

Kapitel 2

Untersuchungsgegenstand

In diesem Kapitel soll der Untersuchungsgegenstand der Arbeit definiert werden. Dafür wird einleitend kurz über die Definition von Definitionen reflektiert. Im Unterkapitel 2.1 werden dann die – strukturationstheoretisch informierten – Definitionen der Grundbegriffe dieser Arbeit präsentiert: Organisation, Beziehung, interorganisationale Beziehung, Dyade und Netzwerk. Im abschließenden Unterkapitel 2.2 wird der Untersuchungsgegenstand in fünf Schritten eingegrenzt. Schlussendlich ergeben sich als Untersuchungsgegenstand Entwicklungsverläufe von Allokationspraktiken von exkludierbarem Kooperationserfolg.

2.1 Grundbegriffe

Definition von Definitionen

Definitionen fixieren die Bedeutung eines Begriffs. Die Bedeutung eines Begriffs wiederum stellt allgemein die Bedingungen dar, unter denen ein „etwas A“ als ein „etwas B“ gilt. Wie Mulhall schreibt: „[Definitions] determine the essential nature of phenomena in that they make manifest the necessary features of any given type of thing“ (1996, S. 102).

Beispielsweise können „Unternehmensnetzwerke“ (das „etwas A“) definiert werden als (das „etwas B“) „soziale Systeme, in denen Unternehmungen Geschäfte mit anderen Unternehmungen dominant unter Rekurs auf den dauerhaften Beziehungszusammenhang zwischen ihnen koordinieren“ (Windeler 2001, S. 224). Definitionen, wie jede Art von Theorie, sind nie voraussetzungsfrei, sondern benötigen ihrerseits Konzepte, mit deren Hilfe die Bedeutung eines „etwas A“ bestimmt werden kann. Im eben genannten Beispiel sind dies etwa die Begriffe „soziales System“, „koordinieren“ und „Rekurs“. Ein theoretischer Ansatz ist eine Ansammlung dieser vorausgesetzten Begriffe (vgl. z.B. Scherer 2006).

Da unterschiedliche theoretische Ansätze unterschiedliche Annahmen beinhalten und unterschiedliche Konzepte zur Verfügung stellen, variieren mit ihnen auch die Definitionen von einzelnen Begriffen. Die obige Definition von „Unternehmensnetzwerk“ nutzt den Ansatz der Strukturationstheorie (Giddens 1984), der in dieser Dissertation verwendet wird. Verfolgte man jedoch etwa den Ansatz der Transaktionskostentheorie (Williamson 1975), würde auch die darauf aufbauende Definition eines Unternehmensnetzwerks anders lauten. Der strukturationstheoretische Ansatz wird im Einzelnen in Kapitel 4 dargestellt. Alle nun folgenden Definitionen des Untersuchungsgegenstandes dieser Dissertation bauen auf der Strukturationstheorie auf.

Organisation, Beziehung und interorganisationale Beziehungen

Interorganisationale Beziehungen sind „(...) all jene Beziehungen (...), die zwei oder mehr Organisationen (...) miteinander unterhalten“ (Sydow & Windeler 1994, S. 2). Diese Definition stellt damit zunächst eine logische Verknüpfung zweier konstitutiver Bestandteile her, nämlich einerseits des Begriffs „Organisation“ und andererseits des Begriffs „Beziehung“. Ein Verständnis von „interorganisationalen Beziehungen“ erfordert daher Definitionen dieser beiden konstitutiven Begriffe: „Very obviously, there are two core concepts that underlie all [inter-organizational relationship] research: organizations and the relationships between them“ (Cropper et al. 2008a, S. 8).

