

2 Zentrale Begrifflichkeiten und thematische Abgrenzung

Als Grundlage der vorliegenden Untersuchung zu organisationalen Netzwerken muss in einem ersten Schritt eindeutig spezifiziert werden, was unter den zentralen Termini *technici* verstanden werden soll, und in einem zweiten Schritt, welche theoretischen Annahmen den hier im weiteren Verlauf der Untersuchung vorgestellten Ausführungen zugrunde liegen. Diese Schritte erfolgen unter Berücksichtigung des aktuellen zum Themengebiet vorliegenden Forschungsstands.

Innerhalb der Forschung zu organisationalen Netzwerken existiert eine Reihe von Begrifflichkeiten, denen aufgrund interdisziplinärer Nutzung unterschiedliche Auslegungen zuteil wurden. Darüber hinaus bestehen Ähnlichkeiten zwischen Begriffspaaren und Unklarheiten ob des exakten Verständnisses einiger Fachbegriffe. Um Interpretationsspielräume zu reduzieren und eventuelle Missverständnisse soweit wie möglich zu verhindern, werden im nachfolgenden Abschnitt klare inhaltliche Abgrenzungen der zentralen Begrifflichkeiten vorgenommen.

2.1 Netzwerke – Begriffe und Konzeptualisierungen

Netzwerke im Sinne von Beziehungsgeflechten bestimmen heutzutage den Alltag von Menschen und Unternehmen. Denn nahezu jede Entscheidung eines Menschen oder eines Unternehmens wird von anderen Akteuren beeinflusst oder wirkt sich auf andere Akteure aus. Menschen stehen in Beziehung zueinander und damit stehen auch Unternehmen miteinander in Verbindung. Jeder Mensch, jedes Unternehmen ist in ein Netzwerk von Akteuren unterschiedlichster Couleur „eingebettet“. Aber was genau ist unter einem Netzwerk zu verstehen? Ab wie vielen beteiligten Akteuren wird von einem Netzwerk gesprochen? Was genau soll unter einem Akteur verstanden werden und wie definiert man eine Beziehung zwischen diesen Akteuren? Und wie kann der Begriff der „Eingebettetheit“ eines Akteurs in ein Netzwerk näher gefasst werden? Diese Fragen werden nachfolgend geklärt.

2.1.1 Allgemeine Spezifikation und Verbreitung des Netzwerkbegriffs

Nach der sozialen Austauschtheorie werden (Austausch-)Netzwerke definiert als Menge von mindestens zwei verbundenen (Austausch-)Beziehungen, wobei ‚verbunden‘ meint, dass ein Austausch in einer dyadischen Beziehung abhängig ist vom Austausch oder Nicht-Austausch der anderen (Beziehung).¹⁹

Formal lässt sich ein Netzwerk als Modell bezeichnen, welches mathematisch auf der Form eines Graphen aufbaut. Netzwerke können konkrete, plastische Objekte oder abstrakte Konstruktionen systematischer Zusammenhänge sein.²⁰ Die Basis von Netzwerken bilden Knoten und die zwischen ihnen verlaufenden Kanten.²¹ Die kleinste Form eines Netzwerks wird als Dyade bezeichnet. Sie besteht aus zwei Knoten und einer die beiden Knoten verbindenden Kante. Die Akteure, welche in einem Netzwerk agieren, werden als Knoten (auch Ecken oder Elemente) bezeichnet. Kanten (auch Pfade, Wege oder Verbindungslinien) visualisieren die Beziehungen der Akteure zueinander.²² Kennzeichnend für ein Netzwerk ist, dass es keine Hierarchie zwischen den Akteuren vorsieht, auch wenn diese beispielsweise innerhalb eines Unternehmens in der Realität durchaus unterschiedlichen hierarchischen Ebenen zugehörig sein können.²³ Netzwerke zeichnen sich durch eine Dominanz horizontaler anstatt vertikaler Beziehungen aus.²⁴ Netzwerke sind als dauerhafte aber nicht als starre Gebilde zu bezeichnen, sie sind vielmehr als dynamisch zu bezeichnen, da sie sich über die Zeit selbst weiterentwickeln.²⁵

Der Begriff des Netzwerks wurde bereits im Zusammenhang mit der gesellschaftlichen Entwicklung und insbesondere der informationellen Revolution unserer Zeit in Verbindung gebracht. „The starting era of knowledge civilization is known also under many other names *postindustrial, information, postcapitalist, informational, networked etc. societies.*“²⁶

¹⁹ Vgl. Blankenburg/Holm/Johanson (1997), S. 411.

