Schriften zu
ORGANISATION UND INFORMATION

Herausgegeben von
Hagen Lindstädt

Band 5

Stefan Staubach

Effektiver Einsatz interner Verrechnungspreise

Eine Untersuchung aus organisationstheoretischer Sicht

Rainer Hampp Verlag

Geleitwort

Der Einsatz interner Verrechnungspreissysteme zur unternehmensinternen Koordination ist ein klassisches Themengebiet der Betriebswirtschaftslehre. Die Diskussion wurde bereits zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts unter anderem von Schmalenbach geführt und geprägt. Zumindest zwei sich überlappende Perspektiven werden dabei eingenommen: die organisations- und koordinationsseitige sowie diejenige von Controlling und Rechnungswesen. Die vorliegende Arbeit von Herrn Dr. Stefan Staubach konzentriert sich geeignet und explizit auf die organisationstheoretische Sichtweise.

Das Ziel dieser Arbeit besteht nach Formulierung des Verfassers in der Entwicklung von Empfehlungen zum effektiven Einsatz interner Verrechnungspreise aus organisationstheoretischer Sicht, die einer empirischen Überprüfung zugänglich sind. Hierfür ist dreierlei nötig und wird bereitgestellt: Verständnis und Aufbereitung der Literatur, der Entwurf eines eigenen Modells zur Entwicklung von Empfehlungen, und die empirische Überprüfung zumindest der wichtigsten Modellaussagen. Anders als oftmals üblich beschränkt sich die Arbeit folgerichtig nicht auf die Betrachtung entweder modellhafter oder empirischer Aspekte. Vielmehr werden beide Forschungsstrategien verwendet, um sich dem Realphänomen zu nähern.

Das interessanteste Ergebnis dieser Arbeit ist sowohl aus organisationstheoretischer Sicht wie auch für den Unternehmenspraktiker das eigenständig entwickelte Modell. Aufbauend auf einem klaren Bezugsrahmen charakterisiert es zunächst Wirkungen interner Markt-/Preisbeziehungen und schafft so die Grundlage für eine Effektivitätsbewertung unterschiedlicher Gestaltungsformen. Als zentrale Gestaltungsparameter von Konfigurationen werden Transaktionsbasis und Transaktionsfreiheit identifiziert und typische Ausprägungen charakterisiert. Die Situation wird durch fünf zentrale Kontingenzfaktoren definiert. Das Ergebnis dieser Überlegungen ist die Zuordnung einer konsistenten und kongruenten Verrechnungspreis-Konfiguration für jede von 48 Basissituationen als Gestaltungsempfehlung.

Durch die Modellarchitektur der Arbeit mit logischen Sätzen gelingt es dem Verfasser ausgezeichnet, eine praktische Relevanz der Empfehlungen mit wissenschaftlicher Präzision bei den Schlussfolgerungen zu verbinden. Die empirischen Ergebnisse tragen erstens zu einer partiellen Modellbestätigung bei und ermöglichen zweitens überraschende Einblicke. Besonders ist hier die beobachtete Tendenz zu einer Maximierung des internen Umsatzes zu nennen – es wird deutlich, dass Verrechnungspreissysteme gewöhnlich über lange Zeit gewachsene, politisch beeinflusste Regelungen sind, die neu zu beurteilen diese Arbeit ein guter Anlass sein könnte.

Herrn Dr. Staubach ist mit dieser Arbeit ein interessanter, kenntnisreicher und kreativer Beitrag gelungen, welcher die einschlägige Diskussion um neue Einsichten und Perspektiven bereichert. Sein methodisches Vorgehen mit einem auf logischen Sätzen basierenden Modell ist gleichermaßen spannend wie anregend.

Hagen Lindstädt *Leipzig, den 22. November 2004*

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde im Jahr 2004 von der Handelshochschule Leipzig als Dissertation angenommen. Sie beschäftigt sich – empirisch und theoretisch – mit dem effektiven Einsatz interner Verrechnungspreise.

Ein erster Kontakt mit Fragen der Gestaltung interner Verrechnungspreise im beruflichen Umfeld hat dazu beigetragen, mein Bewusstsein für die Bedeutung dieser Thematik zu schärfen. Entscheidende Impulse für die hier gewählte Abgrenzung des Themas ergaben sich jedoch vor allem aus den Diskussionen mit meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Hagen Lindstädt. Vereinfacht zusammengefasst konzentriere ich mich in meiner Arbeit auf die Frage, wie aus organisationstheoretischer Sicht situationsabhängig sinnvolle Gestaltungsempfehlungen für interne Markt-/Preisbeziehungen abgeleitet werden können.

Ausgangspunkt meiner anfänglichen Überlegungen zu Beginn der Dissertation war die Auswahl und Gestaltung eines für die jeweilige Situation geeigneten *Verrechnungspreises*. Mit zunehmender Weiterentwicklung meiner Überlegungen entfernte ich mich jedoch gedanklich von diesem Ansatz, und begann schließlich, den Verrechnungspreis als Teil der internen Markt-/Preisbeziehung zu verstehen. Somit ist in meiner Arbeit die Fragestellung des effektiven Einsatzes interner Verrechnungspreise umgesetzt in Form einer Untersuchung der internen Markt-/Preisbeziehung als *Konfiguration*.

Ich habe die Arbeit an meiner Dissertation und die – aus theoretischer und empirischer Perspektive – a priori nicht vorhersehbaren Ergebnisse als äußerst spannend erlebt. Von entscheidender Bedeutung für dieses Fazit ist sicherlich die engagierte Betreuung durch meinen Doktorvater.

In guter Tradition möchte ich dieses Vorwort nutzen, um Dank auszusprechen: Meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Hagen Lindstädt, danke ich für die engagierte Betreuung meiner Dissertation. Frau Prof. Dr. Köhler danke ich für die Bereitschaft, das Zweigutachten zu übernehmen. Für die Erstellung des Drittgutachtens danke ich Herrn Prof. Dr. Brettl.

Nicht nur in fachlicher Hinsicht war meine Dissertationszeit ein Erfolg. Sie war auch in privater Hinsicht eine unvergleichlich schöne Zeit – und dafür danke ich meiner Freundin Juliane Bramann – nun Doktorin – die zu gleicher Zeit an ihrer Dissertation arbeitete.

Der größte Dank gebührt jedoch denen, die in mehrfacher Hinsicht das Fundament für die Entstehung dieser Arbeit gelegt haben – und das sind zweifelsfrei meine Eltern Elisabeth und Rüdiger Staubach.

Stefan Staubach *Frankfurt, den 9. November 2004*

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis V
Tabellenverzeichnis IX
Abbildungsverzeichnis X
Abkürzungsverzeichnis XII
Symbolverzeichnis XIII

Teil A: Ausgangspunkt und Bezugsrahmen 1
1. Einführung 1
1.1. Perspektiven der Betrachtung interner Verrechnungspreise 1
1.2. Hauptfaktoren für die zunehmende Bedeutung interner Markt-Preis-Beziehungen 4
1.2.1. Entwicklungen der Organisationsgestaltung 4
1.2.2. Strategische Trends 7
1.3. Zielsetzung und Aufbau dieser Arbeit 10
1.4. Wissenschaftstheoretische Einordnung 14
2. Grundlagen 19
2.1. Interne Markt-Preis-Beziehungen als Koordinationsmechanismus 19
2.1.1. Koordinationsbedarf durch unterschiedliche Formen der Spezialisierung 19
2.1.2. Koordinationsmechanismen 22
2.1.2.1. Hierarchische und marktliche Koordinationsformen 22
2.1.2.2. Interne Markt-Preis-Beziehungen: partielle Synthese von Markt und Hierarchie 27
2.2. Ziele beim Einsatz interner Markt-/Preisbeziehungen 32
2.3. Organisatorische Voraussetzungen 35
2.4. Organisationstheoretische Grundbegriffe der weiteren Untersuchung 38
2.4.1. Effektivität und Effizienz 38
2.4.2. Kongruenz und Konsistenz als Bestimmungsmerkmale von Konfigurationen 39

Teil B: Ein Überblick der Untersuchung interner Markt-/Preisbeziehungen 44
3. Modellanalytische Ansätze zur Gestaltung interner Markt-Preis-Beziehungen 44
3.1. Die modellanalytischen Ansätze im Überblick 44
3.2. Modelle bei vollständiger Information und ohne Kapazitätsrestriktion 48
3.2.1. Das Grundmodell von Hirshleifer: Verrechnungspreise ohne, mit vollkommenem und mit unvollkommenem Zwischenproduktmarkt 48

3.2.2. Unterschiedliche Absatz- und Beschaffungspreise: die Erweiterung von Gould ... 55
3.2.3. Das mehrstufige Verfahren von Ronen und McKinney zur Unterbindung von monopolistischem Verhalten ... 59
3.3. Modelle bei vollständiger Information und Kapazitätsrestriktion: Programmierungs- und Dekompositionsmodelle ... 65
3.3.1. Einführung von Restriktionen ... 65
3.3.2. Lineare Probleme ... 67
3.3.3. Das Dekompositionsprinzip ... 69
3.4. Modelle bei unvollständiger Information: Die Perspektive der Agency-Theorie ... 74
3.4.1. Die klassische Principal-Agent Situation und der interne Markt ... 74
3.4.2. Das Modell von VAYSMAN ... 77
3.5. Spezielle Fragestellungen ... 83
3.5.1. Die Berücksichtigung spezifischer Investitionen ... 83
3.5.2. Die Berücksichtigung strategischen Verhaltens bei oligopolistischem Endproduktmarkt ... 89
3.6. Möglichkeiten und Grenzen einer modellanalytischen Betrachtung ... 95
3.6.1. Zusammenfassung der modellanalytischen Ergebnisse im Überblick ... 95
3.6.2. Das Dilemma der Organisationstheorie und die Grenzen der modellanalytischen Ansätze ... 99
3.6.3. Ein Ausweg aus dem Dilemma: die Einführung von Unschärfe zur Reduktion der Komplexität ... 103
4. Die empirische Forschung zu internen Markt-Preis-Beziehungen ... 105
4.1. Diskussion des gegenwärtigen Forschungsstands ... 105
4.1.1. Strategien der empirischen Forschung ... 105
4.1.2. Deskriptive statistische Erhebungen ... 107
4.1.3. Hypothesenprüfende statistische Forschungsansätze ... 117
4.1.4. Qualitative Methoden ... 128
4.2. Ergebnisse, Methodik und Erkenntnisgrenzen der vorliegenden empirischen Untersuchungen im Überblick ... 130

