dandelon.com
© 2008 AGI-Information Management Consultants
May be used for personal purposes only or by
libraries associated to dandelon.com network.

Christian Kubitschek

Franchising

Effizienzvergleich mit alternativen Vertriebskonzepten

Mit einem Geleitwort
von Prof. Dr. Dr. Josef Falkinger

Deutscher Universitäts-Verlag

Inhaltsverzeichnis

Hinweis für fachfremde Leser: Die mit „*" gekennzeichneten Abschnitte enthalten formale Analysen und können gegebenenfalls ausgelassen werden (vgl. Abschnitt 3.2 im Kapitel **I)**

Geleitwort ... **V**

Vorwort ... **VII**

Inhaltsübersicht ... **IX**

Inhaltsverzeichnis ... **XV**

Abbildungsverzeichnis ... **XXIII**

Tabellenverzeichnis ... **XXV**

Abkiirzungsverzeichnis ... **XXVII**

Kapitel I: Einführung ... **1**

1 Unternehmen, Märkte und hybride Institutionen im Effizienzwettbewerb ... **1**

1.1 Marktwirtschaft und zentrale Koordination von Transaktionen ... 1

1.2 Die Frage nach dem Wesen der Institutionsform „Unternehmung" ... 2

1.3 Hybride Institutionen zwischen Markt und Unternehmung ... 5

2 **Erkenntnisziele** ... **6**

2.1 Erklärung des Wesens von Franchising ... 6

2.2 Erklärung typischer Elemente von Franchise-Verträgen ... 8

2.3 Rückschlüsse auf den Effizienzwettbewerb zwischen Institutionsformen ... 9

3 Angesprochener Leserkreis ... 9

3.1 Wissenschaftler und Praktiker ... 9

3.2 Benutzerhinweise für fachfremde Leser ... 10

4 **Vorgehensweise** ... **11**

Kapitel II: Das Konzept des Franchisings ... **15**

1 Problemstellung ... **15**

2 Interpretationen des Franchise-Begriffs ... **16**

3 Business-Format-Franchisihg als Untersuchungsgegenstand ... **16**

4 Wesentliche Strukturmerkmale des Franchisings ... **18**

5 Darstellung realer Franchise-Systeme 22
5.1 Budget Car Systems 22
5.2 Computerland 24
5.3 McDonald's 26
6 Abgrenzung des Franchisings zu verwandten Konzepten 29
6.1 Abgrenzung zu Lizenzen, Konzessionen, Handelsvertretern und Vertragshändlern 31
6.2 Abgrenzung zu Filialsystemen 33

Kapitel III: Franchising und Filialsysteme: Bisherige Effizienzvergleiche 37

1 Problemstellung 37

2 Franchising als dezentrale Eigentumsverteilung 37
2.1 Abgrenzung der Eigentumsstruktur zu anderen Strukturmerkmalen 37
2.2 Definition des Eigentumbegriffs 38
2.3 Eigentumsrechte und Effizienzunterschiede (Sichtweise der bisherigen Literatur) 40
2.3.1 Effizienznachteile durch dezentrale Eigentumsverteilung 41
2.3.1.1 Auftreten von Double-Mark-Up-Problemen 41
2.3.1.2 Verminderung der internen Stabilität 44
2.3.2 Effizienzvorteile durch dezentrale Eigentumsverteilung 45
2.3.2.1 Glaubwürdiges Preissetzungsverhalten zur Verhinderung von Marktzutritten 45
2.3.2.2 Psychologische Auswirkungen 47

3 Franchising als extreme Entlohnungsform 48
3.1 Entlohnungskomponenten eines Franchise-Vertrags 49
3.2 Effizienzunterschiede aufgrund unterschiedlicher Entlohnungsregelungen 49
3.2.1 Effizienznachteile einer extremen Gewinn- und Verlustbeteiligung des Agenten 50
3.2.1.1 Ineffiziente Risikoverteilung 50
3.2.1.1 1 Risikodiversifikationsmöglichkeiten in Filialsystemen 50
3.2.1.1.2 Franchising als Finanzierungsinstrument? 51
3.2.1.1.3 Franchising zur Abwälzung von Fixkosteri? 52
3.2.1.2 Geringere Anreize für den Prinzipal zu permanenten Anstrengungen 53
3.2.1.3 Ambivalentes Argument: Free-Rider-Gefahren für die Marke ..... f

