese Wirkung durch Vertrauen bzw. schriftliche Verträge beeinflusst wird. Die Ergebnisse einer Befragung von 150 Unternehmen der Automobilbranche aus vier deutschen und österreichischen Clustern zeigen für den positiven Zusammenhang zwischen dem Grad der Integration und dem Unternehmenserfolg eine vollständige Mediation durch das vom Kooperationspartner wahrgenommene interpersonelle Vertrauen. Zudem verlieren schriftliche Verträge mit steigendem Integrationsgrad durch die Entstehung von Vertrauen zwischen den Kooperationspartnern an Bedeutung.

JEL-Classification: L14, L25, L62, M19.

Keywords: Cluster; Contracts; Cooperation; SME; Trust.
Cluster; KMU; Kooperation; Verträge; Vertrauen.

* PD Dr. *Matthias Fink*, Vorstand des Forschungsinstituts für Freie Berufe und Associate Professor am Institut für KMU-Management, Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für KMU-Management, Augasse 2-6, A-1090 Wien, Österreich, E-Mail: matthias.fink@wu.ac.at. Dr. *Isabella Hatak*, Senior Researcher, Wirtschaftsuniversität Wien, Institut für KMU-Management & RiCC-Forschungsinstitut für Kooperationen und Genossenschaften, Augasse 2-6, A-1090 Wien, Österreich, E-Mail: isabella.hatak@wu.ac.at. Univ.-Prof. Dr. *Reinhard Schulte*, Leuphana Universität Lüneburg, Lehrstuhl für Gründungsmanagement, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Scharnhorststr. 1, UC 6.133, 21335 Lüneburg, E-Mail: schulte@uni-lueneburg.de. Univ.-Prof. Dr. Dr. *Sascha Kraus*, Universität Utrecht, Lehrstuhl für Entrepreneurship, Postfach 80125, NL-3508 TC Utrecht, Niederlande, E-Mail: s.kraus@uu.nl & Universität Liechtenstein, Institut für Entrepreneurship, Fürst-Franz-Josef-Strasse, FL-9490 Vaduz, Liechtenstein, E-Mail: sascha.kraus@uni.li.

** Die Autoren danken einem anonymen Gutachter für wertvolle Hinweise und Anregungen.

1 Einleitung

Die aktuelle betriebswirtschaftliche Forschung bestätigt den positiven Beitrag von regionalen Clustern¹ für die Wettbewerbsfähigkeit, das Wachstum und die Innovationskraft der Mitgliedsunternehmen² sowie für den Strukturwandel und Wohlstand von Regionen³. Cluster werden hier Cooke folgend definiert als „[...] geographically proximate firms in vertical and horizontal relationships, involving a localized enterprise support infrastructure with a shared developmental vision for business growth, based on competition and cooperation in a specific market field“⁴. Innerhalb dieser Cluster verbinden sich die Unternehmen zu kooperativen Austauschbeziehungen unterschiedlicher Intensität. Diese Kooperationen bieten den beteiligten Unternehmen die Möglichkeit, Verbundeffekte zu nutzen, ohne die Vorteile kleiner Organisationen – wie zum Beispiel größere Flexibilität, Markt- und Kundennähe oder kurze Entscheidungswege⁵ – zu verlieren. Diese Unternehmenskooperationen reichen von loser, sporadischer Zusammenarbeit bis zu unternehmensübergreifender Integration des Leistungserstellungsprozesses. Unternehmenskooperationen basieren auf der Bereitschaft, sich aufeinander einzulassen und zugunsten längerfristiger gemeinsamer Vorteile auf kurzfristige eigene Vorteile zu verzichten⁶. Je intensiver die Unternehmen kooperieren, also je stärker und weitreichender sie ihr Verhalten aufeinander abstimmen, umso eher entstehen innerhalb des Clusters leistungsfähige Kooperationen – die Quelle der Synergien und des Wettbewerbsvorteils von Clustern⁷.

Gleichzeitig wächst mit der Intensität der Kooperation auch die gegenseitige Abhängigkeit und damit das Risiko opportunistischen Verhaltens. Der Schritt von marktlichen Austauschbeziehungen zu kooperativem Austausch innerhalb von Clustern beruht auf einer sukzessiven „impliziten“ Integration der Unternehmensumwelt in die eigene Organisation, ohne dabei „explizit“ formal zu verschmelzen⁸. Abläufe und Entscheidungen werden derart aufeinander abgestimmt, als würde es sich beim Kooperationspartner um einen Teil des eigenen Unternehmens handeln. Dennoch bleibt der Partner autonom; er kann sich jederzeit anders verhalten als erwartet und/oder versprochen. Diese Verhaltensunsicherheit begründet für integrierte Unternehmen ein existenzielles Risiko⁹.

Da Verträge diese Verhaltensunsicherheit meist nicht ausreichend effektiv bzw. kostengünstig reduzieren können¹⁰, argumentieren wir mit beispielsweise *Eberl*, *Carson/Madhok/Wu* und *Lavie*¹¹, dass eine stärkere Integration der beteiligten Partner nur auf der Basis von gegenseitigem Vertrauen¹² seine positive Wirkung auf den Erfolg der kooperierenden

1 Vgl. *Baptista* (1998); *Porter* (1998; 2000; 2003).

2 Vgl. *Audretsch/Feldman* (1996); *Baptista/Swann* (1998).

3 Vgl. z.B. *Sternberg* (2000); *Bathelt* (2001); *Porter* (2003).

4 *Cooke* (2001), S. 121.

5 Vgl. *Schulte* (2006).

6 Vgl. *Fink/Kefler* (2010).

7 Vgl. *Porter/van der Linde* (1995).

8 Vgl. *Sydow* (1992); *Wildemann* (1997).

9 Vgl. *Wildemann* (1997).

10 Vgl. *Ring/van den Ven* (1992); *Adler* (2001).

11 Vgl. *Eberl* (2004); *Carson/Madhok/Wu* (2006); *Lavie* (2006).

12 Vgl. *Mayer/Davis/Schoorman* (1995); *Noteboom* (2002).

Unternehmen entfalten kann. Damit hängt der Erfolg der im Cluster integrierten Klein- und Mittelunternehmen (KMU) nicht so sehr mit den quantitativen Aspekten der stattfindenden Kooperationen zusammen, sondern vielmehr mit einem qualitativen Aspekt: der Stärke des interpersonellen Vertrauens zwischen den Kooperateuren.

Um diese Zusammenhänge zu untersuchen, wurde eine empirische Untersuchung von 150 Unternehmen der Automobilbranche aus vier Clustern in Deutschland und Österreich durchgeführt. Die empirischen Ergebnisse zeigen für den positiven Zusammenhang zwischen dem Grad der Integration und dem Unternehmenserfolg der Kooperationspartner eine vollständige Mediation durch das vom Kooperationspartner wahrgenommene interpersonelle Vertrauen. Zudem verlieren schriftliche Verträge mit steigendem interpersonellen Vertrauen zwischen den Kooperationspartnern an Bedeutung.

Damit trägt der vorliegende Beitrag auf mehreren Ebenen zur wissenschaftlichen Diskussion bei: Für unseren Objektbereich beantworten wir die Kernfrage der Strategieforschung¹³, indem wir für zwischenbetriebliche Kooperationen erklären, warum manche Unternehmen erfolgreicher sind als andere. Für die KMU- und Entrepreneurshipforschung wird die Bedeutung kooperativer Arrangements entlang integrierter Wertketten unterstrichen. Es zeigt sich, dass Cluster aus intensiven Unternehmenskooperationen zusätzliche Erfolgsbeiträge entfalten können. Gleichzeitig wird das in der Netzwerkforschung intensiv thematisierte Spannungsfeld zwischen Beziehungsintensität und Opportunismusgefahr durch die Integration aktueller Ergebnisse der Vertrauensforschung aufgelöst: Vertrauen ermöglicht die von *Semlinger*¹⁴ als „transaktionstheoretische Quadratur des Kreises“ bezeichnete ebenso verlässliche wie flexible Verhaltenskoordination der Kooperationspartner. Für die Vertrauensforschung zeigen unsere Ergebnisse die Relevanz sozialwissenschaftlicher Konzepte und hier besonders des Vertrauens für die betriebswirtschaftliche Forschung. Durch die aufgezeigten ökonomischen Implikationen sozialer Beziehungen rückt die Beziehungsqualität zwischen den Austauschpartnern weiter in das Zentrum der betriebswirtschaftlichen Diskussion. Die verhaltenswissenschaftlich orientierte Perspektive gewinnt damit in der Managementforschung ebenso an Gewicht wie das Relationship-Management in der Managementpraxis.

Wir leiten unsere Argumentation im ersten Abschnitt des Beitrags aus der relevanten Kooperations- und Vertrauensliteratur ab und formulieren ein Strukturmodell mit vier Hypothesen. Im zweiten Abschnitt stellen wir die Operationalisierung und die Erhebungsmethode dar. Abschließend diskutieren wir im dritten Abschnitt die Ergebnisse und leiten Implikationen für Forschung und Praxis ab.

2 Theoretischer Hintergrund und Hypothesenentwicklung

Innerhalb von Clustern verbinden sich die Mitgliedsunternehmen zu Kooperationen unterschiedlicher Intensität, um ihren Unternehmenserfolg zu steigern. Der Begriff

¹³ Vgl. *Porter* (1991); *Rumelt/Schendel/Teece* (1991).

¹⁴ Vgl. *Semlinger* (1993).

Kooperation bezieht sich hier auf rechtlich eigenständige Unternehmen, die ihr Verhalten in einem definierten Bereich zu einem gemeinsamen Vorgehen koordinieren, um langfristig gemeinsame Vorteile zu generieren¹⁵. Der in dieser Studie betrachtete wirtschaftliche Erfolg ist der Beitrag der Kooperationsbeziehung zum Erfolg der einzelnen kooperierenden Unternehmen.

