

Geleitwort

Im Rahmen der (zumindest in Deutschland) noch relativ jungen Disziplin „Entrepreneurship“ stehen die innovativen Unternehmensgründungen oft im Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses. Dies liegt vor allem darin begründet, dass es gerade innovative Jungunternehmen sind, die den technischen Fortschritt forcieren, in nicht unerheblichem Ausmaß neue Arbeitsplätze schaffen und für Strukturwandel sorgen. Von anderen Typen junger Unternehmen (z.B. Me-too-Gründungen) unterscheiden sie sich zudem dadurch, dass sie einen spezifischen Innovationsprozess durchlaufen, der sich in Struktur und Ablauf deutlich von den in etablierten Unternehmen anzutreffenden Innovationsprozessen unterscheidet.

Unter diesem Gesichtspunkt überrascht es, dass bisher kaum der Versuch gemacht wurde, innovative Neugründungen aus der Sicht des Know-how-Managements zu betrachten bzw. zu untersuchen (der Schwerpunkt solcher Betrachtungen liegt eher bei etablierten, meist großen Unternehmen). Die hier vorgelegte Arbeit von Dr. Stefan Landwehr hat sich erfolgreich der Aufgabe gewidmet, diese Lücke zu schließen. Konkret geht es ihm darum, zu klären, welches Know-how im innovativen Gründungsprozess von der Idee hin zum Markteintritt als funktionierendes Unternehmen in den einzelnen Phasen benötigt wird und welche Akteure in den Gründerteams selbst und im Umfeld der Gründung als Know-how-Träger zur Verfügung stehen sollten. Die Arbeit ist damit nicht nur der reinen Erkenntnisgewinnung, sondern – ganz im Sinne der praktisch-normativen BWL – auch dem Ziel gewidmet, (potenziellen) Unternehmensgründern in der Vorbereitung und Bewältigung ihrer vielfältigen Aufgaben eine methodische Hilfe an die Hand zu geben.

Grundlegend für die Betrachtung ist die vom Autor vorgeschlagene Einteilung in technologie-orientierte und geschäftsmodellorientierte Unternehmensgründungen. Auch mit der Darstellung der internen und externen Besonderheiten der Gründungssituation sowie der relevanten Erfolgsfaktoren wird der Boden für die nachfolgende Analyse bereitet. Der erste Teil des Buches kulminiert in einem Vorschlag zur Strukturierung des Prozesses der innovativen Unternehmensgründung. Auf dieser Basis wird ein umfassendes und überzeugendes Konzept für ein Know-how-Management innovativer Unternehmensgründungen entwickelt. Dabei orientiert sich der Verfasser zunächst an dem schon erläuterten Phasenmodell des Gründungsprozesses und zeigt detailliert und überzeugend auf, welche Know-how-Arten primär benötigt werden und welche besonderen Probleme bei deren Beschaffung bewältigt werden müssen.

Der im Hauptteil des Buches ausführlich erläuterte eigene Ansatz zum Management von Know-how bei innovativen Unternehmensgründungen schließt auch bekannte Ansätze zum Wissensmanagement und zur Lernenden Organisation ein. Dabei werden die Akteure im Umfeld innovativer Gründungen als potenzielle (externe) Know-how-Lieferanten betrachtet, wobei der Verfasser von einem 3-Ebenen-Modell ausgeht. Auf diese Weise werden die „üblichen“, bei einer Gründung beteiligten Know-how-Träger nicht nur genannt, sondern auch auf ihren Beitrag zur Abdeckung der identifizierten Know-how-Bedarfe hin untersucht. Gerade in dieser Betrachtung bieten sich dem Leser eine ganze Reihe von interessanten Einsichten und Schlussfolgerungen.

Zusammenfassend macht dies die eigentliche Stärke des vorliegenden Buches aus: Die zielorientierte Verknüpfung von Know-how-Arten und Know-how-Trägern mit den Phasen der innovativen Unternehmensgründung zwecks Identifikation und Deckung von Know-how-Bedarfen. Die Arbeit ist von hoher konzeptioneller und praktischer Relevanz, was angesichts der „Immaterialität“ des Betrachtungsgegenstands „Know-how“ bereits ein beachtliches Ergebnis ist. Mit einem konsequent ausgeführten qualitativen Problemzugang gelingt dem Verfasser eine überzeugende Leistung, der in Wissenschaft und Praxis eine große Resonanz zu wünschen ist.

Professor Dr. Kai-Ingo Voigt