

**Janna Schneider**

# Der indirekte Vertrieb im Industriegüterbereich

**Einflussfaktoren,  
Gestaltungsparameter und  
Erfolgsauswirkungen**

Mit einem Geleitwort  
von Prof. Dr. Christian Homburg

**Deutscher Universitäts-Verlag**

# Inhaltsübersicht

1.	Einleitung.....	1
1.1	Ausgangssituation.....	1
1.2	Zentrale Forschungsfragen der Untersuchung.....	3
1.3	Aufbau der Untersuchung.....	5
2.	Grundlagen der Untersuchung.....	7
2.1	Bestandsaufnahme der bisherigen Forschung.....	7
2.2	Theoretische Bezugspunkte.....	41
3.	Untersuchungsmodelle und Hypothesen.....	65
3.1	Darstellung des Gesamtmodells.....	65
3.2	Gestaltung des Vertriebsweges.....	73
3.3	Das Kooperationsmodell.....	100
3.4	Das Ähnlichkeitsmodell.....	113
4.	Grundlagen der empirischen Untersuchung.....	121
4.1	Vorgehensweise der empirischen Untersuchung.....	121
4.2	Gütebeurteilung von Konstrukten.....	122
4.3	Methoden der Dependenzanalyse.....	130
4.4	Datenerhebung und -grundlage.....	136
4.5	Konstruktmessung.....	139
5.	Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung.....	161
5.1	Einflußfaktoren der Gestaltung des Vertriebsweges.....	161
5.2	Das Kooperationsmodell.....	167
5.3	Das Ähnlichkeitsmodell.....	172
6.	Zusammenfassung der Ergebnisse und Implikationen für Theorie und Praxis.....	177
6.1	Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse.....	177
6.2	Wissenschaftliche Bewertung der Arbeit.....	180
6.3	Implikationen für die weitere Forschung.....	183
6.4	Implikationen für die Unternehmenspraxis.....	185

# Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XV
Tabellenverzeichnis.....	XVII
<b>L Einleitung.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Ausgangssituation.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Zentrale Forschungsfragen der Untersuchung.....</b>	<b>3</b>
<b>1.3 Aufbau der Untersuchung.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Grundlagen der Untersuchung.....</b>	<b>7</b>
<b>2.1 Bestandsaufnahme der bisherigen Forschung.....</b>	<b>7</b>
2.1.1 Literatur zur Gestaltung des Vertriebsweges.....	8
2.1.1.1 Konzeptionelle Arbeiten.....	9
2.1.1.2 Empirische Arbeiten.....	13
2.1.2 Literatur zur Gestaltung der Geschäftsbeziehung.....	18
2.1.3 Literatur zu Arten und Auswirkungen von Macht in Geschäftsbeziehungen.....	25
2.1.4 Literatur zum Zusammenhang zwischen der Gestaltung des Vertriebsweges und der Gestaltung von Geschäftsbeziehungen im indirekten Vertrieb.....	30
2.1.5 Literatur zur Auswirkung von Ähnlichkeit in Geschäftsbeziehungen.....	31
2.1.5.1 Interpersonelle Beziehungen.....	32
2.1.5.2 Interorganisationale Beziehungen.....	35
2.1.6 Zusammenfassung der Bestandsaufnahme und Positionierung der vorliegenden Arbeit.....	39
<b>2.2 Theoretische Bezugspunkte.....</b>	<b>41</b>
2.2.1 Ansätze zur Ableitung des Untersuchungsrahmens.....	41
2.2.1.1 Der situative Ansatz.....	41
2.2.1.2 Das Political Economic Paradigm.....	43
2.2.2 Die Neue Institutionenlehre.....	45
2.2.2.1 Die Transaktionskostentheorie.....	47
2.2.2.2 Die Prinzipal-Agent Theorie.....	52
2.2.3 Die Ressourcenabhängigkeitsperspektive.....	56
2.2.4 Die Theorie der relationalen Vertragsformen.....	58

