

# Inhaltsverzeichnis

Geleitwort .....	VII
Vorwort.....	IX
Inhaltsverzeichnis .....	XI
Tabellenverzeichnis .....	XIII
Abbildungsverzeichnis .....	XV
<b>1 Einführung .....</b>	<b>1</b>
1.1 Problemaufriß .....	1
1.2 Aufbau der Arbeit .....	4
<b>2 Vertrauen in Organisationen und Netzwerken.....</b>	<b>7</b>
2.1 Betrieb, Organisation und Netzwerk .....	7
2.2 Vertrauen .....	11
2.3 Vertrauen in der Organisationstheorie.....	16
2.4 Vertrauen in der wirtschafts- und industriesoziologischen Diskussion.....	21
2.5 Vertrauen in den Zulieferbeziehungen der Automobilindustrie .....	34
<b>3 Begriffe, Variablen und Indikatoren .....</b>	<b>43</b>
3.1 Interorganisationale Netzwerke und Koordinationsmechanismen .....	43
3.2 Organisationsvertrauen und individuelles Zutrauen .....	46
3.3 Macht im Netzwerk .....	49
3.4 Recht und Vertrauen .....	53
3.5 Transaktionsbedingungen und Vertrauen .....	56
3.6 Die Branchendifferenzen .....	57
3.7 Störfälle und Vertrauen.....	58
3.8 Zusammenfassung .....	59

<b>4</b>	<b>Vertrauen in der zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung .....</b>	<b>61</b>
4.1	Das Untersuchungsdesign.....	61
4.2	Die Stärke des Vertrauens .....	64
4.3	Das Marktmachtpotential der Lieferanten .....	70
4.4	Marktmacht.....	74
4.5	Organisationsmacht .....	78
4.6	Personalmacht.....	80
4.7	Die Transaktionsbedingungen .....	83
4.8	Vertragsgestaltung .....	85
4.9	Zusammenfassung .....	88
<b>5.</b>	<b>Vertrauen in einzelnen Branchen .....</b>	<b>93</b>
5.1	Die Automobilindustrie .....	93
5.2	Die elektrotechnische Industrie .....	96
5.3	Der Maschinenbau .....	99
5.4	Der Nutzfahrzeugbau.....	101
5.5	Die Luftfahrtindustrie .....	103
5.6	Zusammenfassung .....	106
<b>6</b>	<b>Fallstudien .....</b>	<b>109</b>
6.1	Typ A: Lose gekoppelte asymmetrische Beziehungen.....	110
6.2	Typ B: Eng gekoppelte asymmetrische Beziehungen .....	117
6.3	Typ C: Lose gekoppelte symmetrische Beziehungen.....	125
6.4	Typ D: Eng gekoppelte symmetrische Beziehungen.....	129
6.5	Zusammenfassung .....	134
<b>7</b>	<b>Schlankes Vertrauen .....</b>	<b>137</b>
	Fragebogen .....	145
	Literaturverzeichnis .....	155

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Strukturalternativen der Koordination wirtschaftlichen Handelns.....	10
Tabelle 2: Vergleich von Theorie X und Z.....	20
Tabelle 3: Indikatoren von Vertrauen.....	48
Tabelle 4: Faktoren, die das Machtpotential von Zulieferern bestimmen.....	51
Tabelle 5: Indikatoren für das Machtpotential von Zulieferern.....	52
Tabelle 6: Indikatoren für Marktmacht.....	52
Tabelle 7: Indikatoren für Organisationsmacht.....	53
Tabelle 8: Indikatoren für Personalmacht.....	53
Tabelle 9: Indikatoren für Recht.....	56
Tabelle 10: Indikatoren für die sachliche und zeitliche Anbindung.....	57
Tabelle 11: Gesprächspartner in den Fallstudien.....	62
Tabelle 12: Charakteristik der Zulieferbetriebe.....	63
Tabelle 13: Zuliefergröße nach Herkunftsbranche.....	64
Tabelle 14: Vertrauen in den Zulieferbeziehungen.....	69
Tabelle 15: Faktormatrix zu den Vertrauensdimensionen.....	70
Tabelle 16: Das Marktmachtpotential in den Branchen.....	73
Tabelle 17: Marktmachteinsatz nach Branchen.....	78
Tabelle 18: Organisationsmacheinsatz nach Branchen.....	80
Tabelle 19: Korrelation zwischen Vertrauen und subjektiver Einschätzung des Machtverhältnisses.....	82
Tabelle 20: Transaktionsbedingungen in den Branchen.....	84
Tabelle 21: Vertragsformen in den Branchen.....	87
Tabelle 22: Erklärungsvariablen des Organisationsvertrauens (trust).....	88
Tabelle 23: Erklärungsvariablen des Vertrauensglauben (confidence).....	89
Tabelle 24: Korrelationen zwischen Vertrauen und Einflußvariablen.....	89
Tabelle 25: Stabilität von Geschäftsbeziehungen im Automobilbau und der Elektrotechnik.....	97
Tabelle 26: Trust und confidence im Branchenvergleich.....	106
Tabelle 27: Auswahl der Fallstudien.....	110
Tabelle 28: Schlankes und traditionelles Vertrauen im Vergleich.....	139
Tabelle 29: Vertrauen im Branchenvergleich.....	141

