

Carsten Wirth

Unternehmensvernetzung,
Externalisierung von Arbeit und
industrielle Beziehungen

Die negotiation of order
von ausgewählten Netzwerkbeziehungen
einer Warenhausunternehmung



124 581 668

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Wirth, Carsten:

Unternehmensvernetzung, Externalisierung von Arbeit und industrielle Beziehungen : die negotiation of order von ausgewählten Netzwerkbeziehungen einer Warenhausunternehmung / Carsten Wirth - München ; Mering : Hampp, 1999

Zugl.: Berlin, Freie Univ., Diss., 1997, Fachbereich Wirtschaftswissenschaft ISBN 3-87988-371-8

Liebe Leserinnen und Leser!

Wir wollen Ihnen ein gutes Buch liefern. Wenn Sie aus irgendwelchen Gründen nicht zufrieden sind, wenden Sie sich bitte an uns.

∞ Dieses Buch ist auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

© 1999 Rainer Hampp Verlag München und Mering
Meringzeller Str. 16 D - 86415 Mering
Internet: <http://www.hampp.de>

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne schriftliche Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Mikroverfilmungen, Übersetzungen und die Einspeicherung in elektronische Systeme.

99 P 87988

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Abkürzungsverzeichnis	VI
Vorwort	VIII
Teil A: Begriffe und Problemstellung	1
1. Einleitung	1
1.1. Fragestellungen und theoretischer Bezugsrahmen	5
1.2. Forschungsmethoden, Untersuchungsdesign und Aufbau der Arbeit	9
2. Management von Netzwerkbeziehungen	17
2.1. Strategische Netzwerke und ihre Charakteristika	17
2.2. Strukturelle Besonderheiten des Netzwerkmanagements	21
2.2.1. Managementfunktionen in Netzwerkbeziehungen	22
2.2.2. Spannungsverhältnisse in Netzwerkbeziehungen	24
3. Industrielle Beziehungen - Akteure und Institutionen	30
3.1. Duales System industrieller Beziehungen	30
3.1.1. Betriebsräte	30
3.1.2. Gewerkschaften	37
3.1.3. Arbeitgeberverbände	40
3.1.4. Management	41
3.2. Der Staat als Akteur industrieller Beziehungen	42
3.3. Verrechtlichung industrieller Beziehungen in der Bundesrepublik Deutschland	44
3.3.1. Kollektives Arbeitsrecht	44
3.3.2. Individualarbeitsrecht	46
3.4. Unternehmensvernetzung und industrielle Beziehungen – Das Ende der „Normalinteressenvertretung“?	46
Teil B: Empirische Evidenz für die Quasi-Externalisierung und die Veränderung industrieller Beziehungen im Dienstleistungssektor	52
4. Quasi-Externalisierung im Dienstleistungssektor	52
4.1. Unternehmensnetzwerke im Dienstleistungssektor als Ergebnis einer Quasi-Externalisierung – ein Überblick über den privaten Dienstleistungssektor	52
4.1.1. Versicherungsgewerbe	52

4.1.2.	Bankgewerbe	54
4.1.3.	Verlage	56
4.1.4.	Transport- und Speditionsbranche	57
4.1.5.	Großhandel	59
4.2.	Quasi-Externalisierung im Einzelhandel	60
4.2.1.	Horizontale Quasi-Externalisierung	61
4.2.2.	Vertikale Quasi-Externalisierung	67
4.2.3.	Laterale Quasi-Externalisierung	72
4.3.	Exkurs: Stadtmarketing als regionales Netzwerk?	72
5.	Industrielle Beziehungen im Dienstleistungssektor	76
5.1.	Forschungsergebnisse über industrielle Beziehungen im Dienstleistungssektor – ein Ausschnitt	76
5.1.1.	Industrielle Beziehungen in der Systemgastronomie und in der Cateringbranche	76
5.1.2.	Industrielle Beziehungen in der Speditions- und Transportbranche	81
5.1.3.	Industrielle Beziehungen im Dienstleistungssektor – gibt es die überhaupt?	83
5.2.	Industrielle Beziehungen im Einzelhandel	85
5.2.1.	Akteure industrieller Beziehungen im Einzelhandel	85
5.2.2.	Industrielle Beziehungen und strategische Netzwerke im Einzelhandel	107
Teil C: Theoretischer Bezugsrahmen: Netzwerkbeziehungen als negotiated orders		114
6.	Die negotiated order theory als Organisationstheorie – ihre Grundelemente	115
6.1.	Hintergrund der negotiated order theory	115
6.1.1.	Symbolischer Interaktionismus	115
6.1.2.	Grounded theory und Menschenbild der negotiated order theory	122
6.2.	Grundlagen der negotiated order theory	123
6.2.1.	Negotiated orders und Verhandlungen	123
6.2.2.	Wandel und Stabilität von negotiated orders	126
6.2.3.	Das Verhandlungsparadigma, Kontextualisierung von Verhandlungen und Strukturen	132
6.2.4.	Das Konzept der sozialen Welten	142
6.3.	Kritische Würdigung	145
6.4.	Management und negotiated order theory	148
7.	Management von Netzwerkbeziehungen und negotiated order theory	152

