

Heterogene Felder, verteiltes Wissen
Zum Verhältnis von sozialwissenschaftlicher Expertise
und Management- Consulting

Bernward Joerges und Jörg Potthast

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung

31.05.02

Gliederung

<i>Kleiner Interview Digest</i>	1
<i>Vorbemerkung</i>	2
1. Ko-Produktion zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting?	4
2. Anmerkungen zur Literaturlage	8
3. Berührungspunkte zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting	9
Auswanderung	10
Einwanderung	12
Ausgründung	12
Eingründung	14
Interne Spezialisierung: Sozialwissenschaften	15
Interne Spezialisierung: Management Consulting-Firmen.....	19
Erste Zwischenbilanz	20
4. Interaktionen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting	22
Grenzziehungen	25
Kopplungsversuche	30
Zweite Zwischenbilanz	36
5. Skizze eines Themenfelds: "Instrumente der Evaluation"	37
<i>Literatur</i>	43
<i>Anhang zum Verfahren</i>	46

Kleiner Interview Digest ...

"J'ai travaillé chez Andersen Consulting pendant trois ans avec l'idée de les transformer. C'était impossible, tout à fait impossible" (i5).

"Ce matin, je faisais du conseil, de l'analyse. Mais dans ma tête, je pensais sans arrêt à un papier scientifique que je veux faire" (i8).

"They just want to collaborate in some way. They don't quite know nor do we as you know. ... I don't know. They often don't know. It's all by chance ... In fact, we had a meeting with a management consulting team last night in London..." (i10).

"Basically I do very little consulting except in terms of research. ... I don't fit your case very well at all" (i11).

"There are points of contact but the issue is the level of consciousness about them" (i12).

"We have had visits from consultants who were looking for the next idea. They have to keep innovating themselves ... even if the previous ideas are still valid ... Their business requires them to sell the next mushroom. The majority of the ideas originate in academia" (i15).

Vorbemerkung

Die Überlegungen und ersten Recherchen dieses Berichts nehmen ihren Ausgang bei zwei sehr allgemeinen Prämissen zum Verhältnis von Wissenschaft und (übriger) Gesellschaft, die vorab kurz angedeutet werden sollen.

Zunächst: das alte Gradientenmodell der Beziehung zwischen wissenschaftlicher Analyse und außerwissenschaftlicher Anwendung in gesellschaftlichen Praxisfeldern ist unbefriedigend. Es unterstellt, in einer autonomen Grundlagenforschung werde überlegenes, translokal und überzeitlich gültiges Wissen erzeugt, das dann von anderen Experten oder von Ingenieuren interessen geleitet zur Lösung spezifischer Probleme herangezogen werden kann. Dieses Modell ist wie eine abschüssige Einbahnstrasse konzipiert: hochwertiges Wissen diffundiert hinunter in eine von allerlei minderen, lokalen und impliziten Wissensbeständen kontaminierte Praxis; in der Gegenrichtung gibt es kaum Verkehr, es sei denn im Dienst der Generierung von ersten Hypothesen für die analytische Arbeit.

Kaum ein Wissenschaftsforscher wird gegenwärtig daran zweifeln, dass auch wissenschaftliche Arbeit erhebliche praktische Anteile hat, lokal ist, implizites Wissen voraussetzt, etc., oder dass auch in der Praxis Theorie, im Sinne von explizitem und generalisiertem Wissen erzeugt wird. Und man ist überzeugt davon, dass Wissenschaft zur Legitimierung ihrer Erklärungsansprüche gesellschaftlich kontextualisiert werden muss. Das Gradientenmodell ist, mit anderen Worten, nur noch rudimentär als eine regulative Idee vorhanden, eben insofern man sich dann doch letzten Endes nicht von der Vorstellung lösen kann oder will, wissenschaftliches Wissen sei *ex definitione* überlegenes und aus einer außerwissenschaftlichen Praxis heraus nicht angreifbares Wissen. Darüber hinaus ist es weitgehend durch mehr oder weniger modische Modelle der Ko-Evolution, Ko-Produktion und Hybridisierung von im engeren Sinn durch Forschung erzeugten und anderweitig akkumulierten Wissensbeständen ersetzt worden.

Die zweite, noch nicht ganz so selbstverständliche Prämisse ist die Kehrseite dieser

Situation. Auch in der außerwissenschaftlichen Praxis erzeugtes Wissen muss konsequent gegenüber Wissenschaft kontextualisiert werden. Kaum eine Problemlösung in außerwissenschaftlichen Praxisfeldern kann in modernen Gesellschaften ohne wissenschaftliche Legitimierungen auskommen.

Eine Möglichkeit, dieser gegenseitigen Kontextualisierung in der Wissenschaftsforschung Rechnung zu tragen, ist es, sich "in die Mitte" zu begeben: Man schaut sich Akteure, Artefakte, Organisationen, Sprachen und Institutionalisierungen an, die zwischen den beiden Feldern vermitteln: *trading zones*, wie das – noch innerwissenschaftlich – Peter Galison genannt hat (Galison 1997). Wir selber haben derartige Phänomene am Beispiel von natur- und ingenieurwissenschaftlichen Fällen untersucht, in denen sogenannte *research-technologists* sich der Erforschung und Erprobung generischer, sowohl inner- wie außerwissenschaftlich einsetzbaren Instrumentierungen widmen (Joerges/Shinn 2001). Dieses Suchbild bestimmt auch unsere Fragestellung zum Verhältnis von sozialwissenschaftlicher Expertise und Management Consulting Expertise: Lässt sich eine Forschungspraxis ausmachen, die sich zwischen, und in wechselnder Kooperation mit, disziplinärer Forschung einerseits und der Erzeugung von praxisrelevantem Wissen in staatlichen und industriellen Feldern andererseits abspielt?

Wir unternehmen mit anderen Worten den Versuch, eine Mitte, eine *trading zone* zu identifizieren, in dem Management Consulting Wissen ko-produziert wird. Ko-produziert nicht nur in dem schwachen Sinn, dass es von beiden Seiten mit jeweils unterschiedlichen Wissensaufkommen beschickt wird, sondern in einem stärkeren Sinn: dass es nämlich auf beiden Seiten Innovationen auslöst. Im vorliegenden Fall interessieren also Personen, Instrumente und soziale Formen, die *beides* ermöglichen: Auf der einen Seite Innovationen in den Feldern, auf die Management Consulting sich je bezieht: kapitalistische Organisationen, Bildungssysteme und andere große Infrastrukturen; auf der einen Seite theoretische oder im engeren Sinn wissenschaftliche Innovationen in der Forschungspraxis relevanter Wissenschaftskulturen.

Eine Grundhypothese aus der Forschung zu *research-technologies* soll allerdings die

vorliegende Untersuchung nur orientieren und zunächst noch nicht einschränken: dass Protagonisten der intermediären Zonen über professionelle oder disziplinäre Grenzen hinweg auf die Erfindung und Erprobung *instrumentellen, weitgehend dekontextierbaren Wissens* spezialisiert sind, das sich dann in vielen, fast beliebigen anderen Feldern zuschneiden lässt auf die Anforderungen unterschiedlichster außerwissenschaftlicher *und* wissenschaftlicher Betriebe. Ein Ergebnis der Studie wird es sein müssen, die Vermutung zu erhärten oder zu entkräften, auch in im engeren Sinn sozialwissenschaftlichen Fällen der Ko-Produktion habe man es vorzugsweise mit Instrumentierungswissen (in Gegenüberstellung zu substantiellen Theorien) zu tun. Es bleibt die Hypothese, dass wir es in intermediären Zonen mit Personen zu tun haben, die *ungewöhnliche Karrieren* verfolgen, mit echten Zwischengängern, die keinem der beiden "Systeme" – weder Wissenschaft noch Praxis, um in dem geläufigen Kürzel zu sprechen – angehören, aber doch in beiden zu Hause sind.

1. Ko-Produktion zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting?

Niklas Luhmann hat einmal die Beziehung zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting unter dem Titel "Kommunikationssperren" interpretiert. Kommunikationsschwierigkeiten in Beratungssituationen verwiesen auf eine unüberwindbare Grenze zwischen einem "Theoriezusammenhang" und einem "Anwendungsbereich". "Einige Kommunikationsschwierigkeiten klären sich, wenn man annimmt, der Berater sei wissenschaftlich kompetent und müsse in der Kommunikation mit der Firma diese Kompetenz mitkommunizieren. Dies kann expressiv geschehen – durch weiße Kittel und weise Mienen. Das genügt aber nur, wenn die Ratschläge rein technisch funktionieren können, und 'rein technisch' heißt hier: ohne Kenntnis des Theoriezusammenhangs. Das ist in dem hier diskutierten Anwendungsbereich - eben wegen dessen Komplexität - nicht der Fall. Theorien müssen hier im Anwendungsprozess 'verstanden' werden ... Will der Berater vermeiden, als Dauereinrichtung in den Handlungszusammenhang des Unternehmens inkorporiert, also abgeworben und 'angestellt' zu werden, muss er soviel Information übertragen, dass die Firma nicht nur aufgrund seiner Vorschläge, sondern aufgrund der Theorie

handeln kann, die ihnen zugrunde liegt. Das lässt sich jedoch in dem Maße weniger realisieren, als Theorien in Theoriezusammenhänge eingebettet sind, also in dem Maße weniger, als deren wissenschaftliche Qualität wächst" (Luhmann 1989: 211). Das vorweggenommene Fazit dieser Überlegung: Es sei ein Missverständnis, zu glauben, Management Consulting habe irgend etwas mit angewandter Wissenschaft zu tun. "Wenn von Unternehmensberatung die Rede ist, denkt [nur] der Laie (und dazu rechnen praktisch alle Wissenschaftler) zunächst an angewandte Wissenschaft" (ebd: 209).

Dieser kurze Abschnitt ist bemerkenswert hermetisch. Er enthält eine Reihe von Thesen, die nur mühsam isoliert, expliziert und einer empirischen Überprüfung unterzogen werden können. So seien Sozialwissenschaftler, bezogen auf die Praxis des Management Consulting, (meistens) Laien. Verbindungen zwischen dem Theoriezusammenhang Sozialwissenschaft und dem Praxiszusammenhang Management Consulting beschränken sich auf den Transfer technischer Artefakte oder die Inkorporation ehemals sozialwissenschaftlichen Personals. Eine Unterscheidung zwischen auf die äußere Welt bezogenen Theorien und auf Instrumente zu ihrer Behandlung bezogene Theorien wird nicht getroffen.

Die vorliegende Studie fragt nach Gegenevidenzen: Gibt es Sozialwissenschaftler, die bezogen auf die Praxis der Unternehmensberatung keine Laien sind? Gibt es - über diese beiden Formen der Diffusion von Technik und Personal hinaus - zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting nachhaltige Kooperationsbeziehungen? Lässt sich eine intermediäre Zone bestimmen, in der Ko-Produktion stattfindet? Lässt sich zeigen, dass gelungene Ko-Produktionen vorzugsweise als Ko-Produktion von Instrumentierungswissen charakterisiert werden können?

Liest man bei prominenten Organisationsforschern nach, ergibt sich ein diffuses Bild. Ein renommierter Organisationssoziologe tut sich auch nach vierhundert Seiten Argumenten gegen die diffusionstheoretische Sichtweise noch schwer, positive Begriffe für die "ganz andere Beziehung zwischen Wissen und Praxis" zu finden, die durch "den organisatorischen Ansatz" ermöglicht werde (Friedberg 1995: 399). Ein anderer wählt den Modus eines nostalgischen Rückblicks in weniger komplexe Zeiten, um

anzudeuten, dass eine "ganz andere Beziehung zwischen Wissen und Praxis" denkbar sei: "The earliest students of organizations made very little distinction between consulting and research, and their clients made very little distinction between theoretical and practical knowledge" (March 1991: 20). Beide Autoren sind etablierte Sozialwissenschaftler - und in bezug auf Management Consulting keine Laien. Sollten sie also "echte" Zwischengänger sein, wie wäre dann diese Praxis des Zwischengängertums adäquat zu beschreiben?

Nun hat sich die Wissenschaftsforschung für das Feld "Management Consulting und Sozialwissenschaften" bisher kaum interessiert, obwohl das skizzierte Problem durchaus in den Kontext einer aktuellen Diskussion passt. Denn hier wird seit geraumer Zeit an Revisionen überkommener Modelle der wissenschaftlichen Wissensproduktion gearbeitet. Unter Titeln wie "Mode 2" (Gibbons et al. 1994, Nowotny et al. 2001), "post-normal science" (Funtowicz/Ravetz 1993) oder "triple helix" (Etzkowitz/Leydesdorff 1997, 2000) etwa wurden alternative Modelle präsentiert, die sich vor allem gegen die Unterscheidung von Grundlagenforschung versus Anwendungswissenschaften richten.

Umgekehrt haben die vergangenen drei Jahrzehnte Wissenschaftsforschung eine Fülle von empirischen Studien hervorgebracht, in denen gezeigt wird, dass auch die Produktion wissenschaftlicher Erkenntnis an lokale Kontexte gebunden und nicht umstandslos replizierbar ist (vgl., als extreme Position, etwa Pickering 1995). Auch das hat vielfach dazu beigetragen, die erwähnten Aspekte von Wissenschaft als Ergebnis von Ko-Produktion, Ko-Evolution und Hybridität zu unterstreichen.