Organisationen sollen als ein besonderes Sozialsystem verstanden werden, das die „allgemeinen Bedingungen der System(re-)produktion hochgradig reflexiv“ (Windeler 2001, S. 228) auslegt und dadurch eine „Form hochgradig reflexiver Koordination in Zeit und Raum“ (Windeler 2001, S. 228) ermöglicht und erfordert. Organisationen können unterschiedlichen Typs sein. Beispielsweise variieren Organisationen nach ihrer Größe, ihrer Nationalität oder ihrem Sektor (Cropper et al. 2008a, S. 9). In dieser Dissertation werden Unternehmungen und Forschungseinrichtungen als besondere Organisationstypen untersucht.

Der zweite konstitutive Begriff interorganisationaler Beziehungen ist der Beziehungsbegriff. Giddens definiert Beziehungen wie folgt: „A social relation is any tie that establishes some kind of bond between individuals or groups“ (Giddens 1990, S. 302). Windeler (2001, S. 208ff.) präzisiert diese Definition, indem er – dem Ansatz der Strukturationstheorie folgend – einige Eigenschaften des Beziehungsbegriffs herausarbeitet. Diese sind:

- Permanenz: Eine soziale Beziehung reicht über eine einzelne Interaktion hinaus.
- Reproduktion: Eine soziale Beziehung muss von den Akteuren reproduziert werden,

oder sie vergeht.

- Scope: Soziale Beziehungen müssen über soziale Kontexte in Zeit und Raum gestreut sein.
- Einbettung: Aus den vorstehenden Eigenschaften ergibt sich, dass soziale Beziehungen in Zeit und Raum eingebettet sind.
- Dualität von Struktur und Handlung: Die einzelnen Interaktionen (Handlungen) reflektieren die Beziehung (Struktur), indem sie Folgeinteraktionen (weitere Handlungen) anbahnen.

Da Beziehungen, einschließlich interorganisationaler Beziehungen, somit immer einen Plural von Interaktionen – gestreut über Zeit und Raum – umfassen, ergibt sich die Notwendigkeit, auch den konstitutiven Begriff der *Interaktion* zu definieren. Giddens schreibt dazu: „[S]ocial interaction refers to direct interchanges between [individuals or groups]“ (Giddens 1990, S. 302, zitiert in Windeler 2001, S. 208). *Interchange* kann wiederum definiert werden als „the action of interchanging things, especially information“ (Oxford 2005); somit handelt es sich um einen *Austausch*. Beziehungen sind damit also über Zeit und Raum gestreuter Austausch zwischen Individuen oder Gruppen, bzw. im hier relevanten Kontext: Organisationen, in denen die Strukturmomente der Beziehung fortlaufend durch Handlungen (re-)produziert oder auch transformiert werden.

Dyaden und interorganisationale Netzwerke

Aufbauend auf den konstitutiven Definitionen von Organisation und Beziehung können nun der Dyaden- und Netzwerkbezug bestimmt werden. Eine *Dyade* ist eine Beziehung zwischen zwei Akteuren, hier Organisationen. All die eben beschriebenen Eigenschaften einer *Beziehung* sind in der Definition einer *Dyade* enthalten.

Netzwerke sind allgemein definiert als „Medium und Resultat der in ihnen in besonderer Art und Weise koordinierten Interaktionen und Beziehungen“ (Windeler 2005, S. 225). In dieser Dissertation sollen *interorganisationale* Netzwerke im Fokus stehen. Dieser Begriff beschreibt

„Kooperation in und/oder zwischen relativ autonomen, gleichwohl in ein Netz von Beziehungen eingebundenen Organisationen bzw. Unternehmungen oder Organisationseinheiten“ (Sydow 2010a, S. 1).

