

INHALTSÜBERSICHT

0.	Zielsetzung und Aufbau der Arbeit	1
1.	Entscheidungsbindungen und Umentscheidungen	6
1.1	Begriffliche Grundlagen	6
1.2	Charakteristika von Entscheidungsbindungen	13
1.3	Bindungsmodelle und Umentscheidungsregeln	17
1.31	Übersicht	17
1.32	Modellrelevante Begriffe	18
1.33	Prämissen der Bindungsmodelle	26
1.34	Modelle der Bindungsstärke und Umentscheidungsregeln bei Vorleistungsalternativen	30
1.341	Die Bindungsstärke beim rationalen Entscheider	30
1.342	Die Bindungsstärke beim intuitiven Entscheider	89
1.35	Modell der Bindungsstärke des rationalen und des intuitiven Entscheiders bei Nachleistungsalternativen	132
2.	Bindungsbedingte Verlusteskalationen	147
2.1	Überblick	147
2.2	Verlusterzeugende Investitionseskalationen	151
2.21	... im allgemeinen	151
2.22	Die Entwicklung der verlusterzeugenden Investitionseskalation beim rationalen Entscheider im Schatten von Bindungen	155
2.221	... beim kurzsichtigen, rationalen Entscheider	155
2.222	... beim weitsichtigen, rationalen Entscheider	195

2.223	Vier ausgesuchte Formen der verlusterzeugenden Investitionseskalation beim rationalen Entscheider	199
2.223.1	Die Projektkosteneskalation	199
2.223.2	Die Prozeßkosteneskalation	219
2.223.3	Die Reparaturkosteneskalation	224
2.223.4	Die Krediteskalation	236
2.23	Die Entwicklung der verlusterzeugenden Investitionseskalation beim intuitiven Entscheider im Schatten einer Bindungseskalation	260
2.3	Die verlusterzeugende Nutzendegression	304
2.4	Der selbstverstärkende Charakter zahlreicher Verlusteskalationen	314
2.5	Weitsicht als Strategie zur Vermeidung von bindungsbedingten Verlusteskalationen	315
2.6	Bindungsminimierung als Strategie zur möglichst frühzeitigen Kappung von Verlusteskalationen	318
3.	Zusammenfassung und Nutzenanwendung der vorgestellten Erkenntnisse	319
	Glossar	333
	Stichwortverzeichnis	391

INHALTSVERZEICHNIS

0. Zielsetzung und Aufbau der Arbeit	1
1. Entscheidungsbindungen und Umentscheidungen	6
1.1 Begriffliche Grundlagen	6
1.11 Handlung bzw. Aktion	6
1.12 Alternativen	6
1.13 Entscheidung	8
1.14 Erstentscheidung versus Überprüfungsentscheidung	9
1.15 Umentscheidung versus Fortsetzungsentscheidung (Bestätigungsentscheidung)	9
1.16 Die Vorentscheidung(en)	12
1.17 Die gewählte Alternative und die konkurrierende Alternative	12
1.18 Die Nachentscheidung(en) und die Nebenentscheidungen	12
1.19 Die Entscheidungsbindungen	12
1.2 Charakteristika von Entscheidungsbindungen	13
1.21 Entscheidungsbindungen als richtungweisende Leitplanken	13
1.22 Faktisch bedingte, totale Entscheidungsbindungen versus ökonomisch bedingte, graduelle Entscheidungsbindungen	13
1.23 Bindungsstärke und Bindungsdauer bei ökonomisch bedingten Entscheidungsbindungen	15
1.3 Bindungsmodelle und Umentscheidungsregeln	17
1.31 Übersicht	17
1.32 Modellrelevante Begriffe	18
1.321 Der subjektiv-rationale Entscheider	18
1.322 Der intuitive Entscheider	20

