

Gottfried Wilhelm Leibniz Universität Hannover
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Institut für interdisziplinäre Arbeitswissenschaft
Professur für Innovationsmanagement

Besser gemeinschaftlich?

Wie wirken sich strategische Allianzen auf unternehmerische Innovationen aus?

Bachelorarbeit

zur Erlangung des akademischen Grades „Bachelor of Science (B. Sc.)“ im Studiengang Wirtschaftswissenschaft der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Leibniz Universität Hannover vorgelegt von

Name: **Beith**

Vorname: **Dustin**

Prüfer: Prof. Dr. Johann Nils Foege

Essenrode, den 13.06.2022



INHALTSVERZEICHNIS

Inhaltsverzeichnis	II
Abbildungsverzeichnis	III
Kurzzusammenfassung	IV
1 Einleitung	1
2 Theoretischer Hintergrund	3
2.1 Innovationen	3
2.2 Strategische Allianzen	4
3 Thesen	6
3.1 These 1 - Neue Märkte und Geschäftsfelder	6
3.2 These 2 - Digitalisierung	7
3.3 These 3 – Allianzen in der Forschung und Entwicklung	8
3.4 These 4 – Vorteile strategischer Allianzen	9
3.5 These 5 – Probleme strategischer Allianzen	11
4 Diskussion	14
4.1 Zusammenfassung	14
4.2 Theoretische Implikation	16
4.3 Praktische Implikation	17
4.4 Beschränkungen und zukünftige Forschungsfelder	18
5 Schlussfolgerung	20
Literaturverzeichnis	21
Eigenständigkeitserklärung / Declaration of authorship	23

BESSER GEMEINSCHAFTLICH? WIE WIRKEN SICH STRATEGISCHE ALLIANZEN AUF UNTERNEHMERISCHE INNOVATIONEN AUS?

KURZZUSAMMENFASSUNG

In diesem Dokument werden die Auswirkungen von strategischen Allianzen auf die unternehmerische Innovation zusammengefasst. Es werden verschiedenste Thesen analysiert und die Vor- und Nachteile von strategischen Allianzen und deren Bezug auf die Innovationskraft eines Unternehmens reflektiert. Ein besonderer Faktor spielt dort die Schnellebigkeit in der Wirtschaft und der Gesellschaft, die damit verbundenen Herausforderungen oder auch Erleichterungen in der Zukunft. Es geht in dieser Ausarbeitung um die Frage, ob es besser ist als gemeinschaftliche strategische Allianz am Innovationsmanagement des Unternehmens zu arbeiten oder ob man als "Einzelkämpfer" mehr erreichen kann. Diese Frage wird letztendlich damit beantwortet, dass es in der heutigen Zeit oder auch in der Zukunft immer sinnvoller wird mit den richtigen Partnern eine strategische Allianz zu bilden. Jedoch ist der Aufwand für die Vorbereitung ein immenser Punkt, der nicht zu kurz kommen darf, um erfolgreich und zukunftsorientiert zusammen zu arbeiten. Sind diese Vorarbeiten akribisch geleistet worden und ist der richtige Partner gefunden, steht einer erfolgreichen strategischen Allianz nichts im Wege.

Schlüsselwörter: Innovationen; strategische Allianzen; Digitalisierung; Gemeinschaftlichkeit; Unternehmen

1 EINLEITUNG

In der heutigen Zeit ist es von größter Bedeutung, dass ein Unternehmen an der dauerhaften Steigerung seiner Innovationsfähigkeit arbeitet. Nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Gesellschaft werden immer wandlungsfähiger und der Veränderungsprozess in allen Bereichen geht immer schneller voran. So kommt es, dass Unternehmen nicht mehr an ihren starren und unflexiblen Strukturen festhalten können, sondern sich der Umwelt anpassen müssen. Eine solche Anpassung erfordert eine Änderung der unternehmerischen Sichtweisen. Viele Innovationen betreffen nicht nur den einen Bereich oder die eine Branche, sondern sind übergreifend und fordern somit mehr Akteure und mehr Know-How aus unterschiedlichen Bereichen. Die „Vermischung“ der verschiedenen Branchen sorgt für eine vielfältigere Innovationskraft und für ein größeres Einzugsgebiet. Durch dieses stark erweiterte Gebiet entstehen Experimentierräume, in denen ein einziges Unternehmen alleine nicht gearbeitet hätte. Aus diesem Grund steht ein jedes Unternehmen vor der Frage, wie es die Innovationskraft steigern kann. Immer wieder kommt man in diesem Bezug auf die Möglichkeit einer strategischen Allianz, um gemeinschaftlich den immer schneller werdenden Veränderungsprozess zu bestehen. (Jacobsen und Fraunhofer-Institut für Produktionsanlagen und Konstruktionstechnik 2010)