Diese Definition impliziert eine Reihe von Wesenszügen eines interorganisationalen Netzwerks:

- In Netzwerken besteht ein *Zusammenhang* zwischen Beziehungen, d.h. mindestens eine Beziehung beeinflusst in wie auch immer gearteter Weise mindestens eine weitere Beziehung. Im Umkehrschluss impliziert dies, dass ein Netzwerk nie nur eine Beziehung enthalten kann, sondern mindestens zwei Beziehungen umfassen muss (Windeler 2001, S. 240).
- Dieser Beziehungszusammenhang ist *dauerhaft*, d.h. analog zur Permanenz und Reproduktionseigenschaft von sozialen Beziehungen muss auch der Zusammenhang von Beziehungen permanent sein und von den Netzwerkakteuren durch ihr Handeln reproduziert werden (Windeler 2001, S. 240).

Von einem Netzwerk kann erst dann gesprochen werden, wenn mindestens drei Organisationen den Zusammenhang der zwischen ihnen bestehenden Beziehungen dauerhaft reflexiv koordinieren; eine Dyade ist also kein Netzwerk. Diese Idee geht ursprünglich auf Simmel (1908) zurück und wird im strukturationstheoretischen Netzwerkbegriff aufgegriffen (vgl. z.B. Windeler 2001, S. 240).

2.2 Untersuchungsgegenstand und Eingrenzungen

Ein zentraler Begriff der Netzwerkdefinition ist der der Koordination. „Koordination in sozialen Systemen bezeichnet die Abstimmung von Handlungen in Zeit und Raum (...) unter Rekurs auf den Systemkontext“ (Windeler 2001, S. 210). Ein unkoordiniertes Sozialsystem wäre nach dieser Definition also entweder unabgestimmt, d.h. ein Muster von Handlungen in Zeit und Raum wäre weder erkennbar, noch würde es von den Akteuren reproduziert, oder alternativ zwar abgestimmt, allerdings nicht auf Grund eines Rekurses auf den Systemkontext, sondern beispielsweise auf Grund eines Zufalls.

Windeler (2001, S. 210-213) analysiert den Koordinationsbegriff in Unternehmensnetzwerken. Dabei beschreibt er einige implizite Charakteristiken dieses Begriffs:

- Parallelität: Geschäftshandlungen in Unternehmensnetzwerken können auf *mehr als eine Art gleichzeitig* koordiniert werden, so dass sich häufig ein Repertoire an Modi der Systemkoordination ergibt.
- Veränderlichkeit: Modi können sich über die Zeit verändern.

- Scope: Ein Modus kann, muss sich aber nicht über das Gesamtsystem erstrecken.
- Zusammenspiel: Die Modi können konfliktbehaftet oder harmonisch zusammenwirken.
- Dominanz: Häufig ist ein dominanter Modus erkennbar.

Ein Synonym für Koordination ist der Begriff *Governance*. Er kann definiert werden als „der rekursiv konstituierte Ordnungsrahmen des Systemgeschehens“ (Windeler 2005, S. 226) oder als „means by which order is established“ (Williamson 1996, S. 12). Dieser Ordnungsrahmen ist – gemäß der Strukturationstheorie – nicht exogen gegeben und/oder veränderlich, sondern wird von den Netzwerkakteuren fortwährend (re-)produziert.

Der Begriff der Governance kann aus zwei Richtungen analysiert werden, die sich jedoch gegenseitig bedingen und bestimmen (Caglio & Ditillo 2008, S. 891): „control forms“ und „control problems“. „Control forms“ sind Regeln und/oder Institutionen, mit denen Ordnung hergestellt wird. „Control problems“ sind die zu ordnenden Angelegenheiten. Beide Begriffe sind ineinander verschränkt, weil „control forms“ eine wie auch immer geartete – reflexiv oder hinter dem Rücken der Akteure entstandene – Lösung von „control problems“ implizieren.

