

Inhaltsübersicht

1	Einleitung: Netzwerkartige Kooperationen als „neuartige“ Herausforderung der Managementlehre.....	1
2	Grundlagen	11
	2.1 Unternehmensnetzwerke.....	11
	2.2 Netzwerkmanagement.....	25
3	Konzeptioneller Rahmen für das Netzwerkmanagement.....	45
	3.1 Systematisierung relevanter Analysebereiche	45
	3.2 Anhaltspunkte aus theoretischen Erklärungsmustern	47
	3.3 Anhaltspunkte aus gestaltungsorientierten Beiträgen.....	76
	3.4 Anhaltspunkte aus empirischen Untersuchungen	100
	3.5 Synthese eines Bezugsrahmens für das Netzwerkmanagement.....	115
4	Instrumente des Strukturmanagement	131
	4.1 Entwicklung einer Netzwerkverfassung	132
	4.2 Bewertung des Netzwerkerfolgs	167
	4.3 Koordination kollektiver Strategien.....	203
	4.4 Auswahl von Partnern.....	253
5	Instrumente des Verhaltensmanagement.....	289
	5.1 Förderung einer gemeinsamen Netzwerkkultur.....	289
	5.2 Steuerung von Konflikten	312
6	Schlussbetrachtung: Auf dem Weg zu einer „Kooperationsführungslehre“?.....	342
	6.1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.....	342
	6.2 Ansatzpunkte für weitere Forschungen.....	348

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XVII
Abkürzungsverzeichnis	XXIII
1 Einleitung: Netzwerkartige Kooperationen als „neuartige“ Herausforderung der Managementlehre	1
1.1 Relevanz der Thematik	1
1.2 Problemstellung und Forschungslücken	4
1.3 Zielsetzung und Forschungskonzeption.....	6
1.4 Aufbau und Einordnung der Arbeit	8
2 Grundlagen	11
2.1 Unternehmensnetzwerke	11
2.1.1 Begriff und Merkmale einer Kooperation...✓.....	11
2.1.2 Unternehmensnetzwerke als Form zwischenbetrieblicher Kooperation.....	15
2.1.3 Formen von Unternehmensnetzwerken	20
2.2 Netzwerkmanagement.....	25
2.2.1 Begriff und Wesen des Management.....	25
2.2.2 Netzwerkmanagement als Form des Kooperationsmanagement.....	32
2.2.3 Formen des Netzwerkmanagement.....	39
3 Konzeptioneller Rahmen für das Netzwerkmanagement	45
3.1 Systematisierung relevanter Analysebereiche	45
3.2 Anhaltspunkte aus theoretischen Erklärungsmustern	47
3.2.1 Auswahl relevanter Theorieansätze	47
3.2.2 Transaktionskostentheorie	49
3.2.2.1 Grundzüge der Transaktionskostentheorie.....	49
3.2.2.2 Unternehmensnetzwerke aus Sicht der Transaktionskostentheorie	52
3.2.2.3 Implikationen für ein Management von Netzwerken.....	55
3.2.3 Principal-Agent-Theorie	59
3.2.3.1 Grundzüge der Principal-Agent-Theorie.....	59
3.2.3.2 Unternehmensnetzwerke aus Sicht der Principal-Agent-Theorie	62
3.2.3.3 Implikationen für ein Management von Netzwerken.....	64
3.2.4 Systemtheorie und kybernetische Theorie.....	68
3.2.4.1 Grundzüge der Systemtheorie und kybernetischen Theorie.....	68

