

Geleitwort

Die stürmische Entwicklung der Internettechnologien sowie Euphorie und Katzenjammer bei Geschäftsmodellen und Strategien zur Nutzung des Internet als Vertriebs- und Handelsplattform haben in den vergangenen Jahren in Theorie und Praxis mancherlei Fragen aufgeworfen: Wo liegen die wirklichen nachhaltigen Wettbewerbsvorteile des Internet als Instrument des Vertriebs? Wie verteilt sich der Nutzen dieses neuen Vertriebsinstruments auf Nachfrager und Anbieter? In welcher Weise müssen traditionelle und neue Vertriebskanäle zusammen wirken? Wirft das Internet in diesem Zusammenhang wirklich neuartige theoretische Fragen auf oder sind die traditionellen Theoriekonzepte über Vertrieb und Handel übertragbar? Diese und ähnliche Fragen gelten für alle Bereiche der Verwendung des Internet als Transaktionsmedium. Bei aller Ernüchterung besteht jedoch Einigkeit, dass die Verwendung des Internet für die Erleichterung von Transaktionen im Business-to-Business Bereich ganz besondere Chancen und nachhaltige Anwendungsausbreitung aufweist. Dementsprechend erscheint es nahe liegend und empfehlenswert, in diesem Bereich Fragen der eingangs skizzierten Art vertieft zu untersuchen.

Der Verfasser geht von dem hier angedeuteten Hintergrund aus und möchte zwei Fragen untersuchen, nämlich „Können Market-Based und Ressource-Based View eine geeignete Grundlage zur Analyse und schließlich zur Ableitung von Handlungsempfehlungen bzw. der Generierung von nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen in der Net Economy sein?“ und „Welche nachhaltigen Wettbewerbsvorteile können Handelsintermediäre im Business-to-Business E-Commerce in der Net Economy haben?“ Damit wird zum einen die Tragfähigkeit bisher vielfältig angewandter theoretischer Grundlagen des strategischen Management für die Welt des E-Commerce bzw. für die Welt der Internet-Ökonomie zur Diskussion gestellt, zum anderen wird auf der zu entwickelnden theoretischen Grundlage analysiert, ob und welche nachhaltigen Wettbewerbsvorteile insbesondere Handelsintermediäre im B2B Commerce haben können.

Den Begriff der „Net Economy“ wählt der Verfasser aus der Vielfalt der heute erörterten „Labels“ für eine von IuK-Technik stark geprägten Wirtschaft aus. Er belastet damit seine Untersuchung nicht von vorn herein mit dem, was häufig unter „New Economy“ verstanden wird.

Aus der Vielzahl wettbewerbstheoretischer Grundlagen für ein marktstrategisches Management wählt der Verfasser zu Recht die beiden dominierenden Paradigmen, nämlich Market-Based View (MBV) und Ressource-Based View (RBV) aus. Diese werden vor dem Hintergrund der Besonderheiten der Net Economy überprüft. Dabei wird eine zweistufige Betrachtung von Business Webs im Rahmen eines MBV-Ansatzes entwickelt. Ebenfalls sehr interessant sind die Überlegungen zur Anwendung des RBV auf die Net Economy sowie die Zu-

sammenführung beider Ansätze zur Erläuterung prinzipieller nachhaltiger Wettbewerbsvorteile.

Der Fokus wird anschließend von dem weiten Rahmen der Net Economy auf den B2B E-Commerce eingeengt. Auch die Frage der ökonomischen Existenzberechtigung von Handelsintermediären unter dem Einfluss der Net Economy, die der Verfasser konsequent auf transaktionskostentheoretischer Basis vornimmt, ist gelungen und wichtig. Die Feststellungen, inwiefern und wo sich ökonomische Begründungen für die Existenzberechtigung von Handelsintermediären verschoben haben, sind in diesem Zusammenhang wesentlich. Der Verfasser interpretiert die Handelsintermediation im E-Commerce zutreffenderweise als ein Systemprodukt, welches sich idealerweise in Business Webs erzeugen lässt. Diese Überlegungen haben Auswirkung auf die Strategie von Handelsintermediären.

