

# Inhalt

Vorwort	I
Verzeichnis der Abbildungen	VI
Verzeichnis der Tabellen	IX
Verzeichnis der Abkürzungen	XI
<b>1. Einführung</b>	<b>1</b>
1.1. Abgrenzung des Untersuchungsfeldes	1
1.2. Erlös, Erlösrechnung und Erlösplanung	5
1.3. Die zeitliche und sachliche Struktur des Planerlöses	7
<b>2. Die Ermittlung des Planerlöses in der Angebotsphase</b>	<b>13</b>
2.1. Der konzeptionelle Ausgangspunkt der Erlösplanung in der Angebotsphase	13
2.2. <i>Kosten als informatorische Basis der Erlösplanung in der Phase 1</i>	16
2.2.1. Das Fazit des Literaturstreits um die Eignung von Kosteninformationen für Preisentscheidungen	16
2.2.2. Die Einbindung des wertmäßigen Kostenbegriffs in den Ausgaben-Einrahmen-Zusammenhang	22
2.3. Die Einflußgrößen des Planerlöses in der Phase 1	26
2.4. Der Aufbau eines Planerlöses in der Phase 1	30
2.4.1. Die Differenzierung von Angebotsformen als Antwort auf die Komplexität der Planung	30
2.4.2. Erlösplanung bei Schätz-, Richt- und Pro-Forma-Angeboten	31
2.4.3. Erlösplanung bei Festangeboten	32
2.4.3.1. Der Grundansatz	32
2.4.3.2. Erlösplanung auf der Grundlage von Kostenfunktionen	33
2.4.3.3. Erlösplanung auf der Grundlage des zeitstrukturierten Mengengerüsts von Einzelkosten	34
2.4.3.4. Vergleich der vorgestellten Modellansätze	36

2.4.3.5. Die Planung des Deckungsbedarfs für Einzelkosten	38
2.4.3.6. Die Planung des Deckungsbedarfs für Gemeinkosten	39
2.4.3.6.1. Die Grenzen des periodenorientierten Kalkulationsmodells bei der Planung von Projekterlösen	39
2.4.3.6.2. Die Ergänzung der periodenbezogenen Rechnung um ein projektorientiertes Rechnungswesen (POR)	41
2.4.3.6.2.1. Die Grundstruktur des POR	41
2.4.3.6.2.2. Die Bestimmung des Normaldeckungsbedarfs	49
2.4.3.7. Der Nominalwert und der Barwert des Planerlöses	52
2.4.3.8. Die Einbeziehung marktbedingter Planerlösbegrenzungen	54
2.4.3.9. Die Rolle des Gewinnzuschlags bei der Bildung des Planerlöses I	57
2.4.3.10. Die Festlegung der Angebotspreisforderung	61
<b>3. Die Ermittlung des Planerlöses in der Verhandlungsphase</b>	<b>63</b>
3.1. Die Einflußgrößen des Planerlöses in der Phase 2	63
3.2. Die Rolle des Akquisiteurs bei der Erlösplanung	67
3.2.1. Personenbedingte Einflußgrößen des Verhandlungsverhaltens	67
3.2.2. Umweltbedingte Einflußgrößen des Verhandlungsverhaltens	70
3.2.2.1. Merkmale der Aufgabe: Der Einfluß der Komplexität auf das Verhalten des Akquisiteurs	70
3.2.2.2. Merkmale der Verhandlungssituation: Der Einfluß des Preisdrucks auf das Verhalten des Akquisiteurs	73
3.2.2.3. Merkmale der Organisation: Der Einfluß des Deckungsdrucks auf das Verhalten des Akquisiteurs	77
3.2.3. Das Dilemma des Akquisiteurs	78
3.3. Kosteninformationen als Verteidigungslinie gegen den Preisdruck	85
3.3.1. Der Stand der betriebswirtschaftlichen Aussagen zur Rolle der Kosten bei Entscheidungen unter Preisdruck	85
3.3.1.1. Die entscheidungslogische Betrachtungsweise	85
3.3.1.2. Der Streit um das für Entscheidungen unter Preisdruck adäquate Kostenrechnungssystem	88
3.3.1.2.1. Die Dimensionen der Kosteninformation	88
3.3.1.2.2. Die semantische Kritik der Kosteninformation	89
3.3.1.2.3. Die pragmatische Kritik der Kosteninformation	91
3.3.2. Die Wirkung von Kosteninformationen auf das Entscheidungsverhalten unter Preisdruck	92
3.3.2.1. Kosten als Einflußgröße des wahrgenommenen Deckungsdrucks	92
3.3.2.1.1. Die Bedeutung von Wahrnehmung, Denken und Lernen für das Verhalten gegenüber der Kosteninformation	92

3.3.2.1.2. Die Bedeutung der Motivation für das Verhalten gegenüber der Kosteninformation	95
3.3.2.1.3. Die Bedeutung der Einstellung für das Verhalten gegenüber der Kosteninformation	98
3.3.2.2. Der Einfluß der Kosteninformation auf das individuelle Entscheidungsverhalten unter Preisdruck. Eine empirische Untersuchung des Kosten-Preis-Effekts	102
3.3.2.2.1. Bisherige Untersuchungen	102
3.3.2.2.2. Die Untersuchungshypothesen	104
3.3.2.2.3. Die Untersuchungsanordnung	105
3.3.2.2.4. Die Ergebnisse	106
3.3.2.2.5. Die Einstellung zur Deckungsdringlichkeit der Kostenarten	116
3.3.2.2.6. Die "persönliche Verhaltenstendenz" des Akquisiteurs als erklärende Variable des Preisverhaltens	123
3.3.3. Organisatorische Verstärker des von der Kosteninformation ausgehenden Deckungsdruckes	134
3.3.3.1. Problemstellung	134
3.3.3.2. Die Gestaltung der Kosteninformation	134
3.3.3.3. Die Kompetenz zur Entscheidung über das Verhandlungsergebnis	135
3.3.3.4. Die Deckungsverantwortlichkeit des Akquisiteurs	136
3.3.4. Das Verhältnis von Preisdruck und Deckungsdruck: Eine Schlußfolgerung	138
3.4. Die Erfassung von Deckungslücken im projektorientierten Rechnungswesen: Vom Planerlös I zum Planerlös II	139
<b>4. Die Fortschreibung des Planerlöses in der Abwicklungsphase</b>	<b>147</b>
4.1. Die Einflußgrößen des Planerlöses in der Phase 3	147
4.2. Vertraglich bedingte Kostenüberwälzung als Ursache der Erlösfortschreibung	150
4.3. Risiko-Handhabung und Erlösplanung in der Phase 3	153
4.4. Die endgültige Realisation des Erlöses: Der Isterlös	165
<b>5. Das projektorientierte Rechnungswesen als Instrument der strategischen Planung und Kontrolle</b>	<b>167</b>
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>173</b>
<b>Anhang</b>	