

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIV
Abkürzungsverzeichnis	XVI
1 Die Vermarktung von Systemtechnologien	1
1.1 Systemtechnologien als Erkenntnisgegenstand des Marketing	1
1.2 Verbundene Transaktionen im Austausch von Systemtechnologien	7
1.2.1 Der einzelne Austausch als Grundelement verbundener Transaktionen	7
1.2.2 Allgemeine Formen und Erklärungshintergründe verbundener Austauschprozesse: Eine Systematik	11
1.2.2.1 Interindividuell verbundene Kaufentscheidungen	11
1.2.2.2 Intraindividuell verbundene Austauschprozesse	12
1.2.3 Einordnung und Abgrenzung systemtechnologischer Austauschverbunde	17
1.3 Die Charakterisierung der Transaktionssituation der Nachfrager in systemtechnologischen Austauschverbunden	21
1.3.1 Die sachliche Dimension der Austauschverbundenheit als Bestimmungsfaktor der Austauschsituation: „lock-in“ Effekte und Kompatibilität	23
1.3.2 Die zeitliche Dimension der Austauschverbundenheit als ergänzender Bestimmungsfaktor der Austauschsituation	29
1.3.3 Zusammenfassung der zentralen Charakteristika systemtechnologischer Austauschprozesse	32
2 Geschäftsbeziehungen als Transaktionsform für Systemtechnologien	33
2.1 Austauschverbunde: Basis für Geschäftsbeziehungen in der Vermarktung von Systemtechnologien	33
2.1.1 Möglichkeit und Notwendigkeit von Geschäftsbeziehungen bei Systemtechnologien	33
2.1.2 Relationale und diskrete Transaktionen: Gegensätze marktlicher Austauschprozesse	36
2.2 Geschäftsbeziehungen: Eine integrative Analyse vorliegender Forschungsansätze auf Basis der politischen Ökonomie	41
2.2.1 Die Vorteilhaftigkeit einer integrativen Metaperspektive	41
2.2.2 Die politische Ökonomie als grundlegender Rahmen einer integrativen Metaperspektive	43
2.2.2.1 Der Grundgedanke der politischen Ökonomie	44

2.2.2.2	Felder in der politischen Ökonomie	45
2.2.2.2.1	Das Struktur-Prozeß Feld	46
2.2.2.2.2	Interne und externe Felder	48
2.2.2.2.3	Ökonomische und soziopolitische Systeme	48
2.2.3	Ein integrierender Rahmen für die Analyse von Geschäftsbeziehungen	51
2.2.3.1	Strukturelle Ansätze der Erfassung von Geschäftsbeziehungen	54
2.2.3.1.1	Strukturmodelle mit soziopolitischem Hintergrund	57
2.2.3.1.2	Strukturmodelle mit ökonomischem Hintergrund	62
2.2.3.2	Die prozessuale Abbildung von Geschäftsbeziehungen	65
2.2.3.2.1	Prozessuale Modelle einzelner Geschäftsbeziehungsinteraktionen	67
2.2.3.2.2	Prozessuale Modelle gesamter Geschäftsbeziehungen	71
2.2.3.3	Geschäftsbeziehungen: Der vollständige Gedankenrahmen	75
3	Theoretische Ansätze der Erklärung von Geschäftsbeziehungen	81
3.1	Theorieauswahl	82
3.2	Unsicherheit und Institutionen - Ausgangspunkt der Transaktionskosten-, Agency- und Stakeholder Theorie	85
3.3	Systemtechnologische Geschäftsbeziehungen aus der Perspektive der Transaktionskostentheorie	88
3.3.1	Grundlagen	88
3.3.1.1	Transaktionen und Transaktionskosten: die Grundüberlegung der Transaktionskostentheorie	88
3.3.1.2	Spezifität und Unsicherheit als Klassifizierungskriterien von Transaktionen	90
3.3.1.3	Opportunismus und begrenzte Rationalität als Verhaltensannahmen der Transakteure	95
3.3.2	Die Abbildung systemtechnologischer Austauschprozesse im Explanans der Transaktionskostentheorie	96
3.3.3	Das transaktionstheoretische Explanandum: Geschäftsbeziehungen als "governance structure"	97
3.3.4	Transaktionskostentheorie und systemtechnologische Geschäftsbeziehungen	100
3.3.4.1	Aussagewert und Implikationen	100
3.3.4.2	Kritische Würdigung	103