Die Intensität der kooperativen Integration reicht dabei von loser, sporadischer Zusammenarbeit bis zu einer Abstimmung des gesamten betrieblichen Leistungserstellungsprozesses. Unter ökonomischer Integration in kooperativen Beziehungen ist das Ausmaß zu verstehen, in dem von Kooperationsmitgliedern geteilte Ressourcen in dem gemeinsamen Vorgehen kombiniert werden. Damit bezieht sich die kooperative Integration sowohl auf die Institutionalisierung der Zusammenarbeit und die Vereinheitlichung gemeinsam genutzter Ressourcen, als auch auf die Einbettung der gemeinsamen Aktivitäten in ein gemeinsames Vorgehen. Die wirtschaftliche Integration ist umso höher, je größer der Schaden bei den beteiligten Unternehmen ist, wenn sich ein Partner aus der Kooperation zurückzieht¹⁶. Positiv formuliert bedeutet das einen steigenden Erfolgsbeitrag von Kooperationen bei steigendem Integrationsgrad.

Dieser Zusammenhang wurde bereits mehrfach empirisch bestätigt. So kommen zum Beispiel *Bonner/Daekwan/Cavusgil*¹⁷ anhand einer Befragung von 182 kooperierenden US-amerikanischen High-Tech-Unternehmen auf Basis eines Strukturmodells zu dem Ergebnis, dass der Integrationsgrad positiv mit dem Erfolgsbeitrag von Kooperationen zusammenhängt. Den gleichen Schluss zieht *Luo*¹⁸ auf Basis einer regressionsanalytischen Auswertung der Untersuchung von 198 Allianzen von jungen Unternehmen (Durchschnitt: 8,74 Jahre) in Europa, den USA und Asien. Ein ähnliches Bild liefert eine aktuelle Untersuchung von 156 Unternehmen aus Spanien¹⁹, von denen 97 aus der Automobilzulieferer- und 59 aus der Informationswirtschaft stammen, auf Basis einer regressionsanalytischen Auswertung, bei der sich zeigte, dass ein stärkerer Integrationsgrad dazu beiträgt, den negativen Zusammenhang zwischen Outsourcing und Performance zu entschärfen.

Der positive Zusammenhang zwischen dem Grad der kooperativen Integration und dem Unternehmenserfolg der beteiligten Unternehmen wird mit den allgemeinen Vorteilen kooperativer Arrangements begründet. Die Netzwerkforschung betrachtet die Einbettung in Kooperationsbeziehungen als entscheidend für den Aufbau von Wettbewerbsvorteilen²⁰. Der ressourcenbasierte Ansatz verweist auf die Bedeutung kooperativer Arrangements für die Sicherung des Zugangs zu kritischen Ressourcen²¹ und betont die Rolle zwischenbetrieblicher Kooperationen für die Zusammenstellung optimaler Ressourcenkonfigurationen²². Auf der Basis der geführten Argumentation wird folgende Hypothese formuliert:

15 Vgl. *Combs/Ketchen* (1999).

16 Vgl. *Luo* (2008).

17 Vgl. *Bonner/Daekwan/Cavusgil* (2005).

18 Vgl. *Luo* (2008).

19 Vgl. *Martínez-Sánchez et al.* (2009).

20 Vgl. *Dyer/Singh* (1998); *Jarillo* (1998); *Gulati/Nohria/Zaheer* (2000); *Ireland/Hitt/Vaidyanath* (2002).

21 Vgl. *Hamel* (1991); *Dussauge/Garrett/Mitchell* (2000); *Inkpen* (2000).

22 Vgl. *Das/Teng* (2000); *Grant/Baden-Fuller* (2004).

Hypothese 1 (H1): *Ein steigender Grad an Integration zwischen den Kooperationspartnern führt zu größerem Erfolg der beteiligten Unternehmen.*

Wie stark man sich bei der Leistungserstellung auf die vom Kooperationspartner bereitgestellten Ressourcen verlässt, entscheidet auch über das Erfolgspotential der Kooperation²³. Denn mit steigendem Grad der Integration sinkt der Wettbewerb um unilaterale Gewinne und das akkordierte Streben nach gemeinsamen Vorteilen gewinnt an Bedeutung²⁴. Gleichzeitig gilt: Je stärker die Ressourcen und Prozesse der beteiligten Unternehmen in dem gemeinsamen Vorgehen kombiniert werden, desto größer ist auch die Abhängigkeit des Kooperationserfolgs vom Verhalten der anderen Kooperationspartner²⁵. Durch die Langfristigkeit der Austauschbeziehung fallen Leistung und Gegenleistung zeitlich auseinander (*Macneil*²⁶ in der *Vertragstheorie*; *Emerson*²⁷ aus der *Power Dependence*-Perspektive), wodurch sich der zuerst Leistende der Gefahr aussetzt, dass sein Partner nicht die erwartete Gegenleistung erbringt. Das zukünftige Verhalten des Kooperationspartners ist dabei grundsätzlich unsicher. Die wechselseitige Verhaltensunsicherheit (*doppelte Kontingenz*, *Luhmann*²⁸) bei gleichzeitiger gegenseitiger wirtschaftlicher Abhängigkeit macht Kooperationen zwischen Unternehmen zu komplexen Arrangements²⁹, die durch soziale Dilemmata (zum Beispiel das *Gefangenendilemma*; *Le/Boyd*³⁰) bedroht sind.

Um den langfristigen Erfolg zu sichern, muss jeder Kooperationspartner auf die Ausnutzung von kurzfristigen Opportunismusspielräumen verzichten³¹. Somit ist der Erfolgsbeitrag der kooperativen Integration von Wertketten innerhalb von Clustern davon abhängig, inwieweit es gelingt, diese Opportunismusgefahr³² zu reduzieren. Zwei Faktoren determinieren das Ausmaß der Opportunismusgefahr: Erstens ist es proportional zu den Möglichkeiten (Kontrolllücken) für unfaires Verhalten (Opportunismusspielraum), und zweitens ist die Unsicherheit über das Verhalten des Kooperationspartners von dessen Opportunismusneigung abhängig. Die Opportunismusneigung bezeichnet die Wahrscheinlichkeit, mit der ein Kooperationspartner vorhandene Opportunismusspielräume ausnutzt³³.

Während die Opportunismusspielräume weitgehend über hierarchische Koordinationsmechanismen wie Kontrolle und Sanktion eingeschränkt werden können³⁴, kann die Opportunismusneigung nur auf Basis einer tragfähigen Vertrauensbeziehung reduziert werden³⁵. Unter *Vertrauen* verstehen wir hier die Bereitschaft des Kooperationspartners, sich dem Verhalten seines Partners anzuliefern, unabhängig davon, ob er sich durch Kontrollme-

23 Vgl. *Fink/Kestler* (2010).

24 Vgl. *Khanna/Gulati/Nohria* (1998).

25 Vgl. *Wurche* (1994).

26 Vgl. *Macneil* (1980).

27 Vgl. *Emerson* (1962).

28 Vgl. *Luhmann* (1989).

29 Vgl. *Willke* (1987).

30 Vgl. *Le/Boyd* (2006).

31 Vgl. *Spremann* (1990).

32 Vgl. *Williams* (2007).

33 Vgl. *Fink et al.* (2009).

34 Vgl. *Williamson* (2003); *Enkel/Greschnuchna/Geigenmüller* (2007).

35 Vgl. *Rippberger* (1998); *Eberl* (2004); *Fink/Rössl* (2007).

chanismen schützen kann. Diese Selbstausslieferung wird durch die Erwartung gerechtfertigt, dass der Kooperationspartner das erwartete Verhalten auch ohne Kontrolle und Sanktionsdrohung realisiert³⁶. Es geht hier also um interpersonelles Vertrauen zwischen jenen Personen, die als *boundary-spanning agents* mit der Gestaltung und Organisation der Kooperationsbeziehung betraut sind, da es Individuen als Repräsentanten der Organisation und nicht die Organisationen selbst sind, die vertrauen³⁷.

Der Einfluss von Vertrauen für die Erfolgswirkung von kooperativer Integration wurde empirisch bisher nur ungenügend beleuchtet³⁸, und die wenigen empirischen Ergebnisse sind widersprüchlich³⁹. Das ist umso überraschender, da vor allem aus der Perspektive des Transaktionskostenansatzes zahlreiche Einflüsse auf die Erfolgswirkung argumentiert wurden. Dazu zählt die positive Wirkung von interpersonellem Vertrauen in Unternehmenskooperationen auf den Informationsaustausch, die Konsensfindung in Verhandlungen und das Konfliktlösungspotential⁴⁰, die hohe Flexibilität der Verhaltenskoordination⁴¹, sowie die Widerstandsfähigkeit gegenüber geänderten Rahmenbedingungen⁴². Diese Vorteile gewinnen mit steigender Dauer und Komplexität der Beziehung an Bedeutung⁴³.

Aus der austauschorientierten Perspektive entsteht mit dem Aufbau der Vertrauensbeziehung eine Situation, in der sich die Kooperativeure durch eine risikoreiche Vorleistung einander gegenseitig ausliefern und dadurch die Opportunismusneigung ihres Gegenübers reduzieren⁴⁴. Dies beeinflusst den Erfolgsbeitrag von kooperativer Integration auf zwei Arten: Zum einen erlaubt die reduzierte Opportunismusneigung der Akteure, originär unsichere Austauschbeziehungen zu etablieren, bei denen verhaltenssichernde Instrumente der Überwachung und Sanktion nicht möglich oder sinnvoll sind⁴⁵. So kann eine größere Anzahl an erfolgsversprechenden Kooperationsprojekten realisiert werden⁴⁶. Zum Zweiten könnten Ressourcen und Zeit eingespart werden, die anderenfalls für eine vertragliche Absicherung von Kooperationen hätten aufgewendet werden müssen⁴⁷.