Teil C: Effektive Markt-Preis-Beziehungen: Ein organisationstheoretisches Modell und seine empirische Überprüfung ... 136
5. Ein Modell kongruenter Konfigurationen für interne Markt-Preis-Beziehungen ... 136
5.1. Ausgangspunkt für die Entwicklung eines Bezugsrahmens: HIRSHLEIFER-Modell und Modifikation ... 136
5.2. Wirkungen des Einsatzes von internen Markt-/Preisbeziehungen im Modell als Grundlage einer Effektivitätsbewertung ... 140

5.2.1. Vorüberlegungen 140
5.2.2. Untersuchung der Wirkungen im Einzelnen 142
5.2.2.1. Motivationswirkung interner Verrechnungspreise 142
5.2.2.2. Langfristige und kurzfristige Allokationswirkung interner Verrechnungspreise 147
5.2.2.3. Effizienzwirkung 148
5.2.2.4. Steuerung strategischer Entscheidungen 150
5.3. Charakterisierung von Regelungen interner Markt-/Preisbeziehungen im Modell 153
5.3.1. Transaktionsbasis und Transaktionsfreiheit als zentrale Parameter von Konfigurationen der internen Markt-/Preisbeziehung 153
5.3.2. Regelung der Transaktionsbasis 155
5.3.2.1. Marktpreise 155
5.3.2.2. Verhandlungspreise 156
5.3.2.3. Kostenpreise 157
5.3.3. Regelung der Transaktionsfreiheit 160
5.4. Kontingenzfaktoren für den Einsatz von internen Markt-/Preisbeziehungen 163
5.4.1. Anforderungen an Kontingenzfaktoren 163
5.4.2. Charakterisierung der Kontingenzfaktoren für den Bezugsrahmen 166
5.4.2.1. Abweichung des Zwischenprodukts gegenüber nächstem Substitut 166
5.4.2.2. Wettbewerbsnachteile durch externen Absatz bzw. Bezug 167
5.4.2.3. Relative strategische Bedeutung der Bereiche 168
5.4.2.4. Verteilung der Verhandlungsmacht 173
5.4.2.5. Kostenstruktur 175
5.4.3. Basissituationen des Bezugsrahmens im Überblick 177
5.5. Gestaltungsempfehlungen für effektive Markt-/Preisbeziehungen 177
5.5.1. Priorität der marktnächsten Lösung 178
5.5.2. Sätze zur kongruenten Gestaltung der Transaktionsfreiheit 178
5.5.3. Sätze zur Konsistenz der Gestaltungsparameter 182
5.5.4. Sätze zur kongruenten Gestaltung der Transaktionsbasis 184
5.5.5. Zusammenfassung der Gestaltungsempfehlungen im Überblick 188
5.5.6. Abgrenzung gegenüber bestehenden Gestaltungsempfehlungen 196
6. Empirische Überprüfung zentraler Modellhypothesen 198
6.1. Methodische Vorüberlegungen 198
6.2. Entwicklung von Forschungshypothesen 199
6.3. Konzept und Ergebnisse der Untersuchung 206
6.3.1. Konzept und Durchführung der empirischen Erhebung 206

6.3.1.1. Konstruktion des Fragebogens 206
6.3.1.2. Durchführung der Untersuchung 207
6.3.2. Ergebnisse der empirischen Forschung 209
6.3.2.1. Zusammensetzung der Stichprobe 209
6.3.2.2. Qualität der erhobenen Daten und relevante statistische Verfahren 211
6.3.2.3. Gütekriterien des Forschungskonzepts und Aufbau von Konstrukten 217
6.3.2.4. Methodik der Hypothesenprüfung 225
6.3.2.5. Prüfung der Hypothesen 227
6.3.3. Implikationen der Forschungsergebnisse 245
7. Abschließende Überlegungen 252
7.1. Zusammenfassung der wesentlichen Aspekte 252
7.2. Abgleich mit der eingangs formulierten Zielsetzung 257
7.3. Grenzen der Untersuchung 258
Anhang: Fragebogen 260
Literaturverzeichnis 266

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Wesentliche Modellansätze der Principal-Agent Theorie zur Gestaltung von internen Verrechnungspreisen 46
Tabelle 2: Ansätze zur Untersuchung von spezifischen Investitionen 47
Tabelle 3: Optimale Verrechnungspreise bei HIRSHLEIFER 95
Tabelle 4: Optimale Verrechnungspreise bei GOULD 96
Tabelle 5: Verrechnungspreise bei Kapazitätsrestriktionen 97
Tabelle 6: Vorteilhaftigkeitsvergleich bei BALDENIUS / REICHELSTEIN 98
Tabelle 7: Übersicht der deskriptiven statistischen Erhebungen 116
Tabelle 8: Übersicht der hypothesenprüfenden statistischen Erhebungen 127
Tabelle 9: Einsatz der Transaktionsfreiheit 182
Tabelle 10: Konsistenz der Gestaltungsparameter 183
Tabelle 11: Einsatz der Transaktionsbasis 188
Tabelle 12: Sätze zur kongruenten und konsistenten Gestaltung von Konfigurationen 189

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Das Grundmodell von HIRSHLEIFER....48
Abbildung 2: Optimaler Verrechnungspreis im Grundmodell von HIRSHLEIFER .50
Abbildung 3: Monopolistisches Verhalten des Vertriebsbereichs....51
Abbildung 4: Lösung des Optimierungsproblems bei unvollkommenem Zwischenproduktmarkt....54
Abbildung 5: Situation $p_B > p_A > p_V$....57
Abbildung 6: Situation $p_V > p_B > p_A$....58
Abbildung 7: Situation $p_B > p_V > p_A$....59
Abbildung 8: Ableitung der optimalen Menge aus Sicht des Produktionsbereiches. 61
Abbildung 9: Durchschnittlicher Verrechnungspreis für den Produktionsbereich bei vollkommenem Zwischenproduktmarkt....62
Abbildung 10: Optimale Lösung für Situation $p_B > p_A > p_V$....63
Abbildung 11: Blockangulare Problemstruktur....70
Abbildung 12: Verrechnungspreise im Principal-Agent-Ansatz....76
Abbildung 13: Unvollkommene Kommunikation und zentrale Mengenvorgabe....79
Abbildung 14: Ablauf der Ereignisse bei EDLIN / REICHELSTEIN....84
Abbildung 15: Zeitliche Abfolge bei BALDENIUS / REICHELSTEIN....85
Abbildung 16: Verrechnungspreisarten in der Studie von ROOK....109
Abbildung 17: Regelungen der Transaktionsfreiheit bei EMMANUEL....111
Abbildung 18: Historische Entwicklung der Verrechnungspreisnutzung....113
Abbildung 19: Verrechnungspreisarten bei WEILENMANN....115
Abbildung 20: Ranking der Verrechnungspreise bei WU/SHARP....119
Abbildung 21: Untersuchte Einflussfaktoren bei MOSTAFA et al.....123
Abbildung 22: Umwelt- und Organisationsfaktoren bei BORKOWSKI....125
Abbildung 23: Ableitung des optimalen Verrechungspreises bei ECCLES....128
Abbildung 24: Der Bezugsrahmen des internen Marktes....139
Abbildung 25: Regulation der Transaktionsfreiheit....161
Abbildung 26: Relevante Situation der internen Markt-Preis-Beziehung....165
Abbildung 27: Analyse der relativen strategischen Bedeutung....169
Abbildung 28: Ausprägungen der Kontingenzfaktoren....177
Abbildung 29: Ableitung von konsistenten und kongruenten Konfigurationen....190
Abbildung 30: Einsatz der Konfigurationen, Zusammenfassung....191

Abbildung 31: Konsistente und kongruente Konfigurationen im Überblick 192
Abbildung 32: Kategoriale Zuordnung der Hypothesen 199
Abbildung 33: Zusammensetzung der Stichprobe, Größe nach Anzahl der Mitarbeiter 209
Abbildung 34: Zusammensetzung der Stichprobe, Industrie 210
Abbildung 35: Zusammensetzung der Stichprobe, Art des verwendeten Verrechnungspreises 210
Abbildung 36: Zusammensetzung der Stichprobe, Zuordnung der Teilnehmer 211
Abbildung 37: K-S-Anpassungstest 214
Abbildung 38: Reliabilität und Validität 220
Abbildung 39: Reliabilitätsanalyse 221
Abbildung 40: Durchschnittswerte Frage 2/Frage 3 223
Abbildung 41: Beziehung zwischen Frage 6 und 7 225
Abbildung 42: Methodik der Hypothesenprüfung 227
Abbildung 43: Neucodierung der Antwortwerte zu Frage 10 – 13 228
Abbildung 44: Anteil und Verteilung der konsistenten Konfigurationen 229
Abbildung 45: Vergleich von empfohlener und beobachteter Konfiguration 230
Abbildung 46: Zugang zum externen Markt in Abhängigkeit vom Verrechnungspreis 236
Abbildung 47: Liefer-/Bezugszwang nach eingesetztem Verrechnungspreis 237
Abbildung 48: Übersicht der Hypothesenprüfung 244
Abbildung 49: Empirische Prüfung des theoretischen Modells 246
Abbildung 50: Durchschnittswerte der Transaktionsfreiheit 248

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Bd.	Band
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
d. h.	das heißt
et al.	und andere
etc.	et cetera
f.	folgende
ff.	fortfolgende
FN	Fußnote
Hrsg.	Herausgeber
Jg.	Jahrgang
No.	Nummer
o.V.	ohne Verfasser
vgl.	vergleiche
Vol.	Volume
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
z. B.	zum Beispiel
ZfbF	Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung

