

Geleitwort

Vor dem Hintergrund der neuen hyperkompetitiven Wettbewerbslandschaft, in der sich temporäre, nicht dauerhafte Wettbewerbsvorteile erzielen lassen, steht die Strategieforschung vor der Herausforderung, sich intensiver mit dem Phänomen der unternehmerischen Rivalität auseinanderzusetzen. Bisher hat sich insbesondere der 'competitive dynamics'- oder wettbewerbsdynamische Ansatz der Strategieforschung dem empirischen Phänomen der Rivalität gewidmet. Die Ergebnisse dieses Ansatzes sind allerdings widersprüchlich und wenig strukturiert, da die theoretische Basis uneinheitlich geblieben ist.

Jens Boyd versucht, zu einer theoretischen Strukturierung des wettbewerbsdynamischen Ansatzes beizutragen, indem er einerseits die verschiedenen Theoriebausteine deutlicher aufeinander bezieht und andererseits mittels einer empirischen Studie einige offene Fragestellungen einer Beantwortung zuführen möchte. Die Arbeit von Boyd stellt somit ein ambitioniertes und komplexes Forschungsvorhaben dar, das er innovativ und überzeugend zu interessanten Ergebnissen führt.

Der 'competitive dynamics'-Ansatz fokussiert auf einzelne Wettbewerbshandlungen, um die Dynamik des Strategischen Managements zu erfassen. Dieser Fokus ist sinnvoll, da sich die Rivalität zwischen Unternehmungen auf der Ebene der durchgeführten Wettbewerbshandlungen abspielt. In den ersten drei Kapiteln unternimmt der Verfasser eine Aufarbeitung der Theoriedefizite des 'competitive dynamics'-Ansatzes. Ausgangspunkt der theoretischen Präzisierung ist ein vereinfachtes ökonomisches Entscheidungsmodell, das auf ein weites Spektrum von Wettbewerbshandlungen anwendbar ist. Diese Überlegungen führen zu einem neuen Modell der dynamischen Interaktion, das die drei Wirkungskomplexe 'Mechanik der Interaktion', 'Erfolgswirkung der Interaktion' und 'Randbedingungen der Interaktion' unterscheidet. Dieses Modell erlaubt nicht nur eine Diskussion aller bisherigen Ergebnisse der empirischen Forschung zum wettbewerbsdynamischen Ansatz, es setzt auch die Akzente für die sich anschließende empirische Studie (Kapitel vier und fünf).

Der Verfasser entwickelt Hypothesen und testet zwei zentrale Fragestellungen: (1) Welche Wirkung haben unterschiedliche Reaktionszeiten auf den Erfolg rivalisierender Unternehmungen? (2) Wie entwickeln sich unternehmerische Handlungsmuster, und welche Bedeutung haben diese in der Rivalität? Zur empirischen Überprüfung entwickelt der Verfasser

eine Stichprobe börsennotierter Unternehmungen der amerikanischen Warenhausbranche und bedient sich dabei des Verfahrens der 'structured content analysis'.

Jens Boyd legt eine empirische Studie auf sehr hohem wissenschaftlichem Niveau vor. Der Datensatz ist klar und gekonnt im Hinblick auf die gewählten Forschungsfragen zusammengestellt, und die Operationalisierungen enthalten überzeugende Indikatoren für alle theoretischen Konstrukte.

Mehrere Ergebnisse der Arbeit sind nicht nur ein Novum für die wettbewerbsdynamische Forschung, sie sind wahrhaft richtungweisend, da sich aus ihnen neuartige Forschungsfragen und -designs ergeben. Zwei Ergebnisse seien besonders hervorgehoben: (1) Zwischen der Reaktionszeit und dem Gewinneffekt einer Reaktion besteht ein nichtlinearer Zusammenhang, der verdeutlicht, dass die schnelle Reaktion nicht automatisch die beste Reaktion im Wettbewerbskampf darstellt. (2) Sowohl Handlungsmuster und Handlungstypen, die sich besonders stark an institutionellen Erwartungen orientieren, wie auch solche, die nur selten durchgeführt werden, zeitigen überdurchschnittliche Performancesteigerungen. Dieses Ergebnis legt es nahe, das Verhältnis zwischen institutioneller (normativer) und ökonomischer Rationalität neu zu überdenken.

Ich kann die Lektüre dieser Arbeit nachdrücklich empfehlen. Sie wird für den am wettbewerbsdynamischen Ansatz interessierten Forscher eine Bereicherung und ein Genuss sein.

Rudi K.F. Bresser