

## Vorwort

Das strategische Beschaffungsmanagement nimmt in modernen Industrien einen sehr hohen Stellenwert ein. War der Einkauf früher rein auf operative und dispositive Tätigkeiten ausgerichtet, hat sich das Aufgabenfeld im Laufe der Zeit stark erweitert. Es ist offensichtlich, dass das Beschaffungsmanagement die Transformation vom reaktiven Einkauf hin zum proaktiven Beschaffungsmanagement erfolgreich abgeschlossen hat. Strategische Überlegungen spielen eine übergeordnete Rolle und die Prozessorientierung ist unabdingbar für die Umsetzung der strategischen Vorgaben sowie mit der Effizienzsteigerung verbunden. Zudem unterstützt die Prozessorientierung die strategische Ausrichtung der Beschaffungsaktivitäten im Hinblick auf die Gesamtstrategie des Unternehmens.

Das integrierte Beschaffungsmanagement bildet hierbei Kernprozess, da das professionell durchgeführte Beschaffungsmanagement die Wertschöpfung im Unternehmen erhöht. Dieser Prozess sollte von den Beschaffungsmanagern beherrscht werden, damit sie systematisch und strukturiert ihre strategischen und operativen Aufgaben einordnen können.

Beschaffung ist nicht mehr »nur« der Einkauf von Vorprodukten zu günstigen Preisen. Der Beschaffungsprozess muss in einem breiteren, das ganze Unternehmen betreffenden, Kontext gesehen werden. Hier setzt der Integrationsgedanke dieses Buches an, denn der Leistungserstellungsprozess eines Unternehmens setzt sich aus vielen Beteiligten, vielen Einzeltätigkeiten und komplexen Abläufen zusammen. Ohne gezieltes Zusammenwirken wäre keine Wertsteigerung für das Unternehmen möglich. Damit diese Zielsetzung erreicht werden kann, ist ein Referenzmodell sehr hilfreich. Hier wird umfassend aufgezeigt, wie aus der Sicht eines beschaffenden Unternehmens die Prozessorientierung ausgestaltet werden kann. In diesem Zusammenhang erfolgt auch ein Blick auf damit verbundene Tätigkeiten aus anderen Unternehmensbereichen und die daraus resultierenden Schnittstellen.

Diese prozessorientierte Betrachtung ermöglicht auch für Vertriebsmitarbeiter eines anbietenden Unternehmens einen Blick auf die Beschaffungsprozesse. Denn diese Prozesse laufen parallel zu den Vertriebsprozessen des anbietenden Unternehmens

ab. Wichtig und zielführend ist zu wissen, wie aus Beschaffungssicht vorgegangen wird. Die hier vorgenommene Orientierung liefert dazu die entsprechenden Anhaltspunkte für das Anbieterverhalten während des Vertriebsprozesses.

Ingolstadt, im September 2021

Günter Hofbauer