

Sven Christoph Hallscheidt

Sicherung von Property Rights bei komplexer Leistungserstellung

Vergleichende Untersuchung
von Wirtschaftsmediation und
Claim Management

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Michael Kleinaltenkamp

Deutscher Universitäts-Verlag

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVII
Einleitung	1
1 Charakteristika komplexer Leistungen	6
1.1 Abgrenzung der Transaktionstypen	6
1.1.1 Der Transaktionstyp ‚exchange‘	9
1.1.2 Der Transaktionstyp ‚contract‘	10
1.2 Merkmale von Kontraktgütern	11
1.2.1 Integrativität	11
1.2.1.1 Sphären der Markttransaktion	13
1.2.1.2 Merkmale externer Faktoren	15
1.2.1.3 Informationen als Spezialfall externer Faktoren	16
1.2.2 Spezifität und Komplexität	18
1.3 Einschränkung des Forschungsgebiets auf integrative Leistungen mit hoher Komplexität	19
2 Unsicherheit als zentrales Problem integrativer Leistungserstellung	21
2.1 Vorbemerkungen zur ökonomischen Unsicherheit	21
2.2 Grundlagen der Informationsökonomik	23
2.2.1 Informationsökonomische Qualitätseigenschaften von Transaktionsgütern	24
2.2.2 Typisierung von Verhaltensunsicherheit	27
2.2.3 Vermeidungskonzepte für die Möglichkeit des Marktversagens	29
2.2.3.1 Signaling zur Vermeidung von Marktversagen	30
2.2.3.2 Screening zur Vermeidung von Marktversagen	32
2.2.4 Signaling und Screening – Anwendungsbezug in der Ökonomie	32
2.3 Unsicherheit in den Sphären der Markttransaktion	34
2.3.1 Problemevidenz	34
2.3.2 Integrationsevidenz	35
2.3.3 Faktorevidenz	37
2.4 Zusammenfassung	39
3 Theoretische Ansätze der Neuen Institutionenökonomik zur Operationalisierung von Unsicherheit bezüglich der property rights	41
	XI

3.1	Property rights in der Neuen Institutionenökonomik	42
3.1.1	Der Eigentumsbegriff	48
3.1.1.1	Die Entstehung des Eigentums	49
3.1.1.2	Die Begründung des Eigentums	50
3.1.2	Property rights als Institutionen	53
3.1.2.1	De jure property rights	54
3.1.2.2	De jure und de facto property rights	57
3.1.3	Charakteristika von property rights	66
3.2	Unsicherheit und property rights in der Neuen Institutionenökonomik	67
3.3	Institutionen im Rahmen von ökonomischen Transaktionen	73
3.3.1	Die transaktionsorientierte Institutionenauffassung	76
3.3.1.1	Spezifizierung und Charakteristika von Transaktionskosten	76
3.3.1.2	Einflussfaktoren auf die Transaktionskosten	79
3.3.2	Die regelorientierte Institutionenauffassung	81
3.3.2.1	Formlose Beschränkungen	82
3.3.2.2	Formgebundene Beschränkungen	83
3.3.3	Varianten des regelorientierten Institutionenansatzes	84
3.3.3.1	Der sozialpsychologische Ansatz	85
3.3.3.2	Der evolutorische Spieltheorieansatz	87
3.3.3.3	Der repeated game approach	88
3.4	Das Funktionsmodell der Institution nach Jacob	89
3.4.1	Vertrag	91
3.4.2	Pfand	92
3.4.3	Bilaterales Verhaltensprogramm	95
3.5	Zusammenfassung	97
4	Unsicherheitspotenziale in unvollständigen Verträgen im Rahmen integrativer Leistungserstellung	99
4.1	Einführung in die Vertragstheorie	99
4.2	Vertragstypen	103
4.2.1	Klassische und neoklassische Verträge	103
4.2.2	Relationale Verträge	104
4.2.3	Sich selbst durchsetzende Verträge	108
4.3	Verträge in der komplexen Leistungserstellung	110
4.3.1	Vollständige Verträge	110
4.3.2	Unvollständige Verträge	112
4.4	Unvollständige Verträge als Auslöser von Unsicherheit über die property rights	116
4.4.1	Perfekte Verträge in einer perfekten Welt	116
4.4.2	Die Unmöglichkeit eines perfekten Vertrages	117

4.5	Plural Form Governance	120
4.6	Zusammenfassung des Analysemodells	125
5	Institutionelle Arrangements zur Sicherung von property rights im	
	Rahmen komplexer Transaktionen	130
5.1	Einführung: Ökonomische Konflikte	130
5.1.1	Der Konfliktbegriff	131
5.1.2	Der Ablauf von Konflikten	134
5.1.3	Der Umgang mit Konflikten	135
5.2	Mediation	139
5.2.1	Der Wirtschaftsmediationsbegriff	140
5.2.2	Die Rolle des Mediators	143
5.2.3	Die Phasen des Mediationsprozesses	145
5.2.4	Die vertragliche Ausgestaltung der Mediation	151
5.2.4.1	Die Mediationsvereinbarung	152
5.2.4.2	Vertraulichkeit	155
5.2.5	Die Kosten des Mediationsverfahrens	159
5.2.6	Zusammenfassung	163
5.3	Claim-Management	165
5.3.1	Der Claim-Begriff	166
5.3.2	Der Claim-Management-Begriff	171
5.3.3	Die Organisation des Claim-Managements	174
5.3.4	Die Phasen des Claim-Managementprozesses	177
5.3.5	Die Kosten des Claim-Managements	183
5.3.6	Zusammenfassung	184
5.4	Vergleichende Untersuchung der Methoden	186
5.4.1	Property rights in der Voranfrage- und Anfragephase	188
5.4.1.1	Mediation in der Voranfrage- und Anfragephase	188
5.4.1.2	Claim-Management in der Voranfrage- und Anfragephase	189
5.4.2	Property rights in der Planungs- und Angebotsphase	191
5.4.2.1	Mediation in der Planungs- und Angebotsphase	193
5.4.2.2	Claim-Management in der Planungs- und Angebotsphase	195
5.4.3	Property rights in der Verhandlungs- und Vertragsphase	196
5.4.3.1	Mediation in der Verhandlungsphase	196
5.4.3.2	Claim-Management in der Verhandlungsphase	199
5.4.3.3	Mediation in der Vertragsphase	201
5.4.3.4	Claim-Management in der Vertragsphase	204
6	Zusammenfassung	212
	Literatur	217