

Literaturverzeichnis

ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e.V. (2016): Die Apotheke - Zahlen Daten Fakten 2016, Berlin.

ABDA – Bundesvereinigung Deutscher Apothekerverbände e.V. (2019): Die Apotheke - Zahlen Daten Fakten 2019, Berlin.

Adams, J. S. (1963): Towards an understanding of inequity. In: *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67. Jg., Nr. 5, S. 422–436.

Adams, J. S. (1965): Inequity In Social Exchange. In: Berkowitz, L. (Hg.), *Advances in Experimental Social Psychology*, S. 267–299.

Akerlof, G. A. (1970): The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 84. Jg., Nr. 3, S. 488–500.

Akerlof, G. A. (1982): Labor Contracts as Partial Gift Exchange. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 97. Jg., Nr. 4, S. 543–569.

Akerlof, G. A. (1984): Gift Exchange and Efficiency-Wage Theory: Four Views. In: *The American Economic Review*, 74. Jg., Nr. 2, S. 79–83.

Akerlof, G. A.; Dickens, W. T. (1982): The Economic Consequences of Cognitive Dissonance. In: *The American Economic Review*, 72. Jg., Nr. 3, S. 307–319.

Akerlof, G. A.; Yellen, J. L. (1990): The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 105. Jg., Nr. 2, S. 255–283.

Alchian, A. A.; Demsetz, H. (1972): Production, information costs, and economic organization. In: *The American Economic Review*, 62. Jg., Nr. 5, S. 777–795.

Alchian, A. A.; Woodward, S. E. (1988): The firm is dead, long live the firm – A review of Oliver E. Williamson's *The economic institutions of capitalism*. In: *Journal of Economic Literature*, 26. Jg., Nr. 1, S. 65–79.

Alparslan, A. (2006): Strukturalistische Prinzipal-Agent-Theorie - Eine Reformulierung der Hidden-Action-Modelle aus der Perspektive des Strukturalismus, Wiesbaden.

Anderhub, V.; Gächter, S.; Königstein, M. (2002): Efficient Contracting and Fair Play in a Simple Principal-Agent Experiment. In: *Experimental Economics*, 5. Jg., Nr. 1, S. 5–27.

Arnold, H. J. (1982): Moderator variables: A clarification of conceptual, analytic, and psychometric issues. In: *Organizational Behavior and Human Performance*, 29. Jg., Nr. 2, S. 143–174.

Arrow, K. J. (1963): Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care. In: *The American Economic Review*, 53. Jg., Nr. 5, S. 941–973.

- Arrow, K. J. (1968): The Economics of Moral Hazard: Further Comment. In: *The American Economic Review*, 58. Jg., Nr. 3, S. 537–539.
- Arrow, K. J. (1970): Political and economic evaluation of social effects and externalities. In: Margolis, J. (Hg.): *The Analysis of Public Output*, Cambridge, Mass., S. 1–30.
- Arrow, K. J. (1985): The Economics of Agency. In: Pratt, J. W. und Zeckhauser, R. J. (Hg.): *Principals and Agents. The Structure of Business*, Boston, Mass., S. 37–51.
- Arrow, K. J. (1991): The Economics of Agency. In: Pratt, J. W. und Zeckhauser, R. J. (Hg.): *Principals and Agents. The Structure of Business*, Boston, Mass., S. 37–51.
- Artz, K. W.; Brush, T. H. (2000): Asset specificity, uncertainty and relational norms: an examination of coordination costs in collaborative strategic alliances. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 41. Jg., Nr. 4, S. 337–362.
- autokiste.de (2016): 25 Jahre ADAC-Pannenstatistik – Toyota ist absoluter Spitzenreiter. Online verfügbar unter <http://www.autokiste.de/psg/archiv/a.htm?id=2731>, zuletzt geprüft am 18.02.2020.
- Axelrod, R. M. (1970): *Conflict of interest: A theory of divergent goals with applications to politics*, Chicago.
- Axelrod, R. M. (2005): *Die Evolution der Kooperation*, München u.a.
- Backes-Gellner, U.; Wolff, B. (2001): Personalmanagement. In: Jost, P.-J. (Hg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart, S. 395–437.
- Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R. (2016): *Multivariate Analysemethoden - Eine anwendungsorientierte Einführung*, Berlin, Heidelberg.
- Baek, H. Y.; Min, S.; Ryu, S. (2006): The Effects of Agency Problems on the Stability of the International Joint Venture. In: *Multinational Business Review*, 14. Jg., Nr. 3, S. 53–70.
- Bainbridge, S. M. (2004): Executive Compensation: Who Decides. In: *Texas Law Review*, 83. Jg., S. 1615.
- Baker, G. P.; Jensen, M. C.; Murphy, K. J. (1988): Compensation and Incentives - Practice vs. Theory. In: *The Journal of Finance*, 43. Jg., Nr. 3, S. 593–616.
- Baltes-Götz, B. (2013): *Behandlung fehlender Werte in SPSS und Amos*. Universität Trier, Trier. Zentrum für Informations-, Medien- und Kommunikationstechnologie (ZIMK).
- Barkema, H. G. (1995): Do Top Managers Work Harder When They Are Monitored? In: *Kyklos*, 48. Jg., Nr. 1, S. 19–42.
- Bea, F. X.; Göbel, E. (2010): *Organisation - Theorie und Gestaltung; mit zahlreichen Übersichten*, Stuttgart.

- Bebchuk, L. A.; Fried, J. M. (2004): *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, Cambridge, Mass.
- Beccerra, M.; Gupta, A. K. (1999): Trust within the Organization: Integrating the Trust Literature with Agency Theory and Transaction Costs Economics. In: *Public Administration Quarterly*, 23. Jg., Nr. 2, S. 177–203.
- Beck, H. (2014): *Behavioral Economics - Eine Einführung*, Wiesbaden.
- Belot, M.; Schröder, M. (2016): The Spillover Effects of Monitoring: A Field Experiment. In: *Management Science*, 62. Jg., Nr. 1, 150313071440008.
- Bénabou, R.; Tirole, J. (2003): Intrinsic and Extrinsic Motivation. In: *The Review of Economic Studies*, 70. Jg., Nr. 3, S. 489–520.
- Bénabou, R.; Tirole, J. (2006): Incentives and Prosocial Behavior. In: *The American Economic Review*, 96. Jg., Nr. 5, S. 1652–1678.
- Berekoven, L.; Eckert, W.; Ellenrieder, P. (2009): *Marktforschung - Methodische Grundlagen und praktische Anwendung*, Wiesbaden.
- Berg, J.; Dickhaut, J.; McCabe, K. (1995): Trust, Reciprocity, and Social History. In: *Games and Economic Behavior*, 10. Jg., Nr. 1, S. 122–142.
- Bergami, M.; Bagozzi, R. P. (2000): Self-categorization, affective commitment and group self-esteem as distinct aspects of social identity in the organization. In: *British Journal of Social Psychology*, 39. Jg., Nr. 4, S. 555–577.
- Bergen, M.; Dutta, S.; Walker Jr, O. C. (1992): Agency relationships in marketing: A review of the implications and applications of agency and related theories. In: *Journal of Marketing*, 56. Jg., Nr. 3, S. 1–24.
- Berger, A. N.; Di Bonaccorsi Patti, E. (2006): Capital structure and firm performance – A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry. In: *Journal of Banking & Finance*, 30. Jg., Nr. 4, S. 1065–1102.
- Berhold, M. (1971): A Theory of Linear Profit-Sharing Incentives. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 85. Jg., Nr. 3, S. 460–482.
- Bernheim, B. D.; Whinston, M. D. (1986): Common Agency. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 54. Jg., Nr. 4, S. 923–942.
- Bewley, T. F. (Hg.) (1987): *Advances in Economic Theory*, Cambridge, Mass.
- Binmore, K.; Shaked, A. (2010): Experimental economics: Where next? In: *On the Methodology of Experimental Economics*, 73. Jg., Nr. 1, S. 87–100.
- Blau, P. M. (1955): *The Dynamics of Bureaucracy: A Study of Interpersonal Relations in Two Government Agencies*, Chicago.

- Blau, P. M. (1964): *Exchange and Power in Social Life*, New York.
- Blau, P. M. (1989): Reciprocity and Imbalance - A Citation Classic Commentary on Exchange and Power in Social Life. In: *Current Contents/Social & Behavioral Sciences*, Nr. 49, S. 16.
- Boivie, S.; Lange, D.; McDonald, M. L.; Westphal, J. D. (2011): Me or we: The effects of CEO organizational identification on agency costs. In: *Academy of Management Journal*, 54. Jg., Nr. 3, S. 551–576.
- Borrmann, I.; Hoffmann, E. (2014): *Filialapothekenleitung - Rechtsfragen, Arbeitsverträge, Praxistipps*, Stuttgart.
- Bortz, J.; Schuster, C. (2010): *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler*, Berlin, Heidelberg.
- Bower, J. L. (1983): *The two faces of management - An American approach to leadership in business and politics*, Boston.
- Breid, V. (1995): Aussagefähigkeit agencytheoretischer Ansätze im Hinblick auf die Verhaltenssteuerung von Entscheidungsträgern. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 47. Jg., Nr. 9, S. 821–854.
- Breyer, F. (2015): *Mikroökonomik - Eine Einführung*, Berlin, Heidelberg.
- Breyer, F.; Buchholz, W. (2009): *Ökonomie des Sozialstaats*, Berlin, Heidelberg.
- Breyer, F.; Kolmar, M. (2014): *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Tübingen.
- Breyer, F.; Zweifel, P.; Kifmann, M. (2013): *Gesundheitsökonomik*, Berlin, Heidelberg.
- Brickley, J. A.; Dark, F. H.; Weisbach, M. S. (1991): An Agency Perspective on Franchising. In: *Financial Management*, 20. Jg., Nr. 1, S. 27–35.
- Brosius, F. (2011): *SPSS 19*, Heidelberg u.a.
- Buchanan, J.; Chai, D.H.; Deakin, S. (2014): Agency Theory in Practice: a Qualitative Study of Hedge Fund Activism in Japan. In: *Corporate Governance: An International Review*, 22. Jg., Nr. 4, S. 296–311.
- Buchanan, J. M. (1965): *The inconsistencies of the national health service*, London.
- Camerer, C. (1999): Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. In: *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96. Jg., Nr. 19, S. 10575–10577.
- Camerer, C.; Thaler, R. H. (2003): In Honor of Matthew Rabin - Winner of the John Bates Clark Medal. In: *Journal of Economic Perspectives*, 17. Jg., Nr. 3, S. 159–176.