Wenn im Zuge dieses Perspektivenwechsels die Aufmerksamkeit für praktische Kontexte und lokale Einbettungen der Produktion wissenschaftlichen Wissens geschärft wurden, so haben Fragen der "Entbettung" und Generalisierung demgegenüber in der neueren empirischen Wissenschaftsforschung weitaus weniger Beachtung gefunden. Der Ansatz, am Beispiel von Interaktionen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting intermediäre Zonen zwischen wissenschaftlichen und anderen praktischen Feldern zu untersuchen, zielt in diesem Zusammenhang darauf ab, Entbettung, Dekontextierung, Wiedereinbettung und Rekontextierung als voraussetzungsvolle Leistung, weniger als Diffusion per se

überlegen, tendenziell universellen Wissens zu rekonstruieren.

Unsere Erwartung dabei ist wie gesagt, dass die Personen, die in Prozesse der Ko-Produktion von Expertise involviert sind, von gewohnten akademischen Karrieremustern deutlich abweichen. Wir fahnden nach Personen, die sich über transitorische Phasen hinaus *zwischen* Sozialwissenschaften und Management Consulting bewegen. Und wir fragen sie: Wie gelingt es "transversalen Experten", Wissen so zu formatieren, dass es sich für "Reisen" in beiden Kontexten als robust genug erweist? Wie gelingt es ihnen, ihre Aktivitäten gegen eine einseitige Absorption - entweder durch die Logik wissenschaftlicher Forschung oder durch die Ziele des Management Consulting - zu schützen?

In den folgenden Abschnitten skizzieren wir zunächst die Literaturlage zum Verhältnis Sozialwissenschaften/Management Consulting (Abschnitt 2). Sodann versuchen wir, eine Aussage darüber zu machen, wie durchlässig die Grenzen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting sind. Wo und in welchem Umfang ereignen sich Grenzüberschreitungen? Dieser Durchgang basiert im Wesentlichen auf einer ersten Recherche von einschlägigen Websites (Abschnitt 3). Im Anschluss interpretieren wir die von uns durchgeführten Experteninterviews im Hinblick auf die registrierten Aus- und Einwanderungen, Aus- und Eingründungen sowie internen Spezialisierungen (Abschnitt 4). Auch wenn es die Auswertungstiefe noch nicht zulässt, "Formen der Ko-Produktion" im Sinne der Fragestellung zu identifizieren, ergeben sich abschließend aus diesen beiden Explorationsrunden Anhaltspunkte für die Formulierung eines Themenfeldes (Abschnitt 5).

Ein Wort zur Vorgehensweise: Diese Expertise beruht nicht auf Ko-Produktion. Beide Autoren sind Sozialwissenschaftler, haben aber nur episodische Einblicke in die Praxis des Management Consulting. Angesichts dieses Status' einseitigen Laintums wurden drei Suchstrategien kombiniert: Sichtung der Literaturlage, eine Webrecherche, Experteninterviews. Die Suchstrategien sind weder unabhängig voneinander noch in einem strengen Sinne komplementär. Wenn dieses Annäherungsverfahren einen Anfang hat und hier in drei Phasen unterteilt wird, dann geschieht dies vor allem aus Gründen der Darstellung.

2. Anmerkungen zur Literaturlage

Die Frage nach den Bedingungen der Möglichkeit einer Ko-Produktion von "Sozialwissenschaften und Management Consulting" wird selten explizit gestellt. Wird sie doch gestellt, schlägt zumeist offen und unvermittelt eine normative Perspektive durch. Es könne nur im Interesse einer besseren Forschung und einer besseren Managementpraxis liegen, "Brücken" zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting auszubauen oder sich für die Anerkennung bestehender Brücken einzusetzen (Engwall et al. 1993). Die Multiplikation und der Ausbau solcher Verbindungen erhöhe den Einfluss der Sozialwissenschaften auf die Managementpraxis, was nur erstrebenswert sein könne (Heller 2001).

Solche normativen Äußerungen haben zwar deskriptive Referenzen, aber nur einen mageren empirischen Gehalt. Ob die Wissenschaftsforschung da weiter helfen könnte, ist nicht zu sagen, weil der möglicherweise interessante Fall von Ko-Produktion in diesem Feld weitgehend ignoriert wird. In der aktuellen Diskussion um einen neuen Modus der transdisziplinär verteilten Wissensproduktion taucht er jedenfalls nicht auf. Eine Ausnahme stellen die wissenschaftssoziologisch informierten und zumeist historiografisch zugeschnittenen Arbeiten über "Accounting" dar. Sie widmen sich dem Verhältnis von Accounting als Managementform, Accounting als angewandter Wissenschaft (Accounting Sciences) und ökonomischer Theoriebildung (vgl. Power 1996, Callon 1998).

Im wachsenden Korpus der sozialwissenschaftlichen Literatur über Management Consulting (z.B. Clark 1995, Czarniawska/Joerges 1994, 1996, Clark/Fincham 2001, Berthoin Antal/Krebsbach-Gnath 2001, Kipping/Engwall 2002) fehlt diese Zuspitzung auf die Frage nach den Beziehungen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting weitgehend. Wird sie doch explizit gestellt, dann wird sie im Sinne Luhmanns beantwortet (Kieser 2001). Viele Autoren in diesem Umfeld zeigen sich unzufrieden damit, sich bislang vorwiegend mit der Rhetorik von Management Consultants beschäftigt zu haben, und äußern die Absicht, sich in Zukunft verstärkt "der Praxis", das heißt: der Interaktion zwischen Managern und Management Consultants

zuwenden zu wollen.

Eine nennenswerte Zahl akademischer Sozialwissenschaftlerinnen und Sozialwissenschaftlern aus den Subdisziplinen Industriosozologie Organisationssoziologie und Unternehmenssoziologie haben diesen Schritt offenbar in der jüngeren Zeit *praktisch* vollzogen. Beim Versuch, Interaktionen zwischen sozialwissenschaftlicher Forschung und Management (Consulting), die sich dabei ergeben, über den Einzelfall hinaus nachvollziehbar zu machen, sind die Grenzen historiografischer Darstellung allerdings schnell erreicht (Perriaux 1999). Ein Beispiel dafür, dass an dieser Stelle in andere Genres ausgewichen wird, ist die Dokumentation des Briefwechsels zwischen einem französischen Telekom-Manager und einem Organisationsforscher (Alter/Dubonnet 1994). Im Nachwort zu diesem Buch wird die Formel der "Erfindung der Soziologie im Unternehmen" (ebd: 234) geprägt; eine Erfindung, die auch in Deutschland Prozesse der disziplinären Selbstverständigung ausgelöst hat (Ale-mann/Vogel 1996, Howaldt/Kopp 1998, Bosch et al. 1999, Heinz et al. 2001).

Aus dieser Skizze der Literaturlage ist der Schluss zu ziehen, zunächst deskriptiv und weiträumig unterschiedlichen Berührungspunkten zwischen Sozialwissenschaftlern und Management Consulting nachzugehen. Erst im nächsten Schritt wird es dann möglich sein, über die Einbeziehung der Interviews mit prototypischen Zwischengängern auf die Fragestellung, die ja eine relativ spezifische Erwartung formuliert, zurückzukommen.

3. Berührungspunkte zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting

Am 17.05.02 zeigte die Suchmaschine Google für {"Management Consulting" and "Social Sciences"} 4.350 Treffer an. Da die meisten Treffer zu US-Websites führen, haben wir die Suche verfeinert. Das Ergebnis: 1.660 akademische Websites (".edu"), 1.200 Websites von Regierungsbehörden (".gov"), 2.400 Websites von kommerziellen (".com"), 1.330 von nicht-kommerziellen Organisationen (".org"). Lässt sich anhand dieser beträchtlichen Zahl von Websites die Annahme von einer "intermediären

Zone" zwischen Management Consulting und Sozialwissenschaften bestätigen? Bekräftigt die Verteilung über ".edu", ".gov" und ".com" die Vermutung, dass auch hier ein Phänomen zwischen "Science, State and Industry" vorliegt?

Um es vorwegzunehmen: Die Grenzen der systematischen Exploration per Suchmaschine sind schnell erreicht. Die Ausbeute ist dünn. Der Anspruch, die 4.350 Websites stellten die virtuelle Grundgesamtheit dieser Studie dar, wäre lächerlich. Es ist auch nicht gelungen, Selbstdarstellungen von „100 Zwischengängerinnen und Zwischengänger" zusammenzustellen. Das Ergebnis der Webrecherche wird statt dessen im Rahmen eines Schemas aufbereitet, indem zwischen *Auswanderung/Einwanderung*, *Ausgründung/Eingründung* und *interner Spezialisierung von sozialwissenschaftlichen Einrichtungen/interner Spezialisierung von Management Consulting-Firmen* unterschieden wird.

Wenn wir von *Berührungspunkten* sprechen, dann heißt das hier tatsächlich punktuelle Berührungen, wie sie sich bei Grenzüberschreitungen und formalen Akten grenzüberschreitender Gründung ergeben. Die Rubrik "interne Spezialisierung" dient der Exploration von Grenzen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting innerhalb von Organisationen.

Wanderung, Diversifizierung, interne Spezialisierung: Wir versuchen, nicht nur Wanderungen aus der Akademie heraus, sondern auch in umgekehrter Richtung zu erheben (Auswanderung/Einwanderung). Die Beobachtung, dass Sozialwissenschaftler per Ausgründung in Konkurrenz zu Management Consulting-Firmen treten, veranlasst uns zu der Nachfrage, ob sich auch eine umgekehrte Bewegung erkennen lässt: aus der marktförmigen Praxis per Gründung in die Wissenschaft? Auch für interne Spezialisierung interessieren wir uns sowohl bei Hochschulen, als auch bei Consulting-Firmen. Ob es sinnvoll ist, diese Symmetrieunterstellung über explorative Zwecke hinaus beizubehalten?

Auswanderung

"Was haben Fächer wie Literaturwissenschaft, Linguistik und Religionswissenschaft

mit Unternehmensberatung zu tun? Wie verläuft der Weg von Kafka, Kant und heiligen Schriften zu Strategieentwicklung, Benchmarking und Business-Redesign? Diese und weitere Fragen rund um den Berufseinstieg von Geistes- und Sozialwissenschaftlern in Unternehmensberatungen wurden von unseren Referenten an diesem Abend beantwortet.¹ Der Weg aus den Sozialwissenschaften zum Management Consulting gilt als unwahrscheinlich, darum erklärungsbedürftig. Nicht immer geschieht dies im Rahmen nüchterner Informationsveranstaltungen. "They come to campuses around the country and tantalize graduate students with swanky presentations, completed with cocktails. They dangle the lures of intellectual rigor, challenging problems, and last, but certainly not least, salaries on the order of three and even four times the compensation of an assistant professorship. They are the elite management-consulting firms -- McKinsey & Co., Boston Consulting Group, and several others -- that have for several years now hired job-hungry Ph.D.'s to serve as advisers to corporate America."² Mit einer wichtigen Einschränkung allerdings: "[W]hile these firms do, on occasion, hire a Ph.D. from the humanities, their interest is overwhelmingly focused on graduate students in the sciences and quantitative social sciences. Lost in the vast amount of attention paid to a small group of elite firms is the fact that there are many opportunities for graduate students in nonquantitative fields to serve as consultants in the business world" (ebd.).

Wer seine Chancen erhöhen möchte, von einer großen Management Consulting-Firma rekrutiert zu werden, dem ist ein MBA an einer möglichst renommierten Business School zu empfehlen. Der "placement report" der Said Business School in Oxford zeigt, dass aus den MBA-Jahrgängen 1999/2000 und 2000/2001 56% bzw. 43% im Bereich "Financial and Management Consulting" untergekommen sind.³ Auf die Frage, wie viele Sozialwissenschaftler in den Bereich Management Consulting auswandern, werden nur ausweichende Antworten gegeben. Im Vorgriff auf die Experteninterviews fassen wir zusammen: MBA-Absolventen haben weitaus bessere Chancen, in dieser Branche unterzukommen. Sozialwissenschaftler *und andere Geisteswissenschaftler* werden nur rekrutiert, wenn sie einen sehr guten Abschluss an einer sehr renommierten Universität vorweisen können. Wenn qualitativ ausgerichtete Sozialwissenschaftler aufgrund ihrer Qualifikation in den Bereich

¹ www.career-service-network.de/dokumentation/dokumentation.html

² <http://chronicle.com/jobs/2001/05/2001051101c.htm>

Management Consulting auswandern, dann nicht zu den großen Firmen.

Die Verlässlichkeit dieser Auskünfte konnten wir nicht überprüfen. Aber wir sehen auch angesichts folgender Meldungen keinen Anlass, von einer breiten Wanderung von den Sozialwissenschaften in die Management Consulting-Branche auszugehen. "McKinsey & Company. This management consulting firm reports that 'Nearly half of the people who joined McKinsey's consulting staff last year came to us with post-graduate degrees in economics, engineering, humanities, law, medicine, and the natural and social sciences; the remainder held MBAs or the equivalent.'"⁴

Einwanderung

Für Wanderungen in der umgekehrten Richtung gibt es noch weniger Anhaltspunkte. Selbst die Fahndung nach Einzelpersonen blieb hier beinahe erfolglos. Um eine der seltenen Ausnahmen zu nennen: Dave Francis hat nach über zwanzig Jahren Management Consulting-Tätigkeit an einer managementwissenschaftlichen Fakultät promoviert und ist inzwischen deren Konrektor. Er ist allerdings weiterhin zwei Tage pro Woche als Management Consultant tätig und hat dementsprechend auch zwei Web-Adressen.⁵ Insofern kann selbst in seinem Fall nicht von einer vollständigen "Einwanderung" gesprochen werden.