²⁰ Vgl. Böhme (2004), S. 17.

²¹ Vgl. Jansen (2006), S. 58.

²² Vgl. Ebenda.

²³ Vgl. Waschkuhn (2005), S. 22.; Schöndorf-Haubold (2007), S. 151.

²⁴ Vgl. Wolf/Egelhoff (2010), S. 146.

²⁵ Vgl. Böhme (2004), S. 19.

²⁶ Wierzbicki/Nakamori (2007), S. 272.

Der Begriff „Netzwerk“ findet in diversen wissenschaftlichen Disziplinen Anwendung und wird je nach Forschungsausrichtung unterschiedlich verstanden. In den Politikwissenschaften wird von Netzwerken bei Verflechtungen zwischen Politikern und Vertretern gesellschaftlicher Institutionen (Vereine und Verbände), Unternehmen (Lobbyisten, Wirtschaftsvertretern etc.) und anderen Interessengruppen gesprochen. In der Medizin existieren beispielsweise Neuronale Netze, welche den Aufbau des Nervensystems im menschlichen Körper beschreiben. Ein solches Netzwerk entsteht durch die Vernetzung von Nervenzellen mittels Verbindung von Dendriten und Axonen.²⁷ In der Informatik findet der Begriff des Netzwerks seit den 1970er Jahren eine immer stärkere Bedeutung. Die kabelgebundene Verbindung zwischen EDV-(Teil)Systemen, Ethernet oder LAN (Local Area Network), bietet die Grundlage eines Datenaustauschs zwischen den jeweiligen Endgeräten.²⁸ Eng verwoben mit dieser Interpretation des Netzwerkbegriffs ist die Entwicklung des Internets, welches ursprünglich aus dem 1967-1968 entwickelten ARPANET (Advanced Research Project Agency Net) hervorging.²⁹ Dabei handelte es sich um ein Projekt des US-Verteidigungsministeriums, um einen Austausch zwischen universitären und anderweitigen Forschungseinrichtungen zu ermöglichen und so knappe Rechenkapazitäten besser nutzen zu können.³⁰ Abgrenzen lassen sich diese Netzwerke im hier vorgestellten Kontext in öffentliche Netzwerke, welchen keine technologischen Zugangsbarrieren gesetzt sind (Internet) und privaten, geschlossenen Systemen, wie sie häufig in der Unternehmenspraxis zu finden sind (Intranet). Eine insbesondere kommerziell interessante Form von Netzwerken findet sich seit Beginn dieses Jahrtausends im Rahmen sogenannter sozialer Netzwerke im Internet wieder. Dabei geht es im Wesentlichen um Plattformen, welche die soziale Interaktion von ihren Mitgliedern untereinander ermöglicht. Die kommerzielle Bedeutung ergibt sich vornehmlich aus der Informationsmenge durch die (Selbst-)Auskünfte der enormen Anzahl der Mitglieder von Plattformen wie Facebook oder Twitter und der daraus resultierenden Werbemöglichkeiten.³¹

²⁷ Vgl. Huppelsberg/Walter (2009), S. 238.

²⁸ Vgl. Fischer/Hofer (2011), S. 609.

²⁹ Vgl. Mowery/Simcoe (2001), S. 1372; Greenstein (2010), S. 1525.

³⁰ Vgl. Mowery/Simcoe (2001), S. 1371.

³¹ Vgl. Huberman/Romero/Wu (2008), S. 2.

2.1.2 Netzwerkakteure und deren Beziehungen

Akteure können definiert werden als eindeutig abgrenzbare organisationale Entscheidungseinheiten.³² Abhängig von der Art des Netzwerks können unter einem Akteur entweder ein Individuum, ein ganzes Unternehmen (im Falle interorganisationaler Netzwerke) oder wie in der vorliegenden Untersuchung zu intraorganisationalen Netzwerken Unternehmensteile wie Muttergesellschaft und Auslandsgesellschaften verstanden werden.³³ An dieser Stelle sollte hervorgehoben werden, dass für die Analyse sozialer Netzwerke üblicherweise Individuen die Grundlage bilden, auch wenn diese zu aggregierten Analyseeinheiten – im vorliegenden Fall Muttergesellschaft und Auslandsgesellschaften – zusammengefasst werden.