Aus der kommunikationstheoretischen Perspektive kann der Einfluss von Vertrauen auf die Beziehung zwischen kooperativer Integration und Unternehmenserfolg über die besondere Kommunikationsqualität argumentiert werden⁴⁸. Im Rahmen von vertrauensbasierten Kooperationen kommunizieren die Partner offen und ehrlich⁴⁹. Eine auf dem

36 Vgl. Mayer/Davis/Schoorman (1995).

37 Vgl. Zaheer/McEvily/Perrone (1998).

38 Vgl. Parke (1993); Smith/Carroll/Ashford (1995); Dyer/Chu (2003).

39 Vgl. Zaheer/McEvily/Perrone (1998); Lado/Dant/Tekleab (2008).

40 Vgl. Dyer/Chu (2003).

41 Vgl. Gulati (1995).

42 Vgl. Doz (1996).

43 Vgl. Mober/Spekman (1994).

44 Vgl. Provan/Skinner (1989); Deeds/Hill (1998).

45 Vgl. Ring/van den Ven (1992).

46 Vgl. Pisano (1989); Sorenson (2003).

47 Vgl. Fink et al. (2009).

48 Vgl. Mober/Fisher/Nevin (1996).

49 Vgl. Hatak (2011).

Prinzip der Offenheit basierende hohe Kommunikationsqualität⁵⁰ und der damit verbundene störungsarme Informationsaustausch senken die Organisationskosten und sind damit entscheidend für den Erfolgsbeitrag der Kooperation⁵¹. Indem die Akteure die Kooperationsbeziehung offen thematisieren⁵², können sie Reibungspunkte und Schwachstellen in der Kooperation direkt ansprechen und abbauen, wodurch die Abläufe, die vor allem bei einem hohen Grad ökonomischer Integration komplex sind, optimiert werden können⁵³. Daraus ergibt sich folgende Hypothese:

Hypothese 2 (H2): *Ein steigender Grad an Integration zwischen den Kooperationspartnern führt durch die Stärkung des wahrgenommenen interpersonellen Vertrauens in dieser Beziehung zu einem größeren Erfolg der beteiligten Unternehmen (Mediation).*

Bei einem hohen Grad an kooperativer Integration braucht es starkes Commitment der Kooperationspartner, damit die Beiträge im Sinne der gemeinsamen Zielerreichung tatsächlich geleistet werden⁵⁴. Bei geringem Commitment muss das Verhalten der Kooperationspartner stärker auf der Basis schriftlicher Verträge koordiniert werden⁵⁵. Schriftliche Verträge zielen auf die Reduktion der Opportunismussmöglichkeiten durch Kontrollmechanismen und Sanktionsdrohungen ab.

Damit schriftliche Verträge das Verhalten von Kooperationspartnern wirkungsvoll koordinieren, müssen zahlreiche Bedingungen erfüllt sein: Glaubhafte Sanktionen setzen ein ausreichendes Sanktionspotential⁵⁶ sowie die *ex ante*-Kenntnis des gewünschten⁵⁷ und *ex post*-Feststellbarkeit des realisierten Verhaltens⁵⁸ voraus. Das ist jedoch gerade bei Kooperationen oft nicht möglich bzw. wünschenswert, da eine vertragliche Festlegung des gewünschten Verhaltens vor Realisierung des Verhaltens zu Systemrigidität führen kann⁵⁹. Diese Bedingungen sind gerade bei intensiven und damit komplexen Kooperationen tendenziell nicht erfüllt⁶⁰. Damit wird mit steigender Integration der Kooperationspartner das Versagen schriftlicher Verträge bei der Verhaltenskoordination immer deutlicher. Werden schriftliche Verträge von den Kooperationspartnern als wichtig erachtet, dann kann die kooperative Integration nicht ihr erfolgsförderndes Potential entfalten.

Darüber hinaus ist der Versuch, vollständige Verträge auszuarbeiten, ressourcenintensiv⁶¹. Das gilt umso mehr, je intensiver und damit komplexer die Austauschbeziehung ist. Je mehr sich die Kooperationspartner bemühen das Verhalten ihrer Partner durch schriftliche

50 Vgl. *Mohr/Sohi* (1995).

51 Vgl. *Mohr/Spekman* (1994).

52 Vgl. *Anderson/Weitz* (1992).

53 Vgl. *Nair* (2006).

54 Vgl. *Luo* (2008).

55 Vgl. *Sydow/Windeler* (2000).

56 Vgl. *Backhaus* (1992); *Kaas* (1992).

57 Vgl. *Eberl* (2004).

58 Vgl. *Gierl* (2001).

59 Vgl. *Fink/Rößl* (2007).

60 Vgl. *Ring/van den Ven* (1992).

61 Vgl. *Rößl* (1996).

Verträge zu steuern, desto mehr Ressourcen widmen sie diesem Unterfangen. Bei steigender Intensität der kooperativen Integration steigt bei hoher wahrgenommener Bedeutung der schriftlichen Verträge folglich der Ressourceneinsatz für die Vertragserrichtung. Damit wird die Erfolgswirkung intensiver Kooperationen entscheidend reduziert. Daraus ergibt sich die folgende Hypothese:

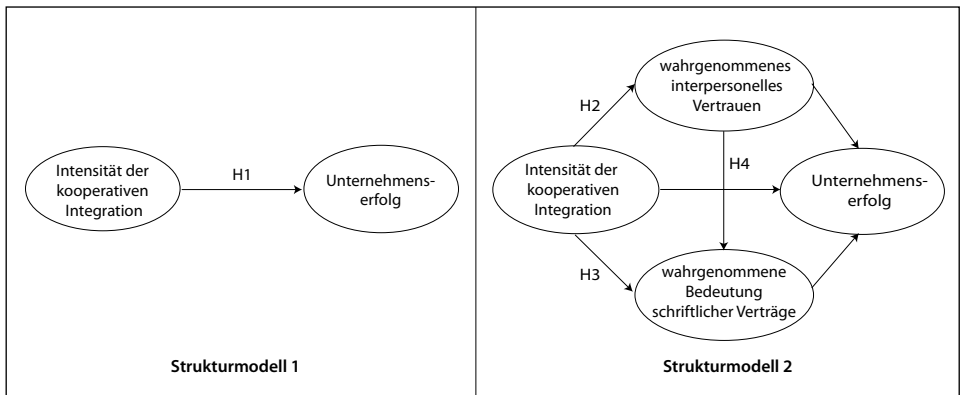
Hypothese 3 (H3): *Ein steigender Grad an Integration zwischen den Kooperationspartnern führt durch die Schwächung der wahrgenommenen Bedeutung von Verträgen in dieser Beziehung zu einem größeren Erfolg der beteiligten Unternehmen (Mediation).*

Da sich die Opportunismusgefahr durch die Opportunismussmöglichkeiten und -neigung bemisst, sind die Möglichkeiten ihrer Reduktion alternativ: Bei Kooperationen mit vertrauensbasierter Verhaltenskoordination sind für die Verhaltensabstimmung der Kooperationspartner entweder von Beginn an keine Verträge nötig, oder die Verträge verlieren (parallel mit der Etablierung des gegenseitigen Vertrauens) im Laufe der Zeit ihre Bedeutung⁶². Dahinter steht die Logik, dass die Reduktion der Wahrscheinlichkeit der Ausnutzung von Kontrolllücken (Reduktion der Opportunismusneigung durch Vertrauensaufbau) eine Reduktion der Kontrolllücken (Opportunismussmöglichkeiten) unnötig macht.

Hypothese 4 (H4): *Ein steigender Grad an Integration zwischen den Kooperationspartnern führt durch die Stärkung des wahrgenommenen interpersonellen Vertrauens in dieser Beziehung zu einer sinkenden wahrgenommenen Bedeutung von Verträgen (Mediation).*

Aus der Zusammenstellung der Hypothesen ergibt sich das folgende Strukturmodell (vgl. *Abbildung 1*).

Abbildung 1: Strukturmodelle 1 und 2



62 Vgl. Cullen/Johnson/Sakano (2000); Mellewigt/Madhok/Weibel (2007).

3 Empirische Studie

3.1 Stichprobe

Die Untersuchung basiert auf einer Internet-basierten Totalerhebung unter den Mitgliedern zweier deutscher und zweier österreichischer Automobilcluster. Die ausgewählten Cluster haben alle über 50 Mitglieder. Alle vier Cluster verfolgen das Ziel, durch die Integration der Wertketten für die beteiligten Unternehmen Verbundvorteile zu generieren und sie so im Wettbewerb zu stärken. Die Automobilbranche ist aufgrund der weit fortgeschrittenen kooperativen Integration der meist rechtlich selbständigen mittelständischen Unternehmen entlang hochgradig optimierter Wertketten für diese Untersuchung besonders gut geeignet. Darüber hinaus implizieren die kooperativen Arrangements in der Leistungserstellung gerade in der Automobilbranche hohe spezifische Investitionen, wodurch die Abhängigkeit und damit die Bedeutung von Verhaltensunsicherheiten steigen. Die Beschränkung auf den Bereich Automobilindustrie erhöht die Vergleichbarkeit der erhobenen Fälle und reduziert so auch die Gefahr unbeobachteter Heterogenität⁶³.

Die Befragung richtete sich an die Unternehmensleitung als *key informants*⁶⁴, da sie über die für die Fragestellung relevanten Informationen verfügen und da sie als für das Kooperationsmanagement verantwortliche *Personen* vertrauen, und nicht die *Organisation* als solche vertraut⁶⁵. Der personalisierte Link zur Befragung wurde über die Clustermanager an die Clustermitglieder herangetragen. Mit zwei Wochen Verzögerung wurden Erinnerungsmails direkt an die Clustermitglieder geschickt. Nach weiteren zwei Wochen wurden die Clustermitglieder telefonisch kontaktiert und zur Teilnahme an der Befragung motiviert. Von den 814 Clusterunternehmen nahmen 156 an der Befragung teil. Nach Ausschluss jener Fälle mit fehlenden Werten standen 150 Fälle für die Auswertung zur Verfügung. Das entspricht einem Rücklauf von 18,4%.

