



**Universität  
Zürich** <sup>UZH</sup>

**Institut für Betriebswirtschaftslehre**

---

# **Make-or-Buy aus transaktionstheoretischer Sicht**

Prof. Dr. Helmut M. Dietl



# Transaktionskostentheorie

Ronald Coase (1937)

- Warum gibt es in Märkten Unternehmen?
- Warum werden einige Transaktionen über den Markt, andere unternehmensintern koordiniert?

Oliver E. Williamson (1975, 1985, 1996)

- Weiterentwicklung der Grundgedanken von Coase zur Transaktionskostentheorie

Hauptanwendungsgebiete

- Vertikale Integration
- Unternehmensorganisation



# Transaktionskostentheorie

## Verhaltensannahmen

- Begrenzte Rationalität
- Opportunismus

## Untersuchungseinheit

- Transaktion
  - Übertragung eines Vor- oder Zwischenproduktes bzw. Dienstleistung von einer vorgelegten auf eine nachgelagerte Produktionsstufe.

## Effizienzkriterium

- Transaktionskosten
  - alle Informations-, Kommunikations- und Koordinationskosten wie z.B. Such-, Anbahnungs-, Vereinbarungs-, Abwicklungs-, Anpassungs- und Kontrollkosten



## Relevante Transaktionseigenschaften

### Spezifität

- Ausmass, in dem die Transaktion durch einzigartige Inventionen seitens der Transaktionspartner unterstützt wird
  - Spezialmaschinen
  - Spezifisches Humankapital
  - Standortspezifität (geographische Spezialisierung)
  - Zeitspezifität
  - Markenspezifische Investitionen

### Unsicherheit

- Wenn die Transaktionsunsicherheit die menschlichen Rationalitätsgrenzen übersteigt, bleiben Verträge zwangsläufig unvollständig
- Gefahr von Fehlanpassungen

### Häufigkeit

- Determiniert die Effektivität von Reputationsmassnahmen
- Amortisation von Transaktionsfixkosten

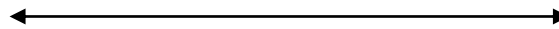


# Organisationsproblem

**Transaktionseigenschaft**

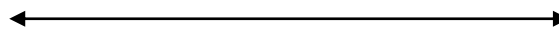
**Verhaltensannahmen**

Unsicherheit



Begrenzte Rationalität

Spezifität



Opportunismus



## Organisationsformen

### Markt

- Juwel, wenn es um die spontane Anpassung selbstständiger Akteure an veränderte Knappheitsbedingungen geht (v. Hayek)
- Preismechanismus signalisiert alle relevanten Informationen in aggregierter Form
- Hohe Anreizintensität
- Klassisches Vertragsrecht

### Unternehmung

- Anpassung durch bewusste Planung und Anweisungen (Barnard)
- Niedrige Anreizintensität
- Interne Kontrollmechanismen
- Relationales Vertragsrecht



## Vertragsrecht (Macneil)

### Klassisches Vertragsrecht

- Zeitpunktorientiert (Leistung und Gegenleistung fallen zeitlich zusammen)
- Vollständiger Vertrag
- Identität der Vertragspartner spielt keine Rolle
- Lösung von Streitfällen durch Gerichte