- Cameron, J. (2001): Negative Effects of Reward on Intrinsic Motivation—A Limited Phenomenon - Comment on Deci, Koestner, and Ryan (2001). In: *Review of Educational Research*, 71. Jg., Nr. 1, S. 29–42.
- Cameron, J.; Banko, K. M.; Pierce, W. D. (2001): Pervasive negative effects of rewards on intrinsic motivation: The myth continues. In: *The Behavior Analyst*, 24. Jg., Nr. 1, S. 1–44.
- Cameron, J.; Pierce, W. D. (1994): Reinforcement, Reward, and Intrinsic Motivation – A Meta-Analysis. In: *Review of Educational Research*, 64. Jg., Nr. 3, S. 363–423.
- Cao, M.; Wang, R. (2013): Optimal CEO Compensation with Search: Theory and Empirical Evidence. In: *The Journal of Finance*, 68. Jg., Nr. 5, S. 2001–2058.
- Carpenter, J. (2016): The labor supply of fixed-wage workers: Estimates from a real effort experiment. In: *European Economic Review*, 89. Jg., S. 85–95.
- Carpenter, M. A.; Sanders, W. G. (2002): Top management team compensation: the missing link between CEO pay and firm performance? In: *Strategic Management Journal*, 23. Jg., Nr. 4, S. 367–375.
- Carrasco, V. (2010): Common agency, organizational design and the hold-up problem. In: *Economics Letters*, 108. Jg., Nr. 3, S. 264–268.
- Carson, S. J.; Madhok, A.; Wu, T. (2006): Uncertainty, Opportunism, and Governance: The Effects of Volatility and Ambiguity on Formal and Relational Contracting. In: *Academy of Management Journal*, 49. Jg., Nr. 5, S. 1058–1077.
- Cerasoli, C. P.; Nicklin, J. M.; Ford, M. T. (2014): Intrinsic motivation and extrinsic incentives jointly predict performance: a 40-year meta-analysis. In: *Psychological Bulletin*, 140. Jg., Nr. 4, S. 980–1008.
- Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm. In: *Economica*, 4. Jg., Nr. 16, S. 386–405.
- Cohen, J. (1969): *Statistical power analysis for the behavioral sciences*, New York u.a.
- Costa, C. M.; Ferreira, D.; Moreira, H. (2005): Biased managers, organizational design, and incentive provision. In: *Economics Letters*, 86. Jg., Nr. 3, S. 379–385.
- Cox, J. C. (2004): How to identify trust and reciprocity. In: *Games and Economic Behavior*, 46. Jg., Nr. 2, S. 260–281.
- Cruz, C. C.; Gomez-Mejía, L. R.; Becerra, M. (2010): Perceptions of Benevolence and the Design of Agency Contracts: CEO-TMT Relationships in Family Firms. In: *Academy of Management Journal*, 53. Jg., Nr. 1, S. 69–89.
- Cuevas-Rodríguez, G.; Gomez-Mejía, L. R.; Wiseman, R. M. (2012): Has Agency Theory Run its Course?: Making the Theory more Flexible to Inform the Management of Reward Systems. In: *Corporate Governance: An International Review*, 20. Jg., Nr. 6, S. 526–546.

- Daft, R. L.; Macintosh, N. B. (1981): A Tentative Exploration into the Amount and Equiv-
ocality of Information Processing in Organizational Work Units. In: *Administrative Sci-
ence Quarterly*, 26. Jg., Nr. 2, S. 207–224.
- Dau, W.; Banse, R. (2012): Methoden und Statistische Verfahren zur Analyse der Wirk-
samkeit alkoholsensitiver Wegfahrsperren. In: Nickel, W.-R. und Schubert, W. (Hg.): *Best
Practice Alkohol-Interlock*, Bonn, S. 209–238.
- Davis, J. H.; Schoorman, F. D.; Donaldson, L. (1997): Toward a Stewardship Theory of
Management. In: *The Academy of Management Review*, 22. Jg., Nr. 1, S. 20–47.
- Deci, E. L. (1971): Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. In:
Journal of Personality and Social Psychology, 18. Jg., Nr. 1, S. 105–115.
- Deci, E. L. (1972a): Intrinsic motivation, extrinsic reinforcement, and inequity. In: *Journal
of Personality and Social Psychology*, 22. Jg., Nr. 1, S. 113–120.
- Deci, E. L. (1972b): The effects of contingent and noncontingent rewards and controls
on intrinsic motivation. In: *Organizational Behavior and Human Performance*, 8. Jg., Nr. 2,
S. 217–229.
- Deci, E. L.; Koestner, R.; Ryan, R. M. (1999): A meta-analytic review of experiments exam-
ining the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation. In: *Psychological Bulletin*,
125. Jg., Nr. 6, S. 627.
- Deci, E. L.; Koestner, R.; Ryan, R. M. (2001): Extrinsic Rewards and Intrinsic Motivation in
Education - Reconsidered Once Again. In: *Review of Educational Research*, 71. Jg., Nr. 1,
S. 1–27.
- Deci, E. L.; Ryan, R. M. (1976): *Intrinsic motivation*, New York.
- Deci, E. L.; Ryan, R. M. (1985): *Intrinsic motivation and self-determination in human
behavior*, New York u.a.
- Deci, E. L.; Ryan, R. M.; Koestner, R. (2001): The Pervasive Negative Effects of Rewards on
Intrinsic Motivation - Response to Cameron (2001). In: *Review of Educational Research*,
71. Jg., Nr. 1, S. 43–51.
- DellaVigna, S. (2009): Psychology and Economics - Evidence from the Field. In: *Journal
of Economic Literature*, 47. Jg., Nr. 2, S. 315–372.
- Demougin, D.; Jost, P.-J. (2001): Theoretische Grundlagen der Prinzipal-Agenten-
Theorie. In: Jost, P.-J. (Hg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*,
Stuttgart, S. 45–81.
- Demsetz, H. (1967): Toward a theory of property rights. In: *The American Economic
Review*, 57. Jg., Nr. 2, S. 347–359.

- Demsetz, H.; Villalonga, B. (2001): Ownership structure and corporate performance. In: *Journal of Corporate Finance*, 7. Jg., Nr. 3, S. 209–233.
- Dewatripont, M.; Jewitt, I.; Tirole, J. (2000): Multitask agency problems - Focus and task clustering. In: *European Economic Review*, 44. Jg., Nr. 4-6, S. 869–877.
- Diamantopoulos, A.; Sarstedt, M.; Fuchs, C.; Wilczynski, P.; Kaiser, S. (2012): Guidelines for choosing between multi-item and single-item scales for construct measurement: a predictive validity perspective. In: *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40. Jg., Nr. 3, S. 434–449.
- Diamantopoulos, A.; Winklhofer, H. M. (2001): Index Construction with Formative Indicators - An Alternative to Scale Development. In: *Journal of Marketing Research*, 38. Jg., Nr. 2, S. 269–277.
- Dickerson, O. D. (1959a): Health Insurance, Homewood.
- Dickerson, O. D. (1959b): The Problem of Overutilization in Health Insurance. In: *The Journal of Insurance*, 26. Jg., Nr. 1, S. 65–72.
- Dickinson, D.; Villeval, M.-C. (2008): Does monitoring decrease work effort?: The complementarity between agency and crowding-out theories. In: *Games and Economic Behavior*, 63. Jg., Nr. 1, S. 56–76.
- Diener, E.; Seligman, M. E. P. (2004): Beyond money: Toward an economy of well-being. In: *Psychological science in the public interest*, 5. Jg., Nr. 1, S. 1–31.
- Dijkstra, T. K.; Henseler, J. (2015): Consistent and asymptotically normal PLS estimators for linear structural equations. In: *Computational Statistics & Data Analysis*, 81. Jg., S. 10–23.
- DiStefano, C.; Zhu, M.; Mindrila, D. (2009): Understanding and using factor scores: Considerations for the applied researcher. In: *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 14. Jg., Nr. 20, S. 1–11.
- Dopfer, K. (2002): Die Rückkehr des verlorenen Menschen - Wege zum Homo sapiens oeconomicus. In: Fehr, E. und Schwarz, G. (Hg.): *Psychologische Grundlagen der Ökonomie*, Zürich, S. 99–106.
- Döring, N.; Bortz, J. (2016): *Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften*, Berlin u.a.
- Dufwenberg, M.; Kirchsteiger, G. (2004): A theory of sequential reciprocity. In: *Games and Economic Behavior*, 47. Jg., Nr. 2, S. 268–298.
- Dunk, A. S. (1993): The Effect of Budget Emphasis and Information Asymmetry on the Relation between Budgetary Participation and Slack. In: *The Accounting Review*, 68. Jg., Nr. 2, S. 400–410.