Symbolverzeichnis

Abschnitt 3.2.1

$E(q)$; $E'(q)$	Erlösfunktion, Grenzerlösfunktion der Unternehmung
$E_1(q_{ex})$	Erlöse (Bereich 1) aus Verkauf des Zwischenprodukts bei unvollkommenem Zwischenproduktmarkt
$E_2(q_{int})$	Erlöse (Bereich 2) aus Verkauf des Endprodukts bei unvollkommenem Zwischenproduktmarkt
GEK_1	Grenzerlöskurve Bereich 1
$G_{gesamt}(q)$	Gewinn der Unternehmung
K'_1; K'_2	Grenzkosten Bereich 1, 2
$K_1(q_1)$	Produktionskosten von Bereich 1
$K_2(q_2)$	Produktionskosten von Bereich 2
$K_{gesamt}(q_1,q_2)$	Produktionskosten für Bereich 1 und 2
$NGEK_2$	Nettogrenzerlöskurve Bereich 2
p^*	Optimaler Verrechnungspreis
p_E	Preis des Endprodukts
p_v	Verrechnungspreis für das Zwischenprodukt
p_{VM}	Verrechnungspreis in der Monopollösung
p_Z	Preis auf dem Zwischenproduktmarkt
q^*	optimale Produktionsmenge
q_1; q_2	Produktionsmenge von Bereich 1, 2
q_{ex}	Von Bereich 1 extern abgesetzte Menge bei unvollkommenem Zwischenproduktmarkt
q_{int}	Von Bereich 1 intern gelieferte Menge bei unvollkommenem Zwischenproduktmarkt
q_{VM}	Produktionsmenge in der Monopollösung

Abschnitt 3.2.2

K'_1; K'_2	Grenzkosten Bereich 1, 2
$K_1(q_1)$	Produktionskosten von Bereich 1
$K_2(q_2)$	Produktionskosten von Bereich 2
p_A	Absatzpreis auf dem Zwischenproduktmarkt

p_B	Beschaffungspreis auf dem Zwischenproduktmarkt
p_E	Preis des Endprodukts
p_V	Schnittpunkt von $K'_1(q)$ und $p_E - K'_2(q)$
$q_1; q_2$	Produktionsmenge von Bereich 1, 2

Abschnitt 3.2.3

$K'_1; K'_2$	Grenzkosten Bereich 1, 2
$K_1(q_1)$	Produktionskosten von Bereich 1
$K_2(q_2)$	Produktionskosten von Bereich 2
$ØK_1; ØK_2$	Durchschnittskosten Bereich 1, 2
p_E	Preis des Endprodukts
p_Z	Preis auf dem Zwischenproduktmarkt
q^*	optimale Produktionsmenge
$q_1; q_2$	Produktionsmenge von Bereich 1, 2
q_S	Nachfrage des Vertriebsbereichs bei p_Z
$S_1(q)$	Subventionszahlung der Zentrale
$V_1(q)$	Funktion des durchschnittlichen Verrechnungspreises

Abschnitt 3.3.1

$b_j(q)$	Restriktion j
$f_j(q)$	Faktoreinsatzfunktion j
$G(q)$	Gewinn der Unternehmung
$L(q,s)$	Lagrange-Funktion
$q^0\ (q_1,\ldots q_m)$	Mengenvektor als Lösung des Optimierungsproblems
$r_j(q)$	Ausschöpfung der Restriktion j
$s^0\ (s_1,\ldots s_m)$	Vektor der Schattenpreise als Lösung des Optimierungsproblems
s_j	Schattenpreis j

Abschnitt 3.3.2

b_i	Maximal verfügbare Menge des Zwischenprodukts i
K_{Zi}^S	Stückkosten pro Einheit des Zwischenprodukts

K_j^S	Stückkosten für die Produktion einer Einheit des Endprodukts j
K_a^S	Stückosten der relevanten alternativen Verwendung (Endprodukt *a*)
p_{Ej}	Endpreis des Produkts j
p_{Ea}	Endpreis der relevanten alternativen Verwendung (Endprodukt *a*)
p_{Vi}	Verrechnungspreis Zwischenprodukt *i*
$q^0\ (q_1,\ldots q_m)$	Mengenvektor als Lösung des Optimierungsproblems
$s^0\ (s_1,\ldots s_m)$	Vektor der Schattenpreise als Lösung des Optimierungsproblems
t_{ia}	Anzahl der Einheiten des Zwischenprodukts i für die Produktion einer Einheit der relevanten alternativen Verwendung (Endprodukt *a*)
t_{ij}	Anzahl Einheiten des Zwischenprodukts i für eine Einheit des Endprodukts j

Abschnitt 3.3.3

A_j^B	Matrix der Produktionskoeffizienten bzgl. der bereichsspezifischen Ressourcen
A_j^G	Matrix der Produktionskoeffizienten bzgl. der gemeinsamen Ressourcen
B	Verfügbare gemeinsame Ressourcen
C_j	Verfügbare bereichsspezifische Ressourcen
d_j	Vektor der Deckungsbeiträge des Bereichs j
g_j	Vektor der bereichsspezifischen Deckungsbeiträge nach interner Verrechnung
p_{Vr}	Vektor der Schattenpreise für die gemeinsamen Ressourcen
q_j	Vektor der Produktmengen
q_{jk}^B	Menge *k* für Bereich *j*
r	Index der Planiteration
μ_{jk}	Gewichtungsfaktoren für das Gesamtprogramm

Abschnitt 3.4.1

a	Aktivität des Agenten
$E = f(a,u)$	Ergebnisfunktion des Agenten
u	Umweltzustand

Abschnitt 3.4.2

$a_1; a_2$	Produktivitätskennzahlen Bereich 1, 2
$\alpha_i (m_i)$	Gewinnbeteiligung
$\beta_i(m_i)$	Basisentlohnung
$G(q,a_1,a_2,s_1,s_2)$	Gewinn der Gesamtunternehmung
G_i	Bereichsgewinn
$E_2(q,a_2)$	Erlösfunktion Bereich 2
$F_i(\theta_i)$, $f_i(\theta_i)$	Verteilungs- und Dichtefunktion des Typs
$K_1(q,a_1)$	Kostenfunktion Bereich 1
m_i	Berichte bezüglich des Typs
$P(q,\theta_{1,k})$	Verrechnungspreisfunktion
q	Menge q
$S(q,\theta_{1,k})$	Aufschlag für private Information
s_i	Entlohnung der Bereichsleiter
θ_i	Typ des Agenten
$\theta_{1,k}$	Gemeldeter Typ Bereich 1
$\theta_{2,k,h}$	Gemeldeter Typ Bereich 2
$V_1(a_1,\theta_1)$, $V_2(a_2,\theta_2)$	Persönliche Kosten für die Implementierung der Produktivitätskennzahlen a_i

Abschnitt 3.5.1

a, b	Parameter der Absatzfunktion
$C(q,\theta,I)$	Kosten
$DB(\theta,I)$	Deckungsbeitrag
$G^*(I)$	Zielfunktion der Unternehmung
I_i	Investitionshöhe

P	Verrechnungszahlung (EDLIN / REICHELSTEIN)
q	Intern bereitgestellte Menge
$q^*(q,\theta)$	Deckungsbeitragsmaximierende intern bereitgestellte Menge
$R(q,\theta)$	Umsatz
T	Pauschale Fixzahlung
v	Stückpreis
$w(I)$	Erwartungswert des Überschusses nach Investitionskosten
x	Verrechnungszahlung (BALDENIUS / REICHELSTEIN)
γ	Anteil am Überschuss für internen Lieferanten
ε	Kostenrealisation
θ	Umweltzustand

Abschnitt 3.5.2

α_i	Anteil des Wertverzehrs, den eine Einheit des Produkts 1 verursacht
α_i^b	bekanntgegebener Anteil des Wertverzehrs, den eine Einheit des Produkts 1 verursacht
c_m	variable Kosten der Marketingabteilung
f_i	variable Gemeinkosten
f_i^b	bekanntgegebene variable Gemeinkosten
$G_i(\alpha_1,\alpha_2,f_1,f_2)$	Gewinnmaximierungsproblem der Unternehmen
K_i^{Fix}	Fixkosten
k_{ij}	direkte Kosten für Arbeit und Material und variable Gemeinkosten der Produktion
q_{ij}	Nachfrage für Produkt j der Unternehmung i
p_{kj}	Preis des Wettbewerbers für Produkt j
pv_{ij}	Verrechnungspreis
t	Nutzenreduktion durch Entfernung von Präferenzen

AMERSHI, A.H. / CHENG, P. (1990): Intrafirm Resource Allocation: The Economics of Transfer Pricing and Cost Allocations in Accounting, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 7, 1990, S. 61 – 99.

ANTHONY, R.N. / DEARDEN, J. / GOVINDARAJAN, V. (1992): Management Control Systems, Homewood, 1989.

ASTLEY, G. / SACHDEVA, P.S. (1984): Structural Sources of Intraorganizational Power: A Theoretical Synthesis, in: Academy of Management Review, Vol. 9, No.1, 1984, S. 104 – 113.

ATKINSON, A.A. (1987): Intra-firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice, Toronto 1987.

BAGOZZI, R.P. et al. (2000): Marketing-Management, München 2000.

BALDENIUS, T. / REICHELSTEIN, S. (1998): Alternative Verfahren zur Bestimmung innerbetrieblicher Verrechnungspreise, in: ZfbF, 3, 1998, S. 236 – 259.

BALDENIUS, T. / REICHELSTEIN, S. (1998): Alternative Verfahren zur Bestimmung innerbetrieblicher Verrechnungspreise, in: ZfbF, 3, 1998, S. 236 – 259.

BAMBERG, G. / BAUR, F. (1996): Statistik, München 1996.

BARNEY, J. (1991): Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, in: Journal of Management, Vol. 17, No. 1, S. 99 – 120.