Ausgründung

"While still working on her PhD Janique and a friend decided to pool their interests and resources in order to create a business".⁶

Da über Ausgründungen in einem Parallelprojekt gearbeitet wird, beschränken wir

³ <http://www.sbs.ox.ac.uk/downloads/Placement20012.pdf>

⁴ <http://www.phds.org/index.php?section=62>

⁵ vgl. <http://centrim.bus.brighton.ac.uk/open/we/are/davefrancis/> und <http://freespace.virgin.net/jasper.gilder/The%Associates.htm>.

⁶ <http://www.abacon.com/socsite/careers.html>

uns an dieser Stelle darauf, einige wenige illustrative Beispiele aufzuzählen. Auch auf Instrumente der Förderung von Ausgründung soll nur cursorisch verwiesen werden. Das Bundesforschungsministerium zum Beispiel hat einen Existenzgründer-Wettbewerb aufgelegt, dessen Zielgruppe "1. Studenten, 2. Absolventen, 3. wissenschaftliche Mitarbeiter und 4. Hochschullehrer" sind.⁷ Vom deutschen Forschungsministerium wird ein Ausgründungsprojekt gefördert, das sich so vorstellt:

"Thinktool ist eine Kooperation der Firma nexus - Institut für Kooperationsmanagement und interdisziplinäre Forschung - und des Zentrums Technik und Gesellschaft der Technischen Universität Berlin. Thinktool ist ein interdisziplinäres Forschungsprojekt im Rahmen des Förderprogramms "Wissensintensive Dienstleistungen" des BMBF".⁸ Thinktool ist also (unter anderem) ein Forschungsprojekt, das Materialerhebung und Dienstleistung kombiniert und sich nach Ablauf der Förderungszeit in eine Firma verwandelt.

Auch aus dem Bereich der Science Studies gibt es Spin-Offs, zum Beispiel die Consulting-Firma Technopolis, deren Mitbegründer Bas de Laat zuvor am Centre de Sociologie de l'Innovation (CSI, Ecole des Mines, Paris) gearbeitet hat. "A key strength of Technopolis is our combination of a strong research capability in science technology and innovation studies with the implementation skills and industrial experience needed to translate good ideas into working solutions. We therefore bring skills to bear on our work which are not available from most general management consultancies."⁹ Über diese Beispiele hinaus lassen sich weitere Fälle anführen, in denen mit Erfolg oder weniger Erfolg Ergebnisse oder Methoden sozialwissenschaftlicher Forschung in Dienstleistungen transformiert wurden. Die Umstände, unter denen es dann zum formalen Akt der Gründung einer Management Consulting-Firma kommt, werden nicht selten durch öffentliche Förderprogramme beeinflusst.

⁷ http://www.bmbf.de/pub/der_wettbewerb_exist-impulse_fuer_hochschulen.pdf

⁸ <http://www.think-tool.de/reg001001.html>

⁹ <http://www.technopolis-group.com/staff/>

Eingründung

Unter dieser Kategorie werden hier Gründungen von wissenschaftlichen Einrichtungen, zum Beispiel Instituten, Sub-Disziplinen und Zeitschriften, verstanden, die in Praktiken des Management Consulting ihren Ursprung nehmen. Ein sicheres Indiz für eine akademische Etablierung ist die Gründung der Sektion "Beratung" als Teil der Deutschen Gesellschaft für Soziologie¹⁰, begleitet von Publikationen über soziologische Beratung (Howaldt/Kopp 1998), Seminaren über soziologische Beratung oder auch der Erstellung einer "Bibliographie zur soziologischen Beratung" (Vogel/Alemann 1996). Insbesondere sozial- und kulturwissenschaftliches Wissen, so heißt es in der Ankündigung zu einer Tagung am Institut für Europäische Ethnologie in Berlin (16.-18.02.01) seien in letzter Zeit verstärkt nachgefragt worden, "ohne dass dies als neuartige Herausforderung in den betroffenen Wissenschaftsdisziplinen bereits ausreichend reflektiert würde."¹¹

Im Zusammenhang einer ähnlichen Diskussion wurde in Frankreich 1998 eine unternehmenssoziologische Zeitschrift mit dem Titel "Sociologies Pratiques" gegründet. Herausgeberin ist die Association des Professionnels en Sociologie de l'Entreprise (ASPE). Gerieten Sozialwissenschaftler bisher "unfreiwillig wie freiwillig in die Position des Beraters" (vgl. Fußnote 11), so finden sich hier also Indizien für eine Eingründung sozialwissenschaftlicher Beratungspraxis (vgl. Uhalde 2001). Unter dem Titel "Entrepreneurs" hat der Berufsverband Deutscher Soziologinnen und Soziologen e.V. (BDS) 2001 eine Fachgruppe (ein-)gegründet, wobei „Entrepreneur“ übersetzt wird mit "Der Soziologe als verantwortlicher Gestalter sozialer Prozesse".¹²

Im Vorgriff auf die Experteninterviews sei erwähnt, dass der Harvard Business Review aus den "eingegründeten" Zeitschriften mit einer extrem hohen Auflage heraussticht. Zu den Forschungseinrichtungen, deren Gründung in einem jeweils zu präzisierenden Sinn als "Eingründung" rekonstruiert werden kann, zählen sicher auch prominente Adressen wie das Tavistock Institute (London) oder das Centre de Sociologie de l'Organisation (CSO), oder, um jüngere Beispiele zu nennen: Das Centre for Analysis of Risk and Regulation (CARR, London School of Economics)

¹⁰ <http://userpage.fu-berlin.de/ifs/bds/sub9602.html>

¹¹ <http://www.arbeitskulturen.de/>

¹² <http://www.bds-soz.de/Entrepreneurs.pdf>

oder das Centre for Cultural Studies (Goldsmiths College, London). Über diese Aufzählung hinaus finden sich weiter unten präzisere Beobachtungen zu den Kontexten dieser Eingründungs-Prozesse.

Interne Spezialisierung: Sozialwissenschaften

Professoren in sozialwissenschaftlichen Departments von Business Schools haben in der Regel Erfahrung im Bereich Management Consulting. In akademischen Forschungseinrichtungen ist dies eher die Ausnahme. Weil sich, wie oben gesagt, "Einwanderung" in einem strengen Sinn nur in den seltensten Fällen nachweisen lässt, fassen wir dieses Phänomen unter dem Begriff "interne Spezialisierung". Die folgenden vier Beispiele illustrieren, dass diese Spezialisierung auf sehr unterschiedliche Weise in Zusammenhang mit den anderen Tätigkeitsfeldern von Hochschullehrern gebracht wird.

- Auf der Homepage von Nigel Nicholson, London Business School, findet sich nach drei Absätzen über akademische Positionen und Publikationen der Hinweis: "In his consulting he advises a variety of public and private sector organisations on issues around leadership, organisational change and management development. He is a qualified psychometrician, advising on executive selection and he is also expert in survey design and feedback methods."¹³

- Meinolf Dierkes, Wissenschaftszentrum Berlin, "has also worked as a consultant to a number of major companies in Europe, the US, Japan, Malaysia and Brazil ... Among these firms are ..."14. Während die anderen Aspekte seiner Karriere in knappen Stichpunkten grafisch separiert in einem Kasten präsentiert werden, wird dieser Hinweis ausformuliert.

- Auf der Homepage von Erhard Friedberg, Centre de Sociologie de l'Organisation, wird der Begriff "consulting" bzw. "conseil" nicht verwendet. Die Homepage informiert

¹³ <http://www.london.edu/faculty/nnicholson/>

über wissenschaftlichen Werdegang, Forschungsmanagement und Herausgeber-tätigkeiten, sowie über "Expertises, activités d'intervention et recherches action".¹⁵ Dieser Titel sperrt sich gegen die Standardisierung akademischer Lebensläufe und wird außerdem durch mehrere Untertitel ergänzt.

- Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Tavistock-Instituts haben keine individuellen Homepages, aber auf der Präsentationsseite des Projekts "Organisational Change and Technological Innovation" findet sich die beispiellos kompakte Formel: "Davide Nicolini MA, Senior Consulting Social Scientist."¹⁶

Sozialwissenschaftliche Forschungseinrichtungen oder Individuen an diesen Einrichtungen bieten in einem Umfang Management Consulting-Dienstleistungen an, der dem Verband der Management Consultants in Großbritannien schon 1996 erwähnenswert ist: "Universities and colleges offer consultancy services to commercial and industrial clients in fee-based competition with management consulting firms. Best known are the LSE, Imperial College, Ashridge Management College, Henley Management College and the Manchester Business School. The resulting income supplements departmental funds derived from teaching fees and educational grants. Many of the services offered by colleges and universities are fully competitive and available to any fee-paying client."¹⁷

Die Mitarbeiter der London School of Economics (LSE), in dieser Liste zuerst genannt, verzichten auf ihren individuellen Homepages auf entsprechende Hinweise. Dafür bietet die zentrale Homepage der Universität "Welcome to LSE" einen direkten Link zu einem Verzeichnis von "LSE experts". Hier ist, wiederum an letzter Stelle, von "consultancy" die Rede: "Many LSE staff work within the social sciences in their broadest sense and contribute significantly to greater debate ... They are also involved in many collaborative partnerships with public and private sector organisations, and consultancy."¹⁸

¹⁴ <http://ias.berkeley.edu/Lec/mdierkes/PEIS140/dierkes.html>

¹⁵ http://www.cso.edu/ancien_site/fried.htm

¹⁶ <http://www.tavistock.org/docs/units-programmes/octi.htm>

¹⁷ www.corporateinformation.com/data/statusa/ukmgtconsulting.htm

¹⁸ <http://www.lse.ac.uk/resources/experts/>

Aber es führt auch noch ein zweiter Weg zu Consulting Dienstleistungen. Der Hinweis auf die "Enterprise LSE" (ELSE¹⁹) deutet auf eine interne Spezialisierung hin, die sich über individuelle Management Consulting-Tätigkeiten und deren Vermittlung hinaus in der Organisationsform niederschlägt. Was sich auf der genannten Seite offenbar wortlos erklärt, ist die Einrichtung, die an englischen Universitäten zumeist "Business Services Unit" genannt wird und zur Vermittlung und Vermarktung von Forschung beitragen soll. Am Centre for Research in Innovation Management (CENTRIM, University of Brighton) klingt das so: "The principal aim of our consultancy work is to be accessible to managers at all levels; our success in this area is measured by the extent to which we help them to learn and to change their organisations. We have strong research-oriented values, innovative practices, and are specialists in innovation management."²⁰ Im zweiten Absatz der Präsentationsbroschüre derselben Einrichtung heißt es: "We collaborate with over 250 clients - ranging from large international organisations to local small and medium sized enterprises (SMEs) - through our research activities, services to business and education and training programmes."

Was hier wie eine Selbstverständlichkeit klingt und sich nicht nur auf die Organisation der Websites auswirkt, bedarf anderen Orts und in weniger managementorientierten sozialwissenschaftlichen Disziplinen noch des Aufbaus intermediärer Strukturen. In Frankreich wurde 1990 die Association Nationale pour la Valorisation de la Recherche en Sciences de l'Homme et de la Société auprès des Entreprises (Anvie) gegründet. Sie hat ihren Sitz an der Maison des Sciences de l'Homme, und ihre Aufgabe lautet wie folgt: "Sa stratégie de développement a été de construire une structure de médiation entre le monde de la recherche et les entreprises, de construire un "marché" pour un travail commun recherche-entreprises et de fidéliser les entreprises intéressées au sein d'un réseau."²¹ Unabhängig von der tatsächlich erbrachten Vermittlungsleistung dieser Einrichtung wird hier ein Segment der sozialwissenschaftlichen Forschung angesprochen, für das es so viele Namen wie organisatorische Settings gibt: "Auftragsforschung", "ausgelagerte Industrieforschung",

¹⁹ <http://www.enterprise-lse.co.uk/>

²⁰ <http://centrim.bus.brighton.ac.uk/open/we/do/cons/cons.htm>

²¹ <http://www.msh-paris.fr/centreshebeges.htm>

"industriorientierte Forschung“, "kollaborative“ oder "auf Partnerschaft basierende Forschung“. Die Sozialwissenschaften sind auch in diesen Feldern vertreten.

Über diverse Instrumente der Forschungsförderung beteiligen sich Staat und Privatwirtschaft am Ausbau dieses transdisziplinären Segments. Stellvertretend sei hier das Programm LINK in Großbritannien genannt²² oder die Vertragsform des CIFRE in Frankreich, die es Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern aller Fachrichtungen erlaubt, im Rahmen einer Convention Industrielle de Formation par la Recherche ihre Doktorarbeit in einem Unternehmen durchzuführen.²³

Noch älter als die convention CIFRE (vgl. Kahn 2001) ist ARMINES, über die unter anderem das Centre de Sociologie de l'Innovation seine Auftragsforschung abwickelt. "The concept of research "oriented" towards industry is at the origin of the ARMINES organisation, in 1967, at a time where weak relationships between education and industry was seen as a serious defect of the French system. This type of research emerges from exchanges between researchers and industrialists ; it is not basic research, nor competitive research, but "partnership-based" research. This leads to an original culture where the scientific process is constantly responding to industrial concerns."²⁴ Diese ambitionierte Selbstdarstellung lässt erwarten, dass die an diesem Typ von Forschung Beteiligten zurückweisen, „nur“ Management Consulting zu betreiben. "[F]or Armines the central task remains unchanged : to maintain the role of its research teams in the general innovation process" (ebd.).

