

Inhaltsverzeichnis:

1	Supply Chain Management - arbeitsteilige Unternehmenskooperation als Überlebensmöglichkeit im (globalen) Wettbewerb	1
1.1	(Unternehmens-)Kooperation gesteuert in Supply Chains – Erfolgsmeldungen aus der Praxis	3
1.2	(Unternehmens-)Kooperation gesteuert in Supply Chains – Problembeschreibungen aus der Praxis	3
1.3	Forschungsfrage – Integration des wissenschaftlichen und praktischen Anspruchs	5
2	Theoretische Grundlagen und Methodik – Soziales Netzwerk und Kooperation	7
2.1	Methodisches Vorgehen – Betrachtung von Kooperations-Beziehungen unter Annahme verschiedener Menschenbilder	7
2.2	Netzwerktheoretische Grundlagen	10
2.2.1	Sozialanthropologische Wurzeln der Netzwerktheorie	10
2.2.2	Aspekte der formalen Soziologie in der Netzwerktheorie	11
2.2.3	Graphisch - mathematische Betrachtung der Netzwerktheorie	12
2.2.4	Netzstruktur, Kanteneigenschaften und besondere Knoten	13
2.2.4.1	Netzstruktur	13
2.2.4.2	Kanteneigenschaften	14
2.2.4.3	Besondere Knoten	16
2.2.5	Typisierung von Netzwerken	18
2.3	Kooperation – kooperatives Verhalten	20
2.3.1	Merkmale und Aspekte von Kooperation	21
2.3.2	Kooperation, Konkurrenz und Ziele	24
2.3.3	Kooperatives Verhalten	26
3	Netzwerktheoretische Beschreibung der sozialen Ebene einer Supply Chain – Generierung eines Netzwerkmodells	28
3.1	Supply Chain Management (SCM)	28
3.1.1	Grundlegendes Logistikverständnis – die „dritte Bedeutung der Logistik“	28
3.1.2	Supply Chain Management	30
3.1.2.1	Problematik der Eingrenzung von „Supply Chain“	32

3.1.2.2	Definitionen von Supply Chain Management	33
3.1.2.3	Referenzmodelle des Supply Chain Management	35
3.1.2.4	Supply Chain als Netzwerk	38
3.2	Beschreibung der Ebenen und Partialnetze einer Supply Chain	38
3.2.1	Die vier Ebenen einer Supply Chain und ihre Aufgaben	39
3.2.2	Neue Aspekte der sozialen Komponente	40
3.3	Typisierung des Supply Chain Netzwerks und der Partialnetze	42
3.4	Generierung eines Netzwerkmodells einer Supply Chain	44
3.5	Exkurs: Soziale Komponente formaler Beziehungen	45
4	Kooperation in der Spieltheorie – eine grundlegende Betrachtung kooperativen Verhaltens mit Bezug auf das Netzwerkmodell	47
4.1	Nutzenmaximierung und Rationalität - grundlegende Restriktionen im spieltheoretischen Gefangenendilemma	47
4.1.1	Der ‚homo oeconomicus‘	49
4.1.2	Unmöglichkeit der Kommunikation	51
4.2	Allgemeine Betrachtung dyadischer Beziehungen – Variationen des Gefangenendilemmas	53
4.2.1	Einmaliges Spiel im Gefangenendilemma	53
4.2.2	Das Gefangenendilemma mit mehreren Durchläufen	54
4.2.2.1	Das finite Gefangenendilemma	56
4.2.2.2	Das iterative Gefangenendilemma	56
4.2.3	Experimentelles Turnier im iterativen Gefangenendilemma	57
4.2.3.1	TIT FOR TAT- Turniersieger im iterativen Gefangenendilemma	58
4.2.3.2	TIT FOR TAT – Sieger bei evolutionärer Selektion	59
4.2.4	Gedächtnis und wiederholtes Treffen	61
4.2.5	Das Gefangenendilemma mit Abbruchmöglichkeit	62
4.3	Betrachtung von Beziehungen mehrerer Akteure – Probleme bei der Kooperation in Gruppen	66
4.3.1	Das n-Personen Gefangenendilemma – Betrachtung von Beziehungen mehrerer Akteure	66
4.3.1.1	Das n-Personen-Gefangenendilemma ohne Ausschlussmöglichkeit	67
4.3.1.2	Das n-Personen-Gefangenendilemma mit Ausschlussmöglichkeit und Überwachungsinstanz	68