BATTENFELD, D. (1999): Interne Marktorientierung durch Verrechnungspreise, in: Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der FernUniversität in Hagen, Diskussionsbeitrag Nr. 279, 1999.

BAUMOL, W. H. / FABIAN, T. (1964): Decomposition: Pricing for Decentralization and External Economics, in: Management Science, Vol. 11, 1964, S. 1 – 32.

BECKER (1999): Bemessungsmethoden für Verrechnungspreise, in: RAUPACH, A. (Hrsg.): Verrechnungspreissysteme multinationaler Unternehmen in betriebswirtschaftlicher, gesellschafts- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin 1999.

BENDELL, T. / BOULTER, L. / KELLY, J. (1993): Benchmarking for Competitive Advantage, London 1993.

BENKE, R.L. / EDWARDS, J.D. (1980): Transfer Pricing: Techniques and Uses, New York 1980.

BETGE, P. (2000): Investitionsplanung: Methoden – Modelle – Anwendungen, München 2000.

BIRNBERG, J. / SHIELDS, M. (1984): The Role of Attention and Memory in Accounting Decisions, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 9, No. 3, 1984, S. 365 – 382.

BOGAN, C.E. / ENGLISCH, M.J. (1994): Benchmarking for Best Practices, New York 1994.

BOHR, K. (1993): Effizienz und Effektivität, in: WITTMANN, W. et al. (1993): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft.

BOMMERT, R. (1989): Verdeckte Vermögensverlagerungen im Aktienrecht, Köln 1989.

BORKOWSKI, S.C. (1990): Environmental and Organizational Factors Affecting Transfer Pricing: A Survey, in: Journal of Management Accounting Research, Vol. 2, Fall 1990, S. 78 – 99.

BORTZ, J. (1999): Statistik, Berlin 1999.

BORTZ, J. / DÖRING, N. (2002): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Berlin 2002.

BORTZ, J. / LIENERT, G. / BOEHNKE, K. (1990): Verteilungsfreie Methoden in der Biostatistik, Berlin 1990.

BOSCH, K. (1998): Statistik-Taschenbuch, München 1998.

BOXWELL, R.J. (1994): Benchmarking for Competitive Advantage, New York 1994.

BREALEY, R.A. / MYERS, S.C. (2000): Principles of Corporate Finance, Boston 2000.

BREID, V. (1995): Aussagefähigkeit agencytheoretischer Ansätze im Hinblick auf die Verhaltenssteuerung von Entscheidungsträgern, in: ZfbF, 1995, S. 821 – 854.

BRESSMER, C. / MOSER, A. / SERTL, W. (1989): Vorbereitung und Abwicklung der Übernahme von Unternehmen, Stuttgart 1989.

BRONNER, T. (1995): Wertsteigerung durch strategische Entscheidungen: Analyse anhand eines strategischen Unternehmensmodells, Stuttgart 1995.

BRUCKSCHEN, H. (1981): Verrechnungspreise in Spartenorganisationen, Frankfurt 1981.

BÜHNER, R. (1993a): Profit Center, in: CHMIELEWITZ, K. / SCHWEITZER, M. (Hrsg.): Handwörterbuch des Rechnungswesens, Stuttgart 1993.

BÜHNER, R. (1993b): Shareholder Value – Eine Analyse von 50 großen Aktiengesellschaften in der Bundesrepublik Deutschland, in: Die Betriebswirtschaft, 53. Jg., 1993, S. 749 – 770.

BÜHNER, R. (1996a): Betriebswirtschaftliche Organisationslehre, München 1996.

BÜHNER, R. (1996b): Kapitalmarktorientierte Unternehmensführung – Grundideen und Varianten des Shareholder Value, in: WiSt, 25. Jg., S. 334 – 338.

BULLINGER, H.-J. / ROOS, A. / WIEDMANN, G. (1994): Amerikanisches Business Reengineering oder japanisches Lean Management, in: Office Management 7-8, 1994, S. 14 – 20.

BÜNING, H. / TRENKLER, G. (1994): Nichtparametrische statistische Methoden, Berlin 1994.

BURNS, T. / STALKER, G.M. (1994): The Management of Innovation, New York 1994.

BUSCH, R. / DÖGL, R. / UNGER, F. (2001): Integriertes Marketing, Wiesbaden 2001.

BUSCHER, U. (1997): Verrechnungspreise aus organisations- und agencytheoretischer Sicht, Wiesbaden 1997.

CAMPBELL, J.P. et al. (1970): Managerial Behavior, Performance and Effectiveness, New York 1970.

CHALOS, P. / HAKA, S. (1990): Transfer Pricing under Bilateral Bargaining, in: The Accounting Review, Vol. 65, No. 3, 1990, S. 624 – 641.

CHAN, C.W. (1998): Transfer Pricing Negotiation Outcomes and the Impact of Negotiator Mixed-Motives and Culture: Empirical Evidence from the U.S. and Australia, in: Management Accounting Research, 9, 1998, S. 139 – 161.

CHMIELEWICZ, K. (1979): Forschungskonzeptionen der Wirtschaftswissenschaft, Stuttgart 1979.

CHOUDHURY, N. (1979): Transfer Pricing Practices: Room for Debate, in: Accountancy, S. 105 – 106.

CHURCHMAN, C.W. / ACKOFF, R.L. /ARNOFF, E.L. (1964): Operations Research, Wien 1964.

COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica, Vol. 4 (1937), S. 386 – 405 (Kopie des Originalartikels in: WILLIAMSON, O.E. / MASTEN, S.E. (1999): The Economics of Transaction Costs, Cheltenham 1999, S. 3 – 22).

COASE, R.H. (1988): The Firm, the Market and the Law, Chicago 1988.

COENENBERG, A.G. (1973): Verrechnungspreise zur Steuerung divisionalisierter Unternehmen, in: WiSt, 2.Jg., Nr. 8/9, 1973, S. 373 – 382.

COENENBERG, A.G. (1999): Kostenrechnung und Kostenanalyse, Landsberg am Lech 1999.

COLBERT, G.J. / SPICER, H.B. (1995): A Multi-Case Investigation of a Theory of the Transfer Pricing Process, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 20, No. 6, S. 423 – 456.

COMELLI, G. / ROSENSTIEL, L. (1995): Führung durch Motivation, München 1995.

CONNER, K.R. (1991): A Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought Within Industrial Organization Economics: Do we have a new Theory of the Firm?, in: Journal of Management, Vol. 17, No. 1, S. 121 – 154.

COOK, P. W. (1955): Decentralization and the Transfer-Price Problem, in: Journal of Business, Vol. 28, 1955, S. 87 – 94.

CORSTEN, H. (1985): Fixkostenabbau bei schrumpfenden Unternehmen, in: Das Wirtschaftsstudium, 1985, S. 531 – 536.

CROM, S. (1995): Internal Benchmarking: Identifying Best Practices within a Global Enterprise, in: ROLSTADAS, A. (Hrsg.): Benchmarking: Theory and Practice, London 1995.

CROZIER, M. (1973): The Problem of Power, in: Social Research, 40, 1973, S. 211 – 228.

CROZIER, M. / FRIEDBERG, E. (1979): Macht und Organisation – Die Zwänge kollektiven Handelns, Königstein 1979.

DAHEIM, J.-J. (1970): Der Beruf in der modernen Gesellschaft. Versuch einer soziologischen Theorie beruflichen Handelns, Köln 1970.

DANTZIG, G.B. (1966): Lineare Programmierung und Erweiterungen, Berlin 1966.

DANTZIG, G.B. / WOLFE, P. (1960): Decomposition Principle for Linear Programs, in: Journal of the Operations Research Society of America, Vol. 8, 1960, S. 101 – 111.

DANTZIG, G.B. / WOLFE, P. (1961): The Decomposition Algorithm for Linear Programs, Econometrica, Vol 29, 1961, S. 767 – 778.

DÄUMLER, K.-D. (1996): Anwendung von Investitionsrechnungsverfahren in der Praxis, Berlin 1996.

DAVIDOW, W. H. / MALONE, M.S. (1993): Das virtuelle Unternehmen – Der Kunde als Co-Produzent, Frankfurt a.M. 1993.

DEAN, J. (1955): Decentralization and intracompany pricing, Harvard Business Review, Vol. 33, No. 4, 1955, S. 65 – 74.

DEARDEN, J. (1987): Measuring Profit Center Managers, Harvard Business Review, September/October 1987, S. 84 – 88.

DeCOSTER, D.T. / SCHAFER, E.L. (1976): Management Accounting: A Decision Emphasis, New York 1976.

DEJONG, D.V. et al (1989): A Laboratory Investigation of Alternative Transfer Pricing Mechanisms, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 14, No. 1 / 2, 1989, S. 41 – 64.

DIERICKX, J. / COOL, K. (1989): Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage, in: Management Science, Vol. 35, 1989, S. 1504 – 1511.

DOLLES, H. (1995): Keiretsu – Eine Organisationsform zwischen Markt und Hierarchie? Überlegungen zur Analyse japanischer Verbundgruppen, Nürnberg 1995.

DRUCKER, P.F. (1963): Managing for Business Effectiveness, Harvard Business Review, Vol. 41, 1963, S. 53 – 60.

DRUCKER, P.F. (1993): Post-Capitalist Society, Oxford 1993.

DRUMM, H.J. (1972): Theorie und Praxis der Lenkung durch Preise, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 24, 1972, S. 253 – 267.

DRUMM, H.J. (1973): Zu Stand und Problematik der Verrechnungspreisbildung in deutschen Industrieunternehmungen, in: Sonderheft 2/1973 der ZfBF, hrsg. V. G. Danert u. a., Opladen 1973, S. 91-107.

DRUMM, H.J. (1989): Verrechnungspreise, in: SZYPERSKI, N. (Hrsg.): Handwörterbuch der Planung, Stuttgart 1989.

DUGGER, W.M. (1983): The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?, in: Journal of Economic Issues 1983, S. 95 – 114.

DÜLFER, E. (1996): Internationales Management, München 1996.