- Dutta, S.; Bergen, M.; Heide, J. B.; John, G. (1995): Understanding Dual Distribution: The Case of Reps and House Accounts. In: *Journal of Law, Economics, & Organization*, 11. Jg., Nr. 1, S. 189–204.
- Eberl, M. (2006): Formative und reflektive Konstrukte und die Wahl des Strukturgleichungsverfahrens. In: *DBW Die Betriebswirtschaft*, 66. Jg., Nr. 6, S. 651–668.
- Eberlein, M.; Grund, C. (2006): Ungleichheitsaversion in Prinzipal-Agenten-Beziehungen. In: *JfB*, 56. Jg., Nr. 3, S. 133–153.
- Ebers, M.; Gotsch, W. (2014): Institutionenökonomische Theorien der Organisation. In: Kieser, A. und Ebers, M. (Hg.): *Organisationstheorien*, Stuttgart, S. 195–255.
- Eisenberger, R.; Cameron, J. (1996): Detrimental effects of reward - Reality or myth? In: *American Psychologist*, 51. Jg., Nr. 11, S. 1153–1166.
- Eisenhardt, K. M. (1989): Agency theory: An assessment and review. In: *The Academy of Management Review*, 14. Jg., Nr. 1, S. 57–74.
- Ellingsen, T.; Johannesson, M. (2007): Paying Respect. In: *The Journal of Economic Perspectives*, 21. Jg., Nr. 4, S. 135–150.
- Elschen, R. (1991a): Gegenstand und Anwendungsmöglichkeiten der Agency-Theorie. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 43. Jg., Nr. 11, S. 1002–1012.
- Elschen, R. (1991b): Shareholder Value und Agency-Theorie – Anreiz- und Kontrollsysteme für Zielsetzungen der Anteilseigner. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 43. Jg., Nr. 3, S. 209–220.
- Englmaier, F.; Leider, S. (2012): Contractual and Organizational Structure with Reciprocal Agents. In: *American Economic Journal: Microeconomics*, 4. Jg., Nr. 2, S. 146–183.
- Englmaier, F.; Schüßler, K. (2016): Complementarities of Human-Resource Management Practices - A Case for a Behavioral-Economics Perspective. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics: JITE*, 172. Jg., Nr. 2, S. 312–341.
- Erlei, M.; Leschke, M.; Sauerland, D. (2007): *Neue Institutionenökonomik*, Stuttgart.
- Ewert, R. (1990): *Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information*, Berlin u.a.
- Ewert, R.; Stefani, U. (2001): *Wirtschaftsprüfung*. In: Jost, P.-J. (Hg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart, S. 147–182.
- Ewert, R.; Wagenhofer, A. (2014): *Interne Unternehmensrechnung*, Berlin, Heidelberg.
- Falk, A. (2007): Gift Exchange in the Field. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 75. Jg., Nr. 5, S. 1501–1511.
- Falk, A.; Fehr, E.; Fischbacher, U. (2003): On the Nature of Fair Behavior. In: *Economic Inquiry*, 41. Jg., Nr. 1, S. 20–26.

- Falk, A.; Fehr, E.; Fischbacher, U. (2008): Testing theories of fairness—Intentions matter. In: *Games and Economic Behavior*, 62. Jg., Nr. 1, S. 287–303.
- Falk, A.; Fischbacher, U. (2006): A theory of reciprocity. In: *Games and Economic Behavior*, 54. Jg., Nr. 2, S. 293–315.
- Falk, A.; Gächter, S.; Kovács, J. (1999): Intrinsic motivation and extrinsic incentives in a repeated game with incomplete contracts. In: *Journal of Economic Psychology*, 20. Jg., Nr. 3, S. 251–284.
- Falk, A.; Kosfeld, M. (2006): The Hidden Costs of Control. In: *American Economic Review*, 96. Jg., Nr. 5, S. 1611–1630.
- Fama, E. F. (1970): Efficient Capital Markets - A Review of Theory and Empirical Work. In: *The Journal of Finance*, 25. Jg., Nr. 2, S. 383–417.
- Fama, E. F. (1980): Agency problems and the theory of the firm. In: *Journal of Political Economy*, 88. Jg., Nr. 2, S. 288–307.
- Fama, E. F.; Jensen, M. C. (1983a): Agency problems and residual claims. In: *The Journal of Law & Economics*, 26. Jg., Nr. 2, S. 327–349.
- Fama, E. F.; Jensen, M. C. (1983b): Separation of ownership and control. In: *The Journal of Law & Economics*, 26. Jg., Nr. 2, S. 301–325.
- Fehr, E.; Falk, A. (2002): Psychological foundations of incentives. In: *European Economic Review*, 46. Jg., Nr. 4–5, S. 687–724.
- Fehr, E.; Gächter, S. (1998): Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans. In: *European Economic Review*, 42. Jg., S. 845–859.
- Fehr, E.; Gächter, S. (2002): Do incentive contracts undermine voluntary cooperation? Working paper No. 34. University of Zurich, Zurich. Institute for Empirical Research in Economics.
- Fehr, E.; Klein, A.; Schmidt, K. M. (2007): Fairness and Contract Design. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 75. Jg., Nr. 1, S. 121–154.
- Fehr, E.; List, J. A. (2004): The Hidden Costs and Returns of Incentives – Trust and Trustworthiness Among CEOs. In: *Journal of the European Economic Association*, 2. Jg., Nr. 5, S. 743–771.
- Fehr, E.; Rockenbach, B. (2003): Detrimental effects of sanctions on human altruism. In: *Nature*, 422. Jg., Nr. 6928, S. 137–140.
- Fehr, E.; Schmidt, K. M. (1999): A theory of fairness, competition, and cooperation. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 114. Jg., Nr. 3, S. 817–868.

- Fehr, E.; Schmidt, K. M. (2003): Theories of Fairness and Reciprocity: Evidence and Economic Applications. In: Dewatripont, M., Hansen, L. P. und Turnovsky, S. J. (Hg.), *Econometric Society Monographs*, Band 35: Advances in economics and econometrics. Eighth World Congress, Cambridge, U.K., New York, S. 208–257.
- Fehr, E.; Schmidt, K. M. (2004): Fairness and Incentives in a Multi-task Principal-Agent Model. In: *Scandinavian Journal of Economics*, 106. Jg., Nr. 3, S. 453–474.
- Fehr, E.; Schmidt, K. M. (2006): Chapter 8 The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism – Experimental Evidence and New Theories. In: Serge-Christophe Kolm and Jean Mercier Ythier (Hg.): *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Foundations*, S. 615–691.
- Ferraro, F.; Pfeffer, J.; Sutton, R. I. (2005): Economics Language and Assumptions: How Theories can Become Self-Fulfilling. In: *Academy of Management Review*, 30. Jg., Nr. 1, S. 8–24.
- Festinger, L. (1962): A theory of cognitive dissonance, Stanford.
- Festinger, L. (2012): Theorie der kognitiven Dissonanz, Bern.
- Finkelstein, S.; Hambrick, D. C.; Cannella, A. A. (2009): Strategic leadership: Theory and research on executives, top management teams, and boards, New York.
- Fosberg, R. H. (2004): Agency problems and debt financing: leadership structure effects. In: *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 4. Jg., Nr. 1, S. 31–38.
- Frey, B. S. (1992): Tertium Datur - Pricing, Regulating and Intrinsic Motivation. In: *Kyklos*, 45. Jg., Nr. 2, S. 161–184.
- Frey, B. S. (1993a): Does monitoring increase work effort? - The rivalry with trust and loyalty. In: *Economic Inquiry*, 31. Jg., Nr. 4, S. 663–670.
- Frey, B. S. (1993b): Shirking or work morale? In: *European Economic Review*, 37. Jg., Nr. 8, S. 1523–1532.
- Frey, B. S. (1997a): Not just for the money - An economic theory of personal motivation, Cheltenham, UK, Brookfield, Vt.
- Frey, B. S. (1997b): On the relationship between intrinsic and extrinsic work motivation. In: *International Journal of Industrial Organization*, 15. Jg., Nr. 4, S. 427–439.
- Frey, B. S.; Benz, M. (2007): Die psychologischen Grundlagen des Marktmodells (homo oeconomicus). In: Rosenstiel, L. v. und Frey, D. (Hg.), *Enzyklopädie der Psychologie*, Themenbereich D: Praxisgebiete, Serie III: Wirtschafts-, Organisations- und Arbeitspsychologie, Band 5: Marktpsychologie, Göttingen u.a., S. 1–26.

- Frey, B. S.; Jegen, R. (2001): Motivation Crowding Theory. In: *Journal of Economic Surveys*, 15. Jg., Nr. 5, S. 589–611.
- Frey, B. S.; Osterloh, M. (2002): Managing motivation - Wie Sie die neue Motivationsforschung für Ihr Unternehmen nutzen können, Wiesbaden.
- Frey, B. S.; Osterloh, M. (2005): Yes, Managers Should Be Paid Like Bureaucrats. In: *Journal of Management Inquiry*, 14. Jg., Nr. 1, S. 96–111.
- Frey, B. S.; Stutzer, A. (2002): What can economists learn from happiness research? In: *Journal of Economic Literature*, 40. Jg., Nr. 2, S. 402–435.
- Frey, B. S.; Stutzer, A. (2010): Happiness and economics: How the economy and institutions affect human well-being, Princeton.
- Freytag, B.; Koch, B. (2015): Die Kreppel-Party ist vorbei - Aus für Aldi-Zulieferer - faz.net. Online verfügbar unter <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/der-aldi-zulieferer-stauffenberg-muss-schliessen-13405085.html>, zuletzt geprüft am 04.02.2015.
- Frydman, C.; Jenter, D. (2010): CEO Compensation. In: *Annual Review of Financial Economics*, 2. Jg., Nr. 1, S. 75–102.
- Furubotn, E. G.; Pejovich, S. (1972): Property rights and economic theory - A survey of recent literature. In: *Journal of Economic Literature*, 10. Jg., Nr. 4, S. 1137–1162.
- Gächter, S.; Fehr, E.; Zanella, B. (2001): Wie wirken Anreizverträge? In: Albach, H. (Hg.), *Zeitschrift für Betriebswirtschaft* : Ergänzungsheft, Band 4: Theorie der Unternehmung, Wiesbaden, S. 145–173.
- Gächter, S.; Thöni, C. (2005): Vertrauen und Reputation: Beiträge der experimentellen Ökonomik. In: Held, M., Kubon-Gilke, G. und Sturn, R. (Hg.), *Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Band 4: Reputation und Vertrauen, Marburg, S. 257–281.
- Geanakoplos, J.; Pearce, D.; Stacchetti, E. (1989): Psychological games and sequential rationality. In: *Games and Economic Behavior*, 1. Jg., Nr. 1, S. 60–79.
- Geringer, J. M.; Hebert, L. (1989): Control and Performance of International Joint Ventures. In: *Journal of International Business Studies*, 20. Jg., Nr. 2, S. 235–254.
- Geringer, J. M.; Woodcock, C. P. (1995): Agency Costs and the Structure and Performance of International Joint Ventures. In: *Group Decision and Negotiation*, 4. Jg., Nr. 5, S. 453–467.
- Ghoshal, S. (2005): Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices. In: *Academy of Management Learning & Education*, 4. Jg., Nr. 1, S. 75–91.
- Ghoshal, S.; Moran, P. (1996): Bad for Practice: A Critique of the Transaction Cost Theory. In: *Academy of Management Review*, 21. Jg., Nr. 1, S. 13–47.