4.3.1.3	Das n-Personen-Gefangenendilemma mit Ausschlussmöglichkeit ohne Überwachungsinstanz	70
4.3.2	Degradationsspiele und Dilemma der Teamproduktion	71
4.3.2.1	Grundlagen des Degradationsspiels	71
4.3.2.2	Das Degradationsdilemma bei der Betrachtung von Gruppenproduktion unter zentraler Kontrolle	72
4.3.3	Zusammenfassung: Erfolgsfaktoren kooperativen Handelns im Modell	74
5	Kooperation jenseits spieltheoretischer Restriktion – Einbezug beschränkter Rationalität, eines erweiterten Nutzenbegriffs und von Kommunikation	77
5.1	Differenzierte Betrachtung der Akteure – vom ‚homo oeconomicus‘ zum ‚RREEMM-Modell‘	77
5.1.1	Grundlagen der Rollentheorie	78
5.1.2	‚Homo oeconomicus‘ vs. ‚homo sociologicus‘ und Integration im ‚RREEMM-Modell‘	84
5.1.3	Beschränkte Rationalität	86
5.1.4	Exkurs : Deckung von rollenkonformem mit kooperativem Verhalten	87
5.1.5	Bezugsgruppen und Erwartungen im formalen Supply Chain Netzwerk	89
5.1.6	Zusammenhang von Erwartung, Sanktion und kooperativem Verhalten	92
5.2	Der Nutzenbegriff – handlungsmotivierende Größen	95
5.2.1	Bedürfnisbefriedigung als Motivation	96
5.2.2	Angst als Motivation	98
5.2.3	Tauschmedien – Geld, Macht, Einfluss und (kulturelle) Wertbindung	99
5.2.3.1	Geld	100
5.2.3.2	Macht	100
5.2.3.3	Einfluss	101
5.2.3.4	(Kulturelle) Wertbindung	102
5.2.3.5	Zusammenhang der Tauschmedien	103
5.2.4	Enabler von Tauschmedien - Information, Glaubwürdigkeit und Vertrauen	104
5.2.4.1	Information	104

5.2.4.2	Vertrauen und Glaubwürdigkeit.....	105
5.3	Beziehung ist Kommunikation – kommunikationswissenschaftliche Aspekte.....	108
5.3.1	Der Kommunikationsprozess.....	109
5.3.1.1	Wechselseitigkeit von Kommunikation.....	111
5.3.1.2	Unsicherheiten im Kommunikationsprozess.....	112
5.3.2	Verarbeitung der Kommunikation – Symbole und Schemata.....	114
5.3.3	Wirkungsforschung – Grundlagen aus der Betrachtung dyadischer Beziehungen.....	120
5.3.3.1	Selektivität.....	121
5.3.3.2	Konsistenztheorien – intrapersonale Dissonanzen.....	122
5.3.3.3	Persuasion.....	122
5.3.4	Wirkung von Kommunikation in Gruppen und Netzwerken.....	123
5.3.4.1	Einfluss der Gruppe auf das Verhalten.....	123
5.3.4.2	Meinungsführer durch Informationsvorsprung.....	126
5.3.4.3	Diffusion und Adaption von Information.....	128
5.4	Ansätze der neuen Institutionenökonomik – principal-agent- und Transaktionskosten-Theorie.....	129
5.4.1	Principal-agent-Theorie im SC-Modell – Betrachtung der (hierarchischen) Aufgabendelegation.....	130
5.4.1.1	Beschreibung einer principal-agent-Beziehung und zentrale Frage der principal-agent-Theorie.....	131
5.4.1.2	Principal-agent-Beziehungen im Netzwerkmodell.....	132
5.4.1.3	Informationsasymmetrie.....	134
5.4.1.4	Leistungsbewertung – Output oder Verhalten.....	137
5.4.1.5	Motivationssteigerung durch extrinsische Anreize.....	138
5.4.1.6	Intrinsische Motivationssteigerung.....	143
5.4.1.7	Principal-agent-Theorie in nichthierarchischen Beziehungen.....	145
5.4.2	Transaktionskosten-Theorie.....	149
5.4.2.1	Grundlagen der Transaktionskosten-Theorie.....	149
5.4.2.2	Verträge als Grundlage der Transaktionskosten-Theorie und Schnittpunkt mit principal-agent-Theorie.....	150
5.4.2.3	Eigenschaften von Transaktion und Leistungserstellung.....	153

5.4.2.4	Beherrschung und Überwachung durch vertragliche Institutionalisierung	155
5.4.2.5	Verortung der Transaktionskosten	156
5.4.3	Transaktionskosten innerhalb bestehender Supply Chains	157
5.4.3.1	Ex-post agency-costs bestehender Supply Chains	157
5.4.3.2	Transaktionskosten auf der sozialen Ebene einer Supply Chain	158
5.4.3.3	Reduzierung von Transaktionskosten ohne Änderung der Koordinationsmechanismen	159
5.5	Informale Netzwerke – heimliche Spielregeln	162
6	Bedeutung der Ergebnisse für das Supply Chain Management in Theorie und Praxis	165
6.1	Forschungshypothesen als Grundlage weiterer Betrachtung	165
6.2	Handlungsideen und deren Wechselwirkung auf Basis der Ergebnisse	169
6.3	Handlungsideen im Spannungsfeld aktueller Logistik-Trends	173
7	Vision hochdynamischer Netzwerkgestaltung durch Beherrschung der Faktoren für unternehmensinternes und -übergreifendes kooperatives Verhalten	177