

Wolf, Joachim

Working Paper — Digitized Version

Das Internationale Management aus organisationswissenschaftlicher Sicht - oder: Stellt das Internationale Management innerhalb der Betriebswirtschaftslehre eine eigenständige wissenschaftliche Disziplin dar?

Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 615

Provided in Cooperation with:

Christian-Albrechts-University of Kiel, Institute of Business Administration

Suggested Citation: Wolf, Joachim (2007) : Das Internationale Management aus organisationswissenschaftlicher Sicht - oder: Stellt das Internationale Management innerhalb der Betriebswirtschaftslehre eine eigenständige wissenschaftliche Disziplin dar?, Manuskripte aus den Instituten für Betriebswirtschaftslehre der Universität Kiel, No. 615, Universität Kiel, Institut für Betriebswirtschaftslehre, Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/177352>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Nr. 615

Joachim Wolf

**Das Internationale Management aus
organisationswissenschaftlicher Sicht – oder:
Stellt das Internationale Management innerhalb der
Betriebswirtschaftslehre eine eigenständige
wissenschaftliche Disziplin dar?**

Professor Dr. Joachim Wolf, Universität zu Kiel
Institut für Betriebswirtschaftslehre, Lehrstuhl für Organisation
Westring 425, 24098 Kiel, Tel. 0431-880-1498, Fax 0431-880-3963
e-mail: wolf@bwl.uni-kiel.de

Inhaltsverzeichnis

1	Ziel des vorliegenden Beitrags	1
2	Kriteriengeleitete Prüfung der wissenschaftlichen Eigenständigkeit des Bereichs „Internationales Management“	2
2.1	Spezifität der Theoriegrundlage	3
2.1.1	Internalisierungstheorie	4
2.1.2	Ressourcenbasierter Ansatz	5
2.2	Spezifität verfügbarer Konzepte	8
2.2.1	Bartlett und Ghoshals Konzept der transnationalen Lösung	8
2.2.2	Aharonis Konzept der Internationalisierungsentscheidung	13
2.3	Zeitpunkt des Aufkommens von Theorien und Konzepten im Teilgebiet des Internationalen Managements	15
2.4	Methodische Präzision im Forschungszusammenhang	16
2.5	Ort der Veröffentlichung häufig zitierter Forschungsbeiträge	18
3	Gesamtergebnis	20

Zusammenfassung

Der vorliegende Beitrag untersucht, ob das Internationale Management eine eigenständige Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre darstellt. Hierzu wird geprüft, ob das Internationale Management über einen besonderen Bestand an Theorien und Konzepten verfügt, zu welchem Zeitpunkt diese Theorien und Konzepte im Bereich des Internationalen Managements aufgekomen sind, wie es um die methodische Sorgfalt im Forschungszusammenhang steht und ob als führend erachtete Beiträge in Fachzeitschriften veröffentlicht wurden, die speziell dem Internationalen Management gewidmet sind. Auf der Basis dieser mehrdimensionalen Analyse zeigt sich, dass das Internationale Management bislang noch nicht den Status einer eigenständigen Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre erlangt hat.

1 Ziel des vorliegenden Beitrags

Im vorliegenden Beitrag soll aus der Perspektive der betriebswirtschaftlichen Organisationswissenschaft der Frage nachgegangen werden, ob das Internationale Management eine eigenständige wissenschaftliche Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre darstellt oder nicht. Diese Prüfung wird sich nicht auf den ganzen Bereich des „Internationalen Business“, sondern auf dessen Teilbereich des „Internationalen Managements“ beziehen. Einschlägigen Publikationen (Welge/Holtbrügge 2006) zufolge besteht der Unterschied zwischen diesen beiden Erkenntnisfeldern darin, dass das *Erstere* die Auswirkungen der Internationalisierung auf die unternehmerischen Sachfunktionen untersucht und damit das Gesamtspektrum der mit der internationalen Geschäftstätigkeit verbundenen Entscheidungen und Handlungen, angefangen von der Frage, ob ein Unternehmen überhaupt internationalisieren soll oder nicht, über finanzwirtschaftliche Fragen, ..., bis hin zu Desinvestitionsfragen untersucht, das *Letztere* hingegen dessen Teilbereich der Führung und Organisation des internationalen Unternehmensverbunds zum Gegenstand hat.

Die nachfolgende Prüfung der wissenschaftlichen Eigenständigkeit des Erkenntnisbereichs „Internationales Management“ wird dabei nicht anhand formaler, auf die institutionelle Verankerung des Erkenntnisfelds bezogener Kriterien vollzogen. Es wird also auf eine Prüfungsform verzichtet, welche z. B. die Anzahl der dem Themenbereich „Internationales Management“ gewidmeten Lehrstühle auszählt und im Falle des Übersteigens eines bestimmten (letztlich immer subjektiv gesetzten) Schwellenwerts zu dem Ergebnis gelangt, dass es sich beim Internationalen Management um eine wissenschaftliche Disziplin handelt. Eine derartige Form der Prüfung wird hier aus zwei Gründen unterlassen. Erstens liegen bereits derartige Untersuchungen vor (Macharzina 2002). Und zweitens ist bekannt, dass die institutionelle Verankerung von Themenfeldern an wissenschaftlichen Hochschulen nicht selten Modeströmungen folgt und somit nicht notwendigerweise ein perfektes Spiegelbild der faktischen Bedeutung bzw. des Status des jeweiligen Felds darstellt. Auch wird mit einer derartigen auszählenden Prüfung nichts über die Qualität der wissenschaftlichen Handhabung des Erkenntnisfelds „Internationales Management“ ausgesagt.

Stattdessen ist die nachfolgende Prüfung von der Ausgangsüberlegung geleitet, dass eigenständige wissenschaftliche Disziplinen bestimmte Charakteristika aufweisen, die ihnen erst zu

dem Status dieser wissenschaftlichen Eigenständigkeit verholfen haben. Derartige Charakteristika bestehen insbesondere in

- der Existenz spezifischer, für das jeweilige Teilgebiet typischer Theorien,
- dem Vorhandensein besonderer, typischer Konzepte,
- dem relativ frühzeitigen Aufkommen von Theorien und Konzepten in dem jeweiligen Teilgebiet,
- der methodischen Präzision im Forschungszusammenhang, insbesondere bei der Erfassung von abstrakten Konzepten im Rahmen der empirischen Forschung sowie
- in einer Veröffentlichung hoch respektierter Forschungsbeiträge in Fachzeitschriften, welche dieser Disziplin gewidmet sind.

Diese Charakteristika werden im nachfolgenden zweiten Hauptabschnitt zur Beurteilung der wissenschaftlichen Eigenständigkeit des Gebiets „Internationales Management“ herangezogen, bevor dann im dritten Hauptabschnitt eine Zusammenführung der Teilbefunde zu einem Gesamtergebnis geleistet wird.

2 Kriteriengeleitete Prüfung der wissenschaftlichen Eigenständigkeit des Bereichs „Internationales Management“

Bereits bei einer kursorischen Literaturanalyse wird offensichtlich, dass in den dem Themengebiet „Internationales Management“ zuzuordnenden Veröffentlichungen auf eine vergleichsweise große Zahl an Theorien und Konzepten zurückgegriffen wird. Deshalb erhebt sich im vorliegenden Beitrag die Frage, anhand welcher Theorien und Konzepte die Prüfung der wissenschaftlichen Eigenständigkeit des Internationalen Managements zu vollziehen ist. Um zu einer tragfähigen Beantwortung dieser Frage zu gelangen, hat der Verfasser des vorliegenden Beitrags die letzten zehn Jahrgänge der forschungsorientierten Kernzeitschriften des Internationalen Managements durchgesehen und geprüft, auf welche Theorien und Konzepte in den während dieser Zeitspanne vorgelegten Forschungsbeiträgen am häufigsten zurückgegriffen worden ist. Es zeigte sich, dass die am häufigsten verwendeten Theorien in der Internalisierungstheorie und dem ressourcenbasierten Ansatz bestehen. Daher soll deren Anwendung im Bereich des Internationalen Managements im Nachfolgenden betrachtet werden.

In konzeptbezogener Hinsicht stehen insbesondere die auf Bartlett und Ghoshal zurückgehende transnationale Lösung, aber auch Aharonis Modell der Internationalisierungsentscheidung im Vordergrund. Auch sie werden im vorliegenden Beitrag eine Behandlung finden.

2.1 Spezifität der Theoriegrundlage

Es besteht weitgehend Konsens darüber, dass wissenschaftliche Disziplinen eine solide Theoriegrundlage benötigen. Eine solche ist insbesondere deshalb unabdingbar, weil Theorien

- eine vertiefte Analyse der in der Realität vorhandenen Probleme, Lösungen und Variablenzusammenhänge ermöglichen,
- Destillate bzw. konsistente Zusammenfügungen der Befunde der zahlreichen vorausgehenden Forschungsbemühungen darstellen und
- die Integration der bestehenden sowie der neu hinzu kommenden Befunde in den Wissenskörper der Disziplin ermöglichen (zu weiteren Funktionen von Theorien vgl. Wolf 2005).

