

Power in Procurement

Erfolgreich einkaufen - Wettbewerbsvorteile sichern - Gewinne steigern

Bearbeitet von
Prof. Dr. Elmar Bräklings, Klaus Oidtman

1. Auflage 2012 2012. Taschenbuch. XIII, 432 S. Paperback
ISBN 978 3 8349 2698 2
Format (B x L): 17 x 24 cm
Gewicht: 767 g

[Wirtschaft > Spezielle Betriebswirtschaft > Logistik, Supply-Chain-Management](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text "beck-shop.de" in a bold, red, sans-serif font. Above the "i" in "shop" are three red dots of increasing size. Below the main text, the words "DIE FACHBUCHHANDLUNG" are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Abkürzungsverzeichnis	XIII

Teil 1:

Power in Procurement – Einführung und Überblick 1

1	Power in Procurement: Die Grundlagen	3
1.1	Zukunftsauflage Wettbewerbsfähigkeit	3
1.2	Erfolgsfaktor Procurement-Funktion	5
1.3	Power in Procurement.....	11
2	Power in Procurement: Das System.....	15
2.1	Die Stärkefaktoren der Procurement-Funktion	16
2.2	Die Aufgaben in der Procurement-Funktion	20
2.3	Das PIPS – Power in Procurement System®	25

Teil 2:

Power in Procurement – Umsetzung im Unternehmen..... 29

3	Procurement-Planning: Erfolgspotenziale eröffnen.....	31
3.1	Einordnung der Procurement-Funktion im Unternehmen	31
3.1.1	Ziele der Funktionseinordnung im Unternehmen	31
3.1.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	33
3.1.3	Lösungen: Aufbauorganisation	34
3.1.4	Lösungen: Ablauforganisation.....	40
3.1.5	Lösungen: Funktionsmanagement	49
3.1.6	Validierung der Lösungen.....	52
3.2	Bedarfsstrukturierung	53
3.2.1	Ziele der Bedarfsstrukturierung	53
3.2.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	56
3.2.3	Lösungen: Eigenentwickelte Materialgruppenstrukturen	57
3.2.4	Lösungen: Materialgruppenstandards.....	63
3.2.5	Lösungen: Hybride Materialgruppensysteme	65
3.2.6	Validierung der Lösungen.....	65

3.3	Bedarfs- und Marktanalysen	66
3.3.1	Ziele der Bedarfs- und Marktanalysen.....	66
3.3.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	67
3.3.3	Lösungen: Daten und Datenquellen.....	68
3.3.4	Lösungen: Nachfragemacht des Unternehmens.....	71
3.3.5	Lösungen: Angebotsmacht der Lieferanten	79
3.3.6	Validierung der Lösungsansätze	86
3.4	Procurement-Portfolio.....	87
3.4.1	Ziele bei der Erstellung des Procurement-Portfolios	87
3.4.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	88
3.4.3	Lösungen: Procurement-Portfolio	89
3.4.4	Lösungen: Zielschwerpunkte.....	92
3.4.5	Lösungen: Normstrategien.....	93
3.4.6	Validierung der Lösungskonzepte	94
3.5	Procurement-Ziele	94
3.5.1	Zielsetzungen in der Procurement-Funktion	94
3.5.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	95
3.5.3	Lösungen: Effektivitätsziele	97
3.5.4	Lösungen: Effizienzziele	105
3.5.5	Lösungen: Procurement-Scorecard.....	110
3.5.6	Validierung der Lösungskonzepte	115
3.6	Sourcing-Strategien	116
3.6.1	Ziele der Implementierung von Sourcing-Strategien.....	116
3.6.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	118
3.6.3	Lösungen: „Status quo“ einer Materialgruppe	120
3.6.4	Lösungen: Strategische Stoßrichtungen – Objekt	121
3.6.5	Lösungen: Strategische Stoßrichtungen – Markt.....	126
3.6.6	Lösungen: Strategische Stoßrichtungen – Logistik.....	130
3.6.7	Lösungen: Strategische Stoßrichtungen – Preis	132
3.6.8	Lösungen: Strategische Stoßrichtungen – Organisation.....	134
3.6.9	Lösungen: Strategische Stoßrichtungen – Controlling.....	137
3.6.10	Lösungen: Strategie-Profil	139
3.6.11	Lösungen: Strategieumsetzung.....	141
3.6.12	Lösungen: Lieferanten-Set	142
3.6.13	Lösungen: Strategie-Control-Set	144
3.6.14	Zusammenfassung der Lösungen: Sourcing-Strategien.....	144
3.6.15	Validierung der Lösungskonzepte	145
3.7	Strategisches Lieferantenmanagement	145
3.7.1	Ziele im strategischen Lieferantenmanagement.....	145
3.7.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	146