- Gignac, G. E.; Szodorai, E. T. (2016): Effect size guidelines for individual differences researchers. In: *Personality and Individual Differences*, 102. Jg., S. 74–78.
- Gneezy, U.; List, J. A. (2006): Putting Behavioral Economics to Work - Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 74. Jg., Nr. 5, S. 1365–1384.
- Gneezy, U.; Meier, S.; Rey-Biel, P. (2011): When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior. In: *The Journal of Economic Perspectives*, 25. Jg., Nr. 4, S. 191–209.
- Gneezy, U.; Rustichini, A. (2000a): A Fine is a Price. In: *The Journal of Legal Studies*, 29. Jg., Nr. 1, S. 1–17.
- Gneezy, U.; Rustichini, A. (2000b): Pay Enough or Don't Pay at All. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 115. Jg., Nr. 3, S. 791–810.
- Göbel, E. (2002): Neue Institutionenökonomik - Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen, Stuttgart.
- Göbel, M.; Ortmann, G.; Weber, C. (2007): Reziprozität - Kooperation zwischen Nutzen und Pflicht. In: Schreyögg, G. und Sydow, J. (Hg.), *Managementforschung*, Band 17: Kooperation und Konkurrenz, Wiesbaden, S. 161–206.
- Goldberg, V. P. (1976): Regulation and administered contracts. In: *The Bell Journal of Economics*, 7. Jg., Nr. 2, S. 426–448.
- Gouldner, A. W. (1960): The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. In: *American Sociological Review*, 25. Jg., Nr. 2, S. 161–178.
- Grossman, S. J.; Hart, O. D. (1983): An Analysis of the Principal-Agent Problem. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 51. Jg., Nr. 1, S. 7–45.
- Groves, T. (1973): Incentives in Teams. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 41. Jg., Nr. 4, S. 617–631.
- Guesnerie, R. (1987): Hidden actions, moral hazard and contract theory. In: John Eatwell, Murray Milgate und Peter Newman (Hg.): *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, London u.a., S. 120–131.
- Gundlach, G. T.; Achrol, R. S.; Mentzer, J. T. (1995): The Structure of Commitment in Exchange. In: *Journal of Marketing*, 59. Jg., Nr. 1, S. 78.
- Güth, W.; Kliemt, H. (2003): Experimentelle Ökonomik: Modell-Platonismus im neuen Gewande? In: Held, M., Kubon-Gilke, G. und Sturn, R. (Hg.), *Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Band 2: Experimente in der Ökonomik, Marburg, S. 315–342.
- Güth, W.; Schmittberger, R.; Schwarze, B. (1982): An experimental analysis of ultimatum bargaining. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 3. Jg., Nr. 4, S. 367–388.

- Hair, J.; Hollingsworth, C. L.; Randolph, A. B.; Chong, A. Y. L. (2017b): An updated and expanded assessment of PLS-SEM in information systems research. In: *Industrial Management & Data Systems*, 117. Jg., Nr. 3, S. 442–458.
- Hair, J. F.; Hult, G. T. M.; Ringle, C. M.; Sarstedt, M.; Richter, N.; Hauff, S. (2017a): Partial Least Squares Strukturgleichungsmodellierung (PLS-SEM) - Eine anwendungsorientierte Einführung, München.
- Hair, J. F.; Ringle, C. M.; Sarstedt, M. (2011): PLS-SEM: Indeed a Silver Bullet. In: *Journal of Marketing Theory and Practice*, 19. Jg., Nr. 2, S. 139–152.
- Hair, J. F.; Sarstedt, M.; Ringle, C. M.; Gudergan, S. (2018): Advanced issues in partial least squares structural equation modeling, Los Angeles.
- Hair, J. F.; Sarstedt, M.; Ringle, C. M.; Mena, J. A. (2012): An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. In: *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40. Jg., Nr. 3, S. 414–433.
- Halac, M.; Prat, A. (2016): Managerial Attention and Worker Performance. In: *American Economic Review*, 106. Jg., Nr. 10, S. 3104–3132.
- Hall, B. J.; Liebman, J. B. (1998): Are CEOs really paid like bureaucrats? In: *The Quarterly Journal of Economics*, 113. Jg., Nr. 3, S. 653–691.
- Hart, O. D.; Holmström, B. (1987): The Theory of contracts. In: Bewley, T. F. (Hg.): *Advances in Economic Theory*, Cambridge, Mass., S. 71–155.
- Hass, J. (2010): Steuerung und Kontrolle in Franchisesystemen. Dissertation. Freie Universität Berlin, Berlin.
- Hayek, F. A. von (1989): The pretence of knowledge. In: *The American Economic Review*, 79. Jg., Nr. 6, S. 3–7.
- Henrich, J., Heine, S., Norenzayan, A (2010). Most people are not WEIRD. In: *Nature*, 466 Jg., Nr. 7302, S. 29.
- Helmstädter, E. (1991): *Wirtschaftstheorie I - Mikroökonomische Theorie*, München.
- Hennecke, M.; Brandstätter, V. (2016): Intrinsische Motivation. In: Bierhoff, H.-W. und Frey, D. (Hg.), *Enzyklopädie der Psychologie. Themenbereich C, Theorie und Forschung. Serie VI, Sozialpsychologie: Soziale Motive und soziale Einstellungen*, S. 1–29.
- Henseler, J.; Dijkstra, T. K.; Sarstedt, M.; Ringle, C. M.; Diamantopoulos, A.; Straub, D. W. et al. (2014): Common Beliefs and Reality About PLS - Comments on Rönkkö and Evermann (2013). In: *Organizational Research Methods*, 17. Jg., Nr. 2, S. 182–209.

Henseler, J.; Fassott, G. (2010): Testing Moderating Effects in PLS Path Models: An Illustration of Available Procedures. In: Esposito Vinzi, V. (Hg.), Springer handbooks of computational statistics: Handbook of partial least squares. Concepts, methods and applications, Berlin u.a., 713-135.

Henseler, J.; Hubona, G.; Ray, P. A. (2016): Using PLS path modeling in new technology research - Updated guidelines. In: *Industrial Management & Data Systems*, 116. Jg., Nr. 1, S. 2–20.

Henseler, J.; Ringle, C. M.; Sarstedt, M. (2016): Testing measurement invariance of composites using partial least squares. In: *International Marketing Review*, 33. Jg., Nr. 3, S. 405–431.

Henseler, J.; Ringle, C. M.; Sinkovics, R. R. (2009): The use of partial least squares path modeling in international marketing. In: Sinkovics, R. R. und Ghauri, P. N. (Hg.), *Advances in International Marketing*, Band 20: New challenges to international marketing, Bingley, S. 277–319.

Herold, F. (2010): Contractual incompleteness as a signal of trust. In: *Games and Economic Behavior*, 68. Jg., Nr. 1, S. 180–191.

Herzig, N.; Watrin, C.; Ruppert, H. (1997): Unternehmenskontrolle in internationalen Joint Ventures – Eine agencytheoretische Betrachtung. In: *Die Betriebswirtschaft*, 57. Jg., Nr. 6, S. 764–776.

Hess, T. (1999): Implikationen der Prinzipal-Agent-Theorie für das Management von Unternehmensnetzwerken. Arbeitspapiere der Abteilung für Wirtschaftsinformatik, Nr. 3. Universität Göttingen, Göttingen.

Hirsh, M.; Michaels, S.; Friedman, R. (1986): Dirty hands versus clean models. In: *Theory and Society*, 16. Jg., S. 316–336.

Hirshleifer, J. (1985): The Expanding Domain of Economics. In: *The American Economic Review*, 75. Jg., Nr. 6, S. 53–68.

Hoenig, J. M.; Heisey, D. M. (2001): The abuse of power - The pervasive fallacy of power calculations for data analysis. In: *The American Statistician*, 55. Jg., Nr. 1, S. 19–24.

Hofstede, G. (1980): *Culture's consequences - International differences in work-related values*, Beverly Hills.

Holmström, B. (1979): Moral Hazard and Observability. In: *The Bell Journal of Economics*, 10. Jg., Nr. 1, S. 74–91.

Holmström, B. (1982): Moral Hazard in Teams. In: *The Bell Journal of Economics*, 13. Jg., Nr. 2, S. 324–340.

Holmström, B. (1999): Managerial Incentive Problems - A Dynamic Perspective. In: *The Review of Economic Studies*, 66. Jg., Nr. 1, S. 169–182.