Überprüfungen auf einen Non-Response-Bias ergaben keine Befunde. Auch ein Vergleich der ersten mit den letzten Rücksendungen im Sinne einer *Wave Analysis* ergab keine Hinweise auf systematische Verzerrungen⁶⁶.

3.2 Operationalisierung und Güte des Messmodells

Als *abhängige Variable* wurde *Unternehmenserfolg* als finale Zielgröße in der betriebswirtschaftlichen KMU-Forschung gewählt⁶⁷. Der Mehrdimensionalität des latenten Konstrukts wurde mit der von *Green/Whitten/Inman*⁶⁸ entwickelten Operationalisierung

63 Vgl. *Sarstedt/Ringle* (2010).

64 Vgl. *Kumar/Stern/Anderson* (1993).

65 Vgl. *Zaheer/McEvily/Perrone* (1998).

66 Vgl. *Rogelberg/Stanton* (2007).

67 Vgl. *Carton/Hofer* (2006).

68 Vgl. *Green/Whitten/Inman* (2007).

entsprochen. Wie von *Chin*⁶⁹ für abhängige Variablen in Strukturgleichungsmodellen empfohlen, werden die Items als reflektiv interpretiert. Für die Messung der Items der abhängigen Variable wurden die befragten Unternehmensleiter gebeten, die für ihr Unternehmen am besten zutreffende Antwortalternative auf der fünfstufigen Ratingskala⁷⁰ „deutlich über dem Branchenschnitt“, „etwas über dem Branchenschnitt“, „weiß nicht“, „etwas unter dem Branchenschnitt“ und „deutlich unter dem Branchenschnitt“ auszuwählen.

Die *unabhängigen Variablen* sind die „Intensität der kooperativen Integration“, „wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens“ und „wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge“. Nach einer Analyse mittels des von *Jarvis/MacKenzie/Podsakoff*⁷¹ vorgeschlagenen Fragenkatalogs zur Einteilung von Konstrukten haben wir uns in dieser Studie auch hinsichtlich der unabhängigen Variablen für die Verwendung reflektiver Skalen entschieden. Während wir für die Messmodelle der Variablen „Intensität der kooperativen Integration“ und „wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens“ auf die von *Luo*⁷² entwickelten Items zurückgreifen, wurden für die „wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge“ eigene Items entwickelt. Für die Items aller drei unabhängigen Variablen wurde eine fünfstufige Ratingskala mit den verbalisierten Ausprägungen „stimme völlig zu“, „stimme eher zu“, „weiß nicht“, „stimme eher nicht zu“ und „stimme gar nicht zu“ verwendet.

Bei reflektiven Messmodellen liegen Interkorrelationen zwischen den Indikatoren vor. Somit sind die Indikatoren austauschbar⁷³. Daher kann die Qualität des Messmodells erhöht werden, indem die Skalen auf Basis der Trennschärfekoeffizienten auf die leistungsfähigen Items reduziert werden. Wir scheiden jene Items aus, deren Trennschärfekoeffizient unter dem von *Lienert/Raatz*⁷⁴ empfohlenen Grenzwert von 0,7 liegen. Die Güte der Skalen beurteilen wir mit dem gegenüber dem von *Werts/Linn/Jöreskog*⁷⁵ vorgeschlagenen Reliabilitätsmaß ρ_c in der betriebswirtschaftlichen Forschung gebräuchlicheren Reliabilitätskoeffizienten α nach *Cronbach*⁷⁶. Die Ergebnisse des Gütetests sind in *Tabelle 1* dargestellt. Vor dem Hintergrund des von *Peter*⁷⁷ empfohlenen Grenzwerts von 0,5 sind nach Bereinigen der Skalen sämtliche Messmodelle hinreichend reliabel.

69 Vgl. *Chin* (1998).

70 Vgl. *Bortz/Döring* (2006); *Schnell/Hill/Esser* (2008).

71 Vgl. *Jarvis/MacKenzie/Podsakoff* (2003).

72 Vgl. *Luo* (2008).

73 Vgl. *Jarvis/MacKenzie/Podsakoff* (2003).

74 Vgl. *Lienert/Raatz* (1985).

75 Vgl. *Werts/Linn/Jöreskog* (1974).

76 Vgl. *Diekmann* 2008.

77 Vgl. *Peter* (1997).

Tabelle 1: Reliabilitätstest für Skalen und Items

<i>Items des Messmodells „Intensität der kooperativen Integration“ (für bereinigte Skala $\alpha = 0,913$)</i>	
In den letzten drei Jahren wurden die Beiträge der Kooperationspartner im Sinne der gemeinsamen Ziele eingesetzt.	$\alpha = 0,812$
In den letzten drei Jahren waren die Kooperationspartner in der Kooperation gegenseitig von den Beiträgen der anderen abhängig.	$\alpha < 0,7$
In den letzten drei Jahren wurden die Beiträge der Kooperationspartner effektiv in der gemeinsamen primären Wertkette eingesetzt, z.B. Beschaffung, Produktion, Absatz, Marketing.	$\alpha = 0,830$
In den letzten drei Jahren wurden die Beiträge der Kooperationspartner effektiv verwendet, um die gemeinsame Wertschöpfung zu unterstützen, z.B. Forschung und Entwicklung, Anlagen, Personal.	$\alpha = 0,788$
Steigt ein Kooperationspartner aus, können die verbleibenden Kooperationspartner die Ziele der Kooperation nicht mehr erreichen.	$\alpha < 0,7$
Steigt ein Kooperationspartner aus, können die verbleibenden Kooperationspartner die Kooperation nicht weiterführen.	$\alpha < 0,7$
Steigt ein Kooperationspartner aus, wären die bereits geleisteten Beiträge für alle beteiligten Unternehmen verloren.	$\alpha < 0,7$
Steigt ein Kooperationspartner aus, könnte keines der beteiligten Unternehmen seinen in die Kooperation eingebrachten Anteil zurückbekommen.	$\alpha < 0,7$
Bei der Ausarbeitung und Umsetzung neuer Regelungen und Abläufe zur Steuerung der Kooperation arbeiten die Kooperationspartner immer zusammen.	$\alpha = 0,860$
Bei der Budgetierung und der Investitionsplanung arbeiten die Kooperationspartner immer zusammen.	$\alpha < 0,7$
Beim Aufbau von Managementinformationssystemen, z.B. im Bereich Kostenrechnung, Absatz, Produktion oder Lagerhaltung, arbeiten die Kooperationspartner immer zusammen.	$\alpha < 0,7$
Alle Kooperationspartner fühlen sich für die Entwicklung einer neuen gemeinsamen Organisationskultur für die Kooperation verpflichtet, auch wenn dies eine Änderung der eigenen Unternehmenskultur nötig macht.	$\alpha = 0,835$
Alle Kooperationspartner beteiligen sich an der Formulierung konkreter gemeinsamer Ziele und Pläne, die dann in den Unternehmen auch als Messlatte für die Leistungskontrolle des Managements dienen.	$\alpha = 0,894$
<i>Items des Messmodells „wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens“ (für bereinigte Skala $\alpha = 0,697$)</i>	
Ich traue meinen Kooperationspartnern zu, dass sie für die Kooperation sinnvolle Entscheidungen treffen.	$\alpha = 0,855$
Meine Kooperationspartner sind jederzeit bereit, sich auf meine Kosten zu bereichern. <i>reverse coded</i>	$\alpha = 0,780$
Die Kooperationspartner verlassen sich aufeinander bei der Einhaltung der Kooperationsnormen.	$\alpha = 0,787$
Ohne klare vertragliche Regelungen vermeidet mein Unternehmen, Beiträge für die Kooperation zu leisten. <i>reverse coded</i>	$\alpha < 0,7$
Die Kooperationspartner haben ein hohes Vertrauen in den Einsatz und die Beiträge der anderen.	$\alpha = 0,876$
Meine Kooperationspartner halten immer ihr Wort, auch wenn es nicht immer in ihrem besten Interesse ist.	$\alpha = 0,924$
Meine Kooperationspartner nutzen niemals Gelegenheiten, um auf meine Kosten zu profitieren.	$\alpha < 0,7$
Meine Kooperationspartner sind flexibel, wenn mein Unternehmen die versprochene Leistung aufgrund von Umweltveränderungen nicht erfüllen kann.	$\alpha = 0,829$
<i>Items des Messmodells „wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge“ (für bereinigte Skala $\alpha = 0,630$)</i>	
Die schriftlichen Verträge mit meinen Kooperationspartnern haben sehr große Bedeutung.	$\alpha = 0,806$
Die schriftlichen Verträge mit meinem Kooperationspartner schränken meinen Handlungsspielraum stark ein.	$\alpha = 0,857$
<i>Items des Messmodells „Unternehmerfolg“ (für bereinigte Skala $\alpha = 0,934$)</i>	
durchschnittlicher Gewinn in den letzten drei Jahren	$\alpha = 0,868$
Entwicklung des Gewinns in den letzten drei Jahren	$\alpha = 0,894$
durchschnittliche Gewinnspanne in den letzten drei Jahren	$\alpha = 0,884$
Entwicklung des Marktanteils in den letzten drei Jahren	$\alpha = 0,871$
durchschnittlicher Umsatz in den letzten drei Jahren	$\alpha = 0,889$
Entwicklung des Umsatzes in den letzten drei Jahren	$\alpha = 0,801$

3.3 Ergebnisse des Hypothesentests

In dieser Studie wird vermutet, dass nicht nur ein direkter Effekt der Intensität der kooperativen Integration auf den Erfolg der beteiligten Unternehmen besteht, sondern dass dieser Effekt auch durch die wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens bzw. die Bedeutung schriftlicher Verträge mediiert wird. Die Beziehungen zwischen den Konstrukten lassen sich mit Strukturgleichungsmodellen (SEM) schätzen. Für diese Untersuchung entschieden wir uns, auf der Basis einer Analyse der Anwendungsbedingungen⁷⁸ mittels strukturierte Entscheidungshilfe zur Wahl des Prinzips der Parameterschätzung⁷⁹, gegen CBSEM (Covariance Based SEM) und für PLS (Partial Least Squares), da diese eine Analyse von vergleichsweise kleinen Stichproben zulässt⁸⁰. Weiterhin können bei dieser Methode im Gegensatz zu CBSEM nicht-normalverteilte Indikatorvariablen, wie sie in unserem Datensatz vorkommen, verwendet werden können. Das zugrunde liegende Strukturmodell wird mit der statistischen Software SmartPLS 2.0 geschätzt.

