

ABSTRACT

Titel der Dissertation

Internationale strategische Unternehmensnetzwerke als alternative Markteintrittsform zu Cross-border-Unternehmensakquisitionen: eine explorative Analyse aus der Perspektive der Neuen Institutionenökonomik und des ressourcenorientierten Ansatzes

Verfasser

Dr. Andreas Padberg, Preziosastraße 3a, D-81927 München

Problemstellung

Bei der organisatorischen Umsetzung wachstumsorientierter Internationalisierungsstrategien setzt die Mehrzahl der Unternehmen derzeit auf die Markteintrittsform der Cross-border-Unternehmensakquisition, obwohl die Erfolgsquote dieser Markteintrittsform laut empirischen Untersuchungen bei nur knapp 50 Prozent liegt. Dies läßt die Frage nach alternativen Markteintrittsformen aufkommen.

Eine ebenfalls auf externem Wachstum beruhende Alternative zu Cross-border-Unternehmensakquisition als Markteintrittsform stellen strategische Unternehmensnetzwerke dar. Aufgrund eines ausgeprägten Theoriedefizites existieren in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur allerdings bislang nur wenige Beiträge, die sich theoretisch fundiert mit konkreten Anwendungen – wie etwa der organisatorischen Umsetzung von Internationalisierungsstrategien – dieses als empirisches Realphänomen in vielen unterschiedlichen Ausprägungsformen zu beobachtenden institutionellen Arrangements beschäftigen.

Zielsetzung

Die Arbeit verfolgt im wesentlichen zwei Ziele: Zum einen soll sie theoretisch fundierte Kriterien identifizieren, anhand derer ein zweckmäßiger Vergleich von Cross-border-Unternehmensakquisitionen und strategischen Unternehmensnetzwerken als alternative Markteintrittsformen möglich wird. Zum anderen soll sie durch die Unterscheidung verschiedener Typen von strategischen Unternehmensnetzwerken dazu beitragen, daß die Vielfalt der als empirische Realphänomene zu beobachtenden Erscheinungsformen von strategischen Unternehmensnetzwerken nicht länger ein Hindernis für einen theoretisch fundierten Vergleich dieses institutionellen Arrangements mit anderen Markteintrittsformen darstellt.

Methodisches Vorgehen

Die Arbeit hat eine explorative Ausrichtung. Zunächst wird ein theoretischer Bezugsrahmen entworfen, der auf ausgewählten Ansätzen der Neuen Institutionenökonomik (Property-rights-Ansatz, Transaktionskostenansatz, Agency-Ansatz) sowie auf dem ressourcenorientierten Ansatz des strategischen Managements beruht („resource-based view“). Die theoretischen Grundlagen der einzelnen Elemente des Bezugsrahmens werden im ersten Teil der Arbeit dargestellt. Anschließend erfolgt im zweiten Teil der Arbeit eine Analyse der beiden Markteintrittsformen der Cross-border-Unternehmensakquisition und des strategischen Unternehmensnetzwerkes anhand von Vorteilhaftigkeitskriterien, die zuvor aus den einzelnen Elementen des theoretischen Bezugsrahmens abgeleitet wurden (theoretische Exploration).

Als Zwischenergebnis wird festgehalten, daß ein generalisierender Vergleich der Markteintrittsform des strategischen Unternehmensnetzwerkes nicht sinnvoll ist, da Unternehmensnetzwerke als empirisches Realphänomen in zu vielen verschiedenen Erscheinungsformen zu beobachten sind, als daß Aussagen mit generellem Charakter getroffen werden könnten.

Aus diesem Grund wird im dritten Teil der Arbeit unter Rückgriff auf die identifizierten Vorteilhaftigkeitskriterien eine Typologie für strategische Unternehmensnetzwerke als Markteintrittsform entworfen. Diese Typologie wird anhand von vier Fallstudien auf ihre grundsätzliche Plausibilität hin überprüft (empirische Exploration), um so die theoretische Basis für eine zukünftige, breiter angelegte empirische Überprüfung zu schaffen.