知識

Claudius Centner

Komplexe Lieferantenbewertung in China auf strategischer Ebene

Konzeption und Anwendung des Fuzzy-Analytical-Hierarchy-Process (AHP) aus dem Blickwinkel der Systemgrenze

Reihe China
Band 38

Diplomica Verlag

Centner, Claudius: Komplexe Lieferantenbewertung in China auf strategischer Ebene: Konzeption und Anwendung des Fuzzy-Analytical-Hierarchy-Process (AHP) aus dem Blickwinkel der Systemgrenze. Hamburg, Diplomica Verlag GmbH 2015

Buch-ISBN: 978-3-8428-9115-9
PDF-eBook-ISBN: 978-3-8428-4115-4
Druck/Herstellung: Diplomica® Verlag GmbH, Hamburg, 2015

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Die Informationen in diesem Werk wurden mit Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler nicht vollständig ausgeschlossen werden und die Diplomica Verlag GmbH, die Autoren oder Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung für evtl. verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte vorbehalten

© Diplomica Verlag GmbH
Hermannstal 119k, 22119 Hamburg
http://www.diplomica-verlag.de, Hamburg 2015
Printed in Germany

Geleitwort

Zu dem Buch:
Komplexe Lieferantenbewertung in China auf strategischer Ebene: Konzeption und Anwendung des Fuzzy-Analytical-Hierarchy-Process (AHP) aus dem Blickwinkel der Systemgrenze

1. Geleitwort Vorschlag

Der chinesische Wirtschaftsraum ist einer der dynamischsten dieser Erde und hat gleichzeitig einen besonderen Einfluss auf die Globalisierung. Die fortwährend hohen Wachstumsraten führen zu nachhaltigen Effekten, die sich nicht durch den Umfang der wirtschaftlichen Aktivitäten beschreiben lassen. Die Wertschöpfungsintensität einzelner Wirtschaftszweige nimmt ebenfalls stetig zu und das Gesamtbild dieses Landes differenziert sich weiter aus. China ist im Begriff sich von der Rolle des klassischen Low-Cost-Country zu lösen und sucht vereinzelt den Anschluss an das Qualitäts- und Komplexitätsniveau etablierter Industrieländer. Für die Erschließung eines nachhaltigen Wettbewerbsvorteils ist es für die Unternehmen mehr und mehr notwendig, ihre eigene Wertschöpfungskette effektiv an die sich verändernden Bedingungen anzupassen. China wird bereits heute schon nicht mehr in der Liste des Low-Cost-Country-Sourcing aufgeführt. Trotz steigender Preise gilt es daher, für die weitere Erschließung des immer noch großen Potentials dieses Landes, die sich neu ergebenden Möglichkeiten effektiv zu nutzen. Gleichzeitig steigt jedoch die Komplexität des Beschaffungsvorgangs und strategische Planungsebenen werden verstärkt adressiert. Einkaufsaktivitäten in China waren bisher von einem operativen Entscheidungsmuster geprägt und beschränkten sich zum größten Teil auf einfachere Zukaufteile. Die Beschaffung von komplexen und strategisch relevanten Objekten ist eine neuere Erscheinung, für das sich bisher, nicht zuletzt wegen der hohen Dynamik Chinas, noch kein allgemeines Konzept etabliert hat.