Für den Test der vier Hypothesen schätzen wir zwei Strukturmodelle. Im einfachen Modell 1 prüfen wir den in H1 formulierten direkten Effekt, während wir im erweiterten Modell 2 die restlichen drei Hypothesen prüfen.

Die *Effektstärke* f^2 gibt an, ob eine endogene latente Variable einen großen ($f^2 > 0,35$), mittleren ($0,15 < f^2 < 0,35$) oder geringen ($0,02 < f^2 < 0,15$) Beitrag zur Erklärung der Varianz einer exogenen Variablen liefert. In dieser Studie kann auf Basis der f^2 -Werte von geringen bis mittleren Effektstärken ausgegangen werden. Die Prognoserelevanz des Modells 2 nach dem Stone-Geisser-Test (*Stone-Geisser Q^2*) ist mit einem Q^2 -Wert von 0,499 positiv, sodass auf eine hinreichende Prognosefähigkeit geschlossen werden kann⁸¹. Die q^2 -Werte für jede der endogenen Variablen ist größer Null, sodass die Schätzrelevanz des Modells als gegeben betrachtet werden kann. Da Modell 1 nur eine endogene Variable beinhaltet, stehen keine entsprechenden Werte zur Verfügung.

Ein zentrales Gütekriterium für Strukturmodelle ist das *Bestimmtheitsmaß* R^2 , das bei einem Wert um 0,67 als *gut*, um 0,33 als *durchschnittlich* und um 0,19 als *schwach* eingestuft wird⁸². Die Stärke der Beziehungen zwischen zwei Konstrukten wird durch den *Pfadkoeffizienten* ausgedrückt. Pfade, die in Modelle aufgenommen werden, sollten einen Pfadkoeffizienten von über 0,1 Absolutwert aufweisen⁸³. Zur Überprüfung, ob ein Pfad signifikant ist, wird ein Bootstrap-Verfahren mit je 500 Ziehungen angewendet⁸⁴.

78 Vgl. Chin/Newsted (1999).

79 Vgl. Homburg/Klarmann (2006), S. 735.

80 Vgl. Homburg/Klarmann (2006).

81 Vgl. Krafft/Götz/Liebr-Gobbers (2005).

82 Vgl. Santarelli/Sterlacchini (1990).

83 Vgl. Krafft/Götz/Liebr-Gobbers (2005).

84 Vgl. Efron/Tibishirani (1993).

Tabelle 2: Effektstärke f^2 in Bezug auf Erfolg für Modell 2

endogene Variable	Effektstärke		
	R^2_{incl}	R^2_{excl}	f^2
Intensität der kooperativen Integration	0,683	0,679	0,013
Wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens	0,683	0,608	0,191
Wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge	0,683	0,665	0,054

Um die direkte Wirkung der Intensität der kooperativen Integration auf den Erfolg der kooperierenden Unternehmen H1 zu überprüfen, berechnen wir ein einfaches Strukturmodell mit einer abhängigen und einer unabhängigen Variable. Die Modellschätzung ergibt ein durchschnittliches Bestimmtheitsmaß ($R^2 = 0,540$) sowie einen starken Zusammenhang (Pfadkoeffizient von 0,735), der auch hoch signifikant ($t = 18,861$) ist. H1 kann somit als bestätigt gelten.

Dennoch haben wir in unserer Argumentation vermutet, dass es sich hier vielmehr um einen indirekten Zusammenhang handelt, der durch einerseits die wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens H2 und andererseits die wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge mediiert wird. Um diese Zusammenhänge zu überprüfen, führen wir, der von *Baron/Kenny*⁸⁵ vorgeschlagenen und von *Hayes*⁸⁶ diskutierten Prüfprozedur folgend, diese zwei Mediatoren schrittweise in das Strukturmodell ein. Die Modellschätzung zeigt nun ein gutes Bestimmtheitsmaß $R^2 = 0,683$ für den Unternehmenserfolg. Der direkte Pfad zwischen der Intensität der kooperativen Integration und Unternehmenserfolg ist nur noch schwach (Pfadkoeffizient von 0,116) und nicht mehr signifikant ($t = 1,181$). Der *Sobel*-Test ergibt für die vollständige Mediation durch die wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens einen hoch signifikanten z -Wert von 8,191 und für die partielle Mediation durch die wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge einen hoch signifikanten z -Wert von 4,054. Die im einfachen Modell festgestellte Wirkung ist also tatsächlich indirekt. Es zeigen sich nun sehr starke (Pfadkoeffizient von 0,865 bzw. 0,598) und hoch signifikante ($t = 12,669$ bzw. $t = 5,310$) Pfade von der Intensität der kooperativen Integration zum Unternehmenserfolg, mediiert durch die wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens. Damit kann das wahrgenommene interpersonelle Vertrauen als Mediator und somit H2 als bestätigt gelten. Die wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge hingegen zeigt eine weniger vollständige Mediation, auch wenn diese signifikant ist. Im Gesamtmodell sind die Pfade nicht hinreichend stark (Pfadkoeffizient von $-0,032$ bzw. $-0,175$) und nur teilweise signifikant ($t = 0,225$ bzw. $t = 2,788$). H3 ist somit durch die empirischen Ergebnisse zwar gestützt, die angenommene Mediation besteht allerdings nur partiell.

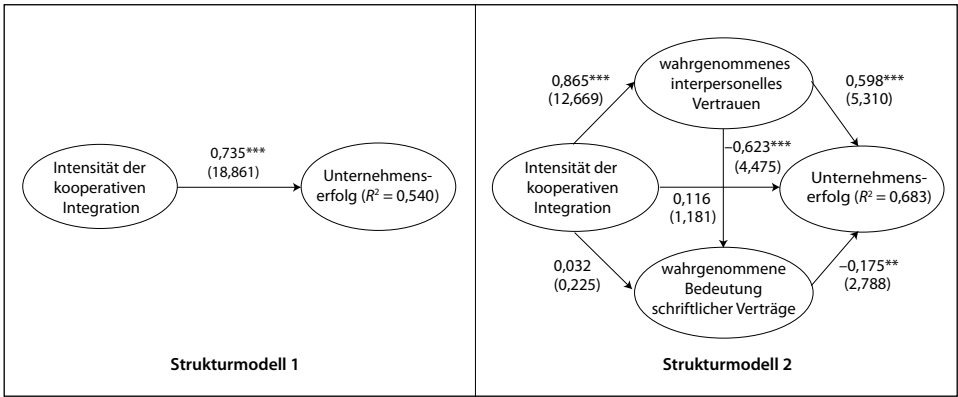
Neben diesen Zusammenhängen wurde ebenfalls argumentiert, dass ein steigender Grad an Integration zwischen den Kooperationspartnern durch das in der Beziehung gewachsene

85 Vgl. *Baron/Kenny* (1986).

86 Vgl. *Hayes* (2009).

wahrgenommene interpersonelle Vertrauen zu einer gesunkenen wahrgenommenen Bedeutung von schriftlichen Verträgen führt (H4). Dieser Zusammenhang lässt sich testen, indem im Strukturmodell ein entsprechender Pfad eingefügt wird und die direkte mit der indirekten Wirkung verglichen wird. Für die direkte Wirkung ergibt die Modell-schätzung einen hoch signifikanten ($t = 4,475$) starken negativen Pfadkoeffizienten von $-0,623$ zwischen der wahrgenommenen Stärke des interpersonellen Vertrauens und der wahrgenommenen Bedeutung schriftlicher Verträge. Diese direkte Wirkung verschwindet fast vollständig, wenn das wahrgenommene interpersonelle Vertrauen im Modell berücksichtigt wird. Der *Sobel*-Test ergibt für die vollständige Mediation der Wirkung des Grads der Integration auf die wahrgenommene Bedeutung schriftlicher Verträge durch die wahrgenommene Stärke des interpersonellen Vertrauens einen hoch signifikanten z -Wert von $8,192$. Diese Ergebnisse stützen H4.

Abbildung 2: Vergleich der Strukturmodelle



Anmerkung: *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$; # $p < 0,10$; n.s. nicht signifikant. Klammern: t -Werte bei 500df einseitiger Test.

4 Diskussion der Ergebnisse und Implikationen für Forschung und Praxis

Die Ergebnisse zeigen, dass intensive Unternehmenskooperationen innerhalb von Clustern ihr Erfolgspotential durch die Entstehung von Vertrauen zwischen den Kooperationspartnern und die damit reduzierte Bedeutung schriftlicher Verträge entfalten können. Vertrauen ermöglicht offenbar tatsächlich eine verlässliche und gleichzeitig flexible Verhaltenskoordination der Kooperationspartner. Schriftliche Verträge reichen für eine erfolgreiche Verhaltenskoordination innerhalb intensiver Kooperationen nicht aus; sie schwächen sogar die Vertrauensbasis und stehen dem Erfolg des gemeinsamen Vorgehens entgegen.