DUNCAN, R.B. (1972): Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty, in Administrative Science Quarterly, Vol. 17, 1972, S. 313 – 328.

DYE, R.A. (1988): Intrafirm Resource Allocation and Discretionary Actions, in: FELTHAM, G.A. / AMERSHI, A.H. / ZIEMBA, W.T. (Hrsg.): Economic Analysis of Information and Contracts, Boston 1988.

ECCLES, R.G. (1985): The Transfer Pricing Problem, Lexington 1985.

EDLIN, A.S. / REICHELSTEIN, S. (1995): Specific Investment Under Negotiated Transfer Pricing. An Efficiency Result, in: The Accounting Review, Vol. 70, No. 2, 1995, S. 275 – 291.

EMERSON, R.E. (1962): Power-dependence Relations, in: American Sociological Review, Vol. 27, 1962, S. 31 – 41.

EMMANUEL, C. (1977): Transfer Pricing: A Diagnosis and Possible Solution to Dysfunctional Decision-Making in the Divisionalized Company, in: Management International Review, Vol. 17, 1977, S. 45 – 59.

EMMERICH, V./ SONNENSCHEIN, J. (1993): Konzernrecht : das Recht der verbundenen Unternehmen bei Aktiengesellschaft, GmbH, Personengesellschaften, Genossenschaft, Verein und Stiftung, München 1993.

ERLEI, M. / JOST, P.-J. (2001): Theoretische Grundlagen des Transaktionskostenansatzes, in: JOST, P.-J. (2001): Der Transaktionskostenansatz in der Betriebswirtschaftstheorie, Stuttgart 2001.

EUCKEN, W. (1990): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen 1990.

EWERT, R. / WAGENHOFER, A. (2003): Interne Unternehmensrechnung, Berlin 2003.

FAYOL, H. (1918): Administration industrielle et générale, Paris 1918.

FEYERABEND, P. (1995): Erkenntnis für freie Menschen, Frankfurt a. M. 1995.

FINNIE, J. (1978): Transfer Pricing Practices, in: Management Accounting, December 1978, S. 494 – 497.

FISCHER, L./ WARNECKE, P. (1978): Grundlagen der internationalen betriebs-wirtschaftlichen Steuerlehre, Berlin 1978.

FOWLER, D.J. (1978): Transfer Prices and Profit Maximization in Multinational Enterprise Operations, in: Journal of International Business Studies, Vol. 9, 1978, S. 9 – 26.

FREIDANK, C.-C. (1997): Kostenrechnung, München 1997.

FRESE, E. (1995): Profit Center und Verrechnungspreis, in: ZfBF, Jg. 47, 1995, S. 942 – 954.

FRESE, E. (2000): Grundlagen der Organisation: Konzept – Prinzipien – Strukturen, Wiesbaden 2000.

FRESE, E./GLASER, H. (1980): Verrechnungspreise in Spartenorganisationen, in: Die Betriebswirtschaft, 40. Jg., 1980, S. 109 – 123.

FREY, B.S. (1997): Not Just for the Money: An Economic Theory of Personal Motivation, Cheltenham 1997.

FRIELING, E. / SONNTAG, K. (1999): Lehrbuch Arbeitspsychologie, Bern 1999.

FRITSCH; M. (2001): Marktversagen und Wirtschaftspolitik: mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, München 2001.

FROMM, H. (1994): Benchmarking, in: MASING, W. (Hrsg.): Handbuch Qualitätsmanagement, München 1994.

FROST, J. (2000): Die Grenzen der Unternehmung: Organisation zwischen internem Marktdruck und Kernkompetenzen, in: 24. Workshop der Kommission Organisation der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft e.V., zum Thema A: Grenzen der Unternehmung, 3. und 4. März 2000, Zürich.

FÜSER, K. (1997): Modernes Management, München 1997.

GAITANIDES, M. (1992): Ablauforganisation, in: FRESE, E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1992.

GAITO, J. (1980): Measurement Scales and Statistics - Resurgence of an Old Misconception, in: Psychological Bulletin, 87, S. 564 – 567, zitiert nach: BORTZ, N. / DÖRING, J. (2002): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler, Berlin 2002.

GÄLWEILER, A. (1977): Steuerung der Kostenhöhe und Kostenstruktur durch strategische Planung, in: Die Betriebswirtschaft, 37. Jg., 1977, S. 67 – 75.

GANZ, M. (1992): Diversifikationsstrategie: Wertsteigerung durch den Einstieg in neue Geschäftsfelder, Stuttgart 1992.

GHOSH, D. (2000): Complementary Arrangements of Organizational Factors and Outcomes of Negotiated Transfer Price, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 25, 2000, S. 661 – 682.

GÖTZE, U. / BLOECH, J. (2002): Investitionsrechnung, Berlin 2002.

GOULD, J. R. (1964): Internal Pricing in firms when there are costs of using an outside market, in: Journal of Business , Vol. 37, 1964, S. 61 – 67.

GÖX, R.F. (1999): Strategische Transferpreispolitik im Dyopol, Wiesbaden 1999.

GRANICK, D. (1975): National Differences in the Use of Internal Transfer Prices, in: California Management Review, Summer 1975, S. 28 – 40.

GROB, H.L. (1999): Einführung in die Investitionsrechnung, München 1999.

GROCHLA, E. (1974): Neue Konzepte der Unternehmensorganisation, in: WILD, J. (Hrsg.): Unternehmensführung, Festschrift, Berlin 1974.

GROSSEKETTLER, H. (1985): Wettbewerbstheorie, in: BORCHERT, M. / GROSSEKETTLER, H. (Hrsg.): Preis- und Wettbewerbstheorie. Marktprozesse als analytisches Problem und ordnungspolitische Gestaltungsaufgabe, Stuttgart 1985.

GUTENBERG, E. (1979): Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Erster Band: Die Produktion, Berlin 1979.

HADLEY, G.(1964): Nonlinear and Dynamic Programming, Reading 1964.

HAGE, J. (1965): An Axiomatic Theory of Organizations, in Administrative Science Quarterly, Vol. 10, 1965, S. 289 – 320.

HAHN, D. (1990): Strategische Unternehmensführung – Grundkonzept, in: HAHN, D. / TAYLOR, B. (Hrsg.): Strategische Unternehmensplanung – Strategische Unternehmensführung, Heidelberg 1990.

HAKA, S.F. / GORDON, L.A. / PINCHES, G.E. (1985): Sophisticated Capital Budgeting Techniques and Firm Performance, in: Accounting Review, Vol. 60, 1985, S. 651 – 669.

HALAL, W.E. (1994a): Let's turn Organizations into Markets! An Answer to Modern Complexity, in: The Futurist, May-June 1994, S. 9 – 14.

HALAL, W.E. (1994b): From hierarchy to enterprise: Internal markets are the new foundation of management, in: Academy of Management Executive, Vol. 8, No. 4, 1994, S. 69 – 83.

HALL, R.H. (1972): Organizations, Structure and Process, Englewood Cliffs 1972.

HALPERIN, R.M.; SRINIDHI, B. (1991): U.S. Income Tax Transfer-Pricing Rules and Resource Allocation: The Case of Decentralized Multinational Firms, in: The Accounting Review, Vol. 66, No. 1, S. 141-157.

HAMKER, J. (1998): Pathologie der Marktprozesse: ein Störungshandbuch zur Koordinationsmängeldiagnose, Köln 1998.

HAMMER, M. / CHAMPY, J. (1994): Business Reengineering: Die Radikalkur für das Unternehmen, Frankfurt a.M. 1994.

HART, O. (1996): Firms, Contracts and Financial Structure, Oxford 1996.

HARTUNG, J. (2002): Statistik, München 2002.

HATTEN, K.I. / HATTEN, M.L. (1988): Effective Strategic Management, Englewood Cliffs 1988.

HAX, H. (1965): Die Koordination von Entscheidungen, Köln 1965.

HAX, H. (1991): Theorie der Unternehmung – Information, Anreize und Vertragsgestaltung, in: ORDELHEIDE, D. / RUDOLPH, B. / BÜSSELMANN, E. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie, Stuttgart 1991.

HAYEK, v. F.A. (1945): The Use of Knowledge in Society, in: The American Economic Review, September 1945, S. 518 – 530.

HAYEK, v. F. A. (1972): Die Theorie komplexer Phänomene, Tübingen 1972.

HEINEN, E. (1976): Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen – Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1976.

HEINHOLD, M. (1999): Investitionsrechnung, München 1999.

HELBING, J. (1995): Konzernverrechnungspreise - ökonomische Analyse eines Hauptproblems der internationalen Besteuerung, Bonn 1995.

HENSS, R. (1989): Zur Vergleichbarkeit von Ratingzahlen mit unterschiedlicher Kategorienzahl, in: Psychologische Beiträge, Band 31, 1989, S. 264 – 284.

HERZBERG, F. (1968): One more time: How do you motivate employees?, in: Harvard Business Review, 1968, S. 53 – 62.

HICKS, H.G. / GULLETT, C.R. (1975): Organizations: Theory and Behavior, Tokio 1975.

HICKSON, D.J. et al. (1971): A Strategic Contingencies' Theory of Intraorganizational Power, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 19, 1971, S. 216 – 219.

HINTERHUBER, H.H. (1984): Strategische Unternehmensführung, Berlin 1984.

HIRSHLEIFER, J. (1956): On the Economics of Transfer Pricing, in: Journal of Business, Vol. 29, 1956, S. 172 – 184.

HIRSHLEIFER, J. (1957): Economics of the Divisionalized Firm, in: Journal of Business, Vol. 30, 1957, S. 96 – 108.

HIRSHLEIFER, J. (1964): Internal Pricing and Decentralized Decisions, in: BONINI, C.; JAEDICKE, R.; WAGNER, H. (Hrsg.): Management Controls, New York 1964.

HODGSON, G.M. (2002): The Legal Nature of the Firm and the Myth of the Firm-Market Hybrid, in: International Journal of the Economics of Business, Vol. 9, No. 1, 2002, S. 37 – 60.