Deshalb verwundert es nicht, dass sich die im Erkenntnisbereich „Internationales Management“ tätigen Forscher bemüht haben, ihre Disziplin mit einem integrierenden Theoriekörper zu versehen. Überblicksbeiträge wie derjenige von Macharzina (1982) belegen diese Anstrengungen, wenngleich sie auch zeigen, dass die Mehrzahl der verwendeten Theorien den Themenbereich „International Business“ im Allgemeinen und nicht dessen Teilgebiet „International Management“ im Besonderen betrifft.

Im Hinblick auf den letztgenannten Bereich stehen die Internalisierungstheorie sowie der ressourcenbasierte Ansatz im Vordergrund.

2.1.1 Internalisierungstheorie

Buckley und Casson (1976) (Ende Dezember 2006 wurde diese Publikation 851-mal in Google Scholar zitiert), Rugman (z. B. 1980) (Ende Dezember 2006 wurden Rugmans Beiträge zur Internalisierungstheorie mehr als 400-mal in Google Scholar zitiert), Hennart (1982, 1988 (Ende Dezember 2006 wurden diese beiden Beiträge 724-mal in Google Scholar zitiert) sowie Teece (1981, 1986) (Ende Dezember 2006 wurden diese beiden Beiträge 206-mal in Google Scholar zitiert) gelten als die Hauptvertreter der Internalisierungstheorie, die nach wie vor als Stützpfeiler der Internationalisierungsforschung gilt. Dieses auch als „Theorie des Marktversagens“ bzw. „Market Imperfections Theory“ bezeichnete Denkgebäude will insbesondere den seit den 1970er Jahren anhaltenden starken Bedeutungsgewinn internationaler Direktinvestitionen erklären. Dieses Realphänomen ist insofern erklärungsbedürftig, als internationale Unternehmen prinzipiell zwei Alternativen haben: Sie können grenzüberschreitende Transaktionen *entweder* über den Markt (= Export oder Lizenzierung) *oder* unternehmensintern abwickeln (= internalisieren), wobei die letztgenannte Alternative zum Aufbau von Direktinvestitionen führt.

Die Argumentationslinien der Internalisierungstheorie beruhen auf der Annahme der Unvollkommenheit von Faktormärkten. Insbesondere das Bestehen von Handelsbarrieren sowie spezialisiertem Wissen bewirkt, dass Faktormärkte suboptimal funktionieren. Auf dieser Annahme beruhend argumentiert nun die Internalisierungstheorie, dass Direktinvestitionen dann präferiert werden, wenn eine marktmäßige Abwicklung der jeweiligen Transaktionen entweder überhaupt nicht möglich oder mit Transaktionskosten verbunden ist, die höher sind als diejenigen der unternehmensinternen Lösung. Nicht genau geklärt wird dabei jedoch, welche Teilfunktionen bzw. Wertschöpfungsaktivitäten im internationalen Unternehmen internalisiert werden sollen und welche nicht. Als grobe Richtschnur wird von der allgemeinen Transaktionskostentheorie die Vermutung übernommen, dass besonders häufige und spezifische Transaktionen zu internalisieren sind. Überdies werden jene Bereiche als internalisierungsaffin angesehen, bei denen ein Transfer von Technologien bedeutsam ist oder bei denen ein besonderer Nutzen aus einer vertikalen oder horizontalen Integration von Wertschöpfungsaktivitäten gezogen werden kann (Krugman/Obstfeld 2004). Schließlich wird argumentiert, dass jene Teilfunktionen zu internalisieren sind, innerhalb derer intangible Ressourcen eine hohe Bedeutung besitzen (Kutschker/Schmid 2005). Eine Internalisierung empfiehlt sich also insbesondere in den kernkompetenzträchtigen Bereichen des internationalen Unternehmens. Die

Vertreter der Internalisierungstheorie argumentieren, dass vertikal integrierte internationale Unternehmen gegründet werden, um der Gefahr einer opportunistischen Ausbeutung sowie des vorzeitigen Ausfalls von Marktpartnern vorzubeugen, um Qualitätskontrollen einzusparen sowie mangelndes lokales Know-how auszugleichen. Horizontal integrierte internationale Unternehmen würden geschaffen, um Know-how sowie Goodwill besser grenzüberschreitend übertragen zu können. Konglomerate internationaler Unternehmen würden vor allem mit dem Ziel vereinfachter internationaler Kapitaltransaktionen gebildet. Schließlich wird die Möglichkeit zur zielgerichteten Gestaltung von Transferpreisen als Beweggrund für den Aufbau internationaler Unternehmen jedweden Typs gesehen (Braun 1988).

In der betriebswirtschaftlichen Fachgemeinschaft ist unumstritten, dass die Internalisierungstheorie nichts anderes ist als ein untersuchungsfeldspezifischer Ableger der allgemeinen Transaktionskostentheorie. Dies wird insbesondere angesichts der zuvor dargelegten internalisierungstheoretisch begründeten Motive für die Bildung internationaler Unternehmen offensichtlich. Damit wäre jedoch noch kein Negativum gegeben. Als problematisch zu gelten hat jedoch, dass der Spezifitätsgrad der Internalisierungstheorie, also das, worin diese über das Argumentationsgebäude der allgemeinen Transaktionskostentheorie hinausgeht, vergleichsweise gering ist. Zwar haben Teece (1981) sowie Hennart (1982) auf die besondere Bedeutung von Faktoren wie Rohstoffe, Goodwill und Know-how für internationale Unternehmen hingewiesen, doch stellen diese Andeutungen keine wesentlichen Erweiterungen der Denkform der Transaktionskostentheorie, sondern vielmehr argumentativ extrem naheliegende Konkretisierungen dieser allgemeinen Theorie der Organisation ökonomischer Aktivitäten dar. Der im Schrifttum bisweilen vorgetragene Vermutung, dass die Internalisierungstheorie gegenwärtig eine der fundiertesten Theorien zur Internationalisierung von Unternehmen darstellt (Welge/Holtbrügge 2006), kann hier somit nicht gefolgt werden.

2.1.2 Ressourcenbasierter Ansatz

Der ressourcenbasierte Ansatz ist in den vergangenen Jahren zur vorherrschenden Theoriegrundlage der Forschung zum Internationalen Management herangereift. Mike Peng (2001), der einen viel beachteten Überblicksbeitrag über den ressourcenbasierten Ansatz in der Internationalen Betriebswirtschaftslehre vorgelegt hat, sieht in diesem Ansatz eine Schlüsselentwicklung der Forschung zu diesem Bereich. Peng (2001) zeigt auf, dass der ressourcenbasier-

te Ansatz in 61 auf internationale Unternehmen ausgerichtete, häufig zitierte Publikationen verwendet worden ist. Die vielfache Bezugnahme auf den ressourcenbasierten Ansatz in Forschungsarbeiten zum Internationalen Management ist insofern nicht allzu überraschend, als eine Kernaufgabe internationaler Unternehmen darin besteht, ihre Auslandsgesellschaften mit hinreichenden Ressourcen auszustatten, so dass diese die in ihrer Fremdheit in der Gastlands-umwelt bestehenden Nachteile (Hymer 1960), ihre „liability of foreignness“ (Zaheer 1995), auszugleichen vermögen.

Um den Einfluss und die inhaltliche Ausgestaltung des ressourcenbasierten Ansatzes im Bereich des Internationalen Managements nachzeichnen zu können, wurden vom Verfasser des vorliegenden Beitrags jene 17 von Peng genannten Publikationen durchgesehen, für welche die EBSCO-Datenbank mindestens 50 Zitationen nachweist. Auf die am allerhäufigsten (nämlich mehr als 90-mal) zitierten Schriften soll nachfolgend eingegangen werden. Hamel (1991) studierte auf der Basis von neun Fallstudien das Lernen im Rahmen internationaler strategischer Allianzen. Er stellte fest, dass jene Unternehmen innerhalb von strategischen Allianzen die größten Lernerfolge aufwiesen, welche (1) die Zusammenarbeit von Anfang an als eine Lerngelegenheit begriffen haben („intent“), (2) Offenheit in der Allianz pflegten („transparency“) und (3) in die Lernkapazität ihrer Allianzenpartner vertrauten („receptivity“). Oviatt und McDougall (1994) studierten junge internationalisierende Unternehmen und wiesen darauf hin, dass eine einzigartige Ressourcenbasis eine notwendige Bedingung ihres Erfolgs darstellt. Sie argumentierten, dass es im internationalen Geschäft aufgrund eines unzureichenden Patentschutzes besonders auf die Geheimhaltung von Wissen ankommt. Auch sollte das Wissen durch eine Nicht-Imitierbarkeit gekennzeichnet sein. Dyer (1996) untersuchte den Einfluss der „interfirm asset specificity“ auf den Erfolg von internationalen Automobilunternehmen. Geprüft wurde dies am Beispiel der Zusammenarbeit von Lieferanten und den Automobilunternehmen. Es zeigte sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Spezialisierungsgrad dieser Zusammenarbeit und dem Erfolg der Automobilunternehmen. Dabei scheint eine Spezialisierung im Humankapitalbereich die Produktqualität und die Fähigkeit zur raschen Hervorbringung von Innovationen zu steigern, während eine räumliche Nähe von Lieferanten und Automobilunternehmen die Lagerbestände reduzieren hilft. Peng und Heath (1996) untersuchten, welche Wachstumsstrategien für Unternehmen erfolgreich sind, die sich in (vormals) zentralverwaltungswirtschaftlichen Ländern betätigen. Die Analyse führte zu dem Ergebnis, dass in diesen Ländern die im Westen bewährten Wachstumsstrategien der „generischen Expansion“ sowie der Akquisition wenig zielführend sind. Erfolgreicher sind in diesem instituti-

