

Universität Konstanz
Sozialwissenschaftliche Fakultät
Fachgruppe Soziologie

Magisterarbeit im Fach Soziologie - Auszüge

DIE KONSTRUKTION DER KOOPERATION

**Eine Untersuchung zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit
auf der Basis narrativer Interviews mit ‘Experten aus der Praxis’
kleiner und mittelständischer Unternehmen
im (Hoch)-Technologiesektor**

— September 1998 —

1. Gutachter:

PD DR. HABIL. HUBERT KNOBLAUCH

Universität Konstanz und King’s College, London

2. Gutachter:

UNIV.-PROF. DR.-ING. HABIL. PROF. E. H. DR. H. C. HANS-JÖRG BULLINGER

Universität Stuttgart und Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation, Stuttgart

vorgelegt von

BERNT SCHNETTLER

Konstanz

INHALT

EINLEITUNG

ÜBERSICHT	3
-----------	---

1 DER AUFSTIEG DER ‘NETZWERK-GESELLSCHAFT’ AUS DEM UNTERHOLZ DER KOOPERATION

1.1 Der Wandel der Industriegesellschaft und die Organisation	7
1.2 Netzwerkgesellschaft und Kooperation	13
1.3 ‘Netzwerkwirtschaft’	14

2 HANDLUNGSWEISE, ORGANISATIONSFORM UND ETHISCHE NORM – ODER DIE TERMINOLOGISCHE VIELSEITIGKEIT DES KOOPERATIONSBEGRIFFS

2.1 Kooperation: ein lexikographischer Streifzug	23
2.2 Kooperation in der Wirtschaft	29
2.3 Koordination — Kommunikation — Institutionalisierung: Ein phänomenologisch-handlungstheoretischer Entwurf des Kooperationsbegriffs	34
2.3.1 <i>Kooperation als Handlungstypus</i>	35
2.3.2 <i>Kooperation als Organisationstypus</i>	41
2.3.2.1 <i>Organisationssoziologische Konzeptionen von ‘Organisation’</i>	41
2.3.2.2 <i>Organisationen aus dem Blickwinkel sozialkonstruktivistischer Theorie</i>	44

3 ZUSAMMENARBEIT ODER WETTBEWERB? — EIN EXKURS ZUM EINFLUß VON SOZIALSTRUKTUR UND KULTUR AUF DIE GESELLSCHAFTLICHE TENDENZ ZU KOOPERATION ODER KONKURRENZ

3.1 Kooperation und Kompetition im kultureller Kontext	52
3.2 Ergebnisse: Die kulturelle Konstruktion der Kooperation	56
3.2.1 <i>Kooperation und Subsistenzniveau</i>	56
3.2.2 <i>Kooperation und Sozialstruktur</i>	57
3.2.3 <i>Kooperation und Sozialisationspraktiken</i>	58
3.2.4 <i>Kultur, Gesellschaft und Kooperation</i>	59

4 SOZIALFORSCHUNG, NARRATION UND 'ORGANISATIONALE WIRKLICHKEIT'

4.1 Von der Frontstellung zur pragmatischen Kombination — 'qualitative' und 'quantitative' Verfahren der empirischen Sozialforschung	62
4.1.1 <i>Multimethodizität — oder die Verbindbarkeit 'qualitativer' und 'quantitativer' Methoden in der Forschungspraxis</i>	65
4.1.2 <i>Gütekriterien: Die 'Qualität' der Quantität oder die 'Adäquanz' der Qualitäten</i>	66
4.2 Anti-Kartesianismus, Kontextualität und Konstruktion — Prämissen interpretativer Sozialforschung	68
4.2.1 <i>Flüchtigkeit, methodische Fixierung und Transformation sozialer Wirklichkeit</i>	70
4.3 Narration und Organisation	71
4.3.1 <i>Das 'narrative Interview' als Erhebungsmethode der 'Interaktionsfeldanalyse'</i>	72
4.3.2 <i>Zugzwänge des Erzählens</i>	74
4.3.3 <i>Datenerhebung: Die Phasen des narrativen Interviews</i>	76
4.3.4 <i>Homologie, Strukturanalogie oder Repräsentation — Zum Verhältnis von Erfahrung und Erzählung</i>	78
4.3.5 <i>Transkription als „Ärgernis“</i>	81
4.3.6 <i>Narrative Struktur und narrative Wahrheit — Die Analyse von Geschichten und deren 'Objektivität'</i>	83
4.3.7 <i>Geschichten in, von und über Organisationen — narrative Ansätze in der Organisationsforschung</i>	85
4.4 Expertenwissen und Experteninterviews — Einige Anmerkungen zum Status der 'Expertenschaft' der Befragten	87

5 DIE KONSTRUKTION DER KOOPERATION — ZWISCHENBETRIEBLICHE ZUSAMMENARBEIT KLEINER UND MITTELSTÄNDISCHER TECHNOLOGIEFIRMEN

5.1 Forschungsablauf	94
5.2 „Nicht immer, aber immer öfter“: Kooperationen kleiner und mittelständischer Unternehmen	96

5.3	Externer Kontext: Die Rahmendaten der befragten Unternehmen	100
5.3.1	<i>MÜLLER AG:</i>	100
5.3.2	<i>RUDOLF SCHMITT SYSTEM GMBH</i>	101
5.3.3	<i>ABC GMBH</i>	102
5.3.4	<i>SCHUMANN & KROLL GMBH</i>	102
5.3.5	<i>DRI DEUTSCHES RAUMFAHRT INSTITUT GMBH</i>	103
5.3.6	<i>WALKÜRE LANDMASCHINEN GMBH</i>	104
5.3.7	<i>ARAMIS FAHRTZEUGTEILE GMBH</i>	105
5.3.8	<i>BDS AUTOMATION IN CLEANROOM GMBH</i>	106
5.3.9	<i>RITTER LANDMASCHINEN GMBH</i>	106
5.3.10	<i>ASS AUTOMOTIVE EUROPE GMBH</i>	107
5.3.11	<i>Interpretation: „Constructing the field“</i>	108
5.4	‘Situative Realisierungsebene’: Im Feld — oder die Inszenierungen von ‘Experteninterviews’	112
5.4.1	<i>Die erste Begegnung: Entgegenkommen oder Warterei</i>	113
5.4.2	<i>Chefzimmer, Kantine, Verhörzelle: die Lokalitäten</i>	115
5.4.3	<i>Der Interviewverlauf: ‘Fragestunde’, der ‘heiße Stuhl’ oder ‘Audienz beim Patriarchen’</i>	118
5.4.4	<i>Interpretation: Kooperation und Geselligkeit</i>	120
5.5	Geschichten über Kooperationen oder: Die Rationalität der Geselligkeit	122
5.5.1	<i>Der Begriff der Kooperation in der Unternehmenspraxis: Zwischen ‘verlängerter Werkbank’ und ‘Ehe’</i>	124
5.5.2	<i>Topoi der Kooperationsgeschichten</i>	126
5.5.3	<i>Zusammenfassende Interpretation: Das ‘informelle Unterfutter der Kooperation’ als Ethnotheorie</i>	133
6	GESELLIGKEIT UND NETZWERKE — DIE KOMMUNIKATIVE KONSTRUKTION DER KOOPERATION DURCH ‘GESELLIGKEITSARBEIT’	
6.1	‘Weiche Faktoren’ und harte ‘Arbeit am Mann’ — Zur Kontrastierung von ‘Expertentheorie’ und ‘Praxistheorie’ der Kooperation	136
6.2	‘Geselligkeitsarbeit’ als Unterform von ‘Kommunikationsarbeit’	139
	LITERATUR	143

ZUSAMMENFASSUNG

Im Zuge des Wandels der Industriegesellschaft wird das fordistisch-tayloristische Paradigma schrittweise durch post-fordistische Formen der Organisation und Produktion abgelöst. Dies bringt ein Anwachsen lateraler, interorganisationaler Beziehungen mit sich. 'Interorganisationale Netzwerke' artikulieren sich in vielen gesellschaftlichen Teilbereichen und insbesondere in der Wirtschaft als neuer Typus der Organisation jenseits von 'Markt' und 'Hierarchie'. Eine basale Rolle für die Ausbildung und Aufrechterhaltung von Netzwerken spielen Kooperationen.

Der Begriff der Kooperation ist jedoch mit einer Reihe von terminologischen Unzulänglichkeiten und Mehrdeutigkeiten behaftet, die kritisch beleuchtet werden. Auf der Grundlage einer phänomenologisch fundierten, handlungstheoretischen Sozialtheorie im Anschluß an SCHÜTZ, BERGER und LUCKMANN wird eine analytische Fassung des Kooperationsbegriffs entwickelt, die darauf abzielt, Kooperation sowohl als spezifische Form des Handelns, als auch in seiner strukturellen Dimension als besondere Organisationsform zu erfassen.

Formalanalytische Begriffsbestimmungen können jedoch eine empirisch begründete Theorie über Kooperationen nicht ersetzen. Sie dienen daher in der vorliegenden Arbeit lediglich als 'theoretische Sensibilisierung' für die eigene Untersuchung. Am Beispiel der zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit kleiner und mittelständischer Firmen werden einige zentrale Aspekte des Begriffs für die in Kooperationen selbst involvierten Akteure rekonstruiert.

Grundlage der Untersuchung sind sowohl quantitative als auch qualitative Daten: (1) Die Fragebogendaten von 125 KMU der Maschinenbaubranche, vornehmlich aus Südwestdeutschland. (2) Extensive narrative Experteninterviews mit den Vertretern von zehn ausgewählter, besonders kooperationserfahrener Unternehmen aus dem Bereich der Luft- und Raumfahrt, der Mikroelektronik, der Landmaschinenteknik, der Automobilzulieferer-, der Werkzeugmaschinenbranche sowie des Anlagenbaus.

In den Daten kann ein deutlicher Zusammenhang zwischen der wirtschaftlichen Abhängigkeit von zwischenbetrieblichen Kooperationen und der Hervorhebung äquitativer Aspekte der Zusammenarbeit festgestellt werden. In den Vordergrund werden von den Befragten weniger strategische Erwägungen gestellt, sondern vielmehr die Herstellung zwischenmenschlicher Beziehungen als unerläßliche Grundlage zwischenbetrieblicher Verknüpfungen. Ein dem Prinzip strategisch-instrumenteller Rationalität verpflichtetes Handeln, das wesentlich auf Kalkül gegründet ist, scheint als nicht angemessen, um die mit Kooperationen zwangsläufig verbundenen Unwäg- und Unkalkulierbarkeiten bewältigen zu können. Die in Kooperationen eingebetteten Akteure scheinen vielmehr in ihren Handlungen und Deutungen einem Muster zu folgen, das an einem Typus von Rationalität orientiert ist, den man als 'Beziehungsrationalität' bezeichnen kann. Diese zielt auf den Aufbau stabiler, interpersonaler Beziehungen zum Zwecke der Reduktion der intrinsischen Unsicherheit von Kooperationen.

Gefördert wird diese Herstellung von Beziehungen durch eine Form der Arbeit, die ich als 'Geselligkeitsarbeit' bezeichne und als Unterform der 'Kommunikationsarbeit' (KNOBLAUCH) verstehe. Wie sowohl meine Feldbeobachtungen als auch die Analyse der Interviews zeigt, stellt 'Geselligkeitsarbeit' ein Schlüsselmoment in der 'Ethnotheorie' der Kooperation dar.

Der hier am Beispiel rekonstruierte Typus von Arbeit hat meiner Ansicht nach eine über den Bereich der zwischenbetrieblichen Kooperation hinausreichende Bedeutung. 'Geselligkeitsarbeit' wird für die Integration von 'Netzwerkgesellschaften' im Allgemeinen im dem Maße wichtig, indem traditionelle Integrationskräfte wie familiäre, ethnische oder religiöse Bande ihre Bindungskraft verlieren und es zu einem Anwachsen der Begegnung und der Notwendigkeit zur Zusammenarbeit mit Fremden kommt. 'Geselligkeit' erleichtert die Herstellung und Aufrechterhaltung derjenigen interpersonalen Beziehungen, die für eine 'Kooperation mit Fremden' notwendig ist.

VORSPANN

There is no limit to the potential range for cooperation; it is to be found in groups as small as the dyad and as large as leagues of sovereign states.¹

Kooperation ist ohne Zweifel ein soziologisches Thema, man könnte behaupten, das genuin soziologische Thema per se. Man muß dabei nicht soweit gehen, wie es MICHAEL ARGYLE in einem Buchtitel tut und Kooperation zur Grundlage der Sozialität an sich erklären.²

Die Globalität des Phänomens drückt sich darin aus, daß Kooperationen gesellschaftlich und historisch ubiquitär sind: eine Grenze für deren Ausbreitung kann nicht etabliert werden. Von dyadischen Interaktionen bis hin zu komplexen zwischenstaatlichen Großorganisationen wie beispielsweise der UNO wird kooperiert; bereits die Steinzeitmenschen arbeiteten arbeitsteilig zusammen bei der Bisonjagd und auch in Zukunft wird — trotz oder gerade wegen — der fortschreitenden Individualisierungs- und Pluralisierungsschübe des ausgehenden Zwanzigsten Jahrhunderts die Menschheit auf Kooperation angewiesen sein, und zwar in verstärktem Maße.³

Was aber ist Kooperation? Im Alltagsverständnis bereitet uns dieser Begriff, der übrigens erst seit etwa dem 18. Jahrhundert aus dem Französischen als Synonym für Zusammenarbeit in unseren Sprachraum Einzug erhielt, kaum Verständnisprobleme. Wie sich im Verlauf meiner Arbeit jedoch zeigen wird, ist sowohl die exakte terminologische als auch empirische Bestimmung dieses Begriffes mit nicht unerheblichen Schwierigkeiten verbunden. Wenn ich mich dabei in meinen empirischen Analysen auf einen Ausschnitt aus dem ökonomischen Feld beschränke, so darf das nicht verwundern. Der Grund dafür liegt in den Rahmenvorgaben des Projektes, in das diese Arbeit eingebettet ist. Wie ich jedoch zeigen werde, eignen sich meine begrifflichen und auch empirischen Betrachtungen durchaus zu einigen weitergreifenden Überlegungen in Bezug zu Kooperation im Allgemeinen. Darauf werde ich im Schlußkapitel vor dem Hintergrund meiner Ausführungen aus Kapitel eins zum gesellschaftlichen Wandel im Zuge des Entstehens der *'Network Society'* eingehen.

Die vorliegende Arbeit entstand im Zusammenhang mit einem Forschungsprojekt, das 1996 vom FRAUNHOFER INSTITUT FÜR ARBEITSWIRTSCHAFT UND ORGANISATION (IAO) durchgeführt wurde. Untersucht wurden zwischenbetriebliche Kooperationen kleiner und mittelständischer Unternehmen in der Bundesrepublik. Ziel der Gesamtstudie war, den ökonomischen Diskurs, in dem sich etwa seit Mitte der Neunziger Jahre eine Akzentuierung der Notwendigkeit zu zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit verstärkt durchsetzt, durch empirische Erkenntnisse über Kooperationen aus der Unternehmens*praxis* zu bereichern.

¹ ROBERT A. NISBET, Cooperation, in David L. Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. 3, Macmillan/Free Press, 1986, S. 384.

² MICHAEL ARGYLE, Cooperation. *The Basis of sociability*, London: Routledge, 1991.

³ vgl. NISBET, op. cit.

Aufgrund der festzustellenden methodischen Begrenztheit bisheriger Studien zum Thema erschien es dabei sinnvoll, sowohl statistische als auch interpretative Forschungsmethoden einzusetzen. Die Entwicklung der Untersuchungsanlage und des im quantitativen Teil eingesetzten standardisierten Fragebogens sowie die Datenauswertung und -analyse erfolgte in enger Zusammenarbeit mit Peter Ohlhausen vom IAO. Der qualitative Teil der Untersuchung, der in meiner Verantwortung lag, ist Inhalt dieser Arbeit, die ich als eine Ergänzung und Vertiefung des quantitativen Untersuchungsteils verstanden wissen möchte.

Die Auswahl des exemplarischen Feldes kleiner und mittelständischer Unternehmen des Hochtechnologiesektors ist deshalb relevant, weil es insbesondere die mittelständischen, technologie- und innovationsorientierten Betriebe sind, denen — neben den universitären, staatlichen und betrieblichen Forschungseinrichtungen — eine Vorreiterrolle mit Blick auf die Ausbildung interorganisationaler Formen der Zusammenarbeit zukommt.⁴ Die Ergebnisse dieser Studie bleiben jedoch nicht begrenzt auf diesen, der Forschungsökonomie geschuldeten, reduzierten Ausschnitt. Wie Studien aus dem Bereich der Politikfeldanalyse, der Verbändeforschung und der Bürger- und Verbraucherinitiativen belegen,⁵ kommt kooperativen Formen der interorganisationalen Zusammenarbeit insgesamt eine wachsende Bedeutsamkeit zu.

In soziologischer Hinsicht läßt sich die Relevanz der Untersuchung folgendermaßen formulieren: Kooperation stellt einen nicht neuen, aber zu immer stärkerer Bedeutsamkeit gelangenden sozialen Grundmechanismus der Integration von 'Netzwerkgesellschaften' dar. Als gesellschaftliche Klammer ergänzt und ersetzt sie die der Erosion unterworfenen klassischer Bindungsprinzipien wie etwa Klasse, Beruf, Religion, ethnische Zugehörigkeit und Familie.