1.323	Die ökonomischen Basisgrößen der Bindungsmodelle	20
1.323.1	Der zur Verwirklichung einer Handlungsalternative benötigte Einsatz	20
1.323.2	Die Investitionen als bewerteter Einsatz	20
1.323.3	Das bei der Verwirklichung einer Handlungsalternative erzielbare Ergebnis	22
1.323.4	Das Resultat als bewertetes Ergebnis	22
1.324	Vorleistungsalternativen versus Nachleistungsalternativen	23
1.325	Umentscheidungsregeln	24
1.326	Bindungssaldo und Bindungswechsel	25
1.33	Prämissen der Bindungsmodelle	26
1.34	Modelle der Bindungsstärke und Umentscheidungsregeln bei Vorleistungsalternativen	30
1.341	Die Bindungsstärke beim rationalen Entscheider	30
1.341.1	"Theoretischer" Ansatz: Bleibealternative versus Wechselalternative	30
1.341.11	Das Bindungsmodell des rationalen Entscheiders aus "theoretischer" Perspektive	30
1.341.12	Die Entwicklung von Bindungen an Vorleistungsalternativen im Realisationsverlauf gemäß dem "theoretischen" Ansatz	39
1.341.2	"Pragmatischer" Ansatz: Rest der gewählten Alternative versus Rest der konkurrierenden Alternative	43
1.341.21	Das Bindungsmodell des rationalen Entscheiders aus "pragmatischer" Perspektive	43
1.341.211	Die negativen Bindungen des rationalen Entscheiders: Die Änderungskostenbindungen	43
1.341.212	Die positiven Bindungen des rationalen Entscheiders: Die Attraktivitätsbindungen	52
1.341.213	Die gesamten Bindungen des rationalen Entscheiders gemäß dem pragmatischen Ansatz	54
1.341.22	Die Entwicklung von Bindungen an Vorleistungsalternativen im Realisationsverlauf aus "pragmatischer" Perspektive	55
1.341.3	Der Einfluß der Unsicherheit auf die Bindungsstärke	57

1.341.4	Die Eignung der Kapitalwertmethode und der Internen Zinsfußmethode für den Vergleich zwischen der gewählten und der konkurrierenden Alternative (zwischen Rest- und Neuprojekt) sowie für die Bemessung der Bindungsstärke des rationalen Entscheiders	60
1.342	Die Bindungsstärke beim intuitiven Entscheider	89
1.342.1	Die positiven Bindungen des intuitiven Entscheiders: Die Attraktivitätsbindungen	89
1.342.2	Die negativen Bindungen des intuitiven Entscheiders	90
1.342.21	Die Investitionsbindungen	90
1.342.22	Die Schadensbindungen	99
1.342.23	Die Verzichtsbindingen	103
1.342.3	Die gesamten Bindungen des intuitiven Entscheiders	105
1.343	Verzögertes Bewußtwerden von negativen Bindungen bei Entscheidern, die mit keiner Umementscheidung rechnen	107
1.344	Vergleich zwischen rationalem und intuitivem Entscheider	109
1.345	Der Bindungsverlauf bei Vorleistungsalternativen in dem Falle, daß die konkurrierende Alternative die Abbruchalternative ist	113
1.345.1	Die Entwicklung der Gesamtbindungen beim rationalen Entscheider	113
1.345.2	Die Entwicklung der Gesamtbindungen beim intuitiven Entscheider	127
1.345.3	Vergleich von Attraktivitätsbindungsverlauf und Investitionsbindungsverlauf	128
1.35	Modell der Bindungsstärke des rationalen und des intuitiven Entscheiders bei Nachleistungsalternativen	132
1.36	Mögliche Gründe für eine Umementscheidung	138
1.37	Der Ex-post-Vergleich von Alternativen	139

