

Alexandra Matthes

**Die Wirkung von Vertrauen auf die
Ex-Post-Transaktionskosten in Kooperation und Hierarchie**

GABLER EDITION WISSENSCHAFT

Unternehmensführung & Controlling

Herausgegeben von

Universitätsprofessor Dr. Wolfgang Becker,

Otto-Friedrich-Universität Bamberg

und Universitätsprofessor Dr. Dr. h. c. Jürgen Weber,

WHU – Otto Beisheim School of Management, Vallendar

Die Schriftenreihe präsentiert Ergebnisse der betriebswirtschaftlichen Forschung im Themenfeld Unternehmensführung und Controlling. Die Reihe dient der Weiterentwicklung eines ganzheitlich geprägten Management-Denkens, in dem das Controlling als übergreifende Koordinationsfunktion einen für die Theorie und Praxis der Führung zentralen Stellenwert einnimmt.

Alexandra Matthes

Die Wirkung von Vertrauen auf die Ex-Post-Transaktionskosten in Kooperation und Hierarchie

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Dr. h. c. Jürgen Weber

Deutscher Universitäts-Verlag

Bibliografische Information Der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Dissertation WHU – Otto Beisheim School of Management, Vallendar, 2006

1. Auflage Oktober 2007

Alle Rechte vorbehalten

© Deutscher Universitäts-Verlag | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2007

Lektorat: Frauke Schindler / Stefanie Loyal

Der Deutsche Universitäts-Verlag ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.duv.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: Regine Zimmer, Dipl.-Designerin, Frankfurt/Main

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN 978-3-8350-0652-2

Geleitwort

Die vorliegende Arbeit von *Matthes* ist eingebettet in eine Reihe von Dissertationen an meinem Lehrstuhl, die sich mit Fragen der Leistungstiefe von Unternehmen beschäftigen. Im Einzelnen sind hier die Dissertationen von *Welcker* (1993), *von Stengel* (1999), *Antlitz* (1999), *Wertz* (2000) und *Engelbrecht* (2004) zu nennen. In der Arbeit von *Wertz* wurde die besondere Bedeutung von Vertrauen für die Zusammenarbeit zwischen Lieferanten und Kunden deutlich. Sie konnte damit Ergebnisse einer Reihe anderer empirischer Studien bestätigen.

Überschaut man die diversen Arbeiten zum Vertrauen in Kunden-Lieferanten-Beziehungen, stellt man eine starke Methodenpluralität in der theoretischen Untermauerung fest. Diese gilt auch für die Dissertation von *Wertz*. Unter diesen findet sich stets auch die Transaktionskostentheorie. Studien, die ausschließlich auf diese Theorie bauen, sind rar. Sehr überraschend ist zudem die Erkenntnis, dass noch niemand untersucht hat, ob die Kernannahme der Transaktionskostentheorie – die unterschiedliche Höhe der Transaktionskosten in Marktbeziehungen einerseits und in der Hierarchie andererseits – empirisch haltbar ist. Exakt dieser Aufgabe nimmt sich die vorliegende Arbeit an. Ihr Ziel besteht darin, einen Beitrag zum tieferen Verständnis der Wirkungsweise von Vertrauen auf die Transaktionskosten in der inter- und intraorganisationalen Zusammenarbeit zu leisten. Angesichts der hohen Verbreitung und Akzeptanz der Transaktionskostentheorie kommt der Arbeit damit eine sehr große Bedeutung zu.

Die vorliegende Dissertation ist in vieler Hinsicht bemerkenswert. Sie fokussiert die Analyse eines sehr wichtigen praktischen Phänomens auf eine einzige Theorie, die Transaktionskostentheorie, was der Argumentation eine hohe Stringenz und Präzision verleiht. Die Eignung dieser Theorie für die gestellte Forschungsfrage ist unbestritten, da letztere den Kern der Transaktionskostentheorie betreffen. Für deren Grundaussage zur Wahl unterschiedlicher Organisationsdesigns fehlte bisher nach Kenntnis des Gutachters ein grundsätzlicher empirischer Beleg. Diesen kann die Arbeit von *Matthes* tatsächlich erbringen. Dies macht den Wert der erarbeiteten Erkenntnisse deutlich. Die theoretische Fundierung der Konstrukte und Hypothesen erfolgt ebenso sorgfältig und kompetent wie die Anwendung der statistischen Methodik im empirischen Teil der Arbeit. Sowohl vom Datensatz her als auch vom methodischen Vorgehen her erfüllt die Arbeit damit höchste Ansprüche. Die quellenmäßige Fundierung der Arbeit überzeugt ebenso wie die nüchterne, präzise und schnörkellose Argumentation. Auch die formalen Aspekte sind untadelig. Die Arbeit leistet auf sehr fundierte Art und Weise einen erheblichen Erkenntnisfortschritt, so dass es sehr schade wäre, wenn sie das übliche Schicksal einer Dissertation – die nur sehr geringe Verbreitung der Forschungsergebnisse in der Science Community – ereilen würde.

Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Weber

Vorwort

Die Transaktionskostentheorie hat sich in den letzten Jahren zu einem der dynamischsten Zweige der Ökonomie entwickelt. Ihr Ziel ist die Identifikation und Analyse von Institutionen, die eine kostenminimale Transaktion erlauben. Vertrauen gilt als eine Institution, die Transaktionskosten senken kann. Allerdings fehlt eine umfassende empirische Prüfung dieser These. Insbesondere fehlt ein Vergleich der Wirkung von Vertrauen auf unterschiedliche Governance-Strukturen. Ziel der Arbeit ist, diese Forschungslücke zu schließen.

Um dieses Ziel zu verfolgen, war viel Vertrauen notwendig, trotz dessen auch hohe Transaktionskosten, wie es bei derart komplexen Projekten üblich ist, anfielen. Danken für das Vertrauen trotz der geringen Nähe zu seinem zahlreichen Forschungsschwerpunkten sich dieses Themas angenommen zu haben, möchte ich meinem Doktorvater, Prof. Dr. Dr. h.c. Jürgen Weber, der damit auch für sich höhere Transaktionskosten in Kauf nahm. Die an seinem Lehrstuhl gewährte wissenschaftliche Freiheit ist beispielhaft. Ebenso möchte ich meinem Zweitgutachter, Prof. Dr. Thomas Fischer, danken für die engagierte Übernahme des Koreferats und der mit dieser verbundenen Arbeit.

Forschung ist immer eine Gemeinschaftsleistung. Erkenntnis entsteht durch Diskussion und die gegenseitige Anregung. Für diese Diskussion möchte ich allen Mitgliedern der Akteursmodellgruppe danken. Im Besonderen danken möchte ich den (damaligen) Habilitanden, Prof. Dr. Bernhard Hirsch, Dr. Matthias Meyer und Dr. Carl Marcus Wallenburg, für ihre zahlreichen Anregungen und oft wegweisenden Hinweise zum Gelingen der Arbeit. Darüber hinaus gebührt ein spezieller Dank Dr. Bernd-Oliver Heine, dessen Anspruch dieser Arbeit in jeglicher Hinsicht gut getan hat. Für die schöne Zeit am Lehrstuhl sei allen ehemaligen Kolleginnen und Kollegen gedankt. Es hat Spaß gemacht! Zu diesem Spaß trugen des Weiteren meine Berliner Freunde und Familie bei. Besonders erwähnt seien hier Dagi, Katja und meine Mama, denen ich zudem für das gewissenhafte Korrekturlesen meiner Arbeit herzlich danken möchte.

Alexandra Matthes

Inhaltsübersicht

| | |
|--|------------|
| Inhaltsübersicht | IX |
| Inhaltsverzeichnis..... | XI |
| Abbildungsverzeichnis | XVII |
| Tabellenverzeichnis..... | XIX |
| Abkürzungsverzeichnis..... | XXV |
| 1 Einleitung | 1 |
| 2 Grundlagen | 8 |
| 3 Hypothesen..... | 42 |
| 4 Grundlagen der empirischen Untersuchung | 79 |
| 5 Operationalisierung der Faktoren..... | 103 |
| 6 Überprüfung der Hypothesen | 145 |
| 7 Zusammenfassung und Fazit..... | 185 |
| Anhang A: Literaturverzeichnis | 195 |
| Anhang B: Fragebogen | 221 |

