

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XIII
1 EINLEITUNG	1
1.1 Problemstellung	2
1.2 Gang der Untersuchung.....	8
2 EIGENLEISTUNGSANTEIL VON UNTERNEHMUNGEN	11
2.1 Begrifflich-konzeptionelle Grundlagen.....	11
2.1.1 Deutschsprachige Literatur.....	11
2.1.1.1 Eigenleistungsanteil als Element der Betriebsgröße	12
2.1.1.2 Eigenleistungsanteil als Ergebnis von Make-or-Buy-Entscheidungen	16
2.1.1.3 Eigenleistungsanteil als strategischer Erfolgsfaktor	19
2.1.1.3.1 Verringerung des Eigenleistungsanteils als Wettbewerbsfaktor.....	19
2.1.1.3.2 Transaktionskostenansatz als Entscheidungsinstrument.....	24
2.1.1.3.3 Hierarchische Planung des Eigenleistungsanteils	27
2.1.1.4 Eigenleistungsanteil und Beziehungsmanagement	34
2.1.2 Amerikanische Literatur.....	35
2.1.3 Zusammenfassung.....	47
2.1.3.1 Exkurs: Zum Kriterium der Marktfähigkeit von (Zwischen-) Produkten für die Abgrenzung von Produktionsstufen.....	52
2.1.3.2 Kritische Würdigung	55
2.2 Transaktionskostenansatz	56
2.2.1 Transaktionskostenkalkül und vertikale Integration.....	57
2.2.2 Entwicklung des Transaktionskostenansatzes	63
2.2.3 Verhaltensannahmen	65
2.2.3.1 Rationalität.....	65
2.2.3.2 Eigeninteresse	66
2.2.4 Konzept des Organisationsversagens	67
2.2.4.1 Begrenzte Rationalität und Unsicherheit/Komplexität.....	68
2.2.4.2 Opportunismus und "small-numbers"-Situation	69
2.2.4.3 Informationsverteilung	70
2.2.4.4 Transaktionsatmosphäre	71
2.2.4.5 Zusammenfassung.....	71

2.2.5 Analyse der ökonomischen Institutionen des Kapitalismus - Transaktionskostenansatz.....	73
2.2.5.1 Vertragstypen	74
2.2.5.2 Transaktionskosten	76
2.2.5.3 Typisierung von Transaktionen.....	81
2.2.5.3.1 Faktorspezifität	81
2.2.5.3.2 Unsicherheit.....	88
2.2.5.3.3 Häufigkeit.....	88
2.2.5.4 Effiziente Beherrschungs- und Überwachungssysteme.....	89
2.2.5.5 Zusammenfassung und kritische Würdigung des Transaktionskostenansatzes 94	
2.3 Entwicklung eines begrifflich-konzeptionellen Rahmens zur Beschreibung des Eigenleistungsanteils von Unternehmungen.....	98
2.3.1 Eigenleistungsanteil.....	98
2.3.2 Veränderung des Eigenleistungsanteils von Unternehmungen	106
3 BESCHAFFUNG IN DER UNTERNEHMUNG	109
3.1 Beschaffungsaufgabe.....	110
3.2 Beschaffungsmarketing.....	115
3.2.1 Marketing-Konzeption als Element des Beschaffungsmarketing.....	118
3.2.2 Maßnahmenbereiche des Beschaffungsmarketing	120
3.2.2.1 Beschaffungspolitisches Instrumentarium	120
3.2.2.2 Beschaffungsmarketing-Mix.....	125
3.2.3 Ausgewählte Aspekte des Beschaffungsmarketing.....	126
3.2.3.1 Beschaffungsmarketing und Kostenmanagement	126
3.2.3.2 Kommunikationspolitik	129
3.2.3.3 Lieferantenauswahl und Gestaltung der direkten Beziehung zu Marktpartnern	133
3.3 Supply Management	137
3.3.1 Konzeption.....	137
3.3.2 Stand der Implementierung	141
3.4 Koordinationsformen für die Bereitstellung konkreter Beschaffungsbedarfe.....	143
3.4.1 Begriffliche Grundlagen.....	143
3.4.2 Management von Zulieferbeziehungen	151
3.4.2.1 Interaktionsansätze zur Analyse von Geschäftsbeziehungen.....	151
3.4.2.2 Beziehungsmanagement	154
3.4.2.3 Exkurs: Ökonomischer Anreiz für Geschäftsbeziehungen aus der Sicht des Nachfragers	160
3.4.2.4 Typisierung von Geschäftsbeziehungen	164