Meine Analyse intendiert explizit, über die offensichtlichen Defizite einer von der Akteursebene abstrahierenden ökonomistischen Zugangsweise oder der reduktionistischen Unterstellung 'rational Handelnder' (wie etwa in der Spieltheorie) hinauszugreifen, indem sie die Handlungsebene und die subjektive Perspektive der an kooperativem Handeln Beteiligten berücksichtigt.

Zur Einschränkung muß vorweggenommen werden, was diese Arbeit *nicht* ist. Sie beansprucht nicht, ein eigenständiger Beitrag zu einer 'neuen Organisationstheorie' zu sein. Sie ist auch keine echte ethnographische Studie zur Kooperation, ebensowenig eine ausschließlich narrationsanalytische. Sie will auch nicht an erster Stelle normative Vorgaben zur

⁴ So berichtet POHLMANN (1996) davon, daß die Vernetzung zwischen Betrieben vor allem in der Automobil(zuliefer)industrie weit entwickelt ist. Vgl. MARKUS POHLMANN, Antagonistische Kooperation und distributive Macht. Anmerkung zur Produktion in Netzwerken, *Soziale Welt*, 47, 1996, 1, S. 44-67.

⁵ So untersuchten beispielsweise AIGNER & MIOGA ausgehend vom Ansatz des Postfordismus in einer qualitativen Studie die stadregionale Entwicklung in deutschen Ballungszentren. Vgl. BIRGIT AIGNER, & MANFRED MIOGA, *Stadregionale Kooperationsstrategien. Neue Herausforderungen und Initiativen deutscher Großstadregionen* (Münchner Geographische Hefte, Nr. 71) Kalmütz und Regensburg: Michael Laßleben, 1994.

‘Verbesserung der Praxis’ liefern, denn dazu müßten wir erst einmal die ‘Praxis der Kooperation’ verstehen. Vielleicht aber kann die hier vorgestellte Untersuchung ein kleiner Beitrag dazu sein, der zudem auch für die anderen angesprochenen Bereiche nicht ganz unfruchtbar sein dürfte.

Eine besondere Herausforderung bei der Erstellung dieser Magisterarbeit liegt in der ‘doppelten Leserschaft’: Ihre interdisziplinäre Ausrichtung erfordert von mir, einen sowohl für die ökonomische als auch die soziologische Wissenschaft verständlichen Text zu produzieren. Diese Balance ist auch deshalb schwer zu bestehen, da die disziplinären Jargons oft weit voneinander entfernt liegen und die jeweiligen Sprachen der Fächer nur schwer ineinander übersetzt werden können. Auch unterscheiden sich die jeweiligen Wissensbestände und Interessen in den Disziplinen deutlich voneinander.

Ich habe deshalb an einigen Stellen, insbesondere bei der Ausführung des methodologischen Hintergrundes meiner Analyse, eine ausführliche Form der Darstellung gewählt, die für Soziologen möglicherweise trivial, für Ökonomen hoffentlich jedoch nicht nur langweilig ist. Da meine wirtschaftswissenschaftlichen Kenntnisse eher bescheiden und erst im Zuge dieser Arbeit gewachsen sind, darf die mangelnde Präzision und Tiefenkenntnis in dieser Hinsicht nicht verwundern. Aufgrund meiner eigenen fachlichen Verankerung hat sich zudem möglicherweise ein gerüttelt Maß an ‘Soziologenchinesisch’ eingeschlichen. Ich hoffe trotzdem, daß diese Unzulänglichkeiten nicht gänzlich vom Lesen abhalten und mein Text sowohl für wirtschafts- als auch sozialwissenschaftlich Interessierte Anregungen bietet.

ÜBERSICHT

In **Kapitel 1** erfolgt die Einbettung dieser Arbeit in die Diskussion um den Wandel der Industriegesellschaft. Wie Untersuchungen, unter anderem aus dem Bereich der Organisationssoziologie, der Wirtschaftsgeographie und der Technikgeneseforschung zeigen, artikuliert sich in vielen gesellschaftlichen Teilbereichen und insbesondere in der Wirtschaft ein neuer Typus der Organisation in Form von ‘Netzwerken’. Dies ist zum Teil Folge technologischer, aber auch veränderter sozialstruktureller Entwicklungen. Diese führen, so meine These, zu prinzipiell neuen Aufgabenstellungen und einer Umdefinition der leitenden Organisationsprinzipien. Eine basale Rolle für die Ausbildung und Aufrechterhaltung von Netzwerken spielen dabei Kooperation.

Kapitel 2 setzt sich vor diesem Hintergrund mit dem Begriff der Kooperation auseinander. Hier werden sowohl enzyklopädische als auch sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Definitionen untersucht. Die Unzulänglichkeiten der bislang vorliegenden terminologischen Fassung der Kooperation als Form der zwischenbetrieblicher Zusammenarbeit werden kritisch beleuchtet. Auf der Grundlage einer handlungstheoretisch, phänomenologisch fundierten Theorietradition im Anschluß an die Arbeiten von ALFRED SCHÜTZ, THOMAS LUCKMANN und PETER L. BERGER wird dann eine analytische Fassung des Kooperationsbegriffes entwickelt, der in der Lage ist, sowohl die im Begriff implizierte Handlungs- als auch die Strukturebene zu berücksichtigen. Anschließend an einen kurzen Überblick über die vielfältigen Ansätze in der Organisationssoziologie wird sodann vor dem Hintergrund der Theorie der

Institutionalisierung von LUCKMANN die systematische Verknüpfung von Handlungs- und Strukturebene sowie die Genese von Organisationen erläutert.

Der in **Kapitel 3** eingefügte ethnologische Exkurs dient, ausgehend von meiner eingangs angeführten These der Wechselwirkung zwischen gesellschaftlicher Formation und Organisationsprinzip, der beispielhaften Verdeutlichung des Einflusses von Sozialstruktur und Kultur auf die gesellschaftliche Tendenz zu Kooperation und Konkurrenz.

In **Kapitel 4** werden die methodologischen Prämissen meiner Untersuchung dargelegt. Ich gehe dabei ausführlicher auf den Zusammenhang von quantitativer und qualitativer Forschung ein und erläutere einige Grundideen interpretativer Verfahren der empirischen Sozialforschung. In einem dritten Abschnitt widme ich mich der Darstellung der angewandten Methode des 'narrativen Interviews' unter besonderer Berücksichtigung der Frage nach der Einsetzbarkeit der Narrationsanalyse auf organisationssoziologische Fragestellungen. Anschließend finden sich einige wissenssoziologische Überlegungen zur 'Expertenschaft' der von mir befragten Unternehmensrepräsentanten.

Kapitel 5 beginnt mit einer Übersicht über den Forschungsverlauf. Danach stelle ich die Ergebnisse meiner Untersuchung vor. Zum Zwecke der Transparenz des Forschungsprozesses wurde eine ausführliche Deskription der einzelnen Forschungsschritte gewählt. Grundlage der Analyse bilden sowohl die Daten der Fragebogenerhebung als auch die narrativen Interviews. Die Auswertung erfolgt auf vier Ebenen, bei denen ich mich schrittweise von den äußeren, quantitativen Rahmendaten zu den narrativen Daten der 'Experteninterviews' vorarbeite

Kapitel 6: Auf der Basis dieser Rekonstruktion zentraler Aspekte einer 'Ethnotheorie' der Kooperation, bei der sowohl auf der Interaktions- als auch der Ebene der subjektiven Deutungen die Kategorie der 'Geselligkeitsarbeit' als Schlüsselmoment für Kooperation herausgearbeitet wurde, komme ich im Schlußteil der Arbeit auf meine Ausgangsthese zurück, daß sich in dem derzeitigen Wandel der Industriegesellschaft ein neues Prinzip der Organisation abzeichnet. Ich stelle sodann den Bezug zu dem von KNOBLAUCH vorgeschlagenen Begriff der 'Kommunikationsarbeit' her und werfe abschließend einen Blick auf die Bedeutsamkeit von 'Geselligkeitsarbeit' für die Integration von 'Netzwerkgesellschaften' im Allgemeinen.

DANKSAGUNG

Empirische Arbeit ist nicht nur einsame Arbeit am Schreibtisch. Sie baut in ganz entscheidendem Maße auf der sprichwörtlichen Bereitschaft zur Kooperation vieler Menschen auf. An dieser Stelle möchte ich mich ausdrücklich bei all denjenigen bedanken, die durch ihre Diskussionsbereitschaft, ihren Zuspruch, ihre Geduld, ihre Zeit und ihr Verständnis diese Arbeit erst ermöglicht haben:

Ohne die großzügige Unterstützung des IAO wäre diese Arbeit nicht entstanden. Mein ganz persönlicher Dank geht an Peter Ohlhausen für die anregende Zusammenarbeit und dafür, daß er mir den Zugang zum Feld ermöglicht hat. Allen Interviewpartnern danke ich für ihre

Auskunftsbereitschaft. Bernhard Hauptert war ein ganz entscheidender Wegweiser, der mich bei jener richtungsweisenden Begegnung in der Casa Santa Ana auf den Pfad zur Soziologie führte. Hubert Knoblauch verdanke ich nicht nur mein Verständnis von diesem Fach; als Lehrer und Forschungsleiter eröffnete er mir einen doppelten Zugang zur Wissenschaft, bei dem ich zudem immer wieder erfahren darf, daß Arbeit und Geselligkeit keine Widersprüche sind. Ina Schmied war mir während unserer gemeinsamen Zeit bei Forschungen in der Nähe des Todes eine verständnisvolle Kollegin, bei der ich die Vorzüge 'gelungener Kooperation im Alltag' erfahren durfte. Anne Honer hat mir mit ihren intensiven Bemühungen, mir die hermeneutischen Sequenzanalyse nahezubringen, unter die Arme gegriffen. Ronald Hitzler danke ich für eine anregende Diskussion in St. Gallen mit 'schlagenden Argumenten' zur Verteidigung handlungstheoretischer Grundpositionen. Achim Brosziewski und Thomas Eberle lieferten mir wertvolle Literaturhinweise und förderten die Vertiefung meiner organisationssoziologischen Kenntnisse. In der 'Konstanz-St. Galler Ethnographischen Diskussionsrunde' hatte ich, ebenso wie im Kolloquium von Hans-Georg Soeffner, Gelegenheit zur Vorstellung von Zwischenergebnissen dieser Arbeit. Die dabei geführten Diskussionen gaben mir hilfreiche Anregungen. Ohne die Anregungen von Ronald Kurt, Bernd Schüler, Dieter Hertweck, Till Knittel, Manfred Grunert, Andreas Göttlich, Victor Trujillo, Bernd Schüler und Barbara Bücheler wäre diese Arbeit um einiges unklarer und ärmer geworden.

Eine unerläßliche Stütze war mir während meines ganzen Studium, und ganz besonders in der letzten harten Phase, meine Familie. Ohne die tatkräftige Unterstützung und Engelsgeduld von Jacqueline, David, Amanda und Alba und die Toleranz, die sie mir während meiner physischen und psychischen Abwesenheit entgegenbrachten, hätte ich nicht die Kraft gehabt, diese Arbeit zu beenden.

Daß diese gesamte Unterstützung nicht ausreichte, die Arbeit von jenen Unzulänglichkeiten und Fehlern zu befreien, die nur dem Autor anzulasten sind, ist ebenso selbstverständlich wie der Umstand, daß niemand der vorgenannten für den Inhalt verantwortlich gemacht werden kann.

Es ist eine guter Brauch, eine abgeschlossene Arbeit mit einer Widmung zu versehen. Das mag bei diesem Format zugegebenermaßen etwas unangemessen erscheinen, da es sich nicht um einen wirklich edierten Text handelt. Es gibt jedoch eine Reihe von Menschen, die nur im Hintergrund tätig waren und vergessen bleiben, wenn jemand sein Studium beendet hat. Ohne deren professionelles Handeln hätte er aber nie diesen Weg beschreiten können. Widmen möchte ich deshalb diese Arbeit all denen, die *qua officio*, jedoch nicht ohne persönliches Engagement, dazu beigetragen haben, daß ich mein Studium trotz widriger Umstände absolvieren konnte: Frau Hildisch, Frau Juritko, Frau Seeberger, Herrn Fabian und Herrn von der Horst.

Konstanz, im September 1998

1 DER AUFSTIEG DER ‘NETZWERK-GESELLSCHAFT’ AUS DEM UNTERHOLZ DER KOOPERATION

The idea that we are moving towards an „information age“ or an „information society“ has now passed from iconoclasm through orthodoxy to cliché. Yet the idea is a vague one, even for a cliché, capable of conjuring up radically dissimilar images in different minds⁶

Der Wandel der Industriegesellschaft und die Organisation

Sucht man nach in diesen endzeitlich angehauchten Tagen des ausgehenden zwanzigsten Jahrhunderts nach Beschreibungsfiguren, die den Typus der Gesellschaft, in der wir gegenwärtig leben, zu fassen suchen, so trifft man immer häufiger auf Bezeichnungen wie ‘post-industrielle Gesellschaft’, ‘Informationsgesellschaft’, ‘Wissensgesellschaft’, ‘Wissenschaftsgesellschaft’ oder neuerdings ‘virtuelle Gesellschaft’.⁷ Wenngleich sich die damit verbundenen Inhalte vor allem durch ihre großen Variationen untereinander auszeichnen, so scheint doch unter Apologeten wie Skeptikern aller Fraktionen in einer Hinsicht Einigkeit zu bestehen: Wir leben in einer Gesellschaft, die sich in markanter Weise über das hinausentwickelt hat, was bislang mit dem Stichwort ‘Moderne’ gekennzeichnet wurde. Ob es sich dabei um einen epochalen Sprung oder eine eher gleitende Metamorphose handelt, diese Entwicklung vornehmlich als Auflösungserscheinung oder Freiheitsgewinn zu bewerten ist, soll an dieser Stelle nicht diskutiert werden.

Mein Akzent liegt auf der Betrachtung der Folgen, die dieser aktuelle *gesellschaftliche Wandel* auf die *dominierenden Prinzipien der Organisation* hat. Ich vertrete hier die These, daß es im Zuge der Transformation der Industriegesellschaft nicht lediglich zu einer Vervielfältigung und Ausdifferenzierung der Organisationsformen kommt, sondern ein völlig neues Organisationsprinzip entsteht, das in markanter Weise mit den gängigen Leitcharakteristika ‘moderner’ Großorganisationen kontrastiert.

⁶ JAMES BOYLE, *Shamans, software and spleens. Law and the construction of the information society*, Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1996, S. 1. (BOYLE beleuchtet kritisch die Folgen, die die Erfindung der intellektuellen Autorschaft und die Ausdehnung der damit verbundenen Besitzrechte für die Gesellschaft im ‘Informationszeitalter’ bedeutet.)

⁷ Eine Auswahl einschlägiger Titel zu den jeweiligen Schlagwörtern: DANIEL BELL, *Die nachindustrielle Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Campus, 1989; FRANK WEBSTER, *Theories of the information society*, London: Routledge, 1995; ROLF KREIBICH, *Die Wissenschaftsgesellschaft. Von Galilei zur High-Tech-Revolution*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1986; NICO STEHR, *Arbeit, Eigentum und Wissen. Zur Theorie von Wissensgesellschaften*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1994; ACHIM BÜHL, *Die virtuelle Gesellschaft. Ökonomie, Politik und Kultur im Zeichen des Cyberspace*, Opladen: Westdeutscher, 1997.

Vorausgeschickt werden muß dabei, daß ich davon ausgehe, daß eine wechselseitige Kontingenz zwischen der Gesellschaftsform und dem dominierenden Organisationsprinzip besteht. Bereits DURKHEIM wies bekanntlicherweise darauf hin, daß die Formen der Arbeitsteilung, die in traditionellen Gesellschaften von dem auf dem Grundsatz der Ähnlichkeit der Individuen gründenden Prinzip der *'mechanischen Solidarität'* geleitet wurden, beim Übergang in die moderne Industriegesellschaft in eine Form der *'organischen Solidarität'* verwandelt werde, die sich aus sozialer Differenzierung und Spezialisierung ergebe.⁸

Es zeichnet sich nun ab, daß im derzeitigen Wandel der Industriegesellschaft, der mitunter als 'Reflexive Modernisierung'⁹ beschrieben wird, nicht nur eine Vielzahl neuer Organisationsformen entsteht, sondern gleichzeitig ein gänzlich neues *Prinzip der Organisation*. Zeichneten sich die klassischen Organisationen der Moderne vor allem durch funktionale Binnendifferenzierung, hierarchische Integration und Kontrolle, die Unterwerfung subjektiver Intentionen und Bedürfnisse unter das Diktat einer alles durchdringenden *instrumentellen Rationalität* und die klare Festschreibungen von Außengrenzen aus, so werden diese Charakteristika in den sogenannten 'post-fordistischen' Organisationsformen durch neue Prinzipien abgelöst oder ergänzt.