Claudius Centner greift mit seiner Studie diese Forschungslücke auf und leistet in Form eines weiterentwickelten Lieferantenevaluationsverfahrens einen Beitrag diese zu überwinden. Gleichermaßen für die Wissenschaft und die Unternehmenspraxis greift er ein hochaktuelles Thema auf und entwickelt ein neuartiges Konzept zur dynamischen Bewertung von chinesischen Lieferanten. Sowohl verändernde Rahmenbedingungen, als auch die strategische Ausrichtung des beschaffenden Unternehmens finden Eingang in die Bewertungskonzeption. Er nimmt zunächst eine Einordung der Beschaffung in die Wertschöpfungskette auf strategischer Ebene vor und formuliert die Chancen und Risiken Chinas als Beschaffungsland. Anschließend entwickelt er aus der Verknüpfung des Ressourced-Based- und des Market-Based-View eine Methode, die sowohl die Kontextfaktoren, als auch die strategische Ausrichtung dynamisch abbildet. Er bedient sich hierbei dem Verfahren des Fuzzy-Analytic-Hierarchy-Process und überführt die Bewertungskriterien auf ein zweiwertiges ordinales Bewertungsergebnis.

In Rahmen seiner Studie stellt er die Tragfähigkeit dieses Ansatzes unter Beweis, indem er eine Branchen-Lieferantenanalyse für ein hochtechnologische Zukaufteil vornimmt. Das Produkt selbst ist das Kernbauteil des Endprodukts, zugleich ist die entsprechende Branche erst im Begriff des Entstehens. Exemplarisch wird hiermit die neue Beschaffungsrolle Chinas technologisch und strategisch adressiert - das studienbegleitende Unternehmen greift fortwährend auf die Ergebnisse dieser Arbeit zurück und unterstreicht damit die Aktualität diese Themenkomplexes.

Im Juni 2014
Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Christian Pfohl

Technische Universität, Darmstadt &
Chinesisch Deutsches Hochschulkolleg, Shanghai

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis 7

Tabellenverzeichnis 9

Abkürzungsverzeichnis 10

1. Einleitung und Problemstellung 11

2. Theoretische Deduktion einer strategisch geprägten Lieferantenbewertung 13

2.1. Vorgehen 13

2.2. Explikation der dynamischen Lieferantenbewertung in China 18

2.2.1. Beschaffung 19

2.2.2. Global Sourcing und der chinesische Beschaffungsmarkt 23

2.2.3. Lieferantenbewertung innerhalb des Lieferantenmanagements 29

2.3. Erzielung von Wettbewerbsvorteilen durch strategische Beschaffung 31

2.3.1. Kombination von Market-Based-View und Resourced-Based-View 37

2.3.2. Die Systemgrenze als Bezugspunkt 38

2.4. Zwischenfazit und Arbeitsdefinition 44

3. Erstellung eines Bewertungstools 49

3.1. Anforderungen an das Bewertungstool 49

3.2. Bewertungskriterien und die konzeptionelle Umsetzung der Lieferantenbewertung 51

3.2.1. Die Verwendung des AHP im Rahmen der Lieferantenbewertung 57

3.2.2. Zum Verfahren des AHPs 59

3.2.3. Die Verwendung der Fuzzy-Logic im Rahmen der Lieferantenbewertung 66

3.3. Programmierung und Konfiguration des Bewertungstools 73

4. Studie auf dem Feld technischer Keramik 83

4.1. Der Beschaffungsfall 83

4.1.1. Das Produkt und dessen Bedeutung beim einkaufenden Unternehmen 83

4.1.2. Vorstudie 87

4.2. China und die Beschaffungskontextfaktoren 92

4.3. Konfiguration des Bewertungstools 103

4.4. Das Skalenniveau und die Berechnung der Gewichtevektoren 108

4.5. Hauptstudie und Bestimmung des chinesischen Lieferantenpotentials 116

4.6. Ergebnisauswertung und Ableitung von Handlungsalternativen 119

5. Schlussbetrachtung und Ausblick 123

Anhang 125

A1 Übersicht Produktdimensionen 125

A2 Abbildung keramisches Filterelement 125

A3 Auszug aus der Ergebnisliste der Lieferantenidentifikation 126

A4 Paarvergleichsmatrizen und Gewichtevektoren 129

Literaturverzeichnis 143

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Untersuchungsdesign.....17

Abbildung 2: Ziele und Aufgaben der Beschaffung.....22

Abbildung 3: Aktuelles und erwartetes Sourcing Level. Studie von Trent und Monczka.....25

