

Inhaltsübersicht

Abbildungsverzeichnis	17
Tabellenverzeichnis	19
Anhangsverzeichnis	23
1 Einleitung	25
2 Grundlagen	31
3 Theoretischer Bezugsrahmen und Hypothesen	85
4 Methodik und Datenbasis der Untersuchung	125
5 Vertrauen und Agency-Kosten	193
6 Vertrauen und Kreditvergabeparameter	231
7 Zusammenfassung	287
Anhang	295
Literaturverzeichnis	317
Quellenverzeichnis	349

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	17
Tabellenverzeichnis	19
Anhangsverzeichnis	23
1 Einleitung	25
1.1 Problemstellung und Relevanz der Arbeit	25
1.2 Zielsetzung der Arbeit	28
1.3 Aufbau der Arbeit	29
2 Grundlagen	31
2.1 Grundlagen zu Vertrauen	31
2.1.1 Wesen des Vertrauens	31
2.1.1.1 Wesensmerkmale von Vertrauen	31
2.1.1.2 Begriffsabgrenzungen	34
2.1.1.3 Vertrauensverständnis der Ökonomie	37
2.1.2 Ebenen von Vertrauen	38
2.1.2.1 Handlungs- und Vertrauenssysteme	38
2.1.2.2 Organisationale Vertrauensebenen	41
2.1.3 Entstehung von Vertrauen	43
2.1.3.1 Eigenschaften des Vertrauensgebers und Vertrauensnehmers	43
2.1.3.2 Dynamischer und kultureller Kontext der Vertrauensentstehung	45
2.1.4 Wirkungen von Vertrauen	46
2.1.4.1 Wirkungsweisen in interpersonalen Beziehungen	46
2.1.4.2 Wirkungsweisen in interorganisationalen Beziehungen	47
2.2 Grundlagen zur Kreditfinanzierung	51
2.2.1 Theoretischer Rahmen zur Kreditfinanzierung	51
2.2.1.1 Kreditfinanzierung als P-A-Beziehung	51
2.2.1.2 P-A-Probleme bei Kreditfinanzierungen	54
2.2.1.3 Finanzintermediation	57

2.2.1.4 Relationship Banking	60
2.2.2 Modelle zur Erklärung der Kreditvergabeparameter	62
2.2.2.1 Modelle zur Zinsentwicklung	62
2.2.2.2 Modelle zur Sicherheitenstellung	65
2.2.2.3 Modelle zur Kreditverfügbarkeit	68
2.2.3 Stand der empirischen Forschung zum Relationship Banking ..	70
2.2.3.1 Resultate zu den Kreditzinsen	71
2.2.3.2 Resultate zu den Kreditsicherheiten	73
2.2.3.3 Resultate zur Kreditverfügbarkeit	74
2.2.4 Vertrauen in der Relationship Banking-Forschung	75
2.2.4.1 Theoretische Arbeiten zu Vertrauen in Bank-KMU-Beziehungen	75
2.2.4.2 Die Studie von Harhoff/Körting (1998)	77
2.2.4.3 Die Studie von Uzzi (1999)	79
2.2.4.4 Die Studie von Lehmann/Neuberger (2001)	81
3 Theoretischer Bezugsrahmen und Hypothesen	85
3.1 Soziale Einbettung und Vertrauen	85
3.1.1 Soziale Einbettung ökonomischer Beziehungen	85
3.1.2 Beziehungsspezifisches Sozialkapital	87
3.1.3 Synthese von beziehungsspezifischem Sozialkapital und Vertrauen	89
3.2 Beschränkte Rationalität und Vertrauen	91
3.2.1 Annahmen des Neo-Institutionalismus	91
3.2.2 Beschränkte Rationalität und berechnendes Vertrauen	95
3.2.3 Beschränkte Rationalität und Vertrauen als soziale Heuristik ..	98
3.3 Zusammenfassung des theoretischen Bezugsrahmens	101
3.4 Ableitung der Hypothesen	102
3.4.1 Ableitung des Forschungsmodells	102
3.4.2 Organisationale Vertrauensebenen in Bank-KMU-Kreditbeziehungen	105
3.4.2.1 Geografische Distanz und Organisationsstruktur	105
3.4.2.2 Hypothese zu den organisationalen Vertrauensebenen ..	109
3.4.3 Vertrauen und Agency-Kosten	111
3.4.3.1 Hypothesen zu Vertrauen und den Agency-Kosten	111
3.4.3.2 Hypothesen zu Vertrauen und den Umgang mit Informationsasymmetrien	114
3.4.3.3 Hypothesen zum Umgang mit Informations- asymmetrien und der Monitoring-Intensität	118
3.4.4 Hypothesen zu Vertrauen und den Kreditvergabeparametern ..	120

