

Thomas Scholtis

Vertragsgestaltung bei Informationsasymmetrie

Probleme und Lösungen bei der
Zertifizierung von QM-Systemen
nach ISO 9000ff.

Mit einem Geleitwort
von Prof. Dr. Helmut Lauth

Technische Universität Darmstadt	
Fachbereich 1	
Betriebswirtschaftliche Bibliothek	
Inventar-Nr.:	50.931
Abstell-Nr.:	A12 / 3156
00 278 966	

Deutscher UniversitätsVerlag

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XV
Tabellen- und Übersichtenverzeichnis.....	XVII
Abkürzungsverzeichnis.....	XIX
1. Einleitung	1
1.1. Problemstellung.....	1
1.2. Gang der Untersuchung.....	3
2. Kooperation, Information und Vertrag	5
2.1. Vorbemerkung.....	5
2.2. Kooperation.....	5
2.2.1. Definition und Bedeutung.....	5
2.2.2. Zum Verhältnis Kooperation und Koordination.....	7
2.3. Divergierende Ziele, eigennütziges Verhalten und externe Effekte als Ursache von Zielkonflikten	8
2.3.1. Divergierende Ziele und eigennütziges Verhalten.....	8
2.3.2. Externe Effekte.....	9
2.3.3. Zielkonflikte.....	10
2.4. Information und Informationsasymmetrie.....	10
2.4.1. Information.....	10
2.4.2. Informationsasymmetrie	11
2.4.2.1. Definition und Bedeutung	11
2.4.2.2. Dimensionen der Informationsasymmetrie	12
2.4.2.3. Einteilung der Informationsasymmetrie in der Literatur	14
2.4.2.3.1. Vorbemerkung	14
2.4.2.3.2. Hidden Action.....	14
2.4.2.3.3. Hidden Information.....	15
2.4.2.3.4. Hidden Knowledge.....	16
2.4.2.3.5. Hidden Characteristics oder Qualitätsunsicherheit.....	17
2.4.2.3.6. Hidden Intention	17
2.4.2.3.7. Zum Begriff der Verhaltensunsicherheit	18

2.5. Informationskosten und begrenzte Informationsverarbeitungskapazitäten	19
2.5.1. Risiko, Informationskosten und begrenzte Informationsverarbeitungskapazitäten als Ursache von Informationsproblemen.....	19
2.5.2. Begrenzte Rationalität (Bounded Rationality)	20
2.6. Vertrag	23
2.6.1. Definition und Bedeutung.....	23
2.6.2. Vertragstypen	25
2.6.2.1. Vorbemerkung.....	25
2.6.2.2. Vollständige Verträge bzw. bedingte Verträge (Perfect/Complete Contracts bzw. Contingent Contracts)	27
2.6.2.3. Unvollständige Verträge (Incomplete Contracts).....	29
2.6.2.4. Implizite Verträge (Self-Enforcing Contracts oder Implicit Contracts)	31
2.7. Zusammenfassung zum zweiten Kapitel	33
3. Vertragsgestaltung und Prinzipal-Agent-Probleme.....	34
3.1. Vorbemerkung.....	34
3.2. Adverse Selection.....	34
3.3. Shirking und Moral Hazard	36
3.4. Hold up	39
3.5. Zusammenfassung: Prinzipal-Agent-Probleme, Formen der Informationsasymmetrie und Anreize zum Abbau der Informationsasymmetrie	42
4. Ausgewählte Instrumente der Vertragsgestaltung bei Informationsasymmetrie: Screening, Signaling und Reputation	47
4.1. Vorbemerkung.....	47
4.2. Screening.....	48
4.2.1. Grundzusammenhänge.....	48
4.2.2. Das Modell von Salop/Salop.....	50
4.2.3. Das Modell von Sappington.....	58
4.2.3.1. Darstellung.....	58
4.2.3.2. Beispiel: Ein Modell zur Vertragsgestaltung bei Gütern mit Informationsasymmetrie hinsichtlich Vertrauenseigenschaften.....	63
4.2.3.2.1. Gütereigenschaften und Entscheidungssituation.....	63