Abbildung 4: Das portersche Structure-Conduct-Performance Modell 32

Abbildung 6: Wettbewerbskräfte nach Porter. 34

Abbildung 7: Resource-Conduct-Performance Paradigma 36

Abbildung 8: Kombination aus SCP und RCP Paradigma.....38

Abbildung 9: Relevante strategische Perspektive am Selektionspunkt.....42

Abbildung 10: Grundlegende Konzeption der Lieferantenbewertung 46

Abbildung 11: Anforderungen an die Lieferantenbewertung.....50

Abbildung 12: Konzeptionelle Umsetzung der Lieferantenbewertung im Bewertungstool 56

Abbildung 13: Beispielhafter Aufbau eines AHP 58

Abbildung 14: Zugehörigkeitsfunktion „Junge Männer.....67

Abbildung 15: Fuzzy-Menge mit α – Querschnitt.....68

Abbildung 16: Phasen der Produktentwicklung 74

Abbildung 17: Grundlegender Aufbau des Bewertungstools.....76

Abbildung 18: Umsetzung von PB1 77

Abbildung 19: Umsetzung PB3 78

Abbildung 20: Umsetzung Paarvergleichsrate 79

Abbildung 21: Produktionsschritte keramisches Substrat.....85

Abbildung 22: Einordnung des Beschaffungsfall in das LM 86

Abbildung 23: Verteilung der Hersteller aus der Lieferantenidentifikationsphase 89

Abbildung 24: Ergebnis der Vorstudie 90

Abbildung 25: Emissionsklassen in China 91

Abbildung 26: Wirtschaftliche Entwicklung Chinas 92

Abbildung 27: Entwicklung der Branche „Manufacture of other non-metallic mineral products“ 97

Abbildung 28: Rentabilitätsentwicklung der Branche „Manufacture of other non-metallic mineral products“ 98

Abbildung 29: Bedeutung für die Gesamtwirtschaft der Branche „Manufacture of other non-metallic mineral products". 99

Abbildung 30: F&E Aktivitäten der Branche „Manufacture of other non-metallic mineral products" 100

Abbildung 31: Rentabilität auf Provinzebene 101

Abbildung 32: Anteil der nationalen F&E Ausgaben auf Provinzebene Quelle: 102

Abbildung 33: Aufbau der Beschaffungsfall-spezifischen AHP 108

Abbildung 34: Ableitung der Paarvergleichsraten des Alternativenvergleichs.....110

Abbildung 35: Aufbau Datensatz 116

Abbildung 36: Finale Rangfolge der Lieferanten.....119

Abbildung 37: Innovationsbedingte Sensitivitätsanalyse.....121

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Aufstellung untersuchungsrelevante Explikate 45

Tabelle 2: Lieferantenmerkmalkatalog.....52

Tabelle 3: Linguistische Variablen zur Erfassung der Paarvergleichsraten 60

Tabelle 4: RI-Werte nach SAATY für Zufallsmatrizen 62

Tabelle 5: Linguistische Variablen der neun-Punktskala als Fuzzy-Mengen 70

Tabelle 6: Anforderungsliste an das Bewertungstool.....75

Tabelle 7: Aufstellung der primären Quellen 88

Tabelle 8: Spezifische Bewertungskriterien und Unternehmensprofildaten 104

Abkürzungsverzeichnis

AHP	Analytical Hierarchy Process
ANP	Analytical Network Process
BIL.	Billionen
CEO	Chief Executive Officer
COO	Chief Operating Officer
D.H.	das heißt
DPF	Diesel-Partikel-Filter
LCC	Low-Cost-Country
LCCS	Low-Cost-Country Sourcing
LM	Lieferantenmanagement
MBV	Market-Based-View
MIO.	Millioinen
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
FAHP	Fuzzy-Analytical Hierarchy Process
F&E	Forschung und Entwicklung
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
PB	Programmbereich
RBV	Resourced-Based-View
RCP	Resource-Conduct-Performance
S.	Siehe
SC	Supply Chain
SCP	Structure-Conduct-Performance
Z.B.	Zum Beispiel
Z.T.	zum Teil
VBA	Visual Basic