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-------------|
| Inhaltsübersicht | IX |
| Inhaltsverzeichnis..... | XI |
| Abbildungsverzeichnis | XVII |
| Tabellenverzeichnis..... | XIX |
| Abkürzungsverzeichnis..... | XXV |
| 1 Einleitung | 1 |
| 1.1 <i>Ausgangspunkt</i> | 1 |
| 1.2 <i>Zielsetzung</i> | 3 |
| 1.3 <i>Aufbau</i> | 6 |
| 2 Grundlagen | 8 |
| 2.1 <i>Transaktionskostentheorie</i> | 8 |
| 2.1.1 Begründung der Auswahl der Transaktionskostentheorie | 8 |
| 2.1.2 Zielsetzung der Transaktionskostentheorie..... | 11 |
| 2.1.3 Methodik der Transaktionskostentheorie in Abgrenzung zur klassischen Mikroökonomik..... | 13 |
| 2.1.4 Die Dimensionen der Transaktionskosten..... | 17 |
| 2.2 <i>Vertrauen</i> | 20 |
| 2.2.1 Wesen des Vertrauens | 20 |
| 2.2.2 Vertrauenswirkung..... | 25 |
| 2.2.3 Vertrauensverständnis dieser Arbeit | 28 |
| 2.3 <i>Zur Vereinbarkeit von Transaktionskosten und Vertrauen</i> | 31 |
| 2.3.1 Vertrauen als transaktionskostensenkende Institution | 31 |
| 2.3.2 Oliver E. Williamsons Verständnis von Vertrauen..... | 34 |
| 2.4 <i>Begründung der Forschungsfrage</i> | 35 |
| 2.4.1 Ableitung des Forschungsbedarfs | 35 |
| 2.4.2 Begründung der Relevanz des identifizierten Forschungsbedarfs | 37 |
| 2.4.3 Vorgehen zur Beantwortung der Forschungsfrage..... | 39 |
| 3 Hypothesen..... | 42 |

| | | |
|----------|---|-----------|
| 3.1 | <i>Operationalisierung der Transaktionskosten</i> | 43 |
| 3.2 | <i>Aspekte der Unsicherheit</i> | 45 |
| 3.2.1 | Begrenzte Rationalität | 46 |
| 3.2.1.1 | Konzeptualisierung der Kommunikation | 47 |
| 3.2.1.2 | Hypothesen zu Kommunikation | 48 |
| 3.2.1.3 | Konzeptualisierung der Verhandlungen/Abstimmungen | 49 |
| 3.2.1.4 | Hypothesen zu Verhandlungen/Abstimmungen | 50 |
| 3.2.2 | Wahrgenommene Opportunismusgefahr..... | 51 |
| 3.2.2.1 | Konzeptualisierung der Konflikte | 52 |
| 3.2.2.2 | Hypothesen zu Konflikten | 53 |
| 3.2.3 | Anpassungsfähigkeit | 55 |
| 3.2.3.1 | Konzeptualisierung der Zusammenarbeit | 56 |
| 3.2.3.2 | Hypothesen zu Zusammenarbeit | 57 |
| 3.2.3.3 | Konzeptualisierung der Innovationen | 59 |
| 3.2.3.4 | Hypothesen zu Innovationen | 60 |
| 3.3 | <i>Spezifität</i> | 62 |
| 3.3.1 | Konzeptualisierung der spezifischen Investitionen..... | 63 |
| 3.3.2 | Hypothesen zu spezifischen Investitionen | 64 |
| 3.3.3 | Konzeptualisierung der Alternativen | 66 |
| 3.3.4 | Hypothesen zu Alternativen | 67 |
| 3.4 | <i>Häufigkeit</i> | 68 |
| 3.4.1 | Konzeptualisierung..... | 68 |
| 3.4.2 | Hypothesen zu Häufigkeit | 69 |
| 3.5 | <i>Zufriedenheit mit den Leistungen</i> | 70 |
| 3.5.1 | Konzeptualisierung der Zufriedenheit mit den Leistungen | 71 |
| 3.5.2 | Hypothesen zur Zufriedenheit mit den Leistungen | 71 |
| 3.6 | <i>Unterschiede in Kooperation und Hierarchie</i> | 73 |
| 3.7 | <i>Überblick über die Hypothesen</i> | 76 |
| 4 | Grundlagen der empirischen Untersuchung | 79 |
| 4.1 | <i>Konzeption der Untersuchung</i> | 79 |
| 4.1.1 | Untersuchungsobjekt | 79 |
| 4.1.2 | Auswahl der Analysemethodik | 80 |
| 4.1.3 | Auswahl der Erhebungsmethodik | 81 |
| 4.1.4 | Erhebungskonstellation | 83 |
| 4.1.5 | Befragte Informanten | 84 |

