

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	1
1.1	Problemstellung.....	1
1.2	Gang der Untersuchung.....	5
2	Begriffliche und theoretische Grundlagen von verhandelten Verrechnungspreisen	9
2.1	Definitorische Grundlagen und Einordnung	9
2.1.1	Zum Begriff Verrechnungspreis.....	9
2.1.2	Systematisierung und Einordnung von verhandelten Verrechnungspreisen	10
2.1.2.1	Verrechnungspreismethoden	10
2.1.2.2	Partizipation.....	13
2.2	Grundlegende themenrelevante Forschungsergebnisse	15
2.2.1	Ökonomische Theorie der Verhandlungen als Wegbereiter modelltheoretischer Arbeiten	15
2.2.1.1	Nash-Verhandlungslösung.....	17
2.2.1.2	Kalai-Smorodinsky-Lösung.....	19
2.2.1.3	Rubinstein-Verhandlungslösung.....	21
2.2.2	Agencytheoretische Forschungsarbeiten und Theorie der unvollständigen Verträge.....	23
2.2.3	Empirische und organisationstheoretische Forschungsansätze.....	28
2.2.4	Kritische Würdigung der Forschungsergebnisse.....	33
2.3	Grundlegende Verrechnungspreisfunktionen.....	36
2.3.1	Einführung und Überblick	36

2.3.2	Erfolgsermittlung und Koordination als wesentliche Verrechnungspreisfunktionen.....	38
2.3.3	Personelle Koordination und Motivation als Ansatzpunkte der weiteren Analyse	40
3	Themenrelevante Aspekte der Organisations-, Personal- und Verhandlungsforschung.....	43
3.1	Controllingtheoretische Grundlagen	43
3.1.1	Controlling-Konzeptionen im Überblick.....	43
3.1.2	Aspekte der Führung und Bezugspunkte zur Koordinationssicht des Controllings.....	44
3.1.2.1	Personalwirtschaftliches Verständnis von Führung	44
3.1.2.2	Rezeption des Führungsverständnisses und Koordination im Führungssystem	46
3.1.3	Einordnung der Verrechnungspreisproblematik	47
3.2	Themenrelevante Aspekte der Organisationsforschung.....	48
3.2.1	Markt und Hierarchie als grundlegende Koordinationsmechanismen	48
3.2.2	Umsetzung marktlicher Organisationsstrukturen.....	50
3.2.2.1	Einführung und Überblick zur Centerorganisation	50
3.2.2.2	Charakteristika des Profit Center-Konzepts	53
3.3	Themenrelevante Aspekte der Personalforschung	56
3.3.1	Anreizsysteme als zentrales Instrument der Personalführung.....	56
3.3.1.1	Anreizarten und Elemente von Anreizsystemen	56
3.3.1.2	Motivationstheoretische Fundierung der Anreizsetzung	61
3.3.2	Zusammenhänge zwischen Verrechnungspreisen und Anreizsystemen	63

3.4 Themenrelevante Aspekte der sozialwissenschaftlichen Verhandlungsforschung	66
3.4.1 Interdisziplinarität der Verhandlungsforschung	66
3.4.2 Konflikte und Kooperation im Lichte der sozialwissenschaftlichen Verhandlungsforschung.....	68
3.4.2.1 Konfliktpotential von Verrechnungspreisen bei lateraler Kooperation	68
3.4.2.2 Theoretische Fundierung und Beschreibung von Verhandlungsverhalten	69
4 Determinanten verhandelter Verrechnungspreise	73
4.1 Systematisierung und Forschungsparadigma.....	73
4.1.1 Strukturelle und situative Determinanten.....	73
4.1.2 Experimentelles Forschungsparadigma.....	75
4.2 Analyse ausgewählter struktureller Determinanten	79
4.2.1 Parteibezogene Determinanten	79
4.2.1.1 Kognitive Faktoren	79
4.2.1.2 Ethische Position.....	83
4.2.1.3 Risikoeinstellung	85
4.2.1.4 Verhandlungsgeschick und Vorbereitung der Verhandlungen.....	87
4.2.2 Parteiübergreifende Determinanten.....	90
4.2.2.1 Anreizsysteme und Performance Measurement	90
4.2.2.2 Verhandlungsbeziehung und Verhandlungshistorie	93
4.2.2.3 Verhandlungsmacht	95
4.2.2.4 Fairness	100
4.3 Analyse ausgewählter situativer Determinanten.....	104
4.3.1 Verhandlungsdauer	104

4.3.2	Eingriff Dritter in den Verhandlungsprozess	106
4.3.2.1	Grundlegende Konfliktlösungsmethoden	106
4.3.2.2	Hinweise zur Einflussnahme der Zentrale in Verrechnungspreisuntersuchungen.....	108
4.4	Ableitung der weiteren Untersuchungsschwerpunkte.....	113
5	Empirische Studie zu den Anreizwirkungen verhandelter Verrechnungspreise	119
5.1	Hypothesenformulierung und Zielsetzungen der empirischen Untersuchung	119
5.2	Grundlagen empirisch-experimenteller Forschung und Einordnung der vorliegenden Studie	121
5.2.1	Systematisierung empirischer Sozialforschung.....	121
5.2.2	Vignettenexperimente.....	126
5.3	Konzeption und Durchführung der Vignettenstudie	129
5.3.1	Aufbau des Fragebogens und Ablauf der Studie.....	129
5.3.2	Operationalisierung der Variablen	131
5.3.2.1	Operationalisierung der Ausgangsvariablen.....	131
5.3.2.2	Operationalisierung der gemessenen Variablen	132
5.3.2.3	Erfassung von Kontrollvariablen.....	134
5.3.2.4	Ablauf der Erhebung und Kontrolle weiterer Störfaktoren	135
5.4	Ergebnisse der empirischen Untersuchung	138
5.4.1	Deskriptive Auswertung der erhobenen Daten	138
5.4.1.1	Stichprobenbereinigung.....	138
5.4.1.2	Demographie und weitere Charakteristika der Stichprobe.....	139
5.4.1.3	Darstellung der erhobenen Variablen und Einfluss der Kontrollvariablen	141

5.4.2 Ergebnisse der Hypothesenprüfung.....	144
5.4.2.1 Einfluss des Verhandlungsgeschicks.....	144
5.4.2.2 Eingriff der Zentrale	148
5.5 Diskussion der Ergebnisse der empirischen Untersuchung	151
5.5.1 Einordnung der Erkenntnisse in die Forschungsliteratur und Limitationen der empirischen Untersuchung	151
5.5.2 Forschungsausblick	159
6 Zusammenfassende Würdigung und Ausblick.....	167
Anhang.....	171
Literaturverzeichnis	197