### Neuklassisches Vertragsrecht

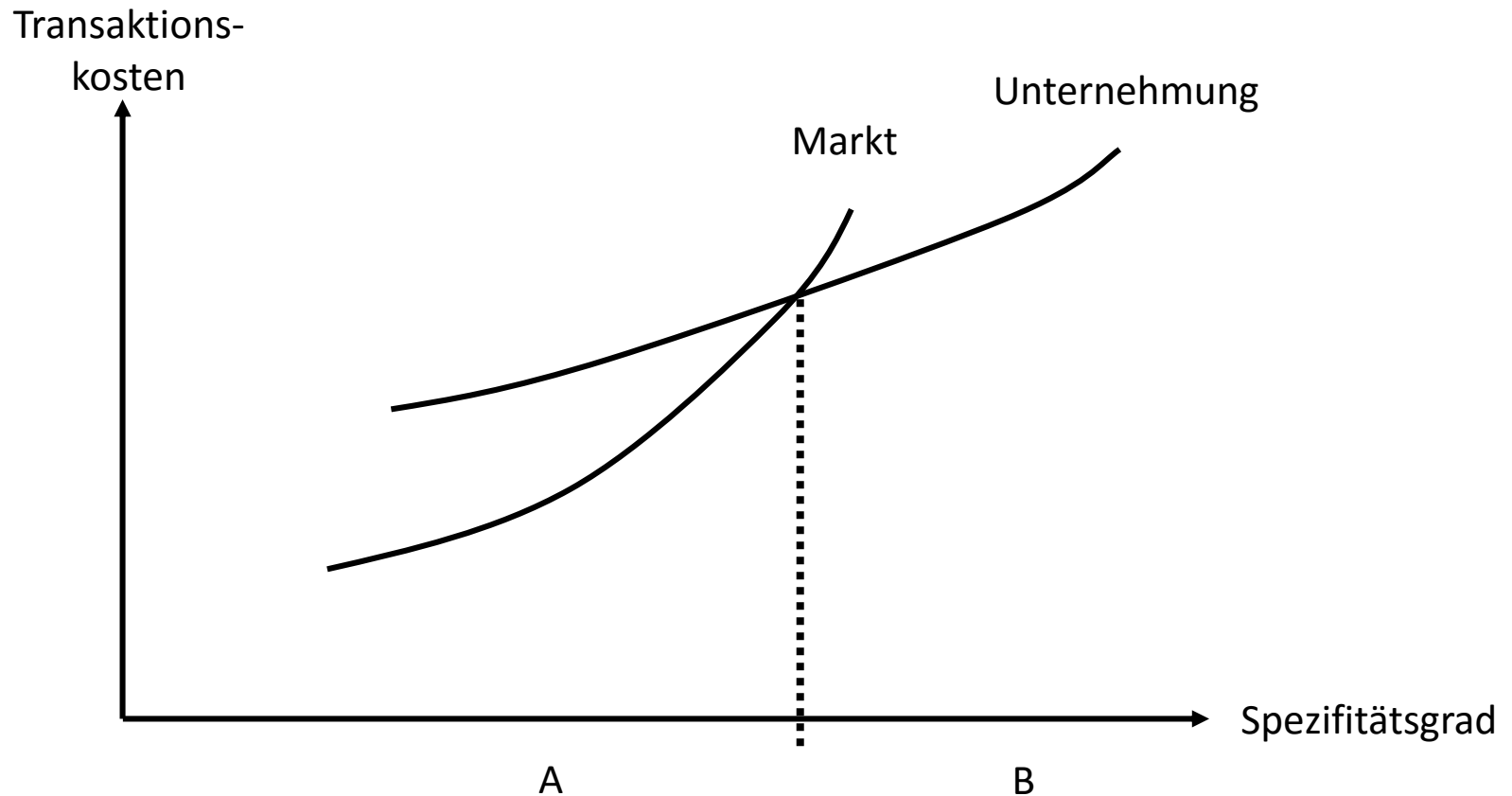
- Zeitraumorientiert (Leistung und Gegenleistung fallen zeitlich auseinander)
- Unvollständiger Vertrag
- Identität der Vertragspartner spielt eine Rolle
- Konfliktlösung durch Schlichter

### Relationales Vertragsrecht

- Offene Vertragsdauer
- Hochgradig unvollständig
- Identität der Vertragspartner von grosser Bedeutung
- Konfliktlösung durch Selbsthilfe



