

Vorwort

In vielen Unternehmen ist die optimierte Gestaltung der kundenbezogenen Geschäftsprozesse unter Nutzung moderner Informationstechnologien (IT) bereits gang und gäbe. Dagegen ist die durchgängige Optimierung von lieferantenbezogenen Prozessen, gerade bei Klein- und mittelständischen Unternehmen, noch am Anfang ihrer Verbreitung. Das vorliegende Buch zeigt auf, wie Beschaffungsprozesse und die durch sie wesentlich bestimmten Supplier Relations unter Einsatz moderner IT systematisch, innerhalb eines schlüssigen Gesamtkonzeptes optimiert werden können. Unter Supplier Relationship Management (SRM) wird dementsprechend die von einer Beschaffungsgesamtstrategie ausgehende Gestaltung der strategischen und operativen Beschaffungsprozesse verstanden. Gegenstand des Buchs ist die Beschreibung einer Methode zum Thema SRM, die einerseits dem Praktiker eine Orientierung für die Beschaffungsoptimierung im Unternehmen geben und andererseits in der praxisnahen Lehre an Hochschulen ihre Verbreitung finden soll.

Im Kapitel 1 des Buches erläutern wir die Grundbegriffe und entwickeln das 3-Ebenen-Modell des SRM als Bezugsrahmen. Die drei Ebenen des Modells, Beschaffungsgesamtstrategie, strategischer Beschaffungsprozess auf Materialgruppenebene und operativer Beschaffungsprozess, füllen wir in den folgenden Kapiteln sukzessive mit Inhalt. Die Beschaffungsgesamtstrategie stellt dar, welche Analysen des Beschaffungsbereichs für das SRM erforderlich sind (Kapitel 2), welche grundsätzlichen Optimierungsansätze bei Lieferantenbeziehungen bestehen (Kapitel 3) und wie diese im Unternehmen zu implementieren sind (Kapitel 4). Die Ausgestaltungsmöglichkeiten des strategischen Beschaffungsprozesses auf Materialgruppenebene werden im Kapitel 5, die des operativen Beschaffungsprozesses im Kapitel 6 behandelt. Im Vordergrund steht hierbei die systematische Optimierung der Prozesse auf Basis von moderner IT. Im Kapitel 7 werden schließlich zusammenfassend Gesamtstrategien für die Beschaffungsprozesse und die unterstützende IT dargestellt. In diesem Kontext werden unterschiedliche Unternehmensgrößen berücksichtigt und aktuell gängige Beispielsysteme vorgestellt. Abgerundet wird das Buch in den Kapiteln 8 bis 11 durch konkrete Beispiele zum Einsatz von SRM in den Unternehmen Philips, Volkswagen, hpi und Windmüller & Hölscher.

Ein Buchprojekt lebt von der Unterstützung einer Vielzahl von Helfern. Zum einen möchten wir den Praktikern danken, die durch ihre Beiträge maßgeblich zu einem runden Gesamtwerk beigetragen haben. Zu nennen sind hier Dr. Andreas Schumm (Philips), Frank Iker (VW), René Müller, René Petri (hpi), Nadja Ahlers und Dirk Picklaps (Windmüller & Hölscher).

Zum anderen haben auch unsere äußerst engagierten studentischen Mitarbeiter großen Anteil am Gelingen dieses Buches. Marcus Schulte in den Bäumen und Thorsten Zepp haben sowohl inhaltlich substanzielle Beiträge geleistet als auch bei der Abbildungsgestaltung mitgewirkt. Für die Erstellung von Abbildungen waren weiterhin Jan Beuershausen und Alina Claussen zuständig. In den Händen von Frau Claussen lagen auch die formale Gesamtkoordination sowie die Erstellung des Schlagwortregisters. Verena Müller hat die Aufgabe übernommen, das ganze Werk Korrektur zu lesen. Daneben waren noch Olaf Hähnel, Barbara Kippelt und Markus Schulte-Kellinghaus mit diversen kleineren Arbeitsaufträgen in die Bucherstellung eingebunden.

Auch möchten wir unseren Kollegen aus den Fachgruppen Logistik und Organisation/Wirtschaftsinformatik danken, die uns an vielen Stellen wertvolle Hinweise gegeben haben.

Schließlich geht ein solches Buchprojekt immer auch auf Kosten der Zeit, die man sonst mit „seinen Lieben“ verbracht hätte. Wieland Appelfeller bedankt sich bei seiner Frau Christel, die sich - wie schon so oft - weitgehend alleine um viele Dinge gekümmert hat. Wolfgang Buchholz bedankt sich bei Ulli, die in diesem Jahr mit „Nighttime in Clubland“ und „Supplier Relationship Management“ sogar zwei zeitfressende Projekte unterstützt hat.

Wieland Appelfeller und Wolfgang Buchholz

Münster, im Juni 2005