onellen Umfeld hingegen Unternehmen, die auf eine netzwerkbasierte Wachstumsstrategie setzen, welche auf dem Faktor „Vertrauen“ sowie informellen Übereinkünften zwischen Managern beruht. Hitt, Hoskisson und Kim (1997) studierten den Einfluss der internationalen Diversifikation auf den Erfolg und die Innovationsfähigkeit von Unternehmen. Es zeigte sich, dass diese Zusammenhänge von dem Ausmaß der Produktdiversifikation moderiert werden. So bestand lediglich in stark produktdiversifizierten Unternehmen ein deutlicher Zusammenhang zwischen dem Internationalisierungsgrad und dem Unternehmenserfolg. Die Autoren kommen zu dem Gesamtergebnis, dass Erfahrung im Bereich der Produktdiversifikation managementbezogene Fähigkeiten aufbauen hilft, die eine zielführende internationale Diversifikation ermöglichen. Gupta und Govindarajan (2000) untersuchten Einflussfaktoren der Wissensweitergabe und des Wissenszuflusses von Auslandsgesellschaften. Dieses Projekt führte zu dem Ergebnis, dass das Ausmaß der Wissensweitergabe von Auslandsgesellschaften wesentlich von dem Umfang ihres Wissensstocks und der Reichhaltigkeit der genutzten Informationsübertragungsmedien abhing. Demgegenüber war das Volumen des Wissenszuflusses ebenfalls von der Reichhaltigkeit dieser Medien und darüber hinaus vom Umfang ihrer Aufnahmefähigkeit („absorptive capacity“) bestimmt. Die motivationale Disposition der jeweiligen Auslandsgesellschaft war dagegen kein Prädiktor der Wissensübertragung.

Die soeben vorgenommene recht umfängliche Berichterstattung über diese viel beachteten Untersuchungen ist an dieser Stelle durchgeführt worden, um dem Leser einen Eindruck zu vermitteln, in welcher Weise der ressourcenbasierte Ansatz von der auf das Internationale Management bezogenen Forschung verwendet und inwieweit er von dieser inhaltlich vorangebracht worden ist. Bei einer Gesamtbetrachtung der ausgewerteten Untersuchungen fällt auf, dass in diesen so gut wie keine inhaltliche Weiterentwicklung des ressourcenbasierten Ansatzes, sondern lediglich eine häufig wenig kreative Anwendung desselben im Objektbereich der jeweiligen Forschungsarbeit erfolgt. Hinzu kommt, dass der Kerngedanke des ressourcenbasierten Ansatzes in der internationalisierungsspezifischen Forschung sehr liberal verwendet wird. Häufig wird nur der Begriff der Ressource und die Annahme der Notwendigkeit eines hinreichenden Ressourcenstocks übernommen. Spezifischere Argumentationslinien des ressourcenbasierten Ansatzes, wie zum Beispiel dessen Schlüsselerkenntnis, dass intangible Ressourcen erfolgswirksamer sind als tangible oder dass erfolgsstiftende Ressourcen durch Merkmale wie „Wertstiftung beim Kunden“, „Rarität“, „Nicht-Imitierbarkeit“, „Nicht-Handelbarkeit“, „Mehrfachverwertbarkeit“ oder „unternehmensorganisatorische Verankerung“ gekennzeichnet sind, werden in die auf internationale Unternehmen bezogenen

Studien nur selten eingearbeitet. Vielmehr drängt sich der Eindruck auf, dass der ressourcenbasierte Ansatz und dessen zentrales Konzept wertstiftender Ressourcen von den Vertretern der internationalen Managementforschung eher in einem schlagwortartigen Sinn verwendet werden.

Die große Vielfalt und Vagheit der Anwendung des ressourcenbasierten Ansatzes im Bereich des Internationalen Managements dürfte wesentlich in der inhaltlichen Unbestimmtheit des ressourcenbasierten Ansatzes begründet sein. So lassen sich z. B. in der Tat Lernprozesse zwischen den Teileinheiten internationaler Unternehmen genau so auf den Ressourcenbegriff beziehen und als latente Ressource begreifen wie weitsichtige internationale Top Manager, die als besonders wertvolle, einzigartige und schwer-imitierbare Ressource begreifbar sind. Ebenso ist es angesichts der Vagheit des Ressourcenbegriffs möglich, Eintritte in bestimmte Zielmärkte als Ergebnis der heterogenen Verteilung markteintrittsrelevanter Ressourcen innerhalb der Gesamtmenge internationaler Unternehmen zu begreifen. Aber auch der Eintritt in „emerging markets“ sowie dessen Timing lassen sich aus der Ressourcenperspektive heraus erklären (zu weiteren Beispielen vgl. Peng 2001).

2.2 Spezifität verfügbarer Konzepte

Unter Konzepten (bzw. Modellen) werden im vorliegenden Beitrag Aussagensysteme verstanden, die konkreter als Theorien gefasst sind. Konzepte stehen also eine Stufe unter den Theorien und weisen einen höheren Anwendungsbezug auf. Die nachfolgende Prüfung der intellektuellen Eigenständigkeit internationalisierungsspezifischer Konzepte bezieht sich auf die von Bartlett und Ghoshal (1989) vorgestellte „transnational solution“ sowie auf Aharonis (1966) Modell der Internationalisierungsentscheidung. Das erstgenannte Konzept soll dabei im Mittelpunkt der Analyse stehen.

2.2.1 Bartlett und Ghoshals Konzept der transnationalen Lösung

Im Spektrum der von wissenschaftlicher Seite vorgelegten Konzepte zum Internationalen Management hat die von Bartlett und Ghoshal (1989) entfaltete „transnational solution“ die prominenteste Position erlangt. Diese wurde von den Autoren insbesondere in ihrem Buch

„Managing Across Borders – The Transnational Solution“ entfaltet. Nach „Google Scholar“ ist dieses Werk bis Ende Dezember 2006 in 1460 Publikationen zitiert worden.

Bartlett und Ghoshal betonen, dass internationale Unternehmen, welche die transnationale Lösung eingerichtet hätten, in der Lage seien, gleichzeitig ein hohes Maß an globaler Effizienz, lokaler Anpassungsfähigkeit und unternehmensweiter Lernfähigkeit zu realisieren. Die Kernmerkmale dieses als überlegen vermuteten Organisationsmodells bestehen in einer (1) Verteilung der physischen Assets sowie Managementfähigkeiten auf in zahlreichen Ländern ansässigen Auslandsgesellschaften, (2) der Zulassung organisatorischer Vielfalt zwischen und innerhalb der in- und ausländischen Teileinheiten des internationalen Unternehmens, (3) einer engen Kooperation dieser Teileinheiten, (4) der Pflege der Wissenserzeugung in sämtlichen Teileinheiten des internationalen Unternehmens, insbesondere auch in den Auslandsgesellschaften, (5) der intensiven Wissensübertragung zwischen den Unternehmensteileinheiten sowie (6) einer Präferenz prozessualer Koordinationsinstrumente, vorrangig des Faktors Unternehmenskultur (vgl. auch Bartlett/Ghoshal/Birkinshaw 2003). Erfolgreiche internationale Unternehmen würden also weniger über eine klare organisatorische Strukturierung, sondern hauptsächlich über die Faktoren „purpose, process, and people“ (Ghoshal/Bartlett 1994) zusammengehalten. Insbesondere wiesen sie kein dominierendes Entscheidungszentrum auf. Andererseits würden sie jedoch auch keine Föderationen einer großen Zahl autonomer Kleinzentren darstellen. Sie glichen also weder dem französischen Zentralstaat noch der Kleinstaaterei des Heiligen Römischen Reiches Deutscher Nation in dessen Spätphase. Stattdessen präsentierten sie sich irgendwo in der Mitte dieser beiden Pole in der Form unternehmensweiter Wissensnetzwerke, in denen praktisch alle In- und Auslandseinheiten situationsgerecht am Wissensgenerierungs-, -verwertungs- sowie Entscheidungsprozess beteiligt seien.

Viele der im Bereich „Internationales Management“ tätigen Wissenschaftler sehen in der transnationalen Lösung ein innovatives Organisationskonzept für internationale Unternehmen, welches insbesondere das zuvor dominierende Strategie-Struktur-Paradigma abgelöst habe. Wenn an dieser Stelle nunmehr die Innovativität der transnationalen Lösung geprüft werden soll, dann soll hier nicht der Beweis geführt werden, dass viele Einzelaspekte der transnationalen Lösung inhaltlich aus den Perlmutter'schen Schriften, insbesondere dessen Artikel „The Turbulent Evolution of the Multinational Corporation“ (1969) übernommen worden sind. Andere (z. B. Kutschker/Schmid 2006) haben auf den erstaunlichen intellektuellen Gleichlauf dieser beiden Konzepte bereits hingewiesen.