In einer Reihe von Schriften haben Ortmann, Sydow und Windeler (Ortmann et al. 2000, Sydow & Windeler 1994, Sydow 2010b) eine analytische Unterteilung des Ordnungsrahmens von Netzwerken erarbeitet. Sie unterscheiden „(...) vier zentrale Funktionen des Managements interorganisationaler Beziehungen im Allgemeinen und von Netzwerken im Besonderen“ (Sydow 2010b, S. 394, Hervorhebung im Original). Diese Funktionen sind:

„(1) die Selektion von Netzwerkpartnern, (2) die Allokation von Aufgaben, Ressourcen und Verantwortlichkeiten, (3) die Regulation der Zusammenarbeit im Netzwerk und (4) die Evaluation der Netzwerkunternehmungen, einzelner Netzwerkbeziehungen oder des gesamten Unternehmungsnetzwerks“ (Sydow 2010b, S. 394).

Wie diese einzelnen Funktionen in einem bestimmten Netzwerk (oder in einer spezifischen Dyade) gelöst werden, wird durch die „konkreten Praktiken des Managements“ (Sydow 2010b, S. 394) ausgestaltet. Managementpraktiken werden dabei definiert als:

„(...) wiederkehrende Handlungen des Managements, mit denen Strukturen – und das sind nach Giddens immer Sets von Regeln und Ressourcen – aktualisiert und reproduziert werden“ (Sydow 2010b, S. 394).

Mehrere Eigenschaften von Praktiken des Netzwerkmanagements werden in der Literatur erwähnt. Sie sind ausgedehnt in Zeit und Raum (vgl. z.B. Ness 2009, S. 453), routinehaft (Sydow 2010b, S. 364), entstehen emergent oder reflexiv (Windeler 2001, S. 251f.), werden häufig unter unerkannten Bedingungen ausgeführt und können nicht nur dadurch zu unbeabsichtigten Konsequenzen führen (vgl. z.B. Sydow 2010b, S. 394). Darüber hinaus sind Praktiken des Netzwerkmanagements rekursiv untereinander vermittelt (Sydow & Windeler 1994, S. 7). Die vier Praktiken des Netzwerkmanagements können also nie vollständig isoliert voneinander, sondern immer nur in ihrem Zusammenspiel betrachtet werden.

Im Folgenden soll der Untersuchungsgegenstand eingegrenzt und präzisiert werden. Ziel dabei ist, einen enger gefassten Analysekerne zu entwickeln, der theoretisch und empirisch handhabbarer ist. Eine Eingrenzung bedeutet also eine Konzentration auf einen Aspekt bei gleichzeitiger Ausblendung anderer, alternativer Aspekte. Dabei werden die alternativen Aspekte allerdings nie komplett aus den Augen verloren, sondern unschärfer gestellt und weiterhin mitgeführt. Ausgangspunkt der Eingrenzung ist die obige Definition von Managementpraktiken nach Sydow (2010b, S. 394), die nun in fünf Schritten sukzessive enger gefasst wird.

Eingrenzung I: Praktiken der *Allokation*

Im Fokus dieser Dissertation sollen Praktiken der Allokation stehen. Allokation kann definiert werden als „(...) Zuordnung von Aufgaben und Ressourcen zu Akteuren“ (Windeler 2001, S. 253). Eine Allokationspraktik „(...) erstreckt sich im Wesentlichen auf die Verteilung von Aufgaben, Ressourcen und Zuständigkeiten“ (Sydow 2010b, S. 397). Wie Windeler (2001, S. 253) beschreibt, gibt es eine Vielfalt von *Gegenständen* der Allokation, also Dingen, die im Rahmen des Netzwerkmanagements reflexiv oder emergent zugeordnet werden (müssen). Dazu gehören u.a. Rechte und Pflichten des Zugriffs auf Informationen, Maschinen, Personen und Beziehungen sowie die netzwerkweite Allokation von Besitz-, Eigentums-, Transfer- und Nutzungsrechten von Ressourcen. Allokationspraktiken haben außerdem eine Reihe von *Eigenschaften*. Sie sind fortlaufend von den Akteuren durchzuführen und damit zu reproduzieren oder im Rahmen einer Re-Allokation zu aktualisieren (Sydow 2010b, S. 394). Windeler fügt hinzu, dass sie „weitgehend reflexiv“ (2001, S. 252) von den Akteuren durchgeführt werden.