4.2.3.2.2. Analyse des First-Best-Falls: Vollkommene Information	66
4.2.3.2.3. Analyse des Second-Best-Falls: Qualitätsunsicherheit.....	68
4.2.4. Würdigung.....	76
4.3. Signaling	77
4.3.1. Grundzusammenhänge.....	77
4.3.2. Signaling versus Screening.....	85
4.3.3. Das Modell von Spence	87
4.3.3.1. Darstellung.....	87
4.3.3.2. Entwicklung bei zu niedrigen oder zu hohen Anforderungen	98
4.3.3.3. Signaling-Gleichgewichte ohne Separierung des Marktes	105
4.3.4. Würdigung.....	109
4.4. Reputation	111
4.4.1. Grundzusammenhänge.....	111
4.4.2. Reputation bezüglich Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften.....	120
4.4.2.1. Reputation bei Sucheigenschaften	120
4.4.2.2. Reputation bei Vertrauenseigenschaften.....	121
4.4.2.3. Reputation bei Erfahrungseigenschaften.....	122
4.4.3. Würdigung.....	123
5. Zertifizierung von QM-Systemen als Instrument der Vertragsgestaltung bei Informationsasymmetrie.....	125
5.1. Vorbemerkung.....	125
5.2. Qualität, Normung und Zertifizierung	127
5.2.1. Qualität.....	127
5.2.2. Normung	129
5.2.3. Zertifizierung.....	132
5.3. Qualitäts-Management und dessen Zertifizierung nach ISO 9000ff.	133
5.3.1. Qualitäts-Management.....	133
5.3.2. Die Normenreihe ISO 9000ff.....	137
5.3.2.1. Idee, Herkunft und Entwicklung der Normenreihe	137
5.3.2.2. Aufbau und Inhalt der Normenreihe	139
5.3.2.2.1. Grundaufbau	139
5.3.2.2.2. ISO 9000	142
5.3.2.2.3. ISO 9004.....	143
5.3.2.2.4. ISO 9001 bis 9003	145
5.3.3. Ablauf einer Zertifizierung	152
5.3.4. Kritik	154

5.3.4.1. Auswirkungen von QM-Systemen nach ISO 9000ff.	154
5.3.4.2. Wirtschaftlichkeit	157
5.3.5. Zertifizierung als Screening- oder Signaling-Mechanismus?	161
5.3.5.1. Zur transaktionsfördernden Wirkung von Zertifikaten nach ISO 9000ff.	161
5.3.5.2. Zertifizierung als Signaling-Mechanismus	162
5.4. Modellhafte Darstellung und Diskussion	164
5.4.1. Vorbemerkung	164
5.4.2. Zertifizierung von QM-Systemen als Mindestforderung	164
5.4.2.1. Grundzusammenhänge	164
5.4.2.2. Darstellung	165
5.4.2.2.1. Gleichgewicht bei Informationsasymmetrie ohne Mindestforderungen	165
5.4.2.2.2. Gleichgewicht bei Informationsasymmetrie mit Mindestforderungen	169
5.4.2.3. Zusammenfassung	174
5.4.3. Zertifizierung von QM-Systemen als Screening- oder Signaling-Mechanismus	175
5.4.3.1. Zertifizierung als unproduktives Signal	175
5.4.3.1.1. Grundzusammenhänge	175
5.4.3.1.2. Zwei mögliche Typen von Anbietern	176
5.4.3.1.2.1. Darstellung	176
5.4.3.1.2.2. Diskussion	189
5.4.3.1.3. Kontinuum möglicher Typen von Anbietern	191
5.4.3.1.3.1. Darstellung	191
5.4.3.1.3.2. Diskussion	199
5.4.3.1.4. Zusammenfassung zu Zertifizierung als unproduktives Signal	200
5.4.3.2. Zertifizierung als produktives Signal	201
5.4.3.2.1. Grundzusammenhänge	201
5.4.3.2.2. Darstellung	202
5.4.3.2.3. Ableitung des optimalen Separierungsverhältnisses	207
5.4.3.2.4. Induktion der gewünschten Separierung	210
5.4.3.2.5. Verteilung der Gebühren	215
5.4.3.2.6. Zusammenfassung zu Zertifizierung als produktives Signal	226
5.5. Weitere Aspekte des Einsatzes von Zertifikaten zur Separierung der Anbieter	227
5.5.1. Marktzwänge und Dominanz der Zertifizierung von QM- Systemen gegenüber anderen Maßnahmen der Vertragsgestaltung zur Induktion von Glaubwürdigkeit	227

5.5.2. Die Problematik uneinheitlicher Korrelation zwischen Qualität und Zertifizierungskosten	229
5.5.3. Zertifizierung von QM-Systemen angesichts branchen- und transaktionsspezifischer Besonderheiten	232
Anhang.....	235
Anhang 1 zu Kapitel 5: Herleitung der Gleichung (151) auf Seite 168.....	235
Anhang 2 zu Kapitel 5: Herleitung der Gleichung (158) auf Seite 170.....	236
Anhang 3 zu Kapitel 5: Beweis, daß es im diskutierten (Zahlen-) Beispiel kein Separierungsverhältnis gibt, bei dem alle Anbieter mit Zertifikat im Vergleich zur Situation ohne Zertifikate profitieren.....	237
Literaturverzeichnis.....	239