HOFFMANN, F. (1980): Führungsorganisation, Band I, Stand der Forschung und Konzeption, Tübingen 1980.

HOHBERGER, P. (2000): Prozessorientierte Reorganisationsmaßnahmen: Positionierung und umsetzungsrelevante Faktoren, Kassel 2000.

HOHENBILD, R. (1974): Das Verursachungsdenken in der betriebswirtschaftlichen Kostenlehre, Bern 1974.

HOLMSTROM, B. R. / TIROLE, J. (1991): Transfer Pricing and Organizational Form, in: Journal of Law, Economics and Organisations, Vol. 7, 1991, S. 201 – 228.

HOLTBRÜGGE, D. (2001): Postmoderne Organisationstheorie und Organisationsgestaltung, Wiesbaden 2001.

HOMBURG, C. / GIERING, A. (1996): Konzeptualisierung und Operationalisierung komplexer Konstrukte, in: Marketing ZFP, Heft 1, 1996, S. 5 – 24.

HOMMELHOFF (1999): Gesellschaftsrechtliche Funktionen der Verrechnungspreise: Im internationalen Vertragskonzern und im faktischen Konzern; im internationalen Konzern, in: RAUPACH, A. (Hrsg.): Verrechnungspreissysteme multinationaler Unternehmen in betriebswirtschaftlicher, gesellschafts- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin 1999.

HUMMEL, S. / MÄNNEL, W. (1986): Kostenrechnung, Wiesbaden 1986.

HUNGENBERG, H. (2000): Strategisches Management in Unternehmen, Wiesbaden 2000.

JACOB, H. (1993): Preistheorie, in: WITTMANN, W. et al. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, Stuttgart 1993.

JAENSCH, G. (1966): Optimale Produktionssteuerung bei unvollständiger Information der Unternehmungsleitung, in: MOXTER, A. / SCHNEIDER, D. / WITTMANN, W. (Hrsg.): Produktionstheorie und Produktionsplanung, Köln 1966.

JONGEN, H.T. / MEER, K. (2002): Das Simplexverfahren, in: WALZ, G. (Hrsg.): Lexikon der Mathematik, Heidelberg 2002.

KAH, A. (1994): Profitcenter-Steuerung – Ein Beitrag zur theoretischen Fundierung des Controlling anhand des Principal-Agent-Ansatzes.

KAPLAN, R.S. / ATKINSON, A.A. (1989): Advanced Management Accounting, Englewood Cliffs, N.J. 1989.

KAPLAN, R.S. / NORTON, D.P. (1992): The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance, in: Harvard Business Review, 70. Jg., 1992, S. 71 – 79.

KAPLAN, R.S. / NORTON, D.P. (1996): Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System, in: Harvard Business Review, 74. Jg., 1996, S. 75 – 85.

KARMANN, A. (1992): Principal-Agent-Modelle und Risikoallokation, in: WiSt, 1992, S. 557 – 562.

KELLERS, R. / ORDELHEIDE, D. (1984): Interne Bereichsergebnisrechnung, in: ZfbF, 36. Jg., 1984, S. 103 – 114.

KIESER, A. (1995): Quo vadis Organisationstheorie – mit der Organisationspraxis, ihr voraus oder hinterher oder ganz woanders hin?, in: ZfO, 64. Jg., Nr. 6, 1995, S. 347 – 352.

KIESER, A. (1996): Moden & Mythen des Organisierens, in: Die Betriebswirtschaft, Nr. 1, 1996, S. 21 – 39.

KIESER, A., KUBICEK, H. (1992): Organisation, Berlin 1992.

KILGER, W. (1993): Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung, Wiesbaden 1993.

KIRZNER, I.M. (1997): Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach, in: Journal of Economic Literature, Vol. 35, 1997, S. 60 – 85.

KLEIN, K.-G. (1988): Die steuerliche Verrechnungspreisgestaltung international tätiger Unternehmungen : Probleme der nationalen und internationalen Anwendung des Dealing-at-arm's-length- Prinzips, Köln 1988.

KLEINBECK, U. / QUAST, H.-H. (1992): Motivation, in: FRESE, E. (Hrsg.), Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1992.

KLOOCK, J. (1992): Verrechnungspreise, in: Frese, E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1992.

KLUGE, V. (1976): Das internationale Steuerrecht der Bundesrepublik, Einführung in das besondere Steuerrecht, München 1976.

KOOPMANS, T.C. (1951): Analysis of Production as an Efficient Combination of Activities, in KOOPMANS, T.C. (Hrsg.): Activity Analysis of Production and Allocation, New York 1951.

KOSIOL, E. (1968): Aufbauorganisation, in: GROCHLA, E. (Hrsg.): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1968.

KOSSBIEL, H. (1994): Überlegungen zur Effizienz betrieblicher Anreizsysteme, in: Die Betriebswirtschaft, 54. Jg., 1994, S. 75 – 93.

KRAUS, A. (1984): Collaboration in Organizations, New York 1984.

KREILKAMP, E. (1987): Strategisches Management und Marketing, Berlin 1987.

KREUTER, A. (1999): Verrechnungspreise in Profit-Center-Organisationen, München 1999.

KROMPHARDT, J. / CLEVER, P. / KLIPPERT, H. (1979): Methoden der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Wiesbaden 1979.

KRUSCHWITZ, L. (2003): Investitionsrechnung, München 2003.

KUBICEK, H. (1981): Unternehmungsziele, Zielkonflikte und Zielbildungsprozesse, in: WiST, 10. Jg., 1981, S. 458 – 466.

KUBICEK, H. (1985): Messung der Organisationsstruktur, Stuttgart 1985.

KUCKHOFF, H./ SCHREIBER, R. (1997): Verrechnungspreise in der Betriebsprüfung, München 1997.

KÜNZI, H.P. / KRELLE, W. (1969): Mathematische Optimierung, Zürich 1969.

KÜPPER, H.-U. (1995): Controlling, Stuttgart 1995.

LAKATOS, I. (1970): Methodology of Scientific Research Programs, in: LAKATOS, I. / MUSGRAVE, A. (Hrsg.): Criticism and the Growth of Knowledge.

LAMBERT, D.R. (1979): Transfer Pricing and Interdivisional Conflict, in: California Management Review, Summer 1979, Vol. 21, S. 70 – 75.

LANGE, K.W. (2001): Virtuelle Unternehmen: neue Unternehmenskoordinationen in Recht und Praxis, Heidelberg 2001.

LARSON, R.L. (1974): Decentralization in Real Life, in: Management Accounting, 1974, S. 28 – 32.

LASKE, S. / WEISKOPF, R. (1992): Hierarchie, in FRESE, E. (Hrsg.) (1992): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1992.

LATTMANN, C. (1982): Die verhaltenswissenschaftlichen Grundlagen der Führung des Mitarbeiters, Bern 1982.

LAUCHER, S. (2003): Bewertung von Konglomeraten, Dissertationsskript, Veröffentlichung geplant Mitte 2004, Ingolstadt 2003.

LAUX, H. (1975): Pretiale Lenkung, in: GROCHLA, E. / WITTMANN, W. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft (Band II/3), Sp. 3058 – 3068.

LAUX, H. (1989): Die Steuerung von Entscheidungsprozessen bei Informationsasymmetrie und Zielkonflikt als Gegenstand der neueren betriebswirtschaftlichen Organisationstheorie, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Band 109, 1989, S. 513 – 583.

LAUX, H. (1995): Erfolgssteuerung und Organisation, Berlin 1995.

LAUX, H. / LIERMANN, F. (1997): Grundlagen der Organisation, Berlin 1997.

LAWRENCE, P.R. / LORSCH, J.W. (1967): Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration, Boston 1967.

LEHMANN, P. (2002): Interne Märkte: Unternehmenssteuerung zwischen Abwanderung und Widerspruch, Wiesbaden 2002.

LENK, H. (1979): Pragmatische Vernunft: Philosophie zwischen Wissenschaft und Praxis, Stuttgart 1979.

LEONARD-BARTON, D. (1992): Core Capabilities and Core Rigidities. A Paradox in New Product Development, in: Strategic Management Journal, Special Issue: Strategy Process: Managing Corporate Renewal, Vol. 13, 1992, S. 111 – 125.

LESIKAR, R.V. (1972): Business Communication: Theory and Application, Homewood 1972.

LIENERT, G. / ORLIK, P. (1965): Eine Maßzahl zur Bestimmung der Präzision psychologischer Planversuche, in: Zeitschrift für Psychologie, 170, 1965, S. 203 – 216.

LIENERT, G. / RAATZ, U. (1998): Testaufbau und Testanalyse, Weinheim 1998.

LÜBBERT, H. (1974): Lenkung durch Preise für die Produktionsplanung einer Unternehmung, Berlin 1974.

LUFT, J.L. / LIBBY, R. (1997): Profit Comparisons, Market Prices and Managers' Jugdements About Negotiated Transfer Prices, The Accounting Review, Vol. 72, 1997, S. 217 – 229.

LUHMANN, N. (1994): Die Wissenschaft der Gesellschaft, Frankfurt am Main 1994.

MACHARZINA, K. (1999): Unternehmungsführung: Das internationale Managementwissen, Wiesbaden 1999.

MALAGOLI, M. (1985): Probleme der Kostenremanenz in Theorie und Praxis, Basel 1985.

MALONE, T.W. / CROWSTON, K. (1994): The Interdisciplinary Study of Coordination, in: ACM Computing Surveys, Vol. 26, 1994, S. 87 – 119.

MASLOW, A.H. (1954): Motivation and Personality, New York 1954.

MAURER, G. / SCHWICKERT, A. (1998): Kritische Anmerkungen zur prozeßorientierten Unternehmensgestaltung, in: Industrie Management, 14, 1998, S. 9 – 12.

MAURITZ, C. (2000): Marktwirtschaft im Unternehmen: Ein Prinzip zur Sicherung langfristiger Wettbewerbsfähigkeit, Wiesbaden 2000.

