

Inhaltsverzeichnis

1	Anforderungen an Electronic Sourcing Systeme.....	1
	<i>Walter Brenner, Roland Wenger</i>	
1.1	Einleitung.....	1
1.2	Grundlagen der Beschaffung direkter Güter.....	1
1.2.1	Beschaffungsobjekte.....	1
1.2.2	Strategische und operative Beschaffungsaufgaben.....	4
1.2.3	Vom Erfüllungsgehilfen zum Strategischen Supply Management.....	5
1.2.4	IT-unterstützte Prozesse als Enabler.....	6
1.3	Status quo – E-Business in der Beschaffung.....	7
1.3.1	Electronic Procurement.....	7
1.3.2	Electronic Sourcing.....	8
1.4	Anforderungen an Anwendungssysteme.....	10
1.4.1	Grundproblematik.....	10
1.4.2	Allgemeine Anforderungen an Anwendungssysteme.....	12
1.4.3	Funktionale Anforderungen an Anwendungssysteme.....	14
1.5	Grundfunktionalitäten zur Unterstützung des Vergabeprozesses.....	15
1.5.1	Grundsätzliche Aktivitäten im Vergabeprozess.....	15
1.5.2	Notwendige Funktionsbereiche zur Unterstützung des Vergabeprozesses.....	17
1.6	Fazit.....	20
2	Internet und Beschaffung.....	23
	<i>Udo Koppelman</i>	
2.1	Zur Notwendigkeit der Professionalisierung der Beschaffung.....	23
2.2	Beschaffungsaktivitäten.....	24
2.3	Zur Nutzung des Internets.....	26
2.3.1	Internet und Situationsanalyse.....	26
2.3.2	Internet und Bedarfsanalyse.....	30
2.3.3	Internet und Marktanalyse.....	31
2.3.4	Internet und Lieferantenanalyse.....	32
2.3.5	Internet und Verhandlung.....	36
2.3.6	Internet und Beschaffungsabwicklung.....	37
2.3.7	Internet und Kontrolle.....	38
2.4	Zusammenfassung.....	38

3	Lieferantenmanagement: Strategien, Prozesse und systemtechnische Unterstützung	39
	<i>Christian Rink, Stephan M. Wagner</i>	
3.1	Einleitung	39
3.2	Bausteine des Lieferantenmanagements	40
3.2.1	Management der Lieferantenbasis	40
3.2.2	Lieferantenentwicklung	45
3.2.3	Lieferantenintegration	50
3.3	Lieferantenmanagement bei der Robert Bosch GmbH	52
3.3.1	Management der Lieferantenbasis	53
3.3.2	Lieferantenentwicklung	54
3.3.3	Lieferantenintegration	55
3.4	Systemtechnische Unterstützung des Lieferantenmanagements	57
3.4.1	Management der Lieferantenbasis	57
3.4.2	Lieferantenentwicklung	59
3.4.3	Lieferantenintegration	60
3.5	Fazit	62
4	Beziehungserfolg bei der Beschaffung auf elektronischen Märkten – theoretische Analyse und empirische Evidenz	63
	<i>Roland Helm, Wolfgang Stölzle</i>	
4.1	Disposition	63
4.2	Theoretischer Hintergrund	65
4.2.1	Determinanten des Beziehungserfolgs in traditionellen Zulieferer-Abnehmer-Beziehungen	65
4.2.2	Erklärung des Beziehungserfolgs bei der Beschaffung auf elektronischen Märkten	67
4.3	Empirische Studie	73
4.3.1	Erhebungsdesign, Stichprobe und methodische Vorgehensweise	73
4.3.2	Operationalisierungen und Güte der Konstrukte	76
4.3.3	Empirische Befunde zum Beziehungserfolg bei der Beschaffung auf elektronischen Märkten	78
4.4	Theoriegeleitete Schlussfolgerungen und praktische Implikationen	80

5	Electronic Reverse Auctions – Nutzung von IT-Unterstützung bei der Beschaffung direkter Güter	83
	<i>Ulli Arnold, Martin Schnabel</i>	
5.1	Nutzung von IT-Unterstützung bei der Beschaffung direkter Güter	83
5.1.1	Elektronische Unterstützung des Beschaffungsprozesses	83
5.1.2	Strategisches Suchraster für die Beschaffung direkter Güter	86
5.2	Nutzung von Electronic Reverse Auctions	88
5.2.1	Verhandlungsunterstützung	88
5.2.2	Zielgerichteter Einsatz von Reverse Auctions durch Prozessorientierung.....	89
5.2.3	Ökonomische Effekte beim Einsatz von Reverse Auctions.....	91
5.3	Wirkungsbeziehungen in den einzelnen Teilphasen des Beschaffungsprozesses	93
5.3.1	Problemanalyse.....	94
5.3.2	Bedarfsspezifikation	96
5.3.3	Lieferantenvorauswahl.....	96
5.3.4	Vorbereitung einer Auktion	98
5.3.5	Verhandlung.....	100
5.3.6	Nachbereitung	101
5.4	Schlussfolgerungen.....	102
6	Grenzen des E-Procurement im Direkteinkauf	105
	<i>Roman Boutellier, Patricia Hurschler</i>	
6.1	Einleitung.....	105
6.2	Der Fall BLACKSOCKS	106
6.3	Was sind die Grenzen bei E-Procurement?	110
6.3.1	Messbarkeit der Qualität und Zielkongruenz.....	110
6.4	Kommunikationssituationen bei Transaktionen.....	118
6.4.1	Fallbeispiel e-SIG	122
6.4.2	Fallbeispiel SIG Combishape	123
6.5	Fazit	126

