

Vorwort

Der Marktwert der Unternehmen am Neuen Markt in Frankfurt stieg von Tag zu Tag in immer neue Höhen. Kleine Unternehmen mit wenigen Millionen Euro Umsatz und horrenden Verlusten wurden an der Börse teurer bezahlt als etablierte Unternehmen wie die Lufthansa. Ein Dutzend und mehr Neuemissionen pro Monat am Neuen Markt waren keine Ausnahme, sondern die Regel. Der Nemax 50, der Index der „Top“ 50 Unternehmen am Neuen Markt, stieg im Verlauf von nur 3 Jahren um über tausend Prozent. Parallel zu dieser fulminanten Wertentwicklung zeigte sich, daß die am Neuen Markt gelisteten Unternehmen in zunehmend kürzeren Zeitabständen ihre Strategie wechselten, um möglichst schnell in neue Märkte eintreten zu können. Chancen zum Markteintritt in neue Märkte gab es reichlich, denn die dynamische Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien – insbesondere im Umfeld des „E-Business“ – schuf zahlreiche neue Produkt- und Dienstleistungsmärkte. Jeder dieser neu entstehenden Märkte versprach enorme Wachstumspotentiale, die sich die Unternehmen erschließen wollten. Strategiewechsel schienen in dieser von Wachstumsphantasien geprägten Börsenlage ein geeignetes Signalling-Instrument zu sein, mit dem gegenüber den Investoren glaubwürdig die „demnächst“ bevorstehende Realisierung dreistelliger jährlicher Wachstumsraten von Umsatz und Ertrag kommuniziert werden konnte.

Dies war die Situation am Neuen Markt bis zum März 2000. In dieser Phase, genauer im zweiten Halbjahr 1999 entstand die Idee zu dem hier präsentierten Forschungsprojekt. Welche Höhen und Tiefen der Habilitationsprozeß und vor allem die Marktwerte der Unternehmen am Neuen Markt in den folgenden Jahren durchlaufen würden, ahnte ich – zum Glück – damals nicht.

Ausgangspunkt meiner Überlegungen war der Zusammenhang zwischen Strategiewechseln und der Marktbewertung von Unternehmen in jungen, turbulenten Märkten. Um die Unternehmensstrategie in kürzeren Zeitabständen wechseln zu können, bedarf es eines hohen Maßes an strategischer Flexibilität. Zu viel strategische Flexibilität und damit letztlich ein weitgehender Verzicht auf spezifische Investitionen verhindert jedoch den Aufbau dauerhafter Wettbewerbsvorteile. Strategien als längerfristige Verhaltenspläne und Verhaltensmuster setzen eine bestimmte Kontinuität im Unternehmensverhalten voraus. Die erfolgreiche Realisierung einer Strategie bedarf zudem bestimmter Ressourcen und Fähigkeiten des Unternehmens. Diese Grundzusammenhänge wurden – so schien es damals – von den Unternehmen am Neuen Markt „über Bord geworfen“. Schnelle und häu-

fige Strategieveränderungen ohne vertiefende Analyse der eigenen Ressourcenausstattung waren am Neuen Markt an der Tagesordnung. Wertpapieranalysten und Investoren interessierten sich nur für eine „sexy Equity-Story“, die sie ausschließlich aus den Wachstumspotentialen von Märkten abzuleiten schienen. Ob die Wachstumspotentiale dann von einem Unternehmen auch erschlossen werden konnten, war bestenfalls sekundär.

Die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen strategischer Flexibilität, Strategiewechseln und dem Marktwert von Unternehmen setzt eine Operationalisierung des Konstruktes der strategischen Flexibilität voraus. Dies steht im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit. Zu diesem Zweck wird auf die Ressourcentheorie zurückgegriffen. Auf der Basis einer großen empirischen Untersuchung am Neuen Markt und im MDAX kann gezeigt werden, daß strategische Flexibilität als organisationale Fähigkeit einen positiven Einfluß auf den Marktwert eines Unternehmens hat. Die am Neuen Markt in der Vergangenheit zu beobachtenden Strategiewechsel wurden jedoch häufig durchgeführt, ohne daß die Unternehmen die hierfür notwendige strategische Flexibilität und andere Ressourcen besaßen. Die sich aus dieser Konstellation ergebenden negativen Wirkungen auf den Marktwert können seit Mitte 2000 am Neuen Markt beobachtet werden.

Die vorliegende Arbeit wurde von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster als Habilitationsschrift angenommen. Der erfolgreiche Abschluß des Habilitationsvorhabens war nur durch die Unterstützung zahlreicher Personen möglich. An erster Stelle möchte ich mich bei meinem Habilitationsvater und akademischen Lehrer, Herrn Professor Dr. Dr. h.c. mult. Heribert Meffert, für seine langjährige, umfassende Betreuung und vielfältige Förderung bedanken. Trotz immer wieder auch schwieriger Phasen im Habilitationsprozeß hat er es zu keinem Zeitpunkt an der für eine erfolgreiche Habilitation notwendigen Unterstützung fehlen lassen. Seine eigene Habilitationsschrift, in der er schon 1968 das Phänomen der Unternehmensflexibilität tieferschürfend untersuchte, bildete die Basis für meine eigene Arbeit.

Mein Dank gilt ferner den drei weiteren Erstgutachtern meiner Arbeit, Herrn Professor Dr. Klaus Backhaus, Herrn Professor Dr. Gustav Dieckheuer und Herrn Professor Dr. Stefan Klein, die sich trotz Ihrer hohen zeitlichen Belastung sofort zur aktiven Mitwirkung an meinem Habilitationsverfahren bereit erklärt haben. Allen Dreien verdanke ich zahlreiche konstruktiv-kritische Hinweise zur Verbesserung meiner Arbeit.

Ohne die umfassende finanzielle Unterstützung der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Marketing und Unternehmensführung e.V. unter dem seinerzeitigen Vorsitzenden des Vorstands, Herrn Dr. Dr. h.c. Guido Sandler, wäre meine Habilitationsschrift in der vorliegenden Form nicht möglich gewesen. Für das mir auf diese Weise entgegengebrachte Vertrauen möchte ich mich herzlich bedanken.

Darüber hinaus möchte ich mich bei allen meinen Kollegen am Institut für Marketing bedanken, die mich von vielen Lehrstuhlverpflichtungen entlastet und damit zum Gelingen der Arbeit ganz wesentlich beigetragen haben. Dank schulde ich ferner den Herren cand. rer. pol. David Spinne, Peter Reipen und Rene Große-Vehne, die mich bei der Auswertung von mehreren hundert Geschäftsberichten, Ad-hoc-Meldungen, Quartalsberichten und Börsenzulassungsprospekten in umfassender Form unterstützt haben.

Last but not least gilt mein ganz besonderer Dank meinen Eltern Ingrid und Gerd. Ohne ihre bedingungslose „Rückendeckung“ und den unabdingbaren Halt, den sie mir vor allem in schwierigen Phasen immer gewährt haben, hätte ich die vorliegende Arbeit nicht erfolgreich abschließen können. Das Lesen unzähliger Varianten meiner Habilitationsschrift hat meinen Vater so manchen freien Tag gekostet. Und „leichte Kost“ war es bestimmt nicht. Auch dafür herzlichen Dank. Meinen Eltern möchte ich diese Arbeit widmen. Ihr habt es verdient, und noch viel mehr !

Christoph Burmann