

**Inhaltsverzeichnis**

<b>Teil 1: Einleitung.....</b>	<b>1</b>
I. Zulieferer im öffentlichen Interesse - Problemstellung und Aufbau der Arbeit.....	3
A. Die Zuliefermärkte als interdisziplinäres Betrachtungsobjekt.....	3
B. Die Zuliefererproblematik als Gegenstand einer absatzwirtschaftlichen Analyse.....	11
C. Zielsetzung und Gang der Arbeit.....	13
<b>Teil 2: Zulieferer und Abhängigkeit: Eine deskriptive und kausalanalytische Betrachtung des Ausgangsproblems.....</b>	<b>15</b>
II. Die Bedrohung der Marktposition von Zulieferern - Ein Überblick über die Strategische Ausgangsposition.....	17
A. Zulieferungen als Austauschobjekte.....	17
1. Der Begriff der Zulieferung in der Literatur.....	17
2. Zentrale Merkmale von Zulieferungen.....	26
3. Die Zulieferung als Leistungsbündel.....	28
4. Fazit.....	37
B. Zulieferer-Krise durch Abhängigkeit: Eine Beschreibung des Status quo.....	39
1. Abhängigkeit als theoretisches Konstrukt.....	39
a) Einordnung der Abhängigkeitsproblematik.....	41
b) Abhängigkeit, Macht und Ausnutzung: Begriffe und Zusammenhänge.....	43
2. Abhängigkeit als faktisches Problem von Zulieferern.....	48
a) Die Abhängigkeit als vielschichtiges Phänomen: Quellen der Abhängigkeit.....	48
(1) Überblick.....	48
(2) Marktstrukturbedingte Abhängigkeit.....	49
(3) Marktpartnerbedingte Abhängigkeit.....	54
(4) Austauschobjektbezogene Abhängigkeit.....	60
(5) Austauschprozeßbezogene Abhängigkeit.....	65

b)	Die Aggregation einzelner Abhängigkeitsfaktoren zur Strategischen Abhängigkeitsposition.....	69
c)	Konsequenzen für die Zulieferer.....	71
III.	Die Abhängigkeit der Zulieferer von ihren Abnehmern: Entstehung, Manifestierung und Umgestaltung aus theoretischer Sicht.....	73
A.	Auswahl zu erklärender Sachverhalte auf Zuliefermärkten.....	73
1.	Vorüberlegungen zum Erklärungsbedarf.....	73
2.	Die Elemente des Erklärungsdesigns.....	76
a)	Die Leistungstiefe der Montagebetriebe als Ausgangspunkt des Abhängigkeitsproblems.....	76
b)	Das Beschaffungsverhalten der Montagebetriebe.....	83
c)	Die Interaktion in Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen.....	86
B.	Ansätze zur Erklärung von Abhängigkeit im Zulieferer-Abnehmer-Verhältnis.....	87
1.	Überblick.....	87
2.	Theoretische Ansätze und ihre Eignung.....	89
a)	Das Versagen der neoklassischen Theorie.....	89
b)	Weiterentwicklungen der klassischen Theorie und ihre Grenzen.....	91
c)	Die Neue Institutionenökonomie als Weiterentwicklung der Neoklassik.....	93
d)	Konsequenzen.....	97
C.	Die Erklärung der Abhängigkeitsproblematik mit Hilfe der Neuen Institutionenökonomie.....	99
1.	Der Beitrag der Transaktionskosten- und Property-Rights-Theorie.....	99
a)	Vorbemerkungen.....	99
b)	Der Property-Rights-Ansatz.....	99
c)	Die Transaktionskostentheorie.....	102
(1)	Grundlegende Bemerkungen.....	102
(2)	Die Spezifität als Grundlage der Erklärung von Abhängigkeit.....	107
(3)	Die Unsicherheit als Grundlage der Erklärung von Abhängigkeit.....	115
(4)	Transaktionskostentheorie und Abhängigkeit - Kritische Vorüberlegungen.....	117

(5) Transaktionskostentheoretische Erklärung der Abhängigkeit auf Zuliefermärkten.....	121
(6) Abschließende Gedanken.....	132
2. Der Beitrag der Informationsökonomie und des Principal-Agent-Ansatzes.....	133
a) Die Informationsökonomie als Erklärungsfundament.....	133
(1) Einordnung und Grundgedanken der Informationsökonomie.....	133
(2) Anwendung informationsökonomischer Gedanken auf den Zulieferbereich.....	136
b) Abhängigkeitsprobleme aus der Sicht des Principal-Agent-Ansatzes.....	146
(1) Grundlagen der Agency-Theorie.....	146
(2) Das Grundmuster einfacher Principal- Agent- Beziehungen.....	148
(3) Bilaterale Principal-Agent-Beziehungen und ihre Konsequenzen.....	151
3. Zusammenfassende Betrachtung.....	155

**Teil 3: Die zielgerechte Gestaltung der Abhängigkeit als Aufgabe des  
strategischen Marketing einseitig abhängiger Zulieferer..... 163**