Stattdessen soll hier aufgezeigt werden, dass sich Bartlett und Ghoshal bei ihrem Konzeptentwurf *entweder* in ganz erheblichem Maße an Schriften angelehnt haben, die in der allgemeinen Organisationswissenschaft bereits wesentlich früher etabliert waren, *oder* dass sie das Rad der Organisationswissenschaft bezogen auf den Bereich des Internationalen Managements neu erfunden haben. Jedenfalls ist festzustellen, dass die „transnational solution“ erstaunlich stark dem Konzept der „ambidextrous organization“ gleicht, das im Jahre 1976 von Robert Duncan basierend auf Überlegungen von March und Simon (1958) in die Organisationswissenschaft eingeführt worden ist. Mit dem Konzept der ambidexteren, bisweilen als „beidhändig“ bezeichneten Organisation soll es Unternehmen möglich werden, gleichzeitig hoch effizient und hoch innovativ zu sein. Das Konzept will also eine gleichzeitig hohe „exploitation“ und „exploration“ erreichen, zwischen denen March (1991) eine Trade-off-Beziehung und damit ein nicht überbrückbares Spannungsverhältnis sieht. Duncan hat das Modell eines Unternehmens entworfen, das einerseits in hohem Maße an ihre *gegenwärtige* Umwelt angepasst ist. Dieses vermag unter den gegebenen Bedingungen effizient zu handeln, weil seine Teilfunktionen und Aktivitäten in einer bestmöglichen Kohärenz zueinander stehen. Andererseits verfügt es über eine hohe Veränderungsfähigkeit, um *zukünftigen* Herausforderungen (bevorstehenden Umweltveränderungen) gerecht zu werden. Dies gelingt dem ambidexteren Unternehmen, weil es zur Rekonfigurierung seiner Teilfunktionen und Aktivitäten fähig ist (Gibson/Birkinshaw 2004).

Aber nicht nur im Hinblick auf die Annahme, dass erfolgreiche Unternehmen gleichzeitig hoch effizient und hoch innovativ zu sein haben, gleicht die „transnational solution“ der ambidexteren Organisation sehr. Erhebliche Parallelen bestehen auch im Hinblick auf die vorgeschlagenen organisatorischen Gestaltungsformen, welche die simultane Realisation von Effizienz- und Innovationszielen ermöglichen sollen. So präferiert die Literatur zur ambidexteren Organisation kleine, überschaubare Unternehmenseinheiten sowie die parallele Existenz von festen und losen Formen der Verkopplung dieser Einheiten. Konkret wird betont, dass beidhändige Organisationen aus zahlreichen Unternehmenseinheiten bestehen, *innerhalb* derer eine feste Verkopplung der Aufgaben, Kulturen, Individuen und organisationalen Arrangements besteht. *Zwischen* den Unternehmenseinheiten dominieren dagegen eher lose Kopplungen. Dies bedeutet, dass sich die Unternehmenseinheiten deutlich hinsichtlich ihrer Aufgaben und Kulturen voneinander unterscheiden. Als weitere Integrationsmittel präferiert das Konzept der ambidexteren Organisation einheitliche Leistungsbeurteilungsmaßstäbe, die in allen

Unternehmenseinheiten gelten sollen. Schließlich sind in ihr Top-Manager tätig, welche die Unternehmenseinheiten mit geeigneten kognitiven Denkschemata versorgen und es herrschen soziale, kulturgebundene Formen der Kontrolle vor (Tushman/O'Reilly 1996; Ben-ner/Tushman 2002). Insgesamt wird ersichtlich, dass die teilweise zwischenzeitlich schon sehr betagte organisationswissenschaftliche Literatur über die ambidextere Organisation genau so wie die „transnational solution“ prozessuale Koordinationsinstrumente gegenüber strukturellen bevorzugt.

Das Konzept der ambidexteren Organisation ist jedoch nicht das einzige ältere organisationswissenschaftliche Konzept, dem die „transnational solution“ frappierend gleicht. Als geistiges Referenzkonzept kommt insbesondere das von Hedberg, Nyström und Starbuck (1976) vorgestellte Modell der Zeltorganisation in Betracht, mit dem ebenfalls eine Dialektik, nämlich diejenige zwischen einer dynamischen und einer statischen Umwelt zu überbrücken versucht wird. Die Kernmerkmale einer Zeltorganisation werden dabei in unscharf gefassten Zielen, mehrdeutigen Autoritätsstrukturen, einer widersprüchlichen Verantwortungszuweisung, einer Verlagerung von Entscheidungsbefugnissen an umweltnahe Unternehmenseinheiten, unklaren Rollenstrukturen, einer begrenzten Kohärenz der Unternehmensvariablen, intensiven Kommunikationsprozessen, amorphen Kommunikationsnetzwerken, unabhängigen Unternehmenseinheiten, einer intensiven Nutzung von Komitees sowie fortwährenden sorgfältigen Umweltanalysen gesehen. All diese stellen Organisationsattribute dar, die sich problemlos in Bartlett und Ghoshals Konzeptualisierung der transnationalen Lösung einfügen ließen, wenn nicht sogar dort faktisch vorhanden sind. Aber auch Abernathys (1978) Modell zur gleichzeitigen Realisierung inkrementeller produktivitätssteigernder Innovationen und weitreichender, radikaler Innovationen sowie die Konzeptentwürfe des Total Quality Mancements (Ishikawa 1985; Deming 1986) könnten für die transnationale Lösung Pate gestanden haben.

Dieser geringe Innovationsgrad ist jedoch nicht das einzige Problem, durch welches die transnationale Lösung gekennzeichnet ist. Ebenso nachteilig ist das der transnationalen Lösung inhärente hohe Maß an Naivität und inhaltlicher Unspezifiziertheit. Insbesondere wird, abgesehen von der ungenau gefassten und überdies in seiner Absolutheit nicht haltbaren Trivialaussage, dass internationale Unternehmen strukturelle Koordinationsinstrumente ab- und prozessuale Koordinationsinstrumente aufwerten sollten, in ihm Vielerlei nicht geklärt. Zu nennen ist etwa:

- Es wird allenfalls tentativ spezifiziert, für internationale Unternehmen welcher Handlungssituation die transnationale Lösung geeignet ist.
- Es wird nicht geklärt, wie das Wissensgenerierungspotenzial sowie der Wissenszuflussbedarf von Auslandsgesellschaften und damit die ihnen zuzuweisende Rolle im Unternehmensverbund bestimmt werden können.
- Es bleibt völlig unklar, wie die Kommunikationsbeziehungen im transnationalen Unternehmen aussehen sollten. Hat z. B. wirklich jeder Auslandsgesellschaftsleiter das Recht, im Falle eines von ihm wahrgenommenen Entscheidungsproblems direkt den Vorstandsvorsitzenden des internationalen Unternehmens anzurufen bzw. anzumailen?
- Es wird nicht dargelegt, in welcher Intensität die prozessualen und insbesondere personenorientierten Koordinationsinstrumente, wie z. B. Entsendungen und Auslandsbesuche, eingesetzt werden sollten. Wer soll reisen? Alle Manager? Wie häufig? Etwa die Hälfte ihrer Arbeitszeit? Oder mehr oder weniger?
- Es werden keinerlei Modi der Konfliktlösung spezifiziert, welche einzusetzen sind, wenn im transnationalen Unternehmen Sach- oder sogar persönliche Konflikte auftreten. Das Auftreten derartiger Konflikte ist doch gerade in der transnationalen Lösung deshalb besonders wahrscheinlich, weil diesem Konzept zufolge die Manager ihre Entscheidungen nicht nur mit den hierarchisch über- und untergeordneten Personen, sondern auch mit vielen anderen, irgendwo im Unternehmensverbund tätigen Personen abzustimmen haben.

Überdies werden die bei einer Anwendung des Konzepts der transnationalen Lösung entstehenden Koordinationskosten völlig außer Acht gelassen. Es ist doch ein empirischer Tatbestand, dass personenorientierte Koordinationsinstrumente äußerst kostenintensiv sind. Entsendungen verschlingen ebenso äußerst viel Finanzmittel wie zahlreiche kurzfristige Geschäftsreisen. Wie die Kosten-Nutzen-Balance in der transnationalen Lösung aussieht, das sagen Bartlett und Ghoshal nicht.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass das Konzept der transnationalen Lösung dem für wissenschaftliche Forschungsbemühungen typischen Streben nach einer Spezifikation von Variablenbeziehungen nicht einmal ansatzweise genügt. Bedauerlich ist außerdem, dass in den von vielen Wissenschaftlern seit 1989 veröffentlichten forschungsorientierten und lehrbuchartigen Schriften zur transnationalen Lösung nur eine sehr geringe Konkretisierung dieses vagen Konzepts des Internationalen Managements erfolgt ist. Stattdessen wird in einer geradezu

scholastisch-dogmatischen, für das Hochmittelalter typischen Manier eine Glorifizierung der transnationalen Lösung betrieben, welche diese nicht verdient.

2.2.2 Aharonis Konzept der Internationalisierungsentscheidung

Das von Yair Aharoni im Jahre 1966 vorgelegte, empirisch begründete Konzept des Entscheidungsverhaltens von Managern im Internationalisierungsprozess gehört bis zum heutigen Tag zu den Kernbestandteilen der internationalen Managementforschung. So wies „Google Scholar“ Ende Dezember 2006 mehr als 400 Publikationen nach, in denen Aharonis schon 40 Jahre altes Konzept zitiert worden ist.

