

Marcus Groll

Koordination im Supply Chain Management

Die Rolle von Macht und Vertrauen

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Jürgen Weber

Deutscher Universitäts-Verlag

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	V
Vorwort	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XV
Tabellenverzeichnis	XIX
Abkürzungsverzeichnis	XXI
1 Einleitung	1
1.1 Motivation der Arbeit1
1.2 Forschungstheoretische Einordnung6
1.3 Aufbau der Arbeit9
2 Abgrenzung Supply Chain Management und Relevanz der Forschungsfrage	13
2.1 Bullwhip-Effekt als Ausgangspunkt14
2.2 Supply Chain Management als Evolutionsstufe der Logistik16
2.3 Fünf Denkschulendes Supply Chain Management20
2.4 Abgrenzung Supply Chain Management23
2.5 Relevanz der Forschungsfrage25
2.5.1 Einfluss der Machtverhältnisse auf das Supply Chain Management26

2.5.2	Vertrauen als moderierender Einflussfaktor	28
2.5.3	Ansätze zur Koordination im Supply Chain Management	29
2.5.4	Fazit zur Begründung der Forschungsfrage	34
3	Formen der Koordination in Abhängigkeit von Macht	35
3.1	Ansätze zur Beschreibung von Kooperationen	36
3.1.1	Ansätze der Neuen Institutionenökonomie	36
3.1.1.1	Transaktionskostenansatz	37
3.1.1.2	Principal-Agent-Theorie	43
3.1.2	Ressourcenbasierter Ansatz	46
3.1.3	Synthese des Transaktionskostenansatzes und des Ressourcenbasier- ten Ansatzes	49
3.2	Abgrenzung der Macht	53
3.2.1	Macht als einseitige Abhängigkeit	53
3.2.2	Quellen der Abhängigkeit	54
3.3	Organisationstheoretische Koordinationsmechanismen	57
3.3.1	Koordination durch persönliche Weisungen	58
3.3.2	Koordination durch Selbstabstimmung	59
3.3.3	Koordination durch Programme	60
3.3.4	Koordination durch Pläne	60
3.3.5	Einsatz und Bewertung der Koordinationsmechanismen	61
3.3.6	Übertragung der Koordinationsmechanismen	64
3.4	Ableitung der Koordinationsformen	66
3.4.1	Hierarchische und heterarchische Koordinationsrichtung	66
3.4.2	Zuordnung der Koordinationsmechanismen zu den beiden Koordi- nationsrichtungen	68
3.4.3	Dynamische Veränderung der Machtverhältnisse	71
4	Kommunikation als Basis der Koordination	73
4.1	Grundmodell ökonomischer Akteure	73
4.1.1	Können und Wollen des Akteurs	74

4.1.2	Komplexitätsreduktion durch interne Modelle.	76
4.1.3	Wissen und Information.	76
4.1.4	Lernen des Akteurs	78
4.1.5	Akteur höherer Ordnung.	80
4.1.6	Übertragung des Grundmodells ökonomischer Akteure auf das Supply Chain Management.	82
4.2	Kommunikationstheoretische Ansätze.	85
4.2.1	Ebenen der Kommunikation.	86
4.2.1.1	Kommunikation als technische Informationsübertragung . . .	86
4.2.1.2	Zeichen und Sprache.	87
4.2.1.3	Bedeutungen als Basis von sozialen Systemen.	89
4.2.1.4	Pragmatische Kommunikation als Koordination zwischen Akteuren.	91
4.2.2	Kommunikation als Lernprozess.	92
4.3	Übertragung der kommunikationstheoretischen Erkenntnisse.	95
4.3.1	Kommunikationstheoretische Untersuchung der Pläne und Programme	95
4.3.2	Kommunikationstheoretische Untersuchung der persönlichen Weisung und Selbstabstimmung.	97
5	Der moderierende Einfluss von Vertrauen auf die Koordination	99
5.1	Abgrenzung des Vertrauens.	100
5.1.1	Vertrauen modelliert als eine Principal-Agent-Beziehung	101
5.1.2	Differenzierung von Vertrauenserwartung und Vertrauenshandlung . . .	103
5.1.3	Wechselseitige Beeinflussung von Vertrauen und Kommunikation . . .	107
5.2	Vertrauenshandlungen in den drei Koordinationsformen.	109
5.2.1	Selbstabstimmung als Vertrauenshandlung.	110
5.2.2	Kontrollverzicht als Vertrauenshandlung.	112
5.2.3	Veränderung der Koordinationsformen durch Vertrauenshandlungen . .	114

6	Modellierung der Koordinationsformen	117
6.1	Analyse und Klassifizierung der Beziehungen	118
6.1.1	Studien zur Differenzierung von Beziehungen	119
6.1.2	Ansatz zur Auswahl der Koordinationsformen	123
6.2	Gemeinsamkeiten der Koordinationsformen	126
6.2.1	Koordination durch Programme	126
6.2.2	Koordination durch Pläne	131
6.3	Unterschiede zwischen den Koordinationsformen	137
6.3.1	Hierarchische, einseitige Koordination	137
6.3.2	Hierarchische, beidseitige Koordination	140
6.3.3	Heterarchische Koordination	143
6.4	Evolutionäre Entwicklung der Koordinationsformen	145
6.5	Zusammenfassung der Modellierung	148
7	Überprüfung und Gestaltung des entwickelten Konzeptes	153
7.1	Methodisches Vorgehen	154
7.1.1	Untersuchungsart und Untersuchungsmethode	154
7.1.2	Standardisierte Einzelinterviews	155
7.1.3	Fallbeispiele	159
7.2	Die Beziehungsanalyse als Ausgangsbasis	161
7.2.1	Supply Chain Map zur Darstellung der Beziehungen	162
7.2.2	Beanspruchungs- und Belastbarkeitsportfolio zur Bewertung der Beziehungen	163
7.2.3	Fallbeispiel zur Lieferantenbewertung	167
7.2.4	Empirische Ergebnisse zur Beziehungsanalyse	171
7.2.5	Zusammenfassung Beziehungsanalyse	175
7.3	Prozessaufnahme und-analyse	175
7.3.1	SCOR-Modell des Supply Chain Council	176
7.3.2	Fallbeispiel zur Anwendung des SCOR-Modells	181
7.3.3	Fallbeispiel individuelle Prozessaufnahme	183

1.3.A	Empirische Ergebnisse zur Prozessaufnahme.	187
7.3.5	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen zur Prozessaufnahme	190
7.4	Definition von Kennzahlen.	191
7.4.1	Definition des Servicegrades durch den VDA.	192
7.4.2	Logistikkennzahlen des VDI.	194
7.4.3	Scorecard der Global Commerce Initiative.	197
7.4.4	Empirische Ergebnisse zur Kennzahldefinition und Schlussfolgerungen	201
7.5	Durchführung des Koordinationszyklus.	205
7.5.1	Fallbeispiel hierarchischer, beidseitiger Koordinationszyklus.	206
7.5.2	Empirische Ergebnisse zur Durchführung des Koordinationszyklus und Schlussfolgerungen.	211
7.6	Bedeutung des Koordinationszyklus.	215
7.7	Zusammenfassung der Überprüfung und Gestaltung des Konzeptes.	217
8	Zusammenfassung und weiterer Forschungsbedarf	225
8.1	Zusammenfassung der Ergebnisse.	225
8.2	Implikationen für die Praxis.	228
8.3	Kritik und weiterer Forschungsbedarf.	229
 Literaturverzeichnis		 231