3.2.2 Effizienzvorteile einer extremen Gewinn- und Verlustbeteiligung des Agenten ... *56*
3.2.2.1 Franchising als Screeninginstrument ... 56
3.2.2.2 Franchising als Motivationsinstrument bei Moral-Hazard-Problemen 57
3.2.2.3 Effizienzvorteile aufgrund von Screening- und Motivationswirkungen ... 59
3.2.2.3.1 Franchising als reines Expansionsinstrument? ... 59
3.2.2.3.2 Permanente Effizienzvorteile ... 60
3.2.3 Kritik an Screening- und Moral-Hazard-Argumenten ... 61
4 Zusammenfassung der Erkenntnisse ... 63

Kapitel IV: Analyse ex- und impliziter Geiseln in Franchise-Systemen ... 65
1 Problemstellung ... 65
2 Geisel-Argumente in der Franchising-Literatur ... 66
2.1 Grundidee der allgemeinen Geisel-Literatur ... 66
2.2 Übertragung der Geiselidee auf die Analyse von Franchise-Verträgen ... 67
3 Unterscheidung zwischen Human- und Non-Human-Assets ... 68
4 Modell I: Vergleichende Analyse von Vertragstypen in einem Modell mit nicht-opportunistischem Prinzipal ... 70
4.1 Problemstellung von Modell I ... 70
4.2 * Skizzierung des Modellaufbaus ... 71
*4.2.1 * Vertragskonzeption, Unterschrift und Investition in der Periode 1 ... 71*
*4.2.2 * Betrugsgefahr, Überwachung und Entlohnung in der Periode 2 ... 72*
4.3 *Aktionsvariablen, Zielfunktionen, Nebenbedingungen und funktionale Zusammenhänge ... 74
*4.3.1 * Modellierung unterschiedlicher Vertragstypen ... 74*
*4.3.2 * Finanzierungsentgelt, Entlohnung und Informationsrenten ... 77*
*4.3.3 * Zielfunktionen, Geisel-Bedingung und Partizipationsbedingungen ... 79*
*4.3.4 * Kriterium zur Ermittlung der relativen Effizienz ... 81*
4.4 * Relative Effizienz der einzelnen Vertragstypen ... 83
*4.4.1 * Rekursive Ermittlung ... 83*
*4.4.2 * Höhe der Entlohnung in den einzelnen Vertragstypen ... 84*
- 4.4.2.1 * Gewöhnlicher Arbeitsvertrag ... 84
4.4.2.2 * Modifizierter Arbeitsvertrag ... 85

4.4.2.3 * Franchise-Vertrag ... 85
4.4.2.4 * Innovativer Eigentumsvertrag ... 86
*4.4.3 * Effizienzvergleich der Vertragstypen ... 86*
4.5 * Modifizierung von Modell I: Endogenisierung der Überwachungsintensität ... 87
4.6 Erkenntnisse aus Modell I ... 89
5 Modell II: Opportunistische Aneignungsabsichten des Prinzipals ... 90
5.1 Problemstellung von Modell II ... 90
5.2 Möglichkeit zu Nachverhandlungen ... 91
5.3 * Veränderungen gegenüber Modell I ... 91
*5.3.7 * Gefahr opportunistischer Kündigung ... 91*
*5.3.2 * Herleitung der-Ugly-Princess-Bedingung ... 92*
5.3.2.1 * Ex-post-Gewinn eines ehrlichen Prinzipals ... 92
5.3,2.2-* Ex-post-Gewinn des Prinzipals bei opportunistischer Kündigung ... 92
5.4 * Funktionsfähigkeit und relative Effizienz der einzelnen Vertragstypen ... 95
*5.4.1 * Gewöhnlicher Arbeitsvertrag ... 95*
*5.4.2 * Modifizierter Arbeitsvertrag ... 96*
*5.4.3 * Franchise-Vertrag ... 96*
5.5 Erkenntnisse aus dem Modell II ... 98
5.5.1 Erkenntnisse über die Eigentumsstruktur des Franchisings ... 98
5.5.2 Erkenntnisse über die Funktionsfähigkeit realer Franchise-Verträge ... 99
5.5.3 Bedeutung von Reputationsargumenten ... 101
6 Modell III: Analyse von Rückkaufklauseln und Vertragsstrafen ... 103
6.1 Problemstellung von Modell HL ... 103
6.2 Zwei Arten von Rückkaufklauseln ... 104
6.3 * Modellierung von Rückkaufklauseln ... 105
*6.3.1 * Veränderung der Ugly-Princess-Bedingung ... 105*
*6.3.2 * Veränderungen der Geisel-Bedingung ... 106*
6.4 *Auswirkungen von Rückkaufklauseln auf die relative Effizienz der einzelnen Vertragstypen ... 107
*6.4.1 * Analyse von Rückkaufklauseln mit Zusatzparagraph ... 107*
*6.4.2 * Analyse von Ruckkaufklauseln ohne Zusatzparagraph ... 109*
6.5 Erkenntnisse aus Modell III ... 110
6.5.1 'Auswirkungen von Rückkaufklauseln ... 110
6.5 2 Vertragsstrafen in Franchise-Verträgen ... 111
6.5.3 Ex-ante-Renten von Franchise-Nehmern ... 113