Aharonis Fallstudienanalysen zufolge (1966, S. 32 ff.) verfügen die für Internationalisierungsentscheidungen zuständigen Manager nur über begrenzte Informationen sowie Fähigkeiten zur Informationsverarbeitung. Der Entscheidungsprozess zur Aufnahme von Auslandsaktivitäten ist daher von großer Unsicherheit geprägt und langwierig. Die Internationalisierungsentscheidung ist „to a large extent a trip to the unknown“ (Aharoni 1966, S. 42). Auch wirken unterschiedlichste Ziele und Interessen auf den Prozess der Internationalisierungsentscheidung ein. Weiterhin zeigte sich, dass eine Erwartung hoher Gewinne nicht ausreicht, um eine Suche nach möglichen Auslandsengagements in Gang zu bringen. Dies ist vor allem dadurch begründet, dass die Entscheidungsträger dazu tendieren, die mit dem Auslandsengagement verbundenen Risiken zu hoch, die möglichen Chancen dagegen zu gering einzuschätzen. Die Entscheidungsträger verbinden mit einem Auslandsengagement somit vorrangig ein hohes Risiko.

Aharoni zeigte, dass die Entscheidungsträger in dieser Ungewissheitssituation vorrangig misserfolgsvermeidungsmotiviert handeln. So rangen sie sich häufig deshalb zu einem Auslandsengagement durch, weil sie Angst hatten, einen relevanten Markt zu verlieren. Weiterhin reagierten sie in erheblichem Maße auf von außen zugespielte Einflüsse. Die Internationalisierungsentscheidung war in erheblichem Maße ein sozial geprägter Prozess. Im Entscheidungsprozess berücksichtigt wurden in einem unverhältnismäßig hohen Maß die Anregungen ausländischer Regierungen, Händler und Kunden. Eine zentrale Rolle spielte weiterhin der sogenannte „Bandwagon-Effekt“. Dieser besagt, dass sich die Entscheidungsträger in ihrer allgemeinen Verunsicherung vorrangig an dem Verhalten ihrer Wettbewerber orientierten.

Waren diese ins Ausland gegangen, dann haben sich viele der betrachteten Entscheidungsträger ebenfalls hierzu durchgerungen, obwohl die Handlungsbedingungen der Wettbewerber oft nicht mit den eigenen vergleichbar waren. Die betrachteten Unternehmen internationalisierten also, obwohl sie keine hinreichenden ökonomischen Gründe dafür hatten (vgl. auch Braun 1988).

Bei einer Gegenüberstellung des Aharonischen Konzepts mit der verhaltenswissenschaftlichen Organisationslehre, dabei insbesondere Simons (1948) Konzept der begrenzten Rationalität von Entscheidungsträgern sowie der von Cyert und March (1963) veröffentlichten Koalitionstheorie des Unternehmens, wird ein erheblicher „gedanklicher Gleichlauf“ offensichtlich. Dieser besteht zunächst in der Existenz einer Zielpluralität im Entscheidungsprozess. Genau wie Aharoni begreift die verhaltenswissenschaftliche Organisationslehre Unternehmen als politische Koalitionen, bei der verschiedene Interessensgruppen in den Willensbildungsprozess eingreifen. Nach diesem Konzept sind Entscheidungen das Ergebnis von Aushandlungsprozessen. Beidseitig vorhanden ist aber auch die Annahme einer begrenzten Informationsverarbeitungskapazität der Entscheidungsträger: Diese haben weder über ihre eigenen Ziele und Präferenzen, noch über das Spektrum möglicher Alternativen, deren mögliche Konsequenzen sowie die Struktur der vorhandenen Ziel-Mittel-Ketten vollständige Klarheit. Außerdem gleichen sich die Konzepte insofern, als hier wie dort angenommen wird, dass die Entscheidungsträger ein „satisficing“ und nicht ein „optimizing“ betreiben. Aber auch hinsichtlich der Gestaltung des Entscheidungsprozesses wird Vergleichbares angenommen: Die Entscheidungsträger helfen sich mit einer Zerlegung komplexer Entscheidungsprobleme in „handhabbare Scheiben“ sowie deren Übertragung auf unterschiedliche Personengruppen. Es fehlt an einer Gesamtsicht des Entscheidungsproblems. Stattdessen wird eine lokale Rationalität bevorzugt, die zu Quasi-Lösungen führt. Auch wird das Problem der Unsicherheit dadurch zu umgehen versucht, dass diejenigen Aktivitäten bevorzugt werden, die mit einem geringeren Risiko verbunden sind (Cyert/March 1963).

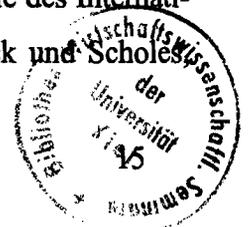
Es zeigt sich also, dass Aharonis Konzept der Internationalisierungsentscheidung im Vergleich zur verhaltenswissenschaftlichen Organisationslehre wenig innovativ ist.

2.3 Zeitpunkt des Aufkommens von Theorien und Konzepten im Teilgebiet des Internationalen Managements

Ein weiteres Merkmal eigenständiger wissenschaftlicher (Teil-)Disziplinen besteht darin, dass sie in selbstständiger Weise Theorien und Konzepte entwickeln, die in ihrem eigenen Erkenntnisbereich, aber auch in denjenigen verwandter (Teil-)Disziplinen Verwendung finden können. So sind beispielsweise die Portfoliotheorie und das Capital Asset Pricing Model durch den Teilbereich der Finanzwirtschaft in die Betriebswirtschaftslehre hineingetragen worden und das Marketing hat unter anderem für diese die Theorie der kognitiven Dissonanz sowie die Signalling-Theorie, aber auch Verfahren zur Multi-Item-Messung abstrakter Sachverhalte sowie komplexe Verfahren der Datenauswertung geliefert.

Wie sieht es nun aber mit dem Teilbereich des Internationalen Managements aus? Bereits oben konnte gezeigt werden, dass zwei der dominierenden Theorien (nämlich die Internalisierungstheorie und der ressourcenbasierte Ansatz) zeitlich vorgelagert in anderen Erkenntnisfeldern der Betriebswirtschaftslehre verwendet worden waren und dass auch die Kernelemente vorherrschender Konzepte wie der „transnational solution“ zuvor schon in anderen Teilbereichen der Betriebswirtschaftslehre präsent waren.

Aber auch viele weitere Theorien tauchten im Internationalen Management später auf als in anderen Teilbereichen der Betriebswirtschaftslehre. So ist der durch Egelhoff (1982, 1991) ins Internationale Management eingespeiste Informationsverarbeitungsansatz zuvor schon durch Galbraith (1973) sowie Tushman und Nadler (1976) in der Management- und Organisationswissenschaft diskutiert worden. Der Gestaltansatz, den Macharzina und Engelhard (1984, 1991) für die internationale Managementforschung erschlossen haben, stammt von Miller und Friesen, die hierüber in den Jahren ab 1978 zahlreiche Publikationen vorgelegt hatten. Die von Kogut und Zander (1993) entfaltete evolutionäre Theorie des multinationalen Unternehmens fußt erheblichst auf den Arbeiten von Nelson und Winter (1982). Für den nach wie vor äußerst populären neoinstitutionalistischen (institutionensoziologischen) Ansatz stehen in der auf internationale Unternehmen bezogenen Literatur Namen wie Westney (1993) und Kostova (1999); in Wirklichkeit geht dieser Ansatz jedoch auf Meyer und Rowan (1977) sowie Zucker (1973, 1977) zurück. Und Kogut (1991), Buckley und Casson (1998), Reuer und Leiblein (2000) sowie Fisch (2006) gelten als Hauptvertreter der Realloptionentheorie des Internationalen Managements, obwohl diese Theorierichtung bereits 1973 durch Black und Scholes



wenn nicht sogar schon 1908 durch den italienischen Mathematiker Vinzenz Bronzin entwickelt worden ist.

Insgesamt fällt also auf, dass der betriebswirtschaftliche Teilbereich des Internationalen Managements dazu neigt, sich Theorien und Konzepten zu bedienen, nachdem diese in anderen betriebswirtschaftlichen Teilbereichen bereits mehrere Jahre in der Diskussion sind.

2.4 Methodische Präzision im Forschungszusammenhang

Die im Bereich des Internationalen Managements forschenden Wissenschaftler haben genau so wie ihre mit Organisationsfragen beschäftigten Kollegen vielfach mit abstrakten Konstrukten umzugehen. Im Mittelpunkt ihrer Forschungsbemühungen stehen Konstrukte wie „Interdependenzen zwischen Unternehmensteileinheiten“, „Gastlandskultur“ oder „strategische Orientierungen internationaler Unternehmen“. Insbesondere im Rahmen empirischer Forschungsbemühungen gestaltet sich die Handhabung dieser Konzepte alles andere als trivial, weil in diesem Fall die Suche nach sinnvollen Operationalisierungen der zu erfassenden Konstrukte besonders schwierig ist.