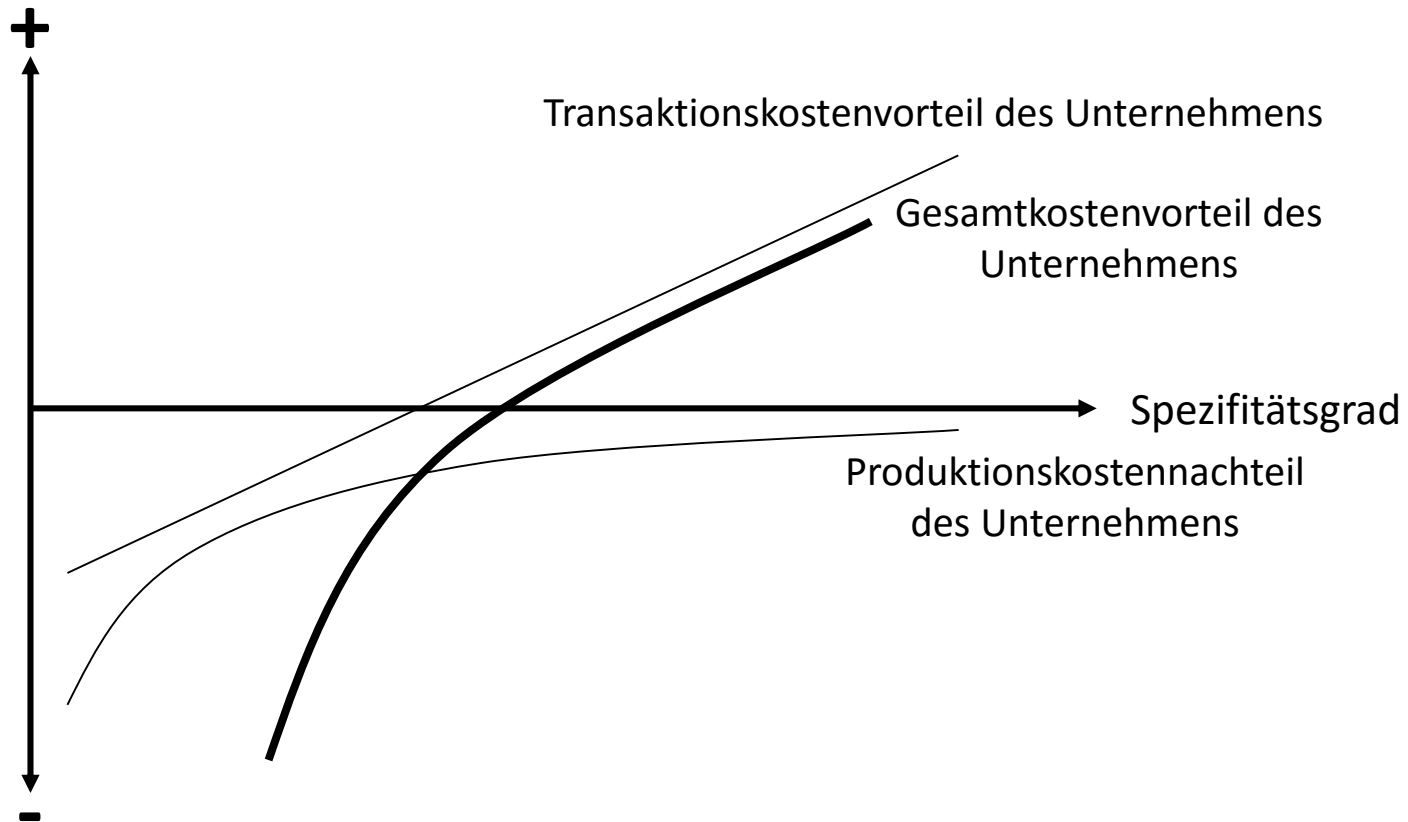
## Markt vs. Unternehmung



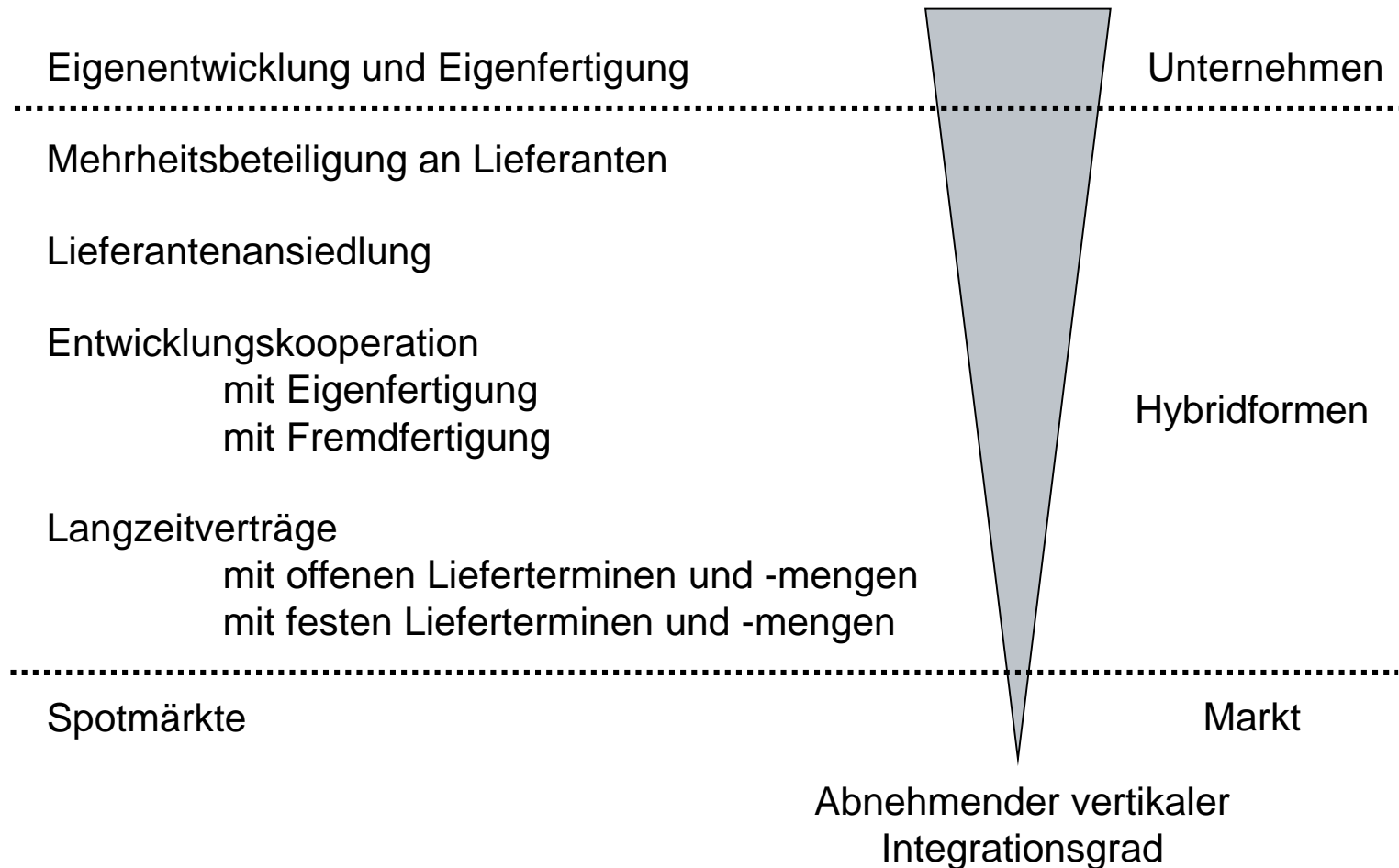