7 **Modell IV: Humankapital-Investitionen in Franchise-Systemen 114**
7.1 Problemstellung von Modell IV 114
7.2 * Modell IV als Modifikation von Modell I 114
7 3 Geisel-Wirkung spezifischen Humankapitals 115
7.4 Wettbewerbsverbote als Instrumente zur Bildung impliziter Geiseln **117**
8 Analyse der Eintrittsgebühren von Franchise-Systemen 119
8.1 Eintrittsgebühren als Mietzahlungen oder als implizite Geiseln 119
8.2 Eintrittsgebühren als Entgelt für Einstiegs-Know-How 122
9 **Zusammenfassung der Erkenntnisse 124**

Kapitel-V^JPje__Ajij£izwjrJurnger^ 127
1 Problemstellung 127
2 Skizzierung der Argumentation von Grossman, Hart und Moore 128
3 * Modell zur Analyse unterschiedlicher Eigentumsstrukturen 132
3.1 * Darstellung der Leistungsbeziehungen: 132
3.2 * Investitionen in der ersten Periode 133
3.3 * Fehlende Cost-und Profit-Sharing-Verträge 135
3.4 * Darstellung des Hold-Up-Problems 137
3.5 * Annahmen über die Ertragsverläufe 139
3.6 * Verhandlungsprozeß in der zweiten Periode 142
4 * Einfluß der Eigentumsstruktur auf Investitionsentscheidungen 143
4.1 * Ermittlung der Bedingungen erster Ordnung 143
4.2 * Ermittlung der Gleichgewichtslösungen 146
*4.2.1 * Unterscheidung zwischen Separabilität und Nicht-Separabilität 146*
*4.2.2 * Separabilität im marginalen Bereich 146*
*4.2.3 * Nicht-Separabilität im marginalen Bereich 750*
5 Erkenntnisse über den Vergleich zwischen Franchise- und Filialsystemen... 154
5.1 Einflußfaktoren bei der Wahl zwischen Franchise- und Filialsystemen 155
5.7.7 *Einflußfaktor 1: Spezifitätsgrad der eingesetzten Kapitalgüter 755*
5.1.1.1 Bedeutung der Spezifität von Kapitalgütern für den Effizienzvergleich 155
5.1.1.2 Völlige Spezifität der vor Ort eingesetzten Kapitalgüter 156
5.1.1.3 Hohe, mittlere und geringe Spezifität der eingesetzten Kapitalgüter 158
5.1.1.4 Sind Franchise-Nehmer als Scheinselbständige einzustufen? 159
5.1.1.5 Erklärung der Spezifitätsgrade der eingesetzten Kapitalgüter 159

5.7.2 *Einflußfaktor 2: Relative Bedeutung der Investitionen zur Erklärung der Branchenverteüung von Franchise- und Filialsystemen* *161*
5.2 Zusammenhang zwischen Eigentums- und Machtstrukturen 162
5.2.7 *Eigentumsrechte als Anreiz- und Machtinstrumente* *162*
5.2.2 Machtverlust des Prinzipals als Effizienzgewinn des Kettensystems *163*
5.2.3 Big Business-Fälle, Rückzug zum Kerngeschäft, Konzentration auf Kernkompetenzen:'Erkenntnisse zu Fragen des In- undOutsourcings .. *165*
5.3 Bedeutung dezentraler Investitionsentscheidungen für die Erklärung von Eigentumsstrukturen 166
5.4 Bedeutung der Verifizierbarkeit für die Erklärung von Eigentumsstrukturen 167
5.4.7 *Verifizierbarkeit realer Erträge und Kosten* *167*
5.4.2 Eigentumsrechte oder Vertragsklauseln zur Bewältigung von Aneignungs- undHold-Up-Problemen? 770
5.*4.3 Erklärung der optionalen A usgestaltung von Rückkaufklauseln* 7 77
5.*4.4 Zusammenhang zwischen der Eigentumsstruktur und der extremen Gewinn- und Verlustbeteiligung eines Agenten* 7 72
5.4.4.1 Die Eigentumsstruktur des Franchisings als Instrument zur Bildung einer extremen Gewinn- und Verlustbeteiligung des Agenten 172
5.4.4.2 Erklärung des Zusammenhangs zwischen der Zuteilung von Eigentumsrechten und dem Anspruch auf residuales Einkommen ... 175
6 **Zusammenfassung der Erkenntnisse** **178**

