

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	V
--------------	---

## Einleitung

1 Problemstellung.....	1
2 Aufbau der Arbeit .....	7

## Kapitel 1

Theoretische und empirische Grundlagen .....	9
1 Annahmen der Ökonomik .....	9
1.1 Methodologischer Individualismus.....	10
1.2 Vorliegen von Knappheit .....	11
1.3 Zielgerichtetes Verhalten der Akteure.....	12
a) Neoklassisches Grundverständnis .....	13
b) Erweitertes Präferenzenverständnis .....	14
1.4 Trennung zwischen Präferenzen und Restriktionen .....	21
1.5 Beschränkte Rationalität .....	23
1.6 Zwischenfazit .....	24
2 Qualitative Erhebung bei Vorständen von innovativen und VC Unternehmen .....	27
2.1 Empirisches Feld: Vorstände von Neuen Markt und VC Unternehmen .....	27
2.2 Stichprobe .....	31
2.3 Datenerhebungsmethode.....	32

## Kapitel 2

Expertise .....	35
1 Begriffsklärung.....	39
2 Einflussfaktoren der Expertise.....	41
2.1 Das Modell von Dreyfus/Dreyfus .....	41
2.2 Die Theorie impliziten Wissens nach Michael Polanyi.....	44
2.2.1 Der Problemlösungsprozess .....	46
2.2.2 Die implizite Triade .....	47
3 Zwischenfazit .....	57

## Kapitel 3

Offenheit .....	65
1 Begriffsklärung.....	65
2 Ein institutioneller Bezugsrahmen der Motivation zur Offenheit .	80
3 Die Entscheidung des Zugangsgewährers.....	93
3.1 Situation 1: Nichtangriffspakt.....	93
3.2 Situation 2: Machtbasierte Offenheit .....	97
3.3 Situation 3: Minimale Offenheit .....	98
3.4 Situation 4: Motivierte Offenheit.....	100
4 Zwischenfazit .....	102

## Kapitel 4

Wirkung von Offenheit auf Expertise .....	105
1 Exkurs: Wirkung von Offenheit auf den ökonomischen Nutzen des Akteurs .....	108
1.1 Das einfache „Öffentliche Gut“ - Spiel.....	108
1.2 Das dynamische wiederholte Spiel .....	113
2 Die Wirkung von Offenheit auf Expertise - Ein Modell zur Expertise: Erfahrung und Drang zur Weiterentwicklung .....	118
2.1 Einfluss der Offenheit auf das Ausgangsniveau an Erfahrung .....	124
2.2 Einfluss der Offenheit auf den Drang zur Weiterentwicklung .....	125
2.2.1 Die Wirkung der Offenheit auf das Ausgangsniveau an Leistung .....	126
2.2.2 Die Wirkung der Offenheit auf die Festlegung der Problemlösungsbergrenze .....	132
2.2.3 Die Wirkung der Offenheit auf das Zusammenspiel zwischen proximalem und distalem Term sowie Imagination und Intuition .....	138
3 Zwischenfazit zur Wirkung von Offenheit auf Expertise.....	142

## Kapitel 5

Gestaltungsempfehlungen zum Umgang mit Offenheit und Expertise .....	147
1 Auswahl des Zugangsgewährers .....	149
1.1 Auswahl von Akteuren, für die Offenheit ein Wert ist .....	149
1.2 Aufbau eines flexiblen, integrationsfähigen Interpretationsrahmens .....	151

2 Institutionen zur Erhöhung der Offenheit des Zugangsgewährrs.....	153
2.1 Situation 1: Nichtangriffspakt.....	153
2.1.1 Erhalt einer gegenseitigen Austauschbeziehung.....	153
2.1.2 Konfliktmanagement.....	155
2.2 Situation 2: Machtbasierte Offenheit .....	156
2.2.1 Immaterielle Anreize: Vision und Reputation in der Peer-group .....	156
2.2.2 Materielle Anreize: Entlohnung der Gemeinschaftsleistung .....	161
2.3 Situation 3: Minimale Offenheit .....	163
2.3.1 Verträge.....	164
2.3.2 Vertrauen.....	167
2.4 Situation 4: Motivierte Offenheit.....	170
3 Zwischenfazit .....	172
Fazit .....	175
Literaturverzeichnis.....	183
Sachregister .....	216