Die Analyseeinheit der hier vorliegenden Arbeit sind Auslandsgesellschaften multinationaler Unternehmen. Betrachtet werden deren Beziehungen zu anderen Auslandsgesellschaften und zur Muttergesellschaft des multinationalen Unternehmens. Eine Auslandsgesellschaft bezeichnet prinzipiell eine Tochtergesellschaft eines Unternehmens, mit der Besonderheit, dass die Tochtergesellschaft in einem anderen Land als die Muttergesellschaft ansässig ist. Eine Tochtergesellschaft „stellt – im weitesten Sinne – einen Gewerbebetrieb dar, für dessen Ausübung sie die notwendige sachliche und personelle Ausstattung besitzt. Auch ist sie auf Dauer angelegt und verfügt über die für den unmittelbaren und endgültigen Geschäftsabschluss erforderliche Selbstständigkeit. Dabei untersteht sie der Leitung des Stammhauses – der Muttergesellschaft.“³⁴ Die Auslandsgesellschaft als spezielle Form der Tochtergesellschaft befindet sich somit unter ausländischer Kontrolle.³⁵ Dabei unterscheiden sich Auslandsgesellschaften insofern, als sie sich direkt oder indirekt und gänzlich oder nur mehrheitlich im Besitz der Muttergesellschaft befinden.³⁶

Als Akteure werden demnach im weiteren Verlauf, wenn nicht explizit anders beschrieben, nur Auslandsgesellschaften sowie die Muttergesellschaft bezeichnet. In Abbildung 2-1 werden beispielhaft potentielle intraorganisationale Netzwerkakteure eines multinationalen Unternehmens dargestellt. Da in dieser Studie die Netzwerke aus der Perspektive deutscher Aus-

³² Vgl. Rank/Wald (2000), S. 4.

³³ Vgl. Ghoshal/Bartlett (1990), S. 604; Tsai/Ghoshal (1998), S. 464; Rank/Wald (2000), S. 4.

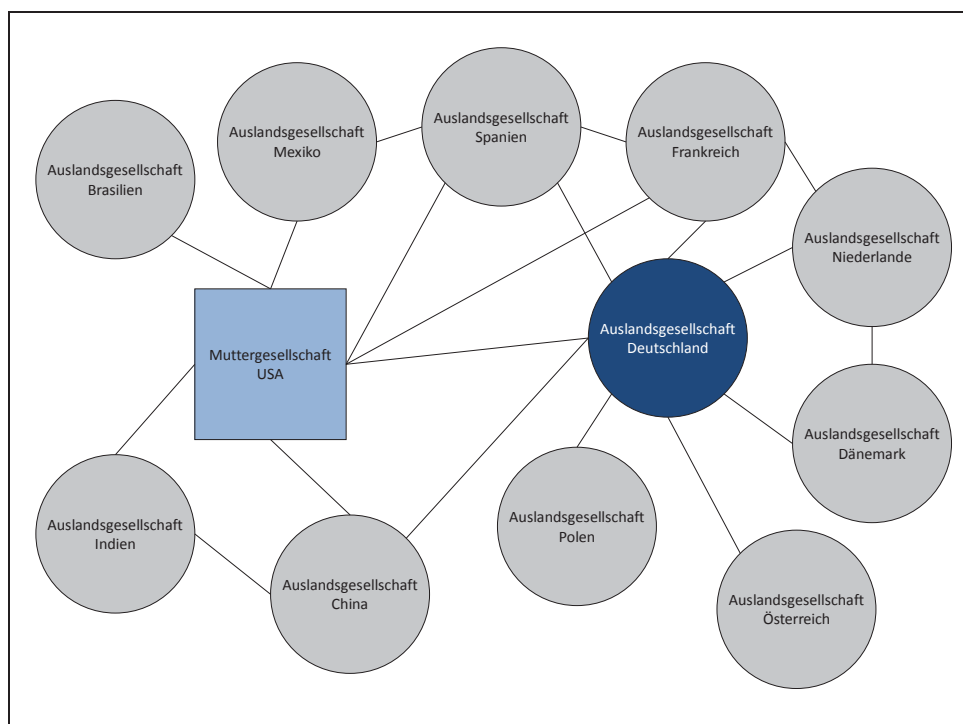
³⁴ Müller-Fröhlich (2008), S. 181 f.