Kapitel VI: Franchising als hybride Form des Know-How-Transfers **183**
1 Problemstellung **183**
2 Zusammenhang zwischen Marke und nicht-patentierbarem Know-How **185**
3 Bedeutung der Marke für Franchise-Systeme (Sichtweise der bisherigen Literatur) **187**
3.**1** Funktionen der Marke im Außenverhältnis 188
3.1.1 Grundfunktionen einer Marke *188*
3.1.2 Marke als Signal und implizite Geisel des Franchise-Gebers *189*
3 2 Bedeutung der Marke für das Innenverhältnis von Franchise-Systemen 191
3.2.1 Free-Rider-Gefahren beim Einsatz einer Marke *191*
3.2.2 Franchising als Instrument der Markenpolitik 7P2

4 * Anreize zur Entwicklung und Übertragung von Know-How 194
4 **1** * Entwicklung und Übertragung von Know-How als Investitionskalkül 194
4.2 * Unterscheidung verschiedener Know-How-Arten 194
4.3 * Modifizierung des Modells aus Kapitel V 196
4.4 * Anreizproblematik bei nicht-patentierbarem Know-How 198

5 Indirekte Kontrolle nicht-patentierbaren Know-Hows ..... '...200
5.**1** Wettbewerbsverbote zur Verhinderung von Know-How-Abfluß 200
5.2 Filialsysteme als Instrumente indirekter Kontrolle 202
5.3 Franchising als Instrument indirekter Know-How-Kontrolle 205
5.3.1 Grund für die Implementierung dezentraler Eigentumsstrukturen in know-how-intensiven Geschäftsbeziehungen 205
5.3.2 Bedarf nach indirekter Kontrolle in know-how-intensiven Geschäftsbeziehungen mit dezentralen Eigentumsstrukturen 208
5.3.3 Instrumente zur A usubung indirekter Kontrolle in Vertriebssystemen mit dezentraler Eigentumsstruktur 20P
5.3.3.1 Technische und organisatorische Instrumente 209
5.3.3.2 Marken als Instrumente indirekter Kontrolle 212

6 **Erkenntnisse über das Wesen des Franchisings 214**
6.1 Franchising als Lizenzierung nicht-patentierbaren Know-Hows 214
6.2 Erklärung der Spezifitätsausprägungen der vor Ort eingesetzten Kapitalgüter in Franchise- und anderen hybriden Vertriebssystemen 218
6.3 Standardisierbarkeit als Voraussetzung für die Implementierung eines Franchise-Systems 220
6.4 Möglichkeiten und Grenzen des Franchisings 221
6.4.1 Kriterien zur Überprüfung der Franchise-Eignung von Produkten und Dienstleistungen 227
6.4.2 Überprüfung der Franchise-Eignung bestimmter Produkte und Dienstleistimgen 227
6.4.2.1 Franchise-Systeme und freiberufliche Dienstleistungen: Symbiose odei unüberwindbare Hindernisse? 221
6.4.2.2 Erklärung der unterschiedlichen Franchise-Eignung von Konsum- und Investitionsgütern 223
6.4.2.3 Franchising als Vertriebsweg spezieller Post- und Bankdienste 224

7 **Zusammenfassung der Erkenntnisse 225**

Kapitel VII: Zusammenfassung und offene Fragen 229

1 Zusammenfassung der Erkenntnisse 229

1.1 Erkenntnisse über den Effizienzwettbewerb zwischen Institutionsformen 229

1.2 Erklärung typischer Elemente von Franchise-Verträgen 232

1.3 Erklärung des Wesens von Franchising 233

2 Offene Fragen 236

Lexikon der wichtigsten Begriffe 239

Anhang 251

Literaturverzeichnis 255