| | | |
|-----------|---|------------|
| 4.1.6 | Fragebogengestaltung..... | 85 |
| 4.1.7 | Pretest..... | 87 |
| 4.1.8 | Konzeption der Datenerhebung..... | 87 |
| 4.2 | <i>Datengrundlage als Ergebnis der Feldphase.....</i> | <i>88</i> |
| 4.2.1 | Umfang der Datenbasis..... | 88 |
| 4.2.2 | Charakterisierung der berücksichtigten Unternehmen..... | 88 |
| 4.2.3 | Charakterisierung der zugrunde liegenden Geschäftsbeziehungen..... | 89 |
| 4.2.4 | Repräsentativität der Datengrundlage..... | 91 |
| 4.3 | <i>Methodische Grundlagen der Analysephase.....</i> | <i>93</i> |
| 4.3.1 | Grundlagen der Kausalanalyse..... | 93 |
| 4.3.2 | Beurteilung der Reliabilität und Validität der Mess- und Strukturmodelle..... | 94 |
| 4.3.2.1 | Reliabilität und Validität..... | 95 |
| 4.3.2.2 | Gütekriterien der ersten Generation..... | 97 |
| 4.3.2.3 | Gütekriterien der zweiten Generation..... | 98 |
| 4.3.2.4 | Überblick über die Gütekriterien..... | 101 |
| 5 | Operationalisierung der Faktoren..... | 103 |
| 5.1 | <i>Vertrauen.....</i> | <i>103</i> |
| 5.1.1 | Vertrauen in den wichtigsten Lieferanten..... | 104 |
| 5.1.2 | Vertrauen in die wichtigste Abteilung..... | 106 |
| 5.2 | <i>Unsicherheit.....</i> | <i>107</i> |
| 5.2.1 | Begrenzte Rationalität..... | 107 |
| 5.2.1.1 | Kommunikation mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 107 |
| 5.2.1.2 | Kommunikation mit der wichtigsten Abteilung..... | 109 |
| 5.2.1.3 | Verhandlungen mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 111 |
| 5.2.1.4 | Abstimmungsprozesse mit der wichtigsten Abteilung..... | 113 |
| 5.2.2 | Wahrgenommene Opportunismusgefahr..... | 115 |
| 5.2.2.1 | Konflikte mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 115 |
| 5.2.2.2 | Konflikte mit der wichtigsten Abteilung..... | 118 |
| 5.2.3 | Anpassungsfähigkeit..... | 120 |
| 5.2.3.1 | Zusammenarbeit..... | 120 |
| 5.2.3.1.1 | Zusammenarbeit mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 120 |
| 5.2.3.1.2 | Zusammenarbeit mit der wichtigsten Abteilung..... | 122 |
| 5.2.3.2 | Innovationen..... | 123 |
| 5.2.3.2.1 | Produktinnovationen mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 123 |
| 5.2.3.2.2 | Prozessinnovationen mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 124 |
| 5.2.3.2.3 | Prozessinnovationen mit der wichtigsten Abteilung..... | 126 |

| | | |
|----------|--|------------|
| 5.3 | <i>Spezifität</i> | 128 |
| 5.3.1 | Spezifische Investitionen in den Lieferanten | 128 |
| 5.3.1.1 | Immaterielle spezifische Investitionen in den Lieferanten | 128 |
| 5.3.1.2 | Materielle spezifische Investitionen in den Lieferanten | 129 |
| 5.3.1.3 | Diskriminanzvalidität zwischen den immateriellen und materiellen spezifischen Investitionen | 131 |
| 5.3.2 | Alternativen | 132 |
| 5.3.2.1 | Verfolgte Sourcing-Strategie | 132 |
| 5.3.2.2 | Bezogene Produktart | 133 |
| 5.4 | <i>Häufigkeit</i> | 134 |
| 5.4.1 | Dauer der Geschäftsbeziehung mit dem Lieferanten | 136 |
| 5.4.2 | Anteil des von diesem Lieferanten bezogenen Einkaufsvolumens | 138 |
| 5.4.3 | Anzahl der Kontakte mit dem Lieferanten | 138 |
| 5.5 | <i>Zufriedenheit mit den Leistungen als subjektives Erfolgs-kriterium</i> | 139 |
| 5.5.1 | Zufriedenheit mit den Leistungen des wichtigsten Lieferanten | 140 |
| 5.5.2 | Zufriedenheit mit den Leistungen der wichtigsten Abteilung | 141 |
| 6 | Überprüfung der Hypothesen | 145 |
| 6.1 | <i>Unabhängige Betrachtung der beeinflussten Faktoren</i> | 145 |
| 6.1.1 | Wirkung von Vertrauen zum wichtigsten Lieferanten auf die Ex-Post- Transaktionskosten | 146 |
| 6.1.2 | Wirkung von Vertrauen zur wichtigsten Abteilung auf die Ex-Post- Transaktionskosten | 148 |
| 6.2 | <i>Erklärungsmodell der Wirkung von Vertrauen auf die Ex-Post-Transaktionskosten</i> | 150 |
| 6.2.1 | Wirkung auf die Ex-Post-Transaktionskosten zum wichtigsten Lieferanten | 150 |
| 6.2.1.1 | Basismodell | 150 |
| 6.2.1.2 | Entwicklung eines vereinfachten Modells | 152 |
| 6.2.1.3 | Diskussion des vereinfachten Modells | 153 |
| 6.2.2 | Wirkung auf die Ex-Post-Transaktionskosten zur wichtigsten Abteilung | 160 |
| 6.3 | <i>Vergleich von Kooperation und Hierarchie</i> | 165 |
| 6.3.1 | Deskriptiver Vergleich der Modelle | 165 |
| 6.3.2 | Nachweis der statistischen Signifikanz mittels moderierender Analyse | 168 |
| 6.4 | <i>Ergänzende moderierende Untersuchungen</i> | 175 |
| 6.4.1 | Einfluss der Alternativen | 175 |
| 6.4.1.1 | Sourcing-Strategie | 175 |