3.4	Agency Theorie: Eine mikroökonomische Untersuchung der Transaktion von Leistungsversprechen	106
3.4.1	Einordnung und Differenzierung der Agency Theorie innerhalb der Neuen Institutionenökonomie	106
3.4.2	Grundlagen der Agency Theorie	108
3.4.2.1	Unsicherheitskonstituierende Merkmale	109
3.4.2.2	Divergierende Interessen	111
3.4.2.3	Transaktionssituation und opportunistisches Verhalten	112
3.4.3	Systemtechnologische Transaktionen: Explanans der Agency Theorie?	114
3.4.4	Die Agency Theorie in ihrem Explanandum: Konzeption von Anreizmechanismen zur Abwehr von Moral Hazard	115
3.4.4.1	Institutionen der Unsicherheitsreduktion im Fall einmaliger Transaktionen	115
3.4.4.2	Die Perspektive fortgesetzter Transaktionen	119
3.4.5	Aussagewert der Agency Theorie für systemtechnologische Geschäftsbeziehungen	121
3.4.6	Limitationen der Anwendbarkeit der Agency Theorie für systemtechnologische Geschäftsbeziehungen	124
3.5	Systemtechnologische Geschäftsbeziehungen: eine Betrachtung aus der Perspektive der Stakeholder Theorie	126
3.5.1	Der Stakeholder Ansatz im Rahmen der Neuen mikroökonomischen Theorie	126
3.5.2	Grundzüge der Stakeholder Theorie	127
3.5.2.1	Begriff des Stakeholders	127
3.5.2.2	Ansprüche, Stakes und spezifische Investitionen	129
3.5.2.3	Divergierende Interessen: Ausgangspunkt für opportunistisches Verhalten und Unsicherheit	133
3.5.2.4	Formen opportunistischen Verhaltens in der Stakeholder Theorie	135
3.5.3	Systemtechnologische Transaktionsprozesse: Explanans der Stakeholder Theorie	138
3.5.4	Geschäftsbeziehungen als Explanandum der Stakeholder Theorie	139
3.5.4.1	Ausgleichsmechanismen unterschiedlicher Interessen in der „governance structure“ Geschäftsbeziehung	140
3.5.4.1.1	Anbieterseitige Reduktionsmechanismen	141
3.5.4.1.1.1	Selbstbindungen ohne Geiselsstellung	143
3.5.4.1.1.2	Selbstbindungen mit Geiselsstellung	146
3.5.4.1.2	Nachfragerseitige Reduktionsmechanismen	151

3.5.4.2	Der Aussagewert der Stakeholder Theorie für system- technologische Geschäftsbeziehungen	156
3.6	Zusammenfassende Betrachtung der vorgestellten Theorien	159
4	Ein Modell systemtechnologischer Geschäftsbeziehungen	165
4.1	Das Bindungsmodell der Geschäftsbeziehung - Ein Ansatz aus der Perspektive der Stakeholder Theorie	168
4.2	Die erweiterte Sicht systemtechnologischer Geschäftsbeziehungen	173
4.2.1	Das Bindungsmodell — eine vertiefende, interdisziplinäre Analyse	173
4.2.1.1	Ökonomische Bindungen	173
4.2.1.1.1	Technologische Bindung	174
4.2.1.1.1.1	„Vendor lock-in“	176
4.2.1.1.1.2	„Technological lock-in“	180
4.2.1.1.2	Organisationale Bindung	183
4.2.1.2	Psychologische Bindungen	186
4.2.1.2.1	Vertrauensbindung	187
4.2.1.2.1.1	Charakterisierung des Konstruktes „Vertrauen“	188
4.2.1.2.1.2	Bindungswirkung des Vertrauens in systemtechnologischen Geschäftsbe- ziehungen	194
4.2.1.2.1.2.1	Theoretische Ansätze	196
4.2.1.2.1.2.2	Empirische Befunde	198
4.2.1.2.2	Zufriedenheitsbindung	199
4.2.1.2.2.1	Charakterisierung des Konstruktes „Zufriedenheit“	200
4.2.1.2.2.2	Bindungswirkung der Zufriedenheit in systemtechnologischen Geschäftsbe- ziehungen	207
4.2.1.2.2.2.1	Theoretische Erklärungsansätze	207
4.2.1.2.2.2.2	Empirische Befunde	210
4.2.2	Das Antecedensmodell der Geschäftsbeziehung	212
4.2.2.1	Antecedensen des Vertrauens	214
4.2.2.2	Antecedensen der Zufriedenheit	223