Damit identifiziert die vorliegende Studie Vertrauen als fehlendes Bindeglied zwischen Kooperationsintensität und Unternehmenserfolg in regionalen Unternehmensclustern.

Die soziale Dimension der kooperativen Austauschbeziehung stellt sich als Schlüssel zum ökonomischen Erfolg der beteiligten Unternehmen dar. Damit rücken zum einen die beteiligten Austauschpartner und zum anderen die Qualität der zwischen ihnen bestehenden Beziehung in den Vordergrund der Betrachtungen. Da aber weder von einem beliebigen Austauschpartner gefordert werden kann, vertrauenswürdig zu sein, noch Vertrauen in einer beliebigen Austauschbeziehung *ad hoc* hergestellt werden kann⁸⁷, betonen unsere Ergebnisse die Erfolgsrelevanz der Partnerwahl und des Relationship-Managements.

Im Rahmen der Partnerwahl werden in der Praxis häufig Checklisten und Scoring-Modelle verwendet, um die Passung potentieller Kooperationspartner mit dem eigenen Unternehmen zu bewerten⁸⁸. Es ist jedoch zu bezweifeln, dass solche Heuristiken auch dazu geeignet sind, eine mögliche Vertrauensbeziehung zu bewerten. Vielmehr muss die eigene Vertrauenswürdigkeit und -bereitschaft an potentielle Kooperationspartner kommuniziert werden. Dazu ist es nötig einen Vertrauensvorschuss (*leap of faith*, *Möllering*⁸⁹) zu leisten. Diese Selbstausslieferung signalisiert dem Gegenüber, dass man von seiner Vertrauenswürdigkeit überzeugt ist und löst einen sozialen Zugzwang aus⁹⁰, den *Friedell* pointiert beschreibt: „Das sicherste, ja das einzige Mittel, die Menschen anständig zu machen, besteht darin, dass man sie für anständig hält.“⁹¹ Beispiele für die bewusste Selbstausslieferung als Ausgangspunkt der Evolution von interpersonellem Vertrauen sind die freiwillige und einseitige Offenlegung sensibler Informationen, spezifische Investitionen in das gemeinsame Vorgehen oder die Übergabe eines Pfandes⁹².

Für das Management von Unternehmen in regionalen Clustern ergibt sich damit eine paradoxe Situation: nur auf Basis einer tragfähigen Vertrauensbeziehung entfalten intensive Kooperationen innerhalb regionaler Cluster ihr Erfolgspotential. Um ein solches interpersonelles Vertrauen zu ermöglichen, muss sich der Kooperationswillige seinem potentiellen Kooperationspartner ausliefern. Ob sich diese Selbstausslieferung lohnt, entscheidet sich erst durch das Verhalten des Kooperationspartners, der aus seiner Machtposition auch einen kurzfristigen einseitigen Nutzen ziehen kann. Sobald sich der Kooperationswillige aber für dieses Risiko absichert, verliert die Vorleistung ihre Wirkung und es kommt von vornherein nicht zur Entstehung einer Vertrauensbeziehung. Damit wird auch deutlich, dass sich das kooperationswillige Unternehmen den Vertrauensaufbau und das damit verbundene Risiko ausgenutzt zu werden, leisten können muss.

Für Unternehmen, die defektes Verhalten des potentiellen Kooperationspartners existenziell gefährdet, sind intensive Kooperationen auf der Basis von Vertrauen daher keine attraktive Option. Für diese Unternehmen empfiehlt *Röjßl*⁹³ als strategische Option die Reduktion der wahrgenommenen Unsicherheiten hinsichtlich des potentiellen Koopera-

87 Vgl. *Möllering/Sydow* (2005); *Fink/Keßler* (2010).

88 Vgl. z.B. *Linné* (1993).

89 Vgl. *Möllering* (2001).

90 Vgl. *Parkhe* (1998a; b).

91 *Friedell* (1983), S. 108.

92 Vgl. *Sydow/Windeler* (2000); *Gierl* (2001); *Woratschek/Roth* (2003); *Hatak* (2011).

93 Vgl. *Röjßl* (1996).

tionspartners. Solche Maßnahmen zum Aufbau von Zutrauen umfassen beispielsweise Erfahrungsberichte früherer Kooperationspartner (analog im Marketing siehe *Gruber*⁹⁴), unabhängige Bewertungen und Zertifizierungen⁹⁵.

Die vorliegenden Ergebnisse müssen vor dem Hintergrund der Einschränkungen der Untersuchung interpretiert werden. Eine Einschränkung liegt in der anonymen Befragung, die es nicht erlaubt, den Kooperationspartner zu identifizieren. Da die Aufgabe der Anonymität bei großzahligen Erhebungen eine deutlich gesunkene Rücklaufquote impliziert, muss dieses Defizit entweder akzeptiert werden, oder ein qualitativer Zugang gewählt werden. Des Weiteren ist auf die Einschränkungen von PLS hinzuweisen. Da PLS keine Prüfung der globalen Modellgüte erlaubt, sind konfirmatorische Überprüfungen von Aussagen nur bedingt über die inferenzstatistischen Tests (Bootstrapping) der lokalen Gütemaße zum Beispiel des Strukturmodells möglich⁹⁶. Allerdings liefern Stabilitätstests mittels OLS-Regressionen von Teilmodellen Hinweise auf die Gültigkeit des Gesamtmodells. Insgesamt vertreten wir aber die Wahl von PLS aus Gründen der Fallzahl und der nicht-normalverteilten Indikatorvariablen.

Die deutlichen Ergebnisse dieser Studie bieten zahlreiche Anknüpfungspunkte für Folgeforschung. So ist die Reichweite unserer Ergebnisse durch Replikationen in anderen Kontexten und die Reliabilität der Ergebnisse durch Replikationen mit anderen methodischen Zugängen zu prüfen. Dabei sollten die Kontexte der Replikationsstudien nicht nur geographisch, sondern beispielsweise auch hinsichtlich der Branche und der Unternehmensgröße variieren. Frühere Studien haben bereits die Leistungsfähigkeit von vertrauensbasierter Verhaltenskoordination bei nationalen und internationalen Kooperationen zwischen jungen KMU gezeigt⁹⁷. Insofern erweitern unsere Ergebnisse in replikativer Weise den Gültigkeitsbereich dieser Ergebnisse auf Cluster in der Automobilbranche⁹⁸. Als alternativer methodischer Zugang bietet sich bei dieser Thematik eine qualitative Studie mit narrativen Interviews in der Datenerhebung und objektiver Hermeneutik in der Datenanalyse an. So können die hinter den identifizierten statistischen Regelmäßigkeiten stehenden Wechselwirkungen verstanden werden, was dann die Formulierung von konkreten Handlungsempfehlungen für die Praxis ermöglicht.

Dieser Beitrag hat die Bedeutung von interpersonellem Vertrauen als Schlüssel für den Erfolg intensiver Kooperationen in Clustern deutlich gemacht. Wir hoffen, damit nicht nur einen Beitrag für die betriebswirtschaftliche Forschung, sondern auch für das erfolgreiche Management von solchen Kooperationsbeziehungen geleistet zu haben.

94 Vgl. *Gruber* (2004).

95 Vgl. *Gierl/Gebryke* (2004).

96 Vgl. *Homburg/Klarmann* (2006).

97 Vgl. *Fink et al.* (2009); *Fink/Keßler* (2010).

98 Vgl. *Hubbard/Armstrong* (1994).

Literatur

- Adler, Paul* (2001), Market, Hierarchy, and Trust: The Knowledge Economy and the Future of Capitalism, in: *Organization Science*, Vol. 12, S. 215-234.
- Ahlström-Söderling, Ragnar* (2003), SME strategic business networks seen as learning organizations, in: *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 10, S. 444-454.
- Anderson, Erin/Weitz, Barton* (1992), The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels, in: *Journal of Marketing Research*, Vol. 29, S. 18-34.
- Audretsch, David B./Feldman, Maryann P.* (1996), Knowledge spillovers and the geography of innovation and production, in: *American Economic Review*, Vol. 86, S. 630-640.
- Audretsch, David B./Stephan, Paula E.* (1996), Company-Scientist Locational Links: The Case of Biotechnology, in: *American Economic Review*, Vol. 86, S. 641-652.
- Backhaus, Klaus* (1992), Investitionsgüter-Marketing: Theorieloses Konzept mit Allgemeingültigkeitsanspruch?, in: *zfbf*, 44. Jg., S. 771-791.
- Baptista, Rui* (1998), Clusters, innovation, and growth: A survey of the literature, in: *Swann, G. M. Peter/Prevezer, Martha/Stout, David* (Hrsg.), *The dynamics of industrial clustering: International comparisons in computing and biotechnology*, Oxford, S. 13-51.
- Baptista, Rui/Swann, Peter G.* (1998), Do firms in clusters innovate more?, in: *Research Policy*, Vol. 27, S. 525-540.
- Baron, Reuben M./Kenny, David A.* (1986), The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 51, S. 1173-1182.
- Bathelt, Harald* (2001), Regional competence and economic recovery: Divergent growth paths in Boston's high technology economy, in: *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 13, S. 287-314.
- Bonner, Joseph M./Kim Daekwan/Cavusgil, S. Tamer* (2005), Self-perceived strategic network identity and its effects on market performance in alliance relationships, in: *Journal of Business Research*, Vol. 58, S. 1371-1380.
- Bortz, Jürgen/Döring, Nicola* (2006), *Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler*, Berlin.
- Carson, Stephen J./Madhok, Anoop/Wu, Tao* (2006), Uncertainty, opportunism, and governance: The effects of volatility and ambiguity on formal and relational contracting, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 49, S. 1058-1077.
- Carton, Robert B./Hofer, Charles W.* (2006), *Measuring Organizational Performance – Metrics for Entrepreneurship and Strategic Management Research*, Cheltenham.
- Chin, Wynne W.* (1998), The partial least squares approach to structural equation modelling, in: *Marcoulides, George A.* (Hrsg.), *Modern Methods in Business Research*, Hillsdale, S. 295-336.
- Chin, Wynne W./Newsted, Peter R.* (1999), Structural Equation Modelling Analysis with Small Samples using Partial Least Squares, in: *Hoyle, Rick H.* (Hrsg.), *Statistical Strategies for Small Sample Research*, Thousand Oaks, S. 307-341.
- Combs, James G./Ketchen, David J.* (1999), Explaining interfirm cooperation and performance: toward a reconciliation of predictions from the resource-based view and organizational economics, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 20, S. 867-888.
- Cooke, Philip* (2001), *Knowledge Economies: Clusters, Learning & Co-Operative Advantage*, London.
- Cooke, Philip/Wills, David* (1999), Small firms, social capital and the enhancement of corporate alliances, in: *California Management Review*, Vol. 44, S. 109-131.
- Cullen, John B./Johnson, Jean L./Sakano, Tomoaki* (2000), Success through commitment and trust: the soft side of strategic alliance management, in: *Journal of World Business*, Vol. 35, S. 223-240.

