

# Geleitwort

Eine Vielzahl von unternehmerischen Entscheidungen haben langfristigen Charakter. Sie sind nur mit erheblichen Schwierigkeiten und nur mit hohen Kosten rückgängig zu machen. Beispiele dafür sind Entscheidungen über Kapazitätserweiterungen und Neuprodukteinführungen, oder die Auswahl einer bestimmten Technologie obz. Organisationsform. Sie sind von erheblicher Bedeutung für den Wettbewerbserfolg von Unternehmen. So ist es auch nicht überraschend, dass die Untersuchung der Wirkung von solchen Strategien zur Selbstbindung („commitment“-Strategien) eine zentrale Rolle in der Strategieforschung einnimmt. Da derartige Aktionen auch strategische Auswirkungen auf den Wettbewerb haben – sie beeinflussen nämlich die Erwartungen der Konkurrenz und damit auch deren Handlungen – sind in den letzten 30 Jahren sowohl im Bereich der Industrial Organization als auch in der Managementliteratur zahlreiche Beiträge veröffentlicht worden, die sowohl Theorie- als auch Praxisaspekte von solchen Strategien beleuchten.

Clemens Löffler greift in seiner Arbeit eine in der Literatur bis dato noch wenig beachtete Fragestellung auf, indem er untersucht, ob es aus strategischer Sicht für eine Unternehmung vorteilhaft ist, gleichzeitig mehrere Commitment-Strategien zu implementieren. Im Besonderen geht er der Frage nach, ob eine First-Mover Strategie immer erstrebenswert ist, oder ob unter gewissen Umständen eine Second-Mover Strategie in Kombination mit der Wahl der Technologie und der Organisationsform Wettbewerbsvorteile bringt. Diese Fragestellung erinnert sehr stark an die durch Michael Porters Strategieklassifikation ausgelöste „Combination Strategy Debate“, in der es darum geht, ob Differenzierungs- und Niedrigkostenstrategien wirklich ausschließenden Charakter haben, oder ob in gewissen Situationen deren kombinierter Einsatz von Vorteil sein kann.

Die Arbeit verbindet die Forschungsfelder des Strategischen Managements und des Industrial Organization und leitet Aussagen ab, die sowohl

aus wissenschaftlicher Sicht als auch aus dem Blickwinkel der unternehmerischen Praxis von Interesse sind. Ich wünsche dem Buch eine entsprechende Zirkulation und eine umfassende Leserschaft.

Prof. Michael Kopel