- Holmström, B.; Milgrom, P. (1987): Aggregation and Linearity in the Provision of Inter-temporal Incentives. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 55. Jg., Nr. 2, S. 303–328.
- Holmström, B.; Milgrom, P. (1991): Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design. In: *Journal of Law, Economics, & Organization*, 7. Jg., Nr. 0 (Special Issue), S. 24–52.
- Holmström, B.; Ricart i Costa, J. (1986): Managerial Incentives and Capital Management. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 101. Jg., Nr. 4, S. 835–860.
- Holmström, B.; Weiss, L. (1985): Managerial Incentives, Investment and Aggregate Implications - Scale Effects. In: *The Review of Economic Studies*, 52. Jg., Nr. 3, S. 403.
- Homans, G. C. (1961): *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York.
- Homans, G. C. (1972): *Elementarformen sozialen Verhaltens*, Opladen.
- Homburg, C.; Klarmann, M. (2006): Die Kausalanalyse in der empirischen betriebswirtschaftlichen Forschung - Problemfelder und Anwendungsempfehlungen. In: *DBW Die Betriebswirtschaft*, 66. Jg., Nr. 6, S. 727–748.
- Homburg, C.; Krohmer, H. (2014): Der Prozess der Marktforschung: Festlegung der Datenerhebungsmethode, Stichprobenbildung und Fragebogengestaltung. In: Herrmann, A., Homburg, C. und Klarmann, M. (Hg.): *Handbuch Marktforschung. Methoden, Anwendungen, Praxisbeispiele*, Wiesbaden, S. 21–51.
- Jap, S. D.; Anderson, E. (2003): Safeguarding Interorganizational Performance and Continuity Under Ex Post Opportunism. In: *Management Science*, 49. Jg., Nr. 12, S. 1684–1701.
- Jensen, M. C. (1983): Organization Theory and Methodology. In: *The Accounting Review*, 58. Jg., Nr. 2, S. 319–339.
- Jensen, M. C. (1986): Agency cost of free cash flow, corporate finance, and takeovers. In: *Corporate Finance, and Takeovers. American Economic Review*, 76. Jg., Nr. 2, S. 323–329.
- Jensen, M. C.; Meckling, W. H. (1976): Theory of the firm - Managerial behavior, agency costs and ownership structure. In: *Journal of Financial Economics*, 3. Jg., Nr. 4, S. 305–360.
- Jensen, M. C.; Meckling, W. H. (2003): Theory of the Firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. In: Jensen, M. C. (Hg.): *A theory of the firm. Governance, residual claims, and organizational forms*, Cambridge, Mass., S. 83–135.
- Jensen, M. C.; Murphy, K. J. (1990): Performance Pay and Top-Management Incentives. In: *Journal of Political Economy*, 98. Jg., Nr. 2, S. 225–264.

- Jensen, M. C.; Smith, C. W. (2003): Stockholder, Manager, and Creditor Interests: Applications of Agency Theory. In: Jensen, M. C. (Hg.): A theory of the firm. Governance, residual claims, and organizational forms, Cambridge, Mass., S. 136–167.
- Johnsen, Å. A.; Kvaløy, O. (2016): Does strategic kindness crowd out prosocial behavior? In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 132, S. 1–11.
- Jost, P.-J. (2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie im Unternehmenskontext. In: Jost, P.-J. (Hg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart, S. 11–43.
- Jost, P.-J. (2008): Organisation und Motivation - Eine ökonomisch-psychologische Einführung, Wiesbaden.
- Kaas, K. P. (1992): Kontaktgütermarketing als Kooperation zwischen Prinzipalen und Agenten. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 44. Jg., Nr. 10, S. 884–901.
- Kaas, K. P. (1995a): Informationsökonomik. In: Tietz, B., Köhler, R. und Zentes, J. (Hg.), Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre, Band 4: Handwörterbuch des Marketing, Stuttgart, S. 971–981.
- Kaas, K. P. (1995b): Marketing zwischen Markt und Hierarchie. In: Kaas, K. P. (Hg.), Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung : Sonderheft, Band 35: Kontrakte, Geschäftsbeziehungen, Netzwerke. Marketing und neue Institutionenökonomik, Düsseldorf u.a., S. 19–42.
- Kah, A. (1994): Profitcenter-Steuerung - Ein Beitrag zur theoretischen Fundierung des Controlling anhand des Principal-Agent-Ansatzes, Stuttgart.
- Kahneman, D. (2003): A Psychological Perspective on Economics. In: *The American Economic Review*, 93. Jg., Nr. 2, S. 162–168.
- Kahneman, D.; Knetsch, J. L.; Thaler, R. H. (1991): Anomalies - The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. In: *Journal of Economic Perspectives*, 5. Jg., Nr. 1, S. 193–206.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1979): Prospect Theory - An Analysis of Decision under Risk. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47. Jg., Nr. 2, S. 263.
- Kamenica, E. (2012): Behavioral Economics and Psychology of Incentives. In: *Annual Review of Economics*, 4. Jg., Nr. 1, S. 427–452.
- Kessler, A. S. (2000): On Monitoring and Collusion in Hierarchies. In: *Journal of Economic Theory*, 91. Jg., Nr. 2, S. 280–291.
- Kia Motors Deutschland GmbH (2016): 7-Jahre-KIA-Herstellersgarantie. Online verfügbar unter <http://www.kia.com/de/kaufen/7-jahre-kia-herstellersgarantie/>, zuletzt geprüft am 01.04.2016.

- Kihlstrom, R.; Pauly, M. V. (1971): The Role of Insurance in the Allocation of Risk. In: *The American Economic Review*, 61. Jg., Nr. 2, S. 371–379.
- Kirchler, E.; Walenta, C. (2010): Motivation, Wien.
- Kleinbeck, U.; Kleinbeck, T. (2009): Arbeitsmotivation - Konzepte und Fördermaßnahmen, Lengerich u.a.
- Klemperer, D. (2011): Was ist ein Interessenkonflikt und wie stellt man ihn fest? In: Lieb, K., Klemperer, D. und Ludwig, W.-D. (Hg.): Interessenkonflikte in der Medizin. Hintergründe und Lösungsmöglichkeiten, Berlin, Heidelberg, S. 11–25.
- Knobloch, C.; Nünning, C. (2016a): Der Prinzipal und sein Agent in der Apotheke - Eine nobelpreiswürdige Theorie für die Arbeitsbeziehung zwischen Apothekeninhaber und Filialleiter. In: *DAZ – Deutsche Apotheker Zeitung*, 156. Jg., Nr. 50, S. 22–27.
- Knobloch, C.; Nünning, C. (2016b): Die Prinzipal-Agent-Theorie als Instrument für die Analyse der Arbeitsbeziehung zwischen Apothekeninhaber und Filialleiter. In: *Essener DacApo*, 2016 Nr. 4, S. 1–12.
- Kornmeier, M. (2007): Wissenschaftstheorie und wissenschaftliches Arbeiten - Eine Einführung für Wirtschaftswissenschaftler, Heidelberg.
- Kosnik, R. D.; Bettenhausen, K. L. (1992): Agency Theory and the Motivational Effect of Management Compensation - An Experimental Contingency Study. In: *Group & Organization Management*, 17. Jg., Nr. 3, S. 309–330.
- Köszegi, B. (2014): Behavioral Contract Theory. In: *Journal of Economic Literature*, 52. Jg., Nr. 4, S. 1075–1118.
- Krafft, M.; Albers, S.; Lal, R. (2004): Relative explanatory power of agency theory and transaction cost analysis in German salesforces. In: *International Journal of Research in Marketing*, 21. Jg., Nr. 3, S. 265–283.
- Kreps, D. M. (1997): Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives. In: *The American Economic Review*, 87. Jg., Nr. 2, S. 359–364.
- Kromrey, H.; Strübing, J. (2009): Empirische Sozialforschung - Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung, Stuttgart.
- Kuckartz, U. (2010): Einführung in die computergestützte Analyse qualitativer Daten, Wiesbaden.
- Kunz, A. H.; Pfaff, D. (2002): Agency theory, performance evaluation, and the hypothetical construct of intrinsic motivation. In: *Accounting, Organizations and Society*, 27. Jg., Nr. 3, S. 275–295.
- Laffont, J.-J.; Martimort, D. (2002): The theory of incentives - The Principal-Agent Model, Princeton.

- Laffont, J.-J.; Tirole, J. (1988): The Dynamics of Incentive Contracts. In: *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 56. Jg., Nr. 5, S. 1153–1175.
- Lafontaine, F. (1992): Agency Theory and Franchising: Some Empirical Results. In: *The Rand Journal of Economics*, 23. Jg., Nr. 2, S. 263–283.
- Laibson, D. (1997): Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 112. Jg., Nr. 2, S. 443–478.
- Lambert, R. A. (1983): Long-Term Contracts and Moral Hazard. In: *The Bell Journal of Economics*, 14. Jg., Nr. 2, S. 441–452.
- Langer, W. (2010): Mehrebenenanalyse mit Querschnittsdaten. In: Wolf, C. und Best, H. (Hg.): *Handbuch der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse*, Wiesbaden, S. 741–774.
- Laux, H. (1988): Grundprobleme der Ermittlung optimaler erfolgsabhängiger Anreizsysteme. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 58. Jg., Nr. 1, S. 25–36.
- Laux, H.; Gillenkirch, R. M.; Schenk-Mathes, H. Y. (2014): *Entscheidungstheorie*, Berlin, Heidelberg.
- Lazear, E. P.; Rosen, S. (1981): Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts. In: *Journal of Political Economy*, 89. Jg., Nr. 5, S. 841–864.
- Lepper, M. R.; Greene, D.; Nisbett, R. E. (1973): Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward - A test of the "overjustification" hypothesis. In: *Journal of Personality and Social Psychology*, 28. Jg., Nr. 1, S. 129–137.
- Lepper, M. R.; Henderlong, J.; Gingras, I. (1999): Understanding the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation—Uses and abuses of meta-analysis - Comment on Deci, Koestner, and Ryan (1999). In: *Psychological Bulletin*, 125. Jg., Nr. 6, S. 669–676.
- Lepper, M. R.; Keavney, M.; Drake, M. (1996): Intrinsic Motivation and Extrinsic Rewards - A Commentary on Cameron and Pierce's Meta-Analysis. In: *Review of Educational Research*, 66. Jg., Nr. 1, S. 5–32.
- Levitt, S. D.; Dubner, S. J. (2006): *Freakonomics - A rogue economist explores the hidden side of everything*, London u.a.
- Li, M.-Y. L.; Yang, T.-H.; Yu, S.-E. (2015): CEO Stock-Based Incentive Compensation and Firm Performance: A Quantile Regression Approach. In: *Journal of International Financial Management & Accounting*, 26. Jg., Nr. 1, S. 39–71.
- Lim, E. N. K.; Lubatkin, M. H.; Wiseman, R. M. (2010): A family firm variant of the behavioral agency theory. In: *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4. Jg., Nr. 3, S. 197–211.
- Lim, V. K.G.; Chen, D. J.Q. (2012): Cyberloafing at the workplace: gain or drain on work? In: *Behaviour & Information Technology*, 31. Jg., Nr. 4, S. 343–353.

