

Inhaltsverzeichnis

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	XVII
Abkürzungsverzeichnis	XIX
1 Einleitung.....	1
1.1 Begriffliche Grundlagen.....	1
1.1.1 Geteilte Nutzung	1
1.1.2 Organisation	3
1.1.2.1 Organisation als Steuerungseinheit und Gestaltungsobjekt.....	3
1.1.2.2 Organisation als ergänzendes Regelwerk und Gestaltungsobjekt.....	3
1.2 Problemstellung, Ziele der Untersuchung und weiteres Vorgehen	4
1.2.1 Theoriebezogene Ziele.....	6
1.2.2 Praktische Ziele.....	7
1.2.3 Weiteres Vorgehen.....	8
2 Spezifische Problemsicht und ein geeignetes „Concept of risk“ als Untersuchungsinstrumentarium.....	11
2.1 Spezifische Problemsicht.....	11
2.1.1 Konkretisierung der Untersuchungsbedingungen durch Verhaltens- annahmen	11
2.1.1.1 Begrenzte Rationalität	11
2.1.1.2 Individuelle Nutzenmaximierung und Opportunismus	12
2.1.2 Umgang mit Risiken als Beurteilungskriterium	14
2.1.3 Komparativer Institutionenvergleich zur Operationalisierung des Beurteilungskriteriums.....	16
2.2 Ein „Concept of risk“ als theoretisches Untersuchungs- instrumentarium	17
2.2.1 Zentrale Begriffe: Risiko, Risikoaversion und Unsicherheit	17
2.2.2 Die Höhe von Risiken und deren Messung.....	22
2.2.3 Risikoanpassung: Methoden zum Umgang mit Risiken.....	26
2.2.3.1 Risikotransformation: Maßnahmen zur Reduktion des Risikos.....	27
2.2.3.1.1 Risikovorsorge	27
2.2.3.1.2 Risikoausgleich: Zusammenlegung von Aktivitäten (Pooling)...	28
2.2.3.2 Risikotransfer: Übertragung des Risikos auf weniger risiko- averse Akteure	31
2.2.3.3 Das Verhältnis von Risiko und Information	33
2.2.3.3.1 Information als Mittel zur Risikoreduktion	33
2.2.3.3.2 Information als Mittel zur Unsicherheitsbewältigung	34

2.2.3.4	Zwischenergebnis	35
2.2.4	Endogene vs. exogene Risiken.....	38
2.2.4.1	Arten von endogenen Risiken	40
2.2.4.1.1	Adverse-selection-Risiko.....	40
2.2.4.1.2	Moral-hazard-Risiko.....	41
2.2.4.1.3	Hold-up-Risiko	43
2.2.4.2	Kosten und Höhe von Verhaltensrisiken.....	44
2.2.4.3	Besondere Maßnahmen der Risikoanpassung im Umgang mit endogenen Risiken	45
2.2.4.3.1	Risikovorsorge durch Informationsinstrumente	47
2.2.4.3.2	Risikotransfer durch Anreizinstrumente.....	51
2.2.4.3.3	Risikovermeidung durch vollständige Integration.....	53
2.2.4.4	Zwischenergebnis.....	54
2.2.5	Der Trade-off beim Transfer kombinierter Risiken.....	56
2.2.5.1	Mit-Transfer exogener Risiken bei leistungsabhängiger Entlohnung	57
2.2.5.2	Mit-Transfer endogener Risiken im Rahmen von Versicherungen	58
3	Anwendung der Theorie auf die geteilte Nutzung von Baumaschinen.....	63
3.1	Die Baumaschinenvermietung in Deutschland: Ein dynamischer Markt mit wachsender Bedeutung.....	63
3.2	Betrachtete organisatorische Gestaltungsoptionen	66
3.2.1	Der Anbieter der geteilten Nutzung: die Steuerungseinheit.....	66
3.2.2	Zusätzliche Vertragsstrukturen: das ergänzende Regelwerk.....	67
3.2.3	Relevante Risiken	68
3.3	Umgang mit exogenen Risiken	70
3.3.1	Beschäftigungsrisiko.....	70
3.3.1.1	Dritte können besser poolen.....	72
3.3.1.2	Dritte können ein dichteres Netz von Niederlassungen bilden.....	74
3.3.1.3	Komplettservice durch Dritte kann Transaktionskosten sparen.....	74
3.3.1.4	Dritte können mit herstellerspezifischen Risiken besser umgehen.....	74
3.3.1.5	Markenproduzenten bieten selber an.....	75
3.3.1.6	Dritte führen verstärkt Standardmaschinen und Maschinen von No-name-Produzenten.....	75
3.3.2	Ausfallrisiko.....	76
3.3.2.1	Hersteller haben größere Anreize und eine bessere Befähigung zur Wartung.....	78
3.3.2.2	Designänderungen können die Einsatzbereitschaft erhöhen.....	79
3.3.2.3	Hersteller haben Vorteile bei der Ersatzteillogistik	80
3.3.3	Veralterungs- oder Obsoleszenzrisiko	80
3.3.3.1	Hersteller sind besser über Richtung und Geschwindigkeit technologischer Entwicklungen informiert.....	82