3.7.3	Lösungen: Veränderungsbedarf im Lieferanten-Set	150
3.7.4	Lösungen: Abwicklung von Lieferanten	151
3.7.5	Lösungen: Volumentransfer zwischen Lieferanten.....	155
3.7.6	Lösungen: Akquise und Integration neuer Lieferanten.....	156
3.7.7	Lösungen: Steuerung operativer Lieferantenprozesse	165
3.7.8	Lösungen: Lieferantenbewertung und -entwicklung	168
3.7.9	Validierung der Lösungskonzepte	177
3.8	Strategisches Organisationsmanagement	177
3.8.1	Ziele im strategischen Organisationsmanagement	177
3.8.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	179
3.8.3	Lösungen: Transparente Procurement-Prozesse	180
3.8.4	Lösungen: Wirksame Methoden und Tools	182
3.8.5	Lösungen: Klare Rollen und AKV	187
3.8.6	Lösungen: Verbindliche Verhaltensregeln	191
3.8.7	Lösungen: Bedarfsgerechte Personalauswahl	192
3.8.8	Lösungen: Kompakte Funktionsstrukturen	196
3.8.9	Lösungen: Stringente KVP-Prozesse	200
3.8.10	Validierung der Lösungskonzepte	201
3.9	Procurement-Planning: Zusammenfassung.....	201
4	Procurement-Operations: Erfolgspotenziale realisieren.....	203
4.1	Ausschreibungsdesign	203
4.1.1	Ziele des Ausschreibungsdesigns	203
4.1.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	205
4.1.3	Lösungen: Leistungsverzeichnis	206
4.1.4	Lösungen: Bietermindestanforderungen	212
4.1.5	Lösungen: Preisblatt	214
4.1.6	Lösungen: Vertragsbedingungen	232
4.1.7	Lösungen: Ausschreibungsunterlagen-Set	246
4.1.8	Lösungen: Transaktionsziele	247
4.1.9	Validierung der Lösungen.....	249
4.2	Bieterkreisabstimmung	249
4.2.1	Ziele der Bieterkreisabstimmung.....	249
4.2.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	250
4.2.3	Lösungen: Lieferanten-Pooling	251
4.2.4	Lösungen: Bieterkreisauswahl	253
4.2.5	Validierung der Lösungen.....	255
4.3	Anfragekoordination.....	255
4.3.1	Ziele der Anfragekoordination	255

