
Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	<i>XII</i>
Tabellenverzeichnis.....	<i>XV</i>
Abkürzungsverzeichnis	<i>XVI</i>
Symbolverzeichnis.....	<i>XVII</i>
1.Einführung: Das Produktivitätsparadoxon des Outsourcing.....	<i>1</i>
1.1. Zum Stand der Theorie zur Nachverhandlung von Outsourcing- Verträgen	<i>7</i>
1.2. Ziel und Gang der Arbeit	<i>12</i>
2.Zur ökonomischen Theorie der Nachverhandlung und Terminierung von Verträgen	<i>16</i>
2.1. Das Problem nachverhandelbarer Verträge	<i>16</i>
2.1.1.Eigenschaften des Nachverhandlungs-Gleichgewichts	<i>27</i>
2.1.2.Investitionen in nachverhandelbare Vertragsbeziehungen	<i>40</i>
2.2. Lösungsmechanismen zum Effizienzproblem bei Nachverhandlung und Terminierung	<i>55</i>
2.2.1.Mechanismen zum Schutz spezifischer Investition	<i>55</i>
2.2.2.Vertikale Integration als Ansatz zur Lösung des Hold-up-Problems	<i>57</i>
2.2.3.Mechanismen zur Versicherung spezifischer Investitionen	<i>61</i>
2.2.4. Vertragsbasierte Mechanismen zur Lösung des Unterinvestitionsproblems	<i>66</i>
2.3. Zwischenfazit	<i>75</i>
3.Eine theoretische Analyse der Outsourcing-Kooperation	<i>78</i>
3.1. Was ist „außen“? – Abgrenzung zur Unternehmung	<i>79</i>
3.1.1.Zielorientiertes Paradigma	<i>79</i>

3.1.2. Kompetenzorientiertes Paradigma	81
3.1.3. Anreiz-Beitrags-Paradigma	84
3.1.4. Vertragstheoretisches Paradigma	85
3.1.5. Eine vertragstheoretisch-ressourcenorientierte Definition der Unternehmung	95
3.2. Was ist „außen“? – Abgrenzung zur marktlichen Koordination	99
3.2.1. Outsourcing als Markttransaktion	100
3.2.2. Outsourcing als hybride Kooperation	109
3.2.3. Eine vertragstheoretisch-ressourcenorientierte Definition der Outsourcing-Beziehung	115
4. Eine empirische Exploration der Outsourcing-Kooperation	122
4.1. Untersuchungsdesign	122
4.2. Untersuchungsgüte	127
4.2.1. Validität	127
4.2.2. Reliabilität	128
4.3. Auswertungsmethodik	131
4.4. Auswertung und Interpretation	133
4.4.1. Kooperationsgewinn	133
4.4.2. Investitionsstruktur	138
4.4.3. Property-Rights-Verteilung	147
4.4.4. Informationsstruktur	152
4.4.5. Risikoeinstellung	161
4.4.6. Nachverhandlung und Terminierung	166

5.Nachverhandlung von Outsourcing-Verträgen: Ein ökonomisches Modell.....	171
5.1. Grundstruktur und zeitlicher Ablauf	171
5.2. Situation ohne formale Verträge	174
5.3. Der Einfluss formaler Verträge auf die Investitionsanreize	180
5.4. Ansätze zur Lösung des Unterinvestitionsproblems aus Nachverhandlungs- und Terminierungsrisiken	192
5.4.1. Anreizkontrakte	193
5.4.2. Nachverhandlungsdesign	196
5.4.3. Allokation informeller Kontrollrechte	203
6.Schlussbetrachtung: Produktivitätssteigerung durch komplexe Verträge.....	209
6.1. Das Problem mit der Insel	209
6.2. Komplexe Verträge in der Praxis	211
6.3. Weiterer Forschungsbedarf	212
Anhang.....	214
Literaturverzeichnis	243
Schlagwortverzeichnis.....	253