

Das Seminar kann im Rahmen der Modulbeschreibung für Bachelorstudiengang Betriebswirtschaftslehre (B. Sc.) für das Modul BA-OSCM 5 angerechnet werden. In dem Seminar ist zur Erlangung eines Leistungsnachweises die erfolgreiche Anfertigung und Präsentation einer Hausarbeit notwendig. Bitte beachten Sie die Hinweise zur Anfertigung von Seminararbeiten auf

<https://www.bwl.uni-hamburg.de/lscm/lehre/abschlussarbeiten.html>

Das Generalthema des B.Sc. Seminars lautet:

Behavioral Supply Chain Management

Die Vorbesprechung **für alle Teilnehmer** findet am Mittwoch, den 05.07.17 von 16:15 – 17:15 Uhr statt. Der Ort wird rechtzeitig bekannt gegeben. Die Themenvergabe erfolgt im Anschluss an die gemeinsame Vorbesprechung.

Die Seminartermine gliedern sich in zwei Phasen:

Erste Phase (6 Termine, 19.10./26.10./02.11./09.11./16.11./23.11.): In der ersten Phase hat jede Gruppe die Möglichkeit, dass im Grundlagenpapier vorgestellte Experiment mit der Seminargruppe durchzuführen. Die Experimentdurchführung muss vorher in einem 3-seitigen Exposé beschrieben und mit dem Betreuer der Arbeit abgesprochen werden. Das Experiment soll dann in der zweiten Phase im Rahmen der Seminararbeit ausgewertet und in der Präsentation vorgestellt werden.

Am **Donnerstag, den 30.11.**, findet eine gemeinsame Sitzung statt, in der wichtige Hinweise zu den statistischen Verfahren zur Auswertung der Experimente gegeben werden.

Zweite Phase (6 Termine, 7.12./14.12./21.12./11.01./18.01./25.01.): In der zweiten Phase stellt jede Gruppe das jeweilige Thema in einem 60-minütigem Vortrag (mit anschließender Diskussion) vor.

Abgabetermine:

- Abgabetermin des Exposés zum experimentellen Design: Freitag, den 29.9.2017.
- Abgabetermin Seminararbeit: Montag, den 04.12.2017. Die Arbeiten sind jeweils einmal in gebundener Form sowie elektronisch abzugeben. Jeder Seminarteilnehmer hat jedoch eine eigenständige Seminararbeit abzugeben.

Die Teilnahme an allen Seminarterminen ist Pflicht. Die Pflichtlektüre sollte von allen Teilnehmer zusätzlich zum Basisartikel des eigentlichen Themas gelesen werden. Den Teilnehmern ist es freigestellt, die Seminararbeit in deutscher oder englischer Sprache anzufertigen (analog Vortrag).

Zusammenfassung: alle wichtigen Termine in chronologischer Reihenfolge:

- 1) Abgabe des Exposés für das Experiment: 29.9.2017
- 2) Erste Phase - Experimente: 19.10.-23.11.2017
- 3) Auswertung der Experimente: 30.11.2017
- 4) Abgabe der Seminararbeit: 04.12.2017
- 5) Zweite Phase – Präsentationen: 07.12.2017-25.01.2018

Pflichtlektüre: Katok (2011) Using Laboratory Experiments to Build Better Operations Management Models. Foundations and Trends In Technology, Information and Operations Management 5 (1), 1–86

Themen:

1. Informationsweitergabe, Handlungsempfehlung oder Delegation. Wodurch entsteht mehr Vertrauen in einer Supply Chain?

In einer Supply Chain besitzen Markenhersteller (bspw. Bosch) bessere Informationen über ihre Produkte und die Kundenbedürfnisse als ihre Einzelhändler (bspw. Bauhaus, Obi). Die Einzelhändler erhalten daher häufig Unterstützung beim Vertrieb der Produkte. Dabei wird typischerweise eine von drei Formen der Unterstützung verwendet: Weitergabe von entscheidungsrelevanter Information, geben einer Handlungsempfehlung oder Delegation der Entscheidung. Es soll gezeigt werden, dass es Anreize für opportunistisches Verhalten geben kann und anhand der experimentellen Studie untersucht werden, unter welcher Form mehr Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit in einer Supply Chain entsteht.

Literatur: Özer; Subramanian; Wang (2017) Information Sharing, Advice Provision, or Delegation: What Leads to Higher Trust and Trustworthiness?, *Management Science* <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2016.2617>

2. Gestaltung von Supply Chain Verträgen unter Berücksichtigung von Referenzpunkten

Die Supply Chain Koordination kann mit einem Vertrag mit Umsatzteilung erzielt werden. In dieser Studie wird bei der Ausgestaltung des Umsatzteilungsvertrages berücksichtigt, dass Entscheidungsträger sich häufig an einem bestimmten Referenzpunkt orientieren. Anhand der experimentellen Studie sollen die abgeleiteten Verträge untersucht und mit dem klassischen Ansatz verglichen werden.

Literatur: Becker-Peth; Thonemann (2016) Reference points in revenue sharing contracts—How to design optimal supply chain contracts, *European Journal of Operational Research* 249 (3), 1033–1049

3. Revenue Management vs. Newsvendor Decisions

Normativ gesehen erzielen Newsvendor und Zwei-Klassen Revenue Management Probleme äquivalente Ergebnisse: In beiden Kontexten soll die optimale Menge für die Bestellung bzw. Allokation gefunden werden, welche die Menge an unverkauften Einheiten und abgewiesenen Kunden minimiert. Das Entscheidungsverhalten soll in beiden Kontexten anhand der vorliegenden experimentellen Studie untersucht und miteinander verglichen werden.

Literatur: Kocabiyikoglu; Gogus; Gonul (2015) Revenue Management vs. Newsvendor Decisions: Does Behavioral Response Mirror Normative Equivalence?, *Production and Operations Management* 24 (5), 750-761

4. Contract Preferences and Performance for the Loss-Averse Supplier

Der Buy-Back- sowie der Revenue-Sharing-Vertrag sind zwei klassische Vertragsarten. Bei dem Buy-Back-Vertrag wird eine Rückkaufvereinbarung getroffen, bei dem Revenue-Sharing-Vertrag eine Beteiligung des Herstellers an dem Gewinn des Händlers als Ausgleich für einen geringeren Großhandelspreis. Anhand der vorliegenden experimentellen Studie soll zunächst die grundsätzliche Vertragspräferenz und in einem weiteren Schritt die Wahl der Parameter des jeweiligen Vertrags analysiert werden.

Literatur: Zhang; Donohue; Cui (2015) Contract preferences and performance for the loss averse supplier: Buyback versus revenue sharing, *Management Science* 62 (6), 1734–1754

5. Verlagerung des Bestandsrisikos zu Partnern in der Supply Chain

Ein Unternehmen kann Bestandsrisiken entlang der Supply Chain verlagern. Mit Lieferanten können vertraglich kürzere Lieferzeiten und mit Käufern bessere Nachfrageinformation vereinbart werden. Zwei Fragestellungen werden experimentell untersucht: Welche Auswirkungen treten auf, wenn die Übernahme des Bestandsrisikos mit einem festen Betrag oder pro Einheit vergütet wird? Ist die Zahlungsbereitschaft abhängig, ob es sich um Risikoübernahme des Lieferanten oder um mehr Nachfrageinformation des Käufers handelt?

Literatur: Kremer; Wassenhove (2014) Willingness to Pay for Shifting Inventory Risk: The Role of Contractual Form, *Production and Operations Management* 23 (2), 239-252

6. Auswirkungen von Bestandsrisiken auf die Effizienz des Vertriebskanals

Zwei übliche Großhandelspreisverträge sind der Push-Vertrag sowie der Pull-Vertrag. Beim Push-Vertrag trägt der Händler das Bestandsrisiko, während dies beim Pull-Vertrag der Lieferant trägt. Wie wirkt sich die unterschiedliche Risikoverteilung in einer zweistufigen Supply Chain auf die Effizienz des Vertriebskanals und die Gewinnverteilung aus?

Literatur: Davis; Katok; Santamariá (2014) Push, Pull, or Both? A Behavioral Study of How the Allocation of Inventory Risk Affects Channel Efficiency, *Management Science* 60 (11), 2666-2683