3.3.3.2	Hersteller können die Innovationshöhe eigener Produkte grundsätzlich selbst bestimmen.....	82
3.3.4	Verwertungsrisiko.....	83
3.3.4.1	Hersteller haben zusätzliche Möglichkeiten der internen Verwertung.....	84
3.3.4.2	Hersteller haben einen besseren Zugang zu Gebrauchtgütermärkten.....	85
3.3.4.3	Hersteller haben Vorteile bei der Entsorgung eigener Produkte.....	87
3.4	Umgang mit endogenen Risiken.....	88
3.4.1	Risiken zwischen dem Hersteller und dem Anbieter der geteilten Nutzung.....	88
3.4.1.1	Adverse-selection-Risiko beim Kauf.....	88
3.4.1.1.1	Große Anbieter haben Kontrollvorteile.....	89
3.4.1.1.2	Große Anbieter treffen eine bessere Auswahl von Produkten und deren Herstellern.....	89
3.4.1.1.3	Große Anbieter halten konzentrierte Verhandlungsrechte.....	90
3.4.1.2	Moral-hazard-Risiko bei Garantien und im After-Sales-Services-Bereich.....	91
3.4.1.3	Hold-up-Risiken bei hohen spezifischen Investitionen in Ausstattung und Reputation.....	93
3.4.1.3.1	Risikovermeidung durch Vorwärtsintegration bei hohen spezifischen Investitionserfordernissen.....	93
3.4.1.3.2	Hersteller von Markenprodukten müssen sich gegen Hold up seitens Dritter besonders absichern.....	94
3.4.2	Risiken zwischen dem Anbieter der geteilten Nutzung und dem Nutzer... ..	95
3.4.2.1	Adverse-selection-Risiko bei schlechten Anbietern.....	95
3.4.2.1.1	Hersteller können eine zuverlässige Vertragsausführung glaubhafter signalisieren.....	96
3.4.2.1.2	Auf „anonymen“ Märkten bieten Hersteller oder große Dritte mit entsprechender Reputation an.....	97
3.4.2.2	Moral-hazard-Risiko durch Nutzerfehlverhalten.....	98
3.4.2.3	Hold-up-Risiko bei spezifischen Gütern.....	103
3.5	Zusammenfassung und Zwischenergebnis.....	104
4	Erweiterung des theoretischen Bezugsrahmens.....	107
4.1	Spezielles Umfeld von Herstellern.....	108
4.1.1	Produktionskostenvorteile im Rahmen von Kreislaufkonzepten.....	108
4.1.2	Integration durch Hersteller zur Generierung spezifischer Kunden- und Produktinformationen.....	111
4.1.3	Steuerrechtliche Vorteile für den Hersteller.....	112
4.1.4	Leasing als Eintrittsbarriere für Neueinsteiger.....	112
4.1.5	Signal gegen vor- und nachvertraglichen Opportunismus.....	114
4.1.5.1	Fehlwahl.....	114
4.1.5.2	Zukünftige Preis- bzw. Qualitätsabsichten.....	116