3.2.4.2	Unternehmensnetzwerke aus Sicht der Systemtheorie und kybernetischen Theorie	69
3.2.4.3	Implikationen für ein Management von Netzwerken.....	71
3.2.5	Implikationen weiterer Theorieansätze in Kurzform.....	73
3.2.6	Zwischenfazit.....	75
3.3	Anhaltspunkte aus gestaltungsorientierten Beiträgen.....	76
3.3.1	Auswahl relevanter Beiträge.....	77
3.3.2	Ansatz von Schröder	77
3.3.2.1	Begriffsverständnis und konzeptioneller Bezugsrahmen.....	78
3.3.2.2	Institutionalisierung.....	78
3.3.2.3	Aufgaben.....	80
3.3.2.4	Instrumente.....	81
3.3.3	Ansatz von Evers	84
3.3.3.1	Begriffsverständnis und konzeptioneller Bezugsrahmen.....	84
3.3.3.2	Institutionalisierung.....	86
3.3.3.3	Aufgaben.....	86
3.3.3.4	Instrumente.....	87
3.3.4	Ansatz von Zundel	88
3.3.4.1	Begriffsverständnis und konzeptioneller Bezugsrahmen.....	89
3.3.4.2	Institutionalisierung.....	91
3.3.4.3	Aufgaben.....	92
3.3.4.4	Instrumente.....	95
3.3.5	Zwischenfazit.....	98
3.4	Anhaltspunkte aus empirischen Untersuchungen	100
3.4.1	Auswahl geeigneter Studien.....	100
3.4.2	Virtuelle Fabrik Nordwestschweiz/Mittelland.....	102
3.4.2.1	Entstehung und Struktur.....	102
3.4.2.2	Institutionalisierung und wahrgenommene Aufgaben.....	103
3.4.2.3	Instrumente.....	104
3.4.3	The Virtual Company.....	106
3.4.3.1	Entstehung und Struktur.....	106
3.4.3.2	Institutionalisierung und wahrgenommene Aufgaben.....	107
3.4.3.3	Instrumente.....	107
3.4.4	BUS Betreuungsverbund.....	110
3.4.4.1	Entstehung und Struktur.....	110
3.4.4.2	Institutionalisierung und wahrgenommene Aufgaben.....	111
3.4.4.3	Instrumente.....	111

3.4.5 Zwischenfazit.....	113
3.5 Synthese eines Bezugsrahmens für das Netzwerkmanagement.....	115
3.5.1 Institutionalisierung.....	115
3.5.1.1 Leitungsstellen.....	115
3.5.1.2 Leitungssysteme.....	118
3.5.2 Aufgabenspektrum.....	120
3.5.2.1 Aufgaben des Plattformmanagement.....	121
3.5.2.2 Aufgaben des Produktionsmanagement.....	122
3.5.3 Instrumentelle Unterstützung.....	125
3.5.3.1 Aktueller Entwicklungsstand.....	126
3.5.3.2 Anforderungen an Weiterentwicklungen.....	127
4 Instrumente des Strukturmanagement	131
4.1 Entwicklung einer Netzwerkverfassung	132
4.1.1 Struktur einer Netzwerkverfassung.....	133
4.1.2 Ausarbeiten individueller Bestandteile.....	136
4.1.2.1 Ermitteln der gemeinsamen Zielsetzungen.....	137
4.1.2.1.1 Methodische Vorüberlegungen.....	137
4.1.2.1.2 Vorschlag für ein Verfahren zur kollektiven Zielbildung.....	140
4.1.2.1.3 Kritische Würdigung.....	146
4.1.2.2 Festlegen von Abstimmungsregeln.....	148
4.1.2.2.1 Methodische Vorüberlegungen.....	148
4.1.2.2.2 Vorschlag für die Ausgestaltung einstufiger Mehrheitsregeln.....	151
4.1.2.2.3 Kritische Würdigung.....	156
4.1.3 Gestalten des rechtlichen Rahmens.....	158
4.2 Bewertung des Netzwerkerfolgs	167
4.2.1 Methodische Vorüberlegungen.....	167
4.2.1.1 Grunddimensionen der Erfolgsbewertung	168
4.2.1.2 Etablierte Bewertungsmethoden im Überblick.....	172
4.2.1.3 Beurteilung und Auswahl einer geeigneten Basismethode.....	179
4.2.2 Vorschlag für ein weiterentwickeltes Bewertungsverfahren	183
4.2.2.1 Verfahrensablauf im Überblick.....	183
4.2.2.2 Aufbauen des Bewertungsgerüsts	184
4.2.2.3 Ermitteln der Zielerreichung.....	188
4.2.3 Praktische Anwendung an einem Fallbeispiel.....	194
4.2.3.1 Ablauf der Studie bei BUS.....	194
4.2.3.2 Ergebnisse und Implikationen.....	198
4.2.4 Kritische Würdigung des Ansatzes.....	201