Diese Eingrenzung auf eine der vier Praktiken des Netzwerk- und Dyadenmanagements wird aus zwei Gründen vorgenommen. Zunächst ist das Allokationsproblem eines der

zentralen Herausforderungen für das Management von interorganisationalen Beziehungen. Wie das Oxford Handbook of Inter-Organizational Relations bemerkt:

„(...) what unifies [inter-organizational relationship] research is this: in one way or another, it focuses on the properties and overall pattern of relations between and among organizations that are pursuing a mutual interest while also remaining independent and autonomous, thus retaining separate interests“ (Cropper et al. 2008b, S. 8).

Caglio & Ditillo (2008) bezeichnen das eng damit zusammenhängende „appropriation problem“ ebenfalls als ein entscheidendes „control problem“ des Managements von interorganisationalen Beziehungen (2008, S. 891).

Zweitens besteht eine gewisse Wahrscheinlichkeit, dass Allokationspraktiken pfadabhängig werden könnten. Per Definition entstehen Allokationspraktiken aus der Interaktion von zwei oder mehr Organisationen. Es kann davon ausgegangen werden, dass die Praktiken nach einer gewissen Zeit inflexibel werden, da sich die Organisationen an sie gewöhnen und sich sogar andere Managementpraktiken um sie herum entwickeln (z.B. der Evaluation), die die fokale Allokationspraktik ergänzen und dabei stabilisieren. Die Vermutung liegt also nahe, dass sich – ausgelöst von einem small event – ein selbstverstärkender Prozess in Gang setzt, der möglicherweise zu einem interorganisationalem Lock-in führt. Außerdem könnten sich möglicherweise Komplementaritätseffekte im Entstehungsprozess der Allokationspraktiken rekonstruieren lassen.

Die erste Eingrenzung hat eine Fokussierung des Untersuchungsgegenstandes zur Folge. Statt allgemeiner Praktiken des Netzwerkmanagements sollen hier Allokationspraktiken analysiert werden. Die neue Definition des Untersuchungsgegenstandes präzisiert also die allgemeine Definition von Managementpraktiken nach Sydow (2010b, S. 394) und lautet:

„(...) wiederkehrende Handlungen des Managements, mit denen *Allokationsstrukturen* aktualisiert und reproduziert werden“.

Ein *Beispiel* für eine Allokationspraktik ist eine Übereinkunft dreier Unternehmungen, ihre gemeinsam im Netzwerk erzielten Profite gleichmäßig untereinander aufzuteilen und dieses Arrangement für längere Zeit nicht in Frage zu stellen.

Eingrenzung II: Allokation von *Kooperationserfolg*

Wie beschrieben haben Allokationspraktiken eine Vielzahl von zu verteilenden Gegenständen im Blick, also zum Beispiel die Zuweisung von Aufgaben, Ressourcen oder Verant-

wortlichkeiten. Als Zugang zur Allokationsproblematik soll davon für diese Dissertation die Verteilung von *Kooperationserfolg* gewählt werden. Kooperationserfolg kann definiert werden als der durch eine interorganisationale Kooperation geschaffene Mehrwert. Für eine einzelne Partnerorganisation ist Kooperationserfolg der „(...) Wert- und Potentialbeitrag, der aus der Zusammenarbeit (...) gewonnen wird“ (Kraege 1997, S. 75).

Kooperationserfolg wurde als Allokationsgegenstand gewählt, weil er die Motivation vieler interorganisationaler Kooperationen ist. So schreiben Caglio & Ditillo:

„The resource-based approach has highlighted that inter-firm relationships are undertaken because firms may not own all the resources and capabilities needed to earn sustainable rents and are not able to develop them in a sufficiently timely way and at a reasonable cost; as a result, they need to share their resources with better endowed and more knowledgeable counterparts and often make investments to pursue mutually beneficial goals“ (2008, S. 891).