| | | |
|----------|---|------------|
| 6.4.1.2 | Spezifität des bezogenen Produkts..... | 177 |
| 6.4.2 | Einfluss der Häufigkeit..... | 179 |
| 6.4.2.1 | Dauer der Beziehung..... | 179 |
| 6.4.2.2 | Anteil des Lieferanten am Gesamtvolumen..... | 180 |
| 6.4.2.3 | Häufigkeit der Kontakte..... | 182 |
| 6.4.3 | Übersicht über die moderierenden Einflüsse | 184 |
| 7 | Zusammenfassung und Fazit..... | 185 |
| 7.1 | <i>Zentrale Ergebnisse.....</i> | <i>185</i> |
| 7.2 | <i>Implikationen für die Forschung und weiterer Forschungsbedarf.....</i> | <i>191</i> |
| 7.3 | <i>Implikationen und Handlungsempfehlungen für die Praxis.....</i> | <i>192</i> |
| | Anhang A: Literaturverzeichnis | 195 |
| | Anhang B: Fragebogen | 221 |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|--|-----|
| Abbildung 1-1: Aufbau der Arbeit | 6 |
| Abbildung 2-1: Governance Kosten als eine Funktion des Spezifitätsgrads | 14 |
| Abbildung 2-2: Typische Strukturierung des Vertrauens..... | 20 |
| Abbildung 2-3: Vorgehensmodell zur Beantwortung der Forschungsfragen..... | 41 |
| Abbildung 3-1: Die Dimensionen der Transaktionskosten und ihre Operationalisierung | 44 |
| Abbildung 4-1: Verteilung nach Branche und Unternehmensgröße | 89 |
| Abbildung 4-2: Anteil des wichtigsten Lieferanten nach Größe und Branche | 90 |
| Abbildung 4-3: Kategorisierung von Anpassungsmaßen..... | 99 |
| Abbildung 4-4: Übersicht über die Gütekriterien und ihre Schwellenwerte | 102 |
| Abbildung 5-1: Übersicht Sourcing-Strategie | 133 |
| Abbildung 5-2: Übersicht der bezogenen Produktart..... | 134 |
| Abbildung 5-3: Kooperationsformen mit dem wichtigsten Lieferanten | 135 |
| Abbildung 5-4: Vergleich durchschnittliche Vertragsdauer nach Kooperationsform..... | 136 |
| Abbildung 5-5: Häufigkeit der Dauer der Beziehung nach Jahren | 137 |
| Abbildung 5-6: Anteil des von Lieferanten bezogenen Einkaufsvolumens | 138 |
| Abbildung 5-7: Häufigkeit der Kontakte mit dem Lieferanten | 139 |
| Abbildung 5-8: Übersicht der wichtigsten Abteilung für den Einkauf | 142 |
| Abbildung 6-1: Schematische Darstellung des Strukturmodells..... | 145 |
| Abbildung 6-2: Vergleich der spezifischen Investitionen | 148 |
| Abbildung 6-3: Totalmodell Interaktion mit dem Lieferanten..... | 151 |
| Abbildung 6-4: Reduziertes Basismodell Interaktion mit dem Lieferanten..... | 153 |
| Abbildung 6-5: Reduziertes Basismodell Interaktion mit Lieferant mit Signifikanzniveau der Beziehungen..... | 154 |
| Abbildung 6-6: Basismodell Interaktion mit der wichtigsten Abteilung | 161 |
| Abbildung 6-7: Detailliertes Basismodell Interaktion mit der wichtigsten Abteilung..... | 162 |
| Abbildung 6-8: Deskriptiver Vergleich der Interaktion zwischen Kooperation und Hierarchie..... | 166 |

| | |
|---|-----|
| Abbildung 6-9: Vergleich der Transaktionskosten und des Vertrauensniveaus | 168 |
| Abbildung 6-10: Moderierende Analyse zur Wirkung des Vertrauens in Kooperation und Hierarchie..... | 169 |
| Abbildung 6-11: Moderierender Effekt der Sourcing-Strategie..... | 176 |
| Abbildung 6-12: Moderierender Effekt der Produktspezifität | 178 |
| Abbildung 6-13: Moderierender Effekt des Volumenanteils | 181 |
| Abbildung 6-14: Moderierender Effekt der Häufigkeit der Kontakte..... | 183 |
| Abbildung 7-1: Die Operationalisierung der Transaktionskosten..... | 186 |

