

Vorwort der Herausgeber zur zweiten Auflage

Die äußerst positive Resonanz auf die erste Auflage und die damit verbundene Verbreitung haben uns schneller als erwartet die Möglichkeit gegeben, dieses Handbuch zu überarbeiten. Die inhaltliche Struktur ist dabei unverändert geblieben, ebenso wie die bewährte Mischung aus wissenschaftlichen und praxisorientierten Beiträgen. Wir freuen uns darüber, neben Europa und den USA nun auch einen ersten Beitrag aus Asien präsentieren zu können. Somit spiegelt das Handbuch jetzt noch stärker die regionalen Schwerpunkte der weltweiten Beschaffungsaktivitäten vieler deutscher Unternehmen wider.

In der Zeit seit der Veröffentlichung der ersten Auflage hat das Beschaffungsmanagement eine weitere Professionalisierung in der Praxis und eine theoretisch und methodisch fundiertere Behandlung in der Wissenschaft erfahren. Das betrifft insbesondere aber nicht nur, die Unterstützung der Beschaffung durch das Internet, beispielsweise durch elektronische Auktionen. Sämtliche überarbeiteten Artikel berücksichtigen solche aktuellen Entwicklungen. Wir hoffen daher, daß auch die Leser dieser Auflage mit uns der Meinung sind, das Handbuch repräsentiere wieder einen wesentlichen Beitrag zum „State of the Art“ im Beschaffungsmanagement.

Als Wissenschaftler mit praktischen Wurzeln wissen wir um die Zusatzbelastung, die die Übernahme eines Beitrages für ein solches Werk mit sich bringt, gerade für Praktiker. Daher danken wir sehr herzlich allen Autoren für ihre Zeit und ihr Engagement beim Verfassen neuer bzw. Überarbeiten existierender Beiträge. Unsere Teams an unseren Lehrstühlen in Gießen und Vallendar/Koblenz haben uns oft bei der „technischen“ Erstellung der zweiten Auflage engagiert unterstützt – auch ihnen sei an dieser Stelle herzlich gedankt. Unser ganz besonderer Dank gebührt dabei erneut Thomas Germer, der nicht nur selbst einen Artikel in diesem Buch mit verfasst hat, sondern auch mit großer Hingabe die komplette grafische und formale Überarbeitung dieser Auflage über den gesamten Projektverlauf hinweg maßgeblich gesteuert und umgesetzt hat.

DIETGER HAHN UND LUTZ KAUFMANN

Vorwort der Herausgeber zur ersten Auflage

Der Aufgabenkomplex der Beschaffung hat in den vergangenen Jahren in den meisten Industrieunternehmen eine deutliche Aufwertung erfahren. Dies hat vielfältige Ursachen. Häufig wurden in den Unternehmen die Leistungstiefen mit dem Ziel reduziert, die Ressourcen auf Kernbereiche zu konzentrieren. Dadurch bekommt die Beschaffung eine ganz wesentliche Bedeutung für das Unternehmensergebnis. Daß ein optimiertes Beschaffungsmanagement zu einem wettbewerbsentscheidenden Faktor avancieren kann, hat nicht zuletzt der viel zitierte López-Effekt in der Automobilindustrie gezeigt. Doch auch in Branchen mit anderen Marktlagen als in der Automobilindustrie der frühen neunziger Jahre kann ein sehr erfolgreiches Beschaffungsmanagement betrieben werden.

Verbände und die Wissenschaft haben die Managementinnovationen in der Beschaffung bereits seit geraumer Zeit angeregt und systematisierend begleitet. An den deutschen Hochschulen allerdings hat das Supply Chain Management und damit die Beschaffung noch bei weitem nicht den Stellenwert wie in der Unternehmenspraxis. Oft muß Beschaffungsmanagement hier noch ehrenamtlich vertreten werden.

Mit dem Handbuch Industrielles Beschaffungsmanagement wollen wir ein Grundlagenwerk vorlegen, das den „State of the Art“ vorstellt. Wir waren der Meinung, daß es dazu erforderlich sei, hochkarätige Autoren aus Wissenschaft und Praxis zusammenzubringen, und zwar aus Europa und aus den USA. Daher ist jeder der sechs Handbuchteile so konzipiert, daß darin neben deutschsprachigen wissenschaftlichen Beiträgen jeweils mindestens ein internationaler Beitrag und mindestens zwei aktuelle Praxisbeispiele aus unterschiedlichen Branchen zu finden sind.