Gleichzeitig ist die Aufteilung von Kooperationserfolg eine sehr wichtige Fragestellung in interorganisationalen Kooperationen: „Die Bestimmung des Kooperationserfolges und seiner Aufteilung stellt (...) das eigentliche Kernproblem in Kooperationsverhandlungen dar“ (Kraege 1997, S. 176).

Da nicht alle Kooperationen eine Erzeugung eines gemeinsamen Mehrwerts zum Ziel haben (andere Motivationen sind beispielsweise Unsicherheitsreduktion oder Vertrauensaufbau), muss bei der späteren Fallauswahl darauf geachtet werden, nur solche Netzwerke und Dyaden in die Betrachtung einzuschließen, die (mindestens auch) die Generierung eines Mehrwerts als Ziel haben.

Der zum zweiten Mal eingegrenzte Untersuchungsgegenstand ist also Allokationspraktiken von Kooperationserfolg. Die wiederum enger gefasste Definition von Managementpraktiken nach Sydow (2010b, S. 394) lautet:

„(...) wiederkehrende Handlungen des Managements, mit denen Allokationsstrukturen von *Kooperationserfolg* aktualisiert und reproduziert werden“.

Diese Setzung wirft eine neue Komplexität auf, da sich sofort die Frage stellt, was genau der Kooperationserfolg bzw. Mehrwert ist. Wie Pitelis (2009, S. 1117) bemerkt: „Value‘ is an elusive term in social science and strategic management scholarship“. Hess (2002, S. 215ff.) nennt zwei Instrumente, mit denen sich der Erfolg einer Kooperation für eine Partnerorganisation bestimmen lässt: wertorientierte Ansätze wie die discounted cash-flow Methode oder nutzwertbasierte Verfahren wie mehrdimensionale Scoring-Modelle mit an-

schließender Normierung. Damit wird ersichtlich, dass Praktiken der Allokation und Praktiken der Evaluation eng verschränkt sind (Sydow & Windeler 1994, S. 6). Um überhaupt feststellen zu können, welche Erfolge eine Kooperation hervorgebracht hat, bedarf es einer Evaluation der Zusammenarbeit im Netzwerk. Praktiken der Evaluation (für einen Überblick siehe Provan & Sydow 2008) müssen bei der Analyse von Allokationspraktiken also immer mit betrachtet werden. Um die Komplexität der Untersuchungsgegenstandes jedoch nicht (wieder) zu vergrößern, wird nun durch weitere Setzungen die Definition von Kooperationserfolg weiter eingeschränkt.

Eingrenzung III: *Exkludierbarer* Kooperationserfolg

Kooperationserfolge sind nicht „gegeben“, sondern konstruiert, da sie auf mehrdeutigen Daten basieren:

„Evaluations are based on systematically ‚uncertain‘ data that have multiple, contested or even unclear purposes that may be used to further the interests of some actors at the cost of others, and, hence, be considered as politically charged processes of exercising power and control“ (Provan & Sydow 2008, 694).

Ein *Mehrwert* hat zwei notwendige Bedingungen. Zunächst muss der Kooperationserfolg zu einem Zustand führen, der anders ist als der Zustand, der eingetreten wäre, wenn die Kooperation nicht stattgefunden hätte. Da wir nur einen Zustand beobachten können und nicht gleichzeitig sein Gegenteil, ist es immer zu einem gewissen Teil Spekulation, wenn man einer Kooperation eine Veränderung (hier: des geschaffenen Wertes) zuschreibt. Eine von einer Kooperation verursachte Veränderung ist also mit einer Bedeutungszuschreibung verbunden. Wenn ein Akteur behauptet, eine interorganisationale Kooperation X hätte zu einer Veränderung Y geführt, dann schreibt er der Kooperation eine Bedeutung auf der Grundlage der herrschenden Regeln der Signifikation zu (Giddens 1984, S. 28). Mehrwert bedarf also einer Bedeutungszuschreibung.