4 Methodik und Datenbasis der Untersuchung	125
4.1 Grundlagen der Kausalanalyse	125
4.1.1 Einführung	125
4.1.2 Das Strukturmodell	127
4.1.3 Die Messmodelle	128
4.1.4 Fehlspezifikationen von Messmodellen	131
4.1.5 Kritik am Einsatz formativer Messmodelle	133
4.1.6 Mehrdimensionale Konstrukte	136
4.1.7 Messtechnische Umsetzung von Vertrauen	138
4.2 Grundlagen zur Partial Least Squares (PLS)-Methode	141
4.2.1 Einführung in die PLS-Methode	141
4.2.2 Beurteilungskriterien der Messmodelle	143
4.2.3 Beurteilungskriterien des Strukturmodells	146
4.2.4 Beurteilung von Mediationseffekten in Strukturmodellen	148
4.3 Operationalisierung der Konstrukte	150
4.3.1 Operationalisierung von Vertrauen	151
4.3.2 Operationalisierung der Qualität der Kreditverhandlungen	153
4.3.3 Operationalisierung der Monitoring-Intensität	153
4.3.4 Operationalisierung der Verlässlichkeit der Berichtsinformationen	155
4.3.5 Operationalisierung des Einsatzes harter und weicher Informationen	156
4.4 Datenerhebung	158
4.4.1 Untersuchungsobjekt und Erhebungsmethodik	158
4.4.2 Erhebungskonstellation und befragte Personen	160
4.4.3 Fragebogengestaltung und Pretest	162
4.4.4 Stichprobenauswahl	163
4.5 Umgang mit fehlenden Werten	167
4.5.1 Datenprozesse fehlender Werte	167
4.5.2 Analyseverfahren bei fehlenden Werten	170
4.6 Datenaggregation	175
4.6.1 Informantenkompetenz	176
4.6.2 Informanten-Bias	177
4.6.3 Informantenkompetenz und Informanten-Bias	181
4.6.4 Methode der Datenaggregation	183
4.7 Datengrundlage	185
4.7.1 Charakteristika der Befragung und der Kreditbeziehungen	186
4.7.2 Charakteristika der Unternehmen	188

5	Vertrauen und Agency-Kosten	193
5.1	Ergebnisse zu Vertrauen	193
5.1.1	Beurteilung der Konzeptualisierung interpersonalen Vertrauens	193
5.1.2	Beurteilung der Konzeptualisierung interorganisationalen Vertrauens	196
5.1.3	Beurteilung der organisationalen Dimensionalität von Vertrauen	198
5.1.4	Überprüfung der Hypothese zu Vertrauen	204
5.2	Ergebnisse zum Einfluss von Vertrauen auf die Agency-Kosten	207
5.2.1	Beurteilung der Messmodelle	207
5.2.2	Beurteilung des Strukturmodells mit interorganisationalem Vertrauen	210
5.2.3	Beurteilung von Mediationseffekten im ersten Strukturmodell.....	215
5.2.4	Strukturmodell mit interpersonalem Vertrauen als Kontrollvariable	216
5.3	Zusammenfassung und Interpretation der Ergebnisse	221
6	Vertrauen und Kreditvergabeparameter	231
6.1	Vertrauen und Kreditzinsen	231
6.1.1	Datenbasis	231
6.1.2	Einfluss der unternehmens- und kreditspezifischen Faktoren auf die Kreditlinienzinsen	235
6.1.3	Einfluss von Vertrauen und der beziehungspezifischen Faktoren auf die Kreditlinienzinsen	244
6.1.4	Einfluss der unternehmens- und kreditspezifischen Faktoren auf die Darlehenszinsen	251
6.1.5	Einfluss von Vertrauen und der beziehungspezifischen Faktoren auf die Darlehenszinsen	258
6.2	Vertrauen und Kreditsicherheiten	261
6.2.1	Datenbasis	261
6.2.2	Einfluss der unternehmens- und kreditspezifischen Faktoren auf die Kreditsicherheiten	262
6.2.3	Einfluss von Vertrauen und beziehungspezifischen Faktoren auf die Kreditsicherheiten	266
6.3	Vertrauen und Kreditverfügbarkeit	270
6.3.1	Datenbasis	270
6.3.2	Einfluss der unternehmens- und kreditspezifischen Faktoren auf die Kreditverfügbarkeit	274

6.3.3 Einfluss von Vertrauen und der beziehungspezifischen Faktoren auf die Kreditverfügbarkeit	277
6.4 Zusammenfassung und Interpretation der Ergebnisse	279
7 Zusammenfassung	287
7.1 Zentrale Ergebnisse	287
7.2 Limitationen und weiterer Forschungsbedarf	291
Anhang	295
Anhang 1: Fragenbogen	295
Anhang 2: Beurteilung der vollständigen Messmodelle	305
Anhang 3: Determinanten der Kreditlinienzinsmarge	312
Anhang 4: Ausgewählte Kapitalmarktzinsen im Zeitverlauf	313
Anhang 5: Zusammenhang zwischen ausgewählten unabhängigen Variablen	314
Literaturverzeichnis	317
Quellenverzeichnis	349