Diese knapp kommentierte Sammlung zum Stichwort "interne Spezialisierung" kann keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. An den als exemplarisch präsentierten Fällen wird aber anschaulich, dass "interne Spezialisierung" vielfach auf die Institutionalisierung von Vermittlungsanreizen oder -erfordernissen reagiert (am Rande: es gibt auch schon Firmen, die die Vermittlung von Auftragsforschung als Dienstleistung betreiben). Ob und wie sich in diesem Feld eine eigenständige "intermediäre Zone" einrichtet, bedarf einer eingehenden Analyse.

²² <http://www.dti.gov.uk/ost/link/index.html>

²³ <http://garp.univ-bpclermont.fr/guilde/Alire/guide/avant/avant-node28.html>

²⁴ <http://www.Armines.net/en/index2.thm>

Interne Spezialisierung: Management Consulting-Firmen

Auf Websites großer und renommierter Forschungseinrichtungen finden sich regelmäßig Hinweise auf Insourcing von Dienstleistungsangeboten, die unter anderem Management Consulting umfassen. Lässt sich umgekehrt eine interne Spezialisierung bei Management Consulting-Firmen beobachten? Betreiben diese Firmen Insourcing sozialwissenschaftlicher Forschung?

Die Hinweise auf Kollaborationen mit den Sozialwissenschaften, die sich auf den Webseiten der "Big Five" der Branche (Accenture, Deloitte & Touche, Cap Gemini Ernst & Young, PriceWaterhouseCoopers, KPMG) finden, sind vergleichsweise spärlich. Das Suchstichwort "social sciences" ergibt auf diesen Webseiten entweder keine oder keine interessanten Treffer. BCG unterhält ein "Strategy Institute", in dessen Selbstbeschreibung auch das Wort "Sozialwissenschaften" vorkommt. PWC beteiligt sich massiv an der Finanzierung eines Forschungszentrums über Risiko und Regulierung an der London School of Economics.²⁵ Die McKinsey Foundation for Management Research vergibt jährlich einen Preis für den besten Artikel in der bereits erwähnten Zeitschrift Harvard Business Review.²⁶

Der Anspruch, Grundlagenforschung zu betreiben, wird nirgends formuliert. "The purpose of the BCG Strategy Institute is to enrich BCG's thinking by collecting insights into the nature of strategy from various academic fields and transferring them to strategy in business and society." Die Aufgabe dieses Instituts hat also mit Übersetzung und Vermittlung, nicht mit Grundlagenforschung zu tun: "Today, innovation and discovery often take place at levels of complexity that make it difficult even for educated people to understand and apply their insights. ... [T]hese insights only became known when someone posed the question, 'What might this mean to the rest of us?'"²⁷ Im Unterschied zu Unternehmen anderer Branchen unterhalten also auch die großen Management Consulting-Firmen keine Abteilungen für "blue

²⁵ <http://www.pwcglobal.com/extweb/ncpressrelease.nsf>

²⁶ http://www.hbsp.harvard.edu/ideasatwork/pdf/McKinsey_Awards_2002.pdf

²⁷ http://www.bcg.com/this_is_bcg/strategy_institute/strat_inst_mission.asp

sky research". Da wir die Frage nach internen Consultants in Consulting-Firmen ("Wer berät die Berater?") leider nicht beantworten können, wissen wir auch nicht, ob in diesem Zusammenhang Insourcing von Sozialwissenschaften stattfindet. Belege für eine systematische und nennenswerte Förderung sozialwissenschaftlicher Forschung "außer Haus" finden sich ebenfalls nicht.

Erwähnt sei dennoch, dass alle großen Management Consulting-Firmen über Stiftungen Dissertationen finanzieren oder für universitäre Zwecke "Fallstudien" zur Verfügung stellen: "Case solutions are available online for faculty use only. To find out how to obtain the solutions for these case studies, please send a request on your school letterhead to: ..." ²⁸ In den Sponsoren-Listen größerer Forschungsprojekte tauchen auch Management Consulting-Firmen auf. Neben Stipendien für wissenschaftliche Qualifikationsarbeiten im Bereich "accounting and information systems" (KPMG) oder "engineering, computer sciences, and a variety of programs related to information systems and decision or management sciences" (Accenture) werden gelegentlich Stiftungsprofessuren ausgeschrieben: "An der FH München, Fachbereich 10 Betriebswirtschaft, ist zum Wintersemester 2002/03 oder später eine Stiftungsprofessur (BesGr. C2) der Dr. Wieselhuber & Partner GmbH, Unternehmensberatung, München für das Lehrgebiet Corporate Finance ... zu besetzen ... befristet auf fünf Jahre ... nur bei einem Universitätsabschluss ist statt der Promotion ausnahmsweise ein anderer Nachweis der besonderen Befähigung zu wissenschaftlicher Arbeit ... möglich" (Stellenausschreibung in der Zeit vom 2.05.02).

Bleibt festzuhalten, dass es uns hier mit Ausnahme des letzten Beispiels ausschließlich um die interne Spezialisierung sehr großer Consulting-Firmen ging, die eine Versozialwissenschaftlichung implizieren. Der Befund ist trotz aufmerksamer Suche negativ.

Erste Zwischenbilanz

Die Mehrheit der im letzten Abschnitt aufgespürten Berührungspunkte können auch unter dem Stichwort "Karriere" interpretiert werden. Das betrifft auch Fälle, die nicht

unter "Auswanderung" rubriziert wurden. Die Berührungspunkte sind also nicht gleichmäßig über alle sechs Kategorien verteilt. Dass es sehr oft um "Karriere" geht, zeigt auch die Suchmaschine, die für die Teilmenge {"Career" and "social sciences" and "Management Consulting"} 1.920 (von 4.350) Treffer zählt (google 17.05.02). Der Schluss läge nahe, die Existenz einer intermediären Zone nur unter dem Gesichtspunkt der Vermittlung von Personal aus den Sozialwissenschaften in Management Consulting-Firmen zu betrachten, sozusagen als eine wuchernde Infrastruktur der Karrierevermittlung.

Für diese Interpretation spricht, dass Ausgründungen immer auch als Auswanderungen betrachtet werden können. Zudem können viele der unter dem Stichwort "Eingründung" und "interne Spezialisierung sozialwissenschaftlicher Einrichtungen" genannten Berührungspunkte auch als Zuschnitt sozialwissenschaftlicher Studiengänge auf Karrieren als Manager oder Management Consultants gelesen werden.

Die Aussichten, über Gegenevidenzen hinaus am Beispiel der Interaktionen zwischen Sozialwissenschaften und Consulting-Firmen eine Dezentrierung der Wissensproduktion zu diagnostizieren, sind gering. Bezogen auf den Ausschnitt Sozialwissenschaften und Consulting-Firmen lässt sich zwar beobachten, dass

- immer mehr Personen, die wissenschaftlich arbeiten können oder wissenschaftliche Arbeit beurteilen können, in außeruniversitären Kontexten arbeiten (vgl. Gibbons et al. 1994: 10);
- die Zahl und die organisatorische Diversität der Orte der Wissensproduktion steigt (ebd.: 141) und dass
- sich die wissensproduzierenden Organisationen untereinander vernetzen, was zu einer Steigerung ihrer internen Differenzierung führe (ebd.).

Aber die Schlussfolgerung, die in "The new production of knowledge" (NPK) gezogen wird, kann nicht bestätigt werden: "The outcome can be described as a socially

²⁸ http://www.deloitte.com/more/DTF/cases_subj.htm

distributed knowledge production system. In this system communication increasingly takes place across existing institutional boundaries. The outcome is a web whose nodes are now strung out across the globe and whose connectivity grows daily" (ebd.: 10). Das Ergebnis der ersten Phase der Exploration zwingt uns, wesentlich bescheidener zu sein als NPK. Wie in der Einleitung dargelegt, geht es uns darum, Gegenevidenzen zu sammeln, die im Rahmen einer differenzierungstheoretischen Sichtweise nicht interpretiert werden können. Unsere Exploration zielt darauf, möglicherweise interessante Fälle der Ko-Produktion von Expertise zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting zu identifizieren.

4. Interaktionen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting

Die Exploration per Webrecherche hat sich im wesentlichen auf drei "Genres" von Websites bezogen: *Biografische Notizen* geben (mehr oder weniger) Aufschluss über Ein- und Auswanderungen, *Erfolgsgeschichten* über Eingründungen und Ausgründungen, *Mission Statements* von Vermittlungsagenturen über interne Diversifikation. Wenn das Bild der Berührungspunkte zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting eine sehr unterschiedliche Tiefenschärfe erreicht hat, dann liegt das auch an den Limitierungen dieser Formate. In diesem Abschnitt wird darum eine Explorationsstrategie verwendet, die ein komplexeres analytisches Raster ermöglicht: Experteninterviews.

Soweit möglich, haben wir Expertinnen und Experten "auf Lücke" ausgesucht, um dort gezielt nachfragen zu können, wo unsere Informationen am schwächsten waren. Wir haben uns bemüht, vor allem Expertinnen und Experten der Gründung "praxisorientierter" sozialwissenschaftlicher Forschungszusammenhänge zu gewinnen. Dort scheinen Wanderungen, Gründungen und interne Diversifizierung sozusagen im Cluster aufzufinden sein.

Ein Beispiel hierfür ist die Geschichte von Michel Crozier, der 1962 im Rahmen einer mit Geldern des Marshall-Plans finanzierten Auftragsforschung eine unabhängige Forschungsgruppe gründet (Centre de Sociologie de l'Organisation), aus der etliche

Management Consultants hervorgehen. Unter anderem François Dupuy, ein langjähriger Mitarbeiter, der später eine Beratungsfirma leitet (SMG), in der wiederum Michel Crozier tätig wird. Ein Konferenzband zeichnet die theoretische und die praktische Karriere der "strategischen Analyse" nach (Pavé 1994). Unter den Autorinnen und Autoren finden sich neben vielen prominenten Organisationssoziologen auch fünf Personen, die als Management Consultants arbeiten *und* universitär verankert sind.

Ein zweites Beispiel zeigt, wie nahe Aus- und Eingründung beieinander liegen können: "Entrepreneurship was established as a separate subject area in 2000. Our aim is to become the recognised European Centre of excellence for Teaching, Research and Practice of Entrepreneurial Management and a leading International Entrepreneurship Centre ... The Foundation for Entrepreneurial Management has established an incubator unit close to the school at Huntsworth Mews for early stage businesses and Sussex Place Investment Management, an IMRO authorised investment management company which currently has £30m under management. The start-ups that have been supported in the last 12 months include APR Ltd., IGLU.com, and the Global Workplace."²⁹

Ein weiteres prominentes Cluster dieser Art, in dem sich im Laufe von Jahrzehnten mehrfach alle sechs Fälle der Grenzüberschreitung ereignet haben, hat das Londoner Tavistock-Institut generiert (vgl. Obholzer 2002).

Solche "Cluster", deren Untersuchung wir uns durch 16 Interviews angenähert haben, sind wenig repräsentativ für die Landschaft sozialwissenschaftlicher Forschung.

Es kam dem komplexen Suchraster, das im folgenden präsentiert wird, entgegen, dass wir die angesprochenen Experten zum Teil vorab kannten (in sechs von 16 Fällen bestand ein direkter Kontakt, in weiteren fünf Fällen ein indirekter Kontakt zwischen einem der beiden Autoren und der Interviewpartnerin bzw. dem Interviewpartner). Die Rücklaufquote war erfreulich hoch. Drei Interviewanfragen wurden ignoriert, vier aus Termingründen negativ beantwortet, ein Interview dele-

²⁹ http://www.london.edu/faculty_research/Subject_Areas/Entrepreneurship/entrepreneurship.html

giert. Zwei von 16 Interviewpartnerinnen und Interviewpartnern hatten im Vorfeld, vier weitere zu Beginn des Gesprächs Zweifel angemeldet, die "richtigen" Gesprächspartner zu sein. Bei einer durchschnittlichen Interviewdauer von etwa 70 Minuten wurden einerseits "Berührungspunkte" gesammelt und mit Bezug auf die Forschungsfrage interpretiert; andererseits wurde die Forschungsfrage selbst zur Diskussion gestellt.

