

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	VII	
Abbildungsverzeichnis	XI	
Tabellenverzeichnis	XIII	
Abkürzungsverzeichnis	XIV	
1	Einleitung	1
1.1	Relevanz des Themas	1
1.2	Zielsetzung der Arbeit.....	5
1.3	Forschungsmethodik.....	6
1.4	Gang der Arbeit	9
2	Grundlagen der Beschaffung	11
2.1	Einführung in die Beschaffung von Unternehmen.....	11
2.1.1	Entwicklungstrends in der Beschaffung.....	11
2.1.2	Beschaffung als Kernprozess.....	14
2.1.3	Potenziale der Beschaffung	17
2.1.4	Supplier Relationship Management (SRM)	18
2.2	Strategien, Prozesse, Strukturen und Systeme in der Beschaffung	19
2.2.1	Beschaffungsstrategien.....	19
2.2.1.1	Modell des Managements.....	19
2.2.1.2	Übertragung des Modells auf die Beschaffung.....	21
2.2.1.3	3-Ebenen-Modell des Supplier Relationship Managements (SRM). ..	23
2.2.1.4	Ausgestaltung von Beschaffungsstrategien.....	25
2.2.2	Beschaffungsprozesse	35
2.2.2.1	Ausgestaltung von Beschaffungsprozessen	35
2.2.2.2	Strategischer Beschaffungsprozess	37
2.2.2.3	Operativer Beschaffungsprozess.....	38
2.2.3	Beschaffungsstrukturen.....	39
2.2.3.1	Gestaltungsdimensionen der Beschaffungsorganisation.....	39
2.2.3.2	Stellung der Beschaffung in der Unternehmenshierarchie.....	43
2.2.4	Beschaffungssysteme	45
2.2.4.1	Informationstechnologie-Systeme	45
2.2.4.2	Beschaffungscontrolling-Systeme	53
3	Einordnung von Beschaffungskooperationen	58
3.1	Kooperationen, Allianzen und Netzwerke	58
3.2	Beschreibung des Kooperationsbegriffs	59
3.2.1	Herleitung des Kooperationsbegriffs	59
3.2.2	Konstituierende Merkmale zur Ausgestaltung von Kooperationen ..	59
3.2.2.1	Übersicht der konstituierenden Merkmale	59
3.2.2.2	Ressourcenprofil.....	60
3.2.2.3	Teilbereich	61
3.2.2.4	Marktliche Beziehung	65

3.2.2.5	Grad der Intensität	68
3.2.2.6	Raumaspekt	69
3.2.2.7	Zeitaspekt	70
3.2.2.8	Organisationsgröße	71
3.2.2.9	Steuerungsform	71
3.2.2.10	Anzahl der Teilnehmer	72
3.2.2.11	Reichweite	73
3.2.2.12	Vertragsgestaltung	73
3.3	Definition der Beschaffungskooperation	74
3.3.1	Literaturüberblick zu Definitionen von Beschaffungskooperationen	74
3.3.2	Ableitung der Definition von Beschaffungskooperation	76
3.4	Erklärungsansätze von Beschaffungskooperationen	76
3.4.1	Ansatz der Transaktionskostentheorie	76
3.4.1.1	Einführung in die Neue Institutionenökonomik	76
3.4.1.2	Transaktionskosten	79
3.4.1.3	Determinanten auf die Höhe der Transaktionskosten	80
3.4.1.4	Institutionenwahl: Make, Buy und Cooperate	84
3.4.1.5	Übertragung der Erkenntnisse auf die Beschaffungsfunktion	92
3.4.1.6	Grenzen des Transaktionskostenansatzes	96
3.4.2	Ansatz der Entstehung von Synergiepotenzialen	97
3.4.2.1	Erweiterung des Erklärungsansatzes der Transaktionskostentheorie	97
3.4.2.2	Größen- und Verbundeffekte	97
3.4.2.3	Ressourcenzugänge und Marktmacht	100
3.4.3	Ziele und Risiken von Beschaffungskooperationen	102
3.4.3.1	Ziele von Beschaffungskooperationen	102
3.4.3.2	Risiken von Beschaffungskooperationen	107
4	Systematisierung von Beschaffungskooperationen. 109	
4.1	Literaturübersicht verschiedener Abgrenzungsvarianten von Beschaffungskooperationsformen	109
4.2	Bestimmung der Beschaffungskooperationsformen	114
4.3	Beschreibung der Beschaffungskooperationsformen	121
4.3.1	Systematisierungsschema	121
4.3.2	Company Sourcing	122
4.3.2.1	Einführung	122
4.3.2.2	Modellbeschreibung	123
4.3.2.3	Subformen	125
4.3.2.4	Praxisbeispiele	130
4.3.3	Chain Sourcing	133
4.3.3.1	Einführung	133
4.3.3.2	Modellbeschreibung	137
4.3.3.3	Subformen	139
4.3.3.4	Praxisbeispiele	141
4.3.4	Cooperative Sourcing	142
4.3.4.1	Einführung	142
4.3.4.2	Modellbeschreibung	143
4.3.4.3	Subformen	145
4.3.4.4	Praxisbeispiele	149