Die Entstehung und Entwicklung *moderner* Gesellschaften war, so die einhellige Meinung unter Sozialwissenschaftlern, auf das Engste verflochten mit der Ausbildung *rationaler Großorganisationen* sowie deren schrittweises Eindringen in alle Winkel der Lebensbereiche der gesellschaftlichen Subjekte.¹⁰ Bereits MAX WEBER stellt in seinem machttheoretischen Ansatz *bürokratische Großorganisationen* als den Motor der Entwicklung zur modernen Industriegesellschaft dar. WEBER unterschied drei Typen legitimer Herrschaft¹¹: die *traditionale*, die *charismatische* und die *rationale* Herrschaft. Die rationale Form der Herrschaft schien im am reinsten verkörpert in der bürokratischen Verwaltung (der 'Behörde'), die paradigmatisch für einen Typus der Organisation von Herrschaft steht, der auch etwa auf wirtschaftliche Großbetriebe übertragbar ist. Zu den von WEBER hervorgehobenen Prinzipien rationaler Herrschaft gehören unter anderem: der *kontinuierliche* und *an Regeln gebundene* Betrieb der Amtsgeschäfte innerhalb festgelegter *Zuständigkeiten*, das Prinzip der *Amtshierarchie*, die *Trennung vom Amt und Person* (moderner ausgedrückt: von Berufsrolle und persönlicher Identität) sowie das Prinzip der *Aktenmäßigkeit*, das heißt der Notwendigkeit zur schriftlichen Fixierung jeglicher Prozeßschritte.

Insbesondere aber das in der modernen Organisation zur Wirksamkeit gelangende *Prinzip der instrumentellen Rationalität* wurde als der wesentliche Faktor angesehen für die enorme wirtschaftliche Prosperität und die Durchsetzung des 'Erfolgsmodells' der formalen

⁸ EMILE DURKHEIM, *Über die Teilung der sozialen Arbeit*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1977 (urspr.: De la division social du travail, Paris: 1893)

⁹ Zum Begriff der 'Reflexiven Modernisierung' vgl. etwa ULRICH BECK, ANTHONY GIDDENS & SCOTT LASH. *Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1996.

¹⁰ So beispielsweise KLAUS TÜRK: *Soziologie der Organisation*, Stuttgart: Enke, 1978, S. 1; GÜNTER BÜSCHGES, *Einführung in die Organisationssoziologie*, Stuttgart: Teubner, S. 16.

¹¹ MAX WEBER, *Wirtschaft und Gesellschaft*. 5. Auflage, Tübingen: Mohr, 1976, S. 122 ff.

Organisation in allen modernen Industriegesellschaften westlicher Prägung. Auf der Basis einer ebenso effizienten wie konsequenten Triebkontrolle und der Unterwerfung menschlicher Schwächen unter das inkorruptierbare und unabhängige Prinzip bürokratischer Herrschaft gelang mit Hilfe ‘protestantischer Arbeitsethik’ dem Kapitalismus der Durchbruch. Mit den Worten WOLINS ausgedrückt: „Organization (...) is the grand device for transforming human irrationalities in rational behaviour“.¹²

Spätestens seit den Befunden des *Human-Relations-Ansatzes*¹³ in der Organisationsforschung darf jedoch an der ‘Rationalität’ als dem vermeintlich zentralen Funktionsprinzip von Organisationen gezweifelt werden. Die ‘Entdeckung der *informellen* Beziehungen’ und deren Bedeutsamkeit für die Leistungsfähigkeit von Organisationen führte zu der Erkenntnis, daß es häufig nicht die formalen Regeln und deren Befolgung ist, die den Organisationserfolg bestimmen. Ausschlag dafür geben vielmehr oft die informellen Beziehungen zwischen den Mitarbeitern, die unter Umgehung des offiziellen Dienstweges und in großzügiger Interpretation der internen Vorschriften erst die Erledigung der Arbeitsaufträge ermöglichen. So scheinen beispielsweise ‘bootlegging innovation’ zu einer ebenso weitverbreiteten wie erfolgreichen Praxis in der Produktentwicklung zu gehören: In konspirativer Manier wird hinter dem Rücken der Vorgesetzten und an den offiziellen Auftragsstrukturen vorbei an der Entwicklung von Prototypen gebastelt, für die keinerlei rationelle Planung oder Entscheidung vorliegt. Präsentiert werden die Ergebnisse der innerbetrieblichen hierarchischen Öffentlichkeit erst dann, wenn sich erste Anwendungserfolge abzeichnen. Die heraus entstehenden Produkte entwickeln sich nicht selten zu einem echten Verkaufsschlager für die Unternehmen.¹⁴

Dennoch: Als Leitfigur dominieren die Kennzeichen der formalen Organisation die Industriegesellschaften bis weit in unser Jahrhundert hinein. Die schrittweise Ausdehnung und Durchdringung sämtlicher Lebensbereiche mit am Prinzip ‘instrumenteller Rationalität’ orientierter sozialer Gebilde veranlaßte sogar einige Gesellschaftstheoretiker, den Begriff der *Organisationsgesellschaft*¹⁵ zu prägen.

Etwa ab Mitte der 70 Jahre kommt es jedoch zu tiefgreifenden Veränderungen in der Wirtschaftsorganisation. Manche Wirtschaftssoziologen sprechen auch von der Ablösung der

¹² SHELDON S. WOLIN, *Politics and vision. Continuity and innovation in western political thought*, London: Allen Unwin, 1961, S. 380.

¹³ Von 1924 bis 1932 fanden in den Hawthorne Werken der Western Electric Co. unter der Leitung von ELTON MAYO, FRITZ ROETHLISBERGER und anderen die berühmten ‘Hawthorne-Studien’ statt, die den Ausgangspunkt für die sogenannte ‘Human-Relations-Bewegung’ bildeten. Vgl. HELEN B. SCHWARTZMAN, *Ethography in organizations* (Qualitative research methods, vol. 27), Newbury Park, Ca.: Sage, 1993, Kap. 2, S. 5-17. Eine umfassende kritische Rekonstruktion der Institutionalisierung der Human-Relations-Bewegung stammt von EMIL WALTER-BUSCH, *Das Auge der Firma. Mayos Hawthorne-Experimente und die Harvard Business School 1900 - 1960*, (Soziologische Gegenwartsfragen; N.F., 48 (1048), Stuttgart: Enke, 1989.

¹⁴ vgl. LUTZ HOFFMANN, *Innovation durch Konspiration, Harvard Manager, 1*, 1991, S. 121-127.

¹⁵ KLAUS TÜRK, „*Die Organisation der Welt*“. *Herrschaft durch Organisation in der modernen Gesellschaft*, Opladen: Westdeutscher, 1995.

fordistisch-tayloristischen Arbeitsorganisation. An einigen markanten Kennzeichen lassen sich die Akzentverschiebungen von ‘fordistischen’ zu ‘post-fordistischen’ Formen der Wirtschaftsorganisation¹⁶ besonders eindrücklich verdeutlichen:¹⁷

Tabelle 1: Stilisierter Vergleich ‘fordistischer’ und ‘post-fordistischer’ Organisationen

einige Kennzeichen ‘fordistischer’ Organisation	einige Kennzeichen ‘post-fordistischer’ Organisation
Prototyp: Großbetriebe	Prototyp: flexible, innovative kleine und mittelständische Unternehmen
Massenproduktion standardisierter Güter (‘economies of scale’)	Kleinserienproduktion, Produktvielfalt und Zuschnitt der Produktion auf individuelle Anforderungen seitens der Kunden, rasche Veränderung der Produktionsabläufe (‘economies of scope’)
Konzentration von Arbeitstätigkeiten im Großbetrieb (‘vertikale Integration’)	Dezentralisierung und Auslagerung von Arbeitstätigkeiten (‘outsourcing’) vertikale Desintegration
funktionale Differenzierung	flexible Spezialisierung
hierarchische Koordinierung	Verflachung von Hierarchien
hochgradig spezialisierte Arbeitsteilung	Einführung von Gruppenarbeit
klare Definition von Außengrenzen	Aufweichen/Verschwimmen von Außengrenzen durch netzwerkartige Verknüpfung zwischen Betrieben
klare Definition von Arbeitsfeldern und Kompetenzen	Zunahme der Komplexität neuer Produkte erfordert fachübergreifende und ständig zu aktualisierende Kenntnisse
Prinzip der <i>instrumentellen Rationalität</i>	Prinzip der <i>kontextuellen Rationalität</i>

An die Stelle der für den Fordismus prototypischen *Massenproduktion standardisierter Güter* für einen massenhaften Konsumentenmarkt, wie beispielsweise Automobile, Haushaltsgeräte et cetera, tritt nun die *Kleinserienproduktion* und der Zuschnitt der Produktion auf die individuellen Anforderungen der Kunden. Es kommt zu einer *Verkürzung der Produktzyklen* und zu einer *Diversifizierung* der Angebotspalette, die nicht nur Folge einer immer stärkeren Orientierung an den Bedürfnissen der Konsumenten darstellt, sondern auch dem Versuch geschuldet ist, in immer stärker gesättigten Märkten neue Absatzchancen zu erzielen. Dieser Übergang von Standardmodellen zu hochdiversifizierten ‘Individual’-Produkten — salopper

¹⁶ Unter der Bezeichnung Post-Fordismus firmieren eine Reihe von unterschiedlichen Ansätzen zur analytischen Beschreibung der gegenwärtigen Transformation spätkapitalistischer Gesellschaften. Für eine Übersicht vgl. ASH ARMIN (ed.), *Post-Fordism: models, fantasies and phantoms of transition*, in ders. (ed.), *Post-Fordism. A reader*, Cambridge, MA: Blackwell, 1994, S. 1-39. ARMIN markiert als die drei bedeutsamsten Transitionsmodelle (1) die in den siebziger und achtziger Jahren in Frankreich entwickelte *Regulationstheorie*; (2) die Theorie der ‘*flexiblen Spezialisierung*’ von PIORE & SABEL sowie den (3) *neo-Schumpeterianischen* Ansatz FREEMAN & PEREZ’.

¹⁷ Vgl. auch HUBERT KNOBLAUCH, *Arbeit als Interaktion. Informationsgesellschaft, Post-Fordismus und Kommunikationsarbeit*, *Soziale Welt*, 47, 1996, S. 334-362.

formuliert: vom VW-Käfer oder Opel Ascona der 70er Jahre zum Life-Style-Engineering der 90er — hat unmittelbare Folgen sowohl für die Entwicklung als auch die Fertigung neuer Produkte. In immer kürzeren Zeiten müssen Produktionsabläufe modifiziert werden und zudem kommt es zu einer Steigerung der Komplexität der Produkte selbst. (Ein Paradebeispiel dafür ist die fortschreitende Ausrüstung einfacher Geräte mit komplexer Elektronik — etwa der mikroprozessorgesteuerte Toaster)

Waren in der fordistischen Organisation die Arbeitsfelder und Kompetenzen der Mitarbeiter noch klar definiert und voneinander abgegrenzt, so erfordert die Komplexitätssteigerung neuer Produkte fachübergreifende und ständig zu aktualisierende Kenntnisse, die mit einer tendenziellen Auflösung klassischer Zuständigkeitsbereiche einhergeht. (Beispielhaft wäre etwa hier das Ineinanderfließen von „Entwicklung“ und „Produktion“ in der Softwarebranche zu nennen oder die interdisziplinäre Besetzung von Forschungs- und Entwicklungsteams mit Informatikern, Ergonomen, Wirtschaftswissenschaftlern, Ingenieuren, und Sozialwissenschaftlern et cetera).

Auch die internen Organisationsstrukturen wandeln sich von der hierarchischen Koordinierung innerbetrieblicher Abläufe hin zu einer Verflachung der Hierarchien und Lateralisierung der Beziehungen innerhalb des Betriebes. In Hinblick auf die Arbeitsorganisation wird die tayloristische, hochgradig spezialisierte Arbeitsteilung, deren einzelnen Prozeßschritte segmentiert und durch schematische Ablaufschemata zeitlich festgelegt waren, durch stärker simultan und kollaborativ strukturierte Formen der Zusammenarbeit wie etwa der ‘Gruppenarbeit’¹⁸ abgelöst — überspitzt könnte man sagen, das Fließband wird vom ‘runden Tisch’ abgelöst.

Während die Epoche der Massenproduktionsbetriebe vor allem auch durch ihre lokale Konzentration auf den Betrieb als vertikale, die gesamten Planungs-, Produktions- und Verwaltungsprozesse integrierende Einheit hervorgehoben war, kommt es im post-Fordismus auf der Ebene der Organisation zu einer zunehmenden vertikalen Desintegration: Die Produktion wird nicht mehr auf zentrale Produktionsstätten konzentriert, sondern in einzelne Bestandteile zerlegt, die ausgelagert werden können (‘Outsourcing’) und zu einer räumlichen und organisatorischen Dispersion der Wirtschaftstätigkeiten führt.

Als Nebenfolge dieser Auslagerung zentraler Tätigkeiten und der damit einhergehenden netzwerkartigen, lateralen Verknüpfungen zwischen Betrieben geht die klare Definition der Außengrenzen, die den Fordismus kennzeichnete, verloren. Die Vielzahl der Unternehmensfusionen, Akquisitionen, Joint-Ventures, Beteiligungen et cetera führt inzwischen zu einem derart unübersichtlichen Wirtschaftsgeflecht, das ein Aufweichen oder ein Verschwimmen der Außengrenzen der einzelnen Betriebe mit sich bringen könnte. BADARACCO hält in diesem Zusammenhang die klassische Konzeption der Firma als

¹⁸ In einer ethnographischen Untersuchung hat ANDREAS WITTEL unlängst die Einführung von Gruppenarbeit in zwei Maschinenbaubetrieben untersucht. Er stellt dabei heraus, daß Gruppenarbeit weniger auf Arbeitsinhalte zielt, sondern vielmehr als Vehikel zur Durchsetzung eines bürgerlichen Arbeitshabitus dient. ANDREAS WITTEL, Gruppenarbeit und Arbeitshabitus, *Zeitschrift für Soziologie*, 27, 3, 1998, S. 178-192.

wohlumgrenzte, von ihrer Umwelt scharf abgetrennte geschlossene Einheit ebenso überholt wie den Ansatz der Theorie 'offener Sozialer Systeme'. Er schlägt eine neue 'Landkarte' des Einflußbereiches von Unternehmen vor, die sich seiner Meinung nach in vier Sphären unterteilen läßt: (1) um die klassischerweise als Kern konzipierte 'central domain' herum existiere eine (2) 'sphere of alliances', die wesentlich durch formalisierte zwischenbetriebliche Verknüpfungen, in denen gemeinsame Entscheidungen getroffen werden, charakterisiert sei. (3) Darüber hinaus verortet er eine 'sphere of influence', die durch informelle Sozialbeziehungen gekennzeichnet und häufig in Form von lokalen 'kulturellen Räumen' (Silicon Valley, Wall Street) artikuliert sei. Erst bei Übergang in das (4) 'external environment' sei die eigentliche 'Grenze' des Einflußbereichs einer Firma anzusiedeln.¹⁹

Wird nun die Frage gestellt, worin die Ursachen und Bedingungen der grob typisierten Übergangsphänomene vom Fordismus zum Postfordismus zu suchen sind, so wird, insbesondere von den Vertretern eines technologischen Begriffs der Organisationsgesellschaft, auf die rasante Entwicklung elektronischer Informations- und Kommunikationstechnologien hingewiesen. Denn oft erst ermöglichte die 'mikrotechnische Revolution', die Entwicklung und die weitgehende Durchdringung von Verwaltungs-, Produktions- und Vermarktungsbereichen mit Informationstechnologie, die technologische Basis, die eine räumlich und zeitlich distribuierte Zusammenarbeit an einem gemeinsamen Produkt erlaubt. Erst in den letzten 15 Jahren wurden eine Reihe von Technologien entwickelt, die zu einer grundlegenden Umgestaltung von Arbeits- und Produktionsprozessen geführt haben. Zu nennen wären hier unter anderem CIM (Computer Integrated Manufacturing, CAD (Computer Aided Design), CASE (Computer Aided Software Engineering), CSCW-Systeme (Computer Supported Collaborative Work) sowie eine Serie von neuen Medien elektronischer Kommunikation (e-mail, BTX, Internet, Mobilfunk). Diese Entwicklungen haben nicht nur unmittelbare Auswirkungen auf die Artikulation der Arbeit, sondern es kommt zu einer zentralen Umgestaltung der Arbeitsinhalte selbst. Kommunikation wird zu einem wesentlichen Bestandteil des Arbeitsprozesses, da dessen Vollzug in steigendem Maße entweder selbst aus kommunikativen Handlungen besteht oder Kommunikation zu deren erfolgreichen Durchführung notwendig ist.²⁰ In seiner Rekonzeptualisierung des industriesoziologisch verankerten und stark auf die materielle Produktion ausgerichteten Arbeitsbegriffes entwickelt

¹⁹ JOSEPH L. BADARACCO JR., The boundaries of the firm, in Amitai Etzioni & Paul Lawrence (eds.) *Socio-Economics*, Armonk, New York und London: M. E. Sharp, 1991, S. 293-327. BADARACCO hebt hervor, daß zu einer Ermittlung des tatsächlichen Artikulation der Einflußzonen von Unternehmen fallanalytische Studien durchzuführen seien.

²⁰ Die kommunikative Durchdringung der alltäglichen Lebenswelt stellt eine relativ junge Erscheinung dar. Bäuerliche Arbeit wie auch Industriearbeit waren wesentlich vom 'Grundton des Schweigens' geprägt. Vgl. HUBERT KNOBLAUCH, Kommunikative Lebenswelten und die Ethnographie einer geschwätigen Gesellschaft, in ders. (Hg.), *Kommunikative Lebenswelten. Zur Ethnographie einer geschwätigen Gesellschaft*, Konstanz: UVK, 1996, S. 7-27. Im Schlußkapitel komme ich auf den Begriff der 'Kommunikationsarbeit' zurück.