4.3.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	256
4.3.3	Lösungen: Kommunikation der Anfrageinhalte.....	257
4.3.4	Lösungen: Rahmenbedingungen der Anfrage.....	257
4.3.5	Lösungen: Umsetzung der Anfrage	258
4.3.6	Validierung der Lösungen.....	258
4.4	Angebotsauswertung	259
4.4.1	Ziele der Angebotsauswertung.....	259
4.4.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	260
4.4.3	Lösungen: Einfache Preisvergleiche.....	261
4.4.4	Lösungen: Integrierter Kosten-Nutzen-Vergleich	262
4.4.5	Lösungen: Best-Value-Analysen.....	276
4.4.6	Validierung der Lösungskonzepte	280
4.5	Verhandlungsvorbereitung	280
4.5.1	Ziele der Verhandlungsvorbereitung.....	280
4.5.2	Anforderungen an die Lösungskonzepte	282
4.5.3	Lösungen: Verhandlungsinteressen	285
4.5.4	Lösungen: Verhandlungsmacht.....	288
4.5.5	Lösungen: Verhandlungsziele.....	291
4.5.6	Lösungen: Verhandlungsstrategien	295
4.5.7	Lösungen: Verhandlungstaktiken	304
4.5.8	Lösungen: Verhandlungsteam	318
4.5.9	Lösungen: Verhandlungsorganisation.....	321
4.5.10	Validierung der Lösungskonzepte	321
4.6	Verhandlungsführung	322
4.6.1	Ziele der Verhandlungsführung.....	322
4.6.2	Anforderungen an die Lösungskonzepte	323
4.6.3	Lösungen: Eröffnungsphase.....	325
4.6.4	Lösungen: Analysephase	326
4.6.5	Lösungen: Verhandlungsphase	328
4.6.6	Lösungen: Entscheidungsphase.....	343
4.6.7	Validierung der Lösungen.....	344
4.7	Vergabeentscheidung.....	344
4.7.1	Ziele in der Vergabeentscheidung.....	344
4.7.2	Anforderungen an die Lösungskonzepte	345
4.7.3	Lösungen: Angebotsaktualisierung.....	346
4.7.4	Lösungen: Angebotsvergleich nach Verhandlung	346
4.7.5	Lösungen: Vergabeempfehlung.....	347
4.7.6	Lösungen: Vergabeentscheidung.....	348
4.7.7	Lösungen: Ergebnisbericht	351
4.7.8	Validierung der Lösungskonzepte	352

4.8	Vertragsmanagement	352
4.8.1	Ziele des Vertragsmanagements	352
4.8.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	353
4.8.3	Lösungen: Vertragserstellung	354
4.8.4	Lösungen: Vertragsabschluss	358
4.8.5	Lösungen: Dokumentenmanagement	360
4.8.6	Lösungen: Vertragsumsetzung	361
4.8.7	Validierung der Lösungskonzepte	365
4.9	Procurement-Operations: Zusammenfassung	366
5	Procurement-Controlling: Erfolg messen und steuern	369
5.1	Operatives Controlling	370
5.1.1	Ziele im operativen Controlling	370
5.1.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	372
5.1.3	Lösungen: Scorecard	375
5.1.4	Lösungen: Assessment	378
5.1.5	Lösungen: Prozessaudit	380
5.1.6	Lösungen: Preis- und Prozess-Benchmarking	382
5.1.7	Lösungen: Operatives KVP-Programm	386
5.1.8	Validierung der Lösungskonzepte	386
5.2	Strategisches Controlling	387
5.2.1	Lösungen: Ziele im strategischen Controlling	387
5.2.2	Anforderungen an Lösungskonzepte	388
5.2.3	Lösungen: Systemaudit	390
5.2.4	Lösungen: System-Benchmarking	395
5.2.5	Lösungen: Trendanalyse	398
5.2.6	Lösungen: Strategisches KVP-Programm	400
5.2.7	Validierung der Lösungskonzepte	404
5.3	Procurement-Controlling: Zusammenfassung	404
 Teil 3:		
Power in Procurement – Resultate in der Praxis		407
6	Mit System zum Erfolg: Das PIPS – Power in Procurement System®	409
6.1	Das System: Die Umsetzungsstruktur im Unternehmen	409
6.2	Die Wirkung: Power in Procurement	411
6.3	Die Ergebnisse: Erfolgreich einkaufen. Wettbewerbsvorteile sichern. Gewinne steigern.	414

Literaturverzeichnis	417
Stichwortverzeichnis.....	431