

Informationen für die Seminarteilnehmer bei Prof. Dr. Guido Voigt

Das Seminar kann im Rahmen der Modulbeschreibung für den 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 11.07.2018 um 16:00 Uhr in der Moorweidenstraße 18, R. 2029, 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, 18.10./25.10./01.11./08.11./15.11./22.11.): 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 29.11.**, findet eine gemeinsame Sitzung statt, in der wichtige Hinweise zu den statistischen Verfahren zur Auswertung der Experimente gegeben werden.

Zweite Phase (Blockveranstaltung am 25.01 und 26.01.): 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, 28.09.2018.

- Abgabetermin Seminararbeit: Freitag, 14.12.2018. 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: 28.9.2018
- 2) Erste Phase - Experimente: 18.10.-22.11.2018
- 3) Auswertung der Experimente: 29.11.2018
- 4) Abgabe der Seminararbeit: 14.12.2018
- 5) Zweite Phase – Präsentationen: 25.01.-26.01.2019

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. Der Einfluss von Entscheidungstypen auf Entscheidungen im Revenue Management

Bei Zwei-Klassen Revenue Management Problemen wird eine fixe Kapazität auf zwei Konsumentenklassen verteilt. Normativ gesehen ist es hierbei nicht entscheidend, ob ein Buchungslimit für die niedrigere Klasse oder ein Schutzlimit für höhere Klasse festgelegt wird. Das in der experimentellen Studie untersuchte Entscheidungsverhalten bei der Festlegung von Buchungs- und Schutzlimits soll analysiert und verglichen werden.

Literatur: Kocabiyikoglu; Gögüs; Hekimoglu (2017) The Impact of Decision Types on Revenue Management Decisions: An Experimental Study, *Decision Science* 49 (2), 225-249

2. Verträge in Supply Chains

Der Großhandelspreis-, Buy-Back- sowie der Revenue-Sharing-Vertrag sind drei klassische Vertragsarten. Beim Großhandelspreisvertrag erleidet der Hersteller keine Verluste, sondern verkauft die Produkte zu einem für ihn optimalen Großhandelspreis. 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 Studie sollen die Verträge miteinander verglichen werden.

Literatur: Katok; Wu (2009) Contracting in Supply Chains: A Laboratory Investigation, *Management Science* 55 (12), 1953-1968

3. Entscheidungen unter Berücksichtigung vergangener Investitionen

Investieren Entscheider viel Geld in ein Projekt, weil in der Vergangenheit bereits viel Geld investiert wurde, erliegen Entscheider dem sog. Trugschluss versunkener Kosten (sunk cost fallacy). Gibt es diesen Effekt auch für Zeitinvestitionsentscheidungen? Trifft der Trugschluss auch für vergangene Zeitinvestitionen zu? (sunk time fallacy) In diesem Paper werden die Auswirkungen von vergangenen temporalen oder monetären Investitionen auf aktuelle Entscheidungen untersucht.

Literatur: Soman, D. (2001). The mental accounting of sunk time costs: Why time is not like money. *Journal of Behavioral Decision Making*, 14(3), 169-185.

4. Die Veränderung von Risikopräferenzen im Zeitverlauf

Die Wahl zwischen Lotterien wie der folgenden offenbart Ihre Risikopräferenzen: Wählen Sie die Lotterie, bei der Sie 300 € zu 100 % erhalten, sind Sie eher risikoavers. Wählen Sie die Lotterie, bei der Sie zu jeweils 50 % 0 € oder 1.000 € erhalten, sind Sie eher risikoaffin.

Verzögert sich die Auszahlung der Lotterie, d.h. Sie wählen jetzt, ob Sie in einem Jahr entweder 300 € zu 100 % erhalten oder 1.000 € oder 0 € zu jeweils 50 %, ist es rational dieselbe Lotterie wie oben zu wählen. Wie verhält sich die individuelle Risikoneigung bei Lotterien mit verspäteter Auszahlung?

Dieses Paper behandelt den Einfluss von Zeit auf Risikopräferenzen, unabhängig von Zeitpräferenzen.

Literatur: Abdellaoui, M., Diecidue, E., & Öncüler, A. (2011). Risk preferences at different time periods: An experimental investigation. *Management Science*, 57(5), 975-987.

5. Multidimensionale Entscheidungsfindung: Experimentelle Untersuchung simultaner Preis- und Mengenbestimmung (unter Unsicherheit)

In vielen Industriezweigen erfolgen sowohl die Preis- als auch die Mengenbestimmung simultan und weit vor der Verkaufsphase. Da sowohl Preise als auch Mengen bestimmt werden liegt eine multidimensionale Problemstellung vor die typischer Weise mit höherer Komplexität einhergeht als wenn ceteris paribus nur eine Dimension betrachtet wird. Die Nachfrage muss im Vorhinein für die Preis- und Mengenbestimmung geschätzt werden wodurch es zu Unsicherheit in der Entscheidung kommen kann. Es existieren normative Berechnungsvorschriften mit denen sich optimale Preise und Mengen bestimmen lassen.

In Experimenten zeigt sich, dass Individuen bei der Preis- und Mengenbestimmung systematisch von den normativen Berechnungsvorschriften abweichen. Es wird untersucht, ob die Abweichung eher der Unsicherheit, oder der höheren Komplexität zuzuschreiben ist.

Literatur: Ramachandran, K., Tereyağoğlu, N., Xia, Y. (2018). Multidimensional Decision Making in Operations: An Experimental Investigation of Joint Pricing and Quantity Decisions. *Management Science, Articles in Advance* 05 Mar 2018, 1-15.

6. Bestandsmanagement: Suboptimales Verhalten bei Newsvendor-Problemstellungen

Das Newsvendor Problem ist ein wichtiger Bestandteil des Bestandsmanagements. Es thematisiert die Suche nach der optimalen Bestellmenge bei unsicherer zukünftiger Nachfrage insbesondere bei Produkten mit eingeschränkter Verkaufszeit (bspw. Zeitungen). Für das Newsvendor Problem existieren optimale Lösungen. Nichtsdestotrotz zeigt sich in Experimenten, dass Probanden der optimalen Lösung nicht folgen und suboptimale Bestellmengen wählen. Es zeigt sich, dass die Abweichungen von den optimalen Bestellmengen systematisch sind und es existieren verschiedene bekannte Biases (bspw. Neigung den Mittelwert der vergangenen tatsächlichen Nachfrage als Bestellgröße zu wählen) die als Erklärung dafür herangezogen werden.

Literatur: Kremer, M., Minner, S., Van Wassenhove, L. (2010). Do Random Errors Explain Newsvendor Behavior? *Manufacturing & Service Operations Management*, 12(4):673-681.