

Netzwerk: PERSPEKTIVE, TREND ODER GEFAHR?

Zu Beginn des 20. Jahrhunderts fragte sich der britische Wirtschaftswissenschaftler und posthum ausgezeichnete Nobelpreisträger Ronald Coase, weshalb es eigentlich Unternehmen und nicht vielmehr keine Unternehmen gibt. Seine Antwort: Bestehende Hierarchien sparen Transaktionskosten, die ohne Firma deutlich höher wären.



Roman Gibel,
Oberassistent
Soziologisches Seminar
Universität Luzern

Ein Unternehmen ist als Bündel bereits entschiedener Strukturen und Kompetenzen in der Lage, viel kostengünstiger zu funktionieren, als wenn Transaktionen in Märkten immer neu verhandelt werden müssten. Coase verwies mit Hierarchien auf eine Koordinationslogik, die bis heute Anwendung in der Forschung findet. Mittlerweile kennt man aber nebst Hierarchie und Markt eine weitere Koordinationslogik, die zunehmend Interesse auf sich zieht: das Netzwerk.

FLACH, SCHNELL UND GRENZENLOS

Begünstigt durch die Einführung des World Wide Webs, kam mit dem Netzwerk eine analytische Perspektive auf, die neue Erkenntnisse in regionalen Produktionsräumen, dynamischen Systemen und bei personellen Verflechtungen gewährte. Als flach, schnell und grenzenlos wurden Netzwerke beschrieben. Während Netzwerke also zunächst eine analytische Betrachtungsweise darstellten, sorgte die reale, digitale Vernetzung durch das Internet schnell für eine Idiomatisierung des Begriffs. Manuel Castells Diagnose der Netzwerkgesellschaft in den Neunzigerjahren verkündete schliesslich die komplexe Vernetzung aller Lebensbereiche, wobei strukturelle Ähnlichkeit und Bezugsnähe wichtiger wurden als etwa geografische Nähe (in diesem Sinne sind sich Städte weltweit ähnlicher als etwa Stadt-Land-Regionen eines Kantons).

Was als analytische Grösse begann, wurde in der Folge ein angestrebtes Ideal. Auf persönlicher Ebene galt es nun, in sein berufliches Netzwerk zu investieren: Networking-Events als rationalisierte Form des Apéros, mit dem Vorteil, dass diese nun als Arbeitszeit deklariert werden konnten. Auf Ebene der Unternehmen öffnete der diffuse Begriff des Netzwerks schliesslich Tor für allerlei Absprachen und Lobbying-Kampagnen. Das Ideal: Ein gut vernetztes Unternehmen zu sein.

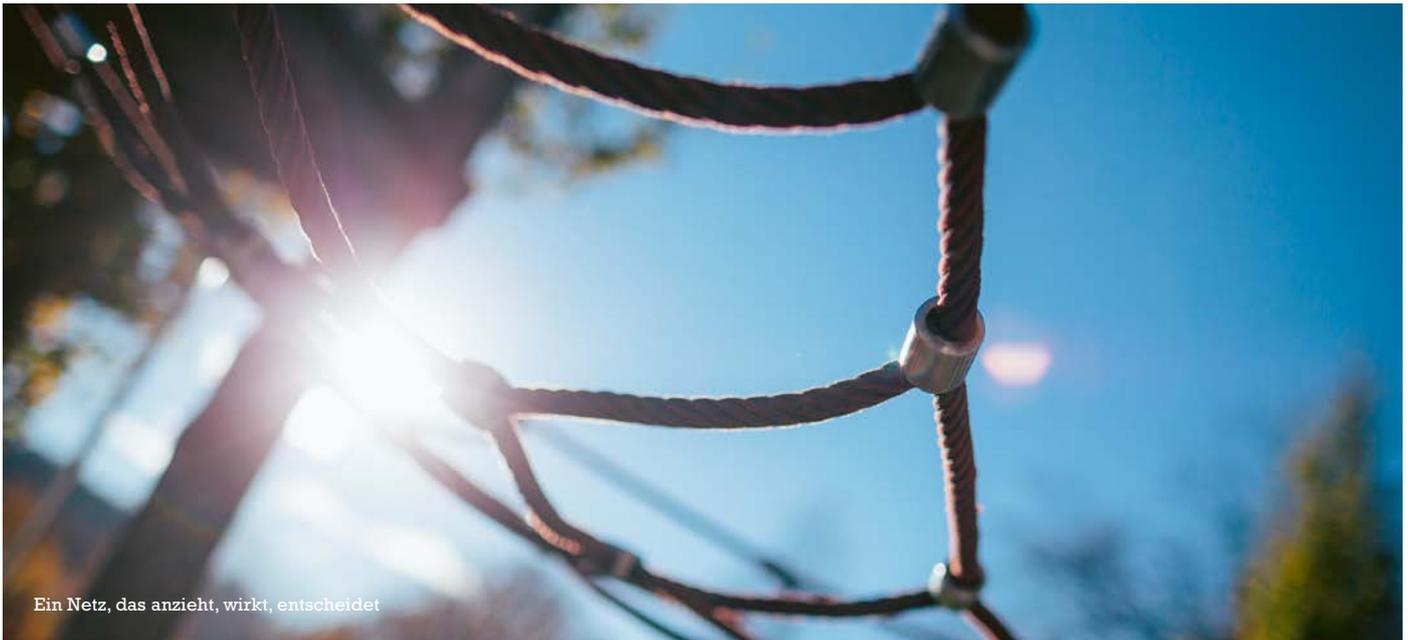
DAS NETZ ERMÖGLICHT EIN WERK

Begriffsetymologisch kombiniert das Netzwerk die zwei Wörter Netz und Werk. Letzteres impliziert eine erschaffende Instanz, jemanden, der das Netz ermöglicht und unterhält. Im Umkehrschluss ermöglicht das Netz ein Werk, indem eine bewusste Form des Austausches realisiert wird. Der Begriff behält eine normative Note, indem vermittelt wird, dass Netzwerke Dinge ermöglichen, die für Beteiligte vorteilhaft sind.

Allerdings zeugen Studien auch von den Nachteilen von zu viel oder zu enger Vernetzung. Dem Ruhrgebiet wurde in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts wegen der Engmaschigkeit der ansässigen Unternehmen eine Innovationsfeindlichkeit zugeschrieben, die Lock-in-Effekte zur Folge hatte. Kein Lockdown, aber dennoch: Stillstand. Im gleichen Zeitraum wurde unter dem Begriff der Deutschland AG die Vernetzung deutscher Aufsichtsräte untersucht, die einen eingeschworenen Kreis bildeten und nach aussen hin ge- und verschlossen auftraten. Auch hier: Verklumpung statt neuer Einflüsse.

QUALITÄT DES AUSTAUSCHES

Als effiziente Lösung für Koordinationsprobleme taugen Netzwerke also möglicherweise weniger als das klassische Unternehmen. Auch weil ihnen per Definition Ziel und Zweck fehlen. Neuere Studien kamen zum Schluss, dass weniger die Zahl der Beziehungen als die Netzwerkposition entscheidend ist. Und was im Managementjargon schnell vergessen geht: Vernetzung allein sagt noch nichts über die Qualität des Austausches aus. Oder: Man mag die Bahnhöfe kennen, und vielleicht auch, wann die Abfahrtszeiten der Züge sind. Jedoch bleibt oft verborgen, ob es sich um Schnellzüge, Bummler oder eine Draisine handelt. ◇



Ein Netz, das anzieht, wirkt, entscheidet