4.3	Koordination kollektiver Strategien.....	203
4.3.1	Planen kollektiver Strategien.....	203
4.3.1.1	Vorbereiten der Planungsaktivitäten.....	204
4.3.1.2	Festlegen der gemeinsamen strategischen Stoßrichtung.....	209
4.3.1.2.1	Methodische Vorüberlegungen.....	209
4.3.1.2.2	Vorschlag für eine portfoliogestützte Strategieentwicklung.....	211
4.3.1.2.3	Kritische Würdigung.....	219
4.3.1.3	Entwickeln strategischer Projekte.....	221
4.3.1.3.1	Methodische Vorüberlegungen.....	221
4.3.1.3.2	Vorschlag für eine wertkettengestützte Definition strategischer Projekte.....	223
4.3.1.3.3	Kritische Würdigung.....	230
4.3.1.4	Vereinbaren der partnerspezifischen Beiträge zur Planverfolgung.....	231
4.3.1.4.1	Charakteristika einer kollektiven Investitionsplanung.....	232
4.3.1.4.2	Ansatzpunkte für die Verteilung und Absicherung.....	239
4.3.2	Kontrollieren der Strategieumsetzung.....	243
4.3.2.1	Überwachen der Realisierung.....	243
4.3.2.1.1	Feststellen von Abweichungen.....	243
4.3.2.1.2	Verarbeiten von Abweichungen.....	247
4.3.2.2	Feststellen der Wirksamkeit.....	250
4.4	Auswahl von Partnern.....	253
4.4.1	Vorstrukturieren der Auswahl.....	253
4.4.1.1	Ablauffolge.....	253
4.4.1.2	Auswahlkriterien.....	260
4.4.2	Durchführen der Bewertung.....	269
4.4.2.1	Bewerten der Bedarfskompatibilität.....	270
4.4.2.1.1	Methodische Vorüberlegungen.....	270
4.4.2.1.2	Vorschlag für einen portfoliogestützten Bewertungsansatz.....	273
4.4.2.1.3	Kritische Würdigung.....	276
4.4.2.2	Bewerten des strategischen Fits.....	276
4.4.2.2.1	Idealtypische Grundmuster für das strategische Verhalten von Netzwerken.....	276
4.4.2.2.2	Methodische Vorüberlegungen.....	281
4.4.2.2.3	Vorschlag für einen SPACE-basierten Bewertungsansatz.....	283
4.4.2.2.4	Kritische Würdigung.....	287
5	Instrumente des Verhaltensmanagement.....	289
5.1	Förderung einer gemeinsamen Netzwerkkultur.....	289
5.1.1	Netzwerkkultur als Managementobjekt.....	290
5.1.1.1	Begriffliche Abgrenzung.....	290
5.1.1.2	Dynamik der Kulturentwicklung.....	292
5.1.1.3	Gestaltungsmöglichkeiten.....	296

5.1.2 Schaffung dienlicher Rahmenbedingungen	298
5.1.2.1 Methodische Vorüberlegungen	298
5.1.2.2 Vorschläge für die Ausgestaltung von Anreizsystemen.....	299
5.1.2.3 Kritische Würdigung.....	307
5.1.3 Beeinflussung von Denk- und Verhaltensweisen	309
5.2 Steuerung von Konflikten	312
5.2.1 Netzwerkkonflikte als Managementobjekt	313
5.2.1.1 Begriffliche Abgrenzung.....	313
5.2.1.2 Konfliktbereiche in Netzwerken	315
5.2.1.3 Dynamik von Netzwerkkonflikten.....	318
5.2.2 Bewältigen von Netzwerkkonflikten.....	323
5.2.2.1 Vorbereiten der Konfliktbearbeitung.....	323
5.2.2.1.1 Beteiligte.....	323
5.2.2.1.2 Bearbeitungsfolge	327
5.2.2.2 Beilegen der Interessengegensätze.....	330
5.2.2.2.1 Methodische Vorüberlegungen.....	330
5.2.2.2.2 Vorschlag für ein weiterentwickeltes Konfliktlösungsverfahren.....	332
5.2.2.2.3 Kritische Würdigung.....	335
5.2.3 Vermeiden von Netzwerkkonflikten.....	336
6 Schlussbetrachtung: Auf dem Weg zu einer „Kooperationsführungslehre“?.....	342
6.1 Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse.....	342
6.2 Ansatzpunkte für weitere Forschungen.....	348
Literaturverzeichnis.....	351
Stichwortverzeichnis.....	385