3.5 Gestaltung von Zulieferbeziehungen.....	166
3.5.1 Zulieferbeziehungen aus der Perspektive von Zulieferern.....	167
3.5.1.1 Marketing-Konzeptionen und Entwicklungsstufen für Zulieferer.....	167
3.5.1.2 Entwicklungsstufen von Zulieferern	169
3.5.1.3 Strategische Beurteilung von Geschäftsbeziehungen aus der Sicht von Zulieferern	173
3.5.1.4 Controlling von Geschäftsbeziehungen aus der Sicht des Zulieferers.....	175
3.5.2 Zulieferbeziehungen aus der Perspektive von Abnehmern.....	176
3.5.2.1 Möglichkeiten zur Sicherstellung einer störungsfreien Vertragsabwicklung und Zulieferbeziehungen.....	176
3.5.2.2 Management- und Controllingkonzeption für Kooperationen.....	182
 4 TRANSAKTIONSKOSTEN ALS ELEMENT DES BETRIEBLICHEN RECHNUNGSWESENS	 189
 4.1 Betriebswirtschaftliche Literatur	 189
4.1.1 Erweiterung und Ergänzung der Produktionskostenrechnung durch ALBACH..	193
4.1.1.1 Transaktionskostenrechnung.....	196
4.1.1.2 Koordinationskostenrechnung.....	199
4.1.1.3 Zusammenfassung	200
4.1.2 Transaktionskosten des Beschaffungsbereichs als Element des betrieblichen Rechnungswesens	202
4.1.2.1 Transaktionskosten und Kostenrechnung	202
4.1.2.2 Transaktionskosten und Investitionsrechnung.....	207
4.1.2.3 Kritische Würdigung	208
 4.2 Entwurf einer Transaktionskostenrechnung für den Beschaffungsbereich	 210
4.2.1 Grundlagen der Vertriebskostenrechnung.....	210
4.2.1.1 Vertriebskostenartenrechnung.....	212
4.2.1.2 Bildung von Kostenstellen im Absatzbereich.....	214
4.2.1.3 Verrechnung von Kosten auf Absatzleistungen.....	215
4.2.1.4 Verrechnung von Kosten für Absatzleistungen auf Produkte (Kostenträger- bzw. Absatzsegmentrechnung)	216
4.2.1.5 Zusammenfassung	217
4.2.2 Transaktionskostenrechnung im Beschaffungsbereich	218
4.2.2.1 Leistungsspektrum im Beschaffungsbereich	219
4.2.2.2 Kostenartenrechnung	221
4.2.2.2.1 Materielle Abgrenzung von Kostenarten im Beschaffungsbereich.....	221
4.2.2.2.2 Zeitliche Abgrenzung von Kosten im Beschaffungsbereich.....	222
4.2.2.2.3 Grundlagen für die Abschreibung von Errichtungskosten	224
4.2.2.2.4 Transaktionseinzel- und Transaktionsgemeinkosten.....	230

4.2.2.3 Beschaffungskostenstellen und Verrechnung von Gemeinkosten im Beschaffungsbereich.....	232
4.2.2.4 Integriertes System der Transaktionskostenrechnung für den Beschaffungsbereich.....	235
5 ZUSAMMENFASSUNG UND AUSBLICK	239
LITERATURVERZEICHNIS	243

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.1:	Bedeutung unterschiedlicher Instrumente zur Gestaltung des Eigenleistungsanteils in der aktuellen Literatur.....	5
Abbildung 1.2:	Ziel der vorliegenden Arbeit.....	7
Abbildung 1.3:	Aufbau des Hauptteils der vorliegenden Arbeit.....	9
Abbildung 2.1:	Schwerpunkte der Betrachtung des Eigenleistungsanteils in der Literatur	12
Abbildung 2.2:	Vorteile und Kosten der Integration nach PORTER.....	37
Abbildung 2.3:	Ziel der Gestaltung vertikaler Integration nach PORTER und HARRIGAN.....	39
Abbildung 2.4:	Spektrum vertikaler Integration bei PORTER und HARRIGAN.....	42
Abbildung 2.5:	Determinanten von Integrationsstrategien.....	44
Abbildung 2.6:	Entwicklung der Begriffsinhalte und der Begriffsverwendung.....	48
Abbildung 2.7:	Begriffsverwendung in der betriebswirtschaftlichen Literatur.....	50
Abbildung 2.8:	Abgrenzung von Produktionsstufen nach dem Kriterium der Marktfähigkeit von Zwischenprodukten	53
Abbildung 2.9:	Transaktionskostentheoretische Betrachtungsperspektive.....	59
Abbildung 2.10:	Transaktionskostentheoretisch begründbare Abwicklungsformen für Transaktionen	62
Abbildung 2.11:	Konzept des Organisationsversagens	72
Abbildung 2.12:	Phasen von Transaktionen und Transaktionskosten.....	78
Abbildung 2.13:	Transaktionskostenarten nach BENKENSTEIN/HENKE	79
Abbildung 2.14:	Transaktionskosten, Spezifitätsgrad und effiziente Koordinationsform	86
Abbildung 2.15:	Vorläufige Zuordnung von Transaktionen und Beherrschungs- und Überwachungssystemen.....	91
Abbildung 2.16:	Effiziente Beherrschung und Überwachung.....	93
Abbildung 2.17:	Marktbeziehung.....	100
Abbildung 2.18:	Anbieterleistung als Leistungsbündel.....	101
Abbildung 2.19:	Festlegung der Nachfrage nach Produktionsfaktoren im Bereich der Arbeitsverrichtungen	103

