

## Geleitwort

In den letzten Jahren hat sich die betriebswirtschaftliche Forschung deutlich von ihrer traditionell einzelbetrieblich orientierten Perspektive gelöst. Sie folgt damit der Realität, wenn sie ihren Analysen zugrunde legt, dass Wertschöpfungsprozesse von Unternehmen immer mehr in unterschiedlichsten zwischenbetrieblichen Kooperationsformen durchgeführt werden. Die strikte Unterscheidbarkeit selbständiger Unternehmen und die Grenzziehung zwischen Unternehmen und Märkten geht dabei zwangsläufig verloren. „Hybride“ Organisationen (Williamson) treten in das Blickfeld betriebswirtschaftlicher Untersuchungen.

Die Steuerungs- bzw. Koordinationsmechanismen in Märkten bzw. Hierarchien sind allfällig bekannt und in der Betriebswirtschaftslehre ausgiebig diskutiert. Hybride bzw. vernetzte Unternehmenseinheiten werfen hingegen spezifische Steuerungsprobleme auf. Während in marktlichen Austauschprozessen der Preis eine dominante Rolle als Regulativ spielt, werden in hierarchischen Leistungsbeziehungen Ressourcen letztlich qua Anweisung bereitgestellt. Eine noch offene Frage, allerdings von zentraler Bedeutung für die Steuerung und Koordination von Leistungstransfers in Netzwerkbeziehungen von Unternehmen, stellt die Bewertung bzw. Bepreisung der von den einzelnen Netzwerkpartnern erbrachten Leistungen dar - organisatorische Gebilde, die im formalen Sinne als autonom betrachtet werden müssen. Auf welchen theoretischen Grundlagen kann die Preispolitik in Unternehmensnetzwerken gestaltet werden?

Damit ist die zentrale Forschungsfrage von Michael Eßig formuliert. Tatsächlich hat die Netzwerkökonomie Fragen der Preisforschung bislang nicht explizit behandelt. Diese Feststellung muss angesichts der vielfältigen Literatur, die bspw. zum Anwendungsfall von Netzwerken im Supply Chain Management bereits vorliegt, überraschen. Denn auch Wertschöpfungs-Netzwerke sind in Wettbewerbsbeziehungen eingebunden; sie müssen Preisentscheidungen für den Konkurrenzkampf treffen und müssen auch mit diesem Marketinginstrument ihre Wettbewerbsposition absichern.

Konzeptionelle Überlegungen zur Preispolitik in und von Netzwerken müssen zwei unterschiedliche Dimensionen beachten, die der Autor als „instrumentell“ bzw. „institutionell“ bezeichnet. - Im instrumentellen Sinne bezieht sich die Preispolitik von Netzwerken natürlich auf die Festlegung der erwarteten Höhe von Gegenleistungen bei den Austauschbeziehungen mit den externen Netzwerkkunden. Mit diesen Überlegungen schafft der Verfasser eine materielle Begründung für die Differenzierung seiner sog. Modellbausteine: preispolitische Entscheidungen betreffen zunächst die Außengrenze von Netzwerken, wirken also gegenüber den Endkunden oder gegenüber anderen Netzwerken, mit denen Austausch- oder Konkurrenzbeziehungen bestehen. Mit anderen Worten: Die Wettbewerbsfähigkeit einer bestimmten Netzwerkkonfiguration hängt nicht zuletzt auch von ih-

ren preispolitischen Möglichkeiten „nach außen“ ab. Andererseits muss der interne Leistungstransfer bewertet („bepreist“) und interne Wettbewerbsspielräume genutzt werden, und zwar zum Zeitpunkt der Begründung eines Netzwerkes. Weitere preispolitische Entscheidungsanlässe ergeben sich nach Begründung eines Netzwerkes. Die Problematik von Preisanpassungsentscheidungen bei längerfristigen Austauschbeziehungen und den damit verbundenen „lock in“-Effekten liegt auf der Hand.

In einer Habilitationsschrift darf der Leser mit Recht erwarten, dass der Verfasser den vorhandenen „Vorrat“ an Theorien systematisch und intensiv nutzt. Michael Eßig analysiert die Preispolitik an der Netzwerkaußengrenze mit Hilfe der gängigen preistheoretischen Konzepte - dies gelingt dann, wenn das Netzwerk selbst als eine „competition unit“ aufgefasst wird, die eine gemeinsame Preisstrategie gegenüber Dritten verfolgt. - Bei der Modellierung der netzwerkinternen Preisprobleme liegt der Rückgriff auf spieltheoretische und informationsökonomische Begründungen nahe. Schließlich können Preisanpassungsentscheidungen „ex post“ als Entscheidungssituationen innerhalb eines bilateralen Monopols erklärt werden.

Ein herausragendes Merkmal der vorliegenden Untersuchung ist der strikte Theoriebezug und die systematische Durchdringung unterschiedlicher Entscheidungssituationen, die die Preispolitik in Netzwerken zu meistern hat („Modellbausteine“). Allerdings verliert der Verfasser die Perspektive einer sich als anwendungsorientiert verstehenden Betriebswirtschaftslehre nicht aus dem Auge. Immer wieder greift er Anwendungsprobleme auf; beispielhaft sei hier auf die Diskussion des Target Costing / Target Pricing als Methodik verwiesen, um die netzwerkinternen Kosten- bzw. Preisäquivalente zu ermitteln.

Mit dieser Arbeit hat Michael Eßig einen wertvollen Beitrag zur Entwicklung einer Netzwerkökonomie erbracht, der sowohl die fachtheoretische Diskussion anregen wird als auch in praktischer Hinsicht Lösungsansätze entwickelt.

Stuttgart, Dezember 2003

Ulli Arnold

## **Vorwort**

Vorliegende Arbeit ist von der Fakultät Geschichts-, Sozial- und Wirtschaftswissenschaften der Universität Stuttgart im Juni 2002 als Habilitationsschrift angenommen worden.

Netzwerke stehen nicht nur inhaltlich im Mittelpunkt dieser Habilitationsschrift, die Arbeit wäre auch ohne ein (persönliches) Netzwerk nicht zustande gekommen. Dafür möchte ich von ganzem Herzen danken:

- Meinem akademischen Lehrer, Herrn Prof. Dr. Dr. h.c. Ulli Arnold, ohne dessen persönliche und fachliche Unterstützung dieses Habilitationsverfahren weder begonnen noch beendet worden wäre,
- Herrn Prof. Dr. Erich Zahn und Herrn Prof. Dr. Bernd Woeckener für die bereitwillige Übernahme der Zweitgutachten,
- Herrn Prof. Dr. Wolfgang Stölzle (Universität Duisburg-Essen), der als externer Gutachter zur Verfügung stand,
- dem Team am Lehrstuhl Investitionsgütermarketing und Beschaffungsmanagement der Universität Stuttgart für die Schaffung eines sehr positiven Arbeitsumfeldes,
- meinen Eltern, die (nicht nur) meine Ausbildung stets gefördert haben, zudem mein Vater zusätzlich noch die Mühen des Korrekturlesens auf sich genommen hat,
- meiner Frau Heike, ohne deren Unterstützung und Verständnis nichts von alledem möglich wäre.

Michael Eßig