Über die Auswahl unserer Expertinnen und Experten gibt folgendes Schema Auskunft:

Kriterien der Auswahl	x von 16
(1) Involviert in Projekte mit doppeltem Output: theoretische Innovationen in den Sozialwissenschaften; praktische Innovationen im Bereich Management Consulting.	7
(2) Migration: Hybride Karriere (multidisziplinär, transdisziplinär)	14
(3) Gründungsaktivität (transdisziplinäre Rekombination)	7
(4) Sensibilisiert für wissenschaftssoziologische Fragestellungen	8
(5) Kontrollvariable: Organisationale Streuung (Universitäten, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, Business Schools, Management Consulting-Firmen)	--

In Ergänzung zu den alten Suchkriterien "Migration" (2) (hier inklusive multidisziplinärer Karrieren) und "Gründungsaktivität" (3) wurde hier in Anlehnung an die Vorgängerstudie über "Instrumentierung zwischen Staat, Wissenschaft und Industrie" (Joerges/Shinn 2001) das Kriterium der "Beteiligung an Projekten mit doppeltem Output" (1) formuliert. Das Kriterium der "Sensibilität für wissenschaftssoziologische Fragestellungen" (4) deckt ungefähr den Kreis der oben erwähnten "Kollegen" ab, die in das Sample aufgenommen wurden. Schließlich haben wir darauf geachtet, nicht nur "mobile" Einzelpersonen (2), sondern auch über ein möglichst weites Feld von Organisationen verteilte Expertinnen und Experten zu finden (5). Diese Explorationsstrategie garantiert eine nicht-redundante Zusammenstellung der Stichprobe. Nichtredundanz ist auch dadurch gewährleistet, dass die Interviews in verschiedenen Städten durchgeführt wurden; unter anderem in London und Paris

(jeweils 5 Interviews), wo Sozialwissenschaften und Management Consulting so geballt vertreten sind, dass Berührungspunkte aufgrund räumlicher Nähe am wahrscheinlichsten sind.

Die Bandbreite der durch die Personen im Sample vertretenen Einrichtungen reicht über akademischen Fakultäten (acht Personen), außeruniversitäre Forschungseinrichtungen (5), Business Schools (2), bis in die Industrieforschung (1), wenn man die Hauptanbindung zählt. 11 von 16 Befragten haben oder hatten eine wichtige Zweitanbindung: eine Consulting-Firma (3), eine universitäre Einrichtung (3), einen professionellen Verband (2), eine Regierungsbehörde (1), Industrieforschung (1), NGOs (1). Eine detailliertere Beschreibung des Samples findet sich im Anhang. Interviewzitate wurden durchgehend anonymisiert.

Grenzziehungen

Die Frage nach Zonen der Koproduktion zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting wird überraschenderweise einhellig negativ beantwortet. Auf einer ersten Ebene wird das zum Beispiel ökonomisch begründet. Das sei schon durch extreme Gehaltsunterschiede ausgeschlossen. Es sei einfach zu teuer, mit Management Consulting-Firmen oder deren Forschungsabteilungen zusammenzuarbeiten (i7). "Oh, they would join but we couldn't afford them. They would charge too much" (i11). Wie es möglich sei, dass sich Consulting Firmen dennoch an europäischen Forschungsprojekten beteiligen (i1)? Nur ein Interviewpartner berichtet, er habe mit Management Consulting-Firmen zusammengearbeitet: "On m'a proposé de faire quelque chose. Je ne pouvais pas le faire tout seul. Je suis aller trouver un cabinet de conseil ami et on l'a fait ensemble" (i5).

Ähnlich sei aus finanziellen Gründen eine vollständige "Einwanderung" eines professionellen Management Consultant in die akademischen Sozialwissenschaften wenn nicht ausgeschlossen, so doch höchst unwahrscheinlich (i12). "There are some academics who do a rigorous consulting. They do speeches. They compete within the market. There are very few consultants that have a heavy role in academia. ... There are a lot of business professors who do Management Consulting. Very few

Management Consultants who once they leave academia go back. I can't think of any right now. They go back in some kind of adjunct or affiliate status not as a core member of a faculty" (i11).

Ein Interviewpartner hat seine Pensionierung abgewartet, bevor er "ausgewandert" ist. "La première partie de ma vie professionnelle a été uniquement recherche, recherche sociologique. Et puis ... toute une période, tout en donnant la priorité à la recherche, je faisais des choses avec la perspective du changement, de l'intervention, ... Puis j'ai une petite période à la fin de ma vie professionnelle qui était une période de conseil" (i5).

Personen, die im Lauf ihrer Karriere mehrfach zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting hin- und hergewechselt sind, konnten über unsere Expertenstichprobe nicht ausfindig gemacht werden. Dafür, dass es überdies keine Personen gibt, die in einem interessanten Sinne beide Tätigkeitsfelder verbinden, werden vor allem zeitliche Gründe angeführt. Alle Interviewpartnerinnen und -partner kommen darauf zu sprechen, dass Management Consulting und Sozialwissenschaften mit grundverschiedenen Zeithorizonten arbeiten. Wenn es also zu Berührungen dieser beiden Welten käme, wären diese zwangsläufig konfliktreich. Aus Perspektive der Sozialwissenschaften sei Management Consulting einfach ein sehr kurzatmiges Geschäft, in dem gar keine Zeit bleibe, Problemdefinitionen zu erarbeiten (i3). Consulting-Firmen gäben zwar "Studien" heraus, aber diese könnten nur in einem sehr dünnen Sinne als sozialwissenschaftliche Forschung bezeichnet werden. Meistens handele es sich um kleine Surveys, die zur Unterstützung des Verkaufs von Dienstleistungen eingesetzt würden (i12).

Alle Interviewpartnerpartner äußern die Vorstellung, die Praxis des Management Consulting sei durch Zeitdruck und damit durch Reproduktionszwänge gekennzeichnet, die originelle sozialwissenschaftliche Forschung unmöglich machten. Diese Einschätzung teilen auch Personen, die sich als Insider dieser Branche bezeichnen können:

"Le conseil en gestion est un conseil relativement rapide qui ne permet pas de faire

une recherche en profondeur ... J'ai un ancien étudiant que je vois de temps en temps qui est au BCG ... Il est un peu un référent pour la recherche, mais il ne fait pas de la recherche. Il ne la fait pas. Il ne peut pas. Il n'a pas le temps." (i5)

"A un moment donné, j'ai fait des conférences dans à peu près toutes les grandes sociétés. Mais ça s'est limité à une conférence. Tout le monde était d'accord. Tout le monde trouvait que c'était très bien mais ils n'avaient pas le temps. Et c'est lié profondément au système de fonctionnement qui ne permet pas d'investir dans la recherche. Ce sont des entreprises dans lesquelles il faut un retour sur investissement relativement rapide" (i5).

Erschwerend für dauerhafte Beziehungen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting komme ein weiterer Faktor der Kurzfristigkeit hinzu. Bedingt durch eine hohe Mitarbeiter-Fluktuation wechselten auf Seiten der Consulting-Firmen ständig die Ansprechpartner. "Staff turn-over is a real problem" (i12). Übrig bleibt, was sicher nicht als Situation der Koproduktion beschrieben werden kann: Management Consultants sehen sich (unter Zeitdruck) bei den Sozialwissenschaften nach Ideen um. "They pick up ideas and assign people to look into them. They fund work groups and work shops. But they tend not to do basic research. They spot ideas and set up ad hoc workshop groups ... turn them into position papers, thought pieces and products ..." (i14).

Auf diesem Weg gelange sozialwissenschaftliches Wissen in die Praxis. Wenn dabei Gelegenheiten für eine verbindliche Zusammenarbeit entstehen, dann betreffen diese nicht den Prozess der Produktion, sondern nur nachgeordnete Prozesse der Diffusion. Keiner der Interviewpartner wagt zu bezweifeln, dass diese Phasen auch zeitlich getrennt sind. "It's clear that consulting is founded on social science concepts, but I don't know what the time lag is" (i12).

Auf beiden Seiten gebe es Versuche, dieses "time lag" zu verringern, sei es auf Initiative der Consulting-Firmen:

"To some extent they [management consulting companies] can benefit from hiring new people from social sciences with business training. Many of them keep on researchers on staff as consultants or advisors ..." (i11).

... oder auf Initiative sozial- und managementwissenschaftlicher Einrichtungen:

"In a number of our projects we collaborate with Management Consultants as a contribution towards the dissemination of results. So we are transferring to them a degree of knowledge which is then expected to be used in consultancy activity" (i15).

Migration, Gründungsaktivität und interne Spezialisierung könnten nicht darüber hinwegtäuschen, dass akademische Sozialwissenschaften und Management Consulting "völlig getrennte Welten" seien (i10). Wenn diese Welten sich irgendwo überlappen, dann an den Business Schools und nur in einem sehr eingeschränkten Sinne. Hier rekrutierten die Management Consulting-Firmen ihr Personal. Umgekehrt verfüge die Mehrzahl der Unterrichtenden in Business Schools über Erfahrungen im Bereich Management Consulting (i10). Aber sozialwissenschaftliche Grundlagenforschung suche man in diesem Vermittlungszusammenhang vergeblich. "Most business schools are organised around functional areas. Many functional areas in business schools are applied versions of the disciplines and their academic focus ... So the actual framing provided in business schools is really specific applications of the ideas that come from the disciplines" (i11).

Die Ausdifferenzierung dieser "angewandten Managementwissenschaften" sei stabil und besteht mit kleinen Abweichungen etwa aus dem folgenden Fächerkanon: Accounting and Finance, Marketing, Operations Management, Human Resource Management, Management Development, General Management Corporate Strategy, Organizational Behaviour, Business Economics, Public Sector Management, Research Methods.

Der Kern sozialwissenschaftlicher Forschung bleibe davon ohnehin unberührt, denn die Managementwissenschaften genießen keinen hohen akademischen Status. "La gestion est une discipline pas très admise" (i5). Dies gelte auch für managementwissenschaftliche Zeitschriften. Allerdings liegt mit "Harvard Business Review" eine Zeitschrift vor, die zwar als hybride eingestuft wird, die aber zugleich von der Hälfte der befragten Experten Respekt abverlangt. "HBR is where major consultancy firms go for ideas" (i12). Einen Artikel in dieser Zeitschrift zu platzieren, sei einer akade-

mischen Karriere extrem förderlich und zugleich eine Art Garantie für hoch dotierte Beraterverträge (i13). Da alle anderen Zeitschriften in diesem Feld wesentlich auflagenschwächer seien, monopolisiere HBR die Schnittstelle zwischen Managementforschung und Management Consulting.

Ähnlich respektvoll wird von unternehmensinternen Forschungseinrichtungen gesprochen, die das Privileg haben oder hatten, "blue sky research" zu betreiben. Bezogen auf diese beiden Phänomene, HBR und eine Handvoll von Einrichtungen der Industrieforschung, wird die Vermutung geäußert, es gebe einen Bezug zur Managementpraxis, der gewissermaßen an der Ausdifferenzierung der Anwendungswissenschaften vorbeiführe. Dafür spreche unter anderem, dass es gut etablierte sozialwissenschaftliche Forschungseinrichtungen gebe, die man als Spin-Offs der Industrieforschung bezeichnen könne (i10).

Diese Bemerkungen sind allerdings marginal im Verhältnis zu denjenigen, die eher unter "Consulting Debunking Unit"³⁰ rubriziert werden könnten. Auf die Frage nach den Berührungspunkten artikuliert ein Teil unserer Gesprächspartner unmittelbar Vorbehalte gegenüber dieser Profession. Es sei fehl am Platze, die Methoden dieser Branche sozialwissenschaftlich zu überschätzen.

"They look for legitimators of latest thinking ..." (i12)

"They see it as a tool which could I suspect legitimise the kinds of advice they want to give to people" (i10)

"Le cabinet, pour dire qu'on n'est pas des marchands de soupe, ils veulent un universitaire ..." (i8)

"Consultants talk funny and make money."³¹

Auch wenn wir letztlich nicht beurteilen können, inwiefern die Auskünfte in den Interviews von derartigen Strategien der professionellen Distanzierung diktiert wurden, sehen wir die Vermutung, es gebe zwischen Sozialwissenschaften und Management

³⁰ <http://www.fastcompany.com/online/resources/cdu.html>

³¹ Mit diesem Satz fasst March die Bemerkungen seiner Kollegen zusammen, die er aufgefordert hatte, ihre Vorbehalte gegenüber Management Consultants zu artikulieren (March 1991: 22).

Consulting eine kritische Masse an Grenzüberschreitungen (Wanderungen, Gründungen etc.), nicht bestätigt. Die Selbstbeschreibung akademischer Wissensproduktion, für die die Formel "Mode 1" geprägt wurde, ist hier zumindest weitgehend intakt. Inwieweit in umschriebenen Situationen, in denen das mehr oder weniger verfasste Wissen beider Seiten für originelle Problemlösungen nicht ausreicht, andere Formen der Ko-Produktion praktiziert werden, lässt sich im Rahmen dieser explorativen Studie zunächst nicht ausmachen. Dennoch ist unverkennbar, dass in den Feldern, in denen Kooperation der einen oder anderen Art stattfindet, ein hohes Mass an Unsicherheit, Unzufriedenheit und Bedarf an Selbstvergewisserung hinsichtlich "guter Praxis" einer für unvermeidlich erachteten Kommunikation herrscht. Das führt zu Kopplungsversuchen, die fortbestehende disziplinäre und professionelle Grenzen überbrücken sollen.

Kopplungsversuche

Auf die Frage nach Berührungspunkten zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting reagierten die meisten Interviewpartnerinnen und -partner sehr zurückhaltend. Dass Sozialwissenschaftler in beratungsähnliche Situationen geraten, wird darum jedoch noch keinesfalls als "Unfall" aufgefasst, sondern als produktiv bewertet. Kopplungsversuche sind sogar erwünscht. In diesem Zusammenhang ist auch von "Räumen der Koproduktion" (i10) die Rede - oder davon, dass es an der Zeit sei, "neue Formen der Partnerschaft zwischen Sozialwissenschaften und Unternehmen" zu erfinden (Sainsaulieu 1994: 238).

