

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	XV
Abbildungsverzeichnis	XIX
Zusammenfassung	XXI
1. Konzeptionelle Grundlagen der Arbeit.....	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Vorgehensweise und Aufbau	4
2. Cooperative Sourcing als Element der Beschaffungsstrategie.....	9
2.1 Strategische Grundlagen	9
2.1.1 Begriffsverständnis: Von der strategischen Planung zum strategischen Management.....	9
2.1.2 Strategie im Kontext: Einordnung in Konzeptions- und Anwendungsebene.....	12
2.2 Strategien in der Beschaffung.....	15
2.2.1 Beschaffung im Wandel.....	15
2.2.1.1 Die operative Funktion des klassischen Einkaufs.....	15
2.2.1.2 Bestimmungsgründe für eine gestiegene Bedeutung der Beschaffungsfunktion.....	18
2.2.1.3 Beschaffung als strategische Unternehmensfunktion	22
2.2.2 Materielle Ausgestaltung und Gliederung von Beschaffungsstrategien.....	26
2.2.2.1 Grundlegende beschaffungsstrategische Stoßrichtungen.....	26
2.2.2.2 Systematisierungsansätze bestehender Beschaffungsstrategien.....	29
2.2.2.3 Die Beschaffungsstrategie als Kombination von Sourcing-Konzepten.....	33
2.3 Strategische Bedeutung der Kooperation	44

2.3.1	Begriffliche Abgrenzung	44
2.3.2	Stellung der Kooperation in den Anwendungsebenen des strategischen Management	48
2.3.3	Strategische Allianzen: Neubewertung der Kooperation als Funktionalstrategie.....	51

3.	Institutionelle Organisation der Beschaffungsfunktion: Ein multi- kausaler Erklärungsansatz für horizontale Beschaffungs Kooperationen	55
3.1	Cooperative Sourcing als Organisationsproblem	55
3.2	Die Neue Institutionenökonomik als Ausgangspunkt des Erklärungsansatzes	56
3.2.1	Entwicklungslinien und Prämissen der Neuen Institutionenökonomik	56
3.2.2	Die Erklärungssystematik der Neuen Institutionenökonomik	63
3.2.2.1	Transaktion als Analyseeinheit	63
3.2.2.2	Institutionen als Erkenntnisgegenstand.....	64
3.2.2.3	Transaktionskosten als Erklärungsgröße für die Institutionenwahl	66
3.2.3	Folgerungen für die Erklärung von Kooperationen	75
3.2.3.1	Kooperationsformenbezogener Erklärungsbeitrag	75
3.2.3.2	Netzwerkansatz als Weiterentwicklung	76
3.2.3.3	Zwischenfazit.....	78
3.3	Skaleneffekte als zentraler Wirkungsmechanismus	80
3.3.1	Größenvorteile und ihre Erklärung: Produktionskostentheoretische Grundlagen.....	80
3.3.2	Die Erfahrungskurve als Weiterentwicklung	84
3.3.3	Einbindung in den Erklärungsansatz horizontaler Beschaffungs Kooperationen.....	86
3.4	Der Shareholder Value-Ansatz	88
3.4.1	Grundlagen des Shareholder Value-Ansatzes	88

3.4.2	Beitrag des Shareholder Value-Ansatzes zur Ermittlung der Vorteilhaftigkeit horizontaler Beschaffungs Kooperationen.....	91
3.4.2.1	Cooperative Sourcing als Element einer wertschaffenden Funktionalstrategie und damit als Werttreiber des umfassenden Shareholder Value	91
3.4.2.2	Isolierte Bewertung horizontaler Beschaffungs-kooperationen mit Hilfe des Shareholder Value-Ansatzes.....	93
4.	Weiterentwicklung der Kooperationstheorie: Grundzüge einer Theorie der Symbiose	95
4.1	Zur Anwendung biologisch-naturwissenschaftlicher Ansätze in den Wirtschaftswissenschaften.....	95
4.2	Schaffung der Analogismusstruktur: Systemtheorie als Bezugsrahmen	98
4.3	Die Kernelemente der symbiotischen Theorie	101
4.3.1	Begriffliche Analogien	101
4.3.2	Das zentrale Konstrukt der Symbiose: Sonderform der Synergie und Rechtfertigung von Vertrauen.....	104
4.3.3	Symbiose-Parasitoidismus-Dichotomie.....	107
4.4	Zusammenfassung: Einbindung der symbiotischen Theorie in einen multikausalen Erklärungsansatz	108
5.	Zusammenführung der Erkenntnisse in einer Beschaffungssubjektmatrix.....	111
5.1	Dimensionen und Entscheidungsfelder der Subjektmatrix	111
5.2	Das Konzept des Cooperative Sourcing	112
5.2.1	Der Strategie-Struktur-Zusammenhang.....	112
5.2.2	Einbindung von Cooperative Sourcing in eine integrierte Beschaffungsstrategie	114
5.3	Zum aktuellen Stand der Forschung: Begriffe und Inhalte	115