Zu Beginn der Arbeit werden die Leser in das Thema mit dem theoretischen Hintergrund eingeführt, hierbei werden die Begriff der Innovation sowie die Zuordnung von strategischen Allianzen erläutert.

Um als Unternehmen möglichst effizient und wettbewerbsfähig zu bestehen, wird sich in dieser Arbeit die Frage gestellt, ob es eine Innovationssteigerung nach sich zieht, wenn sie strategische Allianzen mit anderen Partnern eingehen. Dabei wird sich auf die Ausarbeitungen und Statistiken aus der Vergangenheit, die schon damals einen Blick in

die Gegenwart oder weiterführende Zukunft wagten, berufen. Diese Zukunftsaussichten waren doch schwieriger als erwartet, da vor vielen Jahren noch keiner an eine so schnelllebige Zeit geglaubt hatte.

Ebenfalls werden sich heutige Aspekte angeschaut, welche die Innovationskraft der Unternehmen maßgeblich beeinflussten und dies auch immer stärker in den nächsten Jahren tun werden. Um im Nachhinein beurteilen zu können, ob es besser gemeinschaftlich ist, werden verschiedene Thesen ausgiebig diskutiert und die Vor- und Nachteile von strategischen Allianzen in Bezug auf die unternehmerische Innovationsfähigkeit ausgiebig analysiert.

Zum Abschluss werden die erlangten Kenntnisse noch angewandt, um sowohl praktisch als auch theoretisch zu implizieren, was das Unternehmensmanagement und weiterführende wissenschaftliche Forscher beachten sollten. Zusätzlich werden die Beschränkungen der Arbeit dargelegt und es werden weitere Forschungsfelder auf den Punkt gebracht. Direkt im Anschluss wird ein Fazit gezogen und die Frage beantwortet, inwiefern eine strategische Allianz die Innovationskraft von Unternehmen steigert.

5 SCHLUSSFOLGERUNG

Besser gemeinschaftlich? Letztendlich können Unternehmen mit Hilfe von strategischen Allianzen ihre Innovationsfähigkeit steigern, aber nur dann, wenn sie ausreichend Planung investieren und ein gut durchgeplantes Konzept dahintersteht. Gerade für die Erschließung neuer Märkte und Geschäftsfelder eignen sich diese Art von Kooperationen gut. Mit einem Unternehmen zusammen zu arbeiten, welches bereits mit dem neuen Markt oder Geschäftsfeld vertraut ist, bringt bewiesenermaßen Vorteile. Ebenfalls sind viele der anderen oben genannten Vorteile von hoher Bedeutung. Gerade die Kostenteilung und Ressourcenbündelung spielen immer wieder eine große Rolle, wenn es um Allianzen geht. Dennoch sollte in keinem Fall die Vorarbeit und genaue Analyse der möglichen Vertragspartner unterschätzt werden. Viele Unternehmen unterschätzen die zu leistende Vorarbeit und zählen dann statistisch gesehen zu den Misserfolgen.

Ist dann aber das richtige Unternehmen gefunden, die perfekte Strategie entwickelt und die Ziele klar definiert, dann überwiegen die Vorteile. Wenn alle Vorteile einer strategischen Allianz ausgespielt werden, kann davon ausgegangen werden, dass gemeinschaftlich besser gewirtschaftet und innovativer an der zukünftigen Produktumsetzung gearbeitet wird.