Ein Interviewpartner geht so weit zu behaupten, die Sozialwissenschaften hätten, da sie über kein Labor verfügten, gar keine Alternative zur "kollaborativen Forschung" im engeren Sinn (i9). Es gebe unterschiedlichste Arrangements, um sich Zugang zu diesen Labors zu verschaffen. "In order to do case studies of major projects we have an agreement with our collaborating firms to attach ourselves to their teams in real time on the project" (i15).

Im Unterschied zur Frage nach den "Berührungspunkten" tun sich unsere Ge-

sprächspartner leicht damit, die Kategorie des "Zugangs" zu verwenden. Zum richtigen Zeitpunkt Zugang zu finden: aus den Interviews lässt sich rekonstruieren, dass auf diese Frage des Timing der Alltag vieler Sozialwissenschaftler zugeschnitten ist. Bezogen auf das richtige Timing sei Auftragsforschung gegenüber öffentlich geförderter Forschung generell im Vorteil, bemerkt ein Informant. Verfahren der Antragstellung seien zumeist schwerfällig und haben lange Vorlaufzeiten (i3). Damit sei strukturell eigentlich schon ausgeschlossen, was für sozialwissenschaftliche Forschung von größtem Interesse sei: in den interessantesten Momenten angefragt zu werden. Dann habe man auch, was bezogen auf den Gegenstand Management alles andere als selbstverständlich sei, Zugriff auf relevantes Primärmaterial (i3).

Was "Zugang" und "Timing" zu einer Herausforderung macht, führt zu der Diskussion um inkompatible Zeithorizonte zwischen Management Consulting und Sozialwissenschaften zurück. Während letztere alles daran setzten, erreichbar zu sein, sei es um die Erreichbarkeit von Praktikern gerade in "spannenden" und innovationskräftigen Industriezweigen (z.B. neue Medien) oftmals nicht so gut bestellt. Der Versuch, solche Unternehmen für längerfristig angelegte Projektforschungsverbände zu gewinnen, scheitere an oft an unvorhersehbaren Entwicklungen. Seltenen Fällen der "fidélisation" (i6) ständen viele Frustrationen gegenüber: "Their business then changed direction and they moved ..." (i15). Besonders dramatisch sei es, wenn so etwas schon in der Antragsphase passiere. Ein Informant berichtet, dass es nur der besonderen Unterstützung seitens der Forschungsförderung zu verdanken sei, eine Projekt-Kooperation trotz eines solchen Ausfalls zustande gebracht zu haben (i16).

Trotz solcher frustrierenden Erfahrungen arbeiten die Interviewpartner permanent an neuen Zugängen. Dies nehme viel Zeit und Energie in Anspruch: "You never know when it starts ... You are constantly coalition-building, constantly trying to find the end-user ... constantly ... It's from one crisis to the next ... People leaving the coalition ... taken over ... " (i16).

Dieser Prozess der Anbahnung von "Praxisprojekten" (i3) sei vollkommen unplanbar (i10). Jeder Versuch, ihn zu formalisieren, müsse scheitern. Es gebe nur die eine Regel: erreichbar sein für Praktiker, die möglicherweise eine Idee für sozialwissen-

schaftliche Forschungsprojekte haben (i10, i16). Diese Erreichbarkeit findet ihren Ausdruck in zahllosen Treffen. Viele Interviewpartner sind unspezifische Anfragen gewohnt. Sie werden regelmäßig kontaktiert, unter anderem von Consultants - und nehmen solche Termine in aller Regel auch wahr.

"They just want to collaborate in some way. They don't quite know nor do we as you know. ... I don't know. They often don't know. It's all by chance ... Sometimes it leads to nothing ... but provides us with access to companies that might be relevant at some time ..." (i10). Hier klingt an, dass erreichbar sein und die Regeln des "blind dating" zu beherrschen, voraussetzt, zeitlich enorm flexibel zu sein. Die Phase, in der ausgelotet wird, ob irgendeine Art der Zusammenarbeit möglich ist, könne sehr unterschiedlich lang sein: "It's two months or 10 years ... It's not a formal process at all" (i10).

Spätestens hier wird klar, dass diese Art des Networking erhebliche Ressourcen voraussetzt. Wenn Personen genannt werden, die sich auf diese Weise den Status von Zwischengängern erworben haben, dann handelt es sich dabei ausschließlich um Professoren, die an renommierten Universitäten und Forschungseinrichtungen platziert sind (i1, i3, i4). Diese Personen können als "Access Broker" bezeichnet werden oder, mit einem inzwischen geläufigen Titel, als "Wissenschaftsunternehmer" charakterisiert werden. Während "transdisziplinäre Forschung" oder "Transdisziplinarität" für keinen der Befragten auf Anhieb als treffende Selbstbeschreibung in Frage kommt und Befremden auslöst, ...

"How do you define transdisciplinarity? Can I ask you to illustrate your understanding of transdisciplinarity by using a successful example of your own research experience?"

"Votre question m'embarrasse parce que je n'emploie jamais ces termes très abstraits ... [J]'ai fait de la recherche sociologique avec des conséquences pratiques, et j'ai suivi ces conséquences pratiques" (i5).

"Transdisciplinaire? Je n'utilise jamais ce terme" (i8).

"First we don't use the term. In English, it's not really used" (i10).

"Define what? I wouldn't define transdisciplinarity because I don't know what it means. I have never heard that word before" (i11).

"Transdisciplinary research? That's not an expression that we use but we probably do it" (i12).

"I don't use the term transdisciplinary, but our research is always multi-disciplinary. Innovation studies requires an input from a lot of disciplines in order to get a well rounded perspective on whatever the problem is you are looking at. So we work to the extent funding allows in teams that are multi-disciplinary ..." (i15).

... wird die Frage "Would you be happy to be called a research entrepreneur?" sofort verstanden, wenn auch überwiegend zurückhaltend beantwortet.

"Les universitaires en France sont devenus de véritables entrepreneurs" (i8).

"Not really because somebody told me I was one in a kind of negative way" (i12).

"No, not really ... We are never involved in selling anything" (i10).

"That's fine. I do all these things except I don't have any equity" (i11).

Kopplungsversuche gehören zur alltäglichen Praxis, aber sie gefährdeten die Unabhängigkeit der Forschung. Darum rechtfertigen sich diejenigen, die in größerem Umfang Consulting-Verträge akzeptiert haben, damit, dies sei in der konkreten Absicht geschehen, entweder neue und interessantere Zugänge zu erschließen oder ein genuin wissenschaftliches Projekt damit zu verbinden (i5, i8).

"Wir müssen uns die Finger schmutzig machen" (i3), betont ein Interviewpartner, und erklärt, er habe es sich zum Prinzip gemacht, immer "ein großes Praxisprojekt am Laufen" zu haben. Daraus ergeben sich dann Spin-Offs für "reine" Forschungsprojekte. Dieses Kalkül setzt eine hohe Kompetenz des Projektmanagements voraus, denn es hängt nun alles davon ab, einen Prozess zu organisieren, in dem sich "ein Projekt aus dem anderen ergibt" – und zwar sequentiell, da ein Forschungszusammenhang andernfalls auch schnell an seine Kapazitätsgrenzen stoßen würde.

Unsere Gesprächspartner geben genug Anhaltspunkte dafür, dass sie diese Logik

der heterogenen Netzwerkbildung praktizieren (vgl. Burt 1992). In diesem Sinne behalten wir uns vor, sie als Wissenschaftsunternehmer zu bezeichnen, wohl wissend, dass sie dabei sehr unterschiedliche Formen und "Mischungsverhältnisse" zwischen Forschung und Beratung eingehen, die nur im letzten der folgenden Fälle mit Management Consulting vergleichbar sind:

- "Forschungsförderung ohne jegliche Einmischung vom Förderer, nachdem der Antrag bewilligt wurde
- Forschungsförderung mit Beirat, Rückkopplungsschleifen, Einbeziehung von Praktikern; am Ende evtl. Handlungsanleitung
- Forschungen im Rahmen von forschungspolitischen Programmen, z.B. von Projektträgern: Die Art des Anwendungsbezugs steckt hier größtenteils bereits in dem politischen Programm, an dessen Erstellung Kommissionen von Wissenschaftlern und Praktikern beteiligt waren. Bestimmte Praxisbezüge sind a priori festgelegt, Verwertungsplan und Transferschritte müssen im voraus erstellt werden
- Auftragsforschungen, die eng eingebunden sind in laufende Geschäfte von Ministerien oder Verwaltungen: Etwa wenn der Forschungsauftrag im Rahmen einer Berichterstattungspflicht eines Ministeriums gegenüber dem Parlament entstanden ist, oder wenn er von einem ständigen Ausschuss bzw. Beratergruppe im Ministerium initiiert wurde. Der Praxisbezug ist hier relativ eng, seine spezifische Art ergibt sich aus der kontinuierlichen Rückkopplung mit den Verantwortlichen für den Verwaltungsvollzug
- Modellprojekte: Dabei wird aus der Zweierbeziehung zwischen öffentlichem Auftraggeber und Forscher eine Dreierbeziehung durch Hinzuziehen eines privaten Modellpartners. Jedoch wird in den meisten Fällen die Art der Beziehung zum öffentlichen Finanzier für den Praxisbezug ausschlaggebender sein als die Beziehung zum Modellpartner
- professionelle kommerzielle Beratung von Firmen, Verwaltungen und Verbänden: Der wesentliche Punkt für die Art des Praxisbezugs ist hier, dass der Anwender zugleich der Finanzier ist, der ein drückendes Problem effektiv gelöst haben will. Diese Praxis muss schnell Abhilfe schaffen. Sie steht unter hohem Bewährungsdruck" (Kotthoff 2001: 16f.).

Folgt man den Ausführungen unserer Gesprächspartner, könnte sich die implizite Hierarchie dieser Aufstellung umkehren, weil "gute Zugänge" vor allem im letzten Segment zu erwarten sind – und Auftragsforschung in dieser Hinsicht andere Formen der Projektforschung "alimentiert". Ein Informant, der angibt, 60% seiner Zeit für Auftragsforschung aufzuwenden, erklärt das kurz und bündig so: "Pour analyser ce que je voulais analyser sur l'action il fallait être dedans" (i8). Ein anderer führt eine

subtile Differenz ein: "Working with the firm rather than for them opens up a whole range of opportunities which by doing academic research you would have never had. Splendid access! ..." (i10).

Unspezifische Treffen mit vagen Erwartungen, in denen mögliche Projektkooperationen eruiert werden; Präsentationen und Impulsreferate, die kaum akademischen Standards genügen; die "fuzzy expectations" (i12) ausgedehnter Suchphasen: dies alles lässt sich nicht ohne weiteres in das Format von Forschungsanträgen übertragen. "In each case it's theoretical, going back to the private sector, back to practitioners, back again to the theoretical, the state comes in ..." (i16).

Beim Versuch, diesem "Hin und Her" eine evaluierbare Form zu geben, wird vielfach auf den Begriff "Netzwerk" zurückgegriffen: "In the proposal, we were the network but we were also researching the network ..." (i16). Dass diese Konstruktion (trotz erfolgreicher Bewerbung) nicht ohne weiteres trägt, ist daran zu erkennen, dass derselbe Informant wenig später zu den folgenden Erläuterungen ansetzt:

"He [the practitioner] wasn't the initiator of the project! *We were!* He had an idea that you and me would see as a "wissenschaftliche Idee" ..." (i16).

"They didn't approached me with ideas. *We approached them*, and then when we were talking it over, how we were going to make the proposal, then they would talk in the ideas ..." (i16)

Projektanträge dieser Art zwingen zu einigen Verrenkungen. Inwiefern sich diese Akrobatik auch auf der Ebene des Outputs solcher Projekte niederschlägt, darüber gehen die Meinungen auseinander. Management Consulting und Sozialwissenschaften unterschieden sich definitiv in ihrem Output, bemerkt ein Informant: "A lot of anthropologists and sociologists are going around and doing field observations and that's exactly what is going on in Management Consulting. People go in, attend meetings, try to find out what's going on ... I don't see the difference ... The difference is the final output. You do something for a consulting firm. They will own it - or their client. They may or may not release it publicly" (i11).

Andere berichten von Forschungsprojekten, in denen simultan an zweierlei Output gearbeitet werde. "So you are doing papers and prototypes at the same time" (i16). In dem Maße, in dem "Praktiker" zu Projektpartnern werden, müssten diese Projekte auch zu einem "practical outcome" oder zu einem "deliverable" führen. Letztlich sei es die Arbeit an dem praktischen Produkt und eine Haltung des "practical engagement", die solche Projekte zusammenhalte und damit eine neue Qualität interdisziplinärer Kooperation ermögliche (i9, i10). Ob diese Prototypen prozeduralen oder Instrumentierungswissens je über ein frühes Entwicklungsstadium hinauskommen, sei zweitrangig. Prototypen im Bereich neue Medien, Knowledge Management Tools und Instrumente und Methodologien der Evaluierung sind die meist genannten Produkte dieser Art von Zusammenarbeit.