Die zweite notwendige Bedingung eines *Mehrwerts* ist, dass die der Kooperation zugeschriebene Veränderung von den teilnehmenden Akteuren als *Vorteil* evaluiert wird. Mindestens ein Akteur muss in der durch die Kooperation bewirkten Veränderung auf Grundlage seiner Bewertungsmaßstäbe einen Vorteil erkennen. Der Mehrwert einer Kooperation ist also wahrscheinlich nur eine Teilmenge der behaupteten Veränderungen, d.h. nicht jede behauptete Veränderung ist sofort ein Mehrwert. So mag ein neues Netzwerk zum Beispiel dazu führen, dass man regelmäßiger über neue Förderprogramme von der

Netzwerkadministration informiert wird. Nicht jede Organisation wird dies allerdings als Vorteil werten, da sich manche für Förderprojekte nicht interessieren.

In dieser Arbeit soll ein besonderer Fokus auf *exkludierbaren* Kooperationserfolg gelegt werden. Wie in der ökonomische Diskussion um „public goods“ (Samuelson 1954) gezeigt wird, haben manche Erfolge die Eigenschaft, dass sie für alle Organisationen gleichermaßen zugänglich sind. Außerdem kann man einzelnen Mitgliedsorganisationen nicht den Zutritt zu ihnen versperren. Beispielsweise führen Netzwerke oft zu einem verstärkten Wissensaustausch unter den Mitgliedern, so dass sich Informationen über die gegenseitige Reputation innerhalb des Netzwerks verbreiten können. Dies stellt einen Vorteil dar, weil man die potentiellen Geschäftspartner besser einschätzen kann. Gleichzeitig kann man diesen Vorteil nicht „verteilen“, da er allen Mitgliedern gleichermaßen zur Verfügung steht. Die Allokationsproblematik stellt sich also nur bei Mehrwerten, die einzelnen Mitgliedern exklusiv zur Verfügung gestellt werden können („private goods“).

Der zum dritten Mal eingegrenzte Untersuchungsgegenstand dieser Dissertation ist also Allokationspraktiken von exkludierbarem Kooperationserfolg. Die wiederum fokussierte Definition von Praktiken des Netzwerkmanagements nach Sydow (2010b, S. 394) lautet also:

„(...) wiederkehrende Handlungen des Managements, mit denen Allokationsstrukturen von *exkludierbarem* Kooperationserfolg aktualisiert und reproduziert werden“.

Eingrenzung IV: *Temporal Bracketing*

Gemäß der allgemeinen Definition von Managementpraktiken als „wiederkehrende Handlungen des Managements, mit denen Strukturen (...) aktualisiert und reproduziert werden“ (Sydow 2010b, S. 394) verlangt die Analyse von Allokationspraktiken eine *Prozessperspektive*, da untersucht werden soll, wie genau Akteure über die Zeit in ihren wiederkehrenden Handlungen auf Strukturen Bezug nehmen und sie so reproduzieren oder modifizieren. Langley (1998) charakterisiert eine solche Prozessperspektive folgendermaßen:

„Process research is concerned with understanding how things evolve over time and why they evolve in this way (...)“ (1998, S. 692).

Demzufolge ist das *Ziel* von Prozessforschung, die „logic behind observed temporal progressions“ (Langley 1998, S. 694) zu isolieren. Wesentliche Herausforderung dabei ist, aus der Masse an Prozessdaten – der „shapeless data spaghetti“ (Langley 1998, S. 694)

Selbstverstärkende Dynamiken in Netzwerken
Interorganisationale Pfadabhängigkeit von
Allokationspraktiken

Burger, M.

2013, XVII, 410 S. 73 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-01839-9