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1.1/1: Deutschsprachige Buchveröffentlichungen zum Thema „Kooperationen“ von 1970 bis 2000.....	2
Abb. 1.2/1: Auflösung konventioneller Basisannahmen des Management im Rahmen von Unternehmensnetzwerken.....	5
Abb. 1.3/1: Hypothetisch-deduktive Methode als Forschungskonzeption der Arbeit.....	8
Abb. 1.4/1: Aufbau der Arbeit (ohne Einleitung und Zusammenfassung/Ausblick).....	9
Abb. 2.1.1/1: Ausgewählte Definitionen des Begriffs „Kooperation“.....	12
Abb. 2.1.1/2: Abgrenzung grundlegender Kooperationsformen.....	14
Abb. 2.1.2/1: Unternehmensnetzwerke als spezifische Form zwischenbetrieblicher Kooperation.....	16
Abb. 2.1.2/2: Charakteristika der drei Grundtypen zwischenbetrieblicher Kooperationen.....	17
Abb. 2.1.2/3: Zwei-Ebenen-Architektur eines Unternehmensnetzwerks.....	19
Abb. 2.1.3/1: Typologisierung der Unternehmensnetzwerke aus managementorientierter Perspektive.....	23
Abb. 2.2.1/1: Funktionen des Management nach Baugut/Krüger.....	26
Abb. 2.2.1/2: Management als kybernetischer Regelkreis.....	28
Abb. 2.2.1/3: Management als Einflussprozess.....	29
Abb. 2.2.2/1: Ausgewählte Definitionen des Begriffs „Kooperationsmanagement“.....	32
Abb. 2.2.2/2: Auftragspezifische Konfiguration einer Wertschöpfungskette in Netzwerken.....	36
Abb. 2.2.2/3: Charakteristika der drei Grundtypen des Kooperationsmanagement.....	37
Abb. 2.2.3/1: Teilbereiche des Netzwerkmanagement.....	41
Abb. 2.2.3/2: Abgrenzung der beiden Managementhauptkomplexe in Netzwerken.....	42
Abb. 2.2.3/3: Grundlegende Koordinationsziele des Netzwerkmanagement.....	44
Abb. 3.1/1: Gang der Untersuchung zur Ableitung einer Managementkonzeption für Netzwerke.....	47
Abb. 3.2.2.1/1: Grundmodell der Transaktionskostentheorie.....	52
Abb. 3.2.2.2/1: Netzwerke als Transaktionen.....	54
Abb. 3.2.3.1/1: Grundmodell der Principal-Agent-Theorie.....	62
Abb. 3.2.3.2/1: Mögliche Principal-Agent-Beziehungen in Netzwerken.....	63
Abb. 3.2.4.1/1: Grundmodell der Systemtheorie.....	69
Abb. 2.3.2.4.2/1: Netzwerke aus systemtheoretischer Sicht.....	70
Abb. 2.3.2.4.2/2: Auftragsrelationen aus kybernetischer Sicht.....	71

Abb. 3.2.6/1: Synopse der Implikationen ausgewählter Theorien für ein Netzwerkmanagement	76
Abb. 3.3.2.2/1: Leitungsstruktur eines Virtuellen Unternehmens nach Schröder	79
Abb. 3.3.2.4/1: Grundmodelle interorganisationaler Informationssysteme	84
Abb. 3.3.4.1/1: Ebenenbetrachtung des Netzwerkmanagement nach Zundel	90
Abb. 3.3.4.3/1: Netzwerk-Managementprozess	93
Abb. 3.3.4.3/2: Ausgewählte Teilaufgaben bei der Netzwerkplanung im Lichte themenzentrierter Ansätze	94
Abb. 3.3.4.3/3: Ausgewählte Teilaufgaben bei der Netzwerkkontrolle im Lichte themenzentrierter Ansätze	95
Abb. 3.3.4.4/1: Modifizierter Wirtschaftsglobus	96
Abb. 3.3.4.4/2: Beispiel für ein Anforderungsprofil	97
Abb. 3.3.5/1: Synopse der drei untersuchten Ansätze für das Netzwerkmanagement	99
Abb. 3.4.2.3/1: Aufbau des Kriterienkatalogs für die Partnerauswahl	104
Abb. 3.4.3.3/1: TVC-Verhaltenskodex	108
Abb. 3.4.5/1: Synopse der drei untersuchten Praxisfälle	114
Abb. 3.5.1.2/1: Equal-Balance-System	119
Abb. 3.5.1.2/2: Dominant-Partner-System	120
Abb. 3.5.2.2/1: Aufgaben des Netzwerkmanagement im Überblick	125
Abb. 3.5.3.1/1: Kostensystematik für Managementinstrumente	128
Abb. 3.5.3.1/2: Grundlegende Anforderungen an Managementinstrumente für Netzwerke	129
Abb. 4/1: Aufgaben des Strukturmanagement	131
Abb. 4.1.1/1: Idealtypischer Aufbau einer Netzwerkverfassung	135
Abb. 4.1.1/2: Beispiele für Netzwerkmissionen in der Praxis	136
Abb. 4.1.2.1.2/1: Ablaufschema eines methodischen Zielbildungsprozesses	141
Abb. 4.1.2.1.2/2: Zielaufspaltung am Beispiel eines Großhandels-Netzwerks	142
Abb. 4.1.2.1.2/3: Verträglichkeitsprüfung mit Hilfe von Zielrelationsmatrizen	143
Abb. 4.1.2.1.2/4: Relevanzbeurteilung mit Hilfe von Zielgewichtungsmatrizen und Ergebnisblatt	144
Abb. 4.1.2.2.1/1: Gebräuchliche Abstimmungsregeln im Überblick	149
Abb. 4.1.2.2.2/1: Beispiel für Veränderungen der Abstimmungsstärke und mögliche Anpassungsstrategien	155
Abb. 4.1.3/1: Generalunternehmer-Lösung	160
Abb. 4.1.3/2: Zweistufige Gesellschaftskonstruktion eines Netzwerks mit Innengesellschaft ..	164