7	Der Einkauf von morgen – Trends und Technologien	129
	<i>Helen Clegg, Frank Thewissen</i>	
7.1	Einleitung.....	129
7.2	Überblick Beschaffungsumfeld	129
7.2.1	Wert aus dem Beschaffungsmarkt erzielen.....	131
7.2.2	Innovation und Wachstum – Lieferanten am Wettlauf um Innovation beteiligen	132
7.2.3	Optimierung der Wertschöpfungskette – die Wertschöpfungsketten der Partner nutzen	135
7.2.4	Risikomanagement und Kontinuität in der Versorgung ..	139
7.2.5	Supply-Management-Organisationen mit erhöhter Verantwortung ausstatten	140
7.2.6	Prozesse, Systeme, Werkzeuge und Technologie.....	142
7.3	A.T. Kearney Procurement Solutions – Überblick und Angebot.....	146
7.3.1	Spend Management.....	148
7.3.2	eRfX.....	150
7.3.3	Online-Verhandlungen.....	151
7.3.4	Contract Management.....	154
7.3.5	Knowledge Management	155
7.3.6	„Expressive Bidding“ und „Combinatorial Optimization“	156
7.3.7	Team Center: Sourcing Community	158
7.4	Fazit	160
8	Das Schließen des Kreislaufs im Einkauf mit mySAP SRM.....	161
	<i>Norbert Koppenhagen, Vera Thome-Fix</i>	
8.1	Einleitung.....	161
8.2	Herausforderungen im Bereich der Beschaffung.....	161
8.2.1	Ausgangslage	161
8.2.2	Marktsituation.....	162
8.2.3	Ist-Situation und Herausforderungen im Beschaffungsbereich	163
8.2.4	Exkurs: Lieferantenbasismanagement	164
8.3	Die SRM-Anwendung von SAP – mySAP SRM	165
8.3.1	mySAP Business Suite.....	165
8.3.2	„Closing the loop“ – den Kreislauf schließen.....	166
8.3.3	Flexibilität	169
8.4	Benutzeroberfläche von mySAP SRM	175

8.5	mySAP SRM Einführung beim Kunden.....	180
8.5.1	Flexible Einführung und Erweiterungsstrategie	180
8.5.2	Einführungsprojekt	182
8.5.3	Beispiele für Kundenprojekte und deren Auswirkungen .	183
8.6	Zukünftige Strategie und Entwicklungsbereiche von mySAP SRM.....	185
8.6.1	Allgemeine Trends.....	185
8.6.2	Business Process Platform	186
8.6.3	Benutzerschnittstelle	188
8.7	Zusammenfassung und Ausblick	189
9	Elektronischer Einkauf mit Oracle Advanced Procurement ...	191
	<i>Christian von Stengel</i>	
9.1	Einleitung.....	191
9.2	Strategische Herausforderungen im Beschaffungsumfeld bei direkten Gütern	192
9.2.1	IT als strategischer Hebel für die Transformation der direkten Beschaffung	192
9.2.2	Neuausrichtung erfordert anspruchsvolle IT.....	193
9.3	Beschaffungsprozesse bei direkten Gütern.....	195
9.3.1	Beschaffung als geschlossener, workflowgestützter Kreislauf.....	195
9.3.2	Neue Qualität in der Zusammenarbeit mit Lieferanten ...	197
9.4	Beschaffungsmanagement mit Oracle Advanced Procurement	198
9.4.1	Automatisierte operative Beschaffung.....	199
9.4.2	Integrierte Plattform für das Angebots- und Ausschreibungswesen	199
9.4.3	Unternehmensweit einheitliches Vertragsmanagement ...	201
9.4.4	Transparente und präzise Einkaufsprozesse	202
9.4.5	Zwei-Wege-Kommunikation in Echtzeit	203
9.4.6	Supplier Network automatisiert Beschaffungstransaktionen	204
9.4.7	Verknüpfung der Beschaffung mit der Unternehmensstrategie.....	205
9.5	Oracle Advanced Procurement in der Praxis	207
9.6	Zukünftige Herausforderungen und Weiterentwicklungen.....	208
9.7	Zusammenfassung und Ausblick	209

