

Geleitwort

Eine neue Geschäftspolitik erfasst zunehmend Unternehmen über alle Branchen hinweg. Sie ist gekennzeichnet durch eine Konzentration auf die dem Unternehmen eigenen Kernkompetenzen und eine Reduktion der Wertschöpfungstiefe. Ein ständig wachsender Anteil der Wertschöpfung erfolgt in Kooperation mit anderen Unternehmen. Dies gilt auch und gerade für die Entstehung, Entwicklung, Produktion und Vermarktung von neuartigen Produkten und Dienstleistungen. Das Geschäftsmodell der großen, vertikal integrierten und auch sehr oft multinationalen Firmen wird in der Betriebswirtschaftslehre und Forschung seit Jahrzehnten als Grundmodell betrachtet. Seit einigen Jahren haben aber einige Forscher dieses Grundmodell durch eine Betrachtung von kooperativen Beziehungen zwischen Unternehmen in so genannten "Unternehmensnetzwerken" ergänzt. Allerdings ist die Zahl an empirischen Arbeiten, die theoretische Hypothesen mit größeren Stichproben von Firmen prüfen, relativ selten. Um diese Forschungslücke zu füllen, hat der Autor eine groß angelegte empirische Studie in der Telematikbranche durchgeführt. Ziel dieser Arbeit ist, ein theoretisches Modell für Netzwerkmanagement empirisch zu validieren.

Herr Thoms schafft sich mittels seiner sehr fundierten Bestandsaufnahme von wissenschaftlichen Ansätzen zu Aufgaben im Beziehungs- und Netzwerkmanagement, zum Wertbegriff und zu sozialen Aspekten zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit eine sehr gute Grundlage für seine Arbeit. Als Basis seiner Arbeit entwickelt der Verfasser zunächst die Konstrukte seines theoretischen Modells und begründet dann die von ihm postulierten Wirkungszusammenhänge, wobei er zwischen einem Basismodell und einem erweiterten Modell unterscheidet. Die Auswahl der Konstrukte entspricht dem State-of-the-Art der Beziehungs- und Netzwerkforschung. Die Ableitung der Hypothesen erfolgt sehr umsichtig, die postulierten Wirkungszusammenhänge werden sehr stringent begründet.

Die von Herrn Thoms selbst entwickelten beziehungsweise teils von anderen Studien übernommenen und angepassten Konzepte zur Messung der Konstrukte können, gemessen an internationalen Standards, als überaus valide und reliabel bezeichnet werden. Hervorzuheben ist, dass sich Herr Thoms für seine Dissertation eine große Datenbasis geschaffen hat (auf Individualebene werden 174 Firmen erhoben; auf Netzwerkebene 70 Betriebs-

kooperationen). Pro Unternehmensnetzwerk wurden von ihm mindesten zwei Respondenten aus unterschiedlichen Unternehmen befragt. Auf diese Weise war es ihm möglich, eine weitgehend aussagekräftige Messung seiner Konstrukte vorzunehmen und einen "single informant bias" zu vermeiden.

Die Resultate der multiplen Regressionsanalysen bestätigen weitgehend die aufgestellten Hypothesen. Die Erfüllung der Aufgaben des Netzwerkmanagements übt einen entscheidenden Einfluss auf das gegenseitige Vertrauen der Netzwerkpartner und den geschaffenen Wert aus. Das Netzwerk-Vertrauen und der geschaffene Wert haben ihrerseits einen starken positiven Effekt auf die Bereitschaft der Netzwerkpartner, ihre Beziehungen untereinander aufrechtzuerhalten und weiter zu entwickeln (gegenseitiges Commitment). Von der Erfüllung der Netzwerkaufgaben ging entgegen den Erwartungen, kein direkter positiver Effekt auf das Netzwerk-Commitment aus. Die Erfüllung der Aufgaben des Netzwerkmanagements wird durch die herangezogenen Merkmale der Netzwerkpartner erklärt. Dabei besitzen die Ressourcen den deutlich stärksten Einfluss, der Ziele-Fit der Netzwerkpartner und deren Kompetenzen weisen einen geringeren Einfluss auf. Nicht signifikant ist der lineare Einfluss der Formalisierung und Standardisierung.

Außerdem werden weiterführende Untersuchungen mittels quadratischer beziehungsweise moderierter Regressionsanalysen durchgeführt. Die quadratische Regression zeigt, dass sich erst ab einem relativ hohen Grad an Formalisierung und Standardisierung der Zusammenarbeit zwischen den Partnern ein positiver Effekt auf die Erfüllung von Managementaufgaben einstellt. Die Moderatorenanalysen zur Wettbewerbsintensität und zur Technologiedynamik zeigen lediglich für die letztgenannte Umweltvariable einen positiven signifikanten Effekt. Das heißt mit zunehmender Technologiedynamik steigt die Bedeutung der Erfüllung von Managementaufgaben für den Erfolg eines Unternehmensnetzwerkes.

Es ist Herrn Thoms gelungen, für ein ganz wichtiges Thema in der betriebswirtschaftlichen Forschung ein sehr fundiertes theoretisches Modell, unter Berücksichtigung bestehender Ansätze, zu erarbeiten und dieses Modell auf einer großen empirischen Datenbasis von Dienstleistungskonsortien zu überprüfen. Die Gewinnung dieser Stichprobe erforderte eine intensive Recherche und viel Überzeugungsarbeit. Um so wichtiger sind die gewonnenen Ergebnisse für Unternehmen, die zunehmend in kooperativen Verbindungen mit anderen Unternehmen zusammenarbeiten. Diese Studie zeigt deutlich, wie man theoretische Konzepte empirisch überprüfen kann. So hat die Studie von Herrn Uwe Thoms Modellcharakter für andere Forscher in diesem Gebiet. Sie bietet der Wissenschaft spannende Ansatzpunkte für weiterführende Forschungsarbeiten.

Hans Georg Gemünden