

Koppelman: Beschaffung, #02

15.04.2005

- Die **Vorlesung** des **22.4.** wird auf den **13.5. verschoben**
- Koppelman-Folien zur Vorl. unter <http://www.uni-koeln.de/wiso-fak/spp/>
- **Struktur** und Inhalt der Vorl.

Universität zu Köln

Seminar für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Beschaffung und Produktpolitik

Direktor: Prof. Dr. Udo Koppelman

Beschaffung (Gliederung SS 2005)

- 1. Perspektiven zur Professionalisierung der Beschaffung**
- 2. Situationsanalyse**
 - 2.1 Konstellationsanalyse
 - 2.2 Ziel- und Strategeanalyse
 - 2.3 Potentialanalyse
- 3. Bedarfsanalyse**
 - 3.1 Bedarfsanforderungen
 - 3.2 Beschafferleistungen
 - 3.3 Methoden der Bedarfsfeststellung
 - 3.4 Outsourcing
- 4. Märkteanalyse**
 - 4.1 Analyse- und Auswahlprozeß
 - 4.2 Entscheidungsparameter
 - 4.3 Global Sourcing
- 5. Lieferantenanalyse**
 - 5.1 Lieferanteneingrenzung
 - 5.2 Lieferantenauswahlentscheidungen
 - 5.3 Lieferantenbeziehungen
 - 5.4 Methoden
- 6. Lieferantenverhandlung**
 - 6.1 Beschaffungspolitische Instrumente (Variablen, Ausprägungen)
 - 6.2 Das Instrumentalmix
 - 6.3 Verhandlungsaspekte
- 7. Beschaffungsabwicklung**
 - 7.1 Bestellung
 - 7.2 Überwachung
 - 7.3 Entsorgung
- 8. Beschaffungssupport**
 - 8.1 Beschaffungsmarktforschung
 - 8.2 Früherkennung
 - 8.3 Beschaffungskontrolle
 - 8.4 Benchmarking
 - 8.5 Risikomanagement
- 9. Organisatorische Fragen**

Literaturempfehlung:

U. Koppelman: Beschaffungsmarketing, 4. Aufl., Berlin 2004,
dort auch die weitere relevante Literatur

- **Änderungen in der VWA**
 - **Willeke/Koppelman** werden zwei Jahr bis K. emeritiert **gemeinsam** die **Studienleitung** übernehmen, danach K. alleine
 - **zusätzliches Angebot**
→ **BWL fachspezifisch** (Marketing, Verwaltung, Kulturmanagement, Finanzen, ...)
→ **Kompaktstudium** mit reduziertem Angebot (ca. 3-4 Sem.), danach **opt. Aufbaustudium**
 - ab **WS** soll die **neue Struktur** stehen
 - **Hübner** nun 'raus „mit nicht ganz humanen Mitteln“
 - Referenten sollen standardmäßig **Script** liefern
 - Bezeichnung „**VWA in der Universität**“ etablieren
 - Vorl.-Dauer **12 DS incl. Übungen pro Sem.** als Norm
 - **Credit points** im Studienverl. sammeln
-

1. Perspektiven zur Professionalisierung der Beschaffung

Gewinngleichgewicht

- **1% Kostenreduzierung** (Beschaffung) sind **gleichbedeutend** mit **10% Umsatzsteigerung** (Absatz)
→ Verträge mit **Lieferanten** sehen oft schon **3-4% Kostenreduktion** p.a. vor
- Es gibt den **taktischen** (Partnersuche etc.), **operativen** (Prüfung, Korrektur etc.) und **strategischen** (eigtl. doing) Einkauf, wobei man strateg. und operativ eigtl. nicht trennen sollte
→ ein Teil des **operativen Einkaufs** kann man von der Beschaffung weg **verlagern**, z.B. in die Logistik
→ im Grunde ist nur der **strategische Einkauf wichtig**; dabei kann man drei **wesentliche Tätigkeiten** unterscheiden:
 - i) Manager für **interne Problemlösungen** bei der **Bedarfsfeststellung**
 - ii) **Verhandler** („Lieferantenmanager“) beim Lieferanten vor Ort zur langfristigen Beeinflussung der Lieferanten
 - iii) **Prozeß-/Informationsmanager** für
 - prof. Marktforschung
 - Frühwarnsystem/ neue Möglichkeiten/ neue Gefahren (bspw. Luftfahrt: steigende Kerosinpreise waren absehbar)
 - Benchmarking
 - Scouts wie beim Verkauf („was kommt?“)
- **Prozeß(Sitzungs)-Protokolle** müssen **Entscheidungsgründe** deutlich machen
- Sog. **Forward-Produktion** bei FORD = Testproduktionen
- Mercedes: 5 Mrd. F+E / 6 Mrd. **Qualitätssicherung**
- **Kooperationen** können **horizontal** oder **vertikal** sowie **innerbetrieblich** oder **extern** erfolgen

Entscheidungsperspektive

- **Entscheidungen** müssen **transparent** sein
vorbereitet sein
nachvollziehbar sein
großen Alternativenraum widerspiegeln
valide und **reliabel** sein

- Entscheidungsfindung über **Tabelle**

WENN-Komponente (Bedingungs-K.)		A	B	C
	DANN-Komponente (Handlungs-K.)			
a				
b				
c				

Methodenperspektive

- A-, B-, C-**Produktkategorisierung** ist üblich, aber nur **bedingt tauglich**
- Fortschrittlichkeit** einer **Disziplin** läßt sich auch an ihrer **Methodenvielfalt** erkennen
- Im Sinne der **Anreiz-Beitrags-Theorie** ist es, die **Anforderungen** eines **Lieferanten** zu erahnen und zu berücksichtigen; das kann z.B. Hilfe sein bei Liquiditäts-, Wachstums-, Technik- oder Auslandsengagement-Problemen
 - Ein **Beschaffer-/Lieferanten-Verhältnis** dauert üblicherweise 10-15 J.
 - Die **Kosten** eines Goodies für den L. sollten **geringer** sein als das **Entgegenkommen** des Lieferanten wert ist
beachte: **Grenzkosten vs. Vollkosten**

Verhaltensperspektive

- Eine Gruppe trachtet nach **Entscheidungskonsens**
 - **Vertrauen** aufbauen als **Basis** einer **langfristigen** strategischen **Zusammenarbeit** (Win/Win-Situation, evtl. sogar profit-sharing)
- Erst wenn **Ziele transparent** gemacht werden, wird eine **optimale Lösung möglich**
- Beschaffung = Procurement = supply management**