So routiniert hier über "double outcome" – und zuweilen über "double jeu" gesprochen wird, so rar sind jedoch die Beispiele, die unter dem Titel "Interaktionen zwischen *Management Consulting* und Sozialwissenschaften" abgelegt werden können. Wenn Koproduktion hier tatsächlich nicht stattfindet, wäre die sequentielle Beschreibung à la Mode 1 völlig ausreichend: "Academics becoming consultants and using their work as the foundation for consultancy companies ... using the knowledge and techniques that she developed on the projects that she was doing ... Because we try to the extent possible in addition to the academic output of our work to have a range of products that are useful to industry, some of us also do consulting work to supplement our incomes, to test our competences, to keep those fresh. But some of them have been so successful that they actually left academia ... His PhD work has subsequently been converted into consultancy activities ... Other people could, the PhD is published" (i15).

Zweite Zwischenbilanz

Wie in der ersten Zwischenbilanz vermerkt, war die Ausbeute der Webrecherche auch bei großzügiger Interpretation sehr ungleichmäßig über das Suchraster verteilt. Auf den zweiten Blick sah es so aus, als ließen sich die verzeichneten Grenzüberschreitungen im wesentlichen auf den Aspekt "Karriere" reduzieren. Keinesfalls jedoch ließ sich auf dieser Materialbasis die starke These der "Dezentrierung der

Wissensproduktion“ (NPK) oder gar der Etablierung stabiler Formen der Ko-Produktion in einer *trading zone* zwischen Sozialwissenschaft und Management Consulting bestätigen. Es wurden zwar eine ganze Reihe von Grenzüberschreitungen notiert, aber die Vermutung, dass sich diese zu einer kritischen Masse addieren, konnte nicht erhärtet werden.

Ausgangspunkt für die zweite Phase der Exploration war der Befund, dass wir Cluster vorgefunden haben, in denen Grenzüberschreitungen gehäuft auftreten. Wir haben ausführlich "Eingründer“ zu Wort kommen lassen, um eine Vorstellung von den voraussetzungsreichen Aktivitäten der Kopplung zu bekommen, die zur Aufrechterhaltung dieser Cluster oder "transdisziplinären Projektzusammenhänge“ notwendig sind.

Die Experteninterviews enthalten durchgängig Hinweise darauf, dass transdisziplinäre Projekte durch einen doppelten Output gekennzeichnet sind. Theorieentwicklung *durch* Entwicklung von Prototypen, dies ist ein viel verwendeter Gemeinplatz in den Interviews, dem weiter nachzugehen ist. Im nächsten Schritt wäre Klarheit darüber zu gewinnen, ob hier von der Ko-Produktion von "Instrumentierungswissen“ gesprochen kann. Beim jetzigen Stand der Auswertung können wir die Vermutung, dass praktische Wissensbestände einer theoretischen Kontextualisierung bedürfen, noch nicht präzisieren. Wir haben jedoch einen begründeten Verdacht, dass in diesen Räumen der Koproduktion vor allem ein prozeduraler Wissenstyp erzeugt wird, denn zumeist geht es um die Erarbeitung von Techniken und Methoden (*tools*) der Evaluation.

Dass unsere Informanten, wenn überhaupt, dann nur unter großen Vorbehalten, bereit waren, Phänomene der Ko-Produktion zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting anzuerkennen, kommt dennoch überraschend. Weshalb sie dies für sehr unwahrscheinlich halten, haben wir im Abschnitt "Grenzziehungen“ ausführlich wiedergegeben.

Mit Bedacht haben wir das argumentative Scharnier zwischen den Abschnitten "Grenzziehungen“ und "Kopplungsversuche“ im Dunkeln gelassen. Unverkennbar ist jedoch, dass jenseits der Auflösung des Stereotyps "legitimierende Repräsentation versus korrumpierte Praxis“ eine eingespielte Form des Projektmanagements dafür sorgt, flüchtige Chancen des Zugangs zu ergreifen, Arrangements zu entwerfen, um mindestens für kurze Zeit "auf einer Höhe“ zu sein. Hier zeichnet sich zumindest stellenweise eine Re-Organisation sozialwissenschaftlicher Forschung nach dem Vorbild der Wissenschafts- und Technikanthropologie ab.

5. Skizze eines Themenfelds: "Instrumente der Evaluation"

In scharfem Kontrast zu den Erfahrungen unserer Informanten, die nur über prekäre und partikuläre Arrangements der Ko-Produktion berichten, steht die Einschätzung, dass die Schnittstelle zwischen Management Consultants und Unternehmen voll technisiert und damit unproblematisch geworden ist. Die Vorstellung, dafür Sorge ein riesiges und hocheffizientes Archiv, mit dessen Hilfe Management Consulting-Firmen in der Lage sind, "das Wissen der erfolgreichsten Unternehmen weltweit zu extrahieren und zur Lösung der Probleme ihrer Klienten einzusetzen" (Faust 2000), scheint verbreitet. "Dies trifft sicherlich Kernelemente des Beratungswissens, wie es uns heute in den Selbstdarstellungen der Berater entgegentritt und weswegen dieses Wissen von vielen Managern geschätzt wird" (ebd.).

Diese Diagnose wird verbunden mit der Aufrechnung der erheblichen Kosten, die mit derartigen Prozessen der Standardisierung und Archivierung von Managementwissen einhergehen. Der unaufhaltsame Aufschwung von Management Consulting-Firmen und ihrer Apparaturen der Wissensextraktion und -verteilung führe zur Erosion eines über lange Zeit gewachsenen und lokal verwurzelten institutionellen Gefüges der "Wissensintermediation" (Faust 2000). Hatten bisher Wirtschafts- und Berufsverbände, Kammern und korporative Akteure als "Arenen der kommunikativen Validierung von Managementwissen" (ebd.) zur Verfügung gestanden, werden sie nun durch global operierende Management Consulting-Firmen zunehmend ausgetrocknet. Diesen haftet darum der Vorwurf an, Agenten der Dekonventionalisierung zu sein, die "impression management" mit kurzer Halbwertszeit betreiben (vgl. Huczynski 1993, O'Shea/Madigan 1997).

Aus dieser Sicht der Dinge scheint zweierlei zu folgen: Erstens haben Management Consulting-Firmen tatsächlich keinen Bedarf an sozialwissenschaftlichem Wissen, es sei denn zur Anreicherung ihrer Rhetorik durch Anleihen bei modischen Theorieangeboten. Und zweitens führt Management Consulting zu einer Verarmung von Managementwissen, da in Situationen der Beratung nur hochgradig präformiertes Wissen zum Einsatz kommt.

Wie wir ausführlich gezeigt haben, beschränkt sich die Mehrzahl unserer Zwischen-gänger-Experten an dieser Stelle auf Grenzziehungen zwischen der technisierten Praxis des Management Consulting und ihren eigenen Kopplungsversuchen. Wir geben allerdings zu bedenken, dass Prozesse der Wissensextraktion und -vermittlung sehr voraussetzungsreich sind und einer umfangreichen Infrastruktur bedürfen. Diese *unsichtbare* Infrastruktur, die nur wenige unserer Informanten überhaupt thematisieren, beruht auf Instrumentierungswissen (vgl. Bowker/Star 1999). Analog zu weitgreifenden Arbeiten über den Beitrag der Sozialwissenschaften zur "Instrumentierung" von modernen Wohlfahrtsstaaten (Wagner 1990) fragen wir daher: Inwiefern beruhen die Infrastrukturen und Apparaturen des Management Consulting auf sozialwissenschaftlich generiertem Instrumentierungswissen?

Einige Interviewpartner deuten diese Möglichkeit immerhin vorsichtig an:

"We are developing conditions of possibility for instrumentation" (i12).

Auch wenn die Formel von der Versozialwissenschaftlichung der Gesellschaft häufig verwendet wird, ...

"Nos sociétés sont sociologisées de part en part, grâce à la dissémination des méthodes et des instruments utilisés pour produire des données" (Callon 1999: 70).

... sehen sich unsere Informanten an der Generierung von Instrumentierungswissen nur insofern beteiligt, als sie in der einen oder anderen Weise Verfahren der Evaluierung bereitstellen.

Callon und Kollegen zum Beispiel, die an einer zentralen Institution der Ko-Produktion von Wissen in heterogenen Feldern, dem Pariser Centre de Sociologie de l'Innovation arbeiten, diagnostizieren einen grundlegenden Wandel der Strukturen, in denen Wissen produziert und ausgetauscht wird: von einem herkömmlichen "Modell", in dem Wissenschaft autonom neues Wissen generiert und ein Innovation genanntes System, in dem verfügbares Wissen interessengeleitet umsetzt, zu einer netzförmigen Struktur, die sie "technologische Programme" nennen (und zum Beispiel an der neueren französischen Forschungspolitik im Bereich Energie erläutern). Diese Netzwerke sehen sie charakterisiert durch vielfältige, heterogene und wechselnde strategische und Kontroll-Formen, wobei Evaluation ein zentraler Platz zu-

gewiesen wird. Instrumente, die sich bei der Evaluierung komplexer Forschungsförderung bewähren und an deren Entwicklung die Autoren beteiligt waren, werden als "decision-making tools" herausgestellt. Die Analysen und Konzepte, die aus Erfahrungen mit staatlichen Technologieprogrammen resultieren, werden mit dem Anspruch der Übertragbarkeit auf das Management ähnlicher Netzwerke auf korporativer Ebene vorgetragen (Callon et al. 1997).

Unsere Exploration hat durchaus Anhaltspunkte für die Produktion solcher "evaluation tools" geliefert. Aber sie zeigt auch, dass man auf der Ebene von Selbstdarstellungen (Experteninterviews, Homepages) nicht viel weiter kommt. Wir schlagen deshalb vor, die Frage nach dem sozialwissenschaftlichen Beitrag zu einer Ko-Produktion von Managementwissen und die zögerlichen Auskünfte, die sich dazu bei unseren Interviewpartnern gefunden haben, in einem Themenfeld "Instrumente der Evaluation" weiter zu behandeln. Das könnte mit Hilfe einer zweigleisigen Forschungsstrategie geschehen:

- Zum einen unter dem Stichwort: "Versozialwissenschaftlichung des Managements und Transformation des Kapitalismus" durch eine Ethnografierung von Prozessen des Management-Consulting, die sich auf den Prozess der Generierung von Instrumentierungswissen zwischen Sozialwissenschaften und Management Consulting konzentriert;
- Zum anderen unter dem Stichwort "Für eine transdisziplinäre Historiografie der Sozialwissenschaften" durch den Versuch, am speziellen Fall des Management-Consulting bzw. der Management-Wissenschaften die Geschichte der Sozialwissenschaften als eine Geschichte ihrer Praxisbezüge zu erzählen.

Der erste Zugang nimmt Anliegen auf, die einer unserer Informanten so formuliert hat: "To what extent does organization theory underpin Management Consulting? To what extent can social science methods be transformed into practical methods? Interest in how social science methodology becomes embodied within Management Consulting" (i10). "What is the way these procedures have to be transformed with regard to the contingencies they face in a particular organisation?" (i10). Eine Klärung solcher Anfragen an eine Soziologie soziologischer Expertise, in vorliegendem Fall im Feld des Management Consulting, darf nicht bei der Beschreibung von Pro-

fessionalisierungsstrategien stehen bleiben, wie sie über Webrecherchen und Experteninterviews zu erhalten sind. Zu klären wäre, wie Sozialwissenschaftler an der Generierung von Instrumenten der Evaluation teilnehmen, die in Unternehmen eingesetzt werden können, in denen auf heterogene Rechtfertigungsordnungen rekurriert wird und in denen "soziale Welten" keineswegs als überschneidungsfreie Felder vorliegen (vgl. Boltanski / Thévenot 1991, Thévenot 1998, vgl. Potthast 2001).

Dieser Zugang sollte von vornherein durch den zweiten, symmetrisch angelegten Zugang einer Rekonstruktion sozialwissenschaftlicher Entwicklungen als eine Geschichte ihrer Praxisbezüge fortgeführt werden. Damit macht man sich frei von den simplifizierenden Zwängen der Differenzierungstheorie (vgl. Knorr-Cetina 1992), die in der Historiografie der Sozialwissenschaften nach wie vor durchschlagen. Auf Ausnahmen, wie Arbeiten über das Verhältnis zwischen Sozialwissenschaften und Staat (Wagner 1990), wurde bereits verwiesen. Ähnliche Ansätze, die vom üblichen ideengeschichtlichen Skript der Autonomisierung und Professionalisierung sozialwissenschaftlicher Disziplinen abweichen und sich dem Phänomen der sozialwissenschaftlichen Forschung "zwischen zwei Feldern" widmen, liegen vor für Sozialwissenschaften und Stadt (Lassave 1997), Sozialwissenschaften und Großunternehmen (Perriaux 1999) oder Sozialanthropologie und Entwicklungszusammenarbeit (Rottenburg 2002).

Das ist sicher leichter gesagt als getan. Folgt man der Diagnose der Literaturlage, die wir eingangs gegeben haben, dann hat die Wissenschaftsforschung gerade im Feld der Managementwissenschaften einen blinden Fleck. Andererseits eignen sich diese Wissenschaften auf Grund ihrer hybriden Genealogien bestens für einen solchen Versuch: "[D]oes the functioning of markets rest on processes other than those of science (economics) and/or practice (management)? In asking those questions, one discovers that, between economics and managerial practices, there lies the relatively unknown set of management sciences. These "sciences of practices" or "practices equipped by science" work to perform the whole economic game" (Cochoy 1998: 194f.).

