

Geleitwort

Die Forschung zum strategischen Management beschäftigt sich intensiv mit Mergers & Acquisitions (M&A), die ein zentrales Element der Unternehmensentwicklung darstellen. Durch akquisitorisches Wachstum können Unternehmen schneller auf marktseitige Entwicklungen reagieren, als mit organischem Wachstum. Nichts desto trotz sind M&A Transaktionen keine Erfolgsgeschichte und es wird allenthalben von Misserfolgsraten zwischen 50 und 90 Prozent berichtet. Bislang gelang es der akademischen Forschung nicht, umfassend die Ursachen der Wertvernichtung zu erklären. Dennoch besteht in der Literatur große Einigkeit darüber, dass das Management der Integrationsphase entscheidend für das Gelingen einer Transaktion ist. Erst durch die Zusammenführung der beiden Unternehmen können die prognostizierten Synergien gehoben bzw. redundante Ressourcen eliminiert werden.

Das Thema des Integrationsmanagements bzw. des Führungsverhaltens erfährt von Seiten der Praxis große Aufmerksamkeit, dennoch wird es von der akademischen Forschung weitestgehend ignoriert. An dieser Stelle setzt die Arbeit von Bettina Hauser an. Nach einer umfassenden theoretischen Aufarbeitung der Themen Leadership und grenzüberschreitender Transaktionen, lassen sich klare Forschungsfelder identifizieren. Die Einbettung des unternehmerischen Führungsstils in den organisationalen und Umfeld-Kontext ermöglicht deutlich detaillierte Einblicke in die Wirkungen von Führungsstilen.

Frau Hauser konzeptualisiert den unternehmerischen Führungsstil und argumentiert, dass sich dieser positiv auf die M&A Performance auswirkt. Darüber hinaus argumentiert sie, dass die Erfolgswirkung durchaus kontextspezifisch ist und entwickelt zwei moderierende Hypothesen mit kulturellen Länderunterschieden und der relativen Größe des Zielunternehmens. Diese Hypothesen werden durch eine quantitative empirische Primärdatenuntersuchung getestet. Das Vorgehen bei der empirischen Untersuchung entspricht den internationalen akademischen Standards. In Summe konnte Frau Hauser 114 Führungskräfte von Käuferunternehmen aus der DACH Region befragen. Bevor die Hypothesen verifiziert bzw. falsifiziert werden, testet die Autorin mögliche Verzerrungen der Datengrundlage. Neben Non- or Late-Response Bias wird auch ein möglicher Common Method Bias getestet. Ein potentieller Key Informant Bias kann nicht zur Gänze ausgeschlossen werden.

Die entwickelten Hypothesen werden mithilfe von OLS Regressionen getestet. Frau Hauser kann in Ihrer Arbeit nachweisen, dass ein unternehmerisch ausgeprägtes Führungsverhalten positive Auswirkungen auf die Performance einer Transaktion hat. Bedeutender wird dieser Effekt bei internationalen Transaktionen, mit beteiligten Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern. Die relative Größe des Zielunternehmens zeigt aber auch die Grenzen eines unternehmerisch geprägten Führungsstils auf, da ab einer bestimmten Größe die positiven Effekte drehen. Daher gelingt es der Autorin, neue Erkenntnisse zu erzielen, die dazu in der Lage sind, die sehr heterogenen Erkenntnisse der Forschung zu erklären.

Neben der Relevanz für zukünftige Forschungsarbeiten sind die Ergebnisse der Arbeit auch für die Praxis von großer Bedeutung. Daher bleibt der Arbeit von Frau Hauser zu wünschen, dass sie die breite und interessierte Leserschaft findet, die ihr zweifelsohne zusteht.

Dr. Florian Bauer

Internal and External Context Specificity of Leadership
in M&A Integration

Hauser, B.

2015, XVII, 110 p. 11 illus., Softcover

ISBN: 978-3-658-08076-1