Abb. 4.1.3/3: Zweistufige Gesellschaftskonstruktion eines Netzwerks mit Kapitalgesellschaft als Plattform	165
Abb. 4.1.3/4: Rechtliche Optionen für Unternehmensnetzwerke im Überblick.....	166
Abb. 4.2.1.1/1: Grunddimensionen einer Erfolgsbewertung in Netzwerken	171
Abb. 4.2.1.2/1: Berechnung des Nettoergebnisses in Netzwerken.....	175
Abb. 4.2.1.2/2: Berechnung des Bruttoergebnisses mit Hilfe einer differenzierten Deckungsbeitragsrechnung.....	176
Abb. 4.2.1.2/3: Berechnung des Shareholder Value.....	176
Abb. 4.2.1.2/4: Wertsteigerungssystematik für Strategische Allianzen	177
Abb. 4.2.1.2/5: Berechnung des Nutzwertes	178
Abb. 4.2.1.2/6: Balanced Scorecard eines Altauto-Entsorgungsnetzwerkes.....	179
Abb. 4.2.2.1/1: Ablaufschema des KONEKT-Verfahrens	183
Abb. 4.2.2.2/1: Universeller Zielkatalog bei Unternehmensverbindungen	185
Abb. 4.2.2.2/2: Beispiel für die Ableitung von Kennzahlen aus Zielen.....	186
Abb. 4.2.2.2/3: Beispiel für eine Wertetabelle	187
Abb. 4.2.2.2/4: Beispiel für die Berechnung globaler Gewichtungsfaktoren.....	187
Abb. 4.2.2.3/1: Beispiel für eine nicht-lineare Nützlichkeitsfunktion.....	189
Abb. 4.2.2.3/2: Beispiel für ein gewichtetes Distanzprofil.....	191
Abb. 4.2.2.3/3: Beispiel für ein Erfolgsbeitragsportfolio	192
Abb. 4.2.2.3/4: KONEKT-Verfahren im Detail	194
Abb. 4.2.3.1/1: Spezifischer Zielkatalog für Beratungsunternehmen	195
Abb. 4.2.3.1/2: Spezifischer Kennzahlenkatalog für Beratungsunternehmen.....	196
Abb. 4.2.3.1/1: Vorgehen zur Ermittlung der relativen Gewichtungsfaktoren	197
Abb. 4.2.3.2/1: Kernziele des BUS-Netzwerks	199
Abb. 4.2.3.2/2: Relative Zielerreichung der BUS-Partner.....	200
Abb. 4.3.1.1/1: Beispiel für die Abgrenzung von Geschäftssegmenten bei zwei Partnern.....	206
Abb. 4.3.1.1/2: Strategietypen in Netzwerken.....	207
Abb. 4.3.1.2.1/1: Grundkonzeption der Portfolio-Analyse	210
Abb. 4.3.1.2.2/1: Ablaufschema einer Portfolio-Analyse für Netzwerke	212
Abb. 4.3.1.2.2/2: Mögliche Bewertungskriterien für die Dimensionen des Netzwerkportfolios.....	213
Abb. 4.3.1.2.2/3: Verfahrensvarianten für die Ermittlung des Gesamtwerte der Portfolio-Dimensionen.....	215
Abb. 4.3.1.2.2/4: Zweistufige Konstruktion eines Markt-Kooperations-Portfolios.....	216