- Das, T. K./Teng, Bing-Sheng* (2000), A Resource-Based Theory of Strategic Alliances, in: *Journal of Management*, Vol. 26, S. 31-61.
- Deeds, David L./Hill, Charles W. L.* (1998), An Examination of Opportunistic Action within Research Alliances: Evidence from the Biotechnology Industry, in: *Journal of Business Venturing*, Vol. 14, S. 141-163.
- Diekmann, Andreas* (2008), *Empirische Sozialforschung*, Hamburg.
- Doz, Yves* (1996), The evolution of cooperation in strategic alliances: Individual conditions or learning process, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 17, S. 55-83.
- Dussauge, Pierre/Garrette, Bernard/Mitchell, Will* (2000), Learning from competing partners: outcomes and durations of scale and link alliances in Europe, North America and Asia, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 21, S. 99-126.
- Dyer, Jeffrey H./Chu, Wujin* (2003), The role of trustworthiness in reducing transaction costs and improving performance: empirical evidence from the United States, Japan and Korea, in: *Organization Science*, Vol. 14, S. 57-68.
- Dyer, Jeffrey H./Singh, Harbir* (1998), The relational view: cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage, in: *Academy of Management Review*, Vol. 23, S. 660-679.
- Eberl, Peter* (2004), The Development of Trust and Implications for Organizational Design: A Game- and Attribution-Theoretical Framework, in: *sbr*, Vol. 56, S. 258-273.
- Efron, Bradley/Tibishirani, Robert* (1993), *An Introduction to the Bootstrap*, New York.
- Emerson, Richard M.* (1962), Power-Dependence Relations, in: *American Sociological Review*, Vol. 27, S. 31-41.
- Enke, Margit/Greschnuchna, Larissa/Geigenmüller, Anja* (2007), Einflussfaktoren des Vertrauensaufbaus bei der Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen KMU, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 77. Jg., S. 53-72.
- Fiedell, Egon* (1983), *Selbstanzeige. Essays ab 1919*, Wien.
- Fink, Matthias/Rößl, Dietmar* (2007), Koordination von Kooperationen durch Selbstverpflichtung – Wenn Markt und Hierarchie versagen, in: *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 55. Jg., S. 118-136.
- Fink, Matthias/Harms, Rainer/Kraus, Sascha/Schulz, Anja* (2009), Wirkung und Erfolgsbeitrag der Selbstverpflichtung bei nationalen und internationalen Kooperationen junger KMU, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 79. Jg., S. 107-132.
- Fink, Matthias/Kefler, Alexander* (2010), Cooperation, Trust and Performance: Empirical Results from Three Countries, in: *British Journal of Management*, Vol. 21, S. 469-483.
- Gierl, Heribert* (2001), Opportunismus in Geschäftsbeziehungen – Ursachen und Gegenmaßnahmen, in: *der markt*, 40. Jg., S. 55-65.
- Gierl, Heribert/Gehrke, Gunter* (2004), Kundenbindung in industriellen Zuliefer-Abnehmer-Beziehungen, in: *zfbf*, 56. Jg., S. 203-236.
- Grant, Robert M./Baden-Fuller, Charles* (2004), A knowledge accessing theory of strategic alliances, in: *Journal of Management Studies*, Vol. 41, S. 61-84.
- Green, Kenneth W./Whitten, Dwayne/Inman, R. Anthony* (2007), The Impact of JIT-Information on Supply Chain and Organizational Performance, in: *Production, Planning and Control*, Vol. 18, S. 274-282.
- Gruber, Marc* (2004), Marketing in new ventures: Theory and empirical evidence, in: *sbr*, Vol. 56, S. 164-199.
- Gulati, Ranjay* (1995), Does familiarity breed trust?, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 38, S. 85-113.
- Gulati, Ranjay/Nohria, Nitin/Zabeer, Akbar* (2000), Strategic networks, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 21, S. 203-215.
- Hamel, Gary* (1991), Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, S. 83-103.
- Hatak, Isabella* (2011), Sozial- und Persönlichkeitskompetenz in interorganisationalen Kooperationen, in: *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 59. Jg., S. 21-40.
- Hayes, Andrew F.* (2009), Beyond Baron and Kenny: Statistical Mediation Analysis in the New Millennium, in: *Communication Monographs*, Vol. 76, S. 408-420.

- Homburg, Christian/Klarmann, Martin (2006), Die Kausalanalyse in der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung – Problemfelder und Anwendungsempfehlungen, in: Die Betriebswirtschaft, 66. Jg., S. 727-748.
- Hubbard, Raymond/Armstrong, Scott J. (1994), Replications and Extensions in Marketing: Rarely Published but Quite Contrary, in: International Journal of Research in Marketing Vol. 11, S. 233-248.
- Huggins, Robert/Johnston, Andrew (2009), Knowledge Networks in an Uncompetitive Region: SME Innovation and Growth, in: Growth & Change, Vol. 40, S. 227-259.
- Inkpen, Andrew C. (2000), Learning through joint ventures: a framework of knowledge acquisition, in: Journal of Management Studies, Vol. 37, S. 1019-1043.
- Ireland, R. Duane/Hitt, Michael A./Vaidyanath, Deepa (2002), Alliance management as a source of competitive advantage, in: Journal of Management, Vol. 28, S. 413-446.
- Jarillo, J. Carlos (1988), On strategic networks, in: Strategic Management Journal, Vol. 9, S. 31-41.
- Jarvis, Cheryl B./MacKenzie, Scott B./Podsakoff, Philip M. (2003), A Critical Review of Construct Indicators and Measurement Model Misspecification in Marketing and Consumer Research, in: Journal of Consumer Research, Vol. 30, S. 199-218.
- Kaas, Klaus P. (1992), Kontraktgütermarketing als Kooperation zwischen Prinzipalen und Agenten, in: zfbf, 44. Jg., S. 884-901.
- Khanna, Tarun/Gulati, Ranjay/Nohria, Nitin (1998), The Dynamics of Learning Alliances: Competition, Cooperation, and Relative Scope, in: Strategic Management Journal, Vol. 19, S. 193-210.
- Krafft, Manfred/Götz, Oliver/Liebr-Gobbers, Kerstin (2005), Die Validierung von Strukturgleichungsmodellen mit Hilfe des Partial-Least-Squares PLS-Ansatzes, in: Bliemel, Friedhelm/Eggert, Andreas/Fassott, Georg/Henseler, Jörg (Hrsg.), Handbuch PLS-Pfadmodellierung, Stuttgart, S. 71-86.
- Kumar, Nirmalya/Stern, Louis W./Anderson, James C. (1993), Conducting interorganizational research using key informants, in: Academy of Management Journal, Vol. 36, S. 1633-1651.
- Lado, Augustine A./Dant, Rajiv R./Tekleab, Amanuel G. (2008), Trust-opportunism paradox, relationalism, and performance in interfirm relationships: Evidence from the retail industry, in: Strategic Management Journal, Vol. 29, S. 401-423.
- Lavie, Dovev (2006), The competitive advantage of interconnected firms: An extension of the resource-based view, in: Academy of Management Review, Vol. 31, S. 638-658.
- Le, Stephen/Boyd, Robert (2006), Evolutionary dynamics of the continuous iterated Prisoner's dilemma., in: Journal of Theoretical Biology, Vol. 245, S. 258-267.
- Lienert, Gustav A./Raatz, Ulrich (1985), Testaufgaben und Testanalyse, München.
- Linné, Harald (1993), Wahl geeigneter Kooperationspartner – Ein Beitrag zur strategischen Planung von F&E-Kooperationen, Frankfurt/Wien.
- Luhmann, Niklas (1989), Vertrauen – Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, Stuttgart.
- Luo, Yadong (2008), Structuring Interorganizational Cooperation: The Role of Economic Integration in Strategic Alliances, in: Strategic Management Journal, Vol. 29, S. 617-637.
- Macneil, Ian R. (1980), Power, Contract, and the Economic Model, in: Journal of Economic Issues, Vol. 11, S. 909-923.
- Martínez-Sánchez, Angel/Vela-Jiménez, Mariá José/Pérez-Pérez, Manuela/de-Luis-Carnicer, Pilar (2009), Inter-organizational Cooperation and Environmental Change: Moderating Effects between Flexibility and Innovation Performance, in: British Journal of Management, Vol. 20, S. 537-561.
- Mayer, Roger C./Davis, James H./Schoorman, David F. (1995), An Integrative Model of Organizational Trust, in: Academy of Management Review, Vol. 20, S. 709-735.
- Mellewigt, Thomas/Madbok, Anoop/Weibel, Antoinette (2007), Trust and formal contracts in interorganizational relationships – substitutes and complements, in: Managerial and Decision Economics, Vol. 28, S. 833-847.

