

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XV
1. Einleitende Überlegungen	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung.....	1
1.2 Vorgehensweise und Aufbau der Untersuchung.....	4
2. Wertschöpfungspartnerschaften in der Automobilindustrie	7
2.1 Reduzierung der Fertigungstiefe bei den Automobilherstellern.....	7
2.2 Entstehung von Netzwerken um die Automobilhersteller in zentraler Stellung.....	11
2.3 Die Wertschöpfungspartnerschaft als Koordinationsform für die Erstellung komplexer Fahrzeugkomponenten	18
2.4 Fazit.....	24
3. Vertrauen als zentrales Element von Wertschöpfungspartnerschaften.....	27
3.1 Überwindung von Wissensbeschränkungen in Wertschöpfungspartnerschaften durch Vertrauen.....	28
3.1.1 Wissensbeschränkungen als Rahmenbedingung von Führungshandlungen	28
3.1.2 Vertrauen als Strategie zur Überwindung von Wissensbeschränkungen....	34
3.1.3 Wissensbeschränkungen in Wertschöpfungspartnerschaften.....	40
3.1.3.1 Informationsbedarf der Automobilhersteller in Wertschöpfungspartnerschaften	43
3.1.3.2 Informationsbedarf der Zulieferer in Wertschöpfungspartnerschaften	51
3.1.3.3 Einflußgrößen des Umfangs des Informationsbedarfs in Wertschöpfungspartnerschaften	55

3.1.4 Vertrauensbasierte Führungshandlungen in Wertschöpfungspartnerschaften	56
3.2 Präzisierung des Vertrauensbegriffs für diese Arbeit	61
3.2.1 Vertrauen als bewußter Verzicht auf Kontrollinformationen	62
3.2.2 Kontrolle als alternativer Mechanismus zu Vertrauen.....	65
3.2.3 Mißtrauen als instabile Alternative zu Vertrauen und Kontrolle	68
3.2.4 Vertrauen als Phänomen zwischen Wertschöpfungspartnern	70
3.3 Vertrauen als bewußter Verzicht auf Informationen in Abgrenzung zu bestehenden Vertrauenskonzeptionen.....	72
3.3.1 Defizite auf dem Gebiet der Untersuchung des Vertrauens in Kooperationsbeziehungen	73
3.3.2 Vertrauen als sittlicher Wert in der Philosophie	77
3.3.3 Vertrauen als zwischenmenschliches Phänomen in der Soziologie.....	79
3.3.3.1 Vertrauen als Mechanismus zur Erhöhung der Sicherheit.....	79
3.3.3.2 Vertrauen als unilateraler Ressourcentransfer	83
3.3.3.3 Vertrauen als antizipierter sozialer Tausch	84
3.3.4 Vertrauen als persönliche Reaktion in der Psychologie	86
3.3.4.1 Vertrauen als personenspezifische Einstellung.....	86
3.3.4.2 Vertrauen als situationsabhängiges Verhalten	90
3.3.5 Vertrauen in der Ökonomie	95
3.3.5.1 Vertrauen als Strategie zur Gewinnmaximierung in der Spieltheorie.....	96
3.3.5.2 Vertrauen als Mechanismus zur Überbrückung von Informationsasymmetrien in der Theorie des unvollkommenen Marktes	105
3.3.5.3 Vertrauen als produktivitätssteigerndes Element in organisationstheoretischen Ansätzen	110
3.4 Vertrauen - Ein zentrales Element von Wertschöpfungspartnerschaften - Fazit	112