Abb. 4.3.1.2.2/5: Normstrategien für das Markt-Kooperations-Portfolio	217
Abb. 4.3.1.3.1/1: Grundstruktur der Wertschöpfungskette	222
Abb. 4.3.1.3.2/1: Ablaufschema für eine Wertschöpfungskettenanalyse in Netzwerken	223
Abb. 4.3.1.3.2/2: Beispiel einer Wertkette für ein Projektnetzwerk im Sondermaschinenbau ..	225
Abb. 4.3.1.3.2/3: Beispiel einer integrierte Prozess- und Ressourcenanalyse für eine Wertaktivität	226
Abb. 4.3.1.3.2/4: Beispiel für eine Kapazitätsanalyse	228
Abb. 4.3.1.3.2/5: Konkurrenzbezogene Analyse der Netzwerk-Wertaktivitäten	230
Abb. 4.3.1.4.1/1: Investitionsbereitschaft im Kooperationsverlauf	237
Abb. 4.3.2.1.1/1: Kontrollformen und -objekte in Netzwerken	244
Abb. 4.3.2.1.2/1: Beispiel einer Eskalationsspirale für ein polyzentrisches Netzwerk	247
Abb. 4.3.2.1.2/2: Exemplarische Definition von Zeitfenstern bei Terminüberschreitungen	248
Abb. 4.3.2.1.2/3: Beispiel eines Maluspunkte-System	249
Abb. 4.3.2.2/1: Ablaufschema für ein Benchmarking in Netzwerken	251
Abb. 4.4.1.1/1: Idealtypischer Ablauf einer Partnerauswahl in Netzwerken	254
Abb. 4.4.1.1/2: Gründe für die Aufnahme neuer Partner	255
Abb. 4.4.1.2/1: Reguläre Bewertungsdimensionen bei der Partnerselektion in Netzwerken	267
Abb. 4.4.2.1.1/1: Checklistenbewertung am Beispiel eines Beraternetzwerks	271
Abb. 4.4.2.1.1/2: Profilanalyse am Beispiel eines Beraternetzwerks	272
Abb. 4.4.2.1.2/1: Integrierter Bewertungsansatz für die Partnerselektion in Netzwerken	275
Abb. 4.4.2.2.2/1: Grundkonzeption der SPACE-Analyse	282
Abb. 4.4.2.2.3/1: Ablaufschema für eine SPACE-Analyse im Rahmen der Partnerselektion ...	283
Abb. 4.4.2.2.3/2: Mögliche Erfolgsfaktoren für die SPACE-Analyse	284
Abb. 4.4.2.2.3/3: Ermittlung der strategischen Grundhaltung mit Hilfe der modifizierten SPACE-Analyse	286
Abb. 4.4.2.2.3/4: Analyse des strategischen Fit ohne Aggregation für das Netzwerk	287
Abb. 5/1: Aufgaben des Verhaltensmanagement	289
Abb. 5.1.1.2/1: Idealtypische Verläufe des Akkulturationsprozesses in Netzwerken	294
Abb. 5.1.2.2/1: Ausgewählte Anreize in Unternehmensnetzwerken	302
Abb. 5.1.2.2/2: Ampelchart zur Erfassung der Kooperationsbeiträge eines Netzwerkunter- nehmens	304
Abb. 5.2.1.1/1: Mögliche Konfliktbereiche in Netzwerken	318
Abb. 5.2.1.2/1: Konfliktablauf als Regelkreis	319
Abb. 5.2.1.2/2: Idealtypische Reaktionsmuster	320

Abb. 5.2.2.1.1/1: Typologisierung der Intervention von Drittparteien.....	325
Abb. 5.2.2.2/1: Idealtypischer Ablauf einer Konfliktbearbeitung in Netzwerken.....	328
Abb. 5.2.3.2.2/1: Ablaufschema für eine Konfliktlösung in Netzwerken	332
Abb. 5.2.3.2.2/2: Konfliktlösung am Beispiel eines Investitionsproblems	334
Abb. 5.2.3/1: Beispiel für eine mehrstufige Plananpassung nach dem Konzilianzprinzip.....	339
Abb. 5.2.3/2: Kapazitätsprofile vor und nach Konzilianzgewährung für Partner C.....	340
Abb. 6.1/1: Instrumente des Strukturmanagement im Überblick	346
Abb. 6.1/2: Instrumente des Verhaltensmanagement im Überblick	347