8.	Negotiated order theory und industrielle Beziehungen	159
8.1.	„Industrial relations as negotiated orders“ – Der Stand der Forschung	159
8.2.	Betriebswirtschaftslehre und industrielle Beziehungen	161
8.3.	Verwandte sozialwissenschaftliche Ansätze	163
8.3.1.	Konfliktorientierte Ansätze	164
8.3.2.	Kooperationsorientierte Ansätze	176
8.4.	Interessenvertretung und negotiated order theory	182
Teil D: Fallstudien – Netzwerkbeziehungen einer Warenhausunternehmung		189
9.	Die Warenhausunternehmung, ihre Kontextbedingungen und ihre Netzwerkbeziehungen	189
9.1.	Die Unternehmungsstrategie	189
9.2.	Kontexte der Warenhausunternehmung	193
9.3.	Die Warenhausunternehmung im Netzwerk	209
9.4.	Gründe für die (Quasi-)Externalisierung	215
10.	Management horizontaler Netzwerkbeziehungen	218
10.1.	Quasi-Externalisierung der Lebensmittelabteilungen	219
10.1.1.	Selektion eines Lebensmittelfilialisten und die interne Durchsetzung der Netzwerkbeziehung	219
10.1.2.	Allokation der Ressourcen und die Regulation der Zusammenarbeit	238
10.1.3.	Evaluation der Netzwerkbeziehung zwischen der Warenhausunternehmung und der Lebensmittelfilialunternehmung	250
10.2.	Netzwerkbeziehungen zu Feinkostanbietern – Management von Markthallen	257
10.2.1.	Selektion von filialisierten und lokalen Feinkostanbietern	257
10.2.2.	Allokation der Ressourcen und die Regulation der Zusammenarbeit	266
10.2.3.	Evaluation der Netzwerkbeziehungen zwischen Warenhausunternehmung und Feinkostanbietern	274
10.3.	Management der Netzwerkbeziehung zu einer Handwerksunternehmung – eine routinisierte Kooperation	278
10.3.1.	Selektion	280
10.3.2.	Allokation der Ressourcen und die Regulation der Zusammenarbeit	290
10.3.3.	Evaluation	298
11.	Management der Quasi-Externalisierung der Warenhausrestaurants	305
11.1.	Selektion und interne Durchsetzung der Quasi-Externalisierung	305
11.2.	Allokation der Ressourcen und die Regulation der Zusammenarbeit	332

11.3.	Evaluationskriterien	339
12.	Management vertikaler Netzwerkbeziehungen – Logistikmanagement	344
12.1.	Die Logistikorganisation der Warenhausunternehmung – vom einstufigen Logistiksystem zum logistischen Netzwerk	344
12.2.	Das Management ausgewählter Netzwerkbeziehungen zu Logistikdienstleistern – Kontraktgutproduktion als negotiation of order	353
12.2.1.	Management der Netzwerkbeziehung zu einem Logistikdienstleister für Stapelwaren	353
12.2.2.	Die Quasi-Externalisierung von Lagerfunktionen an den Spediteur für hängende Waren	384
13.	Eine historisch-genetische Analyse der Interessenvertretungspraxis bei Quasi-Externalisierungen im Einzelhandel unter besonderer Berücksichtigung der Gewerkschaft HBV	417
13.1.	Quasi-Externalisierung in branchenfremde Unternehmungen – eine Routine entsteht	418
13.2.	Neue Aus- und Verhandlungsprozesse – Wandel in der Interessenvertretungspraxis?	422
13.3.	Ein neuer Konflikt – Erfolg durch öffentlichkeitswirksame Aktionen	424
13.4.	Mit Antößen von Außen in neue Aus- und Verhandlungsprozesse	426
13.5.	Die Fortschreibung der Routine auf Bundesebene – weitere Aus- und Verhandlungsprozesse in der HBV Baden-Württemberg	431
13.6.	Eine neue Konzeption des HBV-Hauptvorstands entsteht	433
13.7.	Vom Betriebsrat zum Center-Ausschuß	436
13.8.	Nochmals Aushandlungsprozesse in der Gewerkschaft HBV	440
13.9.	Eine neue soziale Praxis auf lokaler Ebene als Ergebnis von Aus- und Verhandlungsprozessen	441
13.10.	Fortsetzung der Aus- und Verhandlungsprozesse in der Gewerkschaft HBV – auf dem weg zu einem neuen Konsens?	441
13.11.	Die Aufarbeitung eines Konflikts als Aushandlungsprozeß	444
13.12.	Partieller Wandel in der Tarifpolitik	449
13.13.	Von der Einheitsgewerkschaft zum „Gewerkschaftskannibalismus“	452
13.14.	Von der Abfederung organisatorischen Wandels zum tarifvertraglich abgesicherten concession bargaining als neue Routine?	453
	Teil E: Schluß	458
14.	Schlußbemerkungen und Forschungsperspektiven	458

Literaturverzeichnis	461
Anhang	495