## Produktionskostenunterschiede

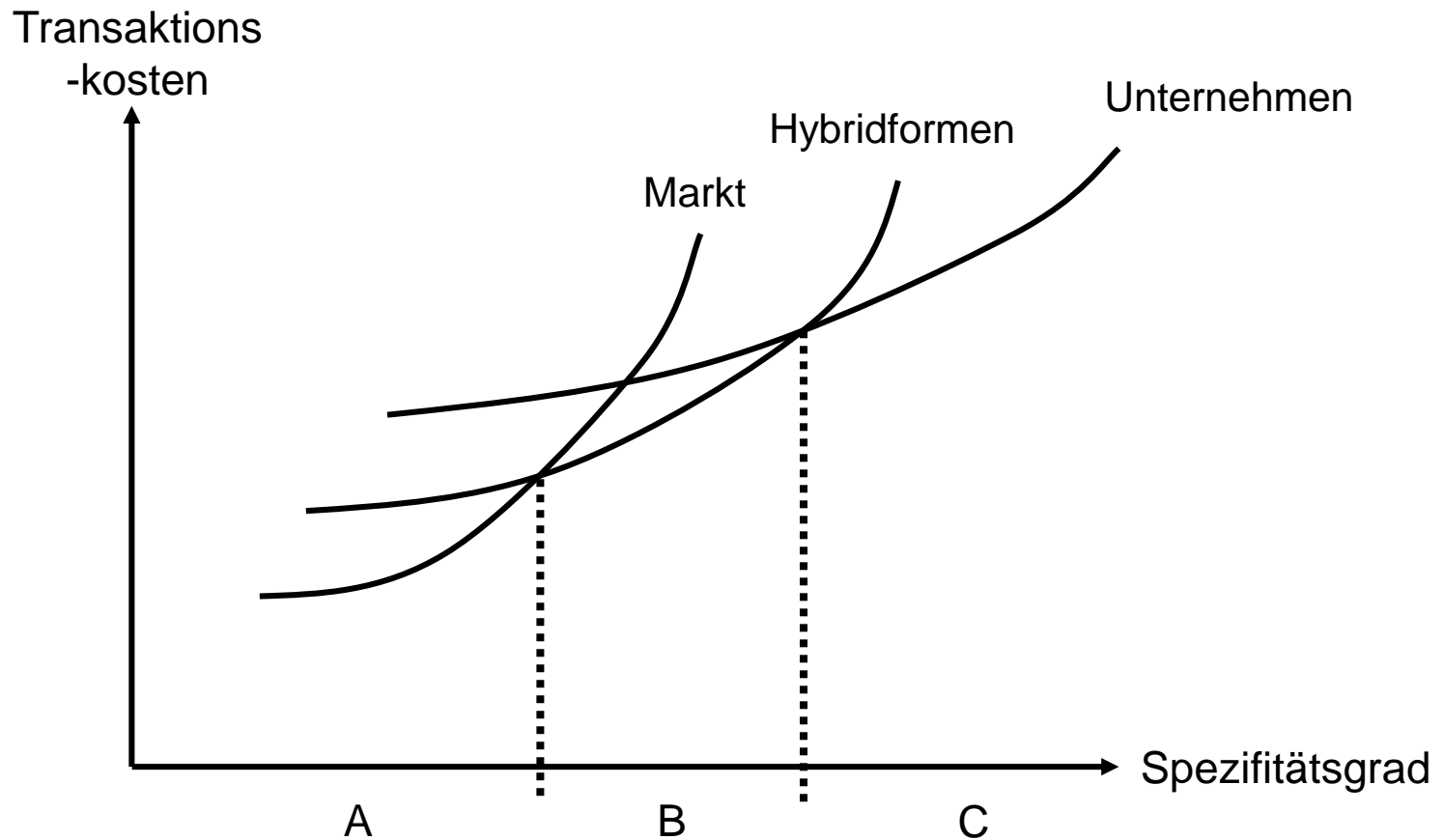


## Hybridformen





## Transaktionskosten in Abhängigkeit des Spezifitätsgrades





## Vertragsschema