1. Einleitung und Problemstellung

Das Ziel dieser Arbeit ist es einen Beitrag zur Bewertung strategisch relevanter Lieferanten in China zu leisten. In der Literatur finden sich hierfür nur wenige Ansätze. Mit der rasanten Weiterentwicklung dieses Landes verändert sich auch dessen Rolle als Beschaffungsmarkt. Geleitet von dem jeweiligen Entwicklungsstands sind die Schriften und Analysen der Vergangenheit hauptsächlich operativ geprägt, eine strategischere Betonung erfolgt erst in jüngeren Beiträgen.

China ist eine der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsräume unserer Erde und damit ändern sich stetig die Rahmenbedingungen für die in diesem Land agierenden Unternehmen. Erkenntnisse aus der Vergangenheit erfordern eine laufende Adaptierung auf aktuelle Fragestellungen, zusätzlich verändert die Globalisierung die allgemeine Wettbewerbslandschaft nachhaltig. Unternehmen müssen mehr und mehr mit einem ausdifferenzierten Leistungsangebot bei erhöhtem Kostendruck ihr Überleben sichern.[1] Die Erschließung von Wettbewerbsvorteilen forciert die effektive Verknüpfung von Kernkompetenzen über die gesamte Supply Chain hinweg. Eine Verbindung von Kernkompetenzen nimmt zeitgleich Einfluss auf die Form des Güterübergangs zwischen zwei Unternehmen. Das Problemfeld verschiebt sich von der operativen Ebene weg hin zur strategischen.

Mit der strategischen Relevanz steigt auch die Komplexität des Beschaffungsvorgangs. Die Wertschöpfungsketten von beschaffenden und zuliefernden Unternehmen gehen eine höherwertige Verknüpfung miteinander ein, die nicht mehr hinreichend mit einer synoptischen Auflistung von Verknüpfungspunkten zu beschreiben ist. Gegenseitig abhängige Faktoren erfordern weiterentwickelte Ansätze für die Beschreibung und Bewertung von Beschaffungsvorgängen.

Diese Arbeit hat das Ziel, basierend auf den allgemeinen Wirtschaftstheorien Resourced-based-View und Market-Based-View, ein dynamisches, mehrkriterielles Bewertungsverfahren zu erstellen und in der Praxis anzuwenden. Für die Entwicklung der Bewertungskonzeption soll ein neuer Ansatz erarbeitet werden, der einen losgelösten Betrachtungswinkel ausgehende von der Grenze des Beschaffungssystems einnimmt. Somit soll es ermöglicht werden Veränderungen und Anpassungen des Beschaffungsvorgangs dynamisch in die Bewertung einfließen zu lassen.

---

[1] Vgl. Hong et al. (2005), S. 629f.

Für die Erfassung und Verarbeitung der Einflussfaktoren des Beschaffungsvorgangs wird die Verwendung des Fuzzy-Analytical-Hierarchy-Process angestrebt. Die Kombination des Analytical-Hierachy-Process mit der Verwendung von Fuzzy-Mengen, anstatt expliziter Werte, ermöglicht zudem eine Modellierung des Beschaffungssystems auf partikulärer Basis. Partikuläre Effekte lassen sich unterschiedlich scharf abbilden, die Plausibilität in der Abbildung von komplexen Zusammenhängen wird so besser gewahrt. Kritische Größen, die nicht exakt zu bestimmen sind und das Gesamtbild verzerren können, werden durch Abbildung als Fuzzy-Menge valide in die Modellierung eingebracht.

