

INHALTSVERZEICHNIS

Seite

1. EINFÜHRUNG	1
1.1. Anlaß der Untersuchung	1
1.2. Abgrenzung und Vorgehensweise der Untersuchung	4
2. DIE BESONDERHEITEN DES BAUMARKTES	7
2.1. Der Baumarkt	7
2.2. Der Wettbewerb auf dem Baumarkt	15
2.3. Die Preisbildung für Bauobjekte	18
2.3.1. Die Kalkulation	20
2.3.2. Anpassung an die Marktbedingungen	20
2.3.3. Das Instrument der Marktbeobachtung	23
2.3.4. Das Instrument der Marktstrategien	24
2.3.5. Das Instrument der Deckungsbeitragsrechnung	28
2.3.6. Die Bedeutung der Preisanpassung	28
3. DIE VORSUBMISSION ALS INSTRUMENT ZUR ABWEHR EINES RUINÖSEN WETTBEWERBS AUF DEM BAUMARKT	31
3.1. Auswüchse auf dem Baumarkt	31
3.1.1. Absprachen zwischen den Anbietern	31
3.1.2. Der ruinöse Wettbewerb	32
3.2. Die Vorsubmission, ein Instrument zur Abwehr des ruinösen Wettbewerbs	35
3.2.1. Ablauf und Anwendungsbereich der Vorsubmission	36
3.2.2. Einzelheiten zu wichtigen Punkten des Verfahrens	37
3.2.3. Durchsetzung des Verfahrens und Wirksamkeit	40
4. METHODEN ZUR BEWERTUNG DER VORSUBMISSION	43
4.1. Problemstellung	43
4.2. Parameter der Prognose	43
4.3. Mögliche Prognosemethoden	46
4.3.1. Grundlagen der Prognosemethoden	46

4.3.2. Untersuchung am System	48
4.3.3. Untersuchung am Modell	48
4.3.4. Detaillierungsgrad und Modellebene	50
4.3.5. Berechnungsformen für mathematische Modelle	52
4.3.6. Die Systemsimulation als Spezialfall des mathematischen Modells	54
4.4. Das verfügbare Datenmaterial	55
4.5. Auswahl der Simulation als Prognosemethode	59
4.6. Das menschliche Verhalten im Simulationsmodell	63
4.7. Struktur des gewählten Prognosemodells	68
5. DIE SIMULATION DES ANGEBOTSVERHALTENS BEI VOR-SUBMISSION	79
5.1. Das Datenmaterial als Grundinformation	79
5.1.1. Ursprung und Qualität der Daten	79
5.1.2. Auswahl und Aufbereitung der Daten	80
5.1.3. Charakteristika der ausgewählten Daten	90
5.2. Die Strategien als Basis der Simulation	92
5.2.1. Erweiterung des Katalogs der Strategietypen	94
5.2.2. Klassifizierung der Bieter durch Clusteranalyse	95
5.2.3. Preisintervalle der Angebotsstrategien	99
5.2.4. Die laufende Zuordnung der Bieter	105
5.3. Reaktion und Anpassung der Bietergruppen auf die Vorsubmission	109
5.3.1. Notwendigkeit geänderter Strategien	109
5.3.2. Spezifische Strategie-Änderungen	110
5.3.3. Formulierung der preisanpassenden Algorithmen	111
5.4. Durchführung der Simulation	116
6. AUSWIRKUNGEN DER VORSUBMISSION AUF DEN BAUPREIS	117
6.1. Grundsätzliches Verhalten des Preissystems	117
6.2. Bedeutung der Sparten	118
6.3. Auswirkungen in ausgewählten Regionen	122

	Seite
6.4. Bedeutung der Objektgröße	128
6.5. Verhalten bei konjunkturellen Schwankungen	131
6.6. Einfluß der Preisgrenze	139
6.7. Gegenüberstellung	142
7. ZUSAMMENFASSUNG	147
8. LITERATURVERZEICHNIS	151
9. ANLAGEN	157