

Inhaltsverzeichnis

A. Strukturierung des Untersuchungsproblems	11
B. Alternative Systeme eines regional dezentralisierten Direktvertriebs in der Investitionsgüterindustrie	21
I. Merkmale und Arten der relevanten Organisationsformen ausgegliederter Vertriebssysteme	21
1. Die werksverbundene Verkaufsgesellschaft	22
a) Die Werksverkaufsgesellschaft	22
(1) Die werks- (produktions-)eigene Verkaufsgesellschaft	23
(2) Die werksorientierte Verkaufsgesellschaft	24
b) Die Gemeinschaftsunternehmen (-gesellschaften)	24
2. Die Verkaufsniederlassung	28
3. Der vertikale Vertragsvertrieb	28
II. Die typologische Erfassung der dezentralisierten Vertriebssysteme im Rahmen der Absatzwege	31
1. Die Typologisierung im Inlandsabsatz	31
2. Die Typologisierung im Auslandsabsatz	34
III. Die Wahl alternativer Direktvertriebssysteme	35
1. Die Entscheidung bei freiem Entscheidungsfeld	35
a) Kapital- versus Vertragsverbindung	36
(1) Die Wahl des Vertriebssystems aufgrund exogen determinierter Reduktion der Handlungsalternativen	36
(2) Einwertig prognostizierbare ökonomische Effekte aus der Wahl des Vertriebssystems	38
(aa) Finanzwirtschaftliche und risikopolitische Effekte bei der Vertriebssystemgestaltung	38

(bb)	Kosten- und Ertragswirkungen aus dem Vertragsvertrieb	43
(3)	Nicht unmittelbar quantifizierbare Wirkungen aus der Wahl des Vertriebssystems	47
(aa)	Das Kaufverhalten industrieller Unternehmungen als Bestimmungsfaktor für die Vertriebssystementscheidung	47
(bb)	Das Konkurrenzverhalten als Entscheidungskriterium	52
(cc)	Der Zeitpunkt des Marktzugangs und die Erfüllung der Markterschließungsfunktion	52
(dd)	Die Abhängigkeit der Vertragsparteien beim Vertragshandel	54
	(11) Die Determinanten der Abhängigkeitsbeziehung	54
	(22) Die Auswirkungen der Abhängigkeitsbeziehungen für die Lösung systeminterner Konflikte	57
b)	Werkseigene Verkaufsgesellschaften oder Verkaufsniederlassungen als Alternativen der Vertriebssystemgestaltung	60
(1)	Exogen determinierte Lösung des Entscheidungsproblems	60
(2)	Formal-definitive Teilziele als Entscheidungsdeterminanten	62
(aa)	Die Bedeutung ertragsbeeinflussender Normen für den Entscheidungskalkül	62
(11)	Ertragsteuerliche Belastung der inländischen Vertriebsorganisation	62
(22)	Ertragsbeeinflussung bei einer ausländischen Vertriebsorganisation	64
(aaa)	Ertragsteuerliche Auswirkungen des Gründungsvorgangs	65
α)	Die Einbringung inländischen Betriebsvermögens in eine Verkaufsniederlassung im Ausland	65
α_1)	Der Einfluß des allgemeinen Außensteuerrechts auf die Besteuerung	65
α_2)	Doppelbesteuerungsabkommen als Einflußfaktoren der Ertragsteuerbelastung	66
β)	Die Einbringung inländischen Betriebsvermögens in eine werkseigene Verkaufsgesellschaft im Ausland	68
(bbb)	Laufende Belastungsdifferenzen aus der Wahl des Vertriebssystems	70