Tabellenverzeichnis

| | | |
|---------------|--|-----|
| Tabelle 3-1: | Übersicht über die Hypothesen mit direkter Wirkung..... | 77 |
| Tabelle 3-2: | Übersicht über die moderierenden Hypothesen zur Interaktion mit dem Lieferanten..... | 77 |
| Tabelle 3-3: | Übersicht über die allgemeinen Hypothesen zu den unterschiedlichen Wirkungen der Faktoren der Interaktion auf die Transaktionskosten | 78 |
| Tabelle 3-4: | Übersicht über die speziellen Hypothesen zu den unterschiedlichen Wirkungen der Faktoren der Interaktion auf die Transaktionskosten | 78 |
| Tabelle 4-1: | Vorgehensweise der quantitativen Analyse..... | 95 |
| Tabelle 5-1: | Indikatoren zur Messung des Vertrauens in das Lieferantenunternehmen..... | 104 |
| Tabelle 5-2: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Vertrauen in das Lieferantenunternehmen“ (7-Item-Messung)..... | 105 |
| Tabelle 5-3: | Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Vertrauen in das Lieferantenunternehmen“ (5-Item-Messung)..... | 105 |
| Tabelle 5-4: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Vertrauen in das Lieferantenunternehmen“ (5-Item-Messung)..... | 106 |
| Tabelle 5-5: | Indikatoren zur Messung des Vertrauens in die wichtigste Abteilung..... | 106 |
| Tabelle 5-6: | Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Vertrauen in die Abteilung“..... | 107 |
| Tabelle 5-7: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Vertrauen in die Abteilung“..... | 107 |
| Tabelle 5-8: | Indikatoren zur Messung der Kommunikation mit dem Lieferanten | 108 |
| Tabelle 5-9: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Kommunikation mit dem Lieferantenunternehmen“ (5-Item-Messung)..... | 108 |
| Tabelle 5-10: | Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Kommunikation mit dem Lieferanten- unternehmen“..... | 109 |
| Tabelle 5-11: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Kommunikation mit dem Lieferanten- unternehmen“ (4-Item-Messung)..... | 109 |
| Tabelle 5-12: | Indikatoren zur Messung der Kommunikation mit der wichtigsten Abteilung | 110 |
| Tabelle 5-13: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Kommunikation mit der Abteilung“ (6-Item-Messung) | 110 |
| Tabelle 5-14: | Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Kommunikation mit der Abteilung“..... | 111 |
| Tabelle 5-15: | Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Kommunikation mit der Abteilung“ (5-Item-Messung) | 111 |

| | |
|--|-----|
| Tabelle 5-16: Indikatoren zur Messung der Verhandlungen mit dem Lieferantenunternehmen..... | 112 |
| Tabelle 5-17: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Verhandlungen mit dem Lieferantenunternehmen“ (6-Item-Messung)..... | 112 |
| Tabelle 5-18: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Verhandlungen mit dem Lieferantenunternehmen“ (5-Item-Messung)..... | 113 |
| Tabelle 5-19: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Verhandlungen mit dem Lieferantenunternehmen“ | 113 |
| Tabelle 5-20: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Verhandlungen mit dem Lieferantenunternehmen“ (4-Item-Messung)..... | 113 |
| Tabelle 5-21: Indikatoren zur Messung der Abstimmung mit der wichtigsten Abteilung ... | 114 |
| Tabelle 5-22: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Abstimmung mit der Abteilung“ (6-Item-Messung) | 114 |
| Tabelle 5-23: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Abstimmung mit der Abteilung“ | 115 |
| Tabelle 5-24: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Abstimmung mit der Abteilung“ (4-Item-Messung) | 115 |
| Tabelle 5-25: Indikatoren zur Messung der Konflikte mit dem Lieferantenunternehmen ... | 116 |
| Tabelle 5-26: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit dem Lieferantenunternehmen“ (5-Item-Messung)..... | 116 |
| Tabelle 5-27: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit dem Lieferantenunternehmen“ (4-Item-Messung)..... | 117 |
| Tabelle 5-28: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit dem Lieferantenunternehmen“ | 117 |
| Tabelle 5-29: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit dem Lieferantenunternehmen“ (3-Item-Messung)..... | 117 |
| Tabelle 5-30: Indikatoren zur Messung der Konflikte mit der wichtigsten Abteilung..... | 118 |
| Tabelle 5-31: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit der Abteilung“ (5-Item-Messung) | 118 |
| Tabelle 5-32: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit der Abteilung“ (4-Item-Messung) | 118 |
| Tabelle 5-33: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit der Abteilung“ | 119 |
| Tabelle 5-34: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Konflikte mit der Abteilung“ (3-Item-Messung) | 119 |
| Tabelle 5-35: Indikatoren zur Messung der Zusammenarbeit mit dem Lieferantenunternehmen..... | 120 |