HUBERT KNOBLAUCH in diesem Zusammenhang den Begriff der *Kommunikationsarbeit*²¹ als einer Schlüsselkategorie der Informationsgesellschaft.

Festzuhalten ist, daß es in den letzten zwei Dekaden zu einer wesentlichen Umgestaltung der 'modernen' Industriegesellschaft und deren Organisationen gekommen ist. Eine ganz wesentliche Rolle in diesem die Organisation der gesellschaftliche Arbeitsteilung zentral betreffenden Aspekt kommt dabei der technologischen Entwicklung von Informations- und Kommunikationstechnologien zu. Diese legten die Grundlage zu einer zeiträumlichen Auslagerung und Lateralisierung von Beziehungen und zu einer Bedeutungsverschiebung von materialen Ressourcen zu Kommunikation als dem wichtigsten Treibstoff wirtschaftlicher Entwicklung.

Im nächsten Abschnitt setzte ich mich mit der Frage auseinander, welche Rolle der Beschreibungsfigur des *Netzwerkes* in Zusammenhang mit dem angesprochenen Übergang in einen neue Gesellschaftsform zukommt und welche weiteren begrifflichen und empirischen Präzisierungen für einen Analyse der 'Netzwerkgesellschaft' mir unabdingbar erscheinen.

Netzwerkgesellschaft und Kooperation

Neben dem, auch in die Medien- und Alltagskommunikation vorgedrungenen Begriff der 'Informationsgesellschaft' ist es insbesondere in jüngster Zeit der Terminus des *Netzwerkes*, der als paradigmatische Metapher für einen — angeblich — neuen Typus von Gesellschaft dient. So schreibt etwa CASTELLS „our societies are increasingly structured around a bipolar opposition between the Net and the Self“²² und weiter: „as a historical trend, dominant functions and processes in the information age are increasingly organized around networks. Networks constitute the new social morphology of our societies“.²³ Diese 'neue soziale Morphologie' zeichnet sich vor allem in der Ubiquität von netzwerkartigen Verflechtungen aus. So läßt sich der Begriff sowohl auf der direkten Handlungsebene ('Interaktionsnetzwerke'), als auch im intermediären Bereich (interorganisationale Netzwerke) sowie auch auf der Makroebene ('Netzwerkgesellschaft', 'internationale Netzwerke') applizieren. Ein wesentlicher Grund für den Aufschwung des Begriffs darf sicherlich in der raschen Expansion des Internets (insbesondere des WorldWideWeb) gesucht werden. Zudem ist die Netzwerk-Metapher als Charakterisierung nach-moderner Gesellschaften ausreichend vage, um die Spannung zwischen kulturpessimistischen Zerfallsbefürchtungen einerseits und zukunfts euphorischen Weltgesellschaftsutopien andererseits auszubalancieren. Zudem suggeriert der Terminus, eine wesentliche Besorgnis der aktuellen gesellschaftspolitische Diskussion aus dem Weg räumen zu können: Die Frage nach dem, was die Gesellschaft in folge der Erosion herkömmlicher Integrationsprinzipien und unmittelbarer

²¹ HUBERT KNOBLAUCH, Arbeit als Interaktion. Informationsgesellschaft, Post-Fordismus und Kommunikationsarbeit, *Soziale Welt*, 47, 1996, S. 344-362. (insbesondere S. 357ff.)

²² MANUEL CASTELLS, *The Rise of the Network Society* (The Information Age. Economy, Society and Culture, Vol. I), Malden, Mass.: Blackwell, 1996, S. 3.

²³ ebd., S. 469.

Vergesellschaftungsformen wie Familie, Betrieb, Klasse oder Religionsgemeinschaften noch „in ihrem Kern zusammenhalte“. An die Stelle restriktiver Integrationsformen trete nun die locke Koordination in Form ‘offener Netzwerke’.²⁴

Anders als die klassischen Vergesellschaftungsformen, die als wohlungrenzte Einheiten um ihre Integration fürchten mußten, sieht sich das Netz dieser Aufgabe enthoben: das Netz ist Integration *per se*, es inkorporiert gleichsam den Zusammenhalt bei gleichzeitiger Offenheit und Flexibilität. Sowohl WEBERS ‘eiserner Käfig’ wie DURKHEIMS ‘Anomie’ scheinen im Modell der Netzwerkgesellschaft überwunden zu sein.

‘Netzwerkwirtschaft’

Insbesondere in ökonomischen Ansätzen hat die Beschreibungsfigur des Netzwerkes großen Anklang gefunden. So spricht etwa POWELL in einem vielzitierten Artikel von dem Aufkommen einer neuen Organisationsform: ‘Interorganisationale Netzwerke’ bildeten sich in Absetzung von den klassischen Formen vertikalintegrierter Hierarchien (Betriebe) einerseits und horizontal integrierter, anarchischen Märkten andererseits.²⁵ Entgegen der insbesondere vom Transaktionskostenansatz vertretenen These, das ökonomische Geschehen spiele sich zwischen den beiden Polen offener Marktbeziehungen einerseits und geschlossenen Firmen als ‘Inseln geplanter Koordination’ ab²⁶, bei denen alle anderen Formen als Zwischenformen zu lokalisieren seien, konzipiert Powell zwischenbetriebliche Netzwerke als einen davon abzugrenzenden, *eigenständigen Typus*. Er kontrastiert die Schlüsseldifferenzen der drei Formen.²⁷

In Markttransaktionen seien die zum Austausch stehenden Güter klar spezifiziert, es sei kein Vertrauen nötig und Vereinbarungen würden durch die Macht legaler Sanktionen abgesichert. Demgegenüber beinhalteten netzwerkartige Austauschformen unbegrenzte, sequentielle

²⁴ In dieser Linie argumentiert etwa FUKUYAMA, vgl. FRANCIS FUKUYAMA, *The End of Order*, London: Social Market Foundation, 1997.

²⁵ WALTER W. POWELL, Neither market nor hierarchy: Network forms of organization, *Research in Organizational Behavior*, 12, 1990, S. 295-336.

²⁶ GRABHER kritisiert den dyadischen und temporalen Reduktionismus des auf WILLIAMSON zurückgehenden Transaktionskostenansatzes. Sein auf GRANOVERTER (MARK S. GRANOVERTER, The strength of weak ties, *American Journal of Sociology*, 78, 6, 1973, S. 1360-1380) zurückgehender Ansatz der ‘Eingebundenheit’ (‘embeddedness approach’) verknüpft ökonomische und soziologische Konzeptionen und richtet sich vor allem gegen eine *arithmomophe* Konzeption von Markt und Hierarchie, als diskrete und voneinander abgeschlossenen Einheiten. Drei bedeutsame Bereiche der Interpenetration von ‘Märkten’ und Hierarchien’ werden identifiziert: (1) kooperative Beziehungen innerhalb strategischer Allianzen im Hochtechnologiesektor, (2) die Disaggregation von und den Einbezug von Preisbeziehungen in hierarchisch strukturierten Großunternehmen sowie (3) die Konsolidierung früher Marktbeziehungen in den sogenannten ‘industrial districts’. GENOT GRABHER, Rediscovering the social in the economics of interfirm relations, in ders. (ed.) *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, London and New York: Routledge, 1993, S. 1-31.

²⁷ Ich beziehe mich hier vor allem auf POWELL, 1990, S. 300-305.

Transaktionen innerhalb eines Kontextes eines generellen Interaktionsmusters. Sanktionen seien hier typischerweise eher normativ denn legal. In Märkten sei der Wert der auszutauschenden Güter wesentlich bedeutsamer als die Beziehungen selbst, und wenn Beziehungen eine Rolle spielten, dann würden sie oft als Beiwerk definiert.²⁸ In Hierarchien finde Kommunikation im Kontext der Arbeitsvertrages statt. Beziehungen seien durchaus bedeutsam und vorangegangene Interaktionen hätten Einfluß auf gegenwärtige, aber die Muster und Zusammenhänge innerorganisationalen Austausches seien stärker geformt durch die eigene Position innerhalb der formalen hierarchischen Autoritätsstruktur. In Märkten bestehe die Standardstrategie darin, in unmittelbarem Austausch die härtestmögliche Verhandlung auszuüben. In Netzwerken sei die vorgezogene Option jedoch oft die, Verbundenheit und Verlässlichkeit auf lange Sicht zu schaffen.

Innerhalb von Hierarchien würde Kommunikation vornehmlich geformt durch Karrieregesichtspunkte und Austausch unter Aufstiegs Gesichtspunkten gesehen. Innerorganisationale Kommunikation finde zwischen Parteien statt, die sich in der Regel kennen, eine gemeinsame Handlungsgeschichte teilen und zudem über ein firmenspezifisches Wissen verfügen. Deshalb bestehe beachtliche Interdependenz zwischen den Beteiligten.

Märkte hingegen würden in der ökonomischen Theorie als spontane Koordinationsmechanismen beschrieben. Das Stereotyp des kompetitiven Marktes sei das Paradigma individueller, selbstinteressierter, nicht-kooperativer, unbeschränkter sozialer Interaktion. Märkte bieten Wahl, Flexibilität und Opportunität, und Produktion wie Austausch seien vor allem durch Preise geregelt. Märkte seien Formen nichtkoerziver Organisationen mit koordinierenden, aber ohne integrierende Effekte. Preise stellten Simplifikationsmechanismen dar, die jedoch nicht in der Lage seien, die Details idiosynkratischen, komplexeren und dynamischen Austausches zu erfassen.

Hierarchische Strukturen mit klaren Abteilungsgrenzen, klaren Autoritätslinien, detailliertem Berichtswesen und formalen Entscheidungsprozessen seien insbesondere für Massenproduktion und -vertrieb geeignet. Die Stärke hierarchischer Organisation bestehe in der Verlässlichkeit, das heißt, ihrer Befähigung, große Mengen eines bestimmten Gutes oder einer Dienstleistung gegebener Qualität wiederholt herzustellen sowie ihrer Fähigkeit zu Dokumentation des Ressourceneinsatzes.

In netzwerkförmiger Ressourcenallokation geschähen die Transaktionen weder durch direkten Austausch noch durch administrative Anweisung, sondern durch Netzwerke von in reziproken, gegenseitig unterstützende Handlungen involvierte Individuen. Die Basisannahme von Netzwerkbeziehungen sei, daß eine Partei angewiesen ist auf Ressourcen, die durch die andere kontrolliert würden und daß die Zusammenlegung von Ressourcen gewinnbringend sei. In

²⁸ Wie auch GRABHER hervorhebt, operiert die in der utilitaristischen Tradition stehende klassische und neoklassische Ökonomie mit einer atomisierten, *'undersocialized'* Konzeption menschlicher Handlung „In classical and neoclassical economics, social relations between actors have been treated, if at all, as friction that obstruct competitive markets. The locus classicus is Smith's well-known complaint that people of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in conspiracy against the public or in some contrivance to raise prices.“(GRABHER, op. cit., S. 3)

netzwerkförmiger Ressourcenallokation existieren einzelne Einheiten nicht für sich selbst, sondern in Relation zu anderen Einheiten. Die Etablierung und Aufrechterhaltung dieser Beziehungen erfordere beachtliche Anstrengungen, und beschränke deshalb die Anpassungsfähigkeiten der Partner an sich verändernde Bedingungen. Es werde eine Orientation auf Gegenseitigkeit etabliert und Komplementarität und Akkommodation seien die Ecksteine erfolgreicher Produktionsnetzwerke.

Netzwerke seien besonders geeignet für Bedingungen, in denen Bedarf an effizienter und verlässlicher Information bestünde. Die geeignetste Information sei aber kaum die, die entlang einer formalen Kommandokette innerhalb einer Organisation weitergegeben wird oder die aus sich verändernden Preissignalen erschlossen werden kann. Vielmehr sei es diejenige, die man von jemandem erhalten, mit dem man in der Vergangenheit Handel getrieben habe und der sich als verlässlich herausgestellt habe. Deshalb sei Information in Netzwerken „dichter“ als in der Marktkommunikation und „freier“ als Kommunikation in Hierarchien.

Netzwerke seien auch besonders geeignet für den Austausch von Gegenständen, deren Wert nicht einfach meßbar ist, wie etwa Know-how, technologische Kapazitäten, spezifische Produktionsansätze oder -stile, Innovations- oder Experimentiergeist, denen man nur schwerlich ein Preisschild aufkleben kann. Die zeitoffenen, beziehungsorientierten Charakteristika von Netzwerken und ihrer Abwesenheit von quid-pro-quo-Verhalten vergrößere deutlich deren Fähigkeit zur Übermittlung und zum Erlernen neuen Wissens und neuer Fähigkeiten.

Reziprozität sei ein zentraler Aspekt in der Diskussion netzwerkartiger Organisationsformen. Es müsse jedoch zwischen einem äquivalenzorientierten Verständnis von Reziprozität, wie es etwa in der ökonomischen Spieltheorien vertreten werde und einem verpflichtungsorientierten soziologischen und anthropologischen Konzept der Reziprozität unterschieden werden. Reziprozität im Sinne einer Gleichwertigkeit der Austauschgüter sei vollkommen konsistent mit der Verfolgung des eigenen Interesses. Bei der auf Verpflichtung gründenden Reziprozität indes sichere die Unausgeglichenheit des ‘In-der-Schuld-Stehens’ die Partnerschaft und stelle das Mittel dar, mit Hilfe dessen die Partner die Beziehung zueinander aufrechterhalten.

Übereinstimmung bestehe unter Sozialwissenschaftlern darüber, daß eine Langzeitperspektive die Reziprozität der Beziehung steigere. Sicherheit und Stabilität treibe die Suche nach neuen Wegen der Aufgabenerledigung voran, fördere das Lernen und den Informationsaustausch und bilde Vertrauen. Vertrauen aber sei ein bedeutsamer „Schmierstoff“ für ökonomischen Austausch: „Trust reduces complex realities far more quickly and economically than prediction, authority or bargaining“.²⁹

Netzwerkartige Organisationsformen bieten POWELLS Ansicht nach jedoch nicht nur Vorteile. Sie beinhalteten auch Nachteile, wie etwa Aspekte der Abhängigkeit, der Zugangsrestriktion und der Einschränkung der Bestimmung über die eigene Zukunft.

²⁹ POWELL, 1990, S. 305.

Eine ähnliche Argumentation wie bei POWELL findet sich, mit spezifischem Bezug zur Technikentwicklung, bei WERNER RAMMERT.³⁰ RAMMERT stellt zunächst fest, daß *Innovationen* einen zentralen Imperativ der modernen Gesellschaft ausmachen. Technische Innovation können als grundlegendes Merkmal schon des modernen Industriekapitalismus angesehen werden. RAMMERT vertritt die Meinung, daß die bis dato dominanten Prinzipien der 'Innovation über den Markt' und der 'Innovation durch Organisation' in eine Krise geraten seien und entwickelt mit explizitem Bezug zur Diagnose der 'reflexiven Moderne' die These eines sich gegenwärtig neu herausbildenden 'post-schumpeterianischen' Innovationsregimes, das er als den Typus der 'Innovation im Netz' bezeichnet.

Dieser Koordinationsmechanismus vermeide die Nachteile der beiden anderen, vereine aber deren jeweilige Vorzüge. 'Innovationen im Netz' seien statt auf Tausch und Anweisung auf Verhandlung basiert und würden statt über Geld und Macht über Vertrauen geregelt. In zeitlicher Hinsicht ließen Netzwerke heterogene Eigenschaften, unterschiedliche Tempi und einen offenen Zeithorizont zu, was sie nach RAMMERTS Ansicht zu einem überlegenen Mittel macht, „die zunehmende Vielfältigkeit im heterogen verteilten System der Technikerzeugung durch locker Kopplung und zeitlich flexibel zu koordinieren“³¹.

Dieser skizzierte neue Organisationstypus in Form von interorganisationalen Netzwerken bietet eine Reihe von Vorteilen. Netzwerke scheinen sich insbesondere als das geeignetste Organisationsregime anzubieten, das in der Lage ist, sich den verändernden gesellschaftlichen, technologischen und ökonomischen Bedingungen der weiter oben angesprochenen Transformation der Industriegesellschaft anzupassen. Dennoch müssen einige Schwachpunkte und Mängel der angeführten Argumentation aufgezeigt werden:

(1) Wenn es zutreffend ist, daß mit interorganisationalen Netzwerken ein neuer Typus von Organisation entsteht, so werfen sich eine Reihe von *organisationssoziologischen Fragestellungen* auf: Empirisch bislang wenig beleuchtet ist etwa, in welchem Ausmaß es zur Ausbildung zwischenorganisationaler Zusammenarbeit kommt. So weist POHLMANN³² in einer Studie von Abnehmer-Zuliefer-Beziehungen darauf hin, daß die produktionssynchrone, technisch vernetzte Produktion stark von *branchenspezifischen* Bedingungen abhängig sei. Pohlmann kommt zu dem Schluß, daß eine datentechnische Vernetzung in größerem Ausmaß nur in der Automobilindustrie bestehe, während sich Formen der vernetzten Produktion in den eher traditionellen Branchen nicht erkennen ließen. Die polypolistische elektrotechnische Industrie etwa sei am ehesten marktförmig organisiert, und im Maschinenbau seien organisatorische Verknüpfungen in den seltensten Fällen anzutreffen. Für die Luft- und Raumfahrtindustrie konstatiert er hingegen 'clanähnliche Verflechtungen'.