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Dauer der Geschäftsbeziehung in unterschiedlichen Branchen .....	65
Abbildung 2: Anteil der Zulieferbeziehungen mit Rahmenverträgen .....	66
Abbildung 3: Zulieferbeziehungen mit Entwicklungskooperationen.....	67
Abbildung 4: Zusammenhang zwischen Dauer der Geschäftsbeziehung und Anteil der Zulieferbeziehungen mit Rahmenverträgen.....	67
Abbildung 5: Glaube an die Stabilität der Zulieferbeziehungen .....	68
Abbildung 6: Marktmachtpotential im Branchenvergleich .....	71
Abbildung 7: Subjektive Einschätzung des Machtverhältnisses im Branchenvergleich .....	72
Abbildung 8: Glaube an die Stabilität der Zulieferbeziehung in Abhängigkeit von der Marktmachteinschätzung.....	72
Abbildung 9: Zufriedenheit mit den realisierten Preisen.....	74
Abbildung 10: Anteil der Zulieferverträge mit sinkenden Preisen im Branchenvergleich .....	75
Abbildung 11: Anteil der Zulieferer, deren Kalkulation weitgehend bekannt ist .....	76
Abbildung 12: Wer bestimmt die kaufmännischen Bedingungen? .....	77
Abbildung 13: Lieferantenbewertungen im Branchenvergleich .....	79
Abbildung 14: Art der Beilegung von Meinungsverschiedenheiten im Branchen- vergleich .....	81
Abbildung 15: Art der Beilegung von Meinungsverschiedenheiten und Wahrnehmung des Machtverhältnisses .....	81
Abbildung 16: Glaube an die Stabilität der Beziehung und Art der Beilegung von Meinungsverschiedenheiten .....	82
Abbildung 17: Datentechnische Anbindung in einzelnen Branchen.....	83
Abbildung 18: Vertragsformen im Branchenvergleich .....	86
Abbildung 19: Vertragsformen und Sicherheitsgefühl.....	86
Abbildung 20: Macht und Vertrauen im Vergleich.....	90
Abbildung 21: Vertrauen im Branchenvergleich.....	95
Abbildung 22: Marktmachteinsatz im Branchenvergleich.....	98
Abbildung 23: Organisationsmachteinsatz.....	99
Abbildung 24: Dimensionen des Organisationsvertrauens im Branchenvergleich .....	101
Abbildung 25: Einzelne Dimensionen des Machtpotentials im Branchenvergleich .....	104
Abbildung 26: Verträge im Branchenvergleich.....	104
Abbildung 27: Recht und Vertrauen im Branchenvergleich .....	105
Abbildung 28: Netzwerk Dyade E11.....	112
Abbildung 29: Netzwerk Dyade L12.....	114
Abbildung 30: Triade zwischen Abnehmer, Zulieferer und dessen Geschäftsführer.....	116

Abbildung 31: Netzwerk Dyade E13.....	118
Abbildung 32: Netzwerk Dyade L13.....	122
Abbildung 33: Netzwerk Dyade E12.....	126
Abbildung 34: Netzwerk Dyade E21.....	128
Abbildung 35: Netzwerk Dyade N11 .....	131
Abbildung 36: Netzwerk Dyade L11.....	132