10	Elektronisch vernetztes Supply Chain Management mit Onventis.....	211
	<i>Karl-Heinz Theiling</i>	
10.1	Einleitung.....	211
10.2	Einordnung SCM, SRM, E-Procurement.....	212
10.2.1	Nutzen und Möglichkeiten im Mittelstand	215
10.2.2	Beschaffung von strategischen Gütern und Dienstleistungen.....	216
10.2.3	Change Management	218
10.3	Vollständig elektronisch vernetzte Prozesse in der Supply Chain	218
10.3.1	Strukturiertes Anlegen und Verfolgen von Beschaffungsprojekten und Projektteams.....	219
10.3.2	Der Weg zur elektronisch vernetzten Supply Chain.....	219
10.3.3	Die einzelnen SRM on demand Cockpits im Überblick ..	220
10.4	Fazit	222
11	Transparenz im Partnernetzwerk – elektronische Beschaffung von Produktionsmaterial bei der BMW AG	225
	<i>Barbara Fischer, Burkhard Grosche, Martin Kuhn, Stefan Oberlik</i>	
11.1	Einleitung.....	225
11.2	Beschaffung im Spannungsfeld zwischen Kosten und Innovation	225
11.3	Der Einkauf Produktionsmaterial und sein Wirkungsumfeld	227
11.3.1	Überblick Kernprozesse.....	227
11.3.2	Lieferantenauswahl.....	229
11.3.3	Erfahrungen und Ausblick	237
11.4	Verknüpfung zwischen Lieferantenauswahl und Kostenmanagement.....	239
11.4.1	Einbindung der Kostenanalyse in den Produktentstehungsprozess	239
11.4.2	Prozessbeschreibung	240
11.4.3	Systemunterstützung	241
11.4.4	Erfahrungen und Ausblick	242
11.5	Resümee.....	242

12	Webgestütztes Lieferantenmanagement bei der Mercedes Car Group	245
	<i>Gerd Schlaich, Roland Wenger</i>	
12.1	Einleitung.....	245
12.2	Trends und Herausforderungen im Einkauf der Automobilindustrie	246
12.3	Überblick Lieferantenmanagement-Prozesse	251
12.3.1	Kernprozesse.....	252
12.3.2	Unterstützungsprozesse.....	254
12.3.3	Führungsprozesse.....	255
12.4	Lima-on-Web – Ganzheitlich webgestütztes Lieferantenmanagement bei der Mercedes Car Group.....	255
12.4.1	Aktivitäten im Vergabeprozess.....	257
12.4.2	IT-Unterstützung des Vergabeprozesses durch Lima-on-Web.....	260
12.5	Erfahrungen und Ausblick.....	263
13	Prozessorientiertes Lieferantenmanagement in einem internationalen Einkaufsnetzwerk	267
	<i>Rainer Schulz</i>	
13.1	Einleitung.....	267
13.2	Das REHAU Einkaufsnetzwerk.....	269
13.3	IT-Systemlandschaft	270
13.4	Prozesslandschaft Einkauf	271
13.4.1	Materialgruppenmanagement	272
13.4.2	Erarbeitung von Materialgruppenstrategien.....	277
13.4.3	Lieferantenintegration.....	279
13.4.4	Lieferantenbeurteilung.....	280
13.4.5	Vergabeprozess.....	281
13.5	Systeme und Schnittstellen	283
13.6	Fazit	285
14	E-Procurement bei der Bosch-Gruppe	287
	<i>Oliver Soiné</i>	
14.1	Einleitung.....	287
14.2	Lieferantenklassifikation.....	289
14.3	Elektronische Beschaffungsprozesse	290
14.4	E-Business im Einkauf.....	294

15	Electronic Sourcing bei der Voith AG	297
	<i>Olaf Feil, Arndt Präuer</i>	
15.1	Einleitung.....	297
15.2	Intraorganisationales Beschaffungsnetzwerk.....	298
15.3	Netzwerk-Infrastruktur	300
15.3.1	Technokratische Infrastruktur	301
15.3.2	Strukturelle Infrastruktur	303
15.3.3	Personelle Infrastruktur.....	304
15.3.4	Kulturelle Infrastruktur	305
15.3.5	Informationelle Infrastruktur	306
15.4	Vergabeprozess	306
15.4.1	Strategische Ausrichtung der informationellen Infrastruktur	306
15.4.2	Ablauf Vergabeprozess am Beispiel der Voith Paper.....	310
15.5	Zusammenfassung, Erfahrungen und Ausblick	315
	Literaturverzeichnis	317
	Autorenverzeichnis	333