5.3.1	Deutschsprachige Literatur zu horizontalen Beschaffungsk Kooperationen	115
5.3.2	Empirische Evidenz und Forschungsbemühungen in den USA.....	117
6.	Ausgestaltung des Cooperative Sourcing: Entwicklung eines kooperationspolitischen Instrumentariums.....	125
6.1	Der Grundgedanke des Instrumentalkataloges.....	125
6.2	Kompatibilitatspolitik	128
6.2.1	Ermittlung und Auswahl kompatibler Beschaffungssysteme.....	129
6.2.1.1	Zum Problem der Partnerwahl fur horizontale Beschaffungsk Kooperationen	129
6.2.1.2	Auswahl und Bewertung potentieller Kooperationspartner: Dimensionen der Kompatibilitat	131
6.2.2	Errichtung eines kompatiblen Zielsystems horizontaler Beschaffungsk Kooperationen.....	135
6.2.2.1	Zur Notwendigkeit einer Ziel-Kompatibilitatspolitik.....	135
6.2.2.2	Das Kontinuum der Gestaltungsziele.....	138
6.3	Substratpolitik.....	138
6.3.1	Schaffung der vertraglichen Grundlage: Ein Agency-Problem.....	139
6.3.2	Das Drei-Ebenen-Modell der Substratpolitik.....	142
6.3.3	Interdependenzen mit der Ziel-Kompatibilitatspolitik.....	145
6.4	Dispositionspolitik	146
6.4.1	Das Kontinuum der Struktur-Disposition: Determinierende Vorgaben durch Ziel-Kompatibilitatspolitik und Substratpolitik	147
6.4.2	Prozeß-Disposition	150
6.4.2.1	Prozeßorientierte Beschaffung	150
6.4.2.2	Beschaffungs-Prozedisposition im Ansatz des Kooperationsmanagement	151

6.4.2.3	Prozeßorientierte Gestaltung der Informationsflüsse	153
6.5	Identifikationspolitik.....	154
6.5.1	Das Grundmodell der Identifikation.....	154
6.5.2	Personelle Identifikationspolitik.....	155
6.5.2.1	Subjektorientierung: Gewinnung und Auswahl geeigneter Kooperationsmitarbeiter	155
6.5.2.2	Anreizorientierung: Das beschaffungskooperationsspezifische personelle Anreizsystem.....	157
6.5.3	Organisatorische Identifikationspolitik: Zum Problem der Cooperative Corporate Identity (Objektorientierung) ...	158
6.6	Anreiz-Beitrags-Politik.....	159
6.6.1	Grundzüge der Anreiz-Beitrags-Theorie.....	159
6.6.2	Ansatzpunkte der Anreiz-Beitrags-Politik	161
6.6.2.1	Anreiz-Wahrnehmungsorientierter Ansatz: Cooperative Sourcing als Vertrauensgut.....	161
6.6.2.2	Beitragsorientierter Ansatz: Steigerung der Kooperationsproduktivität	163
6.7	Die Kombination der kooperationspolitischen Instrumente	164
6.7.1	Zusammenführung der Instrumente: Der Kooperations-Mix	164
6.7.2	Dynamische Betrachtung des Instrumenteeinsatzes mit Hilfe des Kooperationslebenszyklus.....	167
7.	Fallstudie „Einkaufskooperationen mittelständischer Unternehmen in Baden-Württemberg“	171
7.1	Vorbemerkungen.....	171
7.1.1	Aktionsforschung als Forschungsansatz	171
7.1.2	Grundstruktur und Beteiligte des Forschungsprojektes.....	173
7.2	Empirische Befunde zum Erklärungsansatz.....	175
7.2.1	Die horizontale Beschaffungskooperation als hybride Institution	175

