

Inhaltsverzeichnis

1	Zum Problemfeld	1
1.1	Wörter reden wir?	1
1.2	Einige Unternehmensprobleme als Hintergrund	6
1.21	Kostenprobleme	6
1.22	Erlösprobleme	8
1.23	Zeitprobleme	9
1.24	Ideenprobleme	9
1.25	Akzeptanzprobleme	10
1.3	Beschaffungsrealität – einige empirische Ergebnisse	11
1.4	Wegmarken der Problembewältigung	16
1.41	Die Verhaltensperspektive	17
1.411	Modelle des Beschaffungsverhaltens	18
1.412	Der Beschaffer als Agent	28
1.42	Strategieperspektive	33
1.43	Prozeßorientierung	35
1.431	Ein Beschaffungsprozeßmodell	35
1.432	Zur Prozeßvernetzung	43
1.44	Entscheidungsorientierung	45
1.441	Allgemeine Aspekte	46
1.442	Entscheidungsmerkmale	48
1.45	Methodenorientierung	54
1.46	Anreiz-Beitragsperspektive	59
2	Theoretische Bezüge (Grundlagen einer Beschaffungstheorie)	65
2.1	Koalitionstheorie	65
2.2	Netzwerktheorie	68
2.3	Theorien der Informationsasymmetrie	70
3	Beschaffung als Marketingfeld	77
4	Der Beschaffungsmarketingprozeß	83
4.1	Zur Integration des Phasenmodells	83
4.2	Situationsanalyse	85

4.21	Beschaffungskonstellationen bestimmen den Handlungsrahmen	85
4.211	Zur Struktur der Beschaffungskonstellationen	87
4.212	Konstellationsauswirkungen	93
4.213	Handlungskonsequenzen	96
4.214	Methoden in der Konstellationsanalyse	99
4.22	Ziele leiten das Beschaffungshandeln	103
4.221	Allgemeine Zielaspekte	103
4.222	Ziele in der Beschaffungsliteratur	107
4.223	Ein operationales Zielinhaltssystem	108
4.223.1	Basisziele	109
4.223.2	Beschaffungsfunktionsziele	111
4.223.3	Beschaffungsinstrumentalziele	121
4.223.4	Beschaffungsstrategien	123
4.224	Ziel- und Strategiekompatibilitäten	132
4.23	Potentiale begrenzen das Beschaffungshandeln	141
4.231	Der Potentialanalyseprozeß	142
4.232	Methoden der Potentialanalyse	145
4.233	Potentialabhängigkeiten	150
4.3	Bedarfsanalyse	152
4.31	Einige allgemeine Überlegungen	152
4.32	Bedarfszusammenhänge	155
4.33	Bedarfsanforderungen	158
4.331	Ein Bedarfsanforderungspool	160
4.332	Spezifizierung der generellen Anforderungen	170
4.333	Auswahlentscheidungen	174
4.34	Beschafferleistungen	177
4.341	Ein Leistungspool	178
4.342	Auswahlentscheidungen	180
4.35	Methoden in der Bedarfsanalyse	181
4.36	Einige rechtliche Aspekte	195
4.37	Outsourcing	197
4.371	Die Problemlage	197
4.372	Outsourcing – warum?	198
4.373	Outsourcingprobleme	200
4.374	Outsourcingbereiche	202
4.4	Marktanalyse und –auswahl	204
4.41	Beschaffungsmärkte in der Literatur	205
4.42	Ein Analyse- und Auswahlprozeß	210
4.421	Kriterien der Marktanalyse	211
4.422	Zum Prozeß der Auswahlentscheidung	215
4.43	Global Sourcing	223

