

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis.....	XIII
Tabellenverzeichnis.....	XVII
Abkürzungsverzeichnis.....	XIX
Symbolverzeichnis.....	XXI
1. Grundlagen.....	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung.....	1
1.2 Methodik und Aufbau der Arbeit.....	9
2. Eine investitionstheoretische Bewertung von Wertschöpfungspartnern bei der Lieferantenentwicklung.....	19
2.1 Wertschöpfungspartnerschaft als Erkenntnisobjekt.....	19
2.1.1 Identifizierung konstituierender Merkmale, Einordnung und Erscheinungsformen von Wertschöpfungspartnerschaften.....	19
2.1.2 Zusammenfassung konstituierender Merkmale zur Definition.....	38
2.2 Lieferantenentwicklung.....	40
2.2.1 Zielsetzung der Lieferantenentwicklung und Einordnung in das Lieferantenmanagement.....	40
2.2.2 Systematisierung der Lieferantenentwicklung.....	46
2.2.3 Handlungsspielräume durch optionsorientierte Lieferantenentwicklung... 2.2.3.1 Ausgangspunkt eines erweiterten, optionsorientierten Ansatzes der Lieferantenentwicklung.....	55
2.2.3.2 Lieferantenentwicklungsoptionen.....	57
2.2.3.3 Leistungspotentialkategorien als Gegenstand der Lieferantenentwicklung.....	62
2.2.4 Bilaterale Perspektive der Lieferantenentwicklung.....	68
2.3 Lieferantenbewertung aus Abnehmersicht.....	71
2.3.1 Konzeptionalisierung eines Lieferantenwerts.....	71
2.3.1.1 Potentialorientierte Lieferantenbewertung.....	78

2.3.1.2	Kapitalwertorientierte strategische Lieferantenbewertung.....	87
2.3.1.2.1	Lieferant als Investitionsobjekt.....	87
2.3.1.2.2	Supplier Lifetime Value-Ansatz.....	94
2.3.1.3	Ermittlung lieferantenspezifischer Einzahlungen: Wertbeitrag des Lieferanten auf der Basis von Target Pricing.....	104
2.3.1.4	Ermittlung lieferantenspezifischer Auszahlungen.....	113
2.3.1.4.1	Direkte Auszahlungen.....	114
2.3.1.4.2	Indirekte Auszahlungen.....	118
2.3.1.4.3	Rationalisierungseffekte zur Senkung der Auszahlungen.....	122
2.3.2	Grenzen der Kapitalwertmethode: Wertbeitrag der Lieferantenentwicklung.....	125
2.3.3	Integration von investitionstheoretischen Entscheidungs- problemen und Lieferantenentwicklungsoptionen in die Lieferantenauswahlentscheidung.....	130
3.	Ökonomische Konsequenzen spezifischer Investitionen.....	133
3.1	Messbarkeit des Ertragspotentials spezifischer Einsatzfaktoren: Das Konstrukt der Quasirente.....	133
3.2	Spezifität als Auslöser der fundamentalen Transformation.....	147
3.2.1	Die fundamentale Transformation aus Sicht der Transaktionskostentheorie.....	147
3.2.2	Die dynamische Transformation als Weiterentwicklung.....	153
4.	Dynamik in Wertschöpfungspartnerschaften.....	159
4.1	Dynamische Stabilität von Wertschöpfungspartnerschaften.....	159
4.1.1	Dynamikbegriff und Multidimensionalität.....	159
4.1.2	Exogene und endogene Dynamik als Treiber der Veränderung.....	163
4.1.3	Anpassungen an exogene und endogene Dynamik und das Konzept der Dynamic Capabilities.....	174

4.2	Flexibilität als Voraussetzung des Veränderungsmanagements im Lieferantenentwicklungsprozess.....	180
4.2.1	Flexibilitätsbegriff und Flexibilitätsdimensionen.....	180
4.2.2	Strategische Flexibilität in Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen.....	184
4.2.3	Situationsanalyse: Ausgleich von Flexibilitätsbedarf und Flexibilitätspotential.....	190
4.3	Szenarioplanung als proaktives Unsicherheitsmanagement zur Ermittlung zukünftig geforderter Leistungspotentiale.....	197
4.3.1	Entscheidung unter Sicherheit versus Unsicherheit.....	197
4.3.2	Exogene und endogene Unsicherheit partnerschaftlicher Zusammenarbeit.....	202
4.3.3	Verfahren zur Planung und Bewertung von Szenarien.....	207
4.3.3.1	Szenarioanalyse.....	207
4.3.3.2	Sensitivitätsanalyse.....	210
5.	Handlungsspielräume in dynamischen Wertschöpfungspartnerschaften: Ein Realloptionsansatz zur Bewertung von Lieferantenentwicklungsoptionen.....	215
5.1	Von statischen zu dynamischen Wertschöpfungspartnerschaften und die Rolle des Realloptionsansatzes.....	215
5.2	Stand der Forschung zur Anwendung optionspreistheoretischer Bewertungsansätze im Beschaffungskontext.....	217
5.2.1	Literaturüberblick: Stand der Forschung.....	218
5.2.2	Konkretisierung der Forschungslücke: Einordnung des Ansatzes.....	224
5.3	Anwendung des Realloptionsansatzes zur Bewertung dynamischer Wertschöpfungspartnerschaften.....	226
5.3.1	Übertragung der Finanzoptionspreistheorie auf realwirtschaftliche Investitionsentscheidungen.....	226
5.3.1.1	Gegenüberstellung von Finanz- und Realloptionen.....	226
5.3.1.2	Grundannahmen und Grenzen der Anwendbarkeit von Realloptionen.....	231
5.3.1.3	Gegenüberstellung von Verfahren der Optionsbewertung.....	238

5.3.1.3.1	Contingent Claims Analysis.....	238
5.3.1.3.2	Dynamische Programmierung.....	240
5.3.2	Operationalisierung der Werttreiber und Bewertungsparameter der Realloption.....	242
5.3.2.1	Stochastische Beschreibung des Beziehungswerts.....	242
5.3.2.1.1	Prozessparameter der Contingent Claims Analysis....	246
5.3.2.1.2	Prozessparameter der dynamischen Programmierung	248
5.3.2.2	Abbildung der Unsicherheit: Volatilität und risikoadäquater Diskontierungsfaktor.....	252
5.3.2.2.1	Volatilität.....	252
5.3.2.2.2	Diskontierungsfaktor.....	263
5.3.2.3	Ausübungspreis.....	278
5.3.2.4	Berücksichtigung von Beziehungserträgen.....	282
5.3.2.5	Laufzeit.....	290
5.3.2.6	Stillhalter der Realloption.....	291
5.3.3	Value Partnering: Modellierung der dynamischen Transformation als Weiterentwicklungsoption mit Hilfe der dynamischen Programmierung.....	294
5.3.4	Modellierung der Option auf Beziehungsabbruch als Alternative zur Lieferantenentwicklung mit Hilfe der dynamischen Programmierung.....	310
5.4	Anwendungsbeispiel einer Lieferantenentwicklungsoption.....	316
5.4.1	Weiterentwicklungsoption.....	316
5.4.2	Evaluierung des Ergebnisses mittels Sensitivitätsanalyse.....	324
6.	Zusammenfassung und Ausblick.....	343
	Anhang.....	349
	Literaturverzeichnis.....	359