| | |
|---|-----|
| Tabelle 5-36: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zusammenarbeit mit dem Lieferantenunternehmen“ (6-Item-Messung)..... | 121 |
| Tabelle 5-37: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zusammenarbeit mit dem Lieferantenunternehmen“ | 121 |
| Tabelle 5-38: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zusammenarbeit mit dem Lieferantenunternehmen“ (4-Item-Messung)..... | 121 |
| Tabelle 5-39: Indikatoren zur Messung der Zusammenarbeit mit der wichtigsten Abteilung | 122 |
| Tabelle 5-40: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zusammenarbeit mit der Abteilung“ (6-Item-Messung) | 122 |
| Tabelle 5-41: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zusammenarbeit mit der Abteilung“ | 122 |
| Tabelle 5-42: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zusammenarbeit mit der Abteilung“ (4-Item-Messung) | 123 |
| Tabelle 5-43: Indikatoren zur Messung der Produktinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen..... | 123 |
| Tabelle 5-44: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Produktinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen“ (4-Item-Messung) | 123 |
| Tabelle 5-45: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Produktinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen“ | 124 |
| Tabelle 5-46: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Produktinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen“ (3-Item-Messung) | 124 |
| Tabelle 5-47: Indikatoren zur Messung der Prozessinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen..... | 125 |
| Tabelle 5-48: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Prozessinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen“ (6-Item-Messung) | 125 |
| Tabelle 5-49: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Prozessinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen“ | 126 |
| Tabelle 5-50: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Prozessinnovationen mit dem Lieferantenunternehmen“ (3-Item-Messung)..... | 126 |
| Tabelle 5-51: Indikatoren zur Messung der Prozessinnovationen mit der wichtigsten Abteilung | 127 |
| Tabelle 5-52: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Prozessinnovationen mit der Abteilung“ (6-Item-Messung) | 127 |
| Tabelle 5-53: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Prozessinnovationen mit der Abteilung“ | 127 |

| | |
|--|-----|
| Tabelle 5-54: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Prozessinnovationen mit der Abteilung“ (4-Item-Messung) | 128 |
| Tabelle 5-55: Indikatoren zur Messung der immateriellen spezifischen Investitionen in das Lieferantenunternehmen..... | 129 |
| Tabelle 5-56: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Immaterielle spezifische Investitionen in das Lieferantenunternehmen“ | 129 |
| Tabelle 5-57: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Immaterielle spezifische Investitionen in das Lieferantenunternehmen“ | 129 |
| Tabelle 5-58: Indikatoren zur Messung der materiellen spezifischen Investitionen in das Lieferantenunternehmen..... | 130 |
| Tabelle 5-59: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Materielle spezifische Investitionen in das Lieferantenunternehmen“ (5-Item-Messung)..... | 130 |
| Tabelle 5-60: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Materielle spezifische Investitionen in das Lieferantenunternehmen“ | 130 |
| Tabelle 5-61: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Materielle spezifische Investitionen in das Lieferantenunternehmen“ (4-Item-Messung)..... | 131 |
| Tabelle 5-62: Faktorladungen der Indikatoren zu spezifischen Investitionen bei der explorativen Faktorenanalyse | 131 |
| Tabelle 5-63: Operationalisierung der verfolgten Sourcing-Strategie | 132 |
| Tabelle 5-64: Operationalisierung der Produktarten..... | 134 |
| Tabelle 5-65: Fragebogenausschnitt zur Kooperationsform mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 135 |
| Tabelle 5-66: Fragebogenausschnitt zur Vertragsdauer mit dem wichtigsten Lieferanten .. | 136 |
| Tabelle 5-67: Fragebogenausschnitt zur Dauer der Zusammenarbeit mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 137 |
| Tabelle 5-68: Fragebogenausschnitt zum Anteil des vom Lieferanten bezogenen Einkaufsvolumens | 138 |
| Tabelle 5-69: Fragebogenausschnitt zur Häufigkeit des Kontakts mit dem wichtigsten Lieferanten..... | 139 |
| Tabelle 5-70: Indikatoren zur Messung der Zufriedenheit mit den Leistungen des Lieferantenunternehmens | 140 |
| Tabelle 5-71: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zufriedenheit mit den Leistungen des Lieferantenunternehmens“ (4-Item-Messung) | 140 |
| Tabelle 5-72: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zufriedenheit mit den Leistungen des Lieferantenunternehmens“ | 141 |
| Tabelle 5-73: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zufriedenheit mit den Leistungen des Lieferantenunternehmens“ (3-Item-Messung) | 141 |