³⁵ Vgl. o.V. (1953), § 220 (a); OECD (2010), S. 82.

³⁶ Vgl. o.V. (1953), § 220 (a); Marx (2002), S. 207.

landsgesellschaften betrachtet werden, ist die deutsche Auslandsgesellschaft in diesem Exempel graphisch hervorgehoben.

Abbildung 2-1: Akteure eines intraorganisationalen Netzwerks in einem multinationalen Unternehmen



Quelle: Eigene Darstellung.

Die Beziehungen, welche die Akteure miteinander verbinden, umfassen Ströme von Transaktionen. Beziehungen enthalten also Austauschprozesse, worunter sowohl materielle als auch immaterielle Ressourcentransfers fallen. Materielle Inhalte können physische Güter aller Art, also Produkte, Vorprodukte oder Rohstoffe, genauso wie finanzielle Mittel sein. Zu den immateriellen Ressourcentransfers zählen der Austausch von Dienstleistungen, Informationen und Wissen oder der informale Austausch, der zum Ziel hat, Vertrauen und Freundschaften zu entwickeln oder Legitimität zu gewinnen.³⁷

³⁷ Vgl. Rank/Wald (2000), S. 4.

Im Rahmen dieser Arbeit wird eine Beziehung anhand verschiedener Kriterien differenziert. Erstens anhand der Art des Austauschs, der über diese Beziehung abgewickelt wird. Dabei wird im weiteren Verlauf zwischen materiellen und immateriellen Ressourcen unterschieden und zudem geprüft, welchen Beitrag diese Beziehung zum Erfolg der Geschäftstätigkeit des fokalen Akteurs liefert. Zweitens wird die Qualität bzw. die Stärke von Beziehungen, welche die Akteure miteinander eingehen, im Rahmen der Netzwerkanalyse untersucht. Dabei soll die Intensität der Beziehung und das Vertrauensniveau näher betrachtet werden.

2.1.3 Eingebettetheit in ein Netzwerk

Die Integration eines Akteurs in ein Netzwerk wird in der einschlägigen Literatur auch als „Eingebettetheit“ (embeddedness) bezeichnet. Das Grundkonzept der Eingebettetheit beschreibt Uzzi (1996) als ein relativ vages Konzept.³⁸ Gleichzeitig wird das Konzept als allgegenwärtig beschrieben,³⁹ was seine Bedeutung für die Sozialwissenschaften unterstreicht und⁴⁰ weshalb es an dieser Stelle einer genaueren Vorstellung bedarf. Um diesen Begriff sinnvoll zu verwenden, wird in diesem Kontext vorausgesetzt, dass es sich bei dem betrachteten Netzwerk nicht um eine Dyade handelt, sondern um zumindest eine Triade, die zweitkleinste Form eines Netzwerks, also ein Netzwerk mit drei Akteuren. Marsden (1981) beschreibt Eingebettetheit als „the fact that exchanges and discussions within a group typically have a history, and that this history results in the routinization and stabilization of linkages among members. As elements of ongoing social structures, actors do not respond solely to individualistically determined interests [...] a structure of relations affects the actions taken by the individual actors composing it. It does so by constraining the set of actions available to the individual actors and by changing the dispositions of those actors toward the actions they may take.“⁴¹

Eingebettetheit bedeutet also nach Marsden, dass ein Akteur in seinen Handlungen von seinem sozialen Umfeld geprägt ist und die Struktur seines persönlichen Netzwerks seinen Handlungsspielraum entweder einschränkt oder erweitert.⁴² Die Eingebettetheit in ein Netz-

³⁸ Vgl. Uzzi (1996), S. 674.

³⁹ Vgl. Kilduff/Tsai/Hanke (2006), S. 1034.