- Lind, G. (2016): Die Bedeutsamkeit empirischer Befunde: Statistische Signifikanz vs. relative vs. absolute Effektstärken. Universität Konstanz, Konstanz.
- Luhmann, N. (2009): Vertrauen - Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, Stuttgart.
- Lust, J. A. (2004): Book Review of Rewards and Intrinsic Motivation: Resolving the Controversy. In: *Personnel Psychology*, 57. Jg., Nr. 1, S. 259–261.
- Macneil, I. R. (1978): Contracts: adjustment of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. In: *Northwestern University Law Review*, 72. Jg., Nr. 6, S. 854–902.
- Mael, F.; Ashforth, B. E. (1992): Alumni and their alma mater: A partial test of the reformulated model of organizational identification. In: *Journal of Organizational Behavior*, 13. Jg., Nr. 2, S. 103–123.
- Mallin, C.; Melis, A.; Gaia, S. (2015): The remuneration of independent directors in the UK and Italy: An empirical analysis based on agency theory. In: *International Business Review*, 24. Jg., Nr. 2, S. 175–186.
- Martiansen, J. (2000): Institutionenökonomik - Die Analyse der Bedeutung von Regeln und Organisationen für die Effizienz ökonomischer Tauschbeziehungen, München.
- Martimort, D.; Stole, L. (2009): Market participation in delegated and intrinsic common-agency games. In: *The Rand Journal of Economics*, 40. Jg., Nr. 1, S. 78–102.
- Mauss, M. (1954): *The Gift: Forms and Functions of Exchange in archaic Societies* (translated by Ian Cunnison), Glencoe, Illinois.
- Mayer, R. C.; Davis, J. H.; Schoorman, F. D. (1995): An Integrative Model of Organizational Trust. In: *The Academy of Management Review*, 20. Jg., Nr. 3, S. 709–734.
- McCabe, K. A.; Rigdon, M. L.; Smith, V. L. (2003): Positive reciprocity and intentions in trust games. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52. Jg., Nr. 2, S. 267–275.
- McDonald's Deutschland Inc. (2016): Franchise-Modell. Online verfügbar unter <https://www.mcdonalds.de/franchise/franchise-modell>, zuletzt geprüft am 23.09.2016.
- McGregor, D. (2006): *The human side of enterprise*, New York u.a.
- Meinhövel, H. (1999): *Defizite der Principal-Agent-Theorie*, Lohmar u.a.
- Mellewigt, T. (2003): *Management von strategischen Kooperationen - Eine ressourcenorientierte Untersuchung in der Telekommunikationsbranche*, Wiesbaden.
- Meyer, M. A.; Vickers, J. (1997): Performance Comparisons and Dynamic Incentives. In: *Journal of Political Economy*, 105. Jg., Nr. 3, S. 547–581.

Mishra, D. P.; Heide, J. B.; Cort, S. G. (1998): Information Asymmetry and Levels of Agency Relationships. In: *Journal of Marketing Research*, 35. Jg., Nr. 3, S. 277–295.

Mohnen, A.; Schmidlein, A. (2008): Vergütungssysteme im Vertrieb: Eine empirische Untersuchung. In: *Zeitschrift für Management*, 3. Jg., Nr. 1, S. 73–95.

Müller, C. (1995): Agency-Theorie und Informationsgehalt - Der Beitrag des normativen Prinzipal-Agenten-Ansatzes zum Erkenntnisfortschritt der Betriebswirtschaftslehre. In: *Die Betriebswirtschaft*, 55. Jg., Nr. 1, S. 61–76.

Murphy, K. J. (1999): Executive compensation. In: Ashenfelter, O. C. und Card, D. (Hg.): *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam, S. 2485–2563.

Murphy, K. J. (2013): Executive Compensation: Where We Are, and How We Got There. In: Constantinides, G. M., Harris, M. und Stulz, R. M. (Hg.), *Handbooks in Economics*, Band 21: *Handbook of the Economics of Finance*, Amsterdam, S. 211–356.

Nerdinger, F. W. (2012): *Grundlagen des Verhaltens in Organisationen*, Stuttgart.

Netzer, N.; Schmutzler, A. (2014): Explaining Gift-Exchange – the Limits of Good Intentions. In: *Journal of the European Economic Association*, 12. Jg., Nr. 6, S. 1586–1616.

Nienhüser, W.; Jans, M.; Köckeritz, M. (2012): *Grundbegriffe und Grundideen der Transaktionskostentheorie – am Beispiel von „Make-or-Buy“-Entscheidungen Weiterbildungsmaßnahmen*. Studienpapier, Essen.

Nienhüser, W.; Magnus, M. (2003): *Die wissenschaftliche Bearbeitung personalwirtschaftlicher Problemstellungen – eine Einführung*. Essener Beiträge zur Personalforschung. Universität Duisburg-Essen, Essen, zuletzt geprüft am 25.01.2016.

Nikolov, B.; Whited, T. M. (2014): Agency Conflicts and Cash - Estimates from a Dynamic Model. In: *The Journal of Finance*, 69. Jg., Nr. 5, S. 1883–1921.

Nippa, M.; Grigoleit, J. (2006): *Corporate Governance ohne Vertrauen? Ökonomische Konsequenzen der Agency-Theorie*. Freiburger Arbeitspapiere. Technische Universität Bergakademie Freiberg, Freiberg.

Noreen, E. (1988): The economics of ethics - A new perspective on agency theory. In: *Accounting, Organizations and Society*, 13. Jg., Nr. 4, S. 359–369.

O'Donoghue, T.; Rabin, M. (1999): Doing It Now or Later. In: *The American Economic Review*, 89. Jg., Nr. 1, S. 103–124.

Osterloh, M. (2007): *Psychologische Ökonomik: Integration statt Konfrontation*. Die Bedeutung der psychologischen Ökonomik für die BWL. In: *zfbf Sonderheft*, 56. Jg., S. 82–111.

Osterloh, M. (2008): *Psychologische Ökonomik und Betriebswirtschaftslehre: Zwischen Modell-Platonismus und Problemorientierung - Keynote anlässlich der 70. Jahresta-*

gung des Verbands der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft an der Freien Universität Berlin 15.-17. Mai 2008. Universität Zürich, Zürich. Institut für Organisation und Theorien der Unternehmung und CREMA.

Osterloh, M.; Weibel, A. (2006): Investition Vertrauen - Prozesse der Vertrauensentwicklung in Organisationen, Wiesbaden.

Oviatt, B. M. (1988): Agency and Transaction Cost Perspectives on the Manager-Shareholder Relationship: Incentives for Congruent Interests. In: *The Academy of Management Review*, 13. Jg., Nr. 2, S. 214–225.

Pauly, M. V. (1968): The Economics of Moral Hazard: Comment. In: *The American Economic Review*, 58. Jg., Nr. 3, S. 531–537.

Pauly, M. V. (1974): Overinsurance and Public Provision of Insurance: The Roles of Moral Hazard and Adverse Selection. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 88. Jg., Nr. 1, S. 44–62.

Pavlou, P. A.; Liang, H.; Xue, Y. (2007): Understanding and mitigating uncertainty in online environments: a principal-agent perspective. In: *MIS Quarterly*, 31. Jg., Nr. 1, S. 105–136.

Pepper, A.; Gore, J. (2014): The economic psychology of incentives: An international study of top managers. In: *Journal of World Business*, 49. Jg., Nr. 3, S. 350–361.

Pepper, A.; Gore, J. (2015): Behavioral Agency Theory: New Foundations for Theorizing About Executive Compensation. In: *Journal of Management*, 41. Jg., Nr. 4, S. 1045–1068.

Pepper, A.; Gore, J.; Crossman, A. (2013): Are long-term incentive plans an effective and efficient way of motivating senior executives? In: *Human Resource Management Journal*, 23. Jg., Nr. 1, S. 36–51.

Pepper, A.; Gosling, T.; Gore, J. (2015): Fairness, envy, guilt and greed: Building equity considerations into agency theory. In: *Human Relations*, 68. Jg., Nr. 8, S. 1291–1314.

Perrow, C. (1993): *Complex organizations - A critical essay*, New York u.a.

Peters, T. W. (2012): *Alliance formation in emerging economies - A resource-based and agency-theoretic analysis*, München u.a.

Picot, A. (1991): *Ökonomische Theorien der Organisation - ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotenzial*. In: Ordelheide, D., Rudolph, B. und Büsselmann, E. (Hg.): *Betriebswirtschaftslehre und ökonomische Theorie*, Stuttgart, S. 143–170.

Picot, A.; Dietl, H.; Franck, E.; Fiedler, M.; Royer, S. (2012): *Organisation - Theorie und Praxis aus ökonomischer Sicht*, Stuttgart.