MAUTZ, R.K. (1968): Financial Reporting by Diversified Companies, New York 1968.

MAYER, E. / LIESSMANN, K. / MERTENS, H.W. (1997): Kostenrechnung, Stuttgart 1997.

McCLELLAND, D.C. (1984): Motives, Personality and Society, New York 1984.

MEFFERT, H. (1997): Die virtuelle Unternehmung: Perspektiven aus der Sicht des Marketing, Münster 1997.

MELUMAD, N. / MOOKHERJE, D. / REICHELSTEIN, S. (1993): Hierarchical Decentralization of Incentive Contracts, Working Paper, zitiert nach: VAYSMAN, I. (1996): A Model of Cost-based Transfer Pricing, in: Review of Accounting Studies, 1, 1996, S. 73 – 108.

MELUMAD, N.D. / REICHELSTEIN, S. (1987): Centralization versus Delegation and the Value of Communication, in: Journal of Accounting Research, Vol. 25, S. 1 – 21.

MERTINS, K. / KEMPF, S. / SIEBERT, G. (1995): Benchmarking Techniques, in: ROLSTADAS, A. (Hrsg.): Benchmarking: Theory and Practice, London 1995.

MEYER, R. (1996): Die Konstruktion der Umwelt von Organisationen, Wien 1996.

MILGROM, P. / ROBERTS, J. (1992): Economics, Organization and Management, Englewood Cliffs, 1992.

MILLER, D. / WHITNEY, J. O. (1999): Beyond Strategy: Configuration as a Pillar of Competitive Advantage, in: Business Horizons, May-June 1999, S. 5 – 17.

MILLER, J.G. (1978): Living Systems, New York 1978.

MINTZBERG, H. (1979): The Structuring of Organizations, Englewood Cliffs, N.J., 1979.

MOSTAFA, A. / SHARP, J.A. / HOWARD, K. (1984): Transfer Pricing – A Survey Using Discriminant Analysis, in: International Journal of Management Science, Vol. 12, No. 5, 1984, S. 465 – 474.

MÜLLER, C. (1995): Agency-Theorie und Informationsgehalt, in: Die Betriebswirtschaft, 55. Jg., 1995, S. 61 – 76.

MÜLLER-MERBACH, H. (1970): Operations Research, Berlin 1970.

MYERSON, R.B. (1982): Optimal Coordination Mechanisms in Generalized Principal-Agent Relationships, in: Journal of Mathematical Economicss, Vol. 10., 1982, S. 67 – 81.

NERDINGER, F.W. (1995): Motivation und Handeln in Organisationen, Stuttgart 1995.

NEUBERGER, O. (1978): Motivation und Zufriedenheit, in: MAYER, A. (Hrsg.), Organisationspsychologie, Stuttgart 1978.

NEUS, W. (1997): Verrechnungspreise – Rekonstruktion des Marktes innerhalb der Unternehmung?, in: Die Betriebswirtschaft, Nr. 1, 1997, S. 38 – 47.

NICB (National Industrial Conference Board) (1967): Interdivisional Transfer Pricing, New York 1967.

NONAKA, I./TAKEUCHI, H. (1997): Die Organisation des Wissens: Wie japanische Unternehmen eine brachliegende Ressource nutzbar machen, Frankfurt 1997.

NUNNALLY, J. (1978): Psychometric Theory, New York 1978.

OCHSENBAUER, C. (1989): Organisatorische Alternativen zur Hierarchie, München 1989.

PATER, H. G. / RICHARD, M. S. (1994): Qualitätsmanagementsysteme in Unternehmen, Potentiale für die Logistik, in: Der Betriebswirt, 4, 1994, S. 26 - 32.

PENROSE, E.T. (1959): The Theory of the Growth of the Firm, Oxford 1959.

PERROW, C. (1970): Departmental Power and Perspectives in Industrial Firms, in: ZALD, M.N. (Hrsg.): Power in Organizations, Nashville 1970.

PERROW, C. (1986): Complex Organizations: A Critical Essay, New York 1986.

PETERAF, M.A. (1993): The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View, in: Strategic Management Journal, Vol. 14, S. 179 – 191.

PETERSEN, T. (1989): Optimale Anreizsysteme, Wiesbaden 1989.

PFEFFER, J. / SALANCIK, G.R. (1974): Organizational Decision Making as a Political Process: The Case of a University Budget, in: Administrative Science Quarterly, Vol. 16, 1974, S. 216 – 229.

PFEIFFER, W. / Weiß, E. (1994): Lean Management: Grundlagen der Führung und Organisation lernender Unternehmen, Berlin 1994.

PICOT, A. / DIETL, H. / FRANCK, E. (1999): Organisation – Eine ökonomische Perspektive, Stuttgart 1999.

PICOT, A. / REICHWALD, R. / WIEGAND, R.T. (1996): Die grenzenlose Unternehmung – Information, Organisation und Management, Wiesbaden 1996.

PIEPER, R. (Hrsg.) (1994): Lexikon Management, Wiesbaden 1991.

PIORE, M.J. / SABEL, C.F. (1985): Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft, Berlin 1985.

POENSGEN, O.H. / MARX, M. (1982): Die Ausgestaltung der Geschäftsbereichsorganisation in der Praxis, in: ZfB, Jg. 52, Nr. 3, 1982, S. 238 – 249.

POPP, P./ THEISEN, M.R. (1987): Verrechnungspreisermittlung bei internationalen Konzernen, in: Der Betrieb, Jg. 40, 1987, S. 1949 – 1954.

POPPER, K. (1976): Logik der Forschung, Tübingen 1976.

PORTER, L.W. / LAWLER, E.E.(1968): Managerial Attitudes and Performance, Homewood 1968.

PORTER, M. E. (1986): Wettbewerbsvorteile: Spitzenleistungen erreichen und behaupten, Frankfurt am Main 1986.

PORTER, M. E. (1998): Clusters and the new Economics of Competition, in Harvard Business Review, Vol. 76, Nov-Dec 1998.

PRAHALAD, C. K./HAMEL, G. (1990): The Core Competence of the Corporation, in: Harvard Business Review, May-June 1990.

PRAHALAD, C.K. (1990): The Core Competence of the Corporation, in: Harvard Business Review, Vol. 68, Nr. 3, 1990, S. 79 – 91.

PREISSLER, P.R. (2000): Entscheidungsorientierte Kosten- und Leistungsrechnung, Landsberg/Lech 2000.

PREIßNER, A. (2002): Profit Center managen: Transparenz schaffen – Erfolg steigern – Mitarbeiter motivieren, München 2002.

QUINN, J.B. (1992): Intelligent Enterprise – A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry, New York 1992.

RATH (1999): [Beitrag zum abgedruckten Expertengespräch], in: RAUPACH, A. (Hrsg.): Verrechnungspreissysteme multinationaler Unternehmen in betriebswirtschaftlicher, gesellschafts- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin 1999.

RAVENSCROFT, S. P. / HAKA, S. F. / CHALOS, P. (1993): Bargaining Behaviour in a Transfer Pricing Experiment, in: Organizational Behaviour and Human Decision Processes, 55, 1993, S. 414 – 443.

REICHERTZ, R. (1999): Verrechnungspreise zur Koordination und Steuerung von Entscheidungen: eine organisations- und agencytheoretische Betrachtung, Hamburg 1999.

REIß, M. (1992): Arbeitsteilung, in FRESE, E. (Hrsg.) (1992): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1992.

REIß, M. / CORSTEN, H. (1990): Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Kostenmanagements, in: WiSt, 1990, S. 390 – 396.

REIß, M. / CORSTEN, H. (1992): Gestaltungsdomänen des Kostenmanagements, in: MÄNNEL, W. (Hrsg.): Handbuch Kostenrechnung, Wiesbaden 1992.

RIEBEL, P. (1990): Einzelkosten- und Deckungsbeitragsrechnung, Wiesbaden 1990.

ROMMEL, G. et al. (1993): Einfach überlegen : das Unternehmenskonzept, das die Schlanken schlank und die Schnellen schnell macht, Stuttgart 1993.

RONEN, J. / BALACHANDRIAN, K.R. (1988): An Approach to Transfer Pricing under Uncertainty, in: Journal of Accounting Research, Vol. 26, 1988, S. 300 – 314.

RONEN, J.; MCKINNEY, G. (1970): Transfer Pricing for Divisional Autonomy, in: Journal of Accounting Research 1970, S. 99 – 112.

RÖNZ, B. (2000): Computergestützte Statistik II, Skript, Berlin 2000.

ROOK, A. (1971): Transfer Pricing: A Measure of Management Performance in Multi-Divisional Companies, London 1971.

ROSE, G. (1971): Betriebswirtschaftliche Steuerlehre und Steuerpraxis, Ausgewählte Anwendungsbereiche von Erkenntnissen der betriebswirtschaftlichen Steuerlehre auf die steuerliche Praxis, in: Jahrbuch der Fachanwälte für Steuerrecht 1971, S. 77 – 101.

RUMELT, R.P. (1984): Towards a Strategic Theory of the Firm, in: LAMB, B. (Hrsg.): Competitive Strategic Management, Englewood Cliffs 1984.

RUSHING, W.A. (1966): Organizational Size and Administration: The Problems of Causal Homogenity and a Heterogenous Category, in: Pacific Sociological Review, Vol. 9, S. 100 – 108.

SAMUELSON, P. A. / NORDHAUS, W. D. (1995): Economics, New York 1995.

SCHEIER, I.H. (1958): What is an objective test?, in: Psychological Review, 4, S. 147 – 157.

SCHEIN, E.H. (1995): Unternehmenskultur – Ein Handbuch für Führungskräfte, Frankfurt 1995.

SCHELLING, T.C. (1960): The Strategy of Conflict, Cambridge 1960.

SCHERZ, E. (1998): Verrechnungspreise für unternehmensinterne Dienstleistungen, Wiesbaden 1998.

SCHMALENBACH, E. (1908/9): Über Verrechnungspreise, in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, Nr. 3, 1908/9, S. 106 – 124.