³⁰ WERNER RAMMERT, Innovation im Netz. Neue Zeiten für technische Innovationen: heterogen verteilt und interaktiv vernetzt, *Soziale Welt*, 48, 1997, S. 397-416.

³¹ ebd., S. 411.

³² MARKUS POHLMANN, Antagonistische Kooperation und distributive Macht. Anmerkung zur Produktion in Netzwerken, *Soziale Welt*, 47, 1996, 1, S. 44-67.

Auch scheinen im Grad der innerindustriellen Verflechtung markante nationale Unterschiede zu bestehen. So finden WINDOLF & BEYER³³ in einem Vergleich zwischen den 623 größten deutschen und 520 größten britischen Firmen unter anderem heraus, daß zwischenbetrieblichen Netzwerke in Deutschland im Gegensatz zu England innerhalb einer Industrie konzentriert und potentielle Konkurrenten in Deutschland eng miteinander assoziiert sind, so daß sie teilweise sogar regelrechte „Cliques“ bilden. Die Autoren folgern daraus, Deutschland sei ein Beispiel ‘kooperativen Kapitalismus, während Großbritannien exemplarisch für ‘kompetitiven Kapitalismus stehe.

Strittig ist auch, ob interorganisationale Netzwerke lediglich eine Zunahme der „Außen“-beziehungen, ein Hinauswachsen über den engen Rahmen lokalbasierter Firmen, nach sich ziehen oder es zu einer Auflösung klassischer Betriebseinheiten kommt?³⁴ Ungeklärt scheint auch angesichts der Vielfältigkeit der Formen intorganisationaler Zusammenarbeit, ob es sich tatsächlich um einen klar abgrenzbaren Typus handelt oder ob vielmehr eine Mannigfaltigkeit unterschiedlichster neuer Organisationsformen angenommen werden muß?

(2) Die Auswirkungen auf die Gestaltung der Arbeitsprozesse selbst kann von diesen eher makrostrukturell orientierten Ansätzen nur unzulänglich erfaßt werden. So liegen in Bezug auf die Konsequenzen, die die Zunahme der interorganisationalen Verflechtung auf die unmittelbaren Arbeitstätigkeiten der darin involvierten Mitarbeiter zeitigen, höchst widersprüchliche Einschätzungen vor: Von optimistischer Seite werden revolutionäre Veränderungen der Arbeitsprozesse vorausgesagt. Der Weg zum ‘virtuellen Unternehmen’ sei geebnet, Telearbeit mache die Präsenz am konventionellen Arbeits“platz“ weitestgehend überflüssig, und Arbeit und Freizeit können den individuellen Wünschen und Bedürfnissen der Mitarbeiter besser angepaßt werden. Die Arbeitseffizienz sowie -zufriedenheit steige und ebenso werde die Möglichkeit verbessert, familiäre und berufliche Verpflichtungen miteinander zu verknüpfen.

Zu einer unter arbeitssoziologischer Perspektive kritischeren Einschätzung kommen SAUER & DÖHL. In der zunehmenden zwischenbetrieblichen Verflechtung der Arbeitsprozesse und deren — mittels neuer Informationstechnologie — Zentralisierung im ‘fokalen Unternehmen’ machen die Autoren nicht die Chance einer Re-humanisierung der Arbeit, sondern vor allem die

³³ PAUL WINDOLF & JÜRGEN BEYER, Kooperativer Kapitalismus. Unternehmensverflechtung im internationalen Vergleich, *KZfSS*, 47, 1995, S. 1-36 (englische Fassung in PAUL WINDOLF & JÜRGEN BEYER, Co-operative Capitalism. Corporate Networks in Germany and Britain, *British Journal of Sociology*, 47, 2, 1996, pp. 205-231).

³⁴ Man denke hier an die Diskussionen um die Ausbildung sogenannter „virtueller Unternehmen“. Zur soziologischen Betrachtung dieser Diskussion: ACHIM BROSZIEWSKI, Virtualität als Modus unternehmerischer Selbstbewertung in Andreas Brill & Michael de Vries (Hg.), *Virtuelle Wirtschaft*, Opladen: Westdeutscher, 1998, S. 89-102. BROSZIEWSKI vertritt dort allerdings die Gegenthese zu BADARACCO: es sei zu sehen, „daß durch virtuelle Produktionen und Kooperationen die Grenzen von Unternehmen „verschwimmen“ oder sich „verflüssigen“ würden“ (S. 100).

Gefahr einer verstärkten Ausschöpfung von Leistungsressourcen sowie der Objektivierung von Herrschaft aus.³⁵

Wie bereits POWELL hervorgehoben hat³⁶, wissen wir bislang wenig über die Artikulation der Arbeit in unterschiedlichen Organisationsregimen und ob die Beteiligten Netzwerke tatsächlich anders erfahren als Marktgeschehen oder innerbetriebliche Arbeitstätigkeiten. Für eine Untersuchung dieser Fragestellungen sind aber vor allem in-situ Untersuchungen von Netzwerken notwendig.

(3) Ein besonders heikles Problem stellt die These dar, Netzwerke würden über den Integrationsfaktor Vertrauen³⁷ reguliert. Wie SYDOW & WINDELER feststellen, ist mit dem Thema Vertrauen eine 'alte, aber noch relativ unerforschte Thematik' angesprochen, der jedoch beim Management interorganisationaler Beziehungen eine herausragende Bedeutung zukomme.³⁸ Der hervorgehobenen Bedeutsamkeit steht jedoch offensichtlich eine mangelnde konzeptuelle Präzision und vor allem mangelhafte empirische Absicherung gegenüber. WURCHE³⁹ stellt in einem Versuch die Reduktionismen spieltheoretischer Ansätze zu überwinden die Bedingtheit von Vertrauen heraus. Vertrauen sei einerseits Bedingung für Netzwerkbeziehungen, müsse in Netzwerken jedoch nicht bedingungslos gewährt werden. Letztlich aber bleibt Vertrauen für ihn Mittel zum ökonomischen Zweck und damit — wengleich in modifizierter Form — anschlussfähig an die spieltheoretische Perspektive des Nutzenkalküls 'rationaler Egoisten'.

LOOSE & SYDOW⁴⁰ entwickeln eine strukturationstheoretische Sichtweise von Vertrauen. Sie stellen zwar die Defizite spieltheoretischer und kognitionspsychologischer Konzeptionen von Vertrauen heraus. Letztlich verbleiben sie jedoch auch sie mit ihrem an LUHMANN und GIDDENS orientierten Ansatz auf der Ebene konzeptueller Spekulation und normativer Vorgaben. In Abgrenzung zu rationalistischen Vertrauenskonzepten verstehen die Autoren in Anlehnung an GIDDENS Vertrauen „als besondere rekursive Form des Handelns (...) bei dem der Akteur seine Zuversicht auf die Verlässlichkeit anderer Personen oder Systeme, d.h. auf (s)eine reflexive Steuerung und Überwachung bestimmter Resultate oder Ereignisse gründet“.⁴¹

Jenseits der Frage der Angemessenheit einer derartigen begriffsanalytischen Definition — als einer spezifische Form des Handelns!? — scheint mir jedoch das weitaus dramatischere Defizit in der mangelnden empirischen Begründung der These zu bestehen (die von den Autoren

³⁵ DIETER SAUER & VOLKER DÖHL, Arbeit an der Kette. Rationalisierung unternehmensübergreifender Produktion, *Soziale Welt*, 45, 2, 1994, S. 197-215.

³⁶ POWELL, op. cit, S. 327f.

³⁷ Vgl. beispielsweise FRANCIS FUKUYAMA, *The End of Order*, S. 57.

³⁸ JÖRG SYDOW & ARNOLD WINDELER (Hg.), *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, Opladen: Westdeutscher, 1997, S. 15.

³⁹ SVEN WURCHE, Vertrauen und ökonomische Rationalität in kooperativen Interorganisationsbeziehungen, in Sydow & Windeler, op. cit, S. 142-159.

⁴⁰ ACHIM LOOSE & JÖRG SYDOW, Vertrauen und Ökonomie in Netzwerkbeziehungen — Strukturationstheoretische Betrachtungen, in Sydow & Windeler, op. cit, S. 160-193.

angeführten anekdotisch eingestreuten und widersprüchlichen Zitate darf man wohl kaum als empirische Belege verstehen). Theoretisch zwingend ist die Annahme, Netzwerke würden über 'Vertrauen' gesteuert, meiner Ansicht nach jedenfalls nicht. Ebenso wäre denkbar, daß Netzwerke aus reinem Nützlichkeitsdenken und kaltem Kalkül aufgebaut würden. Was ich damit zum Ausdruck bringen will: Nominalistisch-subsumtionslogische Argumentation muß dieser Stelle zwangsläufig fruchtlos bleiben. Zunächst einmal wäre empirisch festzustellen, ob 'Vertrauen' tatsächlich die postulierte tragende Funktion in der Aufrechterhaltung von netzwerkartigen interorganisatorischen Verflechtungen spielt. Vertrauen ist jedoch keine meßbare Größe (wie etwa Umsatzzahlen). Was heißt es, wenn Vertrauen zu einem Regulativ für netzwerkartige Beziehungen wird? Spielt Vertrauen tatsächlich (aus Sicht der Beteiligten) die postulierte zentrale Rolle in Netzwerkbeziehungen und wie überhaupt wird 'Vertrauen' in interorganisationalen Formen der Zusammenarbeit interaktiv hergestellt? Beleuchtet werden müßte ebenfalls das Verhältnis von 'Vertrauen' zu anderen klassischen Integrationsmedien wie 'Geld' und formalisierte (—vertragliche—) Bindungen. Eine empirische Klärung dieses Sachverhaltes müßte jedoch zuvörderst, will sie sich nicht dem Verdacht der methodischen Tautologie aussetzen, die in Netzwerkbeziehungen Involvierten nach den aus ihrer Sicht bedeutsamsten Elementen beziehungsweise Bedingungen zum Erhalt des Netzwerkes befragen, um anschließend deren Semantiken zu analysieren, ohne bereits im vorhinein die Befragung auf eine vorgegebene, theoretisch in Anschlag gebrachte Kategorie ('Vertrauen') zu verengen. Erst die Beachtung der subjektiven Perspektive könnte eine begründete Aussage darüber zulassen, ob 'Vertrauen' überhaupt die in diesem Zusammenhang zutreffende Kategorie ist, und falls, ja, wie sich 'Vertrauen' artikuliert.

(4) Weiterhin besteht auch meiner Ansicht nach eine erhebliche terminologische Schwäche. So suggeriert der Begriff des Netzes als Strukturbegriff das objektive Vorhandensein einer unabhängig von den darin Handelnden existierenden Wirklichkeit. Die Vertreter technologiezentrierter Ansätze verwechseln die Leitungen mit den 'Netzwerken' selbst. Unzweifelhaft bilden die vielfältigen neuen Informations- und Kommunikationstechnologien wie e-mail, Videokonferenz- oder Mobiltelefonsysteme eine — wenngleich nicht die einzige — materielle Grundlage, denen bei der Herstellung und Aufrechterhaltung von interorganisationalen Netzwerken eine bedeutsame Rolle zukommt. Sie sind aber nicht die Netzwerkbeziehungen selbst.⁴² Diese systemtheoretische Betrachtungsweise ignoriert den polythetischen Aufbau der 'Beziehungsnetzwerke', der nur handlungstheoretisch angemessen erfaßt werden kann. Netzwerktechnologie redet nicht miteinander.

⁴¹ ebd., S. 170 (Hervorhebung ebenda).

⁴² Auf diese technizistische Verwechslung weisen auch NITIN NOHRIA & ROBERT C. ECCLES hin, wenn sie schreiben: „Network organizations are not the same as electronic networks, nor can they be built entirely on them“ (S. 289). NOHRIA & ECCLES heben die zentrale Bedeutung von face-to-face-Interaktionen für die Herstellung und Aufrechterhaltung von 'Netzwerkorganisationen' hervor. Vgl. NITIN NOHRIA & ROBERT C. ECCLES, Face-to-face: Making network organization work, in dies (eds.), *Network and organizations. Structure, form, and action*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1992, S. 288-308.

Tatsächlich ist die Erkenntnis, das Gesellschaften aus 'Netzwerken' bestünde, nicht wirklich neu für die Soziologie. Spätestens seit SIMMEL darf diese Einsicht zum Allgemeingut unserer Disziplin gerechnet werden. SIMMEL prägte dafür den Begriff der 'Wechselwirkungen', der die Vielfältigkeit aller möglichen Relationen und Abhängigkeiten zwischen den Menschen meint, und gegenüber der technizistisch-systemtheoretischen Auffassung den Vorteil besitzt, die Herstellung des Netzes auf die Handlungsebene herunterzubrechen. SIMMEL schreibt:

„Daß die Menschen sich gegenseitig anblicken, und daß sie aufeinander eifersüchtig sind; daß sie Briefe schreiben oder miteinander zu Mittag essen, daß sie sich, ganz jenseits aller greifbaren Interessen, sympathisch oder antipathisch berühren; daß die Dankbarkeit der altruistischen Leistung eine unzerreißbar bindende Weiterwirkung bietet; daß einer den andern nach dem Weg fragt und sie sich füreinander anziehen und schmücken — all die tausend, von Person zu Person spielenden, momentanen oder andauernden, bewußten oder unbewußten, vorüberfliegenden oder folgenreichen Beziehungen, aus denen diese Beispiel ganz zufällig gewählt sind, knüpfen uns unaufhörlich zusammen“.⁴³

Es ist nun, wie SIMMEL betont, nicht 'die Gesellschaft', die Wechselwirkungen zwischen ihren Mitgliedern ermöglicht. Vielmehr sind es diese Wechselwirkungen selbst, die die Individuen zu einem dichten Netz und Geflecht verknüpfen, die erst 'Gesellschaft' entstehen lassen: „Es gibt niemals schlechthin Gesellschaft, derart, daß unter ihrer Voraussetzung sich nun einzelne Verbindungsphänomene bildeten; denn es gibt keine Wechselwirkungen schlechthin, sondern besondere Arten derselben, mit deren Auftreten Gesellschaft schon da ist und die weder die Ursache noch die Folge dieser, sondern unmittelbar sie selbst sind“.⁴⁴

Diese Einsicht ist folgenreich für den Gegenstand meiner Untersuchung. In der Konsequenz bedeutet sie, daß für eine Analyse der 'Netzwerkgesellschaft' ein Begriff nötig wird, der in der Lage ist, die unmittelbare Handlungsebene und die daraus hervortretenden 'kollektiven Gebilde' gleichzeitig zu erfassen. Dafür scheint mir der Begriff der 'Kooperation' prädestiniert, da er, wie im folgenden Kapitel beleuchtet werden soll, sowohl als Handlungs- wie auch als Struktur- und als Normbegriff bedeutungsvoll ist.

Zur analytischen wie empirischen Erfassung von Netzwerken stellt Kooperation den zentralen Begriff dar, und zwar in seinem spezifischen Sinne einer freiwilligen und ausgehandelten Form der Zusammenarbeit. Zwar sind auch Hierarchien und Märkte auf Kooperation angewiesen, dennoch spielt sie dort keine so hervorgehobene Rolle wie für netzwerkartige Organisationsformen, da sie entweder nur lokal oder temporär eingeschränkte Bedeutung hat (Markt) oder durch koerzive Arrangements (das heißt: Macht) in hierarchisch strukturierten Einheiten ergänzt wird. Kooperation wird zu einem Schlüsselbegriff für die 'post-fordistische Organisation'.

⁴³ GEORG SIMMEL, *Soziologie. Untersuchung über die Formen der Vergesellschaftung*. (Gesamtausgabe, Bd. 11), Frankfurt am Main: Suhrkamp (stw 811), 1992, S. 33 (Meine Hervorhebung). In seinem Aufsatz *Wie ist Gesellschaft möglich?*, von 1908 verwendet Simmel selbst den Begriff 'Netzwerk'.

⁴⁴ SIMMEL, op. cit., S. 24.

Nicht allen der oben angesprochenen Probleme kann ich mich im Rahmen dieser Arbeit widmen. Geleitet wird mein Vorgehen jedoch von der Überzeugung, daß empirisch begründete Aussagen über die 'neuen' Charakteristika von Netzwerken sich auf Materialien stützen müssen, die möglichst nah an der betrieblichen Praxis liegen. Darüber hinaus haben aber die vorangegangenen Ausführungen vor allem ein deutliches begriffliches Defizit zum Ausdruck gebracht. Wenngleich dem Begriff der Kooperation im Zusammenhang mit der Ausbildung netzwerkartiger Organisationsformen allgemein eine zentrale Stellung beigemessen wird, so besteht doch wenig Übereinstimmung über seinen Inhalt. Im folgenden Teil der Arbeit werden einige der begrifflichen Implikationen und Variationen des Kooperationsbegriffes beleuchtet, die den Weg ebnen für die daran im Anschluß erfolgende phänomenologisch-handlungstheoretische Präzisierung des Kooperationsbegriffes.