Wenn beide Vorschläge zusammenkommen, versprechen wir uns davon einen Bei-

trag zur Klärung oder zur qualifizierten Fortsetzung der Reflexion über eine "ganz andere Beziehung zwischen Wissen und Praxis", die in der aktuellen Diskussion einmal diagnostiziert, einmal gefordert wird. Vielleicht lässt sich die Art und Weise, in der sich die Versozialwissenschaftlichung des Management Consulting, und auf diesem Weg der kapitalistischen Unternehmenskulturen, vollzieht, über die Analyse der Bereitstellung prozeduralen Wissens, wie sie in Evaluierungsinstrumenten zur Verfügung gestellt werden, besser verstehen. Und vielleicht trägt es zu einem besseren Verständnis der Sozialwissenschaften bei, den Vergleich mit den "messy management sciences" als "performativer Sozialwissenschaften" nicht vorab für abwegig zu erklären.

Literatur

- Alemann, H. v., A. Vogel, (Hg.), 1996: Soziologische Beratung. Praxisfelder und Perspektiven. IX. Tagung für Angewandte Soziologie. Opladen, Leske + Budrich.
- Alter, N., C. Dubonnet, 1994: Le manager et le sociologue: correspondance à propos de l'évolution de FRANCE TELECOM de 1978 à 1992. Paris, l'Harmattan.
- Berthoin Antal, A., C. Krebsbach-Gnath, 2001: Consultants as agents of organizational learning: the importance of marginality. In: M. Dierkes, et al. (Hg.), Handbook of organizational learning and knowledge. Oxford, UP: 462-483.
- Boltanski, L., L. Thévenot, 1991: De la justification. Economies de la grandeur. Paris: Gallimard.
- Bosch, A., et al. (Hg.), 1999: Sozialwissenschaftliche Forschung und Praxis - Interdisziplinäre Sichtweisen. Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag.
- Bowker, G., S. L. Star, 1999: Sorting things out: Classification and its consequences. Cambridge, MA, MIT Press.
- Burt, R., 1992: Structural holes. The social structure of competition. Cambridge, Harvard UP.
- Callon, M., (Hg.), 1998: The laws of the market. Oxford, Blackwell.
- Callon, M., et al. (Hg.), 1997: The strategic management of research and technology. Paris, Economica.
- Callon, M., 1999: "Ni intellectuel engagé, ni intellectuel dégaqué: la double stratégie de l'attachement et du détachement." Sociologie du travail 41: 65-78.
- Clark, T., 1995: Managing consultants. Consultancy as the management of impressions. Buckingham, Open University Press.
- Clark, T., R. Fincham (Hg.), 2001: Critical consulting. Perspectives on the management advice industry. London, Blackwell.
- Cochoy, F., 1998: Another discipline for the market economy: marketing as a performative knowledge and know-how for capitalism. In: M. Callon (Hg.), The laws of the market. Oxford, Blackwell: 194-221.
- Czarniawska, B., B. Joerges, 1994: The man with all the qualities: Musil's Arnheim/Rathenau or: Can business, science and art go hand in hand? In: B. Czarniawska-Joerges/P. Guillet de Monthoux (Hg.), Good novels, better management: Reading organizational realities in fiction. Chur, Harwood Academic Publishers: 234-266.
- Czarniawska, B., B. Joerges, 1996: Travels of ideas. In: B. Czarniawska/G. Sevón (Hg.), Translating organizational change. Berlin, de Gruyter: 13-48.
- Engwall, L., et al., 1993: Bridge over troubled water, Research Paper, University of Uppsala, Department of Business Studies.
- Etzkowitz, H., L. Leydesdorff (Hg.), 1997: Universities in the Global Knowledge Economy: A triple helix of university-industry-government relations. London, Cassell Academic.

- Etzkowitz, H., L. Leydesdorff, 2000: "The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations." *Research Policy* 29(2): 109-124.
- Faust, M., 2000: Warum boomt die Managementberatung? - und warum nicht zu allen Zeiten und überall, *SOFI-Mitteilungen* 28: 59-84.
- Friedberg, E., 1995: *Ordnung und Macht. Dynamiken organisierten Handelns.* Frankfurt/Main, Campus.
- Funtowicz, S. O., J. R. Ravetz, 1993: "Science for the post-normal age." *Futures* 25(9): 739-755.
- Galison, P., 1997: Trading zone: Coordinated action and belief. In: P. Galison: *Image and Logic: A Material Culture of Microphysics.* Chicago, UP: 781-844.
- Gibbons, M., et al., 1994: *The new production of knowledge.* London, Sage.
- Heinz, W. R., et al. (Hg.), 2001: *Beratung ohne Forschung - Forschung ohne Beratung? Dortmunder Beiträge zur Sozial- und Gesellschaftspolitik.* Münster, Lit.
- Heller, F., 2001: What next? More critique of consultants, gurus and managers. In: T. Clark/R. Fincham (Hg.), *Critical consulting.* Oxford, Blackwell: 260-271.
- Howaldt, J., R. Kopp (Hg.), 1998: *Sozialwissenschaftliche Organisationsberatung. Auf der Suche nach einem spezifischen Beratungsverständnis.* Berlin, Sigma.
- Huczynski, A., 1993: *Management Gurus.* London, Routledge.
- Joerges, B., T. Shinn (Hg.), 2001: *Instrumentation between science, state and industry.* Dordrecht, Kluwer.
- Kahn, A., 2001: "Faire son doctorat en entreprise, une histoire vieille de vingt ans", *Le Monde* 19.11.01.
- Kieser, A., 2001: On communication barriers between management science, consultancies and business organizations. In: T. Clark/R. Fincham (Hg.), *Critical consulting.* Oxford, Blackwell: 206-227.
- Kipping, M., L. Engwall (Hg.), 2002: *Management Consulting. Emergence and dynamics of a knowledge industry.* Oxford, UP.
- Knorr-Cetina, K., 1992: "Zur Unterkomplexität der Differenzierungstheorie." *Zeitschrift für Soziologie* 21(6): 406-419.
- Kotthoff, H. (2001). Einführung II. In W. R. Heinz et al. (Hg.), *Beratung ohne Forschung - Forschung ohne Beratung?* Münster, Lit: 14-17.
- Lassave, P., 1997: *Les sociologues et la recherche urbaine dans la France contemporaine.* Toulouse, Presses Universitaires du Mirail.
- Luhmann, N.: 1989: Kommunikationssperren in der Unternehmensberatung. In: P. Fuchs, N. Luhmann (Hg.), *Reden und Schweigen.* Ffm, Suhrkamp: 209-227.
- March, J. G., 1991: "Organizational consultants and organizational research." *Journal of applied communication research* June: 20-31.
- Nowotny, H., et al. (Hg), 2001: *Re-Thinking science: knowledge production in an age of uncertainties.* Cambridge, Polity Press.

- Obholzer, A., 2002, Eric Miller. Social scientist exploring the unconscious relationships between people and organisations. The Guardian, 17 April.
- O'Shea, J., C. Madigan, 1997: Dangerous company. The consulting powerhouses and the businesses they save and ruin. New York, Times Books.
- Pavé, F., 1994, L'analyse stratégique. Autour de Michel Crozier (Colloque de Cérisy). Paris : Seuil.
- Perriaux, A.-S., 1999: Renault et les Sciences sociales (1948-1991). Paris, Seli Arslan.
- Pickering, A., 1995: The mangle of practice. Chicago UP.
- Potthast, J., 2001: "Review Essay: Der Kapitalismus ist kritisierbar. Le nouvel esprit du capitalisme und das Forschungsprogramm der "Soziologie der Kritik"." Berliner Journal für Soziologie 11(4): 551-562.
- Power, M. (Hg.), 1996: Accounting and science: Natural inquiry and commercial reason. Cambridge, UP.
- Rottenburg, R., 2002: Weit hergeholte Fakten. Eine Erzählung aus der Welt der Entwicklungshilfe. Stuttgart, Lucius & Lucius.
- Sainsaulieu, R., 1994: Postface. In: N. Alter/C. Dubonnet, Le manager et le sociologue. Correspondance à propos de l'évolution de FRANCE TELECOM de 1978 à 1992. Paris, Harmattan: 231-239.
- Thévenot, L., 1998 : Pragmatiques de la connaissance. In : A. Borzeix, et al. (Hg.), Sociologie et connaissance. Paris, CNRS : 101-139.
- Uhalde, M. (Hg.), 2001: L'intervention sociologique en entreprise. Paris, Desclée de Brouwer.
- Vogel, A., H. v. Alemann, 1996: Bibliographie zur soziologischen Beratung. In: H. v. Alemann/A. Vogel, Soziologische Beratung. Praxisfelder und Perspektiven. IX. Tagung für Angewandte Soziologie. Opladen, Leske + Budrich: 319-343.
- Wagner, P., 1990: Sozialwissenschaften und Staat. Frankreich, Italien, Deutschland 1870-1980. Ffm, Campus.

Anhang zum Verfahren

Interviewleitfaden:

1. How do you define transdisciplinary research? Can I ask you to illustrate your understanding of transdisciplinarity by using a successful example of your own experience?
2. What are the points of contact you can see between social sciences and ManCon? Any case that would be worth to be called "co-production"? Strongest case?
3. Do you know of persons who have been transgressing boundaries between social sciences and management consulting? Frequently? Boundary transgression as a matter of socialisation?
4. Do these transversal people happen to know each other? Is there anything like an interstitial community? How to characterise these communities with regard to disciplinary communities?
5. What do you consider to be the most hybrid management sciences journal?
6. Why do consulting firms recruit social scientists? Is it just a matter of human capital investment or for more specific reasons?
7. Have you been involved in collaboration with research departments of large consulting firms? Do you know whether these firms contribute to fundamental research?
8. How much time do you currently spend on long/short term consulting activities? What kind of expertise have you been asked for?
9. Did you happen to re-interpret consultancy work in terms of fieldwork? Can you imagine of simultaneously doing consulting and research?
10. Have you experienced situations of competition with Management Consulting firms? Cooperation? Common projects? Have you been involved in collaborative research?
11. According to many social scientists, Management Consulting is restricted to social engineering. Hence the logic of social science research and the practice of "problem solving" are mutually exclusive. Do you agree?
12. If not, are you aware of any strong case of co-production followed by theoretical innovations in the field of social sciences and practical innovations in management fields?
13. Would you be happy to be called a research entrepreneur?

Beschreibung der Stichprobe

Alle Interviewpartnerinnen und Interviewpartner sind an eine universitäre oder außeruniversitäre Forschungseinrichtung angebunden. Das Spektrum reicht von privatwirtschaftlichen Forschungseinrichtungen (1 Fall) über Business Schools (2), außeruniversitären Forschungseinrichtungen (5) bis hin zu universitären Instituten (8), davon vier mit Management-Bezug (im Titel). 12 von 16 Interviewpartnerinnen und Interviewpartnern haben Professorentitel, wenngleich bei einer strengen Zählung nur fünf Inhaber einer "vollen Universitätsprofessur" darunter sind. Alle Interviewpartnerinnen und Interviewpartner sind promoviert.

11 von 16 Interviewpartnerinnen und Interviewpartnern haben mindestens einen sozialwissenschaftlichen Abschluss. Die übrigen fünf Personen haben Abschlüsse in Ökonomie, Psychologie und Geschichte.

Sieben von 16 waren oder sind in ihrer Karriere über längere Zeiträume als Management Consultants für privatwirtschaftliche Unternehmen tätig gewesen. Nur eine Person verfügt über mehr Berufserfahrung im Bereich Management Consulting als im Bereich sozialwissenschaftlicher Forschung. Fünf weitere Personen sind ebenfalls beratungserfahren, konzentrieren sich aber in ihrer Beratungsaktivität (zum Teil ausschließlich) auf den öffentlichen Sektor.

Drei der 16 Befragten sind unter 40, der Älteste 80 Jahre alt, die übrigen zwischen 45 und 65 Jahren alt. Nur zwei Frauen. Bei der Nationalität fällt auf, dass vier von 16 Befragten us-amerikanischer Herkunft sind. Zählt man die Personen dazu, die in den USA Teilzeitprofessuren haben oder hatten (3), aus beruflichen Gründen zwischen USA und Europa hin und herpendeln (aktuell 3) oder im Interview angeben, in den USA berufliche Erfahrungen gesammelt zu haben, dann sind in einem "europäischen" Sample insgesamt 9 von 16 Personen amerikanisch ko-sozialisiert. Einen Anteil "europäischer Sozialisation" i.e.S. (Teilnahme an europäischen Forschungsprojekten, dauerhafte Kontakte zum europäischen Institutionensystem) kann bei sieben Personen nachgewiesen werden. Wenn es so etwas wie "internationale Ausrichtung" von Forschungsaktivitäten gibt, dann halten dies 13 von 16 in ihrem Fall für erwähnenswert.

10 von 16 können sich als Forschungs-Millionäre bezeichnen, die verantwortlich für Budgets sind, die 500.000 Euro pro Jahr übersteigen. Auch in diesem Klub der Forschungsmillionäre wird Forschung überwiegend öffentlich finanziert. Nur in einem Fall trifft das überhaupt nicht zu, in drei Fällen wird sozialwissenschaftliche Forschung mit Millionenbeträgen aus der Privatwirtschaft gefördert oder ko-finanziert.