Genau so wie in anderen Teilbereichen der betriebswirtschaftlichen Forschung hat es sich in den letzten Jahren in der Forschung zum Internationalen Management eingebürgert, komplexe Konstrukte über Multi-Item-Skalen zu messen und mittels einer Berechnung von Cronbachs Alpha zu prüfen, ob die Antworten der einem Konstrukt zugeordneten Items eine hinreichende Konsistenz aufweisen, also ein ausreichender „Gleichlauf“ im Antwortverhalten entlang dieser Items besteht. Obwohl die Sinnhaftigkeit derartiger Reliabilitätstests durchaus hinterfragenswert ist (Albers/Hildenbrandt 2006), soll dieses Problem hier nicht weiter vertieft werden.

Stattdessen soll hier die Validität der im Bereich des Internationalen Managements gesammelten Operationalisierungen diskutiert werden. Hierzu sollen im Nachfolgenden zwei abstrakte Konstrukte näher betrachtet werden, die in der internationalen Managementforschung eine große Bedeutung erlangt haben, nämlich die „absorptive capacity“ sowie die „complexity of knowledge“. Eine Betrachtung der methodischen Sorgfalt bei der Operationalisierung dieser beiden Konstrukte erscheint deshalb angemessen, weil moderne Konzeptionen der internatio-

nen Managementlehre in der effektiven Übertragung von Wissen zwischen den Teileinheiten den zentralen Erfolgsfaktor internationaler Unternehmen sehen (Kogut/Zander 1993). Zu diesen beiden Konstrukten wurden in viel beachteten Publikationen Operationalisierungen vorgelegt, die hernach von vielen empirisch forschenden Wissenschaftlern übernommen wurden. Deshalb soll im Folgenden die Validität dieser in prominenten Studien vorgenommenen Operationalisierungen untersucht werden.

- Das dem Bereich der allgemeinen Organisationslehre entstammende Konzept der „absorptive capacity“ wurde von Cohen und Levinthal (1990) in die betriebswirtschaftliche Diskussion eingeführt. Hierunter wird seither die Fähigkeit einer Unternehmenseinheit verstanden, externes (d. h. außerhalb ihrer Grenzen vorhandenes) Wissen hinsichtlich seiner Wichtigkeit verlässlich einzuschätzen, es in angemessenem Rahmen aufzunehmen und einer zielführenden internen Nutzung zuzuführen. Gupta und Govindarajan (2000) haben nun dieses Konstrukt im Hinblick auf die Teileinheiten internationaler Unternehmen zu operationalisieren versucht. Als Stellvertreter (proxy) zur Messung der absorptive capacity verwenden sie einerseits die Art und Weise, in der die betreffende Auslandsgesellschaft Teil des internationalen Unternehmens geworden ist, andererseits den Anteil von Gastlandsangehörigen im Top Management der jeweiligen Auslandsgesellschaft. Im Hinblick auf das erstgenannte proxy wird angenommen, dass neugegründete Auslandsgesellschaften eine höhere absorptive capacity aufweisen als akquirierte Auslandsgesellschaften. Mit Blick auf die zweite Schätzgröße wird unterstellt, dass Auslandsgesellschaften, bei denen sich viele Gastlandsangehörige im Top Management befinden, eine vergleichsweise geringe absorptive capacity aufweisen. Bei einer genaueren Betrachtung müssen beide Stellvertretervariablen als hoch problematisch bezeichnet werden. Die Form der Entstehung von Auslandsgesellschaften erscheint nur begrenzt valide, weil die Entstehung von Auslandsgesellschaften oft schon viele Jahre zurückliegt. Der Anteil von „host country nationals“ ist hinterfragenswert, weil sich die Wahrnehmung, Aufnahme und Verwertung neuen Wissens an vielen Orten von Auslandsgesellschaften und eben nicht nur an deren Hierarchiespitze vollzieht.
- Das Konstrukt „Komplexität von Wissen“ wurde unter anderem in Kogut und Zanders (1993) viel beachtetem Artikel über die evolutionäre Theorie der internationalen Unternehmung konzeptionell eingeführt und empirisch zu messen versucht. Kogut und Zander definieren Komplexität als die Anzahl kritischer und interagierender Elemente, die zu ei-

ner Einheit bzw. Aktivität gehören. Zur Operationalisierung dieser „Interaktionsvielfalt“ wurden die Respondenten gebeten anzugeben, wie wichtig die nachfolgenden Statements für Fertigungsprozesse sind:

- Prozesse zur Veränderung der physischen Beschaffenheit von Materialien (z. B. chemische Reaktionen, Materialvergütung, Hitzebehandlung),
- Prozesse zur Veränderung der Form von Materialien (z. B. Formen, Pressen, Rollen, Biegen),
- Prozesse, um Materialien bestimmte Dimensionen zu geben (z. B. Wenden, Mahlen, Bohren, Sägen),
- Prozesse, um Einzelteile zu einem Ganzen zu montieren (z. B. Schweißen, Lötten, Kleben, Schrauben).

Haben Sie liebe Leserin, lieber Leser, den Bezug dieser Statements zu dem zu operationalisierenden Konstrukt „Komplexität von Wissen“ verstanden? Kann man wirklich annehmen, dass Wissen dann besonders komplex ist, wenn ein Respondent bei diesen Prozessarten jeweils angibt, dass sie sehr wichtig sind? Wie im Hinblick auf das Konstrukt der „absorptive capacity“ muss man auch hier zu dem Ergebnis gelangen, dass die Validität der entwickelten Operationalisierungen gering ist.

Wenn aber in gemeinhin als Schlüsselarbeiten des Internationalen Managements angesehenen Publikationen derartig fragwürdige Operationalisierungen zentraler Konstrukte vorgeschlagen und diese dann auch noch in zahlreichen Nachfolgestudien verwendet werden, wie kann es dann um die Qualität der empirischen Forschung im Bereich des Internationalen Managements bestellt sein?

2.5 Ort der Veröffentlichung häufig zitierter Forschungsbeiträge

Ein weiteres Merkmal eigenständiger wissenschaftlicher (Teil-)Disziplinen besteht darin, dass sie spezialisierte, auf ihren eigenen Objektbereich konzentrierte Fachzeitschriften gründen und pflegen. So unterhält beispielsweise der Bereich der Finanzwirtschaft mit dem „Journal of Finance“, dem „Journal of Financial Economics“ und dem „Review of Financial Studies“ hoch respektierte Organe und im Bereich des Marketing gehören die Fachzeitschriften „Jour-

nal of Marketing Research“, „Marketing Science“, „Journal of Marketing“ und „Journal of Consumer Research“ in diese Liga. Das Ziel dieser Fachzeitschriften besteht darin, Forschungsberichte zu veröffentlichen, die auf die für die jeweilige (Teil-)Disziplin typischen Spezialfragen bezogen sind. Auch im Bereich des Internationalen Managements existieren derartige spezialisierte Fachzeitschriften, in deren Kreis das „Journal of International Business Studies (JIBS)“ insofern eine Sonderstellung einnimmt, als es das offizielle Organ der „Academy of International Business (AIB)“, der berufsständischen Vereinigung der an Fragen des International Business bzw. International Management interessierten Wissenschaftler ist. JIBS ist auch deshalb in einer besonderen Position, als es jedem der mehr als 3000 AIB-Mitglieder ohne zusätzliche Kosten zur Verfügung gestellt wird und deshalb eine extrem starke Verbreitung hat. Daher ist zu erwarten, dass die meistgeachteten Beiträge zum Internationalen Management in „JIBS“ und nicht in Fachzeitschriften erscheinen, die der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre oder der Management- und Organisationslehre gewidmet sind. Ist das aber wirklich so?

Um dieser Frage nachzugehen, hat der Verfasser des vorliegenden Beitrags zum Stichtag 31.12.2006 unter Nutzung der EBSCO-Datenbank recherchiert, wie viele der in „JIBS“ sowie in den als Alternativen in Betracht kommenden Fachzeitschriften aus dem ABWL- bzw. Management- und Organisationsbereich veröffentlichten Beitrag (sehr) häufig zitiert worden sind. Als Schwellenwerte für eine große bzw. sehr große Zitierhäufigkeit wurden 30 bzw. 50 Zitationen angesetzt. Die Ergebnisse sind in Tabelle 1 zusammengefasst. Diese zeigt, dass viele Schlüsselpublikationen zum internationalen Management nicht in „JIBS“, sondern in anderen, dem ABWL- bzw. Management- und Organisationsbereich gewidmeten Fachzeitschriften veröffentlicht worden sind. Tabelle 1 zeigt aber auch, dass die Wahrscheinlichkeit eines Artikels, (sehr) häufig zitiert zu werden, bei einer Veröffentlichung in „JIBS“ wesentlich geringer ist, als wenn dieser im „AMJ“, „AMR“, „OScience“ oder „SMJ“ erschienen ist.

In der inhaltlichen Dimension kann auch dies als Indiz dafür gesehen werden, dass zwischen dem Internationalen Management und dem Bereich der Management- und Organisationswissenschaft keine klaren disziplinären Grenzen bestehen. Nicht nur in der theoretischen und konzeptbezogenen, sondern auch in der publikationsbezogenen Hinsicht sind die Umrisse des Felds „Internationales Management“ äußerst verwaschen.

