

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	XIII
Tabellenverzeichnis	XV
Abkürzungsverzeichnis	XVIII
Symbolverzeichnis	XXII
1. Einleitung	1
1.1. Motivation und Zielsetzung	1
1.2. Gang der Untersuchung	6
2. Der Problemaufriss	10
2.1. Einführung	10
2.2. Literaturüberblick	11
2.3. Grundlagen von kooperativen Verrechnungspreisen	13
2.4. Ein zweistufiges Modell	16
2.4.1. Modellbeschreibung	16
2.4.2. Ein vertikal integriertes Unternehmen	19
2.4.3. Eine dezentralisierte Supply Chain	20
2.4.4. Supply Chain Koordinierung mit kooperativen Verrechnungspreisen	30
2.4.4.1. Kostenbasierte Verrechnungspreise	31
2.4.4.2. Marktpreisbasierte Verrechnungspreise	38
2.4.4.3. Verhandelte Verrechnungspreise	42
2.4.4.4. Zusammenfassung	50
2.5. Spieltheoretische Lösungsvorschläge	52
2.5.1. Herleitung eines Gleichgewichts bei dynamischer Optimierung	52
2.5.1.1. Ein Gleichgewicht nach Truett und Truett	53
2.5.1.2. Ein Gleichgewicht nach Devadoss und Cooper	55
2.5.2. Klassische spieltheoretische Lösungsversuche	65
2.5.2.1. Die Nash-Verhandlungslösung	66
2.5.2.2. Das Verhandlungsmodell nach Rubinstein	70
2.6. Das Problem der wahrheitsgemäßen Berichterstattung	73
2.7. Zwischenfazit und weiterer Forschungsbedarf	77

3. Messung der Verhandlungsmacht in der schweizer Käsebranche	79
3.1. Einführung	79
3.2. Literaturüberblick	80
3.3. Besonderheiten des schweizer Milchmarktes	85
3.3.1. Akteure	85
3.3.2. Zulagen für verkäste Milch und für Fütterung ohne Silage	87
3.3.3. Segmentierung des schweizer Milchmarktes	89
3.3.4. Begriffsdefinitionen	91
3.3.5. Verläufe der wichtigsten Zeitreihen	93
3.4. Spezifikation des Regressionsmodells	98
3.4.1. Konzeptioneller Untersuchungsrahmen	98
3.4.2. Bestimmung des maximalen Preises für verkäste Milch	100
3.4.3. Herleitung der Regressionsfunktionen	101
3.5. Hypothesenformulierung	106
3.6. Datenbeschreibung	107
3.7. Ökonometrische Probleme	109
3.7.1. Messfehler	109
3.7.2. Multikollinearitäten und Endogenitäten	110
3.7.3. Heteroskedastizität	115
3.7.4. Autokorrelierte Störterme	117
3.7.5. Scheinregressionen	118
3.8. Ergebnisse der ökonometrischen Untersuchung	119
3.9. Einseitiger Hypothesentest und Robustheit der Schätzungen	129
3.10. Rückschlüsse aus der geschätzten Verhandlungsmacht . . .	131
3.11. Zwischenfazit und weiterer Forschungsbedarf	135
4. Methoden und Annahmen in der SCM-Literatur	138
4.1. Einführung	138
4.2. Grundlagen zu Kontraktmechanismen	139
4.3. Klassifikation der Kontraktmodelle	141
4.3.1. Zeithorizont	142
4.3.2. Supply Chain Struktur	143
4.3.3. Supply Chain Umgebung	146
4.3.4. Supply Chain Entscheidungen	153
4.3.5. Charakteristika der Supply Chain Agenten	154
4.3.6. Informationsstruktur	157
4.3.7. Zusammenfassung	158
4.4. Bekannte Kontrakte im Supply Chain Management	159
4.4.1. Vertrag mit einfachen Großhandelspreisen	161

4.4.2.	Mengenrabatte und zweiteilige Tarife	164
4.4.3.	Vertrag mit Umsatzbeteiligungen	167
4.4.4.	Vertrag mit Rückkauf-/Rücknahmevereinbarungen	171
4.4.5.	Vertrag mit Verkaufsrabatten	179
4.5.	Diskussion	180
5.	Kontraktmechanismen und ihre Verhandlung	184
5.1.	Einführung	184
5.2.	Literaturüberblick	185
5.3.	Ein zweistufiges Modell	188
5.3.1.	Modellbeschreibung	188
5.3.2.	Referenzfall eines vertikal integrierten Unterneh-	
	mens	189
5.3.3.	Die Marktlösung	191
5.3.4.	Die Koordinierung der Supply Chain	196
5.3.4.1.	Vertrag mit einfachen Großhandelspreisen	197
5.3.4.2.	Vertrag mit Umsatzbeteiligungen	197
5.3.4.3.	Vertrag mit Rückkaufvereinbarungen	207
5.3.4.4.	Vertrag mit flexiblen Bestellmengen	217
5.3.4.5.	Vertrag mit Mengenrabatten	235
5.3.4.6.	Vertrag mit zweiteiligen Tarifen	243
5.3.4.7.	Zusammenfassung	247
5.4.	Die Verhandlung der Kontraktparameter	248
5.4.1.	Grundlagen zu Monte-Carlo Simulationen	248
5.4.2.	Der unterstellte Verhandlungsprozess	250
5.4.3.	Die Simulationsanalyse	256
5.4.4.	Die Simulationsergebnisse	260
5.5.	Zwischenfazit und weiterer Forschungsbedarf	272
6.	Supply Chain Koordinierung bei zwei Entscheidungsproble-	275
	men	
6.1.	Einführung	275
6.2.	Literaturüberblick	276
6.3.	Ein zweistufiges Modell	281
6.3.1.	Modellbeschreibung	281
6.3.2.	Referenzfall eines vertikal integrierten Unterneh-	
	mens	284
6.3.3.	Marktlösung	286
6.3.4.	Koordinierung der Supply Chain	289
6.3.4.1.	Vertrag mit Umsatzbeteiligungen	291
6.3.4.2.	Vertrag mit Kostenbeteiligungen	294

6.3.4.3.	Vertrag mit Erlös- und Kostenbeteiligun- gen	299
6.4.	Analyse der Kontrakte	301
6.4.1.	Der Einfluss auf die optimalen Entscheidungen . .	301
6.4.2.	Der Einfluss auf die Supply Chain Gewinne	306
6.4.2.1.	Der Herstellergewinn	306
6.4.2.2.	Der Einzelhändlergewinn	308
6.4.2.3.	Der Gesamtgewinn	311
6.5.	Numerische Beispiele und Sensitivitätsanalysen	314
6.6.	Zwischenfazit und weiterer Forschungsbedarf	320
7.	Schlussbetrachtung	324
7.1.	Zusammenfassung der Ergebnisse	324
7.2.	Beitrag zum wissenschaftlichen Kenntnisstand	330
7.3.	Ausblick auf den weiteren Forschungsbedarf	332
A.	Appendix	334
	Literaturverzeichnis	352