

Geleitwort

Wie sollen Unternehmen Märkte mit ihren Leistungen erschließen? Ist es sinnvoll, einen gestuften Einstieg zu wählen, so dass zunächst die Kernleistung angeboten wird und Sekundärleistungen sowie komplette Systemleistungen später folgen? Oder werden die Unternehmen zunehmend dazu gedrängt, gleich zu Beginn ihr volles Leistungsarsenal auszuspielen? Die Internationalisierungsprozessforschung hat sich dieses Themas bislang vor allem mit Akzent auf die Logik der so genannten „Product Chain“ angenommen. Diese Kette, die auf die Arbeiten der Helsinki School insbesondere um Luostarinen zurückgeht, legt eine sukzessive Markterschließung nahe. Nicht wenige empirische Beiträge der jüngeren Zeit erheben aber zunehmend Zweifel an der Berechtigung dieser Product Chain.

Speziell vor dem Hintergrund des internationalen Angebots von Sach- und Dienstleistungsbündeln im Bereich des Business-to-Business-Geschäfts drängt die Beantwortung der o.g. Fragestellung immer mehr. Auch die jüngere Auseinandersetzung um die „hybride Wertschöpfung“ im Sinne von untrennbaren Kopplungen von Sach- und Dienstleistungen wird immer mehr auch in die Richtung dieser Fragestellung geführt. Vor diesem Hintergrund ist die hier vorliegende Arbeit von Roland Wassermann, die in die beschriebene Forschungslücke um das Timing der Erbringung produktbegleitender Dienstleistungen und hybrider Produkte stößt, eigentlich überfällig.

Roland Wassermann konzentriert sich in seiner Arbeit auf den deutschen Maschinenbau, der in besonderer Weise von der internationalen Geschäftstätigkeit betroffen ist, dessen Wettbewerbsfähigkeit maßgeblich von der Erbringung begleitender Dienstleistungen abhängig ist und der mit seiner überwiegend mittelständischen Struktur ein Rückgrat der deutschen Wirtschaft schlechthin darstellt. Im Maschinenbau stehen besonders viele Unternehmen vor der Frage, ob sie im Zielland ein funktionsfähiges Service-Netz aufbauen wollen, wenn bereits der Aufbau einer Vertriebs-Infrastruktur für die Maschinen beträchtliche Mittel in Anspruch nimmt.

Roland Wassermann untersucht im Rahmen seiner Arbeit dezidiert die Ursachen, die im Rahmen der Auslandsmarkterschließung von Unternehmungen die zeitliche Taktung bei der Markteinführung produktbegleitender Dienstleistungen bzw. hybrider Produkte beeinflussen. Dabei bedient er sich der evolutorischen Theorie, um die Pfadabhängigkeit getroffener Entscheidungen zu Beginn der Markterschließung erfassen zu können. Es ist für den Leser äußerst lehrreich, im Spannungsfeld wettbewerblicher Anforderungen die Auswirkungen von Entscheidungen auf den Internationalisierungspfad zu verfolgen. Seine theoretisch fundierten Überlegungen spiegelt Roland Wassermann empirisch anhand von Fallstudien aus dem deutschen Maschinenbau, die er erhoben hat. Wie wichtig eine kritische Grundhaltung zur Logik der Product Chain ist, wird im Verlauf der Arbeit herausgestellt.

Mit der vorliegenden Arbeit setzt Roland Wassermann einen wichtigen Meilenstein in der Internationalisierungsforschung an der bislang nur wenig bearbeiteten Schnittstelle zwischen dem Internationalen Management und dem Management von Dienstleistungen. Ich wünsche der Arbeit eine große Resonanz in der Leserschaft und allen Lesern eine anregende Lektüre.

Prof. Dr. Jörg Freiling