Tabelle 1: Zitationshäufigkeit von Artikeln zum Internationalen Management nach Fachzeitschriften

Name der Fachzeitschrift	Anzahl der zum Themenbereich Internationales Management veröffentlichten Artikel	Anzahl der Artikel mit 30-49 Zitationen	Anzahl der Artikel mit 50 oder mehr Zitationen	Anteil der vielzitierten Artikel an der Gesamtzahl der veröffentlichten Artikel
Journal of International Business Studies	572*	14	4	3,15%
Academy of Management Journal	27	6	7	48,15%
Academy of Management Review	14	1	2	21,43%
Organization Science	14	1	1	14,29%
Strategic Management Journal	70	7	5	17,14%

* ohne Letters from the Editor, Book Reviews, Dissertations, Errata etc.

Diese an der Publikationsfront bestehende Auf- und Ablösung der Außengrenze des Feldes „Internationales Management“ ist insofern nicht allzu verwunderlich, als viele Strategie-, Führungs- und Organisationsfragen in der heutigen globalisierten Welt mit Blick auf den gesamten Weltmarkt zu beantworten sind und eine Berücksichtigung des in dem jeweiligen funktionalen Teilgebiet der Betriebswirtschaftslehre bestehenden Fachwissens unabdingbar ist.

3 Gesamtergebnis

Im vorliegenden Beitrag wurde untersucht, ob das Internationale Management eine eigenständige Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre darstellt. Hierzu wurde geprüft, ob das Internationale Management über einen besonderen Bestand an Theorien und Konzepten verfügt, die in anderen betriebswirtschaftlichen Teilgebieten keine bzw. nur eine geringe Verwendung finden. Auch wurde die Frage des Zeitpunkts von Theorien und Konzepten im Bereich des Internationalen Managements untersucht. Weiterhin wurde die methodische Sorgfalt im Forschungszusammenhang thematisiert und analysiert, ob hoch respektierte Beiträge zum Internationalen Management in Fachzeitschriften erschienen sind, welche speziell dem Internationalen Management gewidmet sind. Die erarbeiteten Teilantworten entlang dieser fünf Beurteilungskriterien *legen den Schluss nahe, dass das Internationale Management bislang noch nicht den Status einer eigenständigen Teildisziplin der Betriebswirtschaftslehre erlangt hat.*

Das theoretische und konzeptionelle Gebäude des Erkenntnisbereichs Internationales Management gleicht demjenigen der Management- und Organisationslehre sehr, das Aufkommen von Theorien und Konzepten erfolgt relativ spät, die Sorgfalt im Forschungszusammenhang ist sogar in als herausragend bezeichneten Schriften bisweilen gering und Schlüsselpublikationen erscheinen oft außerhalb der eigenen Publikationsorgane. Auch heute, mehr als 50 Jahre nach seiner Institutionalisierung an ausländischen und deutschen wissenschaftlichen Hochschulen, präsentiert sich das Internationale Management immer noch als ein recht jugendlicher Ableger der allgemeinen betriebswissenschaftlichen Management- und Organisationswissenschaft, dessen Wachstum noch nicht allzu weit vom Stamm seiner Herkunftsdisziplin weggeführt hat.

Diese wissenschaftliche Unselbstständigkeit des Bereiches „Internationales Management“ ist insofern verwunderlich, als Fachkollegen (Dülfer 1981; Macharzina 1989; Macharzina/Oesterle 2002) wiederholt aufgezeigt haben, was das Besondere am Untersuchungsfeld „Internationale Betriebswirtschaftslehre“ bzw. „Internationales Management“ ist. Sie haben schlüssig nachweisen können, dass die grenzüberschreitende Unternehmenstätigkeit mit Sonderproblemen verbunden ist, die sich rein national tätigen Unternehmen nicht bzw. wesentlich weniger stark stellen. Diese zusätzlichen Probleme sind vor allem in der kulturellen Fremdartigkeit der Gastlandsumwelt(en) sowie der Notwendigkeit zur Entwicklung einer konzeptionellen, länderübergreifenden Gesamtsicht im Verbund des internationalen Unternehmens begründet (Macharzina 1989).

Nun könnte freilich eingewendet werden, dass es sich beim Internationalen Management um eine Querschnittsdisziplin der Betriebswirtschaftslehre handelt und dass es bei derartigen Disziplinen eher unwahrscheinlich ist, dass sie im Bereich von Theorien und Konzepten ein hohes Maß an Eigenständigkeit aufweisen. Dieser Sicht kann man jedoch nur ansatzweise zustimmen. Wenn nämlich die Vertreter der Disziplin „Internationales Management“ darauf hinweisen, dass ihr Fach *Spezialprobleme* zu behandeln habe, die sich in anderen Teilgebieten der Betriebswirtschaftslehre nicht finden, dann muss im Umkehrschluss auch von ihnen gefordert werden, dass sie einen Bestand an *speziellen* Lösungsansätzen und einen diese integrierenden Überbau an auf ihr Fach zugeschnittenen *speziellen* Theorien und Konzepten entwerfen. Das Vorhandensein eines Bestandes an *speziellen* Theorien und Konzepten ist nämlich Ausdruck eines in der jeweiligen Disziplin geronnenen Wissenskörpers, der sozusagen ihr „intellektuelles Rückgrat“ darstellt. Auch wird mit dem Hinweis auf den Querschnittscha-

rakter des Bereichs „Internationales Management“ nicht das Problem entkräftet, dass die anderswo bereits etablierten Theorien und Konzepte im Internationalen Management erst mit einem teilweise erheblichen zeitlichen Verzug aufgekommen sind und dass das im Bereich des Internationalen Managements bestehende Maß an Innovativität und methodischer Rigorosität durchaus noch steigerungsfähig erscheint.

Literatur

Abernathy, William J. (1978): *The Productivity Dilemma. Roadblock to Innovation in the Automobile Industry*. John Hopkins University Press, Baltimore – London, 1978.

Aharoni, Yair (1966): *The Foreign Investment Decision Process*. Harvard University Press: Boston, 1966.

Albers, Sönke/Hildebrandt, Lutz (2006): *Methodische Probleme der Erfolgsfaktorenforschung. Messfehler, formative versus reflektive Indikatoren und die Wahl des Strukturgleichungsmodells*. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 58. Jg., Nr. 1, 2006, S. 2-33.

Bartlett, Christopher A./Ghoshal, Sumantra (1989): *Managing Across Borders. The Transnational Solution*. Harvard Business School Press, Boston, 1989.

Bartlett, Christopher A./Ghoshal, Sumantra/Birkinshaw, Julian (2003): *Transnational Management. Text, Cases, and Readings in Cross-border Management*. 4. Aufl., McGraw Hill, Boston et al., 2003.

Benner, Mary J./Tushman, Michael (2002): *Process Management and Technological Innovation. A Longitudinal Study of the Photography and Paint Industry*. In: *Administrative Science Quarterly*, 47. Jg., Nr. 4, 2002, S. 676-706.

Black, Fischer/Scholes, Myron (1973): *The Pricing of Options and Corporate Liabilities*. In: *Journal of Political Economy*, 81. Jg., Nr. 3, 1973, S. 637-654.

Braun, Gerhard (1988): *Die Theorie der Direktinvestition*. Institut für Wirtschaftspolitik, Köln, 1988.

Bronzin, Vinzenz (1908): *Theorie der Prämien-geschäfte*. Deuticke, Leipzig, 1908.

Buckley, Peter J./Casson, Mark C. (1985): *The Future of the Multinational Enterprise*. McMillan, Basingstoke, 1985.

Buckley, Peter J./Casson, Mark (1998): *Models of the Multinational Enterprise*. In: *Journal of International Business Studies*, 29. Jg., Nr. 1, 1998, S. 21-44.

Cohen, Wesley M./Levinthal, Daniel. A. (1990): *Absorptive Capacity. A New Perspective on Learning and Innovation*. In: *Administrative Science Quarterly*, 35. Jg., Nr. 1, 1990, S. 128-152.

Cyert, Richard M./March, James G. (1963): *A Behavioral Theory of the Firm*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1963.

Deming, William Edwards (1986): *Out of Crisis. Quality, Productivity and Competitive Position*. Cambridge University Press, Cambridge, 1986.