	α)	Ertragsteuerliche Belastungsdifferenzen	70
	β)	Der Einfluß sozialrechtlicher Normen auf die Ertragslage	72
	(bb)	Die Kostendifferenzen beider Organisationsformen	73
	(cc)	Risikoeinschränkung durch Haftungsbegrenzung	73
(3)		Die Ziele des Grenzsystems als Entscheidungskriterien	74
	(aa)	Absatzpolitische Partialziele	74
	(11)	Der Einfluß von Kartellabsprachen auf die Systemgestaltung	74
		(aaa) Die geschichtliche Entwicklung werkseigener Verkaufsgesellschaften in der Eisen- und Stahlindustrie	75
		(bbb) Die Bedeutung der traditionellen Entwicklung von Vertriebssystemen für aktuelle absatzorganisatorische Entscheidungen	76
	(22)	Die Bedeutung der Preisdeklarierungspflicht in der Montan-Industrie für das Vertriebssystem	77
		(aaa) Der Einfluß der Preisvorschriften auf die Wahl der Absatzwege im Streckengeschäft	79
		(bbb) Die Bedeutung der werkseigenen Verkaufsgesellschaften im Lagergeschäft	80
	(33)	Die Relevanz sortimentspolitischer Teilziele	81
		(aaa) Die Interdependenz zwischen sortimentspolitischen Teilzielen und der Vertriebssystemgestaltung beim Vertrieb selbstgestellter Produkte	82
		(bbb) Der Verbund zwischen sortimentspolitischen und Vertriebssystementscheidungen beim Zukauf von Handelswaren	83
	(44)	Die Bedeutung der sozialen Interaktion bei Verkaufsverhandlungen für die Wahl des Vertriebssystems	85
		(aaa) Rollenerwartungen und Interaktionsprozeß im sozialen Zwischensystem	88
		(bbb) Der Status des Einkäufers als Kriterium für eine rechtliche Verselbständigung der Vertriebsorganisation	91
	(bb)	Finanzwirtschaftliche Partialziele	95
		(11) Liquiditätseffekte aus einer rechtlichen Verselbständigung des Subsystems	95

(22) Dezentralisierte Steuerung des Investitionsvolums	97
(cc) Publizitätspolitik und Vertriebssystemgestaltung	98
(4) Die Zielfunktion des Erhaltungssystems als Entscheidungs- terminante	100
(aa) Theoretische Grundlagen der Motivation	100
(bb) Die Relevanz leistungsthematischer Umwelt-Bezüge für die Systemgestaltung	103
(11) Die überdauernde Leistungsmotivation	104
(22) Die aktualisierte Motivation	104
(33) Systemgestaltung und Motivationsaktualisierung	105
(cc) Die organisatorischen Voraussetzungen für die Aktualisierung der überdauernden leistungsthematischen Bezugslage	109
(11) Die Bestimmung eines geeigneten Erfolgsmaßstabs	110
(22) Die Beeinflussung des Erfolges durch autonome Entscheidungen der werkseigenen Verkaufsgesellschaften	112
(aaa) Die Entscheidungskompetenz über die Kostenkomponenten des Erfolgs	113
(bbb) Die Entscheidungsautonomie der werkseigenen Verkaufsgesellschaft beim Einsatz des absatzpolitischen Instrumentariums	119
(5) Die Koordinationskosten als Entscheidungskriterium	126
2. Die Entscheidung bei eingeschränktem Entscheidungsfeld	128
a) Die Relevanz von Umweltfaktoren für den Flexibilitätsgrad eines Systems	129
(1) Die Umorganisationsentscheidung zwischen kapital- und ver- tragsgebundenen Vertriebssystemen	129
(aa) Die Substitution von Verkaufsniederlassungen bzw. werkseigener Verkaufsgesellschaften durch ein Ver- tragsvertriebssystem	129
(bb) Die Substitution eines Vertragsvertriebssystems durch ein kapitalmäßig gebundenes Vertriebssystem	133
(2) Die Umorganisationsentscheidung im Rahmen alternativer kapitalmäßig gebundener Vertriebssysteme	135
(aa) Die Umwandlung werkseigener Verkaufsgesellschaften in Verkaufsniederlassungen	135

(11) Laufende Belastungsänderungen aus der Umorganisation	135
(22) Einmalige Belastungswirkungen durch die Umorganisation	142
(aaa) Belastungswirkungen bei der Umorganisation von inländischen werkseigenen Verkaufsgesellschaften	142
(bbb) Die steuerlichen Belastungswirkungen bei der Umorganisation ausländischer werkeigener Verkaufsgesellschaften	151
(33) Zusammenfassende Betrachtung der Belastungswirkungen aus der Umorganisation	153
(bb) Die Umorganisation von Verkaufsniederlassungen in werkseigene Verkaufsgesellschaften	153
b) Anpassungswiderstände gegen Systemveränderungen im sozialen System	154
(1) Psychologische Ursachen von Anpassungswiderständen	157
(2) Sozialbedingte Anpassungswiderstände	161
(3) Die Interdependenz psychologischer und sozialbedingter Verhaltensdeterminanten	161
C. Die Transformation des Erklärungsmodells in ein Entscheidungsmodell	165
I. Die begrenzte Aussagefähigkeit von Investitions- und Scoring-Modellen	165
II. Ein sequentieller Transformationsansatz als heuristischer Lösungsweg zur Vertriebssystementscheidung	169
1. Strukturanalyse des Entscheidungsproblems	169
2. Darstellung der sequentiellen Entscheidungsfindung bei der Vertriebssystementscheidung anhand von Checklisten	172
Anhang	181
Literaturverzeichnis	205