IV. Alternative Zielsetzungen und Strategien - Antworten des Zuliefer-Marketing auf die Abhängigkeitsfrage.....	165
A. Die Strategische Zielsetzung in der Planung einseitig abhängiger Zulieferer.....	165
1. Die grundlegende Zielausrichtung.....	165
2. Die Zielsetzung vor dem Hintergrund der Abhängigkeitsproblematik.....	173
B. Die Entwicklung zielgerichteter Strategien einseitig abhängiger Zulieferer.....	176
1. Strategien und abhängigkeitsbezogene Zielsetzung.....	176
2. Die strategischen Optionen: Einzeldarstellung und Beurteilung.....	177
a) Die Diversifikationsstrategie.....	177
b) Die Anpassungsstrategie.....	179
c) Die Kompensationsstrategie.....	181

C.	Die Geschäftsbeziehung als Hauptansatzpunkt zur Umsetzung von Zielen und Strategien einseitig abhängiger Zulieferer.....	185
	1. Die Bedeutung von Geschäftsbeziehungen aus der Sicht einseitig abhängiger Zulieferer.....	185
x	2. Merkmale von Geschäftsbeziehungen.....	188
	3. Alternative Ausgestaltungsformen von Geschäftsbeziehungen.....	192
	a) Vorüberlegungen.....	192
	b) Ausgewählte Typologien von Geschäftsbeziehungen in der Literatur.....	193
	c) Ableitung einer Geschäftsbeziehungs-Typologie.....	197
x	4. Auswahlentscheidung.....	210
V.	Die JIT-Geschäftsbeziehung als institutionelle Umsetzungsbasis von Kompensationsstrategien.....	213
A.	Die Grundlagen von JIT-Geschäftsbeziehungen.....	213
	1. Entstehung und Charakterisierung von JIT-Geschäftsbeziehungen.....	213
	2. Einstiegsprobleme in JIT-Geschäftsbeziehungen.....	224
	3. Zentrale Hilfsmittel für den Einstieg in JIT-Geschäftsbeziehungen.....	229
	4. Bausteine von JIT-Geschäftsbeziehungen im Überblick.....	238
B.	Die Gestaltung der Potentialstruktur von JIT-Geschäftsbeziehungen.....	241
	1. Grundlegende Bemerkungen.....	241
	2. Anforderungsgerechte Gestaltung der Strukturelemente einer JIT-Potentialstruktur.....	247
	a) Das Leistungserstellungssystem.....	247
	(1) Die Verbindung von Fertigungs- und FuE-System.....	247
	(2) Das Konzept der Fertigungssegmentierung.....	250
	(3) Die Segmentierung des Leistungserstellungssystems.....	253
	(4) Besonderheiten des FuE-Systems.....	257
	b) Das Support-System.....	261
	(1) Vorbemerkungen.....	261
	(2) Das Informations- und Kommunikationssystem.....	262
	(3) Das Logistik-System.....	267

c)	Das Qualitätsmanagement als Steuerungssystem.....	270
3.	Der Beitrag zur Nutzung von Kompensationspotentialen.....	276
C.	Die Gestaltung der Leistungserstellung innerhalb von JIT-Geschäftsbeziehungen.....	278
1.	Potentielle Kooperationsfelder als Anforderungsrahmen des Prozeßmanagement - Ein Überblick aus OEM-Sicht.....	278
2.	Ausgestaltung des Prozeßmanagement der Zulieferer.....	287
a)	Theoretische Grundlagen zur Ableitung von JIT-Konzepten.....	287
b)	Ableitung und Umsetzung potentieller JIT-Konzepte.....	291
(1)	Das JIT-Development.....	292
(2)	Der JIT-Lieferservice von Serienprodukten.....	303
(3)	JIT im Kundendienstbereich.....	311
(4)	JIT im Entsorgungsbereich.....	313
c)	Situationsspezifische Auswahl von Prozeßkonzepten für den Einstieg in JIT-Geschäftsbeziehungen.....	319
d)	Das Prozeßmanagement nach vollzogenem Einstieg in JIT-Geschäftsbeziehungen.....	320
3.	Die Kompensationswirkung von JIT- Leistungserstellungsprozessen.....	323
D.	Die Absicherung von JIT-Geschäftsbeziehungen.....	324
1.	Funktionen einer Absicherung von JIT-Geschäftsbeziehungen....	324
a)	Die Regelungsfunktion.....	324
b)	Die Leistungsfunktion.....	329
c)	Die Selektionsfunktion.....	329
2.	Die Absicherungsinstrumente des Management von Geschäftsbeziehungen.....	330
a)	Absicherung auf rechtlicher Basis.....	330
b)	Absicherung ohne rechtliche Basis.....	332
3.	Der Aufbau eines Absicherungssystems für JIT-Geschäftsbeziehungen.....	334
4.	Die Kompensationswirkung des Absicherungssystem.....	343

<b>Teil 4: Anbieter und das Problem der Abhängigkeit vom Nachfrager - Konsequenzen und Verallgemeinerungen.....</b>	<b>345</b>
VI. Der Anwendungsbereich des Kompensationskonzepts - Möglichkeiten und Grenzen.....	347
Literaturverzeichnis.....	355