4.3.5	Coopetition Sourcing	152
4.3.5.1	Einführung	152
4.3.5.2	Modellbeschreibung	154
4.3.5.3	Subformen	157
4.3.5.4	Praxisbeispiele	157
4.3.6	Beschaffungsdienstleister	161
4.3.6.1	Einführung	161
4.3.6.2	Modellbeschreibung	164
4.3.6.3	Subformen	167
4.3.6.4	Praxisbeispiele	170
5	Konzeption von Beschaffungskooperationen	174
5.1	Vorgehensmodell zur Konzeption von Beschaffungskooperationen	174
5.1.1	Literaturübersicht verschiedener Phasenmodelle von Kooperationen	174
5.1.2	Verankerung des Vorgehensmodells im Gesamtkonzept vom 3-Ebenen-Modell des SRM	177
5.2	Notwendigkeit einer einheitlichen Materialklassifizierung und -nummerierung	180
5.3	Strategische Analyse	184
5.3.1	Grundlegende interne und externe Beschaffungsanalyse	184
5.3.2	Analyse des Materialbedarfs	188
5.3.3	Analyse des Beschaffungswertes	189
5.3.4	Analyse der Bedarfsregelmäßigkeit	191
5.3.5	Analyse des Versorgungsrisikos	192
5.3.5.1	Beschaffungskooperationsbezogene Risikoanalyse	192
5.3.5.2	Marktbezogene Risikoanalyse	196
5.3.6	Konsolidierung der Analyseergebnisse	204
5.3.7	Fiktives Beispiel für die strategische Analyse	206
5.4	Strategieformulierung und -auswahl	209
5.4.1	Entwicklung eines Materialportfolios für Beschaffungskooperationen	209
5.4.2	Ableitung der strategischen Handlungsoptionen	211
5.4.2.1	Materialien mit konstantem Verbrauchsverlauf	211
5.4.2.2	Materialien mit nicht-konstantem Verbrauchsverlauf	220
5.4.3	Nutzenbetrachtung	225
5.4.4	Festlegung des Implementierungsablaufs	229
5.4.5	Fiktives Beispiel für die Strategieformulierung	231
5.5	Strategieimplementierung	234
5.5.1	Partnerwahl	234
5.5.2	Prozesse	236
5.5.3	Strukturen	240
5.5.4	Systeme	243
5.5.4.1	IT-Systeme	243
5.5.4.2	Controlling-Systeme	247
5.5.5	Mitarbeiter	252

6	Schlussbetrachtung	254
6.1	Zusammenfassung der Ergebnisse	254
6.2	Ansatzpunkte für die weitere Forschung	257
	Literaturverzeichnis	259