6 GESELLIGKEIT UND NETZWERKE —

DIE KOMMUNIKATIVE KONSTRUKTION DER KOOPERATION DURCH 'GESELLIGKEITSARBEIT'

Ausgangspunkt meiner Betrachtungen war der im ersten Kapitel dargelegten Wandel der Industriegesellschaft. Im Zuge technologischer Veränderungen kann ein Übergang von 'fordistischen' zu 'post-fordistischen' Formen der Produktion beobachtet werden. Als paradigmatische Leitfigur für die darin implizierten Veränderungen von Interaktions- und Organisationsformen stellt sich das 'Netzwerk' dar. Für die Ausbildung und Aufrechterhaltung von Netzwerken sind Interaktionen in Form von Kooperationen ganz wesentlich.

Die begriffsanalytischen Betrachtungen im Kapitel zwei haben die Vielschichtigkeit der Kooperation als Handlung, Struktur und ethische Norm hervorgehen. Die Defizite bisheriger Begriffsbestimmungen wurden aufgezeigt. Ein eigener handlungs-theoretischer Begriff wurde skizziert, bei dem die Bedeutsamkeit der subjektiven Perspektive herausgearbeitet und die Verbindung von Handlungs- und Strukturebene aufgezeigt wurde.

Im dritten Kapitel wurden in einem ethnologischen Exkurs die Einflüsse von gesellschaftlichen und kulturellen Rahmenbedingungen auf das Phänomen von Kooperation und Konkurrenz exemplifiziert. Anschließend habe ich in Kapitel vier die methodologischen Prämissen meiner eigenen Untersuchung und die darin eingesetzten interpretativen Methoden vorgestellt.

Vor dem Hintergrund der Ergebnisse, die im Kapitel fünf referiert wurden, komme ich nun auf die Ausgangsthese zurück, daß sich in dem angesprochenen Wandel der Industriegesellschaft ein neues Prinzip der Organisation abzeichnet.

'Weiche Faktoren' und harte 'Arbeit am Mann' — Zur Kontrastierung von 'Expertentheorie' und 'Praxistheorie' der Kooperation

Schon bei den quantitativen Daten war eine Bevorzugung informeller vor formellen Treffen bei der Artikulation der Kooperation im Alltag aufgefallen. Aus der Einzelfallanalyse der Fragebögen der anschließend eingehender untersuchten Betriebe zeigte sich zudem, daß bei hoher allgemeiner Bedeutsamkeit beziehungsweise Abhängigkeit von Kooperationen die *äquitativen Aspekte* der Zusammenarbeit hervorgehoben werden. In der Betrachtung der Interaktionssituationen während der Interviews konnte ich bei den kooperationserfahrensten Gesprächspartnern einen besonderen *Interaktions- und Inszenierungstypus* entdecken, der sich als Typus des smarten „Machers“ kennzeichnen läßt. Seine spezifische Kompetenz liegt in seiner Fähigkeit zur Herstellung von 'Geselligkeit'.

Geselligkeit wurde, in Anschluß an SIMMEL als besondere, „ursprünglichste“ Form der Vergesellschaftung definiert, bei der es jenseits vordergründiger Zwecke oder Nutzen um die Herstellung interpersonaler Bande selbst geht, und die sich kategorisch von strategischen

Interaktionsmodellen wie etwa der ‘Diplomatie’ oder der ‘Verhandlung’ abgrenzt. Aus den narrativen Daten konnte der *relationale* Charakter eines ethnosemantischen Begriffs der Kooperation sowie einige rekursive Topoi der Kooperationsgeschichten erarbeitet werden. Hierbei wurde ‘*Geselligkeitsarbeit*’ als Schlüsselkategorie der Eigendeutungen rekonstruiert. Diese Leitfigur einer ‘Ethnotheorie’ der Kooperation steht in einem unmittelbaren Bezug zu den in den Handlungen präsenten Mustern einer ‘kontextuellen, beziehungsorientierten Rationalität’.

Dieser Rationalitätstypus kann nun kontrastiert werden mit dem vorherrschenden Typus der Rationalität betriebswirtschaftlicher Theorien über Kooperation. ‘Geselligkeitsarbeit’ verstehe ich hierbei in direktem Bezug zu dem Begriff der Arbeit, den MESSNER im Anschluß an ARLIE HOCHSCHILD als ‘*Gefühlsarbeit*’ gekennzeichnet hat.⁴⁵ In ihrer Ethnographie der ‘Animation’ in Nachtclubs streicht sie heraus, daß der besondere Vollzug der Arbeit der Animierfrauen dadurch gekennzeichnet sei, daß sie ihrem Gast gegenüber eine besondere Form der Dienstleistung entgegenbringen, die strukturell darauf basiert, den Eindruck zu vermitteln, daß die Beziehungen frei von Geld seien. Die Abwesenheit von Geld begründet sich in dessen Charakter als Austauschmittel anonymer Marktbeziehungen, das seinerseits wiederum als Medium der Anonymisierung von Beziehungen (SIMMEL) wirkt. Nichtsdestotrotz bleibt sie als *Gefühlsarbeit* jedoch eine explizit wirtschaftliche Tätigkeit, bei der sich hinter der vordergründigen Inszenierung eine hintergründige ökonomische Logik verbirgt.

Für ‘Geselligkeitsarbeit’ gilt ebenso, daß sie als ‘Arbeit am Mann’ das rationale ökonomische Kalkül in den Hintergrund treten läßt. Gleichwohl stellt sie förmliche Arbeit dar, die sich jedoch weder mit dem Typus des affektuellen noch dem des zweckrationalen Handelns (WEBER) fassen ließe. Vielmehr äußert sich in ihr ein Typus von Rationalität, den man als die ‘Rationalität der Geselligkeit’ bezeichnen könnte: Kooperationen implizieren stets eine Fülle von strukturellen Unabwägbarkeiten und Unkalkulierbarkeiten, die eine Applizierung zweckrationaler Kalküle begrenzt. Die Logik ‘interpersonaler Rationalität’ ermöglicht eine Reduzierung dieser Unsicherheiten durch die Aufrechterhaltung interpersonalen Bande, die jedoch eine dichte, persönliche und wiederkehrende Form der Interaktion von Angesicht zu Angesicht erfordert. Bevor ich diesen Bezug der ‘Geselligkeitsarbeit’ zur Konzeption der ‘Kommunikationsarbeit’ erläutere, zunächst noch ein Seitenblick auf die nun deutlicher hervortretenden Schwächen auf instrumenteller Rationalität basierender Theorien der Erklärung von Kooperation.

Unzweifelhaft findet sich auch in einigen betriebswirtschaftlichen Theorien über Kooperationen der Hinweis auf die Bedeutsamkeit der sogenannten ‘weichen Faktoren’ bei der Etablierung interorganisationaler Beziehungen. Diese werden jedoch als lediglich komplementär angesehen, und sind vollständig integriert in ein Modell, das auf strategischem, zweckrationalem Kalkül basiert. Wie sich jedoch in den Ergebnissen meiner Rekonstruktion der Ethnotheorie der

⁴⁵ MONJA MESSNER, „...sie hat heilige Hände...“ — die leise Sprache der Animation im Nachtclub, in Hubert Knoblauch (Hg.), *Kommunikative Lebenswelten. Zur Ethnographie einer geschwätzigen Gesellschaft*, Konstanz: UVK, 1996, S. 105-124.

Kooperation aufgezeigt hat, läßt sich kooperatives Handeln nicht auf der Grundlage zweckrationaler Kosten-Nutzen-Erwägungen allein erklären.

So liegen beispielsweise aus der ökonomischen Spieltheorie berühmte Ansätze vor, die versuchen, Kooperation aus individuellen Nutzenkalkülen abzuleiten.⁴⁶ Folgte man der HABERMASschen Typologie von Handlungsbegriffen⁴⁷ so ließen sich spieltheoretische Annahmen allein auf 'strategisches (teleologisches) Handeln' anwenden. Die Rekonstruktionen der Ethnotheorie fügen sich jedoch eher in einen Typus der Interaktion, der in der HABERMASschen Terminologie als 'kommunikatives Handeln' bezeichnet wird, das heißt „die Interaktion von mindesten zwei sprach- und handlungsfähigen Subjekten, die (...) eine interpersonale Beziehung eingehen. Die Akteure suchen eine Verständigung über die Handlungssituation, um ihre Handlungspläne und damit ihre Handlungen einvernehmlich zu koordinieren“.⁴⁸

Unterstreichen möchte ich hier die unmittelbare Verwobenheit von Kooperation und Kommunikation. In ihrer Restriktion auf strategisches Handeln verfehlen spieltheoretische Ansätze ihr Ziel, die Mechanismen kooperativer Handlungen erklärbar zu machen, insofern sie das zentrale Moment der Kommunikation übergehen. Zwar wird eingeräumt, daß Kommunikation eine wichtige Rolle bei Kooperationen spiele. BOHNET⁴⁹ etwa kommt in einer empirischen Studie zu dem Ergebnis, daß Kommunikation die Bereitschaft der Handelnden zu Kooperation erhöhe. Sie operiert jedoch mit einem reduktionistischen, informationistisch verengten Begriff von Kommunikation, der außer Acht läßt, daß eine analytische Aufspaltung zwischen Handlung und Kommunikation unmöglich ist.

Worin aber besteht der Zusammenhang zwischen Kooperation und Kommunikation und in welchem Bezug steht mein Vorschlag des Begriffes der 'Geselligkeitsarbeit' zur 'Kommunikationsarbeit'?⁵⁰

⁴⁶ ROBERT AXELRODT, *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books, 1987 (dt.: *Die Evolution der Kooperation*, Oldenburg, 1988). WERNER RAUB & THOMAS VOSS, Kooperation rationaler Egoisten. Zur „utilitaristischen“ Erklärung sozialer Ordnung, *ZfS*, 15, 5, 1986, 309-323.

⁴⁷ JÜRGEN HABERMAS, *Theorie des kommunikativen Handelns*, Bd.1, Frankfurt am Main: Suhrkamp (Stw 1175), 1995 (zuerst 1981), S. 126 ff.

⁴⁸ HABERMAS, 1981, S. 128.

⁴⁹ IRIS BOHNET, *Kooperation und Kommunikation. Eine ökonomische Analyse individueller Entscheidungen*, (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften Bd. 98) Tübingen: Mohr, 1997.

⁵⁰ An dieser Stelle muß bei der Erwähnung des Begriffes der 'Kommunikationsarbeit' klargestellt werden, daß der phänomenologisch fundierte, handlungstheoretische Ansatz im Gegensatz zu HABERMAS nicht von einer kategorialen Trennung von Kommunikation und Arbeit ausgeht.

‘Geselligkeitsarbeit’ als Unterform von ‘Kommunikationsarbeit’

Die Rekonstruktion aus den Interviews zeigen deutlich, daß Kommunikation *als Arbeit* zentraler Bestandteil von Kooperationen ist, und zwar in seiner spezifischen Form der ‘Geselligkeitsarbeit’.

Was aber meint der Begriff der ‘Kommunikationsarbeit’? Diese Neukonzeption des Arbeitsbegriffs stützt sich auf die in jüngster Zeit in der Soziolinguistik durchgeführten ethnomethodologischen und konversationsanalytischen Studien. Hier wurde ein markanter Bedeutungszuwachs von kommunikativen Handlungen im Vollzug von Arbeitstätigkeiten konstatiert. Die klassische landwirtschaftliche, handwerkliche aber auch die industrielle Produktionsarbeit sei vorwiegend durch Schweigsamkeit und solitäres Handeln geprägt gewesen.⁵¹ Stummes Schaffen, das noch zu Zeiten unserer Großeltern das Rückrat der Wirtschaft bildete und von eher geringen und nicht sehr ausdifferenzierten kommunikativen Handlungen geleitet wurde, erfährt mit dem Umbruch der Industrie- zur ‘Informationsgesellschaft’ eine völlige Gewichtsverlagerung: die „neuen“ wirtschaftlichen Aktivitäten zeichneten sich insbesondere dadurch aus, daß sie erst durch Kommunikation ermöglicht und aufrechterhalten werden können.⁵² Undenkbar, im heutigen Arbeitsalltag produktiv zu sein, ohne miteinander zu konferieren, Absprachen zu treffen, Planungsgespräche zu führen oder Mitarbeiter zu instruieren.

Kommunikation wird in der ‘postindustriellen Gesellschaft’ nicht nur zur wesentlichen Voraussetzung, sondern auch zum Gegenstand der Arbeit selbst. Das betrifft, weit über die traditionell „geschwätzigen“ Berufe hinaus — Lehrer, Geistliche, Professoren, Richter, Politiker, et cetera, — deren wichtigstes „Arbeitsinstrument“ das Wort ist, in immer stärkerem Ausmaße auch die Beschäftigten in ausgedehnten Bereichen von Wirtschaft und Verwaltung. Welcher Arbeiter in der Produktion, der heute nicht in regelmäßigen Abständen weitergebildet, instruiert und motiviert werden oder der seinen tagtäglichen Arbeitsvollzug mit seinen Kolleginnen und Kollegen — wie insbesondere bei der Gruppenarbeit der Fall — koordinieren muß?

Mit dieser kommunikativen Durchdringung der Arbeitswelt einher geht ein Zweites, nämlich die Laborisierung der Kommunikation selbst: eine wachsende Anzahl von Werkträgern verdient ihr Geld damit, daß sie „kommunikative Arbeit“ leisten, daß heißt, Kommunikation selbst wird zur Arbeit, wird zum Objekt wirtschaftlichen Handelns.⁵³

⁵¹ vgl. KNOBLAUCH, Einleitung in ders. (Hg.), *Kommunikative Lebenswelten. Zur Ethnographie einer geschwätzigen Gesellschaft*, Konstanz: UVK, 1996, S. 8.

⁵² Eine Sammlung empirischer Untersuchungen zur konstitutiven Bedeutung der Kommunikation am Arbeitsplatz findet sich bei ALAN FIRTH (Hg.), *The discourse of negotiation. Studies of language in the workplace*, Oxford: Pergamon, 1995.

⁵³ DIETER HERTWECK hat vor einiger Zeit das Konzept der ‘Kommunikationsarbeit’ in einer ethnographischen Studie über die Arbeitsprozesse in der Unternehmensberatung angewandt. Vgl. DIETER HERTWECK, *Die Analyse kommunikativer Prozesse in der Unternehmensberatung unter*

Eine Potenzierung der Kommunikationsarbeit hat sich zudem ergeben durch die Verwissenschaftlichung der Arbeit sowie die informationstechnologischen Vernetzung: An vielen Arbeitsplätzen ist heute das Telefon, der Computer oder das Fax-Gerät nicht mehr wegzudenken. Der Einsatz dieser Medien hat zur Folge, daß ein wachsender Anteil der Arbeitszeit mit Kommunikation ausgefüllt wird — in diesem Fall mittelbarer— die jedoch häufig durch unmittelbare face-to-face Kommunikation ergänzt werden muß. Moderne Kommunikationsmedien führen oft nicht zu einer Reduktion und Vereinfachung, sondern zu einer rekursiven Aufschichtung und Ineinanderschachtelung von kommunikativen Handlungen („Haben sie mein letztes Fax schon erhalten ...“). Wegen dieser kommunikativen Verdichtung ist eine sowohl qualitative wie quantitative Veränderung der ‘inner’- und ‘zwischen’-betrieblichen Kommunikation und eine Zunahme der Kommunikationsarbeit wahrscheinlich.

‘Beziehungsarbeit’ kann nun als spezifische Unterform der ‘Kommunikationsarbeit’ betrachtet werden. Das besondere an diesem Typus von Arbeit ist, daß sie — vor dem Hintergrund der Ergebnisse dieser Studie — auf die interaktive und kommunikative Herstellung einer Situation gerichtet ist, die die Herstellung interpersonaler Beziehungen erleichtert. Diese wiederum bilden eine für die Kooperation entscheidende Grundlage und sind in einem ganz wesentlichen Maße auf face-to-face Interaktionen angewiesen. Unmittelbare und periodische Begegnungen sind essentiell für die Aufrechterhaltung von Kooperationen und begleitet und ergänzen die mittelbare informationstechnische Kommunikation. Für Kooperationen gilt — unabhängig von ihre spezifischen Gestaltungsform — daß, wie KNOBLAUCH es in Zusammenhang mit den Forschungsergebnissen der Workplace Studies⁵⁴ zu den *centres of coordination* bemerkt, „die Arbeit in dieser Art von Organisation strukturell auf Interaktion von Angesicht zu Angesicht angewiesen“ ist.⁵⁵

Diese Interaktionen werden in einer Reihe sozialer Veranstaltungen realisiert, die *neben* dem herkömmlichen Arbeitskontext liegen und als Typus der ‘förmlichen Informalität’ bezeichnet werden können. (Essen gehen, gemeinsame Sportveranstaltungen, Festivitäten et cetera). Diese Art der Veranstaltungen erleichtern die Ausbildung der für die Kooperation wichtigen ‘persönlichen Bande’, führen aber tendenziell auch die Gefahr einer *Rollendiffusion* (das Phänomen der ‘totale Rolle’), und zu einer gesteigerten Notwendigkeit der Inszenierung von *Persönlichkeit* mit sich.

