

## Geleitwort

Das Werk von Herrn Dr. Gaismayer befasst sich mit einem hochinteressanten betriebswirtschaftlichen Thema. Es verknüpft eine anspruchsvolle und „moderne“ betriebswirtschaftliche Theorienfamilie, die Neue Institutionenökonomik, mit der Kontraktlogistik als einem aktuellen und hochgradig konfliktgeladenen Bereich der betrieblichen Praxis.

Der Autor geht von zwei wesentlichen, jeweils ebenso realistischen wie komplexitätsverstärkenden Prämissen aus. Erstens unterstellt er begrenzte Rationalität der Akteure, sodass sich „klassische“ Kalküle und Argumentationsmuster, die auf vollkommen rationalen Akteuren wie dem Homo oeconomicus beruhen, nicht anwenden lassen. Aufgrund ihrer begrenzten Rationalität können Logistikdienstleister und ihre Auftraggeber bei der Aushandlung von Kontraktlogistik-Verträgen nicht alle Eventualitäten der späteren Leistungsbeziehungen vorhersehen. Daher kommt es nur zum Abschluss unvollständiger Verträge für die kontraktlogistischen Dienstleistungen und für die entsprechenden, meist monetären Gegenleistungen. Zweitens liegt es in der Eigenart der Kontraktlogistik begründet, dass es sich um eine langfristig angelegte Beziehung zwischen einem Logistikdienstleister und seinem Auftraggeber handelt. Zu Beginn investiert der Logistikdienstleister in der Regel in beziehungsspezifische Ressourcen, die erforderlich sind, um die Produktivitätsvorteile der Kontraktlogistik gegenüber „gewöhnlichen“ Logistikdienstleistungen realisieren zu können. Aufgrund ihrer Beziehungsspezifität kann der Logistikdienstleister diese Ressourcen entweder gar nicht oder zumindest nicht kurzfristig sowie zumeist nur unter Inkaufnahme erheblicher Wertverluste in alternativen Geschäftsbeziehungen weiterverwenden.

Unter diesen zwei Prämissen besteht aus der Perspektive des Logistikdienstleisters das Risiko eines sogenannten Hold-up-Phänomens. Es liegt im hier betrachteten Kontext vor, wenn der Auftraggeber in seinem Wissen um die Beziehungsspezifität der Investitionen des Logistikdienstleisters seinen Vertrags-„Partner“, also den Logistikdienstleister, „ultimativ auszubeuten“ versucht. Eine solche Ausbeutung kann in Situationen, die angesichts eines unvollständigen Vertrags nicht „ex ante“ bei Vertragsabschluss geregelt wurden, bei entsprechenden Nachverhandlungen „ex post“ eintreten: Da der Auftraggeber weiß, dass der Logistikdienstleister seine beziehungsspezifischen Ressourcen nur schwer in alternativen Geschäftsbeziehungen weiterzuverwenden vermag, wird er – der Auftraggeber – bei opportunistischer Verhaltensweise dem Logistikdienstleister die ökonomischen Nachteile, d.h. vor allem die Kosten, der nicht geregelten Situation in Nachverhandlungen aufbürden und die ökonomischen Vorteile sich selbst aneignen. Aus dieser nahe liegenden Verhaltensweise droht die Gefahr einer systematischen Unterinvestition in Vertragsbeziehungen der Kontraktlogistik, die wegen der Nichtausschöpfung kontraktlogisti-

scher Produktivitätsvorteile weder betriebs- noch volkswirtschaftlich wünschenswert ist. Daher besteht das Realproblem der Analysen des Autors darin, Vertragsbeziehungen der Kontraktlogistik so zu gestalten, dass sich das Ausspielen von Hold-up-Potenzialen durch die Auftraggeber zu Lasten der Logistikdienstleister nach Möglichkeit grundsätzlich vermeiden, zumindest merklich vermindern lässt.

Zur Lösung dieses Realproblems beschreitet der Autor aus wissenschaftlicher Perspektive mehrere innovative Wege. Er analysiert Hold-up-Probleme im Bereich der Kontraktlogistik nicht, wie sonst üblich, aus der Perspektive des Auftraggebers („Prinzipals“), sondern nimmt die bislang vernachlässigte Position der betroffenen Logistikdienstleister („Agenten“) ein, die beachtet werden muss, um der o.a. Gefahr einer systematischen Unterinvestition zu begegnen. Darüber hinaus diagnostiziert der Autor zu Recht, dass die Maßnahmen, die in der etablierten Fachliteratur empfohlen werden, um das Risiko des Auspielens eines Hold-up-Potenzials zu verringern, in der betrieblichen Praxis bei Weitem nicht ausreichen. Zur Schließung dieser Gestaltungslücke entwickelt er Vorschläge für weiterführende Maßnahmen des Kontraktmanagements, die deutlich erkennen lassen, dass der Autor aufgrund seiner langjährigen beruflichen Erfahrungen über professionelle Expertise im Bereich der Kontraktlogistik verfügt. Schließlich unterwirft sich der Autor auch nicht dem „Mainstream“ großzahlig-quantitativer („empirischer“) Forschungsdesigns, die im real existierenden Wissenschaftsbetrieb oftmals vorschnell mit „richtiger“, weil den Naturwissenschaften nacheifernder Forschung gleichgesetzt werden. Stattdessen verfolgt er mit großem methodischen Geschick und zum Teil verblüffenden Einsichten einen überwiegend kleinzahlig-qualitativen Forschungsansatz.

Der Autor hat wesentliche Beiträge zum wissenschaftlichen Erkenntnisfortschritt geleistet. Seine Untersuchungen kontraktlogistischer Vertragsbeziehungen, die mithilfe einer gelungenen Kombination aus Erkenntnissen der Neuen Institutionenökonomik mit qualitativen Methoden der Fallstudienanalyse erfolgen, beeindrucken durch ihren innovativen Charakter. Er hat sie mit profunden Sach- und Methodenkenntnissen sowie einer bemerkenswerten Liebe zum Detail durchgeführt. Hinzu kommt, dass er an mehreren Stellen seiner Argumentation erkenntnis- und wissenschaftshistorische Grundsatzüberlegungen mit außergewöhnlichem Tiefgang anstellt. Hierdurch geht der Verfasser weit über das hinaus, was von „üblichen“ betriebswirtschaftlichen Dissertationen erwartet werden kann. Aus den vorgenannten Gründen ist den vielschichtigen und in vielerlei Hinsicht innovativen Ausführungen des Autors eine möglichst breite Resonanz nicht nur im Bereich der Logistik, sondern unter allen betriebswirtschaftlich interessierten Leserinnen und Lesern zu wünschen.

Stephan Zelewski