

Geleitwort

Eine der wichtigsten planerischen Fragestellungen des Supply Chain Management (SCM) liegt in der Koordination der einzelnen Glieder einer Wertschöpfungskette bzw. eines Wertschöpfungsnetzwerks. Eine Fülle wissenschaftlicher Publikationen befasst sich mit der Frage, wie bspw. Lieferant und Hersteller oder Hersteller und Großhändler optimal aufeinander abgestimmt werden können. Dabei reicht die Koordination von einer lediglich sehr lockeren Zusammenarbeit - etwa auf elektronischen Spotmärkten - bis hin zu festen Bindungen über längerfristig bestehende Vereinbarungen, deren Ziel es ist, einen gemeinsamen Gewinn zu erwirtschaften. Unterschiedlichste Netzstrukturen werden untersucht und eine große Vielfalt von Kontrakten wird ins Visier genommen, die sich i. W. darin unterscheiden, welche Mengen und Preise vereinbart werden, wie Zeiten einzuhalten und Qualität sicherzustellen sind, wie man sich gegen Risiken absichert und wie man evt. einen gemeinsamen Gewinn untereinander aufteilt.

All dies findet weitgehend ohne Berücksichtigung der Marktgegebenheiten statt, in denen die Supply Chain agiert. Dies trifft insbesondere für die Modelle des Production and Operations Management zu, in denen Märkte in der Regel lediglich durch eine gegebene Nachfrage repräsentiert werden. Aber auch im Marketing kommt man häufig nicht über eine Monopolsituation hinaus, in der Marktpreise sich über eine einfache Preis-Absatzfunktion bestimmen. Und selbst in den mikroökonomischen Modellen des SCM wird eine duopolistische Wettbewerbssituation lediglich für einzelne Glieder der Supply Chain betrachtet, ohne dessen Rückwirkung auf die Supply Chain-internen Koordinationsmechanismen systematisch zu analysieren.

Hier nun setzt die vorliegende Abhandlung von M. Zimmermann ein. In ihr wird die Supply Chain als Ganzes betrachtet und ihr inneres Gefüge in Abhängigkeit von der Marktsituation untersucht, in der sie agiert. Damit wird der Verfasser nicht nur vielen praktischen Gegebenheiten gerecht, in denen stabile Wertschöpfungsketten in gegenseitige Konkurrenz treten, er wirft auch ein neues Licht auf die Supply Chain-internen Koordinationsformen, die im Rahmen dieser erweiterten Sichtweise eine veränderte Bewertung erlangen.

Im Gegensatz zur üblichen in der Forschung weitgehend verfolgten mikroökonomischen Analyse von Kontrakten - wie etwa die Festlegung von Transferpreisen - untersucht Zimmermann

Kontrakte, die den operativen Materialfluss steuern. Zu ihnen gehören insbesondere Vereinbarungen, die die Einhaltung von Lieferzeiten und Lieferfristen sicherstellen. Mit ihrer Analyse geht Zimmermann weit über den mikroökonomischen Rahmen hinaus, indem er in traditionelle kontrakttheoretische Analysen das logistische Entscheidungsfeld der sich koordinierenden Wertschöpfungspartner einbezieht. Mit diesem im Zusammenhang der Betrachtung mehrerer Märkte hoch innovativen Schritt muss naturgemäß das übersichtliche Terrain analytischer Aussagen verlassen werden, sodass über die jeweiligen numerischen Ergebnisse hinaus vor allem der Weg von Bedeutung ist, auf dem sie gewonnen wurden. Insbesondere kann Zimmermann zeigen, dass Koordinationen, die im Rahmen des Operations Management als optimal erscheinen, diese Eigenschaft unter Einbeziehung der Märkte, in denen die Supply Chain agiert, keineswegs mehr gewährleistet ist. Die vorliegende Abhandlung eröffnet somit nicht nur ein bedeutendes Feld betriebswirtschaftlicher Forschung, sondern sie gibt auch der Praxis wichtige Hinweise zur Beurteilung der Optimalität ihrer operativen Kontrakte.

Christoph Schneeweiß