4.1.5.3 Technologische Obsoleszenz	117
4.1.6 Intensivierung der Kundenkontakte und Steigerung des Bekanntheitsgrades.....	118
4.1.7 Preisdiskriminierung	119
4.1.8 Vermarktung von Produkten, die nicht verkauft werden können oder dürfen	121
4.2 Spezielles Umfeld von Dritten.....	122
4.3 Spezielles Umfeld von Nutzerverbunden.....	124
4.3.1 Staatliche Förderung von Eigentum.....	124
4.3.2 Eigentum als Voraussetzung für den Zugang zu externer Finanzierung ..	125
4.3.3 Eigentumsdenken	126
4.3.3.1 Unmittelbarer Zusatznutzen des Eigentums.....	127
4.3.3.2 Eigentum als Signal.....	127
5 Struktur der Baumaschinenvermietung in Deutschland	129
5.1 Erhebung der Daten	129
5.2 Exkurs: Besonderheiten des Baugewerbes und der Baumaschinenindustrie und ihre Bedeutung für die Vermietung.....	129
5.2.1 Dezentrale, nicht stationäre Fertigung (Baustellenfertigung).....	130
5.2.2 Hohes Kapazitätsrisiko	131
5.2.3 Große potentielle Einsparungen.....	131
5.2.4 Zunehmende Spezialisierung von Baumaschinen	131
5.2.5 Strengere Budgetierung: Genehmigungspflicht für größere Investitionen.....	132
5.2.6 Veränderung traditioneller Kundenwerte	133
5.3 Die verschiedenen Organisationstypen und ihr Angebot	133
5.3.1 Hersteller und Händler	133
5.3.2 Markenungebundene Dritte.....	135
5.3.2.1 Der überregional agierende, große Vermieter.....	135
5.3.2.2 Der regional ansässige, kleine Vermieter.....	136
5.3.2.3 Der Spezialist	137
5.3.3 Integrierte Lösungen: In-house-Vermietung, ARGEN und Nutzerverbunde.....	137
5.3.3.1 In-house-Vermietung bei großen Bauunternehmen	137
5.3.3.2 Kooperationen zwischen Bauunternehmen - sogenannte ARGEN.....	139
5.3.4 Die Verwendung zusätzlicher Institutionen	141

6 Diskussion der Ergebnisse.....	143
6.1 Hypothetische vs. reale Struktur der Baumaschinenvermietung	143
6.1.1 Der Erklärungsbeitrag	143
6.1.1.1 Art der angebotenen Produkte und Dienstleistungen	143
6.1.1.2 Kundensegmente und Dauer der Anmietung	144
6.1.1.3 Verwendung zusätzlicher Institutionen	145
6.1.1.4 Integrierte Lösungen	145
6.1.2 Gestaltungsempfehlungen am Beispiel der Liebherr- Mietpartner GmbH	146
6.2 Abweichungen und mögliche Ursachen.....	148
6.2.1 Defizite des Untersuchungsinstrumentariums	148
6.2.1.1 Spezifische Problemsicht	148
6.2.1.2 Fehlende Gewichtung innerhalb und zwischen den einzelnen Komponenten des Entscheidungsmodells	149
6.2.2 Besonderheiten des Untersuchungsgegenstandes	150
6.2.2.1 Die gewachsene Struktur des Angebotes schafft besondere Ausgangsbedingungen.....	150
6.2.2.2 Ein- und Austrittsbarrieren verhindern eine umgehende Anpassung	151
6.2.2.3 Die Hohe Dynamik der Branche relativiert zeitpunktbezogene Betrachtungen	152
6.2.3 Maschinenringe für Landmaschinen vs. Nutzerverbunde für Baumaschinen	153
6.2.3.1 Allgemeine Informationen zu Maschinenringen	153
6.2.3.2 Unterschiedliche Bedingungen in der Land- und Bauwirtschaft	155
6.2.3.2.1 Zentrale, stationäre Produktion in der Landwirtschaft	155
6.2.3.2.2 „Nachbarschaftshilfe“ unter Landwirten ist notwendig und erwünscht	156
6.2.3.2.3 Self-monitoring wird in der Landwirtschaft durch kurze „Monitoring- Ketten“ begünstigt	157
6.2.3.2.4 Geringes Beschäftigungsrisiko bei Landmaschinen	157
6.2.3.2.5 Hohes Sicherheitsbedürfnis von Landwirten	159
7 Schlußbetrachtung und Ausblick	161
 Literaturverzeichnis	 165
Stichwortverzeichnis	185

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abb. 1: Schadenverteilung	24
Abb. 2: Variation der Parameter Erwartungswert μ und Streuung σ der Schadenverteilung	25
Abb. 3: Entwicklung des Vermietumsatzes 1986-1996 [Mrd. DM]	65
Abb. 4: Organisationsformen der geteilten Nutzung	67
Abb. 5: Qualität und Dienstleistungsintensität des Angebotes von Her- stellern und Dritten	144
Abb. 6: Mietfrequenzen und Leistungsbereiche der Anbieter	145
Tab. 1: Verschiedene Stufen von Unsicherheit	22
Tab. 2: Anpassung an Risiken und Gestaltungsempfehlungen	37
Tab. 3: Besondere Anpassungsmechanismen im Umgang mit endogenen Risiken	55