

Coopetition - collaboration between competitors

Citation for published version (APA):

Karthaus, N. (2022). *Coopetition - collaboration between competitors: the role of intellectual property protection, knowledge spillovers and cooperative portfolios*. [Doctoral Thesis, Maastricht University]. ProefschriftMaken. <https://doi.org/10.26481/dis.20220323nk>

Document status and date:

Published: 01/01/2022

DOI:

[10.26481/dis.20220323nk](https://doi.org/10.26481/dis.20220323nk)

Document Version:

Publisher's PDF, also known as Version of record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.umlib.nl/taverne-license

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

repository@maastrichtuniversity.nl

providing details and we will investigate your claim.

Nederlandse Samenvatting

Deze dissertatie onderzoekt het concept van coöpetitie – gelijktijdige samenwerking en concurrentie tussen bedrijven. In coöpetitie gaat een belangrijke paradox schuil: partners creëren gezamenlijk waarde, maar streven ernaar om zich individueel zoveel mogelijk van deze waarde toe te eigenen met als doel elkaar als concurrent te overtreffen. Waarde wordt met name gecreëerd door strategisch belangrijke middelen – zoals kennis – in te brengen in het samenwerkingsverband en door kosten en risico's gerelateerd aan de productie- en bedrijfsomgeving te delen. Vervolgens kunnen ondernemingen formele en informele toe-eigeningsmechanismen gebruiken om (grote) aandelen van deze waarde voor zichzelf veilig te stellen en te beschermen tegen uitbuiting door de coöpetitiepartner. Formele mechanismen bieden tijdelijk beperkte juridische bescherming van intellectueel eigendom (IE) door middel van octrooien, handelsmerken, auteursrechten en modelrechten. Ondernemingen die een beroep doen op informele mechanismen maken gebruik van geheimhouding, complexe processen of doorlooptijdvoordelen om hun IE te beschermen. Deze mechanismen maken het voor anderen moeilijk of onmogelijk om de kennis van een andere onderneming te beoordelen en te exploiteren.

Hoofdstuk 2 bestudeert de relatie tussen coöpetitie en het gebruik van toe-eigeningsmechanismen, met een focus op omgevingsdynamiek en concurrentie-intensiteit binnen de industrie. Het doel van dit hoofdstuk is om te onderzoeken of bedrijven die gebruik maken van formele of informele mechanismen meer of minder geneigd zijn om aan coöpetitie te doen, vergeleken met bedrijven die geen gebruik maken van zulke instrumenten. Ik beargumenteer dat de toe-eigeningsmechanismen fungeren als een signaal voor het innovatievermogen van een onderneming. Terwijl formele mechanismen een lager innovatieniveau aanduiden, wijzen informele mechanismen juist op een hoger niveau. Op basis van de *resource-based view* en in lijn met de bovenstaande verwachtingen kom ik tot de bevinding dat bedrijven die zich op formele mechanismen beroepen meer behoefte hebben aan samenwerking om hun innovatiekracht te verhogen. Dit betekent dat dergelijke bedrijven meer geneigd zijn om met concurrenten samen

te werken. Tevens geldt dit voor bedrijven die in een dynamische industrie werkzaam zijn en het hoge innovatietempo moeten bijhouden. Bovendien zijn ondernemingen die informele mechanismen gebruiken inderdaad minder geneigd tot coöpetitie in dynamische en concurrerende industrieën.

In hoofdstuk 3 staat centraal hoe coöpetitie kennis-spillovers en innovatieprestaties beïnvloedt, en wordt specifiek gekeken naar de rol van informele IE-beschermingsmechanismen in die context. In dit hoofdstuk baseer ik mij op de *knowledge-based view*, die kennis beschouwt als de belangrijkste strategische hulpbron van bedrijven. Ik veronderstel dat het gebruik van informele mechanismen voor IE-bescherming wijst op wantrouwen binnen de samenwerking, aangezien dergelijke mechanismen gericht zijn op het voorkomen van kennis-spillovers en dus op het verminderen van kennisdeling. Dit kan het succes van de samenwerking belemmeren. In lijn met deze verwachtingen, vind ik dat coöpetitie inkomende kennis-spillovers verhoogt, maar dat deze relatie negatief wordt gemodereerd door het gebruik van informele IE-beschermingsmechanismen. Daarbij verhoogt coöpetitie ook de innovatieprestaties van een onderneming, maar deze relatie wordt gedeeltelijk gemedieerd door kennis-spillovers (ongeveer 50%).

Hoofdstuk 4 benadrukt dat concurrenten vaak niet de enige soorten partners van een onderneming zijn, maar dat ondernemingen veelal gebruik maken van alliantieportfolio's om hun innovatie te versterken. Alliantieportefeuilles die concurrenten bevatten worden ook wel "coöpetitieve portefeuilles" genoemd. Zij verschillen van traditionele alliantieportfolio's in die zin dat zij hogere risico's bevatten als gevolg van de coöpetitieve spanningen die overslaan op het portefeuilleniveau. Dit kan invloed hebben op de voordelen die een onderneming kan halen uit het aangaan van een verscheidenheid aan samenwerkingsverbanden. Hoofdstuk 4 levert een bijdrage aan de schaarse literatuur over coöpetitieve portefeuilles door te onderzoeken hoe verschillende portefeuilleconfiguraties de geneigdheid van bedrijven om te innoveren vergroten. Als aanvullende analyse, houd ik rekening met de grootte van de onderneming en de dynamiek van de industrie; factoren die van invloed zijn op de behoefte van ondernemingen aan samenwerking en dus op hun partnerkeuze. Met behulp van een systematische kwalitatieve vergelijkende analyse kom ik tot de conclusie dat er niet slechts één optimale oplossing is, maar dat er verschillende manieren zijn waarop bedrijven hun innovatieprestaties kunnen

verbeteren. Vooral klanten spelen een essentiële rol in de coöpetitieve portefeuilles van bedrijven, terwijl de aanwezigheid van universiteiten nadelig kan zijn. Op basis van deze inzichten formuleer ik een aantal stellingen.

Hoofdstuk 5 bespreekt de bevindingen en geeft een synthese van de drie belangrijkste hoofdstukken. Dit proefschrift beoogt een waardevolle bijdrage te leveren aan de coöpetitie literatuur, en aan het veld van strategisch management in het algemeen. Het levert nieuwe inzichten in de schaarse hoeveelheid coöpetitie-onderzoek dat de rol van IE-bescherming bestudeert. Ik benadruk hierin vooral de rol van informele IE-mechanismen, die traditioneel moeilijk te observeren en te meten zijn. Bovendien beargumenteer ik dat coöpetitie vaak geen geïsoleerde vorm van samenwerking is. De in hoofdstuk 4 geformuleerde stellingen kunnen in toekomstig onderzoek in meer detail worden getoetst. Verder onderstreept deze dissertatie dat de relatie tussen samenwerkende concurrenten en innovatie niet noodzakelijkerwijs rechtlijnig is, maar dat zowel bedrijfs- als sectorspecifieke aspecten in aanmerking moeten worden genomen in coöpetitie-studies. Deze inzichten zijn ook relevant voor mensen uit de praktijk, die de bevindingen van dit proefschrift kunnen gebruiken om hun strategische besluitvorming te verbeteren. Deze dissertatie heeft namelijk als doel bewustwording te creëren dat samenwerking met rivalen gunstig kan zijn, mits op de juiste manier gemanaged.