

Vorwort

In der Sachgüterproduktion ist die Nachfragesteuerung ein bisher wenig beachtetes Prinzip zur Auslastungsglättung und Gewinnsteigerung. Dabei kann durch die kurzfristige Beeinflussung der Kundennachfrage am Ursprung von Bedarfsabweichungen angesetzt und auf ungeplante Engpässe und Kapazitätsüberhänge reagiert werden. Ausgehend von dem Wunsch, zumindest einen Teil der Lücke zu schließen, beschäftigt sich die vorliegende Dissertation mit der Idee, Upgrade-Auktionen für die Nachfragesteuerung bei kundenindividueller Auftragsmontage einzusetzen. Dabei werden Erkenntnisse aus unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaftswissenschaften kombiniert. Außerdem werden Trends der Digitalisierung und neuer Preismodelle aufgegriffen und für Unternehmen mit Auftragsmontage zu einem innovativen Vertriebsansatz verbunden. Um aussagekräftige Wirkungsprognosen über Kaufentscheidungen zu erhalten, wird dabei auch auf Erkenntnisse aus der Prospect-Theorie zurückgegriffen. Mit dem Versuch, eine praxisorientierten Herangehensweise mit theoretisch fundierten Ansätzen zu verbinden, richtet sich die Dissertation gleichermaßen an Wirtschaftswissenschaftler und Manager in Industrie- und Dienstleistungsunternehmen.

Diese Dissertation wäre ohne die Begleitung und Unterstützung durch viele Menschen in meinem beruflichen und privaten Umfeld nicht zustande gekommen. Ihnen möchte ich an dieser Stelle meinen Dank aussprechen.

Ein besonderer Dank gebührt meinem Doktorvater Prof. Dr. Thomas S. Spengler. Ihm danke ich für die Freiheiten und das Vertrauen in meine Arbeit und die nötige Kritik, die mich in schwierigen Momenten wieder in die Bahn gelenkt hat. Auch Prof. Dr. Thomas Volling danke ich von ganzem Herzen, nicht nur für die Übernahme des Zweitgutachtens, sondern vor allem für die lehrreiche Zeit, in der er mein Teamleiter und Mentor war. Ohne seine inspirierende Kreativität wäre mein Promotionsthema in dieser Form nicht zustande gekommen. Herzlich bedanken möchte ich mich auch bei Herrn Jun.-Prof. Dr. Guido Voigt für die spontane Übernahme des Drittgutachtens und Herrn Prof. Dr. Marc Gürtler für den Vorsitz des Promotionsausschusses.

Dem einmaligen Kollegium am Institut für Automobilwirtschaft und Industrielle Produktion der Technischen Universität Braunschweig danke ich für eine Promotionszeit mit ausschließlich positiven Nebenwirkungen. Insbesondere Dr. Martin Grunewald als langjährigem Teamkollegen, Diskussionspartner, Musik- und Freizeitgestalter danke ich sehr für die gemeinsame Zeit und seine Unterstützung. Ebenso meinen „Leidensgenossinnen“ Katharina Wachter und Ina Schlei-Peters. Maren Gäde, Christoph Müller und Christoph Johannes danke ich (nicht nur) für die Durchsicht der Arbeit. Des Weiteren gilt mein Dank für die tolle Zeit am Institut Anna Breitenstein, Dr. André Hintsches, Isa von Hoesslin, Dr. Claas Hoyer, Dr. Christian Huth, Dr. Karsten Kieckhäfer, Dr. Jenny Kranich, Dr. Niklas Labitzke, Christoph Meyer, Karen Puttkammer, Kerstin Schmidt, Natalia Stepien, Dr. Anne Strauß, Christian Thies, Dr. Jörg Wansart, Dr. Kai Wittek, Dr. Matthias Wichmann und Philipp Zeise. Nicht zuletzt bedanke ich mich bei Birgit Haupt für ihre Unterstützung in allen Belangen und den großen Beitrag zur angenehmen Arbeitsatmosphäre am Institut. Und schließlich danke ich allen Hiwis, die mir in Projekten und der Lehre eine große Hilfe waren.

Auch die Menschen in meinem privaten Umfeld haben für Rahmenbedingungen gesorgt, ohne die das Schreiben einer Dissertation nicht möglich gewesen wäre. Zunächst bedanke ich mich herzlich bei meinen Eltern, die mir ohne Erwartungsdruck die nötigen Grundlagen auf den Weg gegeben haben. Zusätzlich danke ich meiner Mutter sowie Ewa und Laura für die unvergleichliche Unterstützung, ohne die ich die Endphase der Promotion nicht überstanden hätte. Marina danke ich für die Zerstreuung und Abwechslung abseits des Promotionsalltags und einige Erkenntnisse über die richtigen Lebensprioritäten.

Mein größter Dank gilt meiner geliebten Alice. Nicht nur für den unglaublichen Verzicht und die Zusatzbelastung, die sie auf sich genommen hat, sondern auch für die Freude aus der gemeinsamen Zeit. Ihr und unseren Kindern widme ich dieses Buch.

Andreas Matzke

Upgrade-Auktionen für die Nachfragesteuerung bei
kundenindividueller Auftragsmontage

Mit Beispielen aus der Automobil- und
Computerindustrie

Matzke, A.

2016, XXI, 182 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-12373-4