2. Bindungsbedingte Verlusteskalationen	147
2.1 Überblick	147
2.2 Verlusterzeugende Investitionseskalationen	151
2.21 ... im allgemeinen	151
2.22 Die Entwicklung der verlusterzeugenden Investitionseskalation beim rationalen Entscheider im Schatten von Bindungen	155
2.221 ... beim kurzsichtigen, rationalen Entscheider	155
2.221.1 Das Lederreckmaschinenbeispiel	155
2.221.2 Die Entwicklung der verlusterzeugenden Investitionseskalation beim kurzsichtigen, rationalen Entscheider	159
2.221.3 Empirisch ermittelte Ursachen von Investitionseskalationen und Fehlinvestitionen	190
2.222 Die verlusterzeugende Investitionseskalation beim weit-sichtigen, rationalen Entscheider	195
2.223 Vier ausgesuchte Formen der verlusterzeugenden Investi-tionseskalation	199
2.223.1 Die verlusterzeugende Projektkosteneskalation beim rationalen Entscheider	199
2.223.11 Projekt, Projektkosten und Projektdauer	199
2.223.12 Die Projektkosteneskalation im allgemeinen	200
2.223.13 Die unfreiwillige Projektkosteneskalation beim Aachener Hochschulklinikum	202
2.223.14 Die verlusterzeugende Projektkosteneskalation bei innovativen Einzelprojekten	211
2.223.15 Hinweise auf weitere eskalationsgefährdete Projekttypen	216
2.223.16 Die verlusterzeugende Projektkosteneskalation im Vietnamkrieg	218
2.223.2 Die verlusterzeugende Kosteneskalation in Zivil-rechtsstreitigkeiten beim rationalen Entscheider (Prozeßkosteneskalation)	219

2.223.3	Die verlusterzeugende Reparaturkosteneskalation beim kurz-sichtigen, rationalen Entscheider	224
2.223.31	Die Entwicklung der verlusterzeugenden Reparatur- kosteneskalation beim kurz-sichtigen, rationalen Entscheider	224
2.223.32	Spezialfall: Die stufenförmig-progressive Repara- turkosteneskalation	228
2.223.4	Die verlusterzeugende Krediteskalation beim ratio- nalen Entscheider	236
2.223.41	Die Entwicklung der Krediteskalation beim kurz- sichtigen, rationalen Entscheider	236
2.223.42	Bisherige, themenrelevante Überlegungen zur Kreditvergabe-Entscheidung in der Literatur	240
2.223.43	Fragestellungen des hier vorgeschlagenen Ansatzes	241
2.223.44	Die Entscheidungsregel für die Zusatzkreditvergabe des kurz-sichtigen, rationalen Gläubigers	242
2.223.45	Die Entscheidungsregel für die Zusatzkreditver- gabe des weitsichtigen, rationalen Gläubigers	254
2.23	Die Entwicklung der verlusterzeugenden Investitionseskalation beim intuitiven Entscheider im Schatten einer Bindungseska- lation	260
2.231	... im allgemeinen	260
2.231.1	... beim kurz-sichtigen, intuitiven Entscheider	261
2.231.2	... beim weitsichtigen, intuitiven Entscheider	279
2.232	Zwei ausgesuchte Eskalationsformen	294
2.232.1	Die Auslandsinvestitionseskalation beim kurz-sich- tigen, intuitiven Investor	294
2.232.2	Die verlusterzeugende Krediteskalation	296
2.232.21	... beim kurz-sichtigen, intuitiven Gläubiger	296
2.232.22	... beim weitsichtigen, intuitiven Gläubiger	299
2.3	Die verlusterzeugende Nutzendegression	304
2.31	... beim rationalen Entscheider	304
2.32	... beim intuitiven Entscheider	312

2.4	Der selbstverstärkende Charakter zahlreicher Verlusteskalationen	314
2.5	Weitsicht als Strategie zur Vermeidung von bindungsbedingten Verlusteskalationen	315
2.6	Bindungsminimierung als Strategie zur möglichst frühzeitigen Kappung von Verlusteskalationen	318
3.	Zusammenfassung und Nutzenanwendung der vorgestellten Erkenntnisse	319
	Glossar (Kurzbeschreibung wichtiger Begriffe)	333
	Formelsammlung	341
	Abbildungsverzeichnis	347
	Tabellenverzeichnis	350
	Symbol- und Abkürzungsverzeichnis	351
	Literaturverzeichnis	361
	Stichwortverzeichnis	391