- Dülfer, Eberhard (1981): Zum Problem der Umweltberücksichtigung im "Internationalen Management". In: Pausenberger, Ehrenfried (1981, Hrsg.): Internationales Management. Poeschel, Stuttgart, 1981, S. 1-44.
- Duncan, Robert B. (1976): The Ambidextrous Organisation. Designing Dual Structures for Organisation. In: Kilmann, Ralph H./Pondy, Louis R./Slevin, Dennis P. (1976, Hrsg.): The Management of Organization Design, Band 1. North Holland, New York, 1976, S. 167-188.
- Dyer, Jeffrey (1996): Specialized Supplier Networks as a Source of Competitive Advantage. Evidence from the Auto Industry. In: Strategic Management Journal, 17. Jg., Nr. 4, 1996, S. 271-291.
- Egelhoff, William G. (1982): Strategy and Structure in Multinational Corporations. An Information Processing Approach. In: Administrative Science Quarterly, 27. Jg., Nr. 3, 1982, S. 435-458.
- Egelhoff, William G. (1991): Information-processing Theory and the Multinational Enterprise. In: Journal of International Business Studies, 22. Jg., Nr. 3, 1991, S. 341-368.
- Fisch, Jan Hendrik (2006): Internationale Realoptionen. Aufbau von Auslandsgesellschaften bei Unsicherheit und Irreversibilität. Gabler, Wiesbaden, 2006.
- Galbraith, Jay R. (1973): Designing Complex Organizations. Addison Wesley, Reading et al., 1973.
- Ghoshal, Sumantra/Bartlett, Christopher A. (1994): Linking Organizational Context and Managerial Action. The Dimensions of Quality and Management. In: Strategic Management Journal, 15. Jg., Special Issue, 1994, S. 91-112.
- Gibson, Cristina B./Birkinshaw, Julian (2004): The Antecedents, Consequences, and Mediating Role of Organizational Ambidexterity. In: Academy of Management Journal, 47. Jg., Nr. 2, 2004, S. 209-226.
- Gupta, Anil K./Govindarajan, Vijay (2000): Knowledge Flows within Multinational Corporations. In: Strategic Management Journal, 21. Jg., Nr. 4, 2000, S. 473-496.
- Hamel, Gary (1991): Competition for Competence and Inter-partner Learning within International Strategic Alliances. In: Strategic Management Journal, 12. Jg., Special Issue, 1991, S. 83-103.
- Hedberg, Bo L. T./Nyström, Paul C./Starbuck, William H. (1976): Camping on Seesaws. Prescriptions for a Self-Designing Organization. In: Administrative Science Quarterly, 21. Jg., Nr. 1, 1976, S. 41-65.
- Hennart, Jean-Francois (1982): A Theory of Multinational Enterprise. University of Michigan Press, Ann Arbor, 1982.
- Hennart, Jean-Francois (1988): A Transaction Cost Theory of Equity Joint Ventures. In: Strategic Management Journal, 9. Jg., Nr. 4, 1988, S. 361-374.

Hitt, Michael/Hoskisson, Robert/Kim Hicheon (1997): International Diversification. Effects on Innovation and Firm Performance in Product-diversified Firms. In: *Academy of Management Journal*, 40. Jg., Nr. 4, 1997, S. 767-798.

Hymer, Stephen (1960): The International Operations of National Firms. A Study of Direct Foreign Investment. Doctoral Dissertation, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, 1960.

Ishikawa, Kaoru (1985): What is Total Quality Control? The Japanese Way. Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1985.

Kogut, Bruce (1991): Joint Ventures and the Option to Expand and Acquire. In: *Management Science*, 37. Jg., Nr. 1, 1991, S. 19-33.

Kogut, Bruce/Zander, Udo (1993): Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation. In: *Journal of International Business Studies*, 24. Jg., Nr. 4, 1993, S. 625-645.

Kostova, Tatiana (1999): Transnational Transfer of Strategic Organizational Practices. A Contextual Perspective. In: *Academy of Management Review*, 24. Jg., Nr. 2, 1999, S. 308-324.

Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice (2004): *Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft*. 6. Aufl., Pearson, München et al., 2004.

Kutschker, Michael/Schmid, Stefan (2005): *Internationales Management*. 5. Aufl., Oldenbourg, München – Wien, 2005.

Macharzina, Klaus (1982): Theorie der internationalen Unternehmenstätigkeit. Kritik und Ansätze einer integrativen Modellbildung. In: Lück, Wolfgang/Trommsdorff, Volker (1982, Hrsg.): *Internationalisierung der Unternehmung als Problem der Betriebswirtschaftslehre*. Schmidt, Berlin, 1982, S. 111-143.

Macharzina, Klaus (1989): *Internationale Betriebswirtschaftslehre*. In: Macharzina, Klaus/Welge, Martin K. (1989, Hrsg.): *Handwörterbuch Export und Internationale Unternehmung*, Poeschel, Stuttgart, 1989, Sp. 903-914.

Macharzina, Klaus (2002): *Internationales Management. Späte Rezeption und steile Entwicklung*. In: Gaugler, Eduard/Köhler, Richard (2002, Hrsg.): *Entwicklungen der Betriebswirtschaftslehre. 100 Jahre Fachdisziplin*, Poeschel, Stuttgart, 2002, S. 491-508.

Macharzina, Klaus/Engelhard, Johann (1984): *Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit. Vorüberlegungen zur Konzeption eines Forschungsprogramms*. Betriebswirtschaftliche Beiträge der Universität Hohenheim, Nr. 16, Universität Hohenheim, Stuttgart, 1984.

Macharzina, Klaus/Engelhard, Johann (1991): Paradigm Shift in International Business Research. From Partist and Eclectic Approaches to the GAINS Paradigm, in: *Management International Review*, 31. Jg., 1991, Special Issue, S. 23-43.

Macharzina, Klaus/Oesterle, Michael-Jörg (2002): Das Konzept der Internationalisierung im Spannungsfeld zwischen praktischer Relevanz und theoretischer Unschärfe. In: Macharzina,

- Klaus/Oesterle, Michael-Jörg (2002, Hrsg.): Handbuch Internationales Management. 2. Aufl., Gabler, Wiesbaden, 2002, S. 3-21.
- March, James G. (1991): Exploration and Exploitation in Organizational Learning. In: Organization Science, 2. Jg., Nr. 1, 1991, S. 71-87.
- March, James G./Simon, Herbert A. (1958): Organizations. Wiley, New York et al., 1958.
- Meyer, John W./Rowan, Brian (1977): Institutionalized Organizations. Formal Structure as Myth and Ceremony. In: American Journal of Sociology, 83. Jg., Nr. 2, 1977, S. 340-365.
- Miller, Danny/Friesen, Peter H. (1978): Archetypes of Strategy Formulation. In: Management Science, 24. Jg., Nr. 9, 1978, S. 921-933.
- Nelson, Richard/Winter, Sidney (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change. Belknap Press, Cambridge, 1982.
- Oviatt, Benjamin/McDougall, Patricia (1994): Towards a Theory of International New Ventures. In: Journal of International Business Studies, 25. Jg., Nr.1, 1994, S. 45-64.
- Peng, Mike W. (2001): The Resource-based View and International Business, in: Journal of Management, 27. Jg., Nr. 6, 2001, S. 803-829.
- Peng, Mike W./Heath, Peggy Sue (1996): The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition. Institutions, Organizations, and Strategic Choice. In: Academy of Management Review, 21. Jg., Nr. 2, 1996, S. 492-528.
- Perlmutter, Howard V. (1969): The Turtuous Evolution of the Multinational Corporation. In: Columbia Journal of World Business, 4. Jg., Nr. 1, 1969, S. 9-18.
- Reuer, Jeffrey J./Leiblein, Michael J. (2000): Downside Risk Implications of Multinationality and International Joint Ventures. In: Academy of Management Journal, 43. Jg., Nr. 2, 2000, S. 203-214.
- Rugman, Alan M. (1980): Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment. A Re-Appraisal of the Literature. In: Weltwirtschaftliches Archiv, 116. Jg., ohne Nr., 1980, S. 365-379.
- Simon, Herbert A. (1948): Administrative Behaviour. A Study of Decision-making Process in Administration. Free Press, New York, 1948.
- Teece, David J. (1981): The Multinational Enterprise. Market Failure and Market Power Considerations. In: Sloan Management Review, 22. Jg., Nr. 3, 1981, S. 3-17.
- Teece, David J. (1986): Transactions Cost Economics and the Multinational Enterprise. An Assessment. In: Journal of Economic Behavior and Organization, 7. Jg., Nr. 1, 1986, S. 21-45.
- Tushman, Michael L./Nadler, David A. (1978): Information Processing as an Integrating Concept in Organizational Design. In: Academy of Management Review, 3. Jg., Nr. 3, 1978, S. 613-624.

Tushman, Michael L./O'Reilly, Charles A. III (1996): Ambidextrous Organizations. Managing Evolutionary and Revolutionary Change. In: California Management Review, 38. Jg., Nr. 4, 1996, S. 8-30.

Welge, Martin K./Holtbrügge, Dirk (2006): Internationales Management. Theorien, Funktionen, Fallstudien. 4. Aufl., Poeschel, Stuttgart, 2006.

Westney, D. Eleanor (1993): Institutionalization Theory and the Multinational Corporation. In: Ghoshal, Sumantra/Westney, D. Eleanor (1993, Hrsg.): Organization Theory and the Multinational Corporation. McMillan, Basingstoke, 1993, S. 53-76.

Wolf, Joachim (2005): Organisation, Management, Unternehmensführung. Theorien und Kritik. 2. Aufl., Gabler, Wiesbaden, 2005.

Zaheer, Srilata (1995): Overcoming the Liability of Foreignness. In: Academy of Management Journal, 38. Jg., Nr. 2, 1995, S. 341-363.

Zucker, Lynn G. (1973): Organizations as Institutions. In: Bacharach, Samuel B. (1973, Hrsg.): Research in the Sociology of Organizations. JAI Press, Greenwich, 1973, S. 1-42.

Zucker, Lynn G. (1977): The Role of Institutionalization in Cultural Persistence. In: American Sociological Review, 42. Jg., Nr. 4, 1977, S. 726-743.