⁴⁰ Vgl. Beckert (2007), S. 49.

⁴¹ Marsden (1981), S. 1210.

⁴² Vgl. Uzzi (1996), S. 676.

werk kann ein wertvoller Zugang zu Informationsquellen sein. Ausschlaggebend dafür ist nicht allein die Identität der Netzwerkkontakte, sondern auch die Struktur der Beziehungen unter den anderen Netzwerkakteuren.⁴³ Da die Struktur unter anderen Netzwerkmitgliedern betrachtet wird, müssen also mindestens zwei Akteure neben dem fokalen Akteur im Netzwerk existieren.

In ähnlicher Weise beschreibt Granovetter (1992) Eingebettetheit als den Umstand, dass ökonomisches Handeln und Ergebnisse von bilateralen Beziehungen und Netzwerkstrukturen beeinflusst werden: “Before sketching how one can use the idea of embeddedness to explain economic actions, outcomes, and institutions, I must say more about that idea. “Embeddedness” refers to the fact that economic action and outcomes, like all social action and outcomes, are affected by actors’ dyadic (pairwise) relations and by the structure of the overall network of relations. As a shorthand, I will refer to these as the relational and the structural aspects of embeddedness.”⁴⁴

Das Konzept der Eingebettetheit sieht vor, dass ein höheres Niveau gemeinsamer Abhängigkeit von Akteuren zwangsläufig die Intensität der ökonomischen Interaktion zwischen selbigen verstärkt, was einen zusätzlichen Anstoß für eine stärkere relationale Orientierung bedeutet.⁴⁵ Dies würde bedeuten, dass ein hohes Maß an Interdependenzen zwischen Auslandsgesellschaften auf eine intensive Beziehung zwischen diesen schließen ließe.

Allgemein beschreibt Eingebettetheit, inwieweit die soziale Struktur bzw. das soziale Umfeld das ökonomische Leben beeinflusst.⁴⁶ Granovetter (1995) umschreibt Eingebettetheit als Zustand, in dem Akteure von den sie umgebenden sozialen Beziehungen so eingeschränkt werden, dass es ein schmerzliches Missverständnis wäre, diese Akteure als unabhängig zu bezeichnen.⁴⁷ Als verschiedene Formen der Eingebettetheit werden strukturelle, relationale, kognitive, positionale, politische, prozessuale⁴⁸, ethnische⁴⁹ und kulturelle Eingebettetheit

⁴³ Vgl. Gulati/Zajac (2000), S. 366 f.

⁴⁴ Granovetter (1992), S. 33.

⁴⁵ Vgl. Zaheer und Venkataraman (1995), S. 374; Uzzi (1996), S. 674; Uzzi (1999), S. 482.

⁴⁶ Vgl. Uzzi (1997), S. 35.

⁴⁷ Vgl. Granovetter (1985), S. 481 f.

⁴⁸ Vgl. Zaheer/Venkataraman (1995), S. 375.

⁴⁹ Vgl. DiTomaso et al. (2007), S. 182.

angeführt.⁵⁰ Diese verschiedenen Arten der Eingebettetheit sind allerdings nicht allesamt gleichermaßen zweckmäßig für die Beschreibung eines Netzwerks und darüber hinaus nicht gänzlich überschneidungsfrei. Die politische und auch kulturelle Eingebettetheit sollen im intraorganisationalen Kontext vernachlässigt werden, da sie vor allem in der Interaktion mit der Umwelt als bedeutsam erachtet werden können. Auch ethnische Unterschiede sollen im weiteren Verlauf keine Berücksichtigung finden, zumal die vorliegende Studie Netzwerke auf organisationaler und nicht auf individueller Ebene betrachtet. Die kognitive sowie die prozessuale Eingebettetheit weisen deutliche Überschneidungen mit der relationalen, die positionale mit der strukturellen Eingebettetheit auf und sollen deshalb ebenfalls nicht weiter betrachtet werden.⁵¹