Vor diesem Hintergrund analysiert der Verfasser gründlich und kenntnisreich sowie unter Hinzuziehung umfangreicher Literatur und Praxiseinsichten Commerce Webs aus MBV- und RBV-Sicht. Dabei wird auch der Vergleich zum traditionellen Handel gesucht. Die Untersuchungen sind systematisch und detailliert. Es ist nicht möglich, an dieser Stelle die vielen Einzelergebnisse und Einsichten wiederzugeben. Ohne Zweifel enthält diese Arbeit für jeden, der sich mit den spezifischen Auswirkungen der Net Economy auf den Handel befassen möchte, viele differenzierte und fundierte Erkenntnisse. Der Verfasser zeigt, dass MBV vor allem den sehr wichtigen Aspekt der Economies of Scale in der digitalen Ökonomie in den Mittelpunkt der Generierung von Wettbewerbsvorteilen rückt, während RBV das Kundenwissen und die Kundenbindung als interne, differenzierend wirkende Ressource betont. Das Zusammenspiel beider führt dann zu nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen. Ähnliches gilt auch auf der Ebene etwa des Shapers eines Commerce Webs, bei dem die Organisationsfähigkeit, also die Koordination von den Web-Mitgliedern zu geringen Transaktionskosten, als RBV-Komponente hinzutritt. Diese Analyse stellt eine wichtige theoretische-systematische Forschungsleistung dar.

Die vorliegende Arbeit ist für jeden, der das Phänomen des B2B-Commerce auf theoretischer sowie unternehmungspolitisch angewandter Ebene verstehen und einordnen möchte, ein Gewinn.

Prof. Dr. Dres. h.c. A. Picot

Vorwort

Der Einbruch der Neuen Märkte in jüngerer Vergangenheit hat die Frage aufgeworfen, ob Unternehmen in diesem sehr dynamischen Marktbereich noch in der Lage sind nachhaltige Wettbewerbsvorteile erlangen zu können. Vor diesem sehr aktuellen Hintergrund wurden die klassischen Wettbewerbstheorien auf ihre Anwendbar- bzw. Gültigkeit in der Net Economy überprüft. Die aus der Theoriebetrachtung gewonnen Aussagen wurden für die Net Economy exemplarisch auf Handelsintermediäre im E-Commerce angewendet und Handlungsempfehlungen für diese Akteure abgeleitet. Zur Veranschaulichung der praxisrelevanten Thematik wurden die Erkenntnisse in zwei Case Studies zur Anwendung gebracht.

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als Managing Editor des European Communication Council und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Information, Organisation und Management der Ludwig-Maximilians-Universität München. An dieser Stelle möchte ich mich zuerst bei meinem Doktorvater, Herr Prof. Dr. Dres. h.c. Arnold Picot bedanken. Er hat mich zum einen in der Wahl des Themenfeldes unterstützt und zum anderen die Entwicklung vorliegender Arbeit anregend und mit großem Interesse begleitet. Mein Dank gilt auch dem Dekan Herrn Prof. Dr. Anton Meyer für die freundliche Übernahme des Korreferats und fachliche Anregungen. Ebenfalls danken möchte ich Herrn Ph.D. Rolf T. Wigand für die Einladung an die University of Syracuse und Herrn Ph.D. Alexander Heger für die Einladung an die University of Chicago sowie die persönliche Hilfestellung.

Darüber hinaus möchte ich mich auch bei denjenigen bedanken, die mich während dem Werdegang der vorliegenden Arbeit fachlich und persönlich unterstützt haben. Dieser Dank gebührt in erster Linie Herrn Dipl.-Betr. Robert Richter, Frau Dr. Rahild Neuburger, Frau Dipl.-Kffr. Anja Hechenblaikner, Frau Dipl.-Kffr. Carolin Wolff, Frau Christine Hartig, Frau Angela Sanganas, Frau Dipl.-Übers. Johanna Herbst und. Ebenfalls möchte ich mich für die persönliche Unterstützung in Chicago und München bei Frau Dipl.-Übers. Rosemary Ismalou und Frau Claudia Beuse bedanken.

Ganz besonderer Dank gilt Frau Dr. Susanne Schuller, MBR, die mich in tiefer Freundschaft und mit sehr viel Geduld tatkräftig unterstützt hat.

Den größten Dank schulde ich jedoch meinen Eltern, der Familie Richly und meinen Freunden, die das Entstehen der Arbeit begleitet haben.

Dominik K. Heger