SCHMALENBACH, E. (1947): Pretiale Wirtschaftslenkung: Die optimale Geltungszahl, Bremen - Horn 1947.

SCHMALENBACH, E. (1948): Pretiale Wirtschaftslenkung: Pretiale Lenkung des Betriebs, Bremen - Horn 1947.

SCHMALENBACH, E. (1963): Kostenrechnung und Preispolitik, Köln 1963.

SCHNEIDER, D. (1985): Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die “Markt oder Unternehmung” – Diskussion, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 55. Jg., 1985, S. 1237 – 1254.

SCHNELL, R. (1999): Methoden der empirischen Sozialforschung, München 1999.

SCHNORRBERGER, S. (1998): Das Problem unangemessener Verrechnungspreise im internationalen Konzern: Eine synoptische Analyse des handelsrechtlichen Einzel- und Konzernabschlusses, des Gesellschaftsrechts und der steuerlichen Gewinnermittlung, Aachen 1998.

SCHREYÖGG, G. (1978): Umwelt, Technologie und Organisationsstruktur – Eine Analyse des kontingenztheoretischen Ansatzes, Bern 1978.

SCHREYÖGG, G. (1997): Organisation: Grundlagen moderner Organisationsgestaltung, Wiesbaden 1997.

SCHULER, H. / FUNKE, F. (1995): Diagnose beruflicher Eignung und Leistung, in: SCHULER, H. (Hrsg.): Organisationspsychologie, Bern 1995.

SCHUMPETER, J. A. (1964): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, Berlin 1964.

SCHUMPETER, J.A. (1928): Unternehmer, in: ELSTER, L. / WEBER, A. / WIESER, F. (Hrsg.): Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1928.

SCHWARZ, H.(1983): Betriebsorganisation als Führungsaufgabe, Landsberg am Lech 1983.

SCHWEIKART, J.A. (1985): Contingency Theory as a Framework for Research in International Accounting, in: International Journal of Accounting, Fall 1985, S. 89 – 98.

SEICHT, G. (1999): Moderne Kosten- und Leistungsrechnung, Wien 1999.

SIMON, H.A. (1967): Models of Man, New York 1967.

SIMON, H.A. et al. (1954): Centralization vs. Decentralization in Organizing the Controller's Department, New York 1954, zitiert nach FRESE, E. (2000): Grundlagen der Organisation: Konzept – Prinzipien – Strukturen, Wiesbaden 2000.

SMITH, A. (1776): An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, zitiert nach 1976, Oxford.

SOLOMONS, D. (1965): Divisional Performance Measurement and Control, Homewood, 1965, unveränderter Nachdruck 1985.

SPENDOLINI, M.J. (1992): The Benchmarking Process, New York 1992.

SPREMANN, K. (1987): Agent und Principal, in: BAMBERG, G. / SPREMANN, K. (Hrsg.): Agency theory, information, and incentives, Berlin 1987.

SPREMANN, K. (1988): Reputation, Garantie, Information, in: ZfB, 1988, S. 613 – 629.

STACKELBERG, v., H. (1932): Grundlagen einer reinen Kostentheorie, Wien 1932.

STAEHLE, W. (1999): Management, München 1999.

STEIN, I. (1998): Die Theorien der Multinationalen Unternehmung, in: SCHOPPE, S.G. (Hrsg.): Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre, München 1998.

STIGLITZ, J.E. (1974): Incentives and Risk Sharing in Sharecropping, in: Review of Economic Studies, 41. Jg., 1974, S. 219 – 255.

STOBBE, A. (1991): Mikroökonomik, Berlin 1991.

STREBEL, H. (1981): Zielsysteme und Zielforschung, in: Die Betriebswirtschaft, 41. Jg., 1981, S. 457 – 475.

STRIENING, H. D. (1992): Qualität im indirekten Bereich durch Prozeß-Management, in: Zink, K. J. (Hrsg.): Qualität als Managementaufgabe, Landsberg am Lech 1992.

STROBEL, W. (1968): Betriebswirtschaftslehre und Wissenschaftstheorie, in: ZfBf, 1968, S. 129 – 145.

SUCHOWITZKI, S.J. / AWDEJA, L.J. (1969): Lineare und konvexe Programmierung, München 1969.

SYDOW, J. (1992): Strategische Netzwerke – Evolution und Organisation, Wiesbaden 1992.

TANG, R.Y.W. (1979): Transfer Pricing Practices in the United States and Japan, New York 1979.

TANG, R.Y.W. (1980): Canadian Transfer Pricing Practices: Keeping it all in the Family has its Price, in: CA Magazine, March 1980, S. 32 - 38

TANG, R.Y.W. (1992): Transfer Pricing in the 1990s, in: Management Accounting, February 1992, S. 22 – 26.

TANG, R.Y.W. (1993): Transfer Pricing in the 1990s, Westport 1993.

TANG, R.Y.W. / WALTER, C.K. / RAYMOND, R.H. (1979): Transfer Pricing: Japanese versus American Style, Management Accounting, January 1979, S. 12 – 16.

TAYLOR, F.W. (1911): The principles of scientific management, New York 1911.

THEISEN, M. R. (1991): Der Konzern: betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundlagen der Konzernunternehmung, Stuttgart 1991.

TOLKSDORF, M. (1994): Dynamischer Wettbewerb. Einführung in die Grundlagen der deutschen und internationalen Wettbewerbspolitik, Wiesbaden 1994.

ULRICH, H. (1978): Unternehmungspolitik, Bern 1978.

VAHS, D. (2001): Organisation: Einführung in die Organisationstheorie und –praxis, Stuttgart 2001.

VANCIL, R.F. (1978): Decentralization: Managerial Ambiguity by Design, Homewood, Ill., 1978.

VAYSMAN, I. (1996): A Model of Cost-based Transfer Pricing, in: Review of Accounting Studies, 1, 1996, S. 73 – 108.

VÖGELE, A. et al. (1997): Handbuch der Verrechnungspreise, München 1997.

VROOM, V.H. (1964): Work and Motivation, New York 1964.

WAGENHOFER, A. (1992): Verrechnungspreise zur Koordination bei Informationsasymmetrie, in: v. Spremann, K.; Zur, E. (Hrsg.): Controlling – Grundlagen, Informationssysteme, Anwendungen, Wiesbaden 1992.

WAGENHOFER, A. (1994): Transfer Pricing under Asymmetric Information: An Evaluation of Alternative Methods, in: European Accounting Review, 1, 1994, S. 71 – 104.

WALTER, W.G. (2000): Einführung in die moderne Kostenrechnung, Wiesbaden 2000.

WALTER-BUSCH, E. (1977a): Arbeitszufriedenheit in der Wohlstandsgesellschaft, Bern 1977.

WALTER-BUSCH, E. (1977b): Labyrinth der Humanwissenschaften, Bern 1977.

WEBER, J. (1987): Variable und fixe Kosten: eine überflüssige Unterteilung der Kosten?, in: WiSt, 1987, S. 393 – 398.

WEBER, J. (1988): Abbaufähigkeit von Bereitschaftskosten, in: WiSt, 1988, S. 535 – 538.

WEBER, M. (1976): Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen 1976.

WEILENMANN, P. (1989): Dezentrale Führung: Leistungsbeurteilung und Verrechnungspreise, in: ZfB, Nr. 9, 1989, S. 932 – 956.

WEIMER, T. (1986): Betriebswirtschaftliche Erklärungen zur Existenz von Organisationen, in: Deutsche Forschungsgemeinschaft (Hrsg.): Sonderforschungsbereich 303: Information und die Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten, Discussion Paper No. D-1, Bonn 1986.

WEINERT, A. B. (1998): Organisationspsychologie, Weinheim 1998.

WELGE, M.K. / AL-LAHAM, A. (1992): Planung : Prozesse - Strategien – Massnahmen, Wiesbaden 1992.

WENGER, E. / TERBERGER, E. (1988): Die Beziehung zwischen Agent und Prinzipal als Baustein einer ökonomischen Theorie der Organisation, in: WiSt, 17. Jg., 1988, S. 506 – 514.

WIDMAIER, U. (1980): Markt und/oder Hierarchie? Zur Problematik des verflochtenen Pluralismus und der Interessen-Aggregation im modernen Industriestaat, in: IIVG Papers (Veröffentlichungsreihe des Internationalen Instituts für Vergleichende Gesellschaftsforschung Wissenschaftszentrum Berlin), IIVG/dp 80-125.

WILDEMANN, H. (1993): Die modulare Fabrik – Kundennahe Produktion durch Fertigungssegmentierung, München 1994.

WILLIAMSON, O.E. (1975): Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization, New York 1975.

WILLIAMSON, O.E. (1981): The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes, in: Journal of Economic Literature, Vol. 14, 1981, S. 1537 – 1568

WILLIAMSON, O.E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, New York, 1985.

WINTER, R. (1986): Pretiale Lenkung bei sicheren und unsicheren Erwartungen, Frankfurt am Main 1986.

WISWEDE, G.(1992): Gruppe und Gruppenstrukturen, in: FRESE, E. (Hrsg.) (1992): Handwörterbuch der Organisation, Stuttgart 1992.

WOLFF, B. (1999): Anreizkompatible Reorganisation von Unternehmen, Stuttgart 1999.

WOLFF, M. (1985): Erfahrungen mit der Profit-Center-Organisation, Frankfurt am Main 1985.

WOMACK, J.P. / JONES, D.T. / ROOS, D. (1990): The Machine that changed the World, New York 1990.

WOODWARD, J. (1958): Management and Technology, London 1958.

WU, F. / SHARP, D. (1979): An Empirical Study of Transfer Pricing Practice, in: The International Journal of Accounting - Education and Research, Spring 1979, S. 71 – 99.

YEOM, S. (1991): The role of transfer prices for coordination and control within a firm, New York 1991.

ZHAO, L. (2000): Decentralization and Transfer Pricing under Oligopoly, in: Southern Economic Journal 67(2), 2000, S. 414 – 416.

ZIMMERMANN, G. (2003): Investitionsrechnung, München 2003.