- Picot, A.; Reichwald, R.; Wigand, R. T. (2003): Die grenzenlose Unternehmung - Information, Organisation und Management ; Lehrbuch zur Unternehmensführung im Informationszeitalter, Wiesbaden.
- Pokorny, K. (2008): Pay—but do not pay too much: An experimental study on the impact of incentives. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 66. Jg., Nr. 2, S. 251–264.
- Poppo, L.; Zenger, T. (2002): Do formal contracts and relational governance function as substitutes or complements? In: *Strategic Management Journal*, 23. Jg., Nr. 8, S. 707–725.
- Posselt, T. (1999): Das Design vertraglicher Vertriebsbeziehungen am Beispiel Franchising. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 69. Jg., Nr. 3, S. 347–376.
- Pötschke, M. (2014): Mehrebenenanalyse. In: Baur, N. und Blasius, J. (Hg.): *Handbuch Methoden der empirischen Sozialforschung*, Wiesbaden, S. 1101–1115.
- Pratt, J. W.; Zeckhauser, R. J. (1991): Principals and Agents: An Overview. In: Pratt, J. W. und Zeckhauser, R. J. (Hg.): *Principals and Agents. The Structure of Business*, Boston, Mass., S. 1–36.
- Prendergast, C. (1999): The Provision of Incentives in Firms. In: *Journal of Economic Literature*, 37. Jg., Nr. 1, S. 7–63.
- Rabin, M. (1993): Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. In: *The American Economic Review*, 83. Jg., Nr. 5, S. 1281–1302.
- Rabin, M. (1998): Psychology and Economics. In: *Journal of Economic Literature*, 36. Jg., Nr. 1, S. 11–46.
- Rabin, M. (2002): A perspective on psychology and economics. In: *European Economic Review*, 46. Jg., Nr. 4-5, S. 657–685.
- Rasmusen, E. (1994): *Games and information - An introduction to game theory*, Cambridge, Mass.
- Rebitzer, J. B.; Taylor, L. J. (2011): Extrinsic Rewards and Intrinsic Motives: Standard and Behavioral Approaches to Agency and Labor Markets. In: *Handbook of Labor Economics*, S. 701–772.
- Reisinger, M.; Svecnik, E.; Schwetz, H. (2012): *Fehlende Werte und keine Normalverteilung? - Tipps und Abhilfen für das quantitativ orientierte Forschen*, Wien.
- Reißig-Thust, S.; Brettel, M.; Witt, P. (2004): Vertragsgestaltung durch Venture Capital-Gesellschaften. In: *Finanz Betrieb*, 6. Jg., Nr. 9, S. 636–645.
- Rheinberg, F. (2008): *Motivation*, Stuttgart.

- Rheinberg, F. (2010): Intrinsische Motivation und Flow-Erleben. In: Heckhausen, J. und Heckhausen, H. (Hg.): *Motivation und Handeln*, Berlin u. a., S. 365–387.
- Richter, R. (1998): Neue Institutionenökonomik - Ideen und Möglichkeiten. In: Krause-Junk, G. (Hg.), *Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Band 1996: *Steuersysteme der Zukunft. Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in Kassel 1996*, Berlin, S. 323–355.
- Richter, R.; Furubotn, E. G. (2010): *Neue Institutionenökonomik - Eine Einführung und kritische Würdigung*, Tübingen.
- Ringle, C. M.; Sarstedt, M.; Straub, D. W. (2012): Editor's Comments - A Critical Look at the Use of PLS-SEM in "MIS Quarterly". In: *MIS Quarterly*, 36. Jg., Nr. 1, S. iii–xiv.
- Ringle, C. M.; Wende, S.; Becker, J.-M. (2015): *SmartPLS 3*, Boenningstedt: SmartPLS GmbH. Online verfügbar unter <http://www.smartpls.com>, zuletzt geprüft am 06.04.2018.
- Robinson, S. L. (1996): Trust and Breach of the Psychological Contract. In: *Administrative Science Quarterly*, 41. Jg., Nr. 4, S. 574.
- Roe, M. J. (1996): *Strong managers, weak owners: The political roots of American corporate finance*, Princeton.
- Rohrer, B. (2017): Bundesagentur für Arbeit bestätigt Apotheker-Engpass - Lange Suche nach Fachkräften, kaum Arbeitslose / Verteilungsproblem zwischen Land und Stadt. In: *DAZ – Deutsche Apotheker Zeitung*, 157. Jg., Nr. 31, S. 11.
- Ross, S. A. (1973): The economic theory of agency The principal's problem. In: *The American Economic Review*, 63. Jg., Nr. 2, S. 134–139.
- Rost, K.; Osterloh, M. (2009): Management fashion pay-for-performance for CEOs. In: *Schmalenbach Business Review*, 61. Jg., S. 119–149.
- Rothschild, M.; Stiglitz, J. E. (1976): Equilibrium in competitive insurance markets - An essay on the economics of imperfect information. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 90. Jg., Nr. 4, S. 629–649.
- Ryan, R. M.; Deci (2000a): Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. In: *Contemporary Educational Psychology*, 25. Jg., Nr. 1, S. 54–67.
- Ryan, R. M.; Deci, E. L. (2000b): Self-determination theory and the facilitation of intrinsic motivation, social development, and well-being. In: *American Psychologist*, 55. Jg., Nr. 1, S. 68–78.
- Sadowski, D. (2002): *Personalökonomie und Arbeitspolitik*, Stuttgart.

- Salanie, B. (2003): Testing Contract Theory. In: *CESifo Economic Studies*, 49. Jg., Nr. 3, S. 461–477.
- Sanders, G. (2001): Behavioral Responses of CEOs to Stock Ownership and Stock Option Pay. In: *Academy of Management Journal*, 44. Jg., Nr. 3, S. 477–492.
- Sanders, G.; Carpenter, M. A. (2003): Strategic satisficing? A behavioral-agency theory perspective on stock repurchase program announcements. In: *Academy of Management Journal*, 46. Jg., Nr. 2, S. 160–178.
- Sappington, D. E. M. (1991): Incentives in principal-agent relationships. In: *The Journal of Economic Perspectives*, 5. Jg., Nr. 2, S. 45–66.
- Sarstedt, M.; Wilczynski, P. (2009): More for less? A comparison of single-item and multi-item measures. In: *DBW Die Betriebswirtschaft*, 69. Jg., Nr. 2, S. 211–227.
- Schelling, T. (1963): *The Strategy of Conflict*, London.
- Schendera, C. F. G. (2007): *Datenqualität mit SPSS*, München.
- Schira, J. (2012): *Statistische Methoden der VWL und BWL - Theorie und Praxis*, München.
- Schlicht, E. (2003): Der homo oeconomicus unter experimentellem Beschuss. In: Held, M., Kubon-Gilke, G. und Sturn, R. (Hg.), *Jahrbuch Normative und institutionelle Grundfragen der Ökonomik*, Band 2: Experimente in der Ökonomik, Marburg, S. 291–313.
- Schloderer, M. P.; Ringle, C. M.; Sarstedt, M. (2009): Einführung in die varianzbasierte Strukturgleichungsmodellierung. Grundlagen, Modellevaluation und Interaktionseffekte am Beispiel von SmartPLS. In: Meyer, A. und Schwaiger, M. (Hg.): *Theorien und Methoden der Betriebswirtschaft: Handbuch für Wissenschaftler und Studierende*, München, S. 564–592.
- Schmidt, H.; Schleef, M. (2001): Schlägt sich die Prinzipal-Agent-Beziehung zwischen Anlageinstitution und Bank in überhöhten Transaktionskosten nieder? - Eine empirische Untersuchung interessewahrend erteilter Aufträge. In: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 53. Jg., Nr. 11, S. 663–689.
- Schmidt, R. H. (1987): Agency Costs are not a "Flop"! In: Spremann, K. und Bamberg, G. (Hg.): *Agency theory, information, and incentives*, Berlin, S. 495–509.
- Schneider, D. (1987): Agency Costs and Transaction Costs: Flops in the Principal-Agent-Theory of Financial Markets. In: Spremann, K. und Bamberg, G. (Hg.): *Agency theory, information, and incentives*, Berlin, S. 481–494.
- Schneider, D. (1995): *Betriebswirtschaftslehre - Band 1: Grundlagen*, München.
- Schnell, R.; Hill, P. B.; Esser, E. (2013): *Methoden der empirischen Sozialforschung*, München.

- Scholtis, T. (1998): Vertragsgestaltung bei Informationsasymmetrie - Probleme und Lösungen bei der Zertifizierung von QM-Systemen nach ISO 9000ff., Wiesbaden.
- Schröder, H. (2004): Wie sicher ist die Position eines Herstellers als Category Captain? - Kooperation zwischen Handel und Industrie aus der Perspektive von Prinzipal und Agent. In: Bauer, H. H. und Huber, F. (Hg.): Strategien und Trends im Handelsmanagement. Disziplinenübergreifende Herausforderungen und Lösungsansätze: Festschrift für Prof. Dr. Dr. h.c. Erich Greipl, München, S. 231–249.
- Schüpbach, H. (2013): Arbeits- und Organisationspsychologie, München u.a.
- Sen, A. K. (1977): Rational Fools - A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory. In: *Philosophy & Public Affairs*, 6. Jg., Nr. 4, S. 317–344.
- Shane, S. A. (1996): Hybrid organizational arrangements and their implications for firm growth and survival: A study of new franchisors. In: *The Academy of Management Journal*, 39. Jg., Nr. 1, S. 216–234.
- Shane, S. A. (1998a): Explaining the Distribution of Franchised and Company-Owned Outlets in Franchise Systems. In: *Journal of Management*, 24. Jg., Nr. 6, S. 717–739.
- Shane, S. A. (1998b): Making new franchise systems work. In: *Strategic Management Journal*, 19. Jg., Nr. 7, S. 697–707.
- Shavell, S. (1979): Risk sharing and incentives in the principal and agent relationship. In: *The Bell Journal of Economics*, 10. Jg., Nr. 10, S. 55–73.
- Shavell, S. (2005): *Contracts, Holdup, and Legal Intervention*, Cambridge, Mass.
- Shepherd, D. A.; Zacharakis, A. (2001): The venture capitalist-entrepreneur relationship - Control, trust and confidence in co-operative behaviour. In: *Venture Capital*, 3. Jg., Nr. 2, S. 129–149.
- Siemens, F. A. von (2013): Intention-based reciprocity and the hidden costs of control. In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 92. Jg., S. 55–65.
- Simon, H. A. (1955): A Behavioral Model of Rational Choice. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 69. Jg., Nr. 1, S. 99.
- Simon, H. A. (1959): Theories of decision-making in economics and behavioral science. In: *The American Economic Review*, 49. Jg., Nr. 3, S. 253–283.
- Sitkin, S. B.; Pablo, A. L. (1992): Reconceptualizing the Determinants of Risk Behavior. In: *Academy of Management Review*, 17. Jg., Nr. 1, S. 9–38.
- Sliwka, D. (2007): Trust as a Signal of a Social Norm and the Hidden Costs of Incentive Schemes. In: *American Economic Review*, 97. Jg., Nr. 3, S. 999–1012.

