

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
A Einführung	13
1 Einleitung	15
2 Die Beschaffungsfunktion	16
2.1 Bedeutung und Ziele	16
2.2 Die Veränderung der Rolle der Beschaffung	17
2.3 Begriffe und Abgrenzungen im Beschaffungsmanagement	22
3 Spezielle strategische Aufgaben der Beschaffung	23
3.1 Advanced Procurement	24
3.2 Cost Engineering	24
3.3 Risikomanagement	25
4 Strategische Bedeutung und Beschaffungsstrategien	28
4.1 Aufgaben und Herausforderungen	28
4.2 Bestimmungsfaktoren der strategischen Entscheidung in der Beschaffung	31
4.3 Strategische Funktionen im Integrierten Beschaffungsmanagement	33
5 Einführung in das Prozessmanagement	35
5.1 Grundlagen der Prozessorientierung	35
5.2 Integration der Erfolgsfaktoren	39
5.3 Orientierung am Prozessmanagement	40
B Prozessorientiertes Beschaffungsmanagement	45
1 Organisation	51
1.1 Aufbauorganisation, Ablauforganisation und Beschaffungsstruktur	52
1.1.1 Aufbauorganisation	53
1.1.2 Ablauforganisation	55

6.1.1	Mentale Voraussetzungen	141
6.1.2	Mentale Vorbereitung	142
6.1.3	Sachliche Vorbereitung	143
6.1.4	Planung der Strategien	143
6.1.5	Organisatorische Vorbereitung	144
6.2	Gesprächsdurchführung	146
6.2.1	Einstimmungsphase	146
6.2.2	Begrüßung und Vorstellung	147
6.2.3	Überleitung zur Sache	148
6.2.4	Sachvortrag und Gegebenheiten	149
6.3	Typologien von Einkäufern und Verkäufern	151
6.3.1	Kundengitter und Verkaufsgitter	152
6.3.2	Zuordnung von Verkäufer- und Einkäufer-Profilen	152
6.4	Analyse/Nachbereitung	154
6.5	Entscheidung	155
6.6	Pflichtenheft	155
6.7	Phasencontrolling: Vorklärung	157
7	Verhandlung	158
7.1	Vertragsgestaltung	159
7.1.1	Vertragsarten	159
7.1.2	Grundbestandteile eines Vertrages	160
7.1.3	Weitergehende Bestandteile und Detaillierung	161
7.2	Fixierung wichtiger Vertragsbestandteile	163
7.2.1	Erfüllungsort	163
7.2.2	Verpackung und Transport	164
7.2.3	Abnahme	169
7.2.4	Kosten	171
7.3	Abwehrmuster gegen unfaire Verhandlungsführung	173
7.3.1	Unfaire Taktiken des Blockierens	174
7.3.2	Unfaire Taktiken des Angriffs und der Diskriminierung	175
7.3.3	Taktiken mit Finten	176
7.3.4	Nachteilige Situationen	177
7.4	Phasencontrolling: Verhandlung	178
8	Bestellmanagement	179
8.1	Bestellauslösung	182
8.1.1	Bestellmengen und -termine	182
8.1.2	Formen der Bestellung	184
8.1.3	Inhalt der Bestellung	185
8.2	Lieferüberwachung	187
8.2.1	Auftragsbestätigung	187
8.2.2	Order Tracking	188

8.3	Wareneingang	189
8.3.1	Qualitäts- und Quantitätskontrolle	190
8.3.2	Reklamationsverfahren	192
8.4	Zahlungsmanagement	193
8.5	Exkurs: Unterscheidung von Geschäftstypen	194
8.5.1	Produktgeschäft	195
8.5.2	Systemgeschäft	195
8.5.3	Anlagengeschäft	196
8.5.4	Zuliefergeschäft	197
8.6	Phasencontrolling: Bestellmanagement	197
9	Nutzung	199
9.1	Kriterienkatalog	200
9.1.1	Auswahl der Bewertungskriterien	201
9.1.2	Auswahl der Entscheidungsträger	202
9.1.3	Selektionsprinzipien	203
9.2	Messung der Lieferantenleistung	206
9.2.1	Bewertungsteam	208
9.2.2	Bewertungsverfahren	210
9.2.3	Durchführung der Leistungsmessung	211
9.3	Darstellung der Bewertungen	213
9.3.1	Lieferantenportfolio	213
9.3.2	Polaritätenprofil	214
9.3.3	Fieberkurven	215
9.4	Auswertung	216
9.5	Phasencontrolling: Nutzung	218
10	Lieferantenentwicklung	220
10.1	Lieferantenstrategien	221
10.1.1	Anforderungsprofile	221
10.1.2	Ableitung des Handlungsbedarfs	222
10.2	Maßnahmen	225
10.2.1	Schließung von Leistungslücken	226
10.2.2	Aufbau von System- und Modullieferanten	227
10.3	Lieferanten-Monitoring	230
10.4	Phasencontrolling: Lieferantenentwicklung	233
11	Beschaffungscontrolling	235
11.1	Kontrollinhalte	237
11.2	Bestimmung der Erfolgskennziffern	238
11.3	Vorgabe der Soll-Größen	240
11.3.1	Interne Vorgaben	241
11.3.2	Externe Vorgaben	241
11.4	Messung, Analyse und Steuerung	242

	11.4.1 Steuerungssystem	243
	11.4.2 Interdependenzen und Abweichungsanalyse	243
	11.5 Phasencontrolling: Beschaffungscontrolling	248
C	Vertragsmanagement	251
	1 Vertragsplanung	254
	2 Vertragsdesign	258
	3 Vertragsverhandlung	264
	4 Vertragsdurchführung	267
	5 Vertragscontrolling	270
D	Zusammenfassung	273
	Abkürzungsverzeichnis	275
	Literaturverzeichnis	277
	Stichwortverzeichnis	281