Nach Beckert (2007) bezieht sich das Konzept der Eingebettetheit im Allgemeinen auf „soziale, institutionelle und kulturelle Strukturen, die Einfluss auf das Handeln der Marktakteure und ihre Erwartungen hinsichtlich des Handelns von Alter Ego nehmen und dadurch reziproke Handlungsorientierungen ermöglichen“.⁵² Der Autor bringt damit zum Ausdruck, dass Akteure nicht nur in ihrem individuellen Agieren beeinflusst werden, sondern dass auch die wechselseitigen Beziehungen in einem Netzwerk von den Rahmenbedingungen abhängig sind. Zur weiteren Differenzierung des Begriffs der Eingebettetheit soll auf Uzzi (1996) verwiesen werden, der ebenso wie Beckert die Austauschbeziehungen von Netzwerkakteuren als ein Element der Eingebettetheit betrachtet. „Social embeddedness is defined as the degree to which commercial transactions take place through social relations and networks of relations that use exchange protocols associated with social, noncommercial attachments to govern business dealings.“⁵³ In dieser Definition von sozialer Eingebettetheit finden sich zwei Dimensionen der Eingebettetheit. Erstens spricht Uzzi von „social relations“, was sich eindeutig auf die dyadischen Beziehungen zwischen Akteuren bezieht. Damit ist die relationale Kom-

⁵⁰ Vgl. Zukin/DiMaggio (1990), S. 14 ff.; Uzzi (1997), S. 36.

⁵¹ Die prozessuale Eingebettetheit beschreibt nach Zaheer und Venkatraman (1995, S. 375) die gemeinsamen Aktionen von Akteuren, was sehr eng verbunden mit der relationalen Eingebettetheit erscheint, da hier auch Häufigkeit der Treffen untereinander einfließen kann. Auch die kognitive Dimension (vgl. Nahapiet/Goshal (1998), S. 244; Tsai/Ghoshal (1998), S. 466), welche gemeinsame Werte beinhaltet ist nicht leicht von der relationalen Eingebettetheit zu trennen, die ein hohes Maß an Vertrauen und Verzicht auf opportunistisches Handeln beinhaltet, was sich ebenfalls in den Köpfen der Akteure abspielt. Der positionale Aspekt der Eingebettetheit ist dem strukturellen wiederum sehr nahe. Darunter lassen sich Zentralität und strukturelle Äquivalenz zusammenfassen (vgl. Gulati/Gargiulo (1999), S. 1448) – Facetten, welche die strukturelle Eingebettetheit ohnehin einschließt.

⁵² Beckert (2007), S. 49 f.

⁵³ Uzzi (1999), S. 482.

ponente der Eingebettetheit gemeint, d.h. wie der qualitative Aspekt von Beziehungen zu beurteilen ist,⁵⁴ ob also Beziehungen stark oder schwach sind. Granovetter misst den Wert dieser dyadischen Austauschbeziehungen anhand von dem Ausmaß des Vertrauens bzw. der Abwesenheit von Opportunismus.⁵⁵ Zweitens integriert Uzzi Netzwerke von Beziehungen in seine Definition. Damit geht er über die Eigenschaften von dyadischen Beziehungen hinaus und meint die Struktur von Netzwerken bzw. die Konfiguration von Verbindungen innerhalb von Netzwerken⁵⁶, die quantitativ gefasst werden kann.

Die Unterscheidung in relationale und strukturelle Eingebettetheit nimmt auch Gulati (1998) in seinem viel zitierten Beitrag vor. Er grenzt diese zwei Dimensionen der Eingebettetheit wie folgt voneinander ab: „Relational embeddedness or cohesion perspectives on networks stress the role of direct cohesive ties as a mechanism for gaining fine-grained information. [...] Structural embeddedness or positional perspectives on networks go beyond the immediate ties of firms and emphasize the informational value of the structural position these partners occupy in the network.“⁵⁷

Zur Unterscheidung von struktureller und relationaler Eingebettetheit kann somit festgehalten werden, dass sich relationale Eingebettetheit auf die Eigenschaften bzw. Qualität der einzelnen dyadischen Beziehungen bezieht und die strukturelle Eingebettetheit auf das Gefüge aller Beziehungen im Netzwerk.⁵⁸ Strukturelle Eingebettetheit bezieht sich dabei auch auf die Position eines Akteurs, den dieser in der Gesamtstruktur des Netzwerks einnimmt.⁵⁹ Während der Fokus bei der relationalen Eingebettetheit auf der direkten Kommunikation zwischen Akteuren liegt, verschiebt sich der Fokus bei der strukturellen Eingebettetheit auf die Informationsgewinnung, den Reputationsaufbau und die Kontrollmöglichkeiten durch indirekte Kanäle.⁶⁰ In diesem Sinne kann auch zwischen der unpersönlichen Konfiguration der Beziehungen im Netzwerk (strukturelle Eingebettetheit) und den persönlichen Beziehungen (relationale Eingebettetheit) differenziert werden.⁶¹

⁵⁴ Vgl. Uzzi (1999), S. 483.