Für diese Arbeit wurde von einem schweizerischen Automobil-Zulieferunternehmen eine Studie in Auftrag gegeben. Inhalt ist die Identifikation und Evaluation von chinesischen Zulieferern für ein hochtechnologisches, sich in China erst etablierendes Produkt. Diese Praxisanwendung unterstützt den gewählten Ansatz und eignet sich für die Anwendung der zu entwickelnden Bewertungskonzeption.

Im folgenden Kapitel wird das Untersuchungsdesign vorgestellt und die theoretischen Grundlagen herausgearbeitet. Anschließend wird eine Lieferantenbewertungskonzeption erstellt und zu einer Arbeitsdefinition verdichtet. In Kapitel drei erfolgt die Konzeptionierung und Programmierung eines Bewertungstools, welches in Kapitel vier im Rahmen der Studie zur Anwendung kommt.

Die Studie gliedert sich in zwei Teile. Die Vorstudie umfasst die Ableitung der Beschaffungskontextfaktoren sowie die Lieferantenidentifikation. Im Rahmen der Hauptstudie wurden sechs Audits bei unterschiedlichen chinesischen Lieferanten durchgeführt und deren Ergebnisse mit Hilfe des Bewertungstool evaluiert. Kapitel fünf enthält Schlussfolgerungen über die Ergebnisse und gibt einen Ausblick auf sich anschließende offene Fragestellungen.

2. Theoretische Deduktion einer strategisch geprägten Lieferantenbewertung

Die in der Untersuchung angestrebte Fokussierung auf die strategische Dimension erfordert eine tiefergehende Betrachtung der Verknüpfung zwischen der Supply Chain (SC) des Lieferanten und der des einkaufenden Unternehmens. Im Gegensatz zur operativ geprägten Beschaffung sind neben den Produkteigenschaften auch indirekte, produktunabhängige Faktoren von besonderem Interesse. In diesem Kapitel werden hierfür das Untersuchungsdesign vorgestellt und die theoretischen Grundlagen gelegt.

2.1. Vorgehen

Die bekanntesten Methoden zur Erlangung von Aussagezusammenhängen in der betriebswirtschaftlichen Forschung sind Klassifizierung, Typisierung, Induktion, Deduktion, Hermeneutik, Modellierung und Algorithmik. Mit diesen Methoden[2] sollen Erkenntnisse zu den Wissenschaftszielen Beschreibungs-, Entdeckungs-, Begründungs- und Gestaltungszusammenhang gewonnen werden.[3] Der Beschreibungszusammenhang umfasst die Kennzeichnung der Objekte eines Faches in ihren Eigenschaften und Relationen. Die Gewinnung neuer Erkenntnisse über das Wirtschaften in Betrieben werden im Entdeckungszusammenhang verortet und die Rechtfertigung betriebswirtschaftlicher Aussagen sind Gegenstand des Begründungszusammenhangs. Der Gestaltungszusammenhang bildet letztendlich die Anwendung von Erkenntnissen und Verfahren von betriebswirtschaftlichen Lösungen ab. Im Folgenden wird sich auf die, für diese Ausarbeitung relevanten, Methoden Deduktion, Modellierung und Algorithmik beschränkt. Für eine Beschreibung der Methoden Induktion, Klassifizierung, Typisierung und Hermeneutik wird auf die allgemeine Literatur verwiesen.[4]

Mit der Deduktion werden Aussagen unter Verwendung logisch-wahrer Ableitungen gebildet.[5] Ausgehend von einem System S von Grundaussagen (Annahmen, Axiome, Grundsätze, Voraussetzungen, Prämissen, Postulate, Hypothesen mit Anfangs-, Rand- und Nebenbedingungen) kann ein Satz s deduziert werden, wenn die durch S gesteckte Theorie hinreichend für eine Ableitung

---

[2] Der Begriff „Methode“ ist hier allgemein gefasst und soll keinen Ausschluss der konkreteren qualitativen und quantitativen Analyse und Forschungsmethoden darstellen, vgl. Schwaiger/Meyer (2009).