- Mohr, Jakki J./Spekman, Robert E.* (1994), Characteristics of partnership success: Partnership Attributes, Communication Behavior, and Conflict Resolution Techniques, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 15, S. 135-152.
- Mohr, Jakki J./Sohi, Ravipreet S.* (1995), Communication Flows and Distribution Channels: Impact and Assessments of Communication Quality and Satisfaction, in: *Journal of Retailing*, Vol. 71, S. 393-416.
- Mohr, Jakki J./Fisher, Robert J./Nevin, John R.* (1996), Collaborative Communication in Interfirm Relationships: Moderating Effects of Integration and Control, in: *Journal of Marketing*, Vol. 60, S. 103-115.
- Möllering, Guido/Sydow, Jörg* (2005), Kollektiv, kooperativ, reflexiv: Vertrauen und Glaubwürdigkeit in Unternehmungen und Unternehmensnetzwerken, in: *Dernbach, Beatrice/Meyer, Michael* (Hrsg.), *Vertrauen und Glaubwürdigkeit. Interdisziplinäre Perspektiven*, Wiesbaden, S. 64-93.
- Nair, Anand* (2006), Meta-Analysis of the Relationship between Quality Management Practices and Firm Performance – Implications of Quality Management Theory Development, in: *Journal of Operations Management*, Vol. 24, S. 948-975.
- Noteboom, Bart* (2002), Forms of Trust, in: *Nooteboom, B.* (Hrsg.), *Trust – Forms, Foundations, Functions, Failures and Figures*, Cheltenham/Northampton, S. 36-54.
- Parkhe, Arvind* (1993), Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 26, S. 794-829.
- Parkhe, Arvind* (1998a), Building trust in international alliances, in: *Journal of World Business*, Vol. 33, S. 417-437.
- Parkhe, Arvind* (1998b), Understanding trust in international alliances, in: *Journal of World Business*, Vol. 33, S. 219-239.
- Pisano, Gary P.* (1989), Using Equity Participation to Support Exchange: Evidence from Biotechnology Industry, in: *Journal of Law, Economics, and Organization*, Vol. 5, S. 109-126.
- Porter, Michael E.* (1991), Towards a dynamic theory of strategy, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, S. 95-117.
- Porter, Michael E.* (1998), Clusters and Competition: New Agendas for Companies, Governments, and Institutions, in: *Porter, Michael E.* (Hrsg.), *On Competition*, Cambridge, MA, S. 1-50.
- Porter, Michael E.* (2000), Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy, in: *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, S. 15-34.
- Porter, Michael E.* (2003), The economic performance of regions, in: *Regional Studies*, Vol. 37, S. 549-578.
- Porter, Michael E./van der Linde, Claas* (1995), Toward a New Conception of the Environment-Competitiveness Relationship, in: *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, S. 97-118.
- Provan, Keith G./Skinner, Steven J.* (1989), Interorganizational Dependence and Control as Predictors of Opportunism in Dealer-Supplier Relations, in: *Academy of Management Review*, Vol. 30, S. 202-212.
- Ring, Peter/van de Ven, Andrew* (1992), Structuring cooperative relationships between organizations, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 13, S. 483-498.
- Ripperger, Tanja* (1998), *Ökonomik des Vertrauens: Analyse eines Organisationsprinzips*, Tübingen.
- Rogelberg, Steven G./Stanton, Jeffrey M.* (2007), Introduction: Understanding and dealing with organizational survey nonresponse, in: *Organizational Research Methods*, Vol. 10, S. 195-209.
- Rößl, Dietmar* (1996), Selbstverpflichtung als alternative Koordinationsform von komplexen Austauschbeziehungen, in: *zfbf*, 48. Jg., S. 311-334.
- Rumelt, Richard/Schendel, Dan/Tece, David J.* (1991), Strategic management and economics, in: *Strategic Management Journal*, Vol. 12, S. 5-29.
- Santarelli, Enrico/Sterlacchini, Alessandro* (1990), Innovation, Formal vs. Informal R&D and Firm Size: Some Evidence from Italian Manufacturing Firms, in: *Small Business Economics*, Vol. 2, S. 223-228.
- Sarstedt, Marko/Ringle, Christian M.* (2010), Treating unobserved heterogeneity in PLS path modeling: A comparison of FIMIX-PLS with different data analysis strategies, in: *Journal of Applied Statistics*, Vol. 37, S. 1299-1318.
- Schnell, Rainer/Hill, Paul B./Esser, Elke* (2008), *Methoden der empirischen Sozialforschung*, München/Wien.

- Schulte, Reinhard* (2006), Begriff und Merkmale junger Unternehmen, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 35. Jg., S. 419.
- Semlinger, Klaus* (1993), Effizienz und Autonomie in Zuliefernetzwerken – Zum strategischen Gehalt von Kooperation, in: *Staeble, Wolfgang H./Sydow, Jörg* (Hrsg.), *Managementforschung 3*, Berlin, New York, S. 309-354.
- Smith, Ken G./Carroll, Stephen J./Ashford, Susan J.* (1995), Intra- and inter-organizational cooperation: Towards a research agenda, in: *Academy of Management Journal*, Vol. 38, S. 7-23.
- Sorenson, Olav* (2003), Interdependence and Adaptability: Organizational Learning and the Long-Term Effect of Integration, in: *Management Science*, Vol. 49, S. 446-463.
- Spremann, Klaus* (1990), Asymmetrische Information, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 60. Jg., S. 561-586.
- Sternberg, Rolf* (2000), Innovation networks and regional development: Evidence from the European Regional Innovation Survey ERIS: Theoretical concepts, methodological approach, empirical basis and introduction to the theme issue, in: *European Planning Studies*, Vol. 8, S. 389-407.
- Sydow, Jörg* (1992), *Strategische Netzwerke – Evolution und Organisation*, Wiesbaden
- Sydow, Jörg/Windeler, Arnold* (2000), Steuerung von und in Netzwerken – Perspektiven, Konzepte, vor allem aber offene Fragen, in: *Sydow, Jörg/Windeler, Arnold* (Hrsg.), *Steuerung von Netzwerken – Konzepte und Praktiken*, Opladen, S. 1-24.
- Varamäki, Elina/Kohtamaki, Marko/Jarvenpaa, Marko/Vuorinen, Tero/Laitinen, Erkki K./Sorama, Kirsti/Wingren, Tomi/Vesalainen, Jukka/Helo, Petri/Tuominen, Tommi/Pihkala, Timo/Tenhunen, Jarkko* (2008), A framework for a network-level performance measurement system in SME networks, in: *International Journal of Networking & Virtual Organisations*, Vol. 5, S. 415-435.
- Werts, Charles E./Linn, Robert L./Jöreskog, Karl G.* (1974), Interclass reliability estimates: Testing structural assumptions, in: *Educational and Psychological Measurement*, Vol. 34, S. 25-33.
- Wildemann, Horst* (1997), Koordination von Unternehmensnetzwerken, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 67. Jg., S. 417-439.
- Williams, Michele* (2007), Building Genuine Trust Through Interpersonal Emotion Management: A Threat Regulation Model of Trust and Collaboration Across Boundaries, in: *Academy of Management Review*, Vol. 32, S. 595-623.
- Williamson, Oliver E.* (2003), Examining economic organization through the lens of contract, in: *Industrial and Corporate Change*, Vol. 12, S. 917-942.
- Willke, Helmut* (1987), *Systemtheorie – Eine Einführung in die Grundprobleme*, Stuttgart/New York.
- Wincent, Joakim* (2005), Does size matter? A study of firm behaviour and outcomes in strategic SME networks, in: *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 12, S. 437-453.
- Woratschek, Herbert/Roth, Stefan* (2003), Kooperation: Erklärungsperspektive der Neuen Institutionenökonomik, in: *Zentes, Joachim/Swoboda, Bernhard/Morschett, Dirk* (Hrsg.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke*, Wiesbaden, S. 141-166.
- Wurche, Sven* (1994), Vertrauen und ökonomische Rationalität in kooperativen Inter-organisationsbeziehungen, in: *Sydow, Jörg/Windeler, Arnold* (Hrsg.), *Management inter-organisationaler Beziehungen – Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, Opladen, S. 142-159.
- Zabeer, Akbar/McEvily, Bill/Perrone, Vincenzo* (1998), Does Trust Matter? Exploring the Effects of interorganizational and interpersonal Trust on Performance, in: *Organization Science*, Vol. 9, S. 141-158.
- Zeng, S. X./Xie, X. M./Tam, C. M.* (2010), Relationship between cooperation networks and innovation performance of SMEs, in: *Technovation*, Vol. 30, S. 181-194.
- Zucker, Lynne G./Darby, Michael R./Brewer, Marilynn B.* (1998), Intellectual Human Capital and the Birth of U.S. Biotechnology Enterprises, in: *American Economic Review*, Vol. 88, S. 290-306.

Summary

Company networks play an important role for SMEs. This is particularly the case for regional networks that are organized into specific clusters focusing on one particular industry. Within these clusters, companies join together to form co-operations that have varying intensities ranging from loose, sporadic co-operations to the complete integration of manufacturing and/or company processes. These co-operations are founded upon the willingness to trust and rely on one another, as well as refrain from short-term gain for the own company in order to achieve long-term, shared benefits for all partners. We argue that increasing intensity within these co-operations enhances the success of the participating cluster companies. Further, we argue that trust and written contracts mediate this relationship. The results of an empirical survey of 150 companies in the automotive industry that are part of four SME networks organized into clusters, indicate that the interpersonal trust perceived and experienced by the cooperating partners fully mediates the positive effect of the degree of integration and company success. In addition, greater interpersonal trust between cooperating partners is combined with less important written contracts, because trust evolves with the relationship.