5	Empirische Prüfung des Bindungs- und Antecedensmodells	227
5.1	Kennzeichnung des Untersuchungsdesigns	228
5.2	Itementwicklung und -analyse	231
5.3	Die konfirmatorische Überprüfung der Kausalmodelle	239
5.3.1	Ergebnisse im Bindungsmodell	239
5.3.2	Ergebnisse im Antecedensmodell	243
6	Die Transaktion von Systemtechnologien in Geschäftsbeziehungen	247
6.1	Zentrale Aussagen und Implikationen der vorliegenden Studie	247
6.2	Empfehlungen für zukünftige Forschungsbemühungen	253
Anhang		
1	Tests auf Multinormalverteilung	
a)	Bindungsmodell	258
b)	Antecedensmodell	259
2	Ergebnisse der konfirmatorischen Faktorenanalysen	
a)	Bindungsmodell	260
b)	Antecedensmodell	265
3	Verzeichnis der Meßskalen	273
4	Ergebnisse der Parameterschätzung mit LISREL	
a)	Bindungsmodell	275
b)	Antecedensmodell	282
	Literaturverzeichnis	293

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Aufbau der Untersuchung	6
Abbildung 2: Formen intrapersonell verbundener Transaktionsprozesse	13
Abbildung 3: Nutzenverbundenheit und Veränderung der Kaufsituation	22
Abbildung 4: Verbundheitsintensität der Entscheidungsfelder	24
Abbildung 5: Bestimmungsfaktoren der Anbieterwahl	35
Abbildung 6: Der vollständige Gedankenrahmen der politischen Ökonomie	51
Abbildung 7: Analyserahmen gemäß der politischen Ökonomie	52
Abbildung 8: Forschungsarbeiten im Bereich „Geschäftsbeziehung“	56
Abbildung 9: Strukturelle Ansätze der Erfassung von Geschäftsbeziehungen	64
Abbildung 10: Forschungsarbeiten über den Geschäftsbeziehungsprozeß	66
Abbildung 11: Lebenszyklus der Geschäftsbeziehung	74
Abbildung 12: Forschungsansätze über Geschäftsbeziehungen	76
Abbildung 13: Dynamische Form des Rahmens	78
Abbildung 14: Theoretische Ansätze für die Erklärung von Austauschprozessen	82
Abbildung 15: „Governance structures“ in Abhängigkeit des Spezifitätsgrades	99
Abbildung 16: Leistungsabfolgen in der Stakeholder Theorie	131
Abbildung 17: Formen des opportunistischen Verhaltens	136
Abbildung 18: Mechanismen zur Reduktion der Nachfrageunsicherheit	141
Abbildung 19: Eignung der Reputation als Absicherungsmechanismus in unterschiedlichen Phasen der Geschäftsbeziehung	150
Abbildung 20: Synopse der vorgestellten Theorien	161
Abbildung 21: Bindungsmodell systemtechnologischer Geschäftsbeziehungen	170
Abbildung 22: Charakterisierung der verschiedenen Formen des „lock-in“	182
Abbildung 23: Forschungskonzeptionen über das Konstrukt „Vertrauen“	189
Abbildung 24: Abgrenzung des Vertrauenskonstruktes gegenüber semantisch ähnlichen Konstrukten	192
Abbildung 25: Antecedens- und Bindungsmodell systemtechnologischer Geschäftsbeziehungen	213

Abbildung 26: Vertrauensdeterminierende Institutionen	222
Abbildung 27: Unternehmensgröße gemessen an der Zahl der Mitarbeiter	230
Abbildung 28: Funktion der Befragten im Unternehmen	230
Abbildung 29: Reliabilitätskennziffern	236
Abbildung 30: Schätzergebnisse im Bindungsmodell	240
Abbildung 31: Gütekriterien des Bindungsmodells	243
Abbildung 32: Schätzergebnisse im Antecedensmodell	244
Abbildung 33: Gütekriterien des Antecedensmodells	245