7.2.2	Realisierte Größenvorteile.....	179
7.2.3	Shareholder Value-relevante Ergebnisse.....	180
7.2.4	Erzielte symbiotische Effekte.....	182
7.3	Empirische Befunde zum Einsatz des kooperationspolitischen Instrumentariums	183
7.3.1	Kompatibilitätspolitik.....	183
7.3.2	Substratpolitik.....	186
7.3.3	Dispositionspolitik.....	187
7.3.4	Identifikations- und Anreiz-Beitrags-Politik.....	188
7.3.5	Der Kooperationslebenszyklus	189
	Anhang	193
	Literaturverzeichnis.....	213

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1-1:	Aufbau der Arbeit	5
Abb. 2-1:	Quellen des strategischen Management	11
Abb. 2-2:	Vergleich von Strategie und Taktik (auf der Basis grundlegender Merkmale)	12
Abb. 2-3:	Einordnung der Strategie	14
Abb. 2-4:	Einkauf, Beschaffung und Versorgung	25
Abb. 2-5:	Unit, Modular und System Sourcing	35
Abb. 2-6:	Beschaffungsstrategie als Kombination von Sourcing-Konzepten	44
Abb. 2-7:	Morphologischer Kasten zur Kooperationsformenbestimmung	47
Abb. 3-1:	Verhaltensannahmen	60
Abb. 3-2:	Transaktions- und Produktionskosten	69
Abb. 3-3:	Komparative Produktions- und Transaktionskosten i.w.S.	72
Abb. 3-4:	Markt, Kooperation und Unternehmen im Vergleich	74
Abb. 3-5:	Kostenverläufe im Vergleich	75
Abb. 3-6:	Kostenverlauf in Abhängigkeit von der Produktionsmenge (Intensität)	82
Abb. 3-7:	Erfahrungskurve (doppelt logarithmisch)	85
Abb. 3-8:	Shareholder Value-Netzwerk	91
Abb. 4-1:	Begriffliche Analogien der symbiotischen Theorie	101
Abb. 4-2:	Zwischensystemtypenband	108
Abb. 5-1:	Beschaffungssubjektmatrix	112
Abb. 5-2:	Deutschsprachige Literatur zu horizontalen Beschaffungs Kooperationen	115-117
Abb. 5-3:	Systematisierung der amerikanischen Begrifflichkeiten	120
Abb. 5-4:	Englischsprachige Literatur zu horizontalen Beschaffungs Kooperationen	121-124
Abb. 6-1:	Das kooperationspolitische Instrumentarium	128
Abb. 6-2:	Suchspirale	131
Abb. 6-3:	Cooperative Sourcing-Zielsystem und seine Schnittstellen	137

Abb. 6-4:	Grundtypen von Verhaltensunsicherheiten	140
Abb. 6-5:	Drei-Ebenen-Modell der Substratpolitik	143
Abb. 6-6:	Struktur-Disposition des Projekt-Cooperative Sourcing	149
Abb. 6-7:	Prozeß kooperativer Beschaffung	152
Abb. 6-8:	Grundmodell der Identifikation	155
Abb. 6-9:	Schalenansatz des Kooperations-Mix	166
Abb. 6-10:	Kooperationslebenszyklus und kooperationspolitische Instrumente	169
Abb. 7-1:	Beteiligte des Forschungsprojektes	174
Abb. 7-2:	Punktzentralitäten und Netzwerk-Dichten zur Verifizierung der Hybridinstitution Cooperative Sourcing	178
Abb. 7-3:	Empirische Befunde zu Supply Economies of Scale	180
Abb. 7-4:	Shareholder Value des Cooperative Sourcing-Projektes	181
Abb. 7-5:	Zielkatalog des Aktionsforschungsprojektes	185
Abb. 7-6:	Struktur-Disposition des Aktionsforschungsprojektes	187
Abb. 7-7:	Empirische Verifizierung des Kooperationslebenszyklus	190