4. Vertrauen als Strategie zur kollektiven Nutzen- und Kostenoptimierung in Wertschöpfungspartnerschaften	115
4.1 Vorrüberlegungen zur Nutzen- und Kostenoptimierung in Wertschöpfungspartnerschaften durch Vertrauen.....	115
4.1.1 Überlegungen zu Auswirkungen des Vertrauens auf den Nutzen von Wertschöpfungspartnern	116
4.1.2 Ausräumung des Dominanzeinwands in Wertschöpfungspartnerschaften	120
4.1.3 Beeinflussung des Nutzens der Wertschöpfungspartner durch Vertrauen auf unterschiedlichen Feldern	125
4.2 Die Ansätze der Neuen Institutionenökonomie als geeignete Bezugsrahmen für die Untersuchung des Vertrauens	130
4.2.1 Überblick über die Ansätze der Neuen Institutionenökonomie	130
4.2.2 Die Transaktionskostentheorie als geeigneter Bezugsrahmen für die Ableitung von Gestaltungsempfehlungen in Austauschbeziehungen	132
4.2.3 Die Prinzipal-Agenten-Theorie als Bezugsrahmen für die Systematisierung von Vertrauensrisiken	136
4.3 Kosten und Risiken des Vertrauens in Wertschöpfungspartnerschaften	138
4.3.1 Kosten des Vertrauensaufbaus und der Vertrauenserhaltung in Wertschöpfungspartnerschaften	140
4.3.1.1 Kosten des Aufbaus und der Erhaltung der Reputation	141
4.3.1.2 Kosten der Weitergabe von Informationen	147
4.3.1.3 Kosten des Aufbaus von Commitment.....	150
4.3.1.4 Kosten symbolischer Kontrollen.....	161
4.3.2 Risiken des Vertrauens in Wertschöpfungspartnerschaften.....	163
4.3.2.1 Systematisierung der Risiken des Vertrauens in Wertschöpfungspartnerschaften	163
4.3.2.2 Qualitätsunsicherheitsrisiken in Wertschöpfungspartnerschaften	168
4.3.2.3 Holdup-Risiken in Wertschöpfungspartnerschaften	171

4.3.2.4 Agency-Risiken in Wertschöpfungspartnerschaften.....	174
4.3.3 Kosten der Begrenzung von Vertrauensrisiken in Wertschöpfungspartnerschaften	177
4.3.3.1 Reduzierung der Qualitätsunsicherheitsrisiken.....	178
4.3.3.2 Reduzierung der Holdup-Risiken.....	180
4.3.3.3 Reduzierung der Agency-Risiken	186
4.4 Kostensenkung und Nutzensteigerung in Wertschöpfungspartnerschaften durch Vertrauen.....	188
4.4.1 Senkung der Transaktionskosten in Wertschöpfungspartnerschaften durch Vertrauen	188
4.4.1.1 Reduzierung der Suchkosten durch Vertrauen.....	189
4.4.1.2 Reduzierung der Vereinbarungskosten durch Vertrauen	191
4.4.1.3 Reduzierung der Vertragsdurchsetzungskosten durch Vertrauen	192
4.4.1.4 Reduzierung der Anpassungskosten durch Vertrauen	195
4.4.2 Nutzensteigerung in Wertschöpfungspartnerschaften durch Vertrauen....	196
4.4.2.1 Verkürzung der Entwicklungszeiten durch Vertrauen.....	197
4.4.2.2 Unterstützung der Logistik durch Vertrauen.....	200
4.4.2.3 Effizienzsteigerung im Fertigungsbereich durch Vertrauen	203
4.4.3 Fazit Kostensenkung und Nutzensteigerung durch Vertrauen.....	204
4.5 Vertrauenskalkül für Wertschöpfungspartnerschaften.....	205
4.5.1 Gegenüberstellung von Nutzen und Kosten des Vertrauens	205
4.5.2 Entwurf eines heuristischen Entscheidungskalküls für die Vertrauensgestaltung in Wertschöpfungspartnerschaften und in anderen Lieferantenbeziehungen	208
4.5.3 Veränderung der Vertrauensgestaltung in Wertschöpfungspartnerschaften und anderen Lieferantenbeziehungen im Zeitablauf	215
5. Zusammenfassung.....	219
Literaturverzeichnis	223