Der erste Handbuchteil ist den Grundlagen modernen Beschaffungsmanagements gewidmet. Im zweiten Teil werden diese Grundlagen verfeinert, indem mögliche strategische Ausrichtungen für die industrielle Beschaffung, z.B. im Hinblick auf die Festlegung der optimalen Lieferantenzahl, die Lieferantenentwicklung und das Global Sourcing, aufgezeigt werden. Der dritte Teil beschäftigt sich mit dem Zusammenspiel von Beschaffung und funktionalen Unternehmensbereichen wie beispielsweise Forschung und Entwicklung, Produktion, Logistik und Qualitätsmanagement. Um die Beschaffungsaktivitäten in ihrem Zusammenspiel mit anderen Bereichen optimal analysieren, planen, implementieren und kontrollieren zu können, sind innovative Instrumente erforderlich. Der vierte Teil verdeutlicht solche Instrumente und gibt zahlreiche Beispiele dafür, wie diese in der Praxis erfolgreich eingesetzt werden können. Modernes Beschaffungsmanagement erfordert nicht nur eine klare strategische Ausrichtung: Umgesetzt werden Beschaffungsstrategien nach wie vor im Tagesgeschäft, und für dieses ist eine strategiekonforme Gestaltung der Organisation sowie der Informations- und Kommunikationssysteme unverzichtbar. Im fünften Teil werden hierfür Alternativen und Anwendungsbeispiele vorgestellt. Der sechste Teil des Handbuches trägt der Tatsache Rechnung, daß erfolgreiches Beschaffungsmanagement nicht nur strategiegeleitet, gut organisiert und

informationstechnologisch up to date sein muß, sondern vor allem von dem „Können, Wollen und Dürfen“ der Mitarbeiter abhängt. Diesem sechsten Teil können Impulse für ein erfolgreiches Personalmanagement für die industrielle Beschaffung entnommen werden. Im Ausblick werden Thesen zur Zukunft des Beschaffungsmanagements in einem integrierten Supply Chain Management formuliert.

Das moderne Beschaffungsmanagement wird künftig integraler Bestandteil des Supply Chain Management sein, das die gesamten wertschöpfenden Aktivitäten von der Rohstoffquelle bis zum Endkonsumenten überspannt. Aus klassischen Interpretationen des Unternehmens können auch für diese Epoche Erklärungsmuster und Gestaltungshinweise abgeleitet werden: Interpretiert man das Unternehmen als Interessenzentrum, so erkennt man rasch die Bedeutung der Kundenorientierung, der Mitarbeitermotivation und -entwicklung sowie der Pflege partnerschaftlicher Lieferantenbeziehungen. Aus der Interpretation von Unternehmen als zielorientierte Aktionszentren läßt sich die Notwendigkeit ableiten, die Prozeßorientierung auf die gesamte Supply Chain auszudehnen. Die Sicht des Unternehmens als sozio-technisches System und in der Tradition der Systemtheorie stehende Ansätze, wie die Netzwerktheorie, haben Erklärungs- und Gestaltungskraft für die Vernetzung der organisatorischen Einheiten in und zwischen Unternehmen, die sich heute unter dem Einfluß der Informations- und Kommunikationstechnologie bis hin zu virtuellen Netzen vollzieht. Die Interpretation von Unternehmen schließlich als Vertragszentren ist Teil institutionenökonomischer Betrachtungen und kann auch für die Beziehungsregelung im juristischen Sinne herangezogen werden.

Das Buch richtet sich an Führungskräfte aus dem Bereich Supply Chain Management und insbesondere aus der Beschaffung, die sich neue Impulse für ihr Tagesgeschäft und für die Weiterentwicklung ihrer Beschaffungsstrategien holen möchten. Die wissenschaftlich tätige Leserschaft bekommt einen konzentrierten Überblick zum industriellen Beschaffungsmanagement und Anregungen für eigene Forschungsarbeiten. Zudem kann das Buch in der Lehre an Hochschulen und in Weiterbildungsseminaren eingesetzt werden.

Wir möchten uns zunächst sehr herzlich bei den zahlreichen Autoren aus Wissenschaft und Praxis bedanken: Einen Handbuchbeitrag zu verfassen bedeutet in aller Regel, über die ohnehin anstehenden Aufgaben hinaus, ein weiteres Projekt bearbeiten zu müssen. Diese Bereitschaft ist keineswegs selbstverständlich. Ohne diese Bereitschaft der Praktiker zum Dialog aber bliebe der Wissenschaft nur der Weg in den unrühmlichen Elfenbeinturm. Wir freuen uns deshalb sehr über unser internationales Autorenteam aus praxisnahen Wissenschaftlern und wissenschaftsnahen Praktikern. Schließlich bedanken wir uns sehr bei unseren studentischen Mitarbeitern am Lehrstuhl in Gießen: Auch Frau Simone Heil und Herr Thomas Germer haben viel Zeit und Energie in die „technische“ Erstellung des Handbuches gesteckt.

DIETGER HAHN UND LUTZ KAUFMANN