

Geleitwort

Viel Aufmerksamkeit ist in der jüngeren Zeit neuen marktnahen Organisationsformen zuteil geworden. Prominente Beispiele hierfür sind dynamische Unternehmensnetzwerke oder virtuelle Unternehmen. Ein Kernelement derartiger Organisationskonzepte besteht darin, die Grenzen zwischen Unternehmen durchlässiger zu machen oder gar aufzulösen.

Was für neue Kooperationsformen zwischen Unternehmen gilt, findet sich in ähnlicher Weise für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und einzelnen Akteuren. Letztere treten verstärkt nicht mehr nur als Mitarbeiter des Unternehmens auf, sondern werden zunehmend als Freelancer tätig. Möglicherweise bieten sie ihre Mitwirkung zudem nicht nur einem, sondern mehreren Unternehmen an. Diese Art der Tätigkeit bringt manche, auch tagespolitisch aktuelle Fragestellung (z.B. „Scheinselbständigkeit“) mit sich.

Zwischen den beiden Grundtypen der Koordination durch Marktmechanismen einerseits und durch Hierarchie andererseits finden sich so neue Zwischenformen der Koordination. Zugunsten der neuen Kooperationsformen - gleich ob zwischen Unternehmen oder zwischen Unternehmen und Freelancer - läßt sich beispielsweise ins Feld führen, daß sie höhere Flexibilität bieten können, was angesichts dynamischer Wettbewerbsbedingungen Vorteile bieten kann. Zudem nährt ein grundsätzliches Vertrauen in die Effizienz von Marktmechanismen positive Erwartungen an „marktnähere“ Kooperationsformen.

Damit neue Kooperationsformen aber längerfristig kein Wunschdenken bleiben, sondern sich als ökonomisch trag- und praktisch funktionsfähig erweisen, harren noch einige betriebswirtschaftliche Forschungsfelder der Bearbeitung. Zwar sind die grundsätzlichen Potentiale, aber auch manche Problemfelder marktnaher Kooperationen erkannt, allerdings fehlt es bislang an einem gesicherten methodischen Fundus, um rationale Entscheidungen in diesem Kontext treffen zu können.

An diesem Punkt setzt die vorliegende Arbeit von Bernhard Hirsch an. Er konzentriert sich auf das Entscheidungsproblem, ob ein Unternehmen mit einem (potentiellen) Partner kooperieren soll oder nicht. Daß es sich dabei um eine hochgradig unsicherheitsbehaftete Entscheidung handelt, ist offensichtlich. So sind zumeist nicht allein die Nettonutzeneffekte aus dem gemeinsamen Kooperationsvorhaben unsicher; vielmehr

resultieren aus der Form der Zusammenarbeit selbst insofern nicht unbeträchtliche Risiken, als der (potentielle) Partner im Rahmen der Zusammenarbeit Informationen erhalten kann, die sich opportunistisch ausnutzen lassen. In der Arbeit wird - basierend auf der Theorie unvollständiger Verträge - gezeigt, daß rationales Vertrauen hierfür erforderlich ist. Vertrauen ist danach insbesondere auch dann begründet, wenn die (potentiellen) Kooperationspartner über kompatible Wertvorstellungen verfügen.

Dieser Gedanke wird in der Arbeit von Bernhard Hirsch konsequent bis hin zur Entwicklung eines Instrumentariums fortgesetzt, das es gestattet, einen Abgleich der Wertvorstellungen der Partner vorzunehmen und in ein investitionsrechnerisches Entscheidungskalkül zu übernehmen.

Die Arbeit von Bernhard Hirsch beschreitet in mindestens zweifacher Hinsicht neue Wege im Controlling. Einmal zeigt sie anhand spiel- und entscheidungstheoretischer Argumentationen, daß die Berücksichtigung von Wertvorstellungen die Rationalität von Entscheidungen steigern kann. Dieser Gedanke ist in dieser Ausdrücklichkeit im Controllingverständnis bislang selten erwähnt. Zweitens erschließt Bernhard Hirsch mit dem entwickelten Instrumentarium das bis dahin kaum abbildbare Feld der Wertvorstellungen einer quantitativen Abschätzbarkeit.

Vor diesem Hintergrund ist der Arbeit eine große Verbreitung und intensive Resonanz aus Forschung und Praxis zu wünschen.

Friederike Wall