[3] Vgl. Bea/Friedl/Schweitzer (2009), S. 70.

[4] Vgl. Bea/Friedl/Schweitzer (2009), S. 69 f; Corsten (2003), S. 34.

[5] Vgl. Bea/Friedl/Schweitzer (2009), S. 71.

von s ist.[6] Dies geschieht formallogisch mit Junktoren[7], im Besonderen im Modus ponens. Die Fruchtbarkeit der Deduktion liegt vornehmlich darin das erkennbar zu machen, was unerkannt in den Voraussetzungen liegt.[8] Der vornehmliche Beitrag zum Beschreibungszusammenhang entsteht durch die Verdichtung von Axiomen zu stringenten Aussagesystemen über einen Betrachtungsgegenstands.

Die durch Deduktion aufgedeckten Implikationen befruchten hingegen den Entdeckungszusammenhang und eröffnen einen Weg zur Feststellung über den Wahrheitswert von Aussagesystemen. Somit leistet letztendlich die Deduktion sowohl einen deutlichen Beitrag zu den wissenschaftlichen Zielen des Begründungszusammenhangs, als auch des Gestaltungszusammenhangs. Das Vorgehen basiert im Allgemeinen auf der deduktiv technologischen Transformation der Theorie.[9]

Das Modell ist eine strukturgleiche bzw. strukturähnliche Abbildung eines Realitätsausschnitts. In der Regel ist die Abbildung aus Abstraktionen und Vereinfachungen hervorgegangen, was zur Entstehung von homomorphen Modellen führt. Mit strukturähnlichen Modellen gelingt häufig die Quantifizierung der zu erfassenden Elemente und Relationen, wodurch die Anwendung mathematischer Optimierungs-, und Simulationsmodelle ermöglicht wird. Das hebt die besondere Fruchtbarkeit der Modellierung für den Gestaltungszusammenhang hervor, wobei grundsätzlich auch Modelle für die anderen Aussagezusammenhänge entworfen werden können.[10]

Für die Lösung von mathematischen Modellen wird die allgemeine Methode der Algorithmik angewendet. In einer systematischen endlichen Rechenvorschrift werden Operationen determiniert, die einen geschlossenen Rechenprozess definieren. Der Beitrag zu den wissenschaftlichen Aussagezusammenhängen orientiert sich folglich an denen der Modellierung, wobei Entscheidungsmodelle, also ein Beitrag zum Gestaltungszusammenhang dominiert.[11]

---

[6] Vgl. Raffée/Abel (1979), S. 81.

[7] Vgl. Krimphove (2012), S. 46f.

[8] Vgl. Schneider (1965), S. 9.

[9] Vgl. Bea/Friedl/Schweitzer (2009), S. 72.

[10] Vgl. Ebenda (2009), S. 73.

[11] Vgl. Ebenda (2009), S. 74.

Für die in dieser Untersuchung angestrebte dynamische Bewertung von Lieferanten wird eine Analyseform angestrebt, die im Besonderen die Eigendynamik des chinesischen Wirtschaftsraums berücksichtigt. Der Forschungsablauf orientiert sich an den von ATTESLANDER angeführten fünf Phasen der Sozialforschung. Auf die *Problembenennung* folgt die *Gegenstandsbenennung*, gefolgt von der *Anwendung von Forschungsmethoden* und der *Analyse*. Abschließend können die *Ergebnisse verwendet werden*.[12]

Mit Blick auf die sehr stark praxisbezogene Ausrichtung dieser Arbeit werden die Phasen eins, zwei und fünf zu Gunsten der Forschungsmethoden und der Analyse nur komprimiert behandelt. Der Schwerpunkt dieser Arbeit liegt auf der Modellierungsmethode und der darauf aufbauenden Analyse des chinesischen Lieferantenmarkts. Das Ziel ist die Erarbeitung von Aussagen zum Gestaltungszusammenhang der Lieferantenbeziehung zwischen Zulieferer und beschaffenden Unternehmen.

