
Immobilienbeschaffung durch lebenszyklus- übergreifende Wertschöpfungspartnerschaften: Empirische Analyse der Chancen und Risiken betrieblicher Immobiliennutzer

*Vom Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften an der
Technische Universität Darmstadt*

zur Erlangung des akademischen Grades
Doctor rerum politicarum (Dr. rer. pol.)

genehmigte Dissertation von

Dipl. -Wirtsch.-Ing. Kevin Meyer

aus Darmstadt

1. Prüfer: Prof. Dr. Andreas Pfnür

2. Prüfer: Prof. Dr. -Ing. Hans Joachim Linke

Tag der Einreichung: 17.12.2015

Tag der mündlichen Prüfung: 11.05.2016

Darmstadt, (2016)

D 17

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	i
1. Einführung	1
1.1. Problemstellung.....	1
1.2. Zielsetzung.....	4
1.3. Aufbau der Arbeit.....	5
2. Immobilienbeschaffung privatwirtschaftlicher Immobiliennutzer	9
2.1. Immobilienprojektentwicklung als Beschaffung immobilierender Ressourcen.....	9
2.2. Koordinationsformen in der Beschaffung.....	9
2.3. Anforderungen privatwirtschaftlicher Immobiliennutzer an die Beschaffung immobilierender Ressourcen.....	14
2.4. Beschaffungsvarianten neuer immobilierender Ressourcen.....	18
3. Potentiale in der Immobilienbeschaffung privatwirtschaftlicher Immobiliennutzer: Fallbeispiel einer immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungspartnerschaft	29
3.1. Problemstellung.....	29
3.2. Zielsetzung und Vorgehen.....	29
3.3. Das Untersuchungsobjekt.....	31
3.4. Empirische Analyse des finanzwirtschaftlichen Potentials von Wertschöpfungspartnerschaften.....	34
3.4.1. Annahme über das finanzielle Potential.....	34
3.4.2. Vollständige Finanzpläne zur Analyse des finanziellen Potentials.....	36
3.4.3. Ergebnisse.....	38
3.5. Empirische Analyse des risikoreduzierenden Potentials von Wertschöpfungspartnerschaften.....	39
3.5.1. Annahme über das risikoreduzierende Potential.....	39
3.5.2. Simulative Risikoanalyse zur Analyse des risikoreduzierenden Potentials.....	40
3.5.3. Ergebnisse.....	42
3.6. Empirische Analyse des qualitätssteigernden Potentials von Wertschöpfungspartnerschaften.....	45
3.6.1. Annahme über das qualitätssteigernde Potential.....	45
3.6.2. Vorher-Nachher-Befragung der Nutzer zur Analyse des qualitätssteigernden Potentials.....	46

3.6.3. Ergebnisse.....	49
3.7. Diskussion und Interpretation.....	56
4. Einfluss des Organisationsmodells auf das Ergebnis einer Immobilienbeschaffung... 58	
4.1. Problemstellung	58
4.2. Zielsetzung und Vorgehen.....	58
4.3. Modell- und Hypothesenbildung	59
4.3.1. Einfluss von Beziehungen auf die Kommunikations- und Kooperationswirkung eines Wertschöpfungssystems	61
4.3.2. Einfluss von Positionierungen auf die Kommunikations- und Kooperationswirkung eines Wertschöpfungssystems	62
4.3.3. Einfluss von Anreizstrukturen auf die Kommunikations- und Kooperationswirkung eines Wertschöpfungssystems	63
4.3.4. Einfluss von Leistungskompetenzen auf die Kommunikations- und Kooperationswirkung eines Wertschöpfungssystems	63
4.4. Empirisches Vorgehen.....	64
4.4.1. Untersuchungsobjekte	64
4.4.2. Datenerhebung mittels teilnehmender Beobachtung.....	66
4.4.3. Interviews zur Erhebung der internen Einflussfaktoren.....	67
4.4.4. Qualitative Inhaltsanalyse zur Auswertung der Beobachtungsprotokolle	68
4.4.5. Analyse der formulierten Wirkungszusammenhänge	70
4.5. Ergebnisse.....	71
4.5.1. Univariate Auswertung zu den Erfolgswirkungen immobilienwirtschaftlicher Wertschöpfungspartnerschaften.....	71
4.5.2. Wirkungsanalytische Untersuchung des Kooperationserfolges.....	73
4.6. Diskussion und Interpretation der Ergebnisse.....	78
5. Einfluss des Entscheidungsprozesses auf das Ergebnis einer Immobilienbeschaffung.....	82
5.1. Problemstellung	82
5.2. Zielsetzung und Vorgehen.....	83
5.3. Kognitive Verzerrungen in Entscheidungsprozessen.....	84
5.4. Kognitive Verzerrungen im Kontext von Immobilienprojekten.....	85
5.4.1. Selbstüberschätzung.....	89

5.4.2. Überoptimismus	91
5.4.3. Eskalierendes Commitment.....	91
5.5. Modell- und Hypothesenbildung	92
5.5.1. Wirkungszusammenhänge hinsichtlich Selbstüberschätzung.....	93
5.5.2. Wirkungszusammenhänge hinsichtlich Überoptimismus	94
5.5.3. Wirkungszusammenhänge hinsichtlich eskalierendem Commitment	96
5.5.4. Wirkungszusammenhänge zwischen den kognitiven Verzerrungen	97
5.6. Empirisches Vorgehen.....	98
5.6.1. Ermittlung der kognitiven Verzerrungen.....	101
5.6.2. Ermittlung der Einflussfaktoren	103
5.7. Ergebnisse.....	104
5.7.1. Univariate Auswertung aller Teilnehmer.....	104
5.7.2. Univariate Auswertung nach Akteursgruppen	106
5.7.3. Auswertung der wirkungsanalytischen Untersuchung der Hypothesen.....	108
5.8. Diskussion und Interpretation der Ergebnisse.....	129
6. Zusammenführung und Diskussion der Ergebnisse.....	133
Abbildungsverzeichnis	140
Tabellenverzeichnis	142
Abkürzungsverzeichnis	144
Anhang.....	145
Literaturverzeichnis.....	178