2.2.5	Sozialpsychologische Bezugspunkte.....	60
2.2.5.1	Das Similarity-Attraction Paradigm.....	60
2.2.5.2	Die Theorie der sozialen Identität.....	61
2.2.6	Zusammenfassung der theoretischen Bezugspunkte.....	62
<b>3.</b>	<b>Untersuchungsmodelle und Hypothesen.....</b>	<b>65</b>
<b>3.1'</b>	<b>Darstellung des Gesamtmodells:.....'</b>	<b>65</b>
3.1.1	Einflussfaktoren der Gestaltung des Vertriebsweges: Vorstellung der ersten beiden Teilmodelle und Begründung der Konstruktauswahl.....	65
3.1.2	Das Kooperationsmodell: Vorstellung des dritten Teilmodells und Begründung der Konstruktauswahl.....	70
3.1.3	Das Ähnlichkeitsmodell: Vorstellung des vierten Teilmodells und Begründung der Konstruktauswahl.....	72
<b>3.2</b>	<b>Gestaltung des Vertriebsweges.....</b>	<b>73</b>
3.2.1	Definition und Darstellung der Konstrukte.....	73
3.2.1.1	Charakteristika des relevanten Marktes.....	74
3.2.1.2	Produkt- und Servicecharakteristika.....	77
3.2.1.3	Charakteristika und Strategie des Herstellers.....	78
3.2.1.4	Charakteristika der Händler.....	81
3.2.1.5	Die Transaktionsstruktur.....	81
3.2.1.6	Die Koordination der Entscheidungsprozesse.....	83
3.2.2	Hypothesenbildung.....	85
3.2.2.1	Einflussfaktoren der Bedeutung des indirekten Vertriebs: 1. Teilmodell.....	85
3.2.2.2	Einflussfaktoren der Funktionenübernahme durch den Hersteller: 2. Teilmodell.....	93
<b>3.3</b>	<b>Das Kooperationsmodell.....</b>	<b>100</b>
3.3.1	Definition und Darstellung der Konstrukte.....	100
3.3.2	Hypothesenbildung.....	105
<b>3.4</b>	<b>Das Ähnlichkeitsmodell.....</b>	<b>113</b>
3.4.1	Definition und Darstellung der Konstrukte.....	114
3.4.2	Hypothesenbildung.....	116
<b>4.</b>	<b>Grundlagen der empirischen Untersuchung.....</b>	<b>121</b>
4.1	Vorgehensweise der empirischen Untersuchung.....	121
4.2	Gütebeurteilung von Konstrukten.....	122
4.2.1	Grundlegende Aspekte.....	122

4.2.2 • Gütekriterien der ersten Generation.....	124
4.2.3 Gütekriterien der zweiten Generation.....	127
<b>4.3 Methoden der Dependenzanalyse.....</b>	<b>130</b>
4.3.1 Die Regressionsanalyse.....	131
4.3.2 Die Kausalanalyse.....	133
<b>4.4 Datenerhebung und -grundlage.....</b>	<b>136</b>
<b>4.5 Kdnstrukturmessung.....</b>	<b>: 139</b>
4.5.1 Gestaltung des Vertriebsweges.....	140
4.5.1.1 Charakteristikades relevanten Marktes.....	140
4.5.1.2 Produkt- und Servicecharakteristika.....	143
4.5.1.3 Charakteristika und Strategie des Herstellers.....	145
4.5.1.4 Charakteristika der Händler.....	149
4.5.1.5 Die Transaktionsstruktur.....	150
4.5.1.6 Die Koordination der Entscheidungsprozesse.....	151
4.5.2 Das Kooperationsmodell.....	153
4.5.3 Das Ähnlichkeitsmodell.....	157
<b>5. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung.....</b>	<b>161</b>
<b>5.1 Einflußfaktoren der Gestaltung des Vertriebsweges.....</b>	<b>161</b>
5.1.1 Einflußfaktoren der Bedeutung des indirekten Vertriebs:	
1. Teilmodell.....	161
5.1.2 Einflußfaktoren der Funktionenübernahme durch den Hersteller:	
2. Teilmodell.....	163
<b>5.2 Das Kooperationsmodell.....</b>	<b>167</b>
<b>5.3 Das Ähnlichkeitsmodell.....</b>	<b>172</b>
<b>6. Zusammenfassung der Ergebnisse und Implikationen für Theorie und Praxis.....</b>	<b>177</b>
<b>6.1 Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse.....</b>	<b>177</b>
<b>6.2 Wissenschaftliche Bewertung der Arbeit.....</b>	<b>180</b>
<b>6.3 Implikationen für die weitere Forschung.....</b>	<b>183</b>
<b>6.4 Implikationen für die Unternehmenspraxis.....</b>	<b>185</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>188</b>