- Smith, A. (2012): Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker, Tübingen.
- Snowberger, V. (1977): The New Soviet Incentive Model - Comment. In: *The Bell Journal of Economics*, 8. Jg., Nr. 2, S. 591.
- Spence, M. (1973): Job market signaling. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 87. Jg., Nr. 3, S. 355–374.
- Spence, M. (1976): Informational aspects of market structure - An introduction. In: *The Quarterly Journal of Economics*, 90. Jg., Nr. 4, S. 591–597.
- Spence, M.; Zeckhauser, R. J. (1971): Insurance, Information, and Individual Action. In: *The American Economic Review*, 61. Jg., Nr. 2, S. 380–387.
- Spiegel Online (2010): Toyotas Vollgasaffäre alarmiert Japans Regierung. Online verfügbar unter <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/gigantische-rueckrufaktion-toyotas-vollgasaffaere-alarmiert-japans-regierung-a-674742.html>, zuletzt geprüft am 01.04.2016.
- Spremann, K. (1987a): Agent and Principal. In: Spremann, K. und Bamberg, G. (Hg.): *Agency theory, information, and incentives*, Berlin, S. 3–37.
- Spremann, K. (1987b): Zur Reduktion von Agency-Kosten. In: Schneider, D. (Hg.), *Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Band 1986: Kapitalmarkt und Finanzierung. Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in München vom 15. - 17. September 1986, Berlin, S. 341–350.
- Spremann, K. (1988): Reputation, Garantie, Information. In: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 58. Jg., Nr. 5/6, S. 613–629.
- Spremann, K. (1990): *Asymmetrische Information*, St. Gallen.
- Stanca, L.; Bruni, L.; Corazzini, L. (2009): Testing theories of reciprocity: Do motivations matter? In: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 71. Jg., Nr. 2, S. 233–245.
- Steffenhagen, H. (1975): *Konflikt und Kooperation in Absatzkanälen - Ein Beitrag zur verhaltensorientierten Marketingtheorie*, Wiesbaden.
- Stiglitz, J. E. (2002): Information and the Change in the Paradigm in Economics. In: *The American Economic Review*, 92. Jg., Nr. 3, S. 460–501.
- Swoboda, P. (1987): Kapitalmarkt und Unternehmensfinanzierung - Zur Kapitalstruktur der Unternehmung. In: Schneider, D. (Hg.), *Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Band 1986: Kapitalmarkt und Finanzierung. Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in München vom 15. - 17. September 1986, Berlin, S. 49–68.

- Terberger, E. (1994): Neo-institutionalistische Ansätze - Entstehung und Wandel, Anspruch und Wirklichkeit, Wiesbaden.
- Thaler, R. (1981): Some empirical evidence on dynamic inconsistency. In: *Economics Letters*, 8. Jg., Nr. 3, S. 201–207.
- Thaler, R. H.; Sunstein, C. R. (2003): Libertarian Paternalism. In: *The American Economic Review*, 93. Jg., Nr. 2, S. 175–179.
- Thompson, D. F. (1993): Understanding financial conflicts of interest. In: *The New England Journal of Medicine*, 329. Jg., Nr. 8, S. 573–576.
- Tirole, J. (1986): Hierarchies and Bureaucracies: On the Role of Collusion in Organizations. In: *Journal of Law, Economics, & Organization*, 2. Jg., Nr. 2, S. 181–214.
- Tosi, H. L.; Katz, J. P.; Gomez-Mejia, L. R. (1997): Disaggregating the Agency Contract: The Effects of Monitoring, Incentive Alignment, and Term in Office on Agent Decision Making. In: *The Academy of Management Journal*, 40. Jg., Nr. 3, S. 584–602.
- Tosi, H. L.; Werner, S.; Katz, J. P.; Gomez-Mejia, L. R. (2000): How Much Does Performance Matter? A Meta-Analysis of CEO Pay Studies. In: *Journal of Management*, 26. Jg., Nr. 2, S. 301–339.
- Tversky, A.; Kahneman, D. (1973): Availability - A heuristic for judging frequency and probability. In: *Cognitive Psychology*, 5. Jg., Nr. 2, S. 207–232.
- Tversky, A.; Kahneman, D. (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. In: *Science*, 185. Jg., Nr. 4157, S. 1124–1131.
- Tversky, A.; Kahneman, D. (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. In: *Science*, 211. Jg., Nr. 4481, S. 453–458.
- Tversky, A.; Kahneman, D. (1986): Rational Choice and the Framing of Decisions. In: *The Journal of Business*, 59. Jg., Nr. 4, S251-S278.
- Veall, M. R.; Zimmermann, K. F. (1996): Pseudo-R² Measures for Some Common Limited Dependent Variable Models. In: *Journal of Economic Surveys*, 10. Jg., Nr. 3, S. 241–259.
- Vinzi, V. E.; Trinchera, L.; Amato, S. (2010): PLS Path Modeling: From Foundations to Recent Developments and Open Issues for Model Assessment and Improvement. In: Esposito Vinzi, V. (Hg.), Springer handbooks of computational statistics: Handbook of partial least squares. Concepts, methods and applications, Berlin u.a., S. 47–82.
- Wagenhofer, A. (1996): Anreizsysteme in Agency-Modellen mit mehreren Aktionen. In: *Die Betriebswirtschaft*, 56. Jg., Nr. 2, S. 155–165.
- Weibel, A.; Rost, K.; Osterloh, M. (2007): Gewollte und ungewollte Anreizwirkungen von variablen Löhnen: Disziplinierung der Agenten oder Crowding-Out? In: *ZFBF: Schmalenbachs Zeitschrift für Betriebswirtschaftliche Forschung*, 59. Jg., S. 1029.

- Weiber, R.; Mühlhaus, D. (2014): Strukturgleichungsmodellierung - Eine anwendungsorientierte Einführung in die Kausalanalyse mit Hilfe von AMOS, SmartPLS und SPSS, Berlin u.a.
- Weitzman, M. L. (1976): The New Soviet Incentive Model. In: *The Bell Journal of Economics*, 7. Jg., Nr. 1, S. 251.
- Weitzman, M. L. (1980): The "Ratchet Principle" and Performance Incentives. In: *The Bell Journal of Economics*, 11. Jg., Nr. 1, S. 302–308.
- Williamson, O. E. (1983): Credible commitments - Using hostages to support exchange. In: *The American Economic Review*, 73. Jg., Nr. 4, S. 519–540.
- Williamson, O. E. (1990): Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus - Unternehmen, Märkte, Kooperationen, Tübingen.
- Williamson, O. E. (1993): Calculativeness, Trust, and Economic Organization. In: *The Journal of Law & Economics*, 36. Jg., Nr. 1, S. 453–486.
- Winter, S. (2001): Empirische Untersuchungen zur Managemententlohnung. In: Jost, P.-J. (Hg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart, S. 491–539.
- Wiseman, R. M.; Gomez-Mejía, L. R. (1998): A Behavioral Agency Model of Managerial Risk Taking. In: *The Academy of Management Review*, 23. Jg., Nr. 1, S. 133–153.
- Witt, P. (2001): Corporate Governance. In: Jost, P.-J. (Hg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart, S. 85–115.
- Woodcock, C. P.; Geringer, J. M. (1991): An Exploratory Study of Agency Costs Related to the Control Structure of Multi-Partner, International Joint Ventures. In: *Academy of Management Best Papers Proceedings*, 8. Jg., Nr. 1, S. 115–119.
- Woratschek, H.; Roth, S. (2003): Erklärungsperspektive der Neuen Institutionenökonomik. In: Zentes, J. (Hg.): Kooperationen, Allianzen und Netzwerke. Grundlagen - Ansätze - Perspektiven, Wiesbaden, S. 141–166.
- Wu, J.; Tu, R. (2007): CEO stock option pay and R&D spending - A behavioral agency explanation. In: *Journal of Business Research*, 60. Jg., Nr. 5, S. 482–492.
- Yermack, D. (2006): Flights of fancy - Corporate jets, CEO perquisites, and inferior shareholder returns. In: *Journal of Financial Economics*, 80. Jg., Nr. 1, S. 211–242.
- Yin, X.; Zajac, E. J. (2004): The strategy/governance structure fit relationship: theory and evidence in franchising arrangements. In: *Strategic Management Journal*, 25. Jg., Nr. 4, S. 365–383.

-
- Zeckhauser, R. J. (1970): Medical insurance: A case study of the tradeoff between risk spreading and appropriate incentives. In: *Journal of Economic Theory*, 2. Jg., Nr. 1, S. 10–26.
- Zhou, X.; Swan, P. L. (2003): Performance Thresholds in Managerial Incentive Contracts. In: *The Journal of Business*, 76. Jg., Nr. 4, S. 665–696.
- Ziegelmeyer, A.; Schmelz, K.; Ploner, M. (2012): Hidden costs of control: four repetitions and an extension. In: *Experimental Economics*, 15. Jg., Nr. 2, S. 323–340.
- Ziegler, A.; Lange, S.; Bender, R. (2007): Überlebenszeitanalyse: Die Cox-Regression. In: *Deutsche Medizinische Wochenschrift – Statistik-Serie*, 132. Jg., Nr. 1, S. 42–44.
- Zweifel, P.; Eisen, R. (2003): *Versicherungsökonomie*, Berlin.