

Inhaltsverzeichnis

1	Vorbemerkungen	1
1.1	Zum Aufbau des Buches: Eine „Nutzungsanleitung“	1
1.2	Beschaffung und Supply Management: Ein integrierter, zukunftsorientierter Ansatz	2
1.3	Warum dieses Buch?	3
1.4	Leserkreis	3
1.5	Konzeptioneller Bezugsrahmen dieses Buches	4
1.6	Aufbau des Buches	5
Teil I Grundlagen		
2	Rolle der Beschaffung im Wertschöpfungsprozess	13
2.1	Einführung	13
2.2	Rolle der Beschaffung in der Wertschöpfungskette	16
2.3	Zentrale Definitionen	20
2.4	Betriebswirtschaftliche Bedeutung der Beschaffung	27
2.5	Klassifikation von Beschaffungsobjekten	31
2.6	Probleme und Entwicklungstendenzen im Kontext der Beschaffung	33
2.7	Zusammenfassung	36
	Literatur	38
3	Einkaufsverhalten von Unternehmen: Entscheidungsfindung in der Beschaffung	39
3.1	Einführung	39
3.2	Grundlegende Merkmale des Einkaufsverhaltens von Organisationen	41
3.3	Modelle des Kaufverhaltens von Unternehmen	43
3.3.1	Bestimmungsvariablen des Kaufprozesses	44
3.3.2	Bestimmungsvariablen der Kaufentscheidung	46
3.4	Beschaffungsprozess	50
3.5	Spezifikationsphase	55
3.6	Lieferantenauswahl und Lieferantenbewertung	57

3.7	Verhandlungen und Vertragsschluss	60
3.7.1	Preise und Lieferbedingungen	60
3.7.2	Zahlungsbedingungen	62
3.7.3	Strafklauseln und Garantiebedingungen	63
3.7.4	Weitere Regelungen	64
3.8	Bestellung und Terminüberwachung	67
3.9	Nachverfolgung und Bewertung des Einkaufsprozesses	69
3.10	Elektronische Beschaffung	71
3.11	Engpässe und Probleme	75
3.12	Zusammenfassung	78
	Literatur	80
4	Beschaffungsmanagementprozess	81
4.1	Einführung	81
4.2	Aufgaben und Verantwortlichkeiten	84
4.3	Professionalisierung der Beschaffung	93
4.3.1	Geschäftsausrichtung	94
4.3.2	Integrierter, funktionsübergreifender Ansatz	95
4.3.3	Leistungsorientierung	96
4.4	Beschaffungsmanagementprozess	97
4.5	Beschaffungsmarktforschung	99
4.6	Beschaffungsziele, -strategie und -planung	99
4.7	Implementierung der Beschaffungsstrategie	100
4.8	Kontrolle und Evaluation	103
4.9	Entwicklungslien des Beschaffungs- und Supply-Management	104
4.9.1	Phase 1 Transaktionsorientierung: Dienstleister für die Produktion	105
4.9.2	Phase 2 Kaufmännische Orientierung: Stückkostenminimierung	107
4.9.3	Phase 3 Koordinierte Beschaffung	107
4.9.4	Phase 4 Interne Integration: Funktionsübergreifende Beschaffung	108
4.9.5	Phase 5 Externe Integration: Supply Management und Supply Chain Management	109
4.9.6	Phase 6 Orientierung an den Wertschöpfungsketten	110
4.10	Beobachtungen aus der Praxis	111
4.11	Zusammenfassung	112

5	Beschaffung von Dienstleistungen	115
5.1	Einführung	115
5.2	Wachsende Bedeutung des Dienstleistungssektors	118
5.3	Unterschiede zwischen Sachgütern und Dienstleistungen.....	119
5.4	Ein Ansatz zur Klassifikation von Dienstleistungen	122
5.5	Phase vor Vertragsschluss	125
5.5.1	Spezifikation: Definition des Arbeitsrahmens für den Dienstleistungsanbieter.....	125
5.5.2	Auswahl von Dienstleistungsanbietern	128
5.5.3	Vertragsschluss	129
5.6	Phase nach Vertragsschluss	130
5.7	Einbeziehung der Beschaffungsabteilung in den Einkauf von Dienstleistungen.....	134
5.8	Zusammenfassung	135
	Literatur.	137
6	Vertragsmanagement im Rahmen komplexer Projekte	139
6.1	Einleitung	139
6.2	Vertragsmanagement und Verträge: Prinzipal-Agenten-Theorie	143
6.3	Prozess des Vertragsmanagements	146
6.3.1	Vorbereitende Phase (Ex ante-Vertragsabschluss)	147
6.3.2	Vertragsschluss	148
6.3.3	Vertragserfüllung	148
6.3.4	Phase nach Vertragserfüllung bzw. Vertragsende	149
6.4	Probleme des Vertragsmanagements	150
6.5	Perspektiven des Vertragsmanagements.....	152
6.6	Vertragstypen	155
6.7	Vertragsbausteine: Preisgestaltung und Zahlungsweisen bei komplexen Verträgen	157
6.7.1	Preisgestaltung	157
6.7.2	Zusätzliche Elemente der Preisgestaltung	160
6.7.3	Zahlungsbedingungen.....	162
6.7.4	Strafklauseln, Konventionalstrafen und Garantiebedingungen...	163
6.8	Untervergabe und Projektausführung.....	164
6.9	Vertragsmanagement und Governance.....	167
6.10	Zusammenfassung	169
	Literatur.	172