Ich komme an dieser Stelle auf meine anfangs (vgl. Seite 19) dargelegten Vorbehalte gegenüber der These, Netzwerke würden durch den Integrationsfaktor ‘Vertrauen’ reguliert, zurück. Vertrauen ist, so muß zunächst festgestellt werden, keine soziologische Kategorie: Vertrauen läßt sich nicht beobachten. Als kognitive Figur ist die Notwendigkeit der *Herstellung* von ‘Vertrauen’ in den Äußerungen meiner Interviewpartner präsent. Diese

besonderer Berücksichtigung des Phänomens der Kommunikationsarbeit. Eine ethnographische Fallstudie, unveröffentlichte Magisterarbeit, Universität Konstanz, 1995.

⁵⁴ CHRISTIAN HEATH & HUBERT KNOBLAUCH, Technologie, Interaktion und Organisation: Die Workplace Studies, *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* (Im Druck).

Herstellung wird jedoch durch oben skizzierte 'Geselligkeitsarbeit' erreicht, die in der Tat der intersubjektiven Beobachtung zugänglich ist. Aus diesem Grund würde ich es vorziehen, von einer Integration von Netzwerken durch 'Geselligkeitsarbeit' zu sprechen.

Schließen möchte ich mit einer weitergreifenden Überlegung, die sich mit der Frage der Verallgemeinerbarkeit der hier herausgearbeiteten Ergebnisse befasst. Ich muß dabei betonen, daß es sich um eine spekulative, nicht durch meine Daten gedeckte Extrapolation handelt.

Kooperation stellt, wie ich zu Beginn dieser Arbeit erwähnte, ein gesellschaftlich ubiquitäres Phänomen dar, das keinesfalls auf den hier untersuchten Ausschnitt aus dem Bereich wirtschaftlicher Zusammenarbeit beschränkt ist. In immer größeren gesellschaftliche Teilbereichen finden sich netzwerkartige Formen der Zusammenarbeit, beispielsweise innerhalb und zwischen dem Wirtschaftssystem, der Wissenschaft, der Verwaltung, den Kirchen, den politischen Institutionen, Gremien und Verbänden, Vereinen, Bürgerbewegungen und -initiativen, Nichtregierungsorganisationen, et cetera. Es gibt nun gute Gründe, die für eine verstärkte Zunahme lateraler, nichthierarchischer Verknüpfungen für die nähere Zukunft in post-industriellen Gesellschaften sprechen. In dem Maße, in dem diese durch kooperatives Handeln artikulierten netzwerkartigen Formen der interorganisationalen Zusammenarbeit zunehmen, kommt es notwendigerweise zu einem Anwachsen der Interaktion mit fremden Personen, die von ZYGMUND BAUMAN als 'Ver-gegnungen'⁵⁶ beschrieben werden. Damit einher geht jedoch eine Schwächung der klassischen Integrationsfaktoren wie religiöse, ethnische, standesmäßige, berufsrollentypische, nachbarschaftliche und familiärer Bindungen, die alle wesentlichen auf Intimität und Vertrautheit (im SCHÜTZschen Sinne als dauerhafte 'Wir-Beziehung' verstandene) gründen. Um dennoch kooperatives Handeln zwischen sich zunächst fremden Personen zu ermöglichen, wird meiner Meinung nach 'Geselligkeitsarbeit' als spezifische Unterform der Kommunikationsarbeit in weiten gesellschaftlichen Bereichen 'nachmoderner' Gesellschaften eine zunehmende Rolle spielen.

Welche Konsequenzen dies für die 'Zukunft der Arbeit' und die spezifischen Kompetenzen von in Netzwerken eingebundenen Akteuren erforderlich macht, bliebe zu untersuchen.

⁵⁵ HUBERT KNOBLAUCH, *Arbeit als Interaktion*, 1996, S. 355.

⁵⁶ ZYGMUND BAUMANN, *Postmoderne Ethik*, Hamburg: Hamburger Edition, 1995, S. 229.

LITERATUR

- AIGNER, BIRGIT & MIOGA, MANFRED: *Stadtregionale Kooperationsstrategien. Neue Herausforderungen und Initiativen deutscher Großstadtregionen* (Münchner Geographische Hefte, Nr. 71), Kalmütz und Regensburg: Michael Laßleben, 1994.
- ARGYLE, MICHAEL, Cooperation. *The Basis of sociability*, London: Routledge, 1991.
- ARMIN, ASH (ed.), Post-Fordism: models, fantasies and phantoms of transition, in ders. (ed.), *Post-Fordism. A reader*, Cambridge, MA: Blackwell, 1994.
- AXELRODT, ROBERT: *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books, 1987 (dt.: *Die Evolution der Kooperation*, Oldenburg, 1988).
- BADARACCO JR., JOSEPH L., The boundaries of the firm, in Amitai Etzioni & Paul Lawrence (eds.) *Socio-Economics*, Armonk, New York und London: M. E. Sharp, 1991.
- BAUMANN, ZYGMUND, *Postmoderne Ethik*, Hamburg: Hamburger Edition, 1995.
- BECK, HANS-RAINER, BECK, *Reden Hitlers und ihre Publikumswirksamkeit*, unveröffentlichte Staatsexamenarbeit, Universität Konstanz, 1994.
- BECK, ULRICH, GIDDENS, ANTHONY & LASH, SCOTT. *Reflexive Modernisierung. Eine Kontroverse*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1996.
- BELL, DANIEL, *Die nachindustrielle Gesellschaft*, Frankfurt am Main: Campus, 1989;
- BERGER, PETER L. & LUCKMANN, THOMAS, *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit. Eine Theorie der Wissenssoziologie*, Frankfurt am Main: Fischer, 1993 (zuerst 1969).
- BERGMANN, JÖRG, Flüchtigkeit und methodische Fixierung sozialer Wirklichkeit in: Wolfgang Bonß & H. Hartmann (Hg.), *Entzauberte Wissenschaft*. (Sonderband 3 der Sozialen Welt), Göttingen: Schwartz, 1985, S. 299-320.
- BLEEKE, JOEL & ERNST, DAVID, Mit Internationalen Allianzen auf der Siegerstrasse, *Harvard Manager*, 3, 1992, S. 118-127.
- BLEICHER, KNUT, Kritische Aspekte des Managements zwischenbetrieblicher Kooperation, *Thesis*, 3, 1989, S. 4-8.
- BLOHM, HANS, Kooperation, in E. Grochla (Hg.), *Handwörterbuch der Organisation*, Stuttgart, Poeschel, 1969, S. 890-893.
- BLOHM, HANS, Kooperation, in Grochla (Hg.), *Handwörterbuch der Organisation*, 2. völlig neu gestaltete Auflage, Stuttgart: Poeschel, 1980, Sp. 1112-1117.
- BOETTCHER, ERIK (Hg.), *Theorie und Praxis der Kooperation*, (Schriften zur Kooperationsforschung, Bd. 3) Tübingen: Mohr, 1972.
- BOETTCHER, ERIK, *Kooperation und Demokratie in der Wirtschaft*, (Schriften zur Kooperationsforschung, Bd. 10) Tübingen: Mohr 1974.
- BOYLE, JAMES, *Shamans, software and spleens. Law and the construction of the information society*, Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1996,
- Brockhaus Enzyklopädie*, Bd. 23, Mannheim: Brockhaus, 1994

- BRONDER, CHRISTOPH & PRITZL, RUDOLF, Leitfaden für Strategische Allianzen, *Harvard Manager*, 1, 1991, S. 44-53.
- BRONDER, CHRISTOPH, *Kooperationsmanagement. Unternehmensdynamik durch strategische Allianzen*, Frankfurt & New York: Campus, 1993.
- BRONDER, CHRISTOPH, Was einer Kooperation den Erfolg sichert, *Harvard Business Manager*, 1, 1993, S. 20-26.
- BROSZIEWSKI, ACHIM, Expertenschaft in Führungskritik. Zur Semantik einer kasuistischen Praxis, in Ronald Hitzler, Anne Honer & Christoph Maeder (Hg.), *Expertenwissen. Die institutionelle Kompetenz zur Konstruktion von Wirklichkeit*, Opladen: Westdeutscher, 1994, S. 104-123.
- BROSZIEWSKI, ACHIM, „Der Kunde hat das Wort“. Virtuelle Kommunikation im Management, in Hubert Knoblauch (Hg.) *Kommunikative Lebenswelten. Zur Ethnographie einer geschwätzigen Gesellschaft*, Konstanz: UVK, 1996, S. 157-176.
- BROSZIEWSKI, ACHIM, Virtualität als Modus unternehmerischer Selbstbewertung, in Andreas Brill & Michael de Vries (Hg.), *Virtuelle Wirtschaft*, Opladen: Westdeutscher, 1998, S. 89-102.
- BRYMAN, ALAN, *Quantity and quality in social research* (contemporary social research series, 18), London: Unwin Hyman, 1988, insb. Kap. 6, S. 127-156.
- BUDE, HEINZ, Der Sozialforscher als Narrationsanimateur. Kritische Anmerkungen zu einer theoretischen Fundierung der interpretativen Sozialforschung, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37, 1985, S. 327-336.
- BÜHL, ACHIM, *Die virtuelle Gesellschaft. Ökonomie, Politik und Kultur im Zeichen des Cyberspace*, Opladen: Westdeutscher, 1997.
- BULLINGER, HANS-JÖRG, OHLHAUSEN, PETER; HOFFMANN, MICHAELA: *Kooperation von mittelständischen Unternehmen*, Stuttgart: Fraunhofer Institut Arbeitswirtschaft und Organisation (Kunden Management Zentrum des IAO), 1997.
- BURKE, KENNETH, *A grammar of motives*, New York: Prentice Hall, 1945.
- BÜSCHGES, GÜNTER, *Einführung in die Organisationssoziologie*, Stuttgart: Teubner, 1983.
- CASTELS, MANUEL, *The Rise of the Network Society* (The Information Age. Economy, Society and Culture, Vol. I), Malden, Mass.: Blackwell, 1996, S. 3.
- CICOUREL, AARON V., Notes on the integration of micro- and macrolevels of analysis, in Karin Knorr-Cetina & Aaron V. Cicourel (eds.) *Towards an integration of micro- and macro-sociologies*, London: Routledge, 1981, S. 51- 80.
- CRAMER, MARKUS, *Empirische Untersuchungen zu grenzüberschreitenden Kooperationen*, Dissertation, Universität Bochum, 1995.
- CZARNIAWSKA, BARBARA, *A narrative approach to organization studies* (Qualitative research methods, vol. 43), Thousand Oaks, CA.: Sage, 1998.
- CZARNIAWSKA, BARBARA, *Narrating the Organization. Dramas of institutional identity*, Chicago und London: University of Chicago Press, 1997
- DESSAUER, Franz, *Kooperative Wirtschaft*, Bonn: Friedrich von Cohen, 1929.

- Diccionario Enciclopédico Salvat Universal, tomo 7*, Barcelona: Salvat Editores, 1975.
- DIEKMANN, ANDREAS, *Empirische Sozialforschung, Grundlagen, Methoden, Anwendungen*, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt (re 551), 1995, S. 451-455.
- DIEKMANN, JÖRN, *Über qualitative und quantitative Ansätze empirischer Sozialforschung*, unveröffentlichte Dissertation, Universität Dortmund, 1983, S. 1.
- DREW, PAUL & HERITAGE, JOHN, *Talk at work. Interactions in institutional settings*, Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- DUNKMANN, K., *Kooperation als Strukturprinzip der Wirtschaft*, München und Leipzig: Duncker & Humblot, 1930.
- DURKHEIM, EMILE, *Über die Teilung der sozialen Arbeit*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1977 (urspr.: *De la division social du travail*, Paris: 1893)
- EICHORN, WOLFGANG, ET AL. (Hg.), *Wörterbuch der marxistisch-leninistischen Soziologie*, Opladen: Westdeutscher, 1971, S. 251- 255.
- ESSER, HARTMUT, *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*, Frankfurt am Main: Campus, 1996 BERNARD CAMPBELL, *Entwicklung zum Menschen*, Stuttgart und New York: Fischer, 1979.
- FIRTH, ALAN (Hg.), *The discourse of negotiation. Studies of language in the workplace*, Oxford: Pergamon, 1995.
- FISCHER-ROSENTHAL, WOLFRAM & ROSENTHAL, GABRIELE, Narrationsanalyse biographischer Selbstrepräsentation, in Ronald Hitzler & Anne Honer (Hg.) *Sozialwissenschaftliche Hermeneutik*, Opladen: Leske & Budrich, 1997, S. 133-164.
- FLICK, UWE, *Qualitative Sozialforschung. Theorie, Methoden, Anwendung in Psychologie und Sozialwissenschaften*, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt (re 546), 1995. S. 280-284.
- FRITSCH, MICHAEL, *Arbeitsteilige Innovation. Ein Überblick über neuere Forschungsergebnisse*, Technische Universität Bergakademie Freiberg (Freiberger Arbeitspapiere Nr. 95/20), 1995.
- FUKUYAMA, FRANCIS, *The End of Order*, London: Social Market Foundation, 1997.
- Gabler-Wirtschafts-Lexikon, Bd. F-K*, Eintrag 'Kooperation', 13. Auflage, Wiesbaden: Gabler, 1992, S. 1923-1924.
- GEHLEN, ARNOLD, *Urmensch und Spätkultur. Philosophische Ergebnisse und Aussagen*, Wiesbaden: Athenaion, 1975.
- GOFFMAN, ERVING, *Verhalten in öffentlichen Situationen. Strukturen und Regeln der Interaktion im öffentlichen Raum*, Gütersloh: Bertelsmann, 1971.
- GRABHER, GENOT, Rediscovering the social in the economics of interfirm relations, in ders. (ed.) *The embedded firm. On the socioeconomics of industrial networks*, London and New York: Routledge, 1993, S. 1-31.
- GRANOVETTER, MARK S., The strength of weak ties, *American Journal of Sociology*, 78, 6, 1973, S. 1360-1380
- GRUNWALD, WOLFGANG & LILGE, HANS-GEORG (Hg.), *Kooperation und Konkurrenz in Organisationen*, Stuttgart: Haupt (UTB), 1982.

- GÜNTHNER, SUSANNE & KNOBLAUCH, HUBERT, „Forms are the food of faith“. Gattungen als Muster kommunikativen Handelns, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 46, 4, 1994, S. 693-723.
- HABERMAS, JÜRGEN, *Theorie des kommunikativen Handelns*, Bd.1, Frankfurt am Main: Suhrkamp (Stw 1175), 1995 (zuerst 1981).
- HAUPERT, BERNHARD & KRAIMER, KLAUS, Ich bin ein Bauernbub. Analyse lebensgeschichtlicher Interviews in der Sozialarbeit/Sozialpädagogik, *Archiv für Wissenschaft und Praxis der sozialen Arbeit*, 3, 1991, S. 193 - 202).
- HAUPERT, BERNHARD, Vom narrativen Interview zur biographischen Typenbildung in: Detlef Garz & Klaus Kraimer (Hg.), *Qualitativ-empirische Sozialforschung - Konzepte, Methoden, Analysen*, Opladen: Westdeutscher, 1991, S. 213-254.
- HEATH, CHRISTIAN, Body movement and speech, *Britisch Journal of Sociology*, 1, 1991, pp. 233-243.
- HEATH, CHRISTIAN & KNOBLAUCH, HUBERT, Technologie, Interaktion und Organisation: Die Workplace Studies, *Österreichische Zeitschrift für Soziologie* (Im Druck).
- Herkunftswörterbuch*, Gütersloh: Bertelsmann Lexikon Verlag, 1994.
- HERMANN, HARRY, Die Auswertung narrativer Interviews. Ein Beispiel für qualitative Verfahren, in Jürgen H. P. Hoffmeyer-Zlotnik (Hrsg.), *Analyse verbaler Daten. Über den Umgang mit verbalen Daten*, Opladen: Westdeutscher, 1992.
- HERMANN, HARRY, Narratives Interview, in Uwe Flick et al. (Hg.), *Handbuch qualitative Sozialforschung*, München: PVU, 1991, S. 182-185.
- HERTWECK, DIETER: *Die Analyse kommunikativer Prozesse in der Unternehmensberatung unter besonderer Berücksichtigung des Phänomens der Kommunikationsarbeit. Eine ethnographische Fallstudie*, unveröffentlichte Magisterarbeit, Universität Konstanz, 1995.
- HILLMANN, KARL-HEINZ (Hg.), *Wörterbuch der Soziologie*, Stuttgart: Kröner,⁴1994.
- HITZLER, RONALD, Dummheit als Methode, in Detlef Garz & Klaus Kraimer (Hg.), *Qualitativ-empirische Sozialforschung. Konzepte, Methoden, Analysen*, Opladen: Westdeutscher, 1991, S. 295-318.
- HITZLER, RONALD; HONER, ANNE & MAEDER, CHRISTOPH (Hg.), *Expertenwissen. Die institutionalisierte Kompetenz zur Konstruktion von Wirklichkeit*, Opladen: Westdeutscher, 1994.
- HOFFMANN, LUTZ, Innovation durch Konspiration, *Harvard manager*, 1, 1991.
- HOFFMANN, MICHAELA, Kooperationen: Nicht immer aber immer öfter, *vidi-nachrichten vom 7. Februar 1997*, S. 12.
- HONER, ANNE, Das Perspektivenproblem in der Sozialforschung. Bemerkungen zur lebensweltlichen Ethnographie, in Thomas Jung & Stefan Müller-Dohm (Hg.), *Wirklichkeit im Deutungsprozeß. Verstehen und Methoden in den Kultur- und Sozialwissenschaften*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1993, S. 241-257.
- KARDORFF, ERNST VON, Einleitung, in Flick et al (Hg.) *Handbuch Qualitative Sozialforschung*, München: PVU, 1991, S. 4-7.
- KNOBLAUCH, HUBERT, Kommunikation im Kontext. John J. Gumperz und die interaktionale Soziolinguistik, *Zeitschrift für Soziologie*, 20, 6, 1991, S. 446-462.