4.431 Globalität	223
4.432 Organisationsintegration.....	225
4.433 Lieferantenintegration	226
4.434 Standardisierung.....	228
4.435 Nutzenaspekte.....	229
4.44 Marktbegrenzungen	229
4.45 Methoden in der Marktanalyse	230
4.5 Lieferantenanalyse und -auswahl.....	234
4.51 Der Lieferantenauswahlprozeß.....	234
4.511 Lieferantenidentifikation	235
4.512 Lieferanteneingrenzung	236
4.512.1 Zur Struktur der Selbstauskunft.....	237
4.512.2 Lieferanteneingrenzung durch Selbstauskunft	240
4.513 Lieferantenauswahlentscheidungen.....	242
4.513.1 Lieferantenpositionierung	242
4.513.2 Prüfung der Leistungseignung.....	243
4.513.3 Prüfung und Gewichtung der Liefereranforde- rungen.....	248
4.52 Lieferantenbeziehungen.....	252
4.521 Anhaltspunkte zur Pflegenotwendigkeit.....	252
4.522 Pflegemaßnahmen	255
4.53 Methoden der Lieferantenanalyse.....	260
4.6 Lieferantenverhandlung.....	270
4.61 Zur Instrumentalentwicklung.....	271
4.611 Anforderungen an die Instrumentalentwicklung	271
4.612 Zum Entwicklungsprozeß.....	272
4.613 Die Instrumente und ihre Ausprägungen.....	275
4.613.1 Produktpolitik.....	276
4.613.2 Servicepolitik.....	281
4.613.3 Bezugspolitik.....	285
4.613.4 Entgeltpolitik.....	292
4.613.5 Kommunikationspolitik.....	296
4.614 Die Instrumentenkombination (Instrumentalmix)	300
4.614.1 Struktur und Prozeß des Mixentscheidungspro- blems	303
4.614.2 Auswahl und Gewichtung der Variablenausprä- gungen	305
4.614.3 Zuordnung an einem Beispiel.....	312
4.615 Beschaffungspolitische Instrumente und Macht- konstellation.....	314
4.615.1 Zur Machtidentifikation	315
4.615.2 Maßnahmen	316

4.62 Der Verhandlungsprozeß	319
4.621 Vorbereitungsphase	319
4.622 Durchführungsphase	327
4.623 Nachbereitungsphase	329
4.7 Beschaffungsabwicklung	331
4.71 Bestellung	331
4.711 Vertragsarten	332
4.712 Vertragsinhalte	333
4.72 Beschaffungsüberwachung	334
4.73 Entsorgung	335
4.8 Support	338
4.81 Beschaffungsmarktforschung	339
4.811 Zur Struktur der Beschaffungsmarktforschung	339
4.812 Marktforschungswürdige Beschaffungsobjekte	343
4.813 Zur Auswahl geeigneter Beschaffungsmarkt- informationen	347
4.813.1 Informationsgehalte	347
4.813.2 Informationsfilter	354
4.814 Gewinnung benötigter Beschaffungsmarktinformationen	357
4.814.1 Methoden und Quellen	357
4.814.2 Informationsgehalte und Datenquellen	359
4.814.3 Eignungsaspekte	364
4.815 Verarbeitungs- und Darstellungsverfahren	365
4.82 Früherkennung	368
4.821 Zur Charakterisierung	368
4.822 Zum Prozeß der Früherkennung	371
4.823 Methoden und Quellen in der Früherkennung	374
4.83 Beschaffungskontrolle	377
4.831 Theoretische Vorüberlegungen	377
4.832 Der Kontrollprozeß	379
4.833 Kontrollinhalte	381
4.834 Kontrollmethoden	381
4.835 Kontrollkennzahlen	385
4.84 Benchmarking	391
4.841 Der Benchmarkingprozeß	391
4.842 Zur Entwicklung	400
5 Aspekte des Risikomanagements	403
5.1 Allgemeine Literaturbeiträge	403
5.2 Risikomanagement als Prozeß	405
5.21 Risikoidentifikation	406
5.22 Risikoanalyse und -bewertung	410

5.23 Zielbildung.....	412
5.24 Risikobewältigung	412
5.25 Risikosteuerung	414
5.25 Installation	415
6 Beschaffungsorganisation und Personalkonsequenzen	417
6.1 Organisationsstrukturen	417
6.2 Personalkonsequenzen	421
Abbildungsverzeichnis.....	425
Anhang	433
Literaturverzeichnis.....	455
Index.....	473