Abbildung 2.20: Festlegung der Nachfrage nach Produktionsfaktoren im Bereich der Erbringung von Managementleistungen.....	105
Abbildung 2.21: Eigenleistungsanteil (i.w.S.) von Unternehmungen.....	106
Abbildung 2.22: "Internes" und "externes" Management.....	107
Abbildung 3.1: Beschaffungsaufgabe.....	110
Abbildung 3.2: Erweitertes Aufgabenkonzept der Beschaffung.....	117
Abbildung 3.3: Allgemeiner Zusammenhang von Zielen, Strategien und Maßnahmen.....	119
Abbildung 3.4: Beschaffungsmarketing und Kostenmanagement.....	126
Abbildung 3.5: Beschaffungsobjekt- und Beschaffungsfunktionskosten.....	128
Abbildung 3.6: Kostenverursachung bzw. -beeinflussung in der Beschaffung.....	129
Abbildung 3.7: Beispiele für Ziele und Strategien im Supply Management.....	139
Abbildung 3.8: Beispiel für eine Struktur von Beschaffungsmarktbeziehungen.....	140
Abbildung 3.9: Aktuelle und künftige Bedeutung von Aktionsbereichen in der operativen Zusammenarbeit mit Lieferanten.....	142
Abbildung 3.10: Beispiele für Einzeltransaktions- und Kooperationsziele.....	147
Abbildung 3.11: Marktpartner und Koordinationsformen für den Beschaffungsbereich.....	150
Abbildung 3.12: Episoden- und Potentialkonzept.....	153
Abbildung 3.13: Objektbereich des Beziehungsmanagements.....	155
Abbildung 3.14: Interaktionsebenen von Geschäftsbeziehungen.....	157
Abbildung 3.15: "Molekularstruktur" von Geschäftsbeziehungen.....	158
Abbildung 3.16: Notwendige Bedingung für das Zustandekommen einer Einzeltransaktion.....	160
Abbildung 3.17: Hinreichende Bedingung für das Zustandekommen einer Einzeltransaktion.....	161
Abbildung 3.18: Bedingung für einen Wiederholungskauf bei negativen Erfahrungen aus Einzeltransaktionen.....	162
Abbildung 3.19: Ökonomische Bedingung für die Errichtung von Geschäftsbeziehungen aus der Sicht des Nachfragers.....	163
Abbildung 3.20: Klassifikationssystem für Geschäftsbeziehungen.....	164

Abbildung 3.21: Entwicklungsstufen von Zulieferern und deren Marketing-Konzeptionen	172
Abbildung 3.22: Positionierungsraum für Geschäftsbeziehungen	174
Abbildung 3.23: Kennzahlen für das Controlling von Geschäftsbeziehungen	176
Abbildung 3.24: Ziele und Strategien im beschaffungsseitigen Beziehungsmanagement	178
Abbildung 3.25: Beziehungsmanagement und Strategien für störungsfreie Transaktionsbeziehungen	179
Abbildung 3.26: Managementprozesse im Kooperationszyklus	184
Abbildung 3.27: Integriertes Gesamtkonzept für die Zulieferer- und Kooperationsanalyse	185
Abbildung 4.1: Abgrenzung von Transaktionskosten im markttheoretischen Sinn	191
Abbildung 4.2: Entwicklungstendenzen im betrieblichen Rechnungswesen nach ALBACH	194
Abbildung 4.3: Transaktionskosten des Absatzes und der Beschaffung nach ALBACH	197
Abbildung 4.4: Ausrichtungen der Kostenrechnung in Abhängigkeit von betrachteten Beziehungen	200
Abbildung 4.5: Zusammensetzung der Beschaffungskosten nach PAMPEL	203
Abbildung 4.6: Beispiel für die Zuordnung originärer Kostenarten zu einer Transaktionskostenart	205
Abbildung 4.7: Periodenerfolgsermittlung im Rahmen einer Transaktionskostenrechnung nach ALBACH	208
Abbildung 4.8: Beispiele für Vertriebs Einzel- und Vertriebsgemeinkosten bei unterschiedlicher Segmentierung	213
Abbildung 4.9: System der Vertriebskostenrechnung	218
Abbildung 4.10: Unterscheidung von Leistungen und Kosten im Beschaffungsbereich	220
Abbildung 4.11: Kostenarten in einer Beschaffungskostenrechnung	222
Abbildung 4.12: Ausgabenverteilungstheoretische Abschreibung von Errichtungskosten	225
Abbildung 4.13: Ermittlung entscheidungsorientierter Abschreibungen	226
Abbildung 4.14: Transaktionsauszahlungen und periodisierte Transaktionskosten	229

Abbildung 4.15: Verrechnung von Transaktionskosten	231
Abbildung 4.16: Transaktionskosten als Element der Gesamtkosten und deren Verrechenbarkeit auf Absatzleistungen in der Grenzplankostenrechnung.....	232
Abbildung 4.17: Kostenstellenrechnung im Beschaffungsbereich.....	234
Abbildung 4.18: Elemente eines integrierten Systems der Transaktionskostenrechnung für den Beschaffungsbereich	236
Abbildung 4.19: Integriertes System der Transaktionskostenrechnung für den Beschaffungsbereich unter Berücksichtigung der Typologie von Beschaffungsleistungen	237