- KNOBLAUCH, HUBERT, Soziologie als strenge Wissenschaft? Phänomenologie, kommunikative Lebenswelt und soziologische Methodologie, *Protozoziologie*, 5, 1993, S. 114-122.
- KNOBLAUCH, HUBERT, *Kommunikationskultur. Die kommunikative Konstruktion kultureller Kontexte*, Berlin und New York: de Gruyter, 1995.
- KNOBLAUCH, HUBERT, Kommunikative Lebenswelten und die Ethnographie einer geschwätzigen Gesellschaft, in ders. (Hg.) *Kommunikative Lebenswelten. Zur Ethnographie einer geschwätzigen Gesellschaft*, Konstanz: UVK, 1996.
- KNOBLAUCH, HUBERT, Arbeit als Interaktion. Informationsgesellschaft, Post-Fordismus und Kommunikationsarbeit, *Soziale Welt*, 47, 1996, S. 344-362.
- KNOBLAUCH, HUBERT, *Kommunikationsarbeit. Informationsgesellschaft, Kooperationszentren und neue Formen der Arbeit*, Vortragsreihe des Instituts für Soziologie, Nr. 19, Universität Wien, 1998.
- KÖHLER, GABRIELE, Methodik und Problematik einer mehrstufigen Expertenbefragung, in Jürgen H. P. Hoffmeyer-Zlotnik (Hg.) *Analyse verbaler Daten*, Opladen: Westdeutscher, 1992, S. 318-332.
- KREIBICH, ROLF, *Die Wissenschaftsgesellschaft. Von Galilei zur High-Tech-Revolution*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, ²1986;
- KROPOTKIN, PJOTOR: *Gegenseitige Hilfe in der Entwicklung*, Leipzig: Theodor Thomas, 1904 (engl. Original: Mutual Aid. A Factor of Evolution, 1902).
- LABOV, WILLIAM & WALETZKY, J., Narrative analysis. Oral version of personal experience, in June Helm (ed.), *Essays on the verbal and visual arts*, Seattle: American Ethnological Society, 1967, S. 12-44.
- LABOV, WILLIAM, The transformation of experience in narrative syntax in ders. (ed.), *Language in the inner city. Studies in the black English vernacular*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1972, S. 354-396.
- LAMNEK, SIEGFRIED, *Qualitative Sozialforschung, Bd. 2 Methoden und Techniken*, München: PVU, 1988.
- LOOSE, ACHIM & SYDOW, JÖRG, Vertrauen und Ökonomie in Netzwerkbeziehungen — Strukturierungstheoretische Betrachtungen, in Jörg Sydow & Arnold Windeler (Hg.), *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, Opladen: Westdeutscher, ²1997, S. 160-193.
- LUCKMANN, THOMAS, *Theorie des sozialen Handelns*, Berlin und New York: De Gruyter, 1992, S. 38-47.
- LUCKMANN, THOMAS, Überlegungen zur Ausbildung historischer Institutionen aus sozialem Handeln, in Werner von der Ohe (Hg.) *Kulturanthropologie, Beiträge zum Neubeginn einer Disziplin*, Berlin: Duncker & Humblot, 1987, S. 23-31.
- LUCKMANN, THOMAS, *Theorie des sozialen Handelns*, Berlin und New York: de Gruyter, 1992, S. 110-124.
- MARX, KARL, *Das Kapital, erster Band (in MEW, 23)*, Berlin: Dietz, 1974.

- MATTHES, JOACHIM, Zur transkulturellen Relativität erzählanalytischer Verfahren in der empirischen Sozialforschung, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 37, 1985 S. 310-326.
- MEAD, MARGARET (ed.), *Cooperation and Competition among Primitive Peoples*, Gloucester, Mass: Peter Smith, 1976 (zuerst 1937).
- MEUSER, MICHAEL & NAGEL, ULRIKE, ExpertInneninterviews — vielfach erprobt, wenig bedacht. Ein Beitrag zur qualitativen Methodendiskussion, in: Detlev Garz & Klaus Kraimer (Hg.), *Qualitativ-empirische Sozialforschung*, Opladen: Westdeutscher, 1991, S. 441-471.
- Meyers Enzyklopädisches Lexikon*, Bd. 14, Mannheim: Bibliographisches Institut, ¹³1979.
- MONJA MESSNER, „...sie hat heilige Hände...“ — die leise Sprache der Animation im Nachtclub, in Hubert Knoblauch (Hg.), *Kommunikative Lebenswelten. Zur Ethnographie einer geschwätzigen Gesellschaft*, Konstanz: UVK, 1996, S. 105-124.
- MÜLLER-STEVENSON, GÜNTER, Strategische Partnerschaften, in Waldemar Wittmann, *Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Teilband 3, R-Z*, Stuttgart: Poeschel, 5. Auflage 1993, Sphäre 4063-4075.
- NISBET, ROBERT A., Cooperation, in David L. Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Sciences, Vol. 3*, Macmillan/Free Press, 1986, S. 384-390.
- NOHRIA, NITIN & ECCLES, ROBERT C., Face-to-face: Making network organization work, in dies (eds.), *Network and organizations. Structure, form, and action*, Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1992, S. 288-308.
- NOLL, ANDREAS, *Kooperationsmanagement: vergleichende Darstellung nationaler und internationaler empirischer Untersuchungen zum Themenkomplex Kooperation*, unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Stuttgart, 1995.
- OHLHAUSEN, PETER & WARSCHAT, JOACHIM, Kooperation. Zusammenarbeit zwischen Unternehmen in H.-J. Bullinger & J. Warschat (Hg.), *Technologiemanagement. Wettbewerbsfähige Technologieentwicklung und Arbeitsgestaltung*, Stuttgart: Teubner, 1997, S. 29-46.
- ORTMANN, GÜNTHER; SYDOW, JÖRG & TÜRK, KLAUS (Hg.), *Theorien der Organisation. Die Rückkehr der Gesellschaft*, Opladen: Westdeutscher, 1997.
- PAUL, WILLY, *Kooperation — ein Struktur- und Lenkungsprinzip der Wirtschaft*, Frankfurt: Verlag evangelischer Presseverband für Hessen und Nassau (Schriften der evangelischen Akademie in Hessen und Nassau, Heft 79), 1969.
- PIORE, MICHAEL J. & SABEL, CHARLES F., *Das Ende der Massenproduktion*, Frankfurt am Main: Fischer, 1989 (engl. Original: *The second industrial divide*, New York: Basic Books, 1984).
- POHLMANN, MARKUS, Antagonistische Kooperation und distributive Macht. Anmerkung zur Produktion in Netzwerken, *Soziale Welt*, 47, 1996, 1, S. 44-67.
- RAFFÉE, HANS & EISELE, JÜRGEN, Erfolgsfaktoren des Joint Venture Managements. Grundlagen und erste Ergebnisse einer empirischen Untersuchung, Mannheim: Universität Mannheim, Institut für Marketing (Arbeitspapier Nr. 97), 1993.
- RAFFÉE, HANS & EISELE, JÜRGEN, Joint Ventures - nur die Hälfte floriert, *Harvard Business Manager*, 3, 1994, S. 17-22.

- REED, MICHAEL I., *The Sociology of Organizations. Themes, Perspectives and Prospects*, New York, London etc.: Harvester Wheatsheaf, 1992.
- REICHERTZ, JO & SOEFFNER, HANS-GEORG, Von Texten und Überzeugungen, in Norbert Schröer (Hg.), *Interpretative Sozialforschung. Auf dem Weg zu einer hermeneutischen Wissenssoziologie*, Opladen: Westdeutscher, 1994, S. 310-327.
- REICHHOLF, JOSEF H., *Das Rätsel der Menschwerdung. Die Entstehung des Menschen im Wechselspiel mit der Natur*, Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt, 1990, S. 131.
- RIESSMAN, CATHERINE KOHLER, *Narrative Analysis*, (Qualitative Research Methods, Vol. 30), Sage: Newbury Park, 1993.
- RÜHLE VON LILIENSTERN, HANS, Kooperation, zwischenbetriebliche in W. Kern, *Handwörterbuch der Produktionswirtschaft*, Stuttgart: Poeschel, 1979, Sp. 928-938.
- SAUER, DIETER & DÖHL, VOLKER, Arbeit an der Kette. Rationalisierung unternehmensübergreifender Produktion, *Soziale Welt*, 45, 2, 1994, S. 197-215.
- SAUERMAN, HEINZ, Soziologie der Wirtschaft, in Karl Dunkmann (Hg.), *Lehrbuch der Soziologie und Sozialphilosophie*, Berlin: Junker und Dünhaupt, 1931, S. 354-433.
- SCHIMANK, UWE, Organisationssoziologie in Harald Kerber & Arnold Schmieder, *Spezielle Soziologien*, Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, (re 542), S. 240-254.
- SCHNELL, RAINER; HILL, PAUL B. & ESSER, ELKE, *Methoden der empirischen Sozialforschung*, München: Oldenbourg, ⁵1995.
- SCHRADER, STEPHAN, Kooperation, in Jürgen Hauschildt & Oscar Grün (Hg.) *Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung. Zu einer Realtheorie der Unternehmung*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 1993, S. 221-254.
- SCHÜTZ, ALFRED, Der gut informierte Bürger. Ein Versuch über die soziale Verteilung des Wissens in des., *GA II*, Den Haag: Nijhoff, 1972, S. 85-101.
- SCHÜTZ, ALFRED, *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt*, Frankfurt a. M.: Suhrkamp (STW, Bd. 92), ⁵1991 (zuerst: Wien, 1932), S. 137 ff.
- SCHÜTZ, ALFRED, Zur Methodologie der Sozialwissenschaften, in ders. *Gesammelte Aufsätze, Bd. I*, Den Haag: Martinus Nijhoff, 1971, S. 3-54.
- SCHÜTZ, ALFRED & LUCKMANN, THOMAS, *Strukturen der Lebenswelt, Bd. 1*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1979.
- SCHÜTZ, ALFRED & LUCKMANN, THOMAS, *Strukturen der Lebenswelt, Bd. 2*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, ²1990 (zuerst 1984).
- SCHÜTZE, FRITZ: *Die Technik des narrativen Interviews in Interaktionsfeldstudien – dargestellt an einem Projekt zur Erforschung kommunaler Machtstrukturen*, Arbeitsberichte und Forschungsmaterialien Nr. 1 der Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie, 1977.
- SCHÜTZE, FRITZ, *Das narrative Interview in Interaktionsfeldstudien I*, Studienbrief der FernUniversität Hagen, 1987.
- SCHWARTZMAN, HELEN B., *Ethnography in organizations*, (Qualitative research methods, vol. 27), Newbury Park, Ca.: Sage, 1993.

Literaturverzeichnis

- SIMMEL, GEORG, Exkurs über das Problem: Wie ist Gesellschaft möglich?, in ders., *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung* (Gesamtausgabe Bd. 11, herausgegeben von Ottheim Rammstedt), Frankfurt am Main: Suhrkamp (stw 811), 1992 (zuerst 1908), S. 42-61.
- SIMMEL, GEORG, Die Geselligkeit, in ders., *Grundfragen der Soziologie*, (Sammlung Göschen, Bd. 1101) Berlin: de Gruyter, ³1970, S. 48-68.
- SOEFFNER, HANS-GEORG, Vorwort in des., *Interpretative Verfahren in den Sozial- und Textwissenschaften*, Stuttgart: Metzler, 1979.
- SOEFFNER, HANS-GEORG, Anmerkungen zu gemeinsamen Standards standardisierter und nicht-standardisierter Verfahren in der Sozialforschung, in ders.: *Auslegung des Alltags — Der Alltag der Auslegung. Zur wissenssoziologischen Konzeption einer sozialwissenschaftlichen Hermeneutik*, Frankfurt am Main: Suhrkamp (STW 784), 1989, S. 51-65.
- SPRONDEL, WALTER M., „Experte und „Laie“: Zur Entwicklung von Typenbegriffen in der Wissenssoziologie, in ders. & Richard Grathoff (Hg.), *Alfred Schütz und die Idee des Alltags in den Sozialwissenschaften*, Stuttgart: Enke, 1979, S. 140-154.
- STEHR, JOHANNES *Sagenhafter Alltag. Über die private Aneignung herrschender Moral*, Frankfurt am Main: Campus, 1998
- STEHR, NICO, *Arbeit, Eigentum und Wissen. Zur Theorie von Wissensgesellschaften*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1994;
- STRAUSS, ANSELM & CORBIN, JULIET, *Grounded Theory. Grundlagen Qualitativer Sozialforschung*, Weinheim: Beltz PVU, 1996.
- STRAUSS, ANSELM, *Grundlagen Qualitativer Sozialforschung. Datenanalyse und Theoriebildung in der empirischen und soziologischen Forschung*, München: Fink (UTB), 1994.
- SÜDMERSEN, ILSE M., Hilfe, ich ersticke in Texten! Eine Anleitung zur Aufarbeitung narrativer Interviews, *Neue Praxis*, 3, 1983, S. 294 - 306.
- SYDOW, JÖRG & WINDELER, ARNOLD (Hg.), *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, Opladen: Westdeutscher, ²1997.
- SYDOW, JÖRG, *Strategische Netzwerke. Evolution und Organisation*, Wiesbaden: Gabler, 1992, S. 54ff.
- TEUBNER, GUNTHER, Die vielköpfige Hydra: Netzwerke als kollektive Akteure höherer Ordnung, in Wolfgang Krohn & Günter Küppers (Hg.) *Emergenz: Die Entstehung von Ordnung, Organisation und Bedeutung*, Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1992, S. 189-216.
- THOMAS, WILLIAM I. & THOMAS, DOROTHY S., *The child in America. Behavior, problems, and progress*, New York: Alfred A. Knopf, 1928, S. 572.
- TÜRK, KLAUS, „Die Organisation der Welt“. *Herrschaft durch Organisation in der modernen Gesellschaft*, Opladen: Westdeutscher, 1995.
- TÜRK, KLAUS: *Soziologie der Organisation*, Stuttgart: Enke, 1978.
- Vahlen's großes Wirtschaftslexikon*, (herausgegeben von Erwin Dichtl & Otmar Issing), München: Beck. ²1993.
- Vahlen's großes Wirtschaftslexikon*, Bd. 1, hrsg. von Erwin Dichtl & Otmar Issing, München: Beck, München: Vahlen, 1993, S. 1211.

- VAN MAANEN, JOHN, *Tales of the field*, Chicago: Chicago University Press, 1988.
- VONDERACH, GERD, Geschichtenhermeneutik, in Ronald Hitzler & Anne Honer (Hg.), *Sozialwissenschaftliche Hermeneutik*, Opladen: Leske & Budrich, 1997, S. 165-189.
- WALTER W. POWELL, Neither market nor hierarchy: Network forms of organization, *Research in Organizational Behavior*, 12, 1990.
- WALTER-BUSCH, EMIL, *Das Auge der Firma. Mayos Hawthorne-Experimente und die Harvard Business School 1900 - 1960*, (Soziologische Gegenwartsfragen; N.F., 48 (1048)), Stuttgart: Enke, 1989.
- WEBER, MAX, *Wirtschaft und Gesellschaft*. 5. Auflage, Tübingen: Mohr, 1976.
- WEBSTER, FRANK, *Theories of the information society*, London: Routledge, 1995;
- WERNER RAMMERT, Innovation im Netz. Neue Zeiten für technische Innovationen: heterogen verteilt und interaktiv vernetzt, *Soziale Welt*, 48, 1997, S. 397-416.
- WIMMER, PETER & NEUBERGER, OSWALD, Das Organisationsklima im Lichte kooperativen und konkurrierenden Verhaltens, in Wolfgang Grunwald & Hans-Georg Lilje, (Hg.), *Kooperation und Konkurrenz in Organisationen*, Stuttgart: Haupt (UTB), 1982, S. 189-211.
- WINDOLF, PAUL & BEYER, JÜRGEN, Kooperativer Kapitalismus. Unternehmensverflechtung im internationalen Vergleich, *KZfSS*, 47, 1995, S. 1-36.
- WINDOLF, PAUL & BEYER, JÜRGEN, Co-operative Capitalism. Corporate Networks in Germany and Britain, *British Journal of Sociology*, 47, 2, 1996, pp. 205-231.
- WITTEL, ANDREAS, Gruppenarbeit und Arbeitshabitus, *Zeitschrift für Soziologie*, 27, 3, 1998, S. 178-192.
- WOLIN, SHELDON S., *Politics and vision. Continuity and innovation in western political thought*, London: Allen Unwin, 1961.
- WURCHE, SVEN, Vertrauen und ökonomische Rationalität in kooperativen Interorganisationsbeziehungen, in Jörg Sydow & Windeler SYDOW, & Arnold WINDELER, (Hg.), *Management interorganisationaler Beziehungen. Vertrauen, Kontrolle und Informationstechnik*, Opladen: Westdeutscher, 1997, S. 142-159.