⁵⁵ Vgl. Granovetter (1985), S. 490.

⁵⁶ Vgl. Uzzi (1999), S. 483.

⁵⁷ Gulati (1998), S. 296.

⁵⁸ Vgl. Granovetter (1992), S. 33.

⁵⁹ Vgl. Gulati (1998), S. 296.

⁶⁰ Vgl. Gulati/Gargiulo (1999), S. 1446 f.

⁶¹ Vgl. Nahapiet/Ghoshal (1998), S. 244.

Bezogen auf das Objekt der vorliegenden Untersuchung soll Eingebettetheit gleichgesetzt werden mit der Integration einer Auslandsgesellschaft in ein Netzwerk, welches Einfluss auf deren Handlungsspielraum – im positiven wie im negativen Sinne – nimmt. Auch hier wird gemäß der einschlägigen Literatur zwischen relationaler und struktureller Eingebettetheit unterschieden.⁶² Wird der Begriff der Eingebettetheit im Folgenden verwendet, beinhaltet dies stets diese beiden Facetten.

2.2 Abgrenzung organisationaler Netzwerke

2.2.1 Soziale Netzwerke und organisationale Netzwerke

Ein soziales Netzwerk kann nach Laumann, Galaskiewicz und Marsden (1978) definiert werden als eine Menge an Akteuren, die durch soziale Beziehungen eines zu spezifizierenden Typs verbunden sind (z.B. Freundschaft, Transfer von Vermögensgegenständen, gemeinsame Mitgliedschaft).⁶³ Als soziale Netzwerke werden demnach sämtliche Netzwerke verstanden, deren Akteure Individuen oder Gruppen von Individuen sind, beispielsweise organisiert innerhalb eines Unternehmensverbunds. Was die Übertragbarkeit von sozialen Netzwerken auf organisationale Netzwerke betrifft, so konstatiert bereits Coleman (1988), dass Organisationen gleichermaßen wie Personen als Akteure („corporate actors“) auftreten und folglich auch die Beziehungen unter Organisationen äquivalent betrachtet werden können.⁶⁴ Ein organisationales Netzwerk als Vereinigung einer Gruppe von Menschen wäre in diesem Sinne ein soziales Netzwerk. Dieses organisationale Netzwerk ist abzugrenzen von interpersonalen Netzwerken, wie sie organisationsübergreifend bestehen und in der Soziologie häufig untersucht werden. So führten Coleman, Katz und Menzel (1966) eine Befragung von Ärzten in den USA durch, um deren interpersonelle Verflechtungen im Hinblick auf die Diffusion neuer Medikamente zu überprüfen.⁶⁵ Im Bereich des Managements zeigen McFadyen und Cannella (2004) auf einer interpersonellen Ebene, welche unterschiedlichen Effekte die Anzahl von Kontakten in einem Netzwerk und die Stärke von Beziehungen in einem Netzwerk auf die Wissensgenerierung von Wissenschaftlern in der Biomedizin haben. Sie können belegen, dass

⁶² Vgl. Granovetter (1992), S. 33; Gulati (1998), S. 296; Moran (2005), S. 1131.

⁶³ Vgl. Laumann/Galaskiewicz/Marsden (1978), S. 458.

⁶⁴ Vgl. Coleman (1988), S. 98.

⁶⁵ Vgl. Coleman/Katz/Menzel (1966), S. 3 ff.

Intraorganisationale Netzwerke multinationaler
Unternehmen

Eine empirische Untersuchung aus der Perspektive von
in Deutschland ansässigen Auslandsgesellschaften
Rosenberg, T.

2014, XXI, 256 S. 13 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-05173-0