
Inhaltsverzeichnis

1.0	Vorgehensweise	1
2.0	Die Relevanz der “Principal-Agent-Theorie” im BtB-Bereich	1
2.1	Das Grundmodell der “Principal-Agent-Theorie”	1
2.1.1	Einführung in die “Principal-Agent-Theorie”	1
2.1.2	Die Problematik der asymmetrischen Informationsverteilung	2
2.1.3	Zur Entstehung von Agency-Kosten	4
2.2	Die “Principal-Agent-Problematik” im BtB-Bereich	5
2.2.1	Die “Principal-Agent-Beziehung” bei Vertragsabschlüssen	5
2.2.2	Die “Agent”-Auswahl anhand von Reputationen und Garantien	6
2.3	Bewertung und Ausblick	6
3.0	Die Relevanz des Transaktionskostenansatzes im BtB-Bereich	7
3.1	Theoretische Einordnung	7
3.2	Relevanz für den Business-to-Business Bereich	7
3.3	Grundzüge der Transaktionskostentheorie	8
3.3.1	Transaktionen	8
3.3.2	Transaktionskosten	8
3.3.3	Verhaltensannahmen	8
3.3.4	Anmerkung	8
3.3.5	Ziele	9
3.4	Einsparung von Transaktionskosten	9
3.4.1	Dimensionen von Transaktionen	9
3.4.2	Effiziente Beherrschung und Überwachung von Verträgen	11
3.5	Vertikale Integration und andere	14
3.5.1	Legende zur Graphik	14
3.5.2	Modellannahmen	15
3.5.3	Erläuterung	15
3.5.4	Anmerkung	16
3.6	Ökonomische Institutionen	17
3.7	Unternehmensgrößen	17
3.8	Kritik	17
3.8.1	Meinungen anderer Autoren	17
3.8.2	Bewertung	18
4.0	Zusammenfassung	19
4.1	Die ökonomischen Theorien im Vergleich	19
4.1.1	Ergänzende Erläuterungen zur Tabelle	19
4.2	Schlußbemerkung	20