| | |
|---|-----|
| Tabelle 5-74: Auswahl der wichtigsten Abteilung | 141 |
| Tabelle 5-75: Indikatoren zur Messung der Zufriedenheit mit den Leistungen der wichtigsten Abteilung..... | 142 |
| Tabelle 5-76: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zufriedenheit mit den Leistungen der Abteilung“ (5-Item-Messung) | 143 |
| Tabelle 5-77: Indikatorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zufriedenheit mit den Leistungen der Abteilung“..... | 143 |
| Tabelle 5-78: Faktorbezogene Gütekriterien des Konstrukts „Zufriedenheit mit den Leistungen der Abteilung“ (4-Item-Messung) | 144 |
| Tabelle 6-1: Wirkung von Vertrauen in den Lieferanten auf die Dimensionen der Transaktionskosten | 146 |
| Tabelle 6-2: Gütekriterien der Wirkung von Vertrauen in den Lieferanten auf die Dimensionen der Transaktionskosten..... | 147 |
| Tabelle 6-3: Wirkung von Vertrauen in die Abteilung auf die Dimensionen der Transaktionskosten | 149 |
| Tabelle 6-4: Gütekriterien der Wirkung von Vertrauen in die Abteilung auf die Dimensionen der Transaktionskosten..... | 149 |
| Tabelle 6-5: Gütekriterien für das Basismodell Wirkung von Vertrauen in den Lieferanten..... | 150 |
| Tabelle 6-6: Gütekriterien für das reduzierte Basismodell „Wirkung von Vertrauen in den Lieferanten“ | 152 |
| Tabelle 6-7: Gesamteinfluss (direkt und indirekt) der Faktoren untereinander in der Kooperation | 157 |
| Tabelle 6-8: Übersicht über die Bestätigung und Ablehnung der direkten Hypothesen zur Interaktion mit dem Lieferanten | 160 |
| Tabelle 6-9: Übersicht über die Gütekriterien Wirkung von Vertrauen zur wichtigsten Abteilung | 161 |
| Tabelle 6-10: Gesamteinfluss der Faktoren untereinander in der Hierarchie | 163 |
| Tabelle 6-11: Übersicht über die Annahme und Ablehnung der direkten Hypothesen zur Interaktion mit der Abteilung | 165 |
| Tabelle 6-12: Deskriptiver Vergleich des direkten und indirekten Einflusses von Vertrauen in Kooperation und Hierarchie | 167 |
| Tabelle 6-13: Moderierende Analyse zum direkten und indirekten Einfluss von Vertrauen in Kooperation und Hierarchie | 169 |
| Tabelle 6-14: Moderierende Analyse zum gesamten Einfluss der Faktoren untereinander in Kooperation und Hierarchie | 170 |

| | |
|---|-----|
| Tabelle 6-15: Übersicht über die Annahme und Ablehnung der speziellen Hypothesen zu den unterschiedlichen Wirkungen der Faktoren der Interaktion auf die Transaktionskosten | 174 |
| Tabelle 6-16: Übersicht über die Annahmen und Ablehnung der Hypothesen zu den unterschiedlichen Wirkungen der Faktoren der Zusammenarbeit auf die Transaktionskosten | 174 |
| Tabelle 6-17: Übersicht über die Annahme und Ablehnung der moderierenden Hypothesen zur Interaktion mit dem Lieferanten | 184 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|-----------|----------------------|
| Abb. | Abbildung |
| Aufl. | Auflage |
| d.h. | das heißt |
| durchges. | durchgesehen |
| erg. | ergänzt |
| erw. | erweitert |
| et al. | et alii (und andere) |
| Hrsg. | Herausgeber |
| i.d.R. | in der Regel |
| Inv. | Investitionen |
| Jg. | Jahrgang |
| o. | ohne |
| S. | Seite |
| spez. | spezifisch |
| Tab. | Tabelle |
| überarb. | überarbeitet |
| verb. | verbessert |
| vgl. | vergleiche |