

# INHALTSVERZEICHNIS

---


<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>VI</b>
<b>Tabellenverzeichnis</b>	<b>VII</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b>	<b>VIII</b>
<b>I. Einführung</b>	
1. <b>Problemstellung und Zielsetzung der Arbeit</b>	<b>1</b>
2. <b>Untersuchungsaufbau</b>	<b>6</b>
<b>II. Die Entwicklung neuer Markt- und Koordinationsstrukturen in der Automobilindustrie als strategische Antwort auf veränderte Wettbewerbsbedingungen</b>	
1. <b>Die Automobilindustrie in Deutschland</b>	<b>10</b>
1.1 Die exponierte Rolle der deutschen Automobilindustrie für die wirtschaftliche Entwicklung	10
1.1.1 Die volkswirtschaftliche Relevanz der deutschen Automobilindustrie	10
1.1.2 Eckdaten der Marktentwicklung	13
1.2 Die Struktur der Automobilindustrie	18
2. <b>Die Entwicklung der vertikalen Koordinationsstrukturen in der Automobilindustrie: Ein Kreislaufprozeß?</b>	<b>27</b>
2.1 Die vertikale Integration als Ausgangspunkt der Entwicklung	27
2.1.1 Traditionelle strategische Anforderungen an OEMs	27
2.1.2 Typische Koordinationsformen in der Automobilindustrie	29
2.1.2.1 Der vertikale Integrationsgrad der OEMs	29
2.1.2.2 Der Zulieferer als verlängerte Werkbank des OEMs	32
2.2 Die Verringerung der Leistungstiefe als strategische Antwort auf neue Marktbedingungen	34

2.2.1	Der Übergang von Verkäufer- zu Käufermärkten als Ursache des Wandels der Koordinationsstrukturen	34
2.2.1.1	Zunehmende Sättigung der Kernmärkte in der Automobilbranche	34
2.2.1.2	Veränderte Nachfrageranforderungen auf gesättigten Käufermärkten	36
2.2.2	Veränderungen der Umfeldbedingungen als zusätz- liche Einflußfaktoren	37
2.2.2.1	Der Einsatz neuer Technologien in der Automobilproduktion	37
2.2.2.2	Auswirkungen informations- und kommunikationstechnologischer Entwicklungen	40
2.2.2.3	Veränderung institutioneller Rahmenbedin- gungen als Internationalisierungsfaktor	44
X 2.2.3	Die Entwicklung globaler Wettbewerbsbeziehungen in der Automobilbranche	48
2.2.3.1	Die Rolle japanischer OEMs	48
2.2.3.2	Der Zwang zur Globalisierung für europäische OEMs	50
2.2.4	Japanische Produktionsphilosophien als Vorbild	53
2.2.5	Strategische Anforderungen für OEMs im globalen Wettbewerb	57
2.2.5.1	Übergeordnete Wettbewerbsanforderungen	57
2.2.5.1.1	Senkung der Gesamtkosten	57
2.2.5.1.2	Qualitätsverbesserung	60
2.2.5.1.3	Steigerung der Flexibilität	63
2.2.5.1.4	Verbesserung der Innovations- fähigkeit	65
2.2.5.2	Die Verringerung der Leistungstiefe als strate- gische Umsetzung der deutschen OEMs	67
X 2.3	Maßnahmen zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Zulieferern und OEMs	75
2.3.1	Problembereiche des Outsourcings aus Sicht von OEM und Zulieferer	75
2.3.1.1	Probleme des Outsourcings aus OEM-Perspek- tive	75
2.3.1.2	Probleme des Outsourcings aus Zulieferer- Perspektive	78
2.3.2	Anpassungsmaßnahmen der OEMs	81

2.3.2.1	Prozeßverbesserungsk Kooperationen	83
2.3.2.2	Forschungs- und Entwicklungskooperationen	86
2.4	Die Rückkehr zur vertikalen Integration als mögliche zukünftige Entwicklung?	93

### **III. Analyse der Koordinationsstruktur dynamik in der Automobilindustrie aus Sicht der Neuen Institutionenökonomik**

<del>1.</del>	<b>Alternative Erklärungsansätze der Neuen Institutionenökonomik und deren Verwendbarkeit zur Erklärung der Koordinationsstruktur dynamik</b>	<b>101</b>
1.1	Vorüberlegungen zum Erklärungsbedarf	101
1.2	Alternative Erklärungsansätze	104
1.2.1	Property-Rights-Theorie	104
1.2.2	Agency-Theorie	106
1.2.3	Transaktionskostentheorie	108
1.3	Beurteilung der Theorieansätze zur Erklärung der Koordinationsstruktur dynamik	110
2.	<b>Der Erklärungsbeitrag der Transaktionskostentheorie für die Entwicklung von vertikalen Koordinationsstrukturen in der Automobilindustrie</b>	<b>116</b>
2.1	Grundelemente der Transaktionskostentheorie	116
2.1.1	Einordnung, Entstehung und Grundgedanken der Transaktionskostentheorie	116
2.1.2	Transaktionen und Transaktionskosten als grundlegende Theoriebestandteile	122
2.1.2.1	Transaktionen und Transaktionskosten	122
2.1.2.2	Determinanten der Transaktionskosten	127
2.1.2.2.1	Isolierte Darstellung der Determinanten	128
2.1.2.2.1.1	Umweltbezogene Faktoren	128
2.1.2.2.1.2	Verhaltensannahmen innerhalb der Transaktionskostentheorie	130
2.1.2.2.1.3	Transaktionsbedingungen	135
2.1.2.2.2	Interdependenzen zwischen den Kostendeterminanten	140

2.1.3	Die Auswahl eines optimalen Koordinationsdesigns	142
2.2	Übertragung des transaktionskostentheoretischen Erklärungsansatzes auf vertikale Koordinationsstrukturen in der Automobilindustrie	145
2.2.1	Outsourcing-Aktivitäten als Übergang von unternehmensinternen zu marktlichen Koordinationsformen	145
2.2.1.1	Der Übergang von der hierarchischen zur marktlichen Koordinationslösung	148
2.2.1.1.1	Veränderung der Transaktionsbedingungen	148
2.2.1.1.2	Veränderung der Unsicherheitssituation	153
2.2.1.2	Darstellung und Beurteilung der Transaktionskostenwirkungen der Marktlösung aus theoretischer Sicht	159
2.2.1.2.1	Auswirkungen auf die Transaktionskostenbestandteile	160
2.2.1.2.1.1	Entwicklung der Anbahnungskosten	160
2.2.1.2.1.2	Entwicklung der Vereinbarungskosten	163
2.2.1.2.1.3	Entwicklung der Abwicklungskosten	165
2.2.1.2.1.4	Entwicklung der Anpassungskosten	170
2.2.1.2.1.5	Entwicklung der Kontrollkosten	172
2.2.1.2.2	Zusammenfassende Bewertung der Kostenentwicklung	174
 2.2.2	Die Rückentwicklung von der marktlichen zur hybriden Koordinationsform	176
2.2.2.1	Der Übergang von der marktlichen zur hybriden Koordinationslösung	180
2.2.2.1.1	Veränderung der Transaktionsbedingungen	180
2.2.2.1.2	Veränderung der Unsicherheitssituation	182
2.2.2.2	Darstellung und Beurteilung der Transaktionskostenwirkungen hybrider Koordinationsformen in der Automobilindustrie	185
2.2.2.2.1	Auswirkungen auf die Transaktionskostenbestandteile	185

2.2.2.2.1.1	Entwicklung der Anbahnungskosten	185
2.2.2.2.1.2	Entwicklung der Vereinbarungskosten	187
2.2.2.2.1.3	Entwicklung der Abwicklungskosten	190
2.2.2.2.1.4	Entwicklung der Anpassungskosten	191
2.2.2.2.1.5	Entwicklung der Kontrollkosten	191
2.2.2.2.2	Zusammenfassende Bewertung der Kostenentwicklung	192

#### **IV. Die Stabilität „hybrider“ Geschäftsbeziehungen in der Automobilindustrie**

X	1.	<b>Vorüberlegungen zum Verhältnis von Effizienz und Stabilität innerhalb von Geschäftsbeziehungen</b>	<b>194</b>
	2.	<b>Die Beurteilung der Stabilität hybrider Koordinationsstrukturen in der Automobilindustrie</b>	<b>196</b>
	2.1	Das Konstrukt der Quasirente als Maßstab zur Beurteilung der Stabilität	199
	2.2	Berücksichtigung dynamischer Aspekte in Geschäftsbeziehungen	207
	2.3	Die Stabilität hybrider Koordinationsstrukturen in der Automobilindustrie	211
	3.	<b>Konsequenzen für die Gestaltung hybrider Arrangements</b>	<b>213</b>

#### **V. Zusammenfassung der Ergebnisse** **219**

<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>228</b>
-----------------------------	------------

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

---

### Kapitel II

Abb. II. 1	Neuzulassungen Pkw/Kombi in Deutschland	14
Abb. II. 2	Entwicklung des Exports der deutschen Automobilindustrie	16
Abb. II. 3	Produktionssegmente der Automobilzulieferindustrie in Europa (in % des Produktionswertes)	22
Abb. II. 4	Struktur der Automobilindustrie in Deutschland	26
Abb. II. 5	Kundenzufriedenheit mit Automobilherstellern im Vergleich	61
Abb. II. 6	Zeitlicher Verlauf einer Neuentwicklung (Durchschnittswerte)	66
Abb. II. 7	Anteil der Eigenfertigung deutscher Automobilhersteller	72
Abb. II. 8	Lieferantenprogramme innerhalb der deutschen Automobilindustrie	84
Abb. II. 9	Konzeptwettbewerb	89
Abb. II. 10	Insourcingvarianten	97
Abb. II. 11	Entwicklungsablauf vertikaler Strukturen in der deutschen Automobilindustrie	100

### Kapitel III

Abb. III. 1	Potentieller Ertrag und Alternativertrag spezifischer Investitionen	138
-------------	---	-----

### Kapitel IV

Abb. IV. 1	Pareto-verbessernde Verteilung der Quasirente QR zwischen Zulieferer A und OEM B	202
Abb. IV. 2	Asynchrone Rückflüsse aus spezifischen Investitionen	210
Abb. IV. 3	Ausgangskonstellationen für die Begründung neuer Geschäftsbeziehungen	213

**TABELLENVERZEICHNIS**

---

**Kapitel II**

Tab. II. 1	Produktion, Ausfuhr und Exportquote deutscher Automobilhersteller	17
Tab. II. 2	Automobilzulieferbranchen	21
Tab. II. 3	Produktivitätsvergleich deutscher, europäischer und japanischer OEMs	53
Tab. II. 4	Trend zur Reduktion der Direktlieferanten	81