

*Klaus-Peter Buss, André Ortiz*

## **Marktbasierte Innovationsbeziehungen jenseits des Wettbewerbs**

### ***Mikrologiken marktlicher Governance in kollaborativen Entwicklungsprojekten im IT- und Windenergiesektor***

Zunehmend nutzen Unternehmen in industriellen Innovationsprozessen aus einer Vielzahl von Gründen unternehmensübergreifende Formen der Wissensproduktion. Viele Funktionen, die vormals eindeutig internen Forschungs- und Entwicklungsbereichen zugeordnet waren, werden mittlerweile auch von externen Akteuren übernommen. Besondere Bedeutung kommt hierbei Entwicklungsdienstleistern zu – Ingenieurbüros, Engineering-Unternehmen, Ingenieurs- und Technologieberatungen, IT-, System- oder Softwarehäusern. Diese übernehmen Aufträge in F&E-Bereichen wie Planung und Projektierung, Entwicklung und Konstruktion, Verifikation, Test und Prototyping und bieten Managementunterstützung in ingenieurwissenschaftlichen und informationstechnischen Fragen der Produktentwicklung. Die Kollaborationen der Auftraggeber mit diesen Unternehmen sind in der Regel marktbasiert. Ihre Grundlage sind vertragliche Beziehungen (Werkverträge, Verträge zur Arbeitnehmerüberlassung), in denen konkrete Leistungen (das Erreichen definierter Entwicklungsziele) gegen Zahlung eines vereinbarten Entgelts festgelegt sind.

Das Paper geht anhand von empirischem Material aus einem laufenden Forschungsprojekt der Frage nach der Funktionsweise solcher marktbasierter Innovationsbeziehungen nach. Im Fokus stehen die mit marktlicher Governance einhergehenden Herausforderungen und Koordinationsmechanismen in der unternehmensübergreifenden Praxis kollaborativer Innovationsprojekte. Während die Marktlogik Klarheit über den Tauschgegenstand unterstellt, sind Innovationsprozesse in hohem Maße mit Unsicherheit behaftet: Bereits der Entwicklungsauftrag basiert auf einem teils schwer kontrollierbaren Kompetenzversprechen des Entwicklungsdienstleisters. Genauso schlagen sich unvollständige Spezifikationen und Lastenhefte seitens des Auftraggebers und schwer kalkulierbare Entwicklungsaufwände seitens des Dienstleisters in unvollständigen Verträgen nieder. Und nicht zuletzt ist der Entwicklungsdienstleister auf der Grundlage des in solchen Projekten angesammelten Wissens auch für andere Unternehmen tätig. Der Auftraggeber ist somit zugleich auch mit dem Problem konfrontiert, proprietäres Wissen zu sichern, welches beim Entwicklungsdienstleister im Zuge des Auftrages entsteht oder diesem als notwendiges entwicklungsrelevantes Wissen während des Innovationsprojektes zur Verfügung gestellt werden muss. Damit solche marktbasierten Innovationsprojekte trotz der vielfältigen Unsicherheiten zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden können, bedürfen sie daher, so die These des Papiers, einer Mikrofundierung jenseits des Wettbewerbs.

Im Zuge eines gemeinsamen Forschungsprojektes haben wir unternehmensübergreifende, kollaborative Innovationsprozesse im Maschinen- und Anlagenbau (am Beispiel der Produktentwicklung im Windenergiesektor) und in der IT-Industrie (am Beispiel der Softwareentwicklung) untersucht. Wie wir anhand von Fallstudien aus beiden Branchen zeigen werden, folgt die Koordination der untersuchten marktbasierenden Entwicklungsprojekte nur vordergründig einer Marktlogik. Zum einen sind die Projekte zum Teil in weiter reichende Technologiestrategien eingebunden. Die Unternehmen verfolgen hier teils zeitlich deutlich über die Projekte hinausweisende Perspektiven, die eine Vertrauensbeziehung zwischen den Vertragspartnern fundieren. Sie sind daher unter der Decke der Marktbeziehungen zu weitergehenden Zugeständnissen bereit. Zum anderen und vor allem sind die untersuchten marktbasierenden Entwicklungskollaborationen gerade deshalb erfolgreich, weil sie auf der Projektebene einer Mikrologik jenseits des Wettbewerbs folgen. Diese basiert auf unternehmensübergreifenden epistemischen Kulturen (Knorr-Cetina) und Denkkollektiven (Fleck), die die auf beiden Seiten beteiligten Entwickler zum Teil auch über Branchengrenzen hinweg zusammenführen und diesen ein pragmatisches, mitunter auch formale Grenzen überschreitendes, lösungsorientiertes Vorgehen ermöglichen.

(448 Wörter)

### **Kontakt:**

Dr. Klaus-Peter Buss  
([klaus-peter.buss@sofi.uni-goettingen.de](mailto:klaus-peter.buss@sofi.uni-goettingen.de))  
Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen (SOFI)  
Friedländer Weg 31, 37085 Göttingen  
Tel.: (0551) 52205-39

Dr. André Ortiz  
([andre.ortiz@uni-oldenburg.de](mailto:andre.ortiz@uni-oldenburg.de))  
Universität Oldenburg, Institut für Sozialwissenschaften  
26111 Oldenburg  
Tel.: (0441) 798-4084