Die Methodik des Forschens sieht allgemein die Erstellung von Hypothesen und die Validierung von Aussagezusammenhängen vor. Die in einer Hypothese vorhandenen Komponenten von *Ursache* und *Wirkung*[13] lassen sich jedoch zunächst nur schlecht mit dem Untersuchungsziel der Lieferantenidentifikation und Evaluation vereinen. Die Notwendigkeit einer allquantifizierten Subjagatform[14] für die Bildung einer *hypothesenfähigen* Aussage ist ohne die bilaterale Integration der neu entstanden Lieferantenbeziehung nicht möglich. Das wiederum würde eine anschließende Validierung der auf dem Untersuchungsergebnis beruhenden Unternehmen-Zulieferbeziehung erfordern. Solch ein Langzeitbeobachtungsansatz ist nicht Gegenstand dieser Arbeit.

Auch das Synthetisieren von Zuliefereigenschaften auf allgemeinerem Niveau (z.B. „Ein strategischer chinesischer Lieferant muss eine relativ große Forschung und Entwicklungs- (F&E) Abteilung haben“) erscheint fragwürdig. Hierfür reicht formallogisch eine nominale Betrachtung nicht, es muss hierfür zumindest eine Verhältnisbetrachtung auf dem chinesischen Markt angestrebt werden. Das Anstreben solch eines Skalenniveaus übersteigt jedoch den Rahmen dieser Untersuchung deutlich.

---

[12] Vgl. Atteslander (2003), S. 22.

[13] Vgl. Töpfer (2008), S. 56.

[14] Vgl. Corsten (2003), S. 36.

Um den Grad des „Rigour“[15] dennoch in einem vernünftigen Maße aufrecht zu erhalten, orientiert sich diese Untersuchung an anderen Arbeiten mit einem vergleichbaren Kontext.[16] Anstatt einer Hypothese wird auf Grundlage einer Arbeitsdefinition ein Modell erstellt, mit dem die Bewertung unterschiedlicher Unternehmen-Lieferantenbeziehungen erfolgen kann.

Der Untersuchungsverlauf, bestehend aus der Konzeptionierung des Bewertungsmodells, Identifikation der Lieferanten und der anschließenden Evaluation, erfolgt unter Anwendung eines heuristischen Bezugsrahmens. Dieser Untersuchungsansatz, in welchem der Erkenntnisfortschritt in einer gegenseitig befruchtenden Wirkung von Theorie und Empirie verfolgt wird,[17] scheint für diese Ausarbeitung besonders geeignet. Die Bewertung der Lieferanten stützt sich auf die Datensammlung und deren Einordnung in ein den Untersuchungsprozess steuerndes Erklärungsmodell. Die Erkenntnis erwächst dabei durch die Systematisierung eines nicht konkretem, dem Problemkreis angrenzenden Wissens.

Untersuchungsdesign

Der Ableitung des auf Basis der empirischen Daten basierenden Begründungszusammenhangs geht die Erstellung eines leitenden Theoriegerüsts voraus. Die dynamische Bewertung der Lieferanten beruht auf dem Beschreibungszusammenhang angrenzender Wissensbereiche Global Sourcing und Lieferantenmanagement (LM), deren Operationalisierung im Chinakontext und der anschließenden Einbettung in die Bewertungskonzeption. Abbildung 1 gibt das Vorgehen grafisch wieder.

[15] Vgl. Anderson/Herriot/Hodgkinson (2001), S. 394.

[16] Vgl. Vgl